



Summary af din personlighedstypes udfordringer med **kommunikation**

AnotherStep 

EN DEL AF PS4 KONSULENTHUSET

Kommunikation

Har du nogensinde været i en situation, hvor du er blevet misforstået? Eller har du nogensinde opdaget, efter at have lyttet til en anden, at du ikke virkelig hørte, hvad den anden sagde? I begge tilfælde var det Enneagrambaserede forvrængninger, der var på spil.

Når vi taler, forvrænger vi ofte det, vi siger, som konsekvens af vores Enneagramtypes talemønstre, kropssprog og blinde punkter. Når vi lytter, oversætter vi det, den anden siger gennem Enneagrambaseret lytning.

Vi kan ikke altid kende Enneagramtypen hos den, vi taler med. Kender vi derimod vores egen Enneagramtype, så kan vi forbedre vores egen del af enhver kommunikation. At vide hvordan man kommunikerer, er det første skridt, herefter kan man beslutte, hvad man ønsker at ændre.

Der er tre slags forvrængninger på spil, når vi sender et budskab til en anden:

- 1) **Talestil;** referer til det overordnede mønster vi har, når vi taler, samt til det, som vi faktisk taler om. Nogle taler langsomt, mens andre kommer lige til sagens kerne. Nogle lyder som sød honning, mens andre lyder som et maskingevær. Nogle fortæller historier, mens andre taler om opgaver. Nogle taler om følelser, mens andre taler om opgaver. Nogle taler næsten ikke.
- 2) **Kropssprog;** er vores kropsholdning, ansigtsudtryk, gestik, kropsbevægelser, energiniveauer og mange andre nonverbale budskaber. Når andre fortolker det, vi siger, så er ca. 80% af det, der opfattes af modtageren baseret på den talendes kropssprog og talestil. Kun ca. 20 % af det, som vi forstår i budskabet kommer fra det faktiske indhold i det, vi siger. Mange er meget uopmærksomme på deres kropssprog, da det stort set er ubevidst.
- 3) **Blinde punkter;** indeholder information om os selv, som ikke er åbenlys for os, men meget synlig for andre. Uden at vide det giver vi denne information videre til andre gennem et sammenkog af vores talestil, kropssprog og andre tilgængelige data. Blinde punkter kan fx. Være, at du ofte rømmer dig, piller ved dit hår, krydser benene, når du står eller siger "øhh" ti gange i løbet af en tale. Hver Enneagramtype har særlige blinde punkter, hvorigennem de sender ubevidste budskaber til andre.

Modtageren af vores budskaber forvrænger også det, de hører igennem deres egen Enneagramtype. Den bedste måde hvorpå vi undgår, at andre misforstår det vi siger, er at ændre måden, vi siger tingene på. Det kan vi gøre ved at blive opmærksomme på vores taleforvrængninger, og derefter arbejde på at ændre vores adfærd. Men for at gøre dette, er det vigtigt, at man forstår de forvrængede filtre ved ens egen Enneagramtype. Herefter arbejder man på at minimere eller fjerne dem.

I det følgende er der en kort præsentation af de ni Ennagramtype samt en beskrivelse af deres talestil, kropssprog, blinde punkter og forvrængede filtre.

Type 1: Perfektionisten

Perfektionisten er den principfaste og idealistiske type og er kendetegnet ved at have en indiskutabel indre bevidsthed om, hvad der er rigtigt og forkert. Han er fornuftig og rationel med høj etik og moral, og han ser sig selv som et forgangsbillede for, hvordan man bør opføre sig. Han frygter at fremstå sløset og useriøs, hvilket betyder, at han er meget bevidst om sin egen opførelse og kan blive selvbebrejdende, hvis han ikke lever op til sine egne forventninger.

Perfektionistens kommunikation

Talestil

Perfektionisten har en præcis, direkte, kortfattet og detaljeret talestil. Han anvender ofte ord som: burde, skulle, må, korrekt, perfekt, godt, forkert og rigtigt. Han reagerer hurtigt på holdninger og forsvarer sig, hvis hans egne bliver kritiseret.

Kropssprog

Perfektionisten har en opret holdning, spændte muskler og fokuserede øjne. Hans kropssprog kan vise en negativ reaktion. Tøjet er strøget og nøje tilpasset situationen.

