



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

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

**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 identificado@
- 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.

### Hombre torpe

La torpeza es, por así decirlo, una cierta lentitud del alma en palabras y en obras, y el torpe, un hombre tal como para sacar la suma, cuando está calculando con cuentas, y luego preguntar al que está a su lado: "*¿Cuánto resulta?*" Y si es perseguido en un proceso y ha de actuar en él, olvidarse y marchar al campo; y, siendo espectador en el teatro, quedarse solo por haberse dormido; y después de haber comido mucho por la noche, levantarse para ir al retrete y ser mordido por la perra del vecino; y habiendo recibido algo y habiéndolo guardado él mismo, buscarlo después y no poder encontrarlo; y al anunciarle, para que asista, que se ha muerto alguno de sus amigos, ponerse triste, echarse a llorar y decir: "*¡En buena hora!*" Y es aficionado también a llamar testigos cuando recibe un dinero que se le debe; y en invierno reñir con el esclavo porque no ha comprado pepinos; y rendir de fatiga a sus hijos obligándoles a luchar y a correr; y, cociéndose él mismo una sopa de lentejas en el campo, echar dos veces sal en la olla y dejarla incomible; y cuando llueve Zeus decir...; y si le pregunta alguien: "*¿Cuántos muertos crees que han pasado por las puertas Erieas?*", contestarle: "*Tantos como ojala nos vengan a ti y a mí*".

### De la rusticidad

La rusticidad parece ser una ignorancia carente de modales. El rústico es un hombre capaz de asistir a la asamblea, después de haber ingerido unas gachas y asegurar que ningún perfume huele mejor que el tomillo. Calza unos zapatos mayores que su pie y habla con un gran vozarrón. Desconfía de amigos y parientes y, en cambio, hace partícipe a su servicio de los asuntos importantes y les cuenta a los jornaleros que trabajan su tierra a sueldo las deliberaciones de la asamblea. Cuando se sienta, se remanga la ropa por encima de las rodillas, de forma que quedan al descubierto sus desnudeces. Por ninguna otra razón se detiene o se inquieta en la calle; pero, en cambio, se queda parado mirando, cuando ve un buey, un asno o un macho cabrío. No le produce enojo comerse algo directamente de la despensa ni beber vino puro. Galantea a escondidas con la panadera, y además la ayuda a moler el grano en cantidad suficiente para sí y para el resto de la casa. Mientras desayuna, le echa el forraje a los animales. En persona sale a abrir la puerta y, tras haber llamado al perro y haberlo cogido por el hocico, afirma: "Este es quién protege mi tierra y mi casa". Cuando recibe dinero de alguien, lo rechaza por encontrarlo en muy mal estado e intenta conseguir otro distinto. Si prestó un arado, un cesto, una hoz o un saco, se levanta a reclamarlo por la noche, al acordarse de ellos en su desvelo. Cuando baja a la ciudad, le pregunta al primero que encuentra a cuánto están las pieles y el pescado en salazón, y si hoy es luna nueva. E, inmediatamente, añade que quiere cortarse el pelo en cuanto llegue, cantar en la casa de baños, ponerse clavos en los zapatos y, de paso, pues le coge de camino, recoger las conservas del negocio de Arquias.



## ELIAS CANETI

Nació en 1905 y murió en 1994, fue Premio Nobel de Literatura en 1981. Nació en la actual Bulgaria. Escribió, entre otros, *El Testigo escuchón, 50 caracteres*; algunos de esos caracteres se corresponden de forma bastante aproximada, a los tipos del Eneagrama.

### El Legado.

El Legado vive siempre donde lo utilizan y quiere seguir siendo utilizado. Hay momentos en que no sabe a quién pertenece y espera que se abra un testamento. No bien queda claro quién lo hereda, se torna insustituible. Sabe, por ejemplo, contar. Sabe idiomas. Puede comprar pasajes. Puede cambiar dinero. Nunca dice no, durante toda su vida -y ya no es tan joven- jamás ha dicho no. Decir no va contra su naturaleza, adivina deseos antes de que sus dueños los tengan. Es buen observador. Se diría que vive en el interior de su dueño y lo observa desde dentro. Poco importa quién sea, él no siente diferencias, siente deseos.

