

BIENVENID@ AL PROGRAMA ON-LINE DE ENEAGRAMA DE INTÉGRIDA.

Hay 9 máscaras principales. Aquí comenzamos por la máscara 3.

Un babuino se preocupa en sobrevivir, en relacionarse y en posicionarse. Los seres humanos también nos preocupa lo mismo: sobrevivir, relacionarnos y progresar ¿No nos interesa conocer cómo lo hacemos en estas tres áreas?, ¿Qué me estoy perdiendo? ¿A qué le estoy prestando atención?.

Estas preguntas y más serán contestadas en este programa.

- Para familiarizarte con cada máscara, es buena idea que leas primero los textos de **Teofrasto y Elias Caneti** que están más abajo en este documento.
- **A continuación, puedes visionar un par de veces el video de Antonio Díaz-Deus explicando la máscara y sus subtipos.**
- Cada máscara tiene tres formas distintas de expresarse, una más enfocada en la sobrevivencia, otra en las relaciones y otra en el posicionamiento.
- Estas tres formas de expresarse comparten el estado de ánimo y los juicios sobre la realidad de la máscara principal.
- El estudioso del eneagrama puede encontrarse a sí mismo entre estas 27 máscaras distintas y también puede encontrar a otras personas. El eneagrama es como una llave que te permite conocer dónde estás tú y donde está el otro.
- Es importante que vayas reflexionando sobre los subtipos de cada máscara que estás trabajando, intentando identificar a personas de tu entorno, es mejor que dejes a un lado tu familia más cercana ya que con éstos solemos cometer errores de apreciación.
- **Identificarte con una máscara en concreto es un gran trabajo, conocer tu parte oscura, tus comportamientos automáticos, lo que no sabes de ti y te gustaría conocer, es un trabajo de limpieza y reconciliación - contigo mismo y con los que te rodean.**
- **Los fragmentos de videos** te proporcionarán escenas concretas de estas máscaras. Por cada fragmento, sería bueno que **contestaras a las siguientes preguntas:**
 - ¿Qué observas, qué evidencias te hacen pensar que el personaje es de esa máscara?
 - ¿Puedes determinar cuál es su subtipo? ¿Porqué?
 - Como crees que (este personaje interpretado por este actor/actriz) aplica los talentos de su máscara? Y sus comportamientos no efectivos?
 - En qué te sientes identificad@
- Finalmente, tienes unas **tareas para hacer** - si eres de esa máscara en concreto y si has descubierto cuál es tu subtipo.
- De esta forma, vas trabajando tu máscara, **asumiendo más poder personal al conocer tus comportamientos automáticos, tus emociones ancladas desde la infancia y tus juicios, con lo que se abre para ti un abanico de nuevas posibilidades.**
- **Si trabajas con personas, este modelo te proporciona no solo una guía de actuación sino la posibilidad de acompañarlas para que alcancen todo su potencial.**
- También tienes **música** que te ayudarán a ver la máscara desde otro punto de vista.
- Incluimos un video de **Claudio Naranjo** para que conozcas el modelo desde la fuente, y no te dejes engañar por añadidos foráneos, como las alas o similar que no se corresponden con el modelo original.

TEOFRASTO.

Teofrasto, sucesor de Aristóteles en la escuela peripatética. Era oriundo de Ereso, en Lesbos. Nació en el año 372 a. C. Su nombre original era 'Tirtamo', pero se lo conoce por su apodo 'Teofrasto', el cual le fue puesto por Aristóteles, según se dice, para indicar la gracia de sus disertaciones.

De la vanidad

La vanidad parece ser un deseo mezquino de ostentación. Tal es el comportamiento del individuo vanidoso. Si se le invita a un banquete, se las arregla para colocarse en el puesto de honor junto al anfitrión. Lleva a su hijo a Delfos para que le corten el pelo y se preocupa de que el siervo que le acompañe sea un etíope. Cuando paga una mina de plata, procura que sea en dinero nuevo. Es capaz de comprar una escalerilla y hacerle un escudito de bronce al grajo que tiene en su casa domesticado, a fin de que este suba los peldaños así equipado. En el caso de que sacrifique un buey, clava el testuz en la misma entrada de su casa, después de haberlo adornado con grandes cintas, con la intención de que los visitantes vean que ha sacrificado tal res. Luego de haber participado en una procesión con los caballeros 119, le da al esclavo todo el equipo para que lo lleve a casa, pero se pasea por el ágora con el manto y las espuelas puestas. Si se le muere un perrito de Malta, le encarga una sepultura y una estelita, y en ella hace grabar: "Rama, oriundo de Malta." Habiendo ofrecido como exvoto en el santuario de Asclepio un dedito de bronce, a este le saca brillo, lo adorna y lo perfuma todos los días. Por supuesto, se las ingenia con sus compañeros de pritanía para ser él quien anuncie a sus conciudadanos el resultado de los sacrificios. En consecuencia, ataviado con un manto resplandeciente y una corona se sube a la tribuna y proclama: "Atenienses, los miembros de esta pritanía hemos hecho los sacrificios de las Galaxias en honor de la Madre de los dioses. Los augurios son favorables. Recibid, pues, sus dones." Tras esta notificación se marcha a su casa para contarle a su mujer el enorme éxito que ha cosechado. Se corta el pelo con mucha frecuencia, cuida de que sus dientes estén blancos, se cambia de ropa, aunque se encuentre en buen estado y va muy perfumado. En el ágora frecuenta las mesas de los banqueros y pasa su tiempo únicamente en los gimnasios en los que se entrenan los efebos; en el teatro, cuando hay función, se sienta cerca de los estrategos. No compra nada para su uso personal, pero sí para sus huéspedes: aceitunas para Bizancio, perros laconios para Cícico y miel del Himeto para Rodas. Luego informa a toda la ciudad de cuanto ha hecho. Es capaz, sin lugar a dudas, de criar un mono y de estar en posesión de un títiro, palomas sicilianas, tabas de gacelas, redondas ampollas procedentes de Turios, bastones curvados de Lacedemonia, un tapiz que tiene unos persas como dibujo y una pequeña palestra con su pista de arena y su juego de pelota. Va por todas partes ofreciendo a los filósofos, a los sofistas, a los maestros de armas y a los músicos este emplazamiento, para que allí actúen, de forma que él entre tarde en las exhibiciones, cuando ya estén todos acomodados, a fin de que alguien de entre los espectadores comente: "De ese es la palestra."

ELIAS CANETI

Nació en 1905 y murió en 1994, fue Premio Nobel de Literatura en 1981. Nació en la actual Bulgaria. Escribió un libro que se llamó El Testigo escuchón, 50 caracteres.

La encandiladora

La Encandiladora es una florescencia curva y le gusta erguirse. Una vez erguida levanta el brazo lentamente y lo mantiene en alto con un gesto muy estudiado. Cuando todos, deslumbrados, cierran los ojos, lo deja caer un poco más de prisa. Después mira a lo lejos como si no hubiera nadie, da un giro de 180º, levanta más lentamente aun el otro brazo y se arregla con aire ensoñador el cabello, no menos cuidado que sus axilas.

No dice palabra, ¿Qué podría decir que realzara su esplendor?, permanece en silencio y muestra partes insospechadas. En su vida privada le llaman señora Brillaxilas, ¿Cuándo ha habido nombre más apropiado?. Dondequiera que se encuentre, con gente o en su casa, no se cansa de estar erguida ¡qué figura!, y levantar ora el brazo izquierdo, ora el derecho. Conviene insistir en que también lo hace en casa, incluso cuando está sola, ante el espejo.

Lo hace para sí, dijo una vez, la única frase suya que ha sido transmitida; es mucha insolencia llamarla Encandiladora. De día está tranquila, puede quedarse en pie y gozar sin interrupción con sus brazos en alto. De noche es mas difícil, no siempre sueña consigo misma y le disgusta olvidarse. Duerme intranquila, duerme con luz, a ratos se despierta, se desliza del lecho....ya se está viendo, levanta el brazo su axila ya refulge, ya está mirando a lo lejos. Más tarde vuelve a dormirse, medianamente calmada. Cuando uno no le basta, el otro brazo también entra en funciones.

¿Cómo admirarse, pues, de que tantos hombres vayan en pos de sus axilas? Pero ella no los ve, está inmunizada, ¿Qué culpa tiene de que los hombres interpreten mal sus esplendores?. Vinculan a su persona algo que existe sin motivo ¿acaso es culpable de que la hayan hecho así?. Ha de cuidar mucho su cutis, que el amor deteriora. La perfección no pertenece a nadie y exige distanciamiento; por eso, y sólo por eso, mira a lo lejos.

La señora Brillaxilas vive sola y no soporta ni perros falderos ni gatos, que jamás comprenderían quien es ella; inconcebible le resultaría un niño por el cual tuviera que agacharse. Pues incluso si lo levantase, él no lograría verla, y nada entendería de sus partes relucientes. Condenada a vivir sola, ha asumido con entereza su destino y nadie, nadie ha oído una queja de sus labios.