Blinde punkter

Perfektionisten kan have blinde punkter, som gør at han kan virke kritisk, utålmodig eller vred. Han holder hårdnakket fast i sine egne holdninger.

Forvrængede filtre

Perfektionisten arbejder flittigt på, at gøre de rigtige ting selv, og derfor forvrænger og filtrerer han ofte, hvad andre siger og fortolker det som værende kritik rettet mod ham. Perfektionisten er optaget af sine egne holdninger og tror så stærkt på dem, at han ikke hører præcist efter, hvad andre faktisk siger til ham. Perfektionisten er ligeledes meget optaget af, om andre opfører sig korrekt og ansvarligt ud fra hans synspunkt.

Type 2: Relationsskaber

Relationsskaber er den omsorgsfulde, empatiske, oprigtige og hjertevarme type. Han er kendetegnet ved at hjælpe andre mennesker og altid være den, der står klar, hvis andre har brug for omsorg. Relationsskaber er venlig, generøs og selvopofrende og har en naturlig egenskab til at fremme positiv stemning mellem mennesker. Han kan dog også være sentimental, smigrende og behagesyg. Relationsskaber er velmenende og motiveres af at være tæt på andre mennesker, men han kan forfalde til at gøre ting for andre for at gøre sig uundværlig.

Relationsskaber har typisk problemer med, at han kan blive besidderisk, ligesom det er svært for ham at anerkende sine egne behov. Relationsskaber er udadvendt og retter sin opmærksomhed og sine følelser mod andre. Han tillægger ting, mennesker og aktiviteter bestemte betydninger, der tolkes følelsesmæssigt. Han er derfor meget opmærksom på andres tilstande og følelser og har ofte en fantastisk empati.

Relationsskaberens kommunikation

Talestil

Relationsskaber er ofte spørgende i sin talestil. Han er god til at give komplimenter og har fokus på det, et menneske indeholder. Han er meget lidt selvrefererende og taler med en blød stemme. Han bliver vred eller beklagende, når han ikke kan lide, hvad andre siger.

Kropssprog

Relationsskaber er smilende og rar i sit kropssprog. Hans ansigtsudtryk er afslappet, og han har åbne og graciøse kropsbevægelser. Når han bliver oprevet, får han rynkede bryn og anspændte ansigtsmuskler.

Blinde punkter

Relationsskaberens blinde punkter er, at han kan have en sekundær eller skjult hensigt bag sin generøsitet, hjælpsomhed og opmærksomhed. Et andet blindt punkt er, at han kan stille spørgsmål, for derefter at miste interessen for samtalen. Når det sker, flytter han opmærksomhed sig uventet væk fra det andet menneske.

Forvrængede filtre

Relationsskaber har forvrængede filtre i form af, at han bekymrer sig om, om andre mennesker kan lide ham, og om han kan lide dem. Han tænker på, om han ønsker at hjælpe det andet menneske, han tænker på graden af indflydelse det andet menneske har, og om han føler, at det andet menneske har planer om at skade nogen, som Relationsskaber ønsker at beskytte.

Type 3: Udretteren

Udretteren er den tilpasningsdygtige, succesorienterede type, som er selvsikker, tiltrækkende og charmerende. Han er kendetegnet ved at have et konstant fokus på at gøre de rigtige ting. Han er effektiv og målorienteret, og han når altid i mål med sine opgaver. Udretteren er yderligere ambitiøs, kompetent og energisk, og han kan også være fokuseret på status og motiveres af forfremmelse. Han er diplomatisk og stolt, men kan også være overdrevent bekymret over sit image, og hvad andre tænker om ham. Udretteren har typisk problemer med arbejdsnarkomani og konkurrencementalitet. Han er af den opfattelse, at hans identitet, er de ting han laver, og de mål han når. Derfor er han meget afhængig af den respons, han modtager fra omverdenen. Samtidig har han en masse følelser, han skal af med, men han tænker også på, hvordan disse følelser vil påvirke andres opfattelse af ham. Denne konstante modtagelse og afsendelse af følelser kan Udretteren forsøge at dulme ved at arbejde lidt hårdere. Det er derfor han af og til kaldes arbejdsnarkoman.