El Legado nunca ha estado enfermo, la enfermedad le es ajena. Tampoco ha sido interrogado nunca. Tiene piernas y manos, pero carece de apariencia. Jamás habla en casa, sólo en el camino, cuando hace algún recado; lo trae sin decir palabra, lo deja siempre mudo, con los precios, horarios, mensajes, y otros datos anotados por escrito, y desaparece al instante. Nadie ha estado aún en su cuarto, tal vez tenga uno, aunque si lo tiene apenas estará en él, pues se levanta cuando la familia de su dueño está dormida y se acuesta cuando toda la familia ya lo ha hecho.

El Legado jamás pide un certificado y tampoco lo conseguiría, como no va a ningún sitio por asuntos propios, no los necesita. Es verdad que come, pero lo hace con medida y sin causar molestias. Nadie lo ha visto con la boca abierta, tiene el tino de hacerlo en un rincón, sin ruido. Con disimulo se palpa los dientes, aún le quedan unos cuantos. Sabe de antemano en qué viajes lo necesitan y se compra por su cuenta otro billete en la clase correspondiente. Traduce con fluidez de otras lenguas y es asombroso oírlo hablar en el extranjero, a él, que en su país permanece mudo. La gente hace muchas fotos en los viajes, y a veces, cuando no tiene tiempo de ponerse a un lado, sale él también en la fotografía sin haber sido invitado. La familia del dueño la mira y hace una mueca. Mas también en esos casos se puede confiar en él. Él mismo lleva los carretones a rebelar y cuando vuelve con las fotos, ha desaparecido de ellas. Cómo lo hace es un misterio, no se lo preguntan y él no explica nada, lo importante es que la familia del dueño queda así en familia y el Legado no aparece en ningún sitio.



## 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 introverso.** 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 mediatisada 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 inadmisible 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 próximo 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 quizás 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*”.



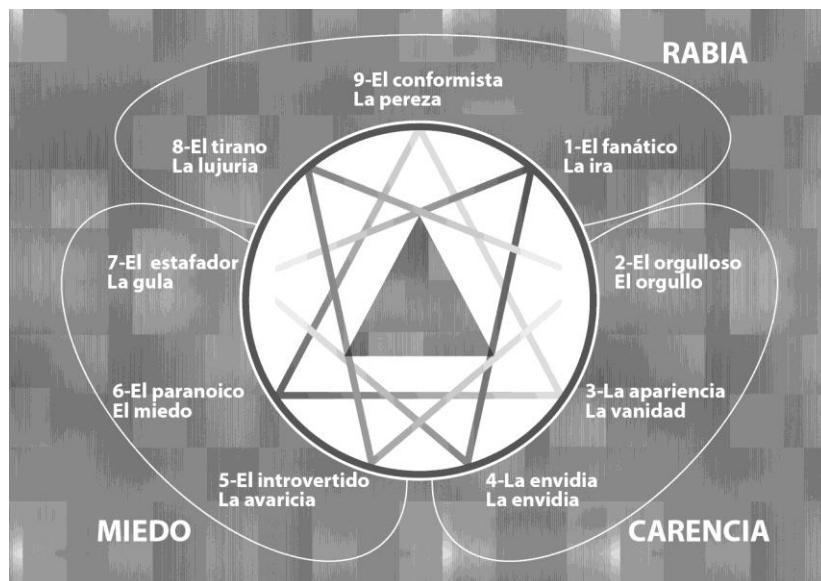
Otra forma de meditar es con música clásica. Es una forma de conectar con nuestra parte divina, estando en actitud meditativa escuchando música, como si el compositor nos estuviera hablando y nosotros solo escucháramos. A lo largo de estas páginas menciono varios compositores que fueron capaces de conectar 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. Descubrirla 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, conóctete 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 introverso 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.**

