

## **Nieuwsbrief augustus 2011.**

### **En hierbij weer enkele kenmerken van een ander enneatype.**

Deze keer begin ik met de allergie behorende bij dit type. Eerst hierover een korte uitleg. Een allergie gaat over het gedrag van anderen waar je je aan ergert. En welk gedrag dat is, dat hangt af van je eigen kwaliteit. De allergie is namelijk het tegenovergestelde van jouw kernkwaliteit: zoals een daadkrachtig persoon heeft moeite met een passieveling, een gestructureerd persoon heeft moeite met iemand die chaotisch doet.

Bijzonder aan een allergie is, dat het kan functioneren als een antenne. Je ziet het zeg maar al aankomen. Nu is het zo dat een allergie ook een aanknopingspunt is voor je eigen ontwikkeling. Je kunt van je allergie leren. Een allergie laat je zien wat je zelf kunt gebruiken, alleen dan in een afgezwakte vorm. En dat is een interessante manier om naar mensen te kijken en er van te leren, toch?

### **Het type waar ik het nu over wil hebben, heeft echt een hekel aan iemand die het volgende laat zien:**

Luiheid  
Halfslachtigheid  
Doemdenkend  
Gelatenheid

### **Wordt het positief tegenover gestelde van de allergie gedaan, dan komt dit type uit bij zijn kwaliteiten. De kernkwaliteiten behorende bij dit type zijn:**

Gedrevenheid  
Doelgerichtheid  
Optimisme  
Besluitvaardigheid

### **Herken je deze kwaliteiten, bij jezelf of bij iemand anders?**

### **Als het type teveel van zijn kwaliteit doet en zeg maar doorschiet, dan zie je het volgende:**

Fanatisme  
Bezetenheid  
Oppervlakkigheid  
Kortzichtigheid

### **En dit type kan zich verder ontwikkelen door het volgende meer te gaan leren en te ontwikkelen, dit wordt de uitdaging genoemd:**

Ontspannenheid  
Dosereren  
Diepzinnigheid  
Reflectie

### **Enig idee bij welk type deze gegevens horen?**

Misschien al wel verwacht, het is inderdaad type 3, de winnaar. Enkele bekende winnaars zijn: Oprah Winfrey, Tiger Woods, Diana Ross, Anthony Robbins, zwemmer Mark Spitz.

**De winnaar** wil succes hebben, hij heeft zijn doelen helder. Voor succes moet veel wijken. Hij houdt zijn doel in het oog en gaat op zijn doel af. Als het nodig is via een omweg. Het doel is belangrijker dan de weg er naartoe. Alles voor succes. En daarbij hoort ook: mooie spullen, het liefst dingen met een duur label, mooie, dure auto en nette kleding.

**De drie types** zijn bezorgd over hun optreden naar buiten. Ze willen goed overkomen, hun werk goed doen en ze vinden het prettig als ze zich boven anderen verheven voelen. Ze vergelijken zichzelf met anderen in hun zoeken naar status en succes. Hun imago is van belang. De gebruikte communicatie- en presentatiestijl is overtuigend. Ze zijn pragmatisch en efficiënt maar ze kunnen het contact met hun eigen gevoelens verliezen, deze gaan schuil achter de façade die ze ophouden voor anderen.

**De drie op hun slechtst:** ze zijn egoïstisch, arrogant, ijdel, oppervlakkig, wraakzuchtig, te competitief, defensief en opportunistisch.

**Wat anderen lastig vinden aan 3:** ze zijn soms erg competitief. Het gaat om status en ze zijn imago gevoelig en opportunistisch. Ze zijn ongeduldig bij inefficiënte en soms te zelfverzekerd. Ze ervaren boosheid bij hindernissen, incompetentie, inefficiëntie en kritiek.

De aard van boosheid kan zijn: ongeduld en prikkelbaarheid. De conflicthantering is op een assertieve wijze.

### **Tot zover voor nu wat type drie betreft. Herkenbaar?**