Udretteren har en høj stresstærskel, hvilket betyder, at han sjældent slapper af og slår koldt vand i blodet. Han frygter at være uden anerkendelse, hvilket gør, at han arbejder hårdt for at være vellidt af sine omgivelser. Han kan være kalkulerende og god til (ubevidst) at stjæle opmærksomheden, fordi han netop drives af at stå frem og blive klappet på skulderen.

Udretterens kommunikation

Talestil

Udretterens talestil er klar, effektiv, logisk, letforståelig og lige på kornet. Han er hurtig i vendingen og undgår emner, hvor han har begrænset viden, ligesom han undgår emner, der kan afspejle noget negativt om ham. Udretteren bruger konkrete eksempler i sin talestil, og han kan nemt virke utålmodig ved lange samtaler.

Kropssprog

Udretteren fremstår ofte selvsikker og fattet i sit kropssprog. Han trækker vejret dybt ind i brystområdet og holder skuldrene hævet, hvilket kan få ham til at se meget afbalanceret og trykket ud. Det kan godt være, at han er i tvivl om, hvor godt hans præstation af den ene eller den anden art er gået, men det er der ingen, der vil kunne gætte. Udretteren er ligeledes god til at gøre det klart, hvornår hans tid er opbrugt over for andre.

Blinde punkter

Udretterens blinde punkter er, at han bliver utålmodig, når andre ikke virker kompetente eller selvsikre. Udretteren har også vanskeligt ved at diskutere negative emner, især dem som indikerer, at Udretteren måske har fejlet. Udretteren fremtræder ofte målrettet, og kan i den forbindelse synes at skynde på eller affærdige andre og dermed også komme til at virke kort for hovedet eller uoprigtig.

Forvrængede filtre

Udretteren har ofte forvrængede filtre i form af at han bekymrer sig om, hvorvidt forskellige oplysninger vil få ham til at tage sig godt ud, eller om disse oplysninger vil karambolere med hans opnåelse af mål. Hvis der er en sandsynlighed for det, vil han filtrere dem væk. Udretteren har også en tendens til at ignorere budskaber, når de kommer fra mennesker, som ikke virker selvsikre. Han ønsker generelt at distancere sig fra sådanne mennesker.

Type 4: Kreatøren

Kreatøren er en selviagttagende, romantisk type, der er selvbevidst, sensitiv og reserveret. Han er typisk kreativ, nytænkende, opfindsom og god til at tænke alternativt. Kreatøren er følelsesmæssigt rolig og individualistisk, men han kan også være humørsyg og selvoptaget. Kreatøren kan trække sig væk fra andre mennesker, fordi han føler sig sårbar og unormal. Han kan også optræde hånligt og føle sig hævet over 'dagligdagens rutiner'. Kreatøren har som regel problemer med melankoli, selvoptagethed og selvmedlidenhed, og han kender de fleste betegnelser inden for kategorien 'at føle'. Kreatøren er meget opmærksom på følelser, hvilket han retter indad og derved lader dem hobe sig op. Han er meget orienteret omkring fortiden, hvor han kan relatere sine følelser til de fleste hændelser.

På forskellige måder opfatter kreatøren sig selv som anderledes end andre, og derfor vil han have en tendens til at holde følelserne for sig selv, for at andre ikke skal opdage hans - i egne øjne - anderledes følelser. En kreatør er ligeledes typen, der kan finde på at tage et sæt tøj på, der afspejler hans humør eller undgå at gå til en fest, hvis humøret ikke lige er til det. Han frygter at være uden identitet, hvilket kommer til udtryk i hans forsøg på at skille sig ud og fremstå som en ener.

Kreatørens kommunikation

Talestil

Kreatøren har det med i sin talestil at bruge ord som "jeg, mig, min og mine" oftere end alle andre. Kreatøren deler også ofte personlige historier og involverer sig i "problemsnak", hvilket vil sige, at han diskuterer situationer, som har gjort ham oprevet. Det både at bruge det personlige sprog og dele personlige oplevelser har ofte den konsekvens, at samtalen flyttes fra den anden person og hen mod Kreatøren. Dette kan gøre, at Kreatørens talestil nogle gange bliver beskrevet som værende "selv-refererende". Kreatøren bruger ofte tid på at gennemtænkte alternative dialoger, fordi han ønsker at blive forstået på præcis den måde, som han selv har til hensigt. Af de alternative dialoger vælger han så den, han finder mest passende til situationen. Kreatøren søger også at drage andre ind i samtalen og bruger derfor ord som "vores samarbejde" og "vores samarbejdsaftale".