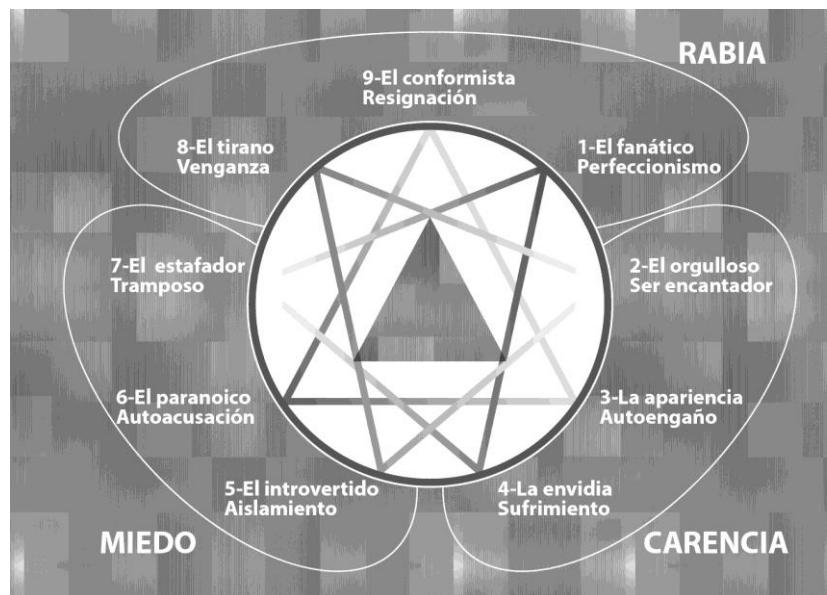
**La enseñanza para el líder: desarrolla la actitud/virtud que se corresponde con tu máscara.**

**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.



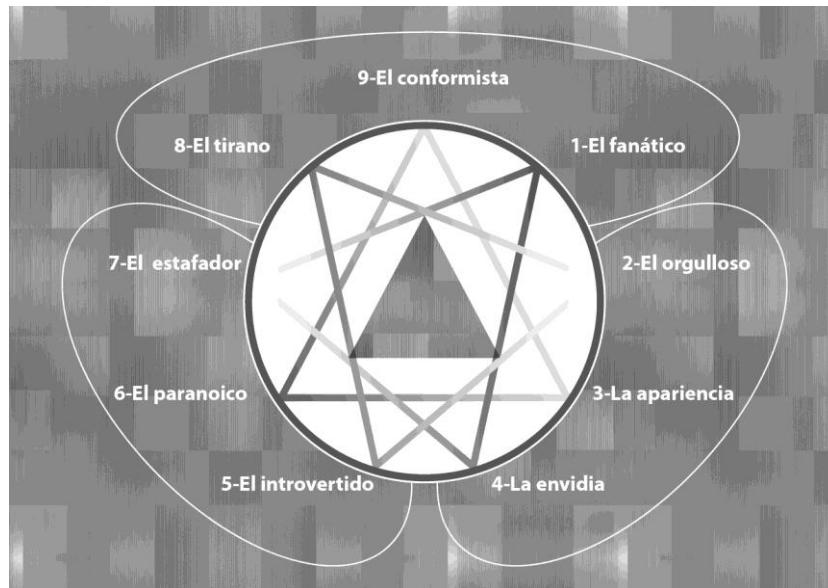
Según la física moderna, al observar un electrón sabemos que estamos modificando su trayectoria y su posición. De la misma manera, al observar nuestros juicios y verlos como perspectivas de la realidad, y no como la realidad misma, modificamos quiénes estamos siendo y también estamos modificando nuestras 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 tríos 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 **integraremos 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 los 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 pueda 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 eneatipos 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.



## MÁSCARA 9. EL CONFORMISTA. CARACTERÍSTICAS.



*El tipo indolente, modesto, receptivo, tranquilizante, agradable y satisfecho*

**Sentimiento de identidad:** Soy calmado, pacífico y fácil de llevar.

**Estado de ánimo/pasión:** La pereza. La rusticidad: falta de dignidad, poco refinamiento.

**Creencia/fijación:** resignación, sobreadaptación... "Yo me quedo para el último". Bondad compulsiva con ingenuidad. Ingenuos y confiados.

**Posición:** poca atención a sí mismo. Crear paz y armonía.

**Contexto:** enfocado en crear paz y armonía.

**Trayectoria:** ¿Donde va Vicente?, donde va la gente.

**Actitud/virtud** Acción esencial.

**Subtipos:** Apetito, Fusión, Participación.

Comportamientos no efectivos	Talentos
<ul style="list-style-type: none"><li>• Evita conflictos</li><li>• Poco asertivo</li><li>• Olvida prioridades</li><li>• Indeciso</li><li>• Poco certero</li><li>• Baja energía</li><li>• Pasivo-agresivo cuando es presionado</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diplomático</li><li>• <i>Easygoing</i></li><li>• Consistente, paciente</li><li>• Inclusivo y colaborativo</li><li>• Desarrolla relaciones duraderas</li><li>• Apoyador de otros</li><li>• Asimila la <i>big picture</i> a través de detalles operativos.</li></ul>