El ráfaga

En otros tiempos, el Ráfaga habría llegado con el viento, ahora hay medios más rápidos. No bien aterrizó su avión en Bangkok, ya está mirando el horario de salidas hacia Río y se hace una *reservatio mentalis* para Roma. El Ráfaga vive en el torbellino de las ciudades. En todas partes hay algo que comprar, en todas partes, algo que aprender.

Le gusta vivir en esta época, pues ¿cómo habrá sido antes? ¿Adónde iba uno? ¡Y cuán molesto y peligroso era viajar! Hoy en día se hace sin ningún esfuerzo adicional. Basta con nombrar una ciudad para haber estado en ella. Tal vez hasta vuelva uno a visitarla, todo es posible si se ajusta al ritmo huracanado de la época. La gente cree que él ya ha estado en todas partes, pero es él quien mejor lo sabe. Se construyen nuevos aeropuertos, surgen nuevas compañías. Que unos cuantos ancianos temblorosos sueñen con pacíficas travesías en barco; les desea muy buen viaje en sus poltronas de cubierta, para él eso no cuenta, tiene prisa.

El Ráfaga tiene su propio idioma, compuesto por nombres de ciudades y unidades monetarias, especialidades culinarias y vestimentas exóticas, hoteles, playas, templos y clubes nocturnos. También sabe dónde, en determinado momento, hay una guerra; podría resultarle molesta. Sin embargo, en las zonas aledañas, se escucha un estruendo especial, y si no es demasiado peligroso, él añade su propia ráfaga, se pasa allí dos o tres días y cambia luego velozmente a una zona pacífica para observar el contraste.

El Ráfaga carece de prejuicios. Encuentra a los hombres iguales en todas partes: siempre quieren comprar algo. Se aglomeran en las tiendas, ya sean de ropa o de antigüedades. En todas partes hay dinero, aunque sea diferente, en todas partes se cambia. Que le enseñen un lugar del mundo donde no haya manicuras ni barriadas. Siempre que no dure demasiado, nada humano le es ajeno, muestra interés y comprensión por todo. Un Ráfaga al que se le permita actuar no le guardará rencor a nadie, el mundo iría de maravilla si todos fueran como él. Todos llegarán a serlo, pero mientras no lo sean es mejor vivir. El Ráfaga-masa no será ningún placer. El otro lanza un rápido suspiro, lo olvida y se escapa en el próximo avión.

LAS TRES EMOCIONES BÁSICAS O PASIONES

Emoción básica de miedo. Tríada del intelecto

Al nacer, lo primero que siente el bebé es una sensación de desvalimiento, de no valerse por sí mismo; viene de un mundo pleno en el vientre de mamá, en donde es parte de ella y no tiene que preocuparse por sobrevivir.

Una vez que le cortan el cordón umbilical que le conecta a la vida de mamá, surge la emoción del miedo, ha perdido la confianza y ahora el niño no sabe si va a sobrevivir. La transición al mundo es intensa: él se ve pequeño e indefenso y no tiene claro que pueda valerse por sí mismo.

Decimos que la máscara pertenece a esta tríada cuando el miedo predomina sobre las otras dos emociones básicas, la carencia y la rabia. Así, este ve el mundo desde una perspectiva intelectual, mental. Tiene una mente que no para de elucubrar, planear, pronosticar, dudar,... Siente que hace pero en realidad piensa.

Esta emoción básica se desglosa en otras tres que en el lenguaje del Eneagrama llamamos la pasión o emoción dominante, según la forma disfuncional que tiene el bebé de manejar ese miedo: o se pone en rebeldía ante él, o lo reprime y no lo quiere ver o lo asume y se queda atrapado.

Máscara 7. El estafador. Es el miedoso rebelde. Transforma el miedo en lo contrario. Es muy aventurero, incluso puede tener conductas temerarias. Planifica para alejarse de ese miedo. El miedo se transforma en miedo a sus emociones, a su mundo interior. La pasión es la gula.

Máscara 5. El introvertido. Reprime ese miedo al mundo exterior aislándose. Es el más intelectual, con lo que acaba construyendo y viviendo su particular realidad dentro de su cabeza; así se evita sentir el miedo. La pasión es la avaricia.

Máscara 6. El paranoico. Se queda en el miedo y lo vive intensamente. Duda, es indeciso. Se abre al mundo, pero para actuar en él necesita un apoyo externo que le dé seguridad. La pasión es el miedo.

Emoción básica de carencia, de tristeza. Tríada de la emoción

Ese niño descubre que está solo, ya no está mamá a su lado y le viene un fuerte sentimiento de desamparo, de desconsuelo, de carencia y de tristeza.

Ante la ausencia de mamá, aflora una sensación de no tener derecho a la existencia si no es mirado; como que, para existir, los demás lo han de validar. Así, el bebé descubre que ha de convertirse en alguien distinto de quien es para ser aceptado.

La iniciativa de este niño está mediatizada por esa necesidad de aprobación, de aceptación. Tras la pérdida de confianza, también pierde la iniciativa y ahora se ve impulsado a buscar la aprobación de los demás, perdiendo el contacto con sus propias necesidades.

Decimos que la máscara pertenece a esta tríada cuando el niño queda conectado con este sentimiento de carencia, por lo que va a depender del apoyo y la aprobación de los demás, ya que asume la creencia de que ha de hacerse valer para que lo quieran. Para conseguirlo, crea una imagen de sí mismo con la que se identifica. Está orientado hacia el pasado. Hace que piensa pero, en realidad, siente.

Esta emoción básica se desglosa en otras tres según la forma que tiene el niño de manejar esa carencia:

Máscara 2. El orgulloso. Transforma la sensación de carencia en lo contrario. Se vuelca en complacer a los demás desde una posición de “yo no necesito, yo estoy bien”. El amor es vivido como aprobación. La pasión es el orgullo.

Máscara 3. La apariencia. Reprime la carencia y busca que le quieran mediante logros. Tiene bloqueado sus sentimientos. El amor es vivido como reconocimiento. La pasión es la vanidad.

Máscara 4. La envidia. Asume la carencia y se pone de víctima. Se concentra en lo trágico y complejo de su vida para buscar que así le hagan caso. Demanda empatía del otro como forma de llenar su carencia. La pasión es la envidia.

Emoción básica de rabia. Tríada del instinto

El niño ha pasado por la emoción del miedo ante el desvalimiento y de la tristeza ante el abandono y aquí se olvida de quién es. Se cierra la conexión con la Fuente de la que proviene y aparece una sensación de descreimiento, de impotencia y de rabia ante el Paraíso Perdido.

Aquí el niño pierde contacto con su ser, y aflora la rabia. Es una rabia por ser quien en realidad no es, por aceptar falsificarse, porque el mundo le ha quebrado y eso es muy doloroso. Al perder la conexión con su ser, el niño pierde la determinación que le da el instinto.

El niño pertenece a esta tríada al perder contacto consigo mismo. Entonces se vuelca en la acción para desconectar del aquí y ahora, se resiste al presente. Es instintivo y visceral. Piensa que siente, pero en realidad hace.

Según la forma disfuncional de manejar esta rabia, tenemos tres caracteres instintivos:

Máscara 1. El fanático. Es el rebelde ante la rabia; la reprime y la convierte en lo contrario, ya que es una emoción inadmisibles para él. Por eso la fijación es el perfeccionismo y la pasión es la ira.

Máscara 9. El conformista. Reprime la rabia, se convierte en pasivo-agresivo, es indolente, pareciera que no tiene sangre, que todo le va bien. Así, se esconde para no tener que interactuar con el mundo. La pasión es la pereza, el olvido de sí.

Máscara 8. El tirano. Asume esa rabia y la saca hacia fuera, hacia el mundo, como para vengarse. Se queda pegado con ella, es como un perro rabioso que está deseando morder. La pasión es la lujuria.

ENEAGRAMA Y LIDERAZGO. CAMINOS DE DESARROLLO.

Hoy día están de moda los huertos urbanos y el cultivo ecológico. Todos somos conscientes de que no es lo mismo un tomate industrial modificado genéticamente y atiborrado de química que un tomate cultivado en un huerto con abono orgánico. Algo similar ocurre con nosotros: podemos alimentarnos de lo que demanda nuestra máscara: tecnología, televisión, relaciones virtuales, drogas químicas, comida basura, importancia personal, poder, dinero, seguridad, *marketing*, mentiras,... o podemos alimentarnos de amor, de confianza, de gratitud, de dignidad, de generosidad, de humildad, de desapego, de serenidad, de sobriedad y de tantos y tantos alimentos orgánicos que alimentan nuestra semilla sagrada.

Hay, por tanto, alimentos que engordan nuestra coraza de estuco y hay alimentos que engordan nuestro Buda de oro. Podemos tener una existencia plácida, identificándonos con nuestra máscara, con sus creencias, juicios, motivaciones y estados de ánimo o podemos iniciar un proceso de transformación que nos haga desarrollar nuestra semilla sagrada y que nos permita liderarnos y liderar a otros de forma efectiva.