Kropssprog

Når Kreatøren har noget vigtigt at komme med, virker han ofte intens og indtrængende. Han fremsætter budskabet gennem sin direkte og langvarige øjenkontakt, som kommer til udtryk i hans ansigt og laseragtige fokus på, hvad han ønsker at sige. Det er almindeligt for Kreatøren at føle sig såret, og det vises ofte gennem hans forbløffede ansigtsudtryk, og måden hvorpå hans øjne glinser. Mange Kreatører ser ofte sorgfulde ud, selvom de ikke er det, på grund af et permanent fugtigt blik.

Blinde punkter

Kreatøren aner ofte ikke selv at hans talestil og kropssprog har den effekt at trække opmærksomheden hen imod ham selv. Han tror modsat, at hans referencer til det personlige får samtalen til at være mere ægte og dermed give større mellemmenneskeligt engagement. Kreatøren føler ofte et behov for at fortsætte det mellemmenneskelige samspil, indtil han selv synes, det er afsluttet, også selvom den anden ikke længere ønsker at diskutere emnet. Kreatøren kan lide at diskutere følelser og sindsstemninger, og han søger emotionel afslutning. Han mener, at andre også deler dette ønske, eller at de burde det, og på baggrund af dette kan han blive opfattet som en, der dvæler for meget ved følelserne og er meget dramatisk eller kunstig.

Forvrængede filtre

Kreatøren har forvrængede filtre i form af angsten for afvisning, at blive negligeret eller at føle sig unormal. Han kan også nemt komme til at føle sig misforstået og ønsker ikke at virke unormal.

Type 5: lagttageren

lagttageren er den skarpsindige, tænkende type, der er opmærksom, indsigtfuld og nysgerrig. Han er i stand til at koncentrere sig og fokuserer på at udvikle komplekse ideer og kompetencer. lagttageren er selvstændig, innovativ og opfindsom, men han kan også være distræt og fanget i sine egne tanker og fantasiverdener, hvor han bliver åndsfraværende og intens på samme tid. lagttageren er yderligere kendetegnet ved at være specialisten, der har sat sig godt ind i et særligt fagområde, og han kan derfor komme til at virke noget nørdet, hvis man begynder at spørge ind til hans specialviden. Han er god til at sætte sig ind i svære problemstillinger, og tager sig ofte den fornødne tid til at forstå, hvorfor ting er skruet sammen, som de er. Han er desuden objektiv og rationel og kan derfor komme til at virke følelseskold og uengageret i andre mennesker.

lagttagerens kommunikation

Talestil

lagttagerens talestil er kort og præcis, og hans ord er valgt med omhu. Han giver et enkelt og objektivt svar i stedet for at gøre det personligt. I det offentlige rum taler han ofte om sine tanker, men sjældent om følelser.

Kropssprog

Via hans kropssprog udtrykker lagttageren tanker med begrænset følelsesmæssigt indhold, og han kan virke indesluttet og selvkontrolleret med et meget stille kropssprog. Nogle gange kan lagttageren virke som om, han kun taler fra en del af sit hoved eller som om, han ser på sig selv udefra, mens han taler.

Blinde punkter

Et af lagttagerens blinde punkter er, at hans fokus på det tankemæssige ofte bliver på bekostning af varmen i mellem menneskelige relationer. Denne mangel på varme, der opfattes af andre, kan hindre dialog. lagttageren kan sagtens føle varme og medfølelse, men beholder ofte disse følelser inden i. Han har en udviklet evne til at afskære sig fra følelserne i øjeblikket og kan så komme tilbage til disse følelser, når han er klar og føler sig veltilpas. Denne adskillelse af tanke og følelse kan give andre den oplevelse, at han er reserveret eller fjern. lagttageren kan også virke nedladende eller bedrevidende.

Forvrængede filtre

lagttageren har forvrængede filtre i form af, at han har en tendens til at lukke af og forblive tavs, når han tror, at nogen har forventninger til ham, eller når han får følelsen af utilstrækkelighed. Mange lagttagere filtrerer også budskaber væk, når de kommer fra nogen, som de opfatter værende fysisk alt for tæt på dem.

Type 6: Realisten

Realisten er den engagerende, sikkerhedssøgende type, som er pålidelig, hårdtarbejdende og ansvarlig. Han er en fantastisk problemløser på grund af sin evne til at forudse vanskeligheder og skabe samarbejde. Dog kan han også blive defensiv, undvigende og ængstelig, hvor han drives af stress og samtidig bruger en masse tid på at klage over tingenes tilstand. Realisten kan være forsigtig og ubeslutsom, men han kan også være reaktiv, trodsig og stædig. Han har typisk problemer med manglende selvtillid og mistro, og ønsker altid at være sikker på at træffe de bedste beslutninger. Dette kræver en konstant vekslen mellem indre og ydre orientering, hvilket kan medføre, at han har svært ved at træffe en beslutning. Denne vekselvirkning kan til tider resultere i, at han spontant træffer en beslutning for at slippe ud af 'hvad-nu-hvis' tankegangen.

Realisten frygter at stå uden faste rammer, hvilket betyder, at han gør alt for at sikre sig, at grundlaget under ham forbliver solidt. Dette gør han ved at have klare aftaler med sine omgivelser. En sådan adfærd kan af andre opfattes som værende overforsigtig og unødvendigt bekymrende. Realisten kan have en tendens til at planlægge alt ned til mindste detalje, og han bliver nemt 'Rasmus Modsat', hvis tingene ikke går hans vej.

Realistens kommunikation

Talestil

Realistens talestil begynder ofte med analytiske kommentarer. Hans tonefald er vekslende med enten tøvende eller selvsikker tale. Han forventer ofte negative muligheder og fremlægger måder, hvorpå han kan overvinde disse problemer.

Kropssprog

Når Realisten føler sig modig, kan man se det i hans kropssprog. Han læner sig frem, og giver ofte et indtryk af, at han kan udrette hvad som helst. I disse situationer virker Realisten varm, vindende og empatisk. Men når han føler sig bange, kan han pludselig trække sig tilbage. Her kan hans øjne bevæge sig hurtigt fra side til side, og hans ansigtsmuskler kan være anspændte. Når han er meget stresset, kan han se ud som en hjort, der fanges af en bils forlygter.

Blinde punkter

Et af Realistens blinde punkter er, at det er meget tydeligt, når han er bekymret - selv når han forsøger at skjule det. Lige så tapper han kan synes at være i nogle situationer, kan hans meget åbenlyse bekymring få andre til at overveje hans kompetencer. Realisten har det med at skabe "i værste fald" scenarier, som kan give andre det indtryk, at han er negativ, pessimistisk eller har en "kan ikke" - holdning.

Forvrængede filtre

Realisten er følsom over for autoriteter. Han bekymrer sig om, hvorvidt man kan stole på den, der har magten og om vedkommende bruger sin autoritet på en passende eller upassende måde. For Realisten betyder "passende" ordentligt, retfærdigt og på en måde, som ikke vil såre ham. Et andet forvrænget filter er projektion af tanker og følelser over på en anden person. Det tredje forvrængede filter hos Realisten er hans bekymring over, om man kan stole på den anden person.

Type 7: Idémageren

Idémageren er den travle, produktive type, som er udadvendt, optimistisk, alsidig og spontan. Han er kendetegnet ved hele tiden at udforske nye territorier. Han er energifyldt, entusiastisk og eventyrlysten, og værdsætter en munter stemning og fart over feltet. Han er legesyg, humørfyldt og praktisk, men han kan også misbruge sine mange talenter ved at sprede sig over for mange ting og være for ufokuseret og udisciplineret. Idémageren søger konstant nye og spændende oplevelser, men kan blive distraheret og udmattet ved altid at være på farten. Han har ofte problemer med utålmodighed og impulsivitet. Han er god til at få ideer og kan kombinere mange forskellige fagområder til en løsning.

Idémageren kan være i en tilstand af frygt for at komme i kontakt med sine følelser og nuet, derfor har han lært at foretage sig en masse ting på samme tid og have tankerne kørende konstant. Han bruger ikke meget tid på at bekymre sig unødigt, og han er god til at vende de mest håbløse situationer til noget positivt. Han frygter at være begrænset, hvilket betyder, at han søger mulighederne i livet. Han kan have svært ved at koncentrere sig om én ting ad gangen, fordi han ikke vil gå glip af noget. Derfor har han derfor typisk det ene øje rettet ud mod omgivelserne, især der hvor der sker noget nyt og spændende.

Idémagerens kommunikation

Talestil

Idémagerens talestil er hurtig og spontan og med en hektisk måde at sige ordene på. Han viser sine holdninger ved at dele historier og skifter hurtigt fra et emne til et andet. Han er ofte levende og livlig, indtil han hører noget negativt fra en anden person. Hvis han gør det, så omformulerer/reframer han det negative til noget positivt.

Kropssprog

Idémageren har et kropssprog med meget smilende og klare øjne samt et meget levende ansigtsudtryk og mange hånd- og armbevægelser. Han har et skarpt tonefald, når han er vred. Han går ofte rundt eller frem og tilbage, mens han taler, og så bliver han let distraheret af en tanke eller noget eksternt. Da hans kropssprog ofte er meget aktivt, kan det være svært at udlede en bestemt følelse derfra.

Blinde punkter

Idémagerens blinde punkter er, at han måske ikke har tilegnet sig al den viden og information, som han selv tror, at han mestrer. Han kan ikke se, at hans egen adfærd får andre til at tage ham mindre seriøst. Ud over det kan det konstante skift af ideer og det levende kropssprog være distraherende for andre.

Forvrængede filtre

Idémageren har forvrængede filtre i forhold til, hvis han føler, at hans kompetencer bliver nedgjort. Når Idémageren tror, at andre er ved at tage kontrollen i en situation eller handler som en uautoriseret autoritetsfigur over for ham, så bliver han ofte foruroeligt og frygter, at den anden forsøger at begrænse hans muligheder.

Type 8: Retningsgiveren

Retningsgiveren er den kraftfulde, aggressive type, som er selvsikker, stærk og selvhævdende. Han er beskyttende, ressourcefuld, ligefrem og beslutsom, men han kan også være egocentrisk og dominerende. Retningsgiveren føler, at han skal kontrollere sine omgivelser, især andre mennesker, hvorfor han nogle gange bliver konfronterende og intimiderende. Retningsgiveren har typisk problemer med sit temperament og med at tillade sig selv at blive sårbar. Retningsgiveren er yderligere kendetegnet ved at fremvise sin styrke, både den fysiske og mentale styrke. Han er modig, selvsikker og handlingsorienteret, og han er ofte nem at spotte, fordi han står frem og siger sin mening. Han ser verden i sort og hvid, og enten er du respekteret af Retningsgiveren, eller også er du ikke, der findes ingen gråzone.

Retningsgiveren frygter at være kontrolleret af nogen eller noget, hvilket betyder, at han søger uafhængighed og selvbestemmelse. Denne jagt på kontrol kan virke tromlende over for omgivelserne, og han er sjældent opmærksom på, at han kan komme til at skræmme andre mennesker væk på grund af sin direkte fremtoning.

Retningsgiverens kommunikation

Talestil

Retningsgiveren elsker udfordringer, men han bryder sig ikke om uventede udfordringer fra andre, hvilket kan gøre, at hans talestil varierer alt efter situationen. Typisk er hans talestil som en kommanderende autoritet, og han taler ofte om det store strategiske billede og går kun i detaljer for at nå et større mål. Hans høje energiniveau passer til hans pågående natur, og han vil fortsætte en vigtig samtale, indtil han føler, at den anden har mødt hans eget energiniveau. I de situationer hvor Retningsgiveren ikke er sikker på, hvad han skal gøre, kan han være stille. I disse øjeblikke bliver han som regel meget alvorlig, mens han overvejer sit næste træk. Når Retningsgiveren føler sig overrumplet, kan man få hans vrede at føle med fuld styrke. I situationer der ikke er vigtige for Retningsgiveren, kan han more sig ved at komme med kommentarer til sig selv, om det der sker. Dette gør han ved at starte en samtale om det han ser, og nogle gange bruge bandeord og humor under bæltstedet. Hvis Retningsgiveren keder sig, kan han trække sig tilbage og tænke på noget helt andet.

Kropssprog

Retningsgiveren har typisk et kraftfuldt kropssprog, og det forbliver kraftfuldt, selv når han modererer sine ord. Når Retningsgiveren går ind i et rum, føler de andre i rummet ofte Retningsgiverens autoritative udstråling. Når han taler, ved Retningsgiveren ofte, hvordan han skal ændre sin stemme for virkningens skyld. Selv når Retningsgiveren er stille, kan andre mærke hans kraftfulde energi, som stråler gennem hans nonverbale vink.

Blinde punkter

Ét af Retningsgiverens blinde punkter er, at mange mennesker bliver intimideret af hans talestil og kropssprog. Retningsgiverens energi er meget stærkere, end han selv er klar over, selv når han forsøger at holde den tilbage. Han har også blinde punkter i form af, at ikke alle kan se det store billede så hurtigt som han, hvilket kan overraske ham. Retningsgiveren kan også blive overrasket over at finde ud af, at hans sårbarhed, som han arbejder hårdt på at holde skjult, faktisk kommer frem i hans mere stille øjeblikke.

Forvrængede filtre

Retningsgiveren har stærke forvrængede filtre. Han bryder sig ikke om svaghed hos andre, men på samme tid føler han sig tilskyndet til at beskytte dem, som ikke kan forsvare sig selv. Retningsgiverens problem med svaghed afspejler hans ubevidste fornægtelse af sin egen sårbarhed. Når Retningsgiveren er i kontakt med andre, så forsøger han at vurdere om den anden person er svag eller stærk, og om personen forsøger at kontrollere situationen. Hvis personen er svag vil Retningsgiveren afvise både personen og budskabet. Hvis personen forsøger at dominere situationen, vil Retningsgiveren som regel gøre sig klar til en modoffensiv. Hvis Retningsgiveren oplever, at personen virkelig har brug for deres beskyttelse, så vil han stå frem og forsvare dem.

Type 9: Mægleren

Mægleren er kendetegnet ved at være stille, fredelig og nem at omgås, samt ved hans utrolige rummelighed og tolerance over for andre mennesker. Han er rolig og afventende, men det kan også blive for meget, når han lukker sig mentalt inde og blot iagttager andre. Han kan komme til at kontrollere sine omgivelser ved ikke at træffe beslutninger eller udtrykke sine holdninger. Han frygter at skabe disharmoni, hvilket betyder, at han søger at skabe konsensus og fællesskab mellem mennesker. Mægleren kan have tendens til at virke upassioneret, fordi han ikke siger, hvad han vil, fordi han er bange for, at det kunne støde andre væk.

Mægleren er yderligere kendetegnet ved at være den sorgløse, selvudslettende type, som er accepterende, tillidsfuld og stabil. Han er som regel kreativ, optimistisk og støttende, men kan også være for villig til at komme godt ud af det med andre for derved at undgå ufred og skænderier. Mægleren vil gerne have, at alt går glat og uden konflikter, men han kan også have tendens til at være selvtilfreds, forenkler problemerne og bagatellisere ting, der foruroliger ham. Mægleren vil typisk have problemer med inerti, tryghed og stædighed.

Mæglerens kommunikation

Talestil

Mægleren giver ofte detaljeret information i kronologisk rækkefølge, og han forsøger at afbalancere relationer ved at præsentere alle sider af et problem. Mægleren gør sig umage for at være retfærdig, og lade alle synspunkter komme frem i en samtale. Han kan godt finde på at sige "ja", hvor han i virkeligheden mener "nej". Han bruger også ofte samtykkende ord som "ja" og "mmm".

Kropssprog

Mæglere er som regel sorgløse og afslappede, og de viser kun få følelser åbenlyst. De smiler tit, når de føler sig positive eller blot er neutrale. Når Mæglere misbilliger noget, er der misbilligelse mere tydelig ud fra ansigtsudtrykket end fra de sagte ord og fra deres krop.

Blinde punkter

Mæglere laver lange udledninger, som kan få lytteren til at miste interessen. De har mange synspunkter, som kan have negativ virkning på deres grad indflydelse og muligvis deres pålidelighed. Niere kan også have svært ved, at fortælle hvad de virkelig ønsker.

Forvrængede filtre

Mægleren er især følsomme over for at blive ignoreret, få kritik eller blive kuert, og han føler ofte, at det sker, hvis nogen er meget uenige med ham. Mægleren frygter også, at andre bliver vrede på ham.

Forslag til at gøre din kommunikation bedre

Her præsenteres nogle forslag til forandringsstrategier i forhold til din kommunikation. Formålet med strategierne er at fjerne din Enneagramtypes forvrængninger.

1. Skift ét adfærdsmønster ud ad gangen

Det er mest effektivt, at ændre et mønster ad gangen, da det kan være overvældende at ændre alt på en gang. Derudover vil det at ændre ét adfærdsmønster få andre aspekter i din stil til at ændre sig. Det er lettest at ændre adfærd, som man er bevidst omkring, og det anbefales at starte med 1) Talestil, 2) Kropssprog, 3) Blinde punkter og 4) Forvrængede filtre.

2. Øg din bevidsthed

Øg din viden om måder, som du forvrænger kommunikation på. Både den kommunikation som du modtager, og den du afgiver.

3. Bed om feedback

Spøg dine kollegaer, venner, familie og loggende om feedback på din kommunikation. Udvælg gerne personer, som kender dig godt, og som du respekterer.

4. Optag dig selv på bånd eller video

Når du lytter til dig selv eller ser på dig selv, kan du bedre observere dine egen Enneagramtype og derigennem forsøge at ændre den.

5. Lyt aktivt

Brug aktiv lytning til at formindske din forvrængede måde at modtage budskaber på. Gengiv både indholdet og de følelser du hører fra den anden, herved kan lytteren give dig respons på dine lytteevner.

6. Brug en coach

Brug en Leadership Coach som kender til Enneagrammet og bed om feedback.

Hvilken værdi har det for dig og din virksomhed at være medlem i AnotherStep?

Et medlemskab i AnotherStep er en unik mulighed for at få adgang til en omfattende videnbase, der afdækker relevante og vigtige emner, temaer og problemstillinger inden for lederskab, personlig udvikling, netværk m.m. Du får adgang til et væld af værktøjer og produkter, som er udviklet af vores erfarne konsulenter med det formål at støtte og styrke dig i forhold til de problemstillinger, du møder i dit daglige arbejde.

Skarpe og opdaterede medarbejdere er et essentielt element i den moderne vestlige videnøkonomi for at opnå konkurrencefordele. Det skyldes, at innovation og udvikling er de konkurrenceparametre, man i nutidens økonomi bedst kan differentiere sig på. For at opnå dette kræver det, at medarbejderne er under konstant udvikling. Et medlemskab i AnotherStep kan bidrage til at realisere dette.

AnotherStep er det skridt fremad, der kan give din virksomhed den konkurrencefordel, som kan gøre den store forskel.

Et medlemskab, der:

- er udformet til at ramme og afdække medarbejderens daglige problemstillinger
- er designet til naturligt at indgå i hverdagen
- er fokuseret på at forankre viden i hverdagen
- arbejder med alle de parametre, der kan have indflydelse på en succesfuld indsats hos medarbejderen
- giver dig inspiration til udvikling

Medarbejdere, der:

- er i konstant udvikling
- kan trække på større viden og dermed opnår øget kompetence
- er up-to-date med nyeste tendenser
- får mere information at trække på under beslutningstagen

En virksomhed, der:

- har skarpe og kompetente medarbejdere
- kan søge grundlaget for nuancerede og gennemtænkte beslutninger
- vedligeholder medarbejdernes viden

Medlemskab af DeLuxe området koster kr. 4.000,- for 1 år.



6015 0215



info@anotherstep.dk



www.anotherstep.dk

AnotherStep 

EN DEL AF PS4 KONSULENTHUSET