

**COMO CADA TIPO MANIPULA OS OUTROS NO PAPEL SOCIAL**

- 1 Corrigindo os demais e insistindo em que adotem seus padrões.
- 2 Descobrimos as necessidades e desejos alheios e, assim, criando dependências.
- 3 Cativando os outros e adotando qualquer imagem que "funcione".
- 4 Sendo temperamental e fazendo os outros "pisarem em ovos".
- 5 Preocupando-se e distanciando-se emocionalmente dos demais.
- 6 Queixando-se e pondo à prova os compromissos que os outros assumiram com ele.
- 7 Entretendo as pessoas e insistindo em que atendam a suas exigências.
- 8 Dominando os demais e exigindo que façam o que manda.
- 9 "Vivendo no mundo da lua" e oferecendo resistência passivo-agressiva.

51

10.2 – Faixa Não Saudável

Várias são as razões em que as pessoas podem entrar na faixa “Não saudável”. Porém é raro entrarmos nela e ficar por muito tempo. Isso graças a tendência que a Faixa Média tem de puxar para si a faixa “Não saudável”. Muitas pessoas passam anos pela faixa “média” e passeiam pela faixa “Não saudável” e voltam sem se dar conta. Devido ao Ego em que funciona como imã da personalidade em prevalecer constante.

Um dos sistemas de entrada nesta faixa são padrões adaptados de percepção na infância vivida e na mutação vivida ou não. Foram distorções de acontecimentos fixados na formação da personalidade.

10.3 – Faixa Saudável

Há como confundir ela com a faixa onde o Ego domina (faixa média), porém é a faixa da cultura deforma equilibrada e saudável, madura e eficiente. É a faixa de estado ideal, porém assim como a faixa média tende a puxar da faixa não saudável, esta também puxa para baixo. Isso também devido a força do Ego.

Se tivesse mais pessoas agindo dentro da faixa saudável, teríamos um mundo melhor. Por isso poucos conseguem se manter em estado “saudável” por muito tempo.

11 – Nível de Liberação

Toda vez que falamos em “Níveis de Liberação”, falamos em evolução e involução. É a forma onde expandimos nossa energia. Após passearmos entre as faixas, podemos neste momento estar prontos para viver em plenitude. Esta plenitude diretamente ligada a características.

As tendências rumo a integração e a desintegração ajudam-nos a definir se estamos progredindo ou regredindo em nosso desenvolvimento. A integração nos fornece indicadores objetivos de crescimento. A desintegração mostra-nos como agimos no stress, nossos comportamentos e motivações inconscientes. Logicamente o inverso são as características de nossa integração e evolução.





11.1 – Tendência a desintegração (Involução)

Nossa desintegração ou involução está diretamente ligado a uma distorção de comportamentos e visões. É quando temos forças maiores que nos impulsionam contra nossos valores e com o gatilho do vício, acabamos por viver nossas piores características de forma não controlada.

Nossa involução dentro do Eneagrama não está ligado a simplesmente as características do “a favor da seta”. Precisamos saber se dentro do nosso nível “Não Saudável” nossa frequência abaixa de tal forma que nos refugiamos nas características da seta a favor. São períodos de stress e insegurança crescentes que causam o que chamamos de comportamentos inconscientes e compulsivos. Na psicologia chamamos de “acting out” ou atuação.

TENDENCIAS DA DESINTEGRAÇÃO (INVOLUÇÃO)

- 1 Metódicos, se mostram temperamentais e irracionais no tipo 4.
- 2 Carentes, tornam-se agressivos e dominadores no tipo 8.
- 3 Atirados, se mostram apáticos e desinteressados no tipo 9.
- 4 Distantes de mostram excessivamente envolvidos e apegados no tipo 2.
- 5 Objetivos, se mostram hiperativos e dispersivos no tipo 7.
- 6 Questionadores, se mostram competitivos e arrogantes no tipo 3.
- 7 Dispersivos se mostram perfeccionista e críticos no tipo 1.
- 8 Autoconfiantes, de mostram reservados e inseguros no tipo 5.
- 9 Mediadores, se mostram ansiosos e preocupados no tipo 6.

52

11.2 – Tendência a integração (Evolução)

Já nossa integração ou evolução está ligado diretamente a intensidade de plenitude. Isso devido a diferença para a desintegração. Se a integração é inconsciente a integração e/ou evolução é algo consciente. E quando buscamos adaptar nosso pensamento a pensar: “eu quero, logo eu posso”.

Todo comportamento está cercado de uma intensão positiva, seja ele qual for. Se condicionarmos nossas características a atuar de forma desintegradora e pensar que não podemos, nosso estímulo leva ao inconsciente a mensagem de que aquilo é verdade, e isso faz com que tenhamos razão e aconteça de forma psicossomática.

O inverso é correto! O momento de integração e evolução no Eneagrama é quando tiramos as características de desintegração de nossas ações e pensamentos e conseguimos de forma consciente migrar para as características que nos levam a evolução. Esta tendência da evolução faz sentido em frequência a partir do Nível 4 da Faixa Saudável.

A medidas que aprendemos a estar mais presentes a qualidades positivas do tipo, aumentamos a frequência de forma natural, migrando contra a seta, ou seja contra nossos pensamentos instintivos. É isso mesmo, a medida que agimos mais no instinto, trabalhamos em níveis inconscientes e a tendência é involuir. Portanto a medida que a nos tornamos mais conscientes, vamos contra a seta ou seja contra nosso inconsciente, evoluindo.

TENDENCIAS DA INTEGRAÇÃO (EVOLUÇÃO)

- 1 Irritáveis e críticos, tornam-se joviais e espontâneos no tipo 7.
- 2 Arrogantes e fantasistas, tornam-se emocionalmente mais perceptivos consigo mesmos no tipo 4.
- 3 Vaidosos, tornam-se mais cooperativos e dedicados aos demais, no tipo 6.
- 4 Invejosos, turbulentos, tornam-se objetivos e escrupulosos no tipo 1.
- 5 Inacessíveis, tornam-se decididos e seguros de si no tipo 8.
- 6 Medrosos, tornam-se relaxados e otimistas no tipo 9.
- 7 Dispersivos, tornam-se mais concentrados e profundos no tipo 5.
- 8 Dominadores, tornam-se mais afetuosos e generosos, como o tipo 2.
- 9 Desleixados, tornam-se mais ativos e empenhados como o tipo 3.





12. Os tipos

12.1 – Tipo 1

1

Organizado, correto, extremamente responsável;

Aprimoramento contínuo. Padrões elevados de excelência;

Foco de atenção: Erros

Lema: seguir as regras

Fixação: Raiva;

Crença: Eu tenho razão

- Trabalha em prol da perfeição, dentro da ideia de que só há “*um caminho certo*”
- Pensa e age corretamente, admirando as virtudes do trabalho, economia, honestidade, ética, responsabilidade e esforço pessoal;
- Dirige por meio de exemplos e de padrões, padrões esses que podem ir se tornando inflexíveis e cair no “oito ao oitenta” em pouco tempo;
- No trabalho, respeita as regras, a hierarquia e se dedica arduamente a execução de uma tarefa;
- Exerce uma crítica feroz sobre si próprio, culpando-se se não corresponder ao seu nível de exigência e também aos outros (sempre haverá um culpado...);
- Externa sua raiva na forma de ciúmes, inadaptabilidade (posições rígidas) e ansiedade sobre sua capacidade no futuro;
- É detalhista em excesso, não trabalha muito os relacionamentos, não delega e evita riscos a qualquer preço;
- Detesta atuar sem regras e/ou sem estrutura definida;

Piloto automático:

Intolerante: Julgamentos apressados. Teimoso. Obsessivo-compulsivo. Burocrata. Ditatorial. Rígido. Dogmático. Pessimista. Lento. Pregador em excesso.

Estilo de comunicação:

Perfeccionista: A busca da perfeição e da superioridade moral é transmitida por gestos comedidos, bem como um volume e ritmo de voz condizente com a autoridade com que fala sobre o que é correto. Preciso e detalhista, afirma o que é preciso fazer, tanto para si como para os outros. Uma escuta superficial pode dar a impressão de convicção absoluta, até mesmo de sentimento de superioridade; isso não passa de uma aparência, pois o Tipo 1 tem permanentemente medo de enganar-se e, portanto, duvida de si mesmo.



**Fonte de estresse:**

O melhor meio de provocar a ira do **Tipo 1 – Perfeccionista** é não ser sério. Para ele, isso significa não fazer o trabalho ou não fazê-lo com o nível suficiente de qualidade. Tampouco gosta que as regras e os procedimentos não sejam respeitados. Suporta mal as críticas e ainda menos as que ele julga injustificadas. Geralmente qualquer tipo de injustiça o revolta.

Motivações

O **Tipo 1 – Perfeccionista** trabalha de bom grado quando a tarefa que lhe é conferida está claramente definida, está conectada a valores fortes, e, mais especialmente, quando possibilita mais justiça na empresa ou fora dela. Motiva-se com tudo o que permite melhorar a qualidade do trabalho fornecido. E fica mais motivado ainda quando julga ter a oportunidade de melhorar sua competência profissional.

54

Desenvolvimento:

Flexibilidade; Se permitir cometer pequenos erros; Quebrar algumas regras; Romper rotinas de propósito; Identificar e respeitar seus impulsos para obter prazer;

Buscar atividades de improviso e expressar emoções; Recupera a virtude da serenidade, calma emocional e não se cobrar tanto.

- Ser menos perfeccionista, ter metas mais realistas, assumir o risco de errar, aceitar que prazo é mais importante que perfeição. Dar mais atenção ao que acontece de positivo e não aos erros;
- Levantar a lista das qualidades e competências de colegas de trabalho, sendo menos exigente com eles, cumprimentando seus acertos, ajudando-os com propostas e soluções;
- Relaxar mais, ser mais bem-humorado, trocar ideias sobre assuntos que não sejam de trabalho;





2

12.2 – Tipo 2

Atencioso, amável, colaborador, carinhoso;

Sensibilidade, disposição para ajudar, priorizar os relacionamentos;

O que dói é não receber afeto, carinho em troca do que foi feito;

Foco de atenção: Necessidade dos outros.

Lema: Ajudar e ser útil;

Fixação: Necessidade nos outros;

Crença: Eu ajudo

- Busca de todas as formas a aprovação dos outros, sendo solidário, prestativo, afetuoso, contributivo e empático. Voltado aos relacionamentos interpessoais, é também muito intuitivo;
- Orgulha-se de ser necessário e o centro da vida das pessoas, mesmo que tenha de reprimir seus próprios sentimentos;
- Acha fácil dar apoio aos outros mas, de forma contraditória, anseia por liberdade;
- Tem a sensação de possuir vários selfs, cada um voltado para determinada pessoa, o que o torna um tanto quanto manipulador para obter o que quer;
- Externa seu orgulho na forma de seduzir os outros, participar de grupos exclusivos e exercer o poder indiretamente, através de outras pessoas, exercendo uma influência de bastidores;
- Em compensação, é temperamental e exerce o controle das interações. Associa-se aos que tem poder e influência, evitando as demais;
- Detesta exercer a liderança explícita;

Piloto automático:

Adulador: Submisso. Rancoroso. Resistente. Adesão aparente. Possessivo. Histérico. Decisões precárias. Manipulador. Tendência a Mártir.

Estilo de comunicação:

Conselheiro: Demonstra interesse pelo outro: informa-se sobre ele, parabeniza-o, propõe ajudá-lo e dá opiniões, Fala muito calorosamente com voz modulada, quase rápida. Sorri espontaneamente. Muitos Tipo 2, inclusive, tocam a pessoa com a qual estão em contato, criando proximidade com o interlocutor. Ressaltar o próprio pensamento com gestos, bem como escuta com atenção.

Fonte de estresse

Já o **Tipo 2 – Conselheiro** fica desmotivado quando sua ajuda e gentileza não lhe valem o reconhecimento e a estima a que ele julga ter direito. Mas pode ser pior ainda: quando se sente ignorado ou quando o acusam de egoísmo, o





estresse se torna forte demais e a raiva, imediata. Fica indignado com todo projeto, todas as pessoas ou toda a empresa que não leva em conta o lado humano.

Motivações

O **Tipo 2 – Conselheiro** só consegue sentir-se bem quando a sua obra traz alguma coisa de positivo para os outros. No mais das vezes, ele prefere conhecer e poder encontrar a pessoa que vai beneficiar-se de seu trabalho: é mais eficaz quando a tarefa é útil a um colega do que quando se trata de prestar serviço ao cliente, uma entidade demasiado abstrata e longínqua no seu universo.

Desenvolvimento:

Reconhecer suas próprias necessidades e carências;

Evitar ser suporte para as pessoas. Recuperar a virtude da humildade e reconhecer suas próprias necessidades;

- Definir melhor quem precisa de ajuda, se esta dentro da alçada e se ela não teria condições de seguir sozinha. Procurar descobrir as qualidades dos colegas que considerar pouco humanos;
- Equilibrar o interesse pelas pessoas e o interesse pelo trabalho, estabelecendo prioridades na lista de tarefas a cumprir. Ficar atento à própria condição física: nível de energia, cansaço;
- Apresentar argumentos também ligados a área mais racional, melhorando a tomada de decisão;
- Policiar a comunicação não-verbal, pois a expressão excessiva das emoções pode incomodar algumas pessoas e prejudicar a carreira;
- Aceitar feedback, procurando causas objetivas para os menos favoráveis;





3

57

12.3 – Tipo 3

Não basta ser bom, tem que ser o melhor.

Foco nas metas e tarefas. Estar em evidência, ter destaque. Conquistas.

Realizador, competitivo, eficaz.

Seu desafio é reconhecer seus próprios sentimentos; Parar e ouvir;

Foco de atenção: Conquistas e afirmação.

Lema: Ser o melhor

Fixação: Suas virtudes

Crença: Eu tenho êxito

- Eficiência, resultados, desafios, sucesso, quer reconhecimento pelo talento e pelo desempenho (mas não pela pessoa...);
- No ambiente de trabalho, é eficiente, mobiliza-se para maximizar resultados e joga para o futuro sempre com otimismo. Postura de vencedor;
- Compete só quando a vitória está assegurada, caso contrário desiste antes, de modo a manter a imagem. É capaz de abandonar sentimentos autênticos em favor de um papel;
- Busca a felicidade através da imagem (proteção contra a rejeição), status e bens materiais que, inclusive, são seus indicadores de sucesso;
- Externa o engano, buscando o prestígio nos relacionamentos sociais e o acúmulo de bens para sentir-se mais seguro;
- Em contrapartida, desconsidera detalhes, compete por papéis de liderança e poder, é intolerante com as críticas e não assume a responsabilidade em caso de fracasso;
- Detesta ocupar posições com futuro limitado;

Piloto automático:

Garoto-Propaganda: Impulsivo. Vingativo. Narcisista. Ocupado em demasia. Comprometimento de fachada. Decisões apressadas. Marqueteiro.

Estilo de comunicação:

Competitivo: No seu processo de comunicação interpessoal, costuma fazer propaganda de si próprio, de seus produtos ou projetos, o que é quase a mesma coisa. Considera a pessoa com quem fala um cliente, daí as técnicas de persuasão que emprega. Cria proximidade com o interlocutor; sorri e enfatiza suas propostas gesticulando muito as mãos. Conta os seus sucessos. Tem pressa para realizar algo e fala rápido.





Fonte de estresse

Já o **Tipo 3 – Competitivo** fica exasperado com as pessoas ineficientes, preguiçosas ou derrotistas que o freiam e que comprometem o seu sucesso. A preocupação com a própria imagem faz com que deteste as pessoas que o ignoram – a ele e aos seus sucessos – ou aqueles que tomam uma atitude de superioridade em sua frente, atitude essa que o impede de se valorizar. Fica igualmente pouco a vontade diante de alguém que lhe pede demasiada intimidade.

Motivações

O **Tipo 3 – Competitivo** é atraído por todo trabalho sucesso permita-lhe melhorar sua autoimagem e a da empresa. Fica a vontade quando lhe pedem para ser eficaz e rápido num meio competitivo. Aprecia que o êxito da tarefa contribua para o desenvolvimento de sua carreira ou que, pelo menos, lhe valha sinais de reconhecimento que possam ser mostrados dentro e fora da empresa. É muito sensível as formas tradicionais de motivação ao trabalho (seminários, concursos, viagens...)

58

Desenvolvimento:

Diminuir o ritmo, assumir o lado emocional e criar intimidade com as pessoas.

Virtude da veracidade.

- Redefinir prioridades, moderar o ritmo de trabalho, inclusive dos outros, evitando o estresse;
- Investir em projetos mais no longo prazo e não só naqueles que trarão sucesso imediato;
- Analisar as causas/consequências de fracassos e sucessos;
- Determinar as tarefas onde deve privilegiar qualidades e não quantidade;
- Ajudar e reconhecer publicamente o esforço dos outros, em vez de considerá-los sistematicamente concorrentes;
- Integrar os interesses pessoais com os da equipe, da empresa, da sociedade;





4

12.4 – Tipo 4

Autêntica, emotiva, criativa, única, sensível.

Compromisso com a excelência no que faz.

Foco de atenção: No que está faltando

Lema: Os outros têm o que ainda não tenho

Fixação: Identificado com a dor. Desejo de ser especial e ser perfeita.

Crença: Eu sou diferente

- É sempre atraído pelo que está faltando: o distante, o difícil de obter. Luta pelo inatingível, mas rejeita-o quando o tem ao alcance;
- Prefere assumir projetos que exijam criatividade. Por outro lado, sua eficiência fica atrelada ao seu lado emocional e não aceita trabalhos que considere de segundo nível;
- Sente-se diferente dos demais, o que o faz sentir único. Impaciente com a mediocridade;
- Sensível, intuitivo e original, tem um profundo senso estético e gosto pelas artes. Aprecia o luxo e o bom-gosto como sustentáculos da sua autoestima;
- Muito emotivo e temperamental, pode tornar-se melancólico e até depressivo ao longo da sua “montanha russa” particular;
- Externa sua inveja através da competição nos relacionamentos (“vou mostrar do que eu sou capaz...”), sentimentos de baixa autoestima e rejeição, bem como pela adoção de atitudes temerárias para desfrutar bens materiais;
- Detesta exercer atividades burocráticas e rotineiras;

Piloto automático:

Melancólico: Sentimentalóide. Deprimido. Moralista em excesso. Dramático. Julga-se superior aos demais. Lamuriendo. Sarcástico.

Estilo de comunicação:

Emotivo: Em geral, manifesta a instabilidade de suas emoções através de seu discurso. Seu tom de voz pode, segundo o humor, ir da mais franca alegria à lamentação, mas em ambos os casos, dramatiza a expressão desta emoção. Os outros indicadores não verbais – mímicas, gestos, proximidade – também podem ir rapidamente de um extremo a outro. Costuma pontilhar seu discurso de silêncios carregados de sentido, mas sabe escutar seu interlocutor com benevolência.

Fonte de estresse

O **Tipo 4 – Emotivo** se sente mal quando a sua especificidade e as suas emoções não são respeitadas. As convenções, as regras e os procedimentos o entendiam muito. Falta de elegância e de comprometimento com o que é belo lhe causa





repugnância. Fica desmotivado quando a sensibilidade humana não é levada em conta num projeto, perturba-se com as críticas.

Motivações

O **Tipo 4 – Emotivo** dá o melhor de si quando tem de proporcionar uma contribuição pessoal original. Gosta que seu trabalho envolva sensibilidade e que tenha algo de profundo. Faz de tudo para que a sua atividade e seus resultados respeitem os seres humanos, naquilo que eles têm de particular e de fraco.

Desenvolvimento:

Parar de se comparar. Não se sentir inferior nem superior. Olhar para o presente. Prestar a atenção na realidade. Não confiar somente os sentimentos. Recuperar a virtude da equanimidade, sem estímulos intensos.

- Moderar o efeito e a influencia das emoções, levando em conta critérios mais objetivo, tais como, metas, prazos, qualidade e outros;
- Listar as tarefas que devem ser realizadas, nível de desempenho exigido, etc., inclusive as que considerar banais e tediosas, sempre festejando os sucessos;
- Apresentar uma comunicação não-verbal mais neutra já que instabilidades emocionais podem perturbar algumas pessoas;
- Aceitar feedbacks negativos, procurando as razões objetivas que os provocaram;
- Aprender a apresentar um projeto, uma ideia, exprimindo apenas os fatos bem como investindo nele até sua conclusão;