Alimento 1. Amor. El amor es una gran palabra aunque poca gente entiende qué quiere decir. El Amor, con mayúscula, tiene que ver con la integración de los tres amores: *“amar a tu prójimo como a ti mismo y a Dios por sobre todas las cosas”*. **El amor a uno mismo tiene que ver con cuidarse, comer sano, tener las necesidades cubiertas, desarrollar un sentido de pertenencia y mirar por uno mismo haciendo crecer el sentimiento de autoestima.** Tiene que ver con disfrutar, reírse, amar y ser amado, desear y ser deseado, quererse y ser querido. Maslow, con su teoría de las necesidades humanas, es quizá quién más se ha acercado a este concepto.

En general, las personas no se quieren a sí mismas, buscan desesperadamente que las quieran, pero amarse, quererse o respetarse suele ser una frase vacía para mucha gente. Buscar que nos amen lo llama Claudio Naranjo el amor inverso, mientras que amarse sería el amor directo.

El amor a Dios tiene que ver con respetar nuestra parte divina, mirar con devoción el Buda interior, ponernos a su servicio y bajar la cabeza ante la grandeza de la vida. Es nuestra parte divina, el espíritu que nos contiene y nos trasciende y que muchas personas han conocido a lo largo de los tiempos. Thomas Heckel comenta en su libro autobiográfico, *Baba Om*, que cuando se iluminó conectó con ese Buda de oro, se sintió parte de la divinidad y gritaba por las calles: *“yo soy Dios, yo soy Dios”*.

Desarrollar este amor es el objetivo de muchas tradiciones espirituales, ya que lo que las personas solemos hacer es pedir, buscar que ese Dios se fije en nosotros y nos dé felicidad, dinero, amor; y eso desde luego no es el camino. Esto sería el amor inverso, mientras que el directo tiene que ver con la gratitud, la entrega y la confianza, para así conectar con nuestra alma.

El amor al otro tiene que ver con mirar esa parte divina en el otro, reconocerla. Tiene más que ver con el amor de madre, con la ternura; lo que los mexicanos llaman *“apapachar”*, que según dicen es *“acariciar con el alma”*. Tiene que ver con la compasión, con mirar lo sagrado en el otro más allá de la máscara que le ha tocado llevar.

De nuevo, es complicado mirar al otro de forma compasiva. Habitualmente queremos que el otro nos dé ternura, cariño y protección, pero nos cuesta dar este amor de forma directa.

A consecuencia de la pérdida de confianza inicial, las máscaras se mueven habitualmente en el ámbito del amor inverso, aunque cada una de ellas lo hace de una forma específica. Cada una suele demandar que la quieran, que la respeten o que le den cariño y ternura. Así, cada

máscara tiene una dificultad específica para desarrollar el amor directo, darse amor a sí misma, mirar a los demás con ternura y mirar con devoción lo sagrado de la existencia.

Cada máscara tiene una relación particular con estos tres amores y sus propias recetas para alimentarse. Por ejemplo, el fanático 1 está tan enfrascado en perfeccionar las cosas que no es capaz de ver al otro. Necesita ser más compasivo para poder acceder a su semilla divina; como que si es capaz de ver al otro, se va a poder ver a sí mismo. También ha de quererse más a sí mismo y no estar tanto en la razón. El orgulloso 2 necesita bajar la cabeza ante la vida y mirarla con respeto. Entonces podrá mirar con respeto al otro y a sí mismo. El conformista 9 necesita quererse más, tenerse más en cuenta,... Veremos más adelante la relación especial de cada máscara con cada uno de estos tres tipos de amor para poder completar el menú y llegar al Amor con mayúsculas.

Cambiar de un amor inverso a un amor directo no es fácil y es más de vivenciar que de entenderlo intelectualmente. A menudo vemos el amor como algo medible y cuantificable; yo doy esto, tú das lo otro.

Pero, en general, dar y recibir no está tan relacionado ni responde a un planteamiento causa/efecto. Parece que no puedo dar si antes no he recibido y, desde luego, esto se aleja mucho de un enfoque sano en el amor.

En el fluir de la vida, dar y recibir es parte del incesante flujo vital, como la respiración: inspiración, me lleno, expiración me vacío, y ese es el ritmo del Universo; una vez comprendido, dejamos de cuantificar o de comparar entre lo que doy y lo que recibo.

Ser capaz de liderarse y liderar a otros necesita de una profunda comprensión del amor directo y del amor inverso. Difícilmente podremos ejercer el liderazgo si nuestro foco está en nuestra importancia personal, en demandar autoestima, ternura y/o respeto.

La enseñanza para el líder en este caso es clara: desarrolla el amor directo.

Alimento 2. Meditación. Este alimento comenzó a ser útil para la humanidad probablemente desde que ocurrió la *Caída*, y tiene que ver con mirar esa semilla divina que todos tenemos en nuestro interior e ir más allá.

Para mirar en nuestro interior es importante parar la cabeza, ese incesante flujo de pensamientos que nos aleja del momento, del aquí y ahora. También supone observar nuestro estado de ánimo y también supone conectar con nuestro instinto primigenio.

Las bondades de la meditación son bien conocidas, han sido exaltadas por místicos y santos desde el comienzo del patriarcado y tiene que ver con parar la máquina que nos gobierna para averiguar quién más está ahí. Está en el centro de cualquier camino espiritual y es la base para conocer nuestra parte sagrada, para contactar con nuestro Dios interior.

La importancia de este alimento en el contexto de este trabajo tiene que ver con vivir el aquí y ahora, y tomar conciencia de lo que nos ocurre. Tener una actitud meditativa a lo largo del día supone asumir nuestras emociones, nuestros pensamientos, tomar conciencia de quién estamos siendo en cada momento y asentir a lo que está ocurriendo. Sin esta toma de conciencia, el liderazgo está mediatizado y contaminado.

Hoy en día se ha popularizado lo que se ha dado en llamar *mindfulness*, que tiene mucho que ver con lo que estamos diciendo. Según Wikipedia, "*Mindfulness o «conciencia plena» consiste en prestar atención, momento a momento, a pensamientos, emociones, sensaciones corporales y al ambiente circundante, de forma principalmente caracterizada por aceptación —una atención a pensamientos y emociones sin juzgar si son correctos o no—. El cerebro se enfoca en lo que es percibido a cada momento, en lugar de proceder con la normal rumiación acerca del pasado o el futuro*".

Otra forma de meditar es con música clásica. Es una forma de conectar con nuestra parte divina, estando en actitud meditativa escuchando música, como si el compositor nos estuviera hablando y nosotros solo escucháramos. A lo largo de estas páginas menciono varios compositores que fueron capaces de conectar con el Buda de oro y que nos regalaron grandes obras. Sugiero para una máscara en particular que escuche antes que nada la música del compositor que tenía su propia máscara. Después, la máscara de los compositores de su triángulo en particular, 3/6/9, 1/7/4 o 2/5/8. Por ejemplo, si he llegado a la conclusión de que mi máscara es la del introvertido 5, me vendrá bien escuchar música de Chopin (5), de Mozart (2) y de Brahms (8).

Este alimento es equivalente a lo que en la cocina profesional se denominan “fondos”. Según Ferrán Adriá, los fondos son la base de la alta cocina. Igualmente, la meditación es la base de todos los platos que queramos preparar.

Con la meditación podemos vernos a nosotros mismos con perspectiva, parar la máquina incesante de pensamientos y de emociones que generamos para mirar el vacío, al silencio. Entonces podremos escuchar y mirar más allá de nuestra máscara, de nuestras creencias, estados de ánimo y motivaciones, podremos liderar-nos y liderar a otros con confianza en la vida, con fe en lo que estamos haciendo.

La enseñanza para el líder: medita con asiduidad.

Alimento 3. Observación de la pasión/estado de ánimo. Según el Eneagrama, el niño se queda anclado desde su más tierna infancia en un estado de ánimo específico, una emoción dominante que le acompaña toda la vida y que, en términos del Eneagrama, se denomina pasión.



Cada máscara tiene su pasión o estado de ánimo. Descubirla y conocerla es una liberación para el alma. Es complicado que la máscara se observe a sí misma y que descubra sus reacciones automáticas ante distintas situaciones. Por esa razón necesitamos una guía, un modelo que nos oriente y que desmonte nuestra máscara. Este libro pretende ser ese guía.

A veces es un poco doloroso observarnos en nuestros comportamientos automáticos y cómo esto nos impide liderarnos, pero también es la llave a una vida más plena y en contacto con nuestra naturaleza.

“Es la pasión la que convierte a cada personalidad en firmemente estructurada y, sin duda, predecible; aunque, en algunos casos, el impulso de la pasión puede estar oculto, pero activo detrás de la escena, alimentando todos los patrones de la personalidad”. Dhiravamsa, 1998.

El primer paso para este autodescubrimiento de la máscara es conocer nuestra emoción inicial. Así, saber que tenemos una orientación al miedo (máscaras 7, 5 y 6), a la carencia (2, 3 y 4) o a la rabia (1, 9 y 8) es el comienzo. Una vez que estamos situados, hemos de conocer el matiz de cómo se manifiesta en nosotros esa orientación al miedo, a la carencia emocional o a la rabia: estamos en rebeldía ante ella, la tapamos, o bien la asumimos y nos quedamos pegados.

Si observamos la naturaleza vemos que los animales tienen varias reacciones ante un peligro: atacan, lo ignoran o bien bajan la cabeza y reconocen el dominio del otro. Esto nos define 9 caracteres. En un mundo ideal, cada persona podría ser capaz de comportarse según estos 9 caracteres sin discriminar; sin embargo, asumimos una máscara u otra dependiendo de nuestra emoción inicial y de la forma en que interactuamos con ella.

Cuando percibimos que una máscara en concreto es la nuestra, es como encontrar tu silla en un teatro; es la silla que estaba ahí para ti, esperándote. Aquí el trabajo es observar cómo actúa esta máscara de forma inconsciente, cómo te boicotea, cómo te mantiene atado a una cárcel de condicionamientos y de patrones fijos y a menudo dolorosos.

Una vez descubierta nuestra máscara, suele ser bueno fluir prestando atención a lo que nos pasa en el aquí y ahora al integrar nuestra emoción primigenia. Es decir, independientemente de que estemos pegados a esa emoción inicial, la ignoremos o nos pongamos en rebeldía ante ella, nos viene bien transitar por esa emoción de una forma sana y proactiva. En lugar de estar pegado, la integro; en lugar de ignorarla o de ponerme en rebeldía, la miro; y, en todos los casos, sigo adelante, a ver adónde me lleva. De esta forma evito quedarme atascado intentando controlar lo que me pasa y voy fluyendo y siendo flexible ante los avatares de la vida.

Veamos el ejemplo del orgulloso 2. Un conflicto emocional le puede generar una sensación de carencia, de tristeza o de soledad; entonces su reacción automática consiste en ponerse en rebeldía ante este estímulo y colocarse por encima de lo que le está pasando, para no sentir el dolor; esto es bueno que lo observe y descubra que no es una respuesta funcional.

Así, lo que le viene bien es observarse, indagar en lo que le está pasando y asumir esa emoción. De esta forma puede descubrir qué carencia o necesidad está detrás; una vez que ha descubierto la intención de esa emoción, puede decidir si hacer algo o bien ignorarla. En este caso, conectar con la carencia y la tristeza le viene bien al orgulloso para bajarse un poco y mostrarse más humilde ante la vida. Una vez que lo haga, será capaz de proporcionar una respuesta más funcional que la de ponerse orgulloso, lo que le permitirá liderarse, tomar decisiones con sentido y ser más feliz.

Si la máscara es la del estafador 7, ante un estímulo que le genera conflicto, esta máscara suele responder planificando y yendo hacia adelante para huir del miedo. Puede trampear, seducir y manipular para evitar entrar en lo que presupone como doloroso.

Le puede venir bien observar e interiorizar qué miedo está detrás de ese conflicto. Una vez que haya indagado en la información que ese miedo le está dando, puede decidir si ignorarlo o hacer algo con él, teniendo muy presente cuál es la respuesta más adecuada y funcional.

Como último ejemplo, si la máscara es la del conformista 9, es probable que, ante un conflicto, ponga la cabeza debajo de la tierra como un avestruz.

Además de observar cómo se pone por debajo en el conflicto, cómo se esconde y cómo se olvida de sí mismo, le viene bien sacar esa rabia para fuera y ver qué hay ahí para él. Qué le

dice esa rabia; después podrá decidir si esa emoción genera alguna acción o bien prefiere ignorarla.

Claro que para el orgulloso 2 es complicado observar sus carencias, para el estafador 7 mirar su mundo interior y para el conformista 9 sacar su rabia, pero desde luego es un alimento claro y definido en este camino del líder. Veremos este tema más adelante, cuando nos refiramos a cada una de las máscaras.

Enseñanza para el líder: para tomar decisiones adecuadas, concóctete a ti mismo.

Alimento 4. La virtud/actitud. Para hacer crecer nuestra alma, para poder conectar con nuestra semilla sagrada, quebrar nuestra coraza de estuco y mirar al Buda de oro hemos de trascender nuestro estado de ánimo y asumir una determinada actitud. Esta actitud se denomina virtud en términos del Eneagrama y son 9, una para cada pasión.



Así pues, cada máscara tiene su particular pasión o estado de ánimo que se corresponde con un alimento específico, que es la actitud adecuada de cada quién. Por ejemplo, la máscara del estafador 7 tiene la gula como pasión y necesita desarrollar la virtud de la sobriedad; la avaricia es la pasión del introvertido 5, que necesita desarrollar la virtud del desprendimiento,... En las páginas siguientes iremos desarrollando estos tipos de alimentos para cada máscara.

De esta forma, somos capaces de transitar desde nuestro estado de ánimo fijo a la actitud apropiada. Esto supone pasar de una emoción fija, anclada en nuestra máscara, a una actitud más apropiada, para que nuestra alma crezca y se fortalezca. **Al hacerlo, tomamos la iniciativa de lo que nos está pasando y no nos ocultamos detrás de una emoción fija. De esta forma, seremos capaces de gestionar los acuerdos y los conflictos con la actitud adecuada.**

La enseñanza para el líder: desarrolla la actitud/virtud que se corresponde con tu máscara.

Alimento 5. Desmontando los juicios. Cada estado de ánimo o pasión de cada una de las máscaras tiene unos juicios específicos sobre la realidad, sobre sí misma y sobre los demás que le impiden mirar de una forma limpia y le llevan a responder de forma automática ante los avatares de la vida. Estos juicios convierten a la máscara en una caricatura de sí misma, en una máquina con programas antiguos en una sociedad cambiante y en evolución; impiden que

podamos reaccionar de forma efectiva ante lo que se nos van presentando, y nos tienen atados a respuestas fijas y en muchos casos obsoletas.

Podemos llegar a pensar que nuestros juicios sobre nosotros mismos, sobre los demás o sobre el mundo nos facilitan la vida. Al contrario, suelen ser los causantes de nuestras desgracias, desencuentros y fracasos, aunque a menudo también de nuestros éxitos. Sin embargo, en un mundo regido por la incertidumbre, unos juicios fijos llevan a más de lo mismo, a repetir patrones del pasado y a vivir encorsetados en una camisa de fuerza que nos condiciona y limita la respuesta que podemos dar a los retos que el entorno nos propone.



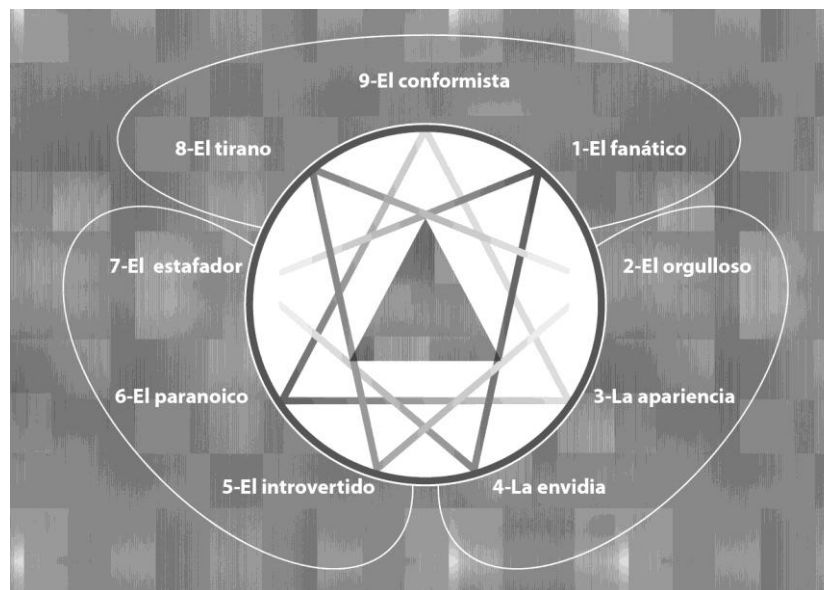
Según la física moderna, al observar un electrón sabemos que estamos modificando su trayectoria y su posición. De la misma manera, al observar nuestros juicios y verlos como perspectivas de la realidad, y no como la realidad misma, modificamos quiénes estamos siendo y también estamos modificando nuestras respuestas. **Así ganamos en poder personal que nos permite liderarnos y liderar a otros con más conciencia y fluidez.**

Estos juicios —denominados fijaciones en el Eneagrama— encierran la semilla dentro de una cárcel de ideas fijas o prestadas que limitan el movimiento y alejan la máscara de la realidad. Descubrir estas creencias, estas asunciones, lleva a la máscara a perder fuerza y a permitir que la semilla crezca y se fortalezca, viviendo una vida más auténtica, a vivir en el aquí y ahora, disfrutando de una libertad sin cadenas ni ataduras.

De esta forma, somos capaces de transitar de nuestros objetivos a la intención. Es pasar de los juicios de nuestra máscara a la intención de nuestra alma; así ganamos en confianza y fe.

La enseñanza para el líder: conoce tus juicios y no te apegues a ellos.

Alimento 6. La integración. Las 9 máscaras se agrupan en trios y cada trío se corresponde con un ámbito concreto de la vida. En este sentido, el tirano 8, la conformista 9 y la fanática 1 (las tres máscaras de la parte superior) ven el mundo desde una perspectiva instintiva; son máscaras corporales. El orgulloso 2, la apariencia 3 y la envidia 4 (las tres máscaras de la derecha) ven el mundo desde una perspectiva emocional; son máscaras emocionales. El estafador 7, el paranoico 6 y el introvertido 5 (las tres máscaras de la izquierda) ven el mundo desde una perspectiva mental y son muy mentales y lógicas; son más bien planificadores.



Normalmente las máscaras trabajan en dos ámbitos específicos de la realidad y no en los tres ámbitos a los que nos hemos referido.

El estafador 7 se suele mover en el ámbito de planificar lo que quiere hacer (mental) y la acción de hacerlo (instintivo, acción), pero no le gusta entrar en sus emociones o las de los que le rodean. El paranoico 6 se mueve entre su cabeza y sus emociones, pero duda y se queda sin hacer. El introvertido 5 se queda en su cueva reflexionando y mirando sus emociones involucradas, pero sin mucha acción.

El orgulloso 2 se mueve en el ámbito del impulso que le da la emoción y la acción, pero no le gusta la reflexión. La apariencia 3 se va rápidamente a la acción sin pasar por la planificación y la envidia 4 se queda pegado en la emoción y, de cuando en cuando, se va a la cabeza a planificar, a soltar presión y a disfrutar sintiéndose especial, pero sin irse al 1, a la acción correcta.

El fanático 1 está en la acción y, en lo que gana, pero soslaya los talentos y la creatividad que le supone abrirse a la planificación; por esta razón el fanático se pone en ocasiones muy quejica. El conformista 9 se va a la duda, y a planificar, olvidándose de sus emociones y de sus intereses. Finalmente, el tirano 8 está en la acción y en meterse en su cueva a planificar estrategias, pero no entra en las emociones propias o ajenas.

Eneagrama Integrativo significa que integramos el aspecto instintivo o corporal con el emocional y con el mental. Así, si una máscara ve el mundo desde una perspectiva emocional (el orgulloso 2, por ejemplo), le vendrá bien añadir no solo la acción que le dispara el impulso emocional que tiene, sino pasarse antes por la reflexión para mejorar su visión de la realidad.

Tenemos tres triángulos que integran estos tres aspectos de la realidad: lo mental, lo emocional y la acción. Son los triángulos 3/6/9, 2/5/8 y 1/7/4. Este es un camino claro de liderazgo para cualquier máscara, no tanto para mirar lo sagrado de la existencia, sino para no meter la pata y responder de forma efectiva ante los retos de la vida.

Enseñanza para el líder: integra lo mental, lo emocional y la acción en todo lo que hagas.

Alimento 7. Integrando lo instintivo. Según el modelo del Eneagrama, cada máscara tiene contaminado su mundo instintivo y se decanta por un instinto en detrimento de otro. Para entender este modelo hemos de pensar que lo instintivo tiene que ver con nuestro

comportamiento como mamíferos, y que la mayoría de nuestros congéneres del reino animal tienen el instinto mucho mejor desarrollado que nosotros. Como que nuestra parte humana, pensante, anula nuestra parte instintiva y ahí nuestra semilla sagrada acaba un poco desconectada de su madre, la Tierra.

Si observamos unos papiones —que tienen sistemas sociales bastante parecidos a la de los humanos primitivos— observamos que hacen tres tipos de actividades, todas ellas de forma instintiva. Comer y sobrevivir en un entorno de seguridad es uno de los tres instintos básicos: vemos cómo vagan en grupos buscando insectos bajo las piedras, desenterrando raíces y tubérculos y cazando animales de tamaño pequeño o medio. En el Eneagrama este es el instinto de conservación y habrá máscaras que lo tienen como dominante; se preocupan por su seguridad, con tenerlo todo bajo control, con tener la subsistencia asegurada, un buen sueldo, una casa, una pensión, un grupo donde sentirse protegido,...

Algo instintivo también es relacionarse. La comunicación desempeña un papel esencial en las manadas de papiones: emiten diferentes sonidos, que tienen un significado específico. El acicalamiento es habitual y tienen excelente vista y olfato. El período de lactancia dura ocho meses y es habitual que un macho puede asociarse con una hembra y, por tanto, convertirse en un “padrino” para sus hijos durante sus dos primeros años de vida, aunque el macho no sea el padre. En caso de que la madre muera, el padrino puede asumir el papel de padrastro. En el Eneagrama, este instinto se llama sexual o relacional y las máscaras que lo tienen como dominante se preocupan mucho por relacionarse con el otro, les gusta mucho la cercanía y la intimidad.

El tercer instinto es el social. Las familias de los papiones están jerarquizadas entre ellos, de modo que incluso una hembra de una familia de bajo rango debe subordinarse a los jóvenes de una familia de rango superior. El poder está en manos de un macho adulto; le siguen los machos cercanamente emparentados con él, que cooperan para dirigir la marcha del grupo; por debajo están los machos no emparentados, los jóvenes, las hembras y sus crías. Los individuos de sexo femenino, a su vez, se ordenan en una escala jerárquica de carácter matriarcal. Este instinto se llama social en el Eneagrama y las máscaras que lo tienen como dominante priorizan su relación con el mundo; hay una búsqueda de poder y de posicionamiento, a menudo en exceso.

La máscara tiene que ver con la personalidad, carácter o ego y el subtipo tiene que ver con la forma en que esa máscara se relaciona con su entorno. Así, cada máscara tendrá tres formas distintas de expresarse en el mundo, según tenga como dominante el instinto de conservación, el sexual o relacional y el social. De esta forma, nos encontramos con 27 máscaras distintas (9 eneatis tipos x 3) que difieren mucho entre ellas. Por ejemplo el orgulloso 2 con el instinto social como dominante no se parece mucho a un orgulloso que tiene como prioritario el instinto sexual o relacional.

El alimento aquí está en equilibrar estos tres instintos y fluir de forma más efectiva en la vida. De esta forma, los que están muy enfocados en la conservación y en la seguridad, les viene bien relacionarse más con los demás y mirar a la sociedad y a su posicionamiento. Los que están muy enfocados en las relaciones, les viene bien mirar a su seguridad y a su posicionamiento y los que están muy enfocados en el poder y en lo social les viene bien tener relaciones más cercanas y, en ocasiones, preocuparse por su subsistencia y la seguridad.

Al hacerlo de esta forma, el líder gana en determinación, ya que concentra el foco a través de las tres motivaciones principales: el logro (tarea, conservación), la relación y el poder (posicionamiento, social).

Enseñanza para el líder: equilibra tu motivación de tarea con la de relación y la de posicionamiento.

Hasta aquí hemos visto los alimentos ecológicos, hay alimentos contundentes que precisan de mucha digestión y también hay platos ligeros. Hay que saber combinarlos adecuadamente para ganar poder e influencia personal en un mundo de incertidumbre. **Un líder es como un cocinero que antes de ofrecer estos platos los ha de conocer bien y haberlos disfrutado.**

Hay quien cocina siempre lo mismo, siguiendo las recetas de su abuela o de un popular libro de cocina y hay quien cocina desde lo más profundo de su alma, desde el amor y la fluidez. Ambas formas de cocinar son válidas. Hay cocineros creativos y hay cocineros de recetas. Lo que está claro es que ambos han de comer previamente lo que cocinan y han de conocer bien los ingredientes.



LA MÁSCARA 3. LA APARIENCIA. CARACTERÍSTICAS. .



El tipo pragmático, orientado al éxito, adaptable, sobresaliente, ambicioso

Sentimiento de identidad: Soy excepcional.

Estado de ánimo/pasión: la vanidad. La vanidad va con el mecanismo de autoengaño.

Creencia/fijación: La falsedad. Confusión de identificarse con la imagen, creerse la imagen idealizada. Para complacer la vanidad hay que falsificarse: "yo soy la máscara".

Posición: Conseguir atención siendo exitoso.

Contexto: Prestan demasiada atención al contexto

Trayectoria: al servicio del aplauso.

Actitud/virtud: Autenticidad emocional

Subtipos: Seguridad, Masculinidad/Feminidad, Prestigio.

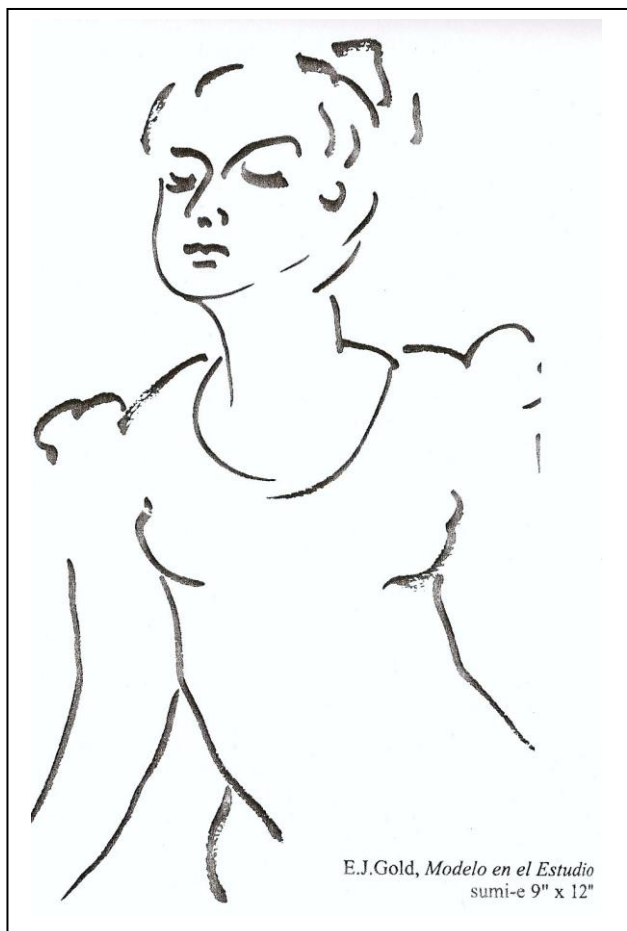
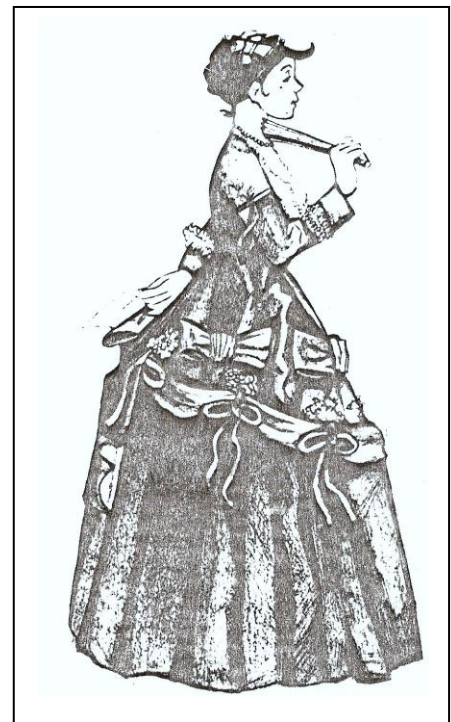
Comportamientos no efectivos	Talentos
<ul style="list-style-type: none"> Necesidad de atención y valoración. Demasiado competitivo No siempre cercano. Superficial, poco trascendente. Rudo o abrupto Hiere sentimientos de las personas Impaciente con los sentimientos del otro Confunde lo que hace con lo que es. Tiempo limitado para relaciones personales. 	<ul style="list-style-type: none"> Orientado al éxito Alta energía Solucionador de problemas. Optimista Emprendedor Confiante Consigue resultados Dinámico.

Creencias limitantes:

- La vida es una competición. He de ser el mejor. Mi valor viene de mis logros.
- Hay que tenerlo todo controlado, sobre todo la rabia y el instinto.
- Vale la pena lograr lo imposible - la eficiencia.

"El tipo 3 involucra una identificación con la autoimagen en lugar de su amplificación (como en el Eneatipo 2), y corresponde a un carácter realizador, ya que aquí el sí mismo idealizado necesita más bien ser implementado en el mundo que validado por medio de convicciones personales, como en el orgullo. Dado que la validación se busca haciendo calzar algunos estándares objetivos, la forma se convierte en un sustituto del Ser". C. Naranjo, 1990.

CARICATURAS. DIBUJOS





SI ERES TRES, ESTARÁS DE ACUERDO CON LA MAYOR PARTE DE LOS SIGUIENTES ENUNCIADOS:

1. Me gusta actuar.
2. Me gusta trabajar en equipo y ser un buen miembro del mismo.
3. Me identifico con la precisión y la profesionalidad.
4. Me parece natural ser capaz de organizar las cosas y terminirlas.
5. Para mí, significa mucho la palabra “éxito”.
6. Me gusta tener objetivos claros y saber en qué punto del camino hacia esos objetivos me encuentro.
7. Me gustan los diagramas de proceso, los grados y otros indicadores acerca de cómo me desenvuelvo.
8. Otras personas me envidian porque hago muchas cosas. -
9. Para mí, es muy importante proyectar una imagen triunfadora.
10. Para mí, no es problema tomar decisiones.
11. Para lograr el éxito. a veces hay que poner entre paréntesis las propias normas.
12. Cuando miro mi pasado, suelo recordar más lo que hice bien que lo que hice mal.
13. Odio que me digan que no marcha bien algo que estoy haciendo.
14. En general. prefiero estar implicado en el desarrollo de una operación que observar como marcha.
15. Me desenvuelvo bien como asesor de un proyecto.
16. Me identifico tanto con mi trabajo o rol que me olvido de quien soy.
17. Creo que las apariencias son importantes.
18. Creo que necesito lograr muchas cosas para que los demás me aprecien.
19. Tiendo a ser una persona asertiva y que consigue metas.
20. Las primeras impresiones son muy importantes.



LA MÁSCARA 3

Es un carácter que necesita de mucha atención, **siempre se cuestiona cómo sacar más brillo a la situación**. Es una persona controlada o controladora. Pone mucho interés en el atraer y resultar atractivo.

Tienen una actitud de venderse y de tratarse a sí mismos como mercancía. Está muy centrado en su autoimagen con el fin de hacer una buena presentación.

Se esconde detrás de una máscara de éxito; es el gran ganador que recibe la admiración pero no siente que se lo ha ganado, porque algo en el fondo le dice que está en su imagen artificial. Manipula su imagen para representar lo que la sociedad y/o los cánones establecen. Trabajan para tener un aplauso. Vanidad al servicio del hacer,

Tiene necesidad de aprobación a un nivel de sentimiento, no por orgullo; para compensar la inseguridad. Está siempre pendiente del otro, como que se mimetiza con el otro.. Está tanto al servicio del otro que desaparece el propio deseo.

Subtipos.

S. El subtipo social

1. En busca de la felicidad
2. El diablo se viste de Prada
3. La boda de mi mejor amigo
4. Charlie o la fábrica de chocolate

MÚSICA

1. Joseph Haydn - Symphony No. 26 in D minor 'Lamentatione' (Kuijken)
2. PAUL McCARTNEY AT KENNEDY CENTER HONORS

C. El subtipo conservación

1. Boston Legal I
2. Boston Legal II
3. Jerry Maguire

R. El subtipo sexual o relacional

1. Nosotros los Nobles
2. Top Gun
3. Forgetting Sarah Marshall
4. Don Jon

Intégrida – Tipo 3

LOS SUBTIPOS

El subtipo conservación, se preocupa más por la seguridad, por su área de control. Se enfoca en los recursos, el dinero, las tareas...

- **Lo importante es la eficiencia y valerse por sí mismo para alcanzar la seguridad. La persona sufre el sentimiento de inseguridad y hace esfuerzos para asegurarse.**
- **Necesidad de seguridad, de controlarlo todo, miedo a enseñarse, a sentirse.**
- Querer ser capaz. Ser hábil, lograr los fines. La persona quiere aparecer más segura de lo que es.
- Es posible que tuviera que cuidarse a sí misma ante la presión exterior, es un rasgo con mucho autocontrol.
- Ofrece seguridad. Desarrolla una especial capacidad ante el ambiente, y luego se lo ofrece al mundo

El subtipo sexual o relacional se preocupa por conectar con los demás, con otras personas. No es tanto la sexualidad sino llegar a tener intimidad y/o complicidad en el trato con otras personas.

- **Demasiado cultivo de la imagen sexual.**
- La mujer es muy femenina y el hombre es muy masculino.
- Tiene un intenso deseo de gustar que los lleva a cultivar esa imagen estereotipada masculina (modelo del cowboy) o femenina.
- Lo más destacado es el brillo ante la otra persona.
- Hay una desconexión de lo erótico.
- Preocupación por la buena forma y desconexión de lo erótico, del gozo. Son los más tímidos de los 3.
- **A veces se creen 5. les cuesta hablar de sí mismos.**

El subtipo social se preocupa más por la jerarquía en su área de influencia, por su visibilidad, su posicionamiento en la sociedad y cómo desenvolverse en ella.

- Quieren complacer/gustar a todo el mundo. Hay como una carrera por ser reconocido. Persona brillante, con el don de la palabra.
- Ir con la moda, saber decir las cosas que se dicen. Prestigio y deseo de gustar, deseo de aplauso social que desarrolla un brillo particular. Es una persona que se acomoda a esas imágenes de éxito.
- Hay un énfasis en subir por la **escala social**.
- Saca especial brillo a sus capacidades. Quiere que sus valores sean reconocidos. **Se orienta a la mirada del mundo.**
- **Es el más** locuaz de los **3**, tiene más amistades.
- Hay una pasión por el reconocimiento, por el prestigio.



SUBTIPO CONSERVACIÓN. SEGURIDAD



Sofia
Coppola



Paul McCartney



Princesa Leticia



Scarlett Johansson



Haydn



Cybill Shepherd

P. McCartney: *"Siempre estoy tratando de hacer mejor música. No sé si he escrito mi mejor canción todavía. Esa es la gran pregunta". "No trabajo para ser ordinario". "Odio la idea del éxito robándote tu vida privada". "La primera vez que ganas dinero, compras todas estas cosas para que nadie piense que eres mediocre, y para que la gente lo vea. Contratas a un chofer y te encuentras a ti mismo en la parte trasera y piensas, ¡yo era más feliz cuando tenía mi propio coche! ¡Podría llevarme a mí mismo!."*

J. Haydn: *"Mi príncipe se hallaba satisfecho con mi trabajo; lo aplaudía; como director de una orquesta yo podía efectuar experimentos, podía observar lo que causaba impresión y lo que producía una resonancia débil, con lo que podía añadir, mejorar, cortar, asumir riesgos. Me hallaba aislado del mundo, nadie en mi proximidad me podía provocar inseguridad ni me podía atormentar, y yo no tuve más remedio que llegar a ser original".*



SUBTIPO SEXUAL. MASCULINIDAD/FEMINIDAD



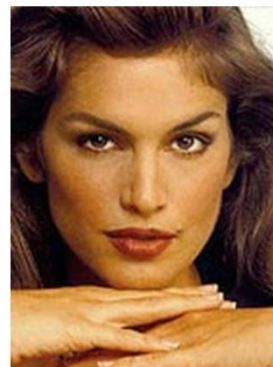
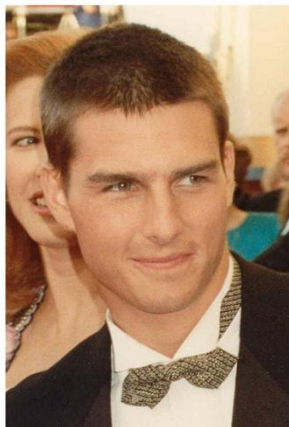
Elle Macpherson



Heidi Klum



Marilyn Monroe



Cindy Crawford

E. Presley: "La imagen es una cosa y el ser humano otra. Es muy difícil vivir como una imagen". "No intento ser sexy. Solo es mi forma de expresarme cuando me siento". "Cuando las cosas van mal, no voy con ellas". "Cuando era un niño, siempre me veía como un héroe de comics y películas". "Crecí creyendo ese sueño. He llegado demasiado lejos y no sé cómo volver". "La imagen es una cosa y el ser humano es otra. Es muy difícil estar a la altura de una imagen, ponlo de esa manera". "Prefiero escuchar tus mentiras que seguir viviendo sin ti".

Marilyn Monroe: "No quiero hacer dinero. Yo sólo quiero ser maravillosa". "Vivir sola es como estar en una fiesta donde nadie te hace caso". "No me importa vivir en un mundo de hombres, siempre que pueda ser una mujer en él". "Soy egoísta, impaciente y un poco insegura. Cometo errores, pierdo el control y a veces soy difícil de lidiar. Pero si no puedes lidiar conmigo en mi peor momento, definitivamente no me mereces en el mejor".

Un comentario sobre **Marilyn Monroe** en una película con Jane Russell: "Las cosas se agilizan por la buena relación que establece la diva con Jane, la cual consigue ayudarla a superar el pánico que siente antes de salir a escena y que la lleva a encerrarse en el camerino, maquillándose y desmaquillándose, buscando una perfección que no la satisface nunca".

Tom Cruise: "Siempre busco un reto y algo que sea diferente". "No estoy de acuerdo con la gente que dice que aprendes más cuando te machacan que cuando triunfas".

SUBTIPO SOCIAL. PRESTIGIO



Demi Moore



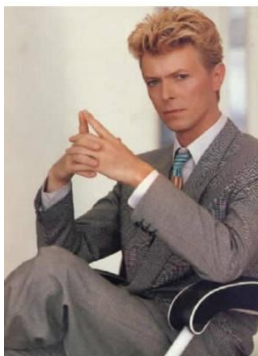
Madonna



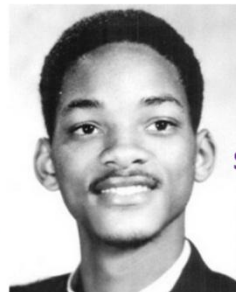
Sharon Stone



Schwarzenegger



David Bowie



Will Smith



Silvio Berlusconi



Teresa de Jesús



Anthony Robbins



Tony Blair

Will Smith: "Muchas personas gastan dinero que no han ganado, para comprar cosas que no quieren, para impresionar a personas que no les agradan". "No sé cuál es mi llamado, pero quiero estar aquí por una razón más grande. Peleo para ser como la persona más grande que haya vivido alguna vez".

T. Blair: "El arte del liderazgo es decir no, no sí. Es muy fácil decir sí."

Santa Teresa de Jesús: "Si en medio de las adversidades persevera el corazón con serenidad, con gozo y con paz, esto es amor". "¡Ay que larga es esta vida! / ¡Qué duros estos destierros! / ¡Esta cárcel, estos hierros / en que el alma está metida! / Sólo esperar la salida me causa dolor tan fiero, / que me muero porque no muero".

D. Bowie: "No quiero conocimiento, quiero certeza."

Madonna. "En el fondo soy una buena chica. Pero también puedo ser una bruja. Soy una persona muy perfeccionista y tengo que soportar mucha presión. A veces, cuando quieres conseguir algo no tienes más remedio que ser una auténtica bruja". "Quiero dominar el mundo. Cada vez que alcanzo la cima de un pico descubro otro al que quiero subir. Es como si no pudiera parar. Quizás debería descansar y admirar el paisaje, pero no puedo. Tengo que seguir. ¿Por qué? No lo sé". "Siempre he querido ser más alta. Tengo el mismo complejo que todas las personas bajitas, siempre queremos ser más altas.". "Cuando era pequeña quería ser negra. Todas mis amigas eran negras. Vivía en Pontiac, Michigan, y los blancos éramos una minoría en el vecindario. Los blancos no abundaban. Todos mis amigos eran negros. Yo estaba muy celosa de mis amigas negras porque tenían trenzas en el pelo y se les quedaba pegado. Así que decidí pasar por la odisea de ponerme alambre en el pelo y trenzarlo para que pudiera pegarse. Me ponía de todo. Pero si ser negro es sinónimo de tener alma, entonces sí, lo soy".

CAMINOS DE DESARROLLO

La pérdida de confianza te lleva a tener sentimientos de falta de adecuación, incompetencia, ineptitud y fracaso. Esta sensación de impotencia genera mucha autocrítica. La compensación está en mirarse en el espejo de la vanidad y construirse un personaje para superar ese estado inicial de abandono emocional.

Tienes, por tanto, un empeño, un empujar, una necesidad de estar activo, conseguir logros, actuar y tener éxito. **Has de probarte a ti mismo que eres un actor independiente y para ello debes estar siempre comprometido con alguna actividad, sin importar muy bien cuál sea. Lo más importante es el hacer en sí mismo; siempre te estás esforzando.**

Esta iniciativa y determinación en las acciones que emprendes no son auténticas, ya que existen para afianzar tu máscara, para compensar tu pérdida de confianza inicial.

Tienes la ilusión de que puedes funcionar y conseguir las cosas por ti mismo, que eres el origen de la acción; también piensas que las cosas suceden de forma separada y aislada en el universo y que el entorno es inadecuado y poco cálido.

Así, te viene bien para tu desarrollo pensar que el universo se cuida y se sostiene a sí mismo y que todo está y estará bien. Que todos los cambios que se producen en el universo están unificados en un funcionamiento armonioso, interconectado e interrelacionado.

Si no crees que eres un actor independiente, no tiene sentido creer que eres inadecuado o que eres un fracaso. El dejar de esforzarte es algo que se consigue al aceptar tu impotencia; así ganas confianza.

La apariencia no tiene mucha autoestima; por esa incapacidad de mirar tus emociones, tienes pocos elementos de referencia para quererte a ti mismo. Entonces, prefieres mantenerte ocupado para que te quieran los demás. Ese afán por agradar desde tu más tierna infancia te lleva a una desvalorización interna muy profunda, como que te cuesta creer en la existencia del Buda de oro y solo te queda reforzar la apariencia de la escultura de estuco, de tu exterior. Eres una máscara que busca la aprobación exterior basándote en tu apariencia, en lo que haces más que en lo que eres, ya sea mostrándote seguro, sexy y apetecible o socialmente bien posicionado. La iniciativa que tomas en estas condiciones está más enfocada a incrementar el poder de la máscara que a tu propio beneficio.

Te viene bien quererte más, cuidarte, dedicarte a ti mismo, no a la imagen que quieres proyectar. Enfrentar tus propios fallos, errores y frustraciones con realismo, darte cuenta que el éxito consiste en ser quien realmente eres y no en la multiplicación de éxitos.

Recuerdo un alto ejecutivo de una multinacional francesa, un exitoso de 30 años al que le hice una consultoría de transición de su puesto a una posición en otra fábrica de la organización. Alguien así era difícil de acompañar porque él ya era muy exitoso y muy efectivo en su trabajo. Mi intervención solo podía ir encaminada a que se quisiera más por sí mismo, no por sus logros dentro de la organización. Le propuse que fuera a un SPA, él solo, a disfrutar. Al cabo de un par de semanas llegó muy cambiado a la sesión. Después de unos cuantos masajes y baños con barro y con chocolate de los que disfrutó, solo me dijo una frase: *"Yo pensaba que esto era ser egoísta"*. Su entrega a los logros, a la organización y al aplauso les lleva a los 3 a olvidarse de sí mismos y animarles a que miren por sus deseos, necesidades y anhelos de su ser más profundo es una intervención generativa que les da mucho poder personal. Con esta intervención, este ejecutivo pudo tomar iniciativas con confianza y determinación que le sacaron *"fuera de su caja"*, y le llevaron más allá de lo que hubiera pensado.

Acabas asumiendo las emociones de la gente que te rodea porque tienes dificultades en conectar con tus propios sentimientos; así te resulta más fácil conectar con los del otro y

creerte que son los tuyos. No sé si llamar a eso empatía, ya que percibes en dónde está el otro para competir con él, para llegar a donde está e ir más allá. Tienes la habilidad de saber dónde está el otro, dónde está la sociedad, las tendencias, solo que esa posición la asumes para convertirte en eso mismo que adoras. Al confundirte con el objeto, pierdes el contacto con el sujeto.

Con esta búsqueda de la mirada del otro, esta máscara busca el respeto, pero no lo da. Recuerdo un ejecutivo al que le hice consultoría en su transición a miembro de la alta dirección de la organización. Lo primero que me dijo es que quería que los altos directivos le respetaran. Acabó comprendiendo que lo importante era que él respetara a estos altos ejecutivos. Si iba buscando que le miraran, iba a acabar mal, mientras que si entraba en una actitud de respeto hacia todos ellos, aún tendría la oportunidad de ser respetado.

Buscas que te respeten para cubrir esa carencia de amor a ti mismo. Ese respeto lo buscas o bien siendo eficiente o siendo atractivo o siendo importante. El respeto es otra cosa: significa mirar la semilla divina en el otro y en ti mismo. Supone entender que existe un orden en el caos en donde tú eres más seguidor que líder y supone bajar la cabeza ante los avatares de la vida, que seguirán existiendo hagas tú lo que hagas.

No te consideras una persona emocional ya que reprimes las emociones. Tu sentimiento base es de carencia, de tristeza, de desamparo, pero lo tapas para no sentirte mal y te pones a hacer para sentirte reconocido por los demás, para tapar esa carencia que no quieres mirar. Ante un reto, es mejor para ti conectar con tus sentimientos, lo que ese reto te provoca y mirar a dónde te lleva ese sentimiento. Después tendrás elementos de juicio para ignorar ese sentimiento con conocimiento de causa o bien hacer algo al respecto.

Desde la confianza, la actitud a desarrollar es la sinceridad emocional, que tiene que ver con la cualidad de ser honesto contigo mismo y dejar mostrar las emociones verdaderas, tal cual las sientes en el momento. Se trata de dejar transparentar las emociones, aunque no sean gloriosas, aunque no convengan. A menudo asumes emociones que no te corresponden para encubrir una mentira emocional que no quieres ver.

Esta actitud implica conciencia emocional, un contacto con el aquí y ahora desde la autenticidad emocional, porque la honestidad comienza por uno mismo. Se trata de exponer con humildad cómo te sientes ante las cosas que te están pasando interiormente.

No se trata tanto de hablar de lo que sientes, sino de mostrarte cómo estás ante lo que te gusta y ante lo que no te gusta de ti mismo. Se trata también de no identificarte con las cosas que haces, para poder mantenerte en el contacto interno aunque sea doloroso, o con miedo o angustia, porque es la manera de recuperar el corazón y sentir la gran capacidad de amor del que te proteges, y poder llenar así tu sensación de vacío interior.

Aunque te resulte extraño, abandonar la falsa apariencia de seguridad y reconocer y respetar que tienes límites, energética y físicamente, es un camino para no perderte a ti mismo: estar en lo que eres, no en lo que tienes que ser. Abandonar la compulsiva necesidad de que los demás te acepten y tomar la iniciativa de ser por ti mismo también forma parte de ese camino.

Te crees tu sonrisa encantadora. La autenticidad sería dejar esa simpatía. La sinceridad sería contactar con tu verdad emocional. Suelen preguntar al otro qué es lo más bonito; no tienes contacto con tu propio gusto. Sinceridad emocional significa mostrar tus emociones, mostrarte como eres, ignorar totalmente el sentir. Conocer tus propias emociones se te hace difícil.

Te viene bien meditar para conectar con tus emociones más profundas, aquellas que son tuyas y no prestadas. Tienes la tendencia a adornarte de necesidades, emociones e ideas. Conectar

con las tuyas es un reto que solo podrás conseguir desde un profundo vacío existencial, en donde no haya otra cosa que tu propio ser.

Observar tus juicios y cómo estos te llevan a una acción constante; es bueno para ti. Mirar cómo estás en el hacer sin conectar contigo, como si fueras un robot sin corazón. Ser lo que los demás quieren que seas no te va a dar la felicidad, ni siquiera la vas a tocar con los dedos. Pensar que tú eres la máscara, que eres lo que haces e identificarte con esa imagen de ti mismo te lleva a un callejón sin salida. No hay futuro cuando tu único punto de referencia son los demás. Como un galgo en una carrera, vas detrás de un conejo de mentira al que nunca alcanzarás.

Dejar de correr detrás del conejo no es fácil; hay mucho *marketing*, mucha mentira que te has tragado desde que naciste y te va a costar darte cuenta de que estás en una película que no es tu película. Date cuenta de que el mundo tiene un orden, que tú eres parte de él y que no hay muchas cosas que puedas hacer para cambiarlo. Unos pensamientos que te van a dar mucho poder personal son solo dejarte fluir y aceptar que el mundo se auto regula, que eres una pieza más del engranaje y que no has de hacer nada para ser aceptado. Aquí vas a descubrir tu intención más profunda, más allá de la apariencia.

Así conseguirás trascender tus juicios sobre la realidad y abrirte a las distintas perspectivas que se te abren. Con esta mirada global, vas observando cómo la realidad es cambiante y cómo tus juicios también fluyen con la corriente del río.

Integrando tu máscara 3 en el triángulo 3/6/9 es lo que te conviene para tener más poder e influencia personal. Normalmente, te viene un impulso para hacer algo y ya lo estás haciendo antes de darte cuenta del mismo impulso. Este hacer de forma inconsciente es típico de esta máscara que se va al 9, a la acción, sin medítárselo, sin reflexionar. De aquí te viene la falsa creencia de que tienes mucha iniciativa. Está bien que te guíes por objetivos; sin embargo, analizar qué puede ir mal, cuál es tu plan B y planificar tus acciones en el tiempo te vendrá muy bien antes de actuar.

Meditar con música clásica de los compositores de este triángulo te viene bien para desarrollar tu alma y poder mirar al Buda de oro de tu interior. Así, la música de Haydn (3), Beethoven (6) o Max Bruch (9), te permitirá ir más allá de tu máscara.

Al hacerlo de esta forma notarás que se abren ante ti muchos escenarios distintos, donde antes solo había acción. Desde esta mirada global podrás respetar al otro, apoyos que ni siquiera habías previsto surgen en un futuro emergente.

Finalmente, si has descubierto que tienes un subtipo más desarrollado que otro:

- Si eres de subtipo conservación te preocupas más por la seguridad, por mostrarte seguro, en control de la situación. Te crees que controlas la situación de tu pequeño universo y te gusta dar esa imagen.
- Si eres de subtipo sexual o relacional te preocupas porque te miren, te admiren, por despertar deseo. Necesitas de la mirada del otro para sentirte bien y te sientes mal cuando no te sientes mirado.
- Si eres de subtipo social te preocupas más por el prestigio, quieres llegar a ser admirado, importante, conocido, alabado, ser un referente social en tu área de influencia.

Intenta equilibrar las cosas añadiendo acciones a lo que haces, para poder estar más equilibrado. De esta forma, si eres tipo seguridad, te viene mirar a los demás, relacionarte con ellos e incluirlos en tu área de seguridad y también mirar un poco más tu posicionamiento en el mundo. Si eres tipo masculino o femenino, te vendrá bien mirar más allá de la imagen que quieres proyectar, la vida real está más allá de la imagen, como que mires por tus recursos y



también tu posicionamiento en el mundo. Finalmente, si buscas prestigio, te vendrá bien conectar con los demás con empatía real y también preocuparte un poco más por ti mismo y menos del mundo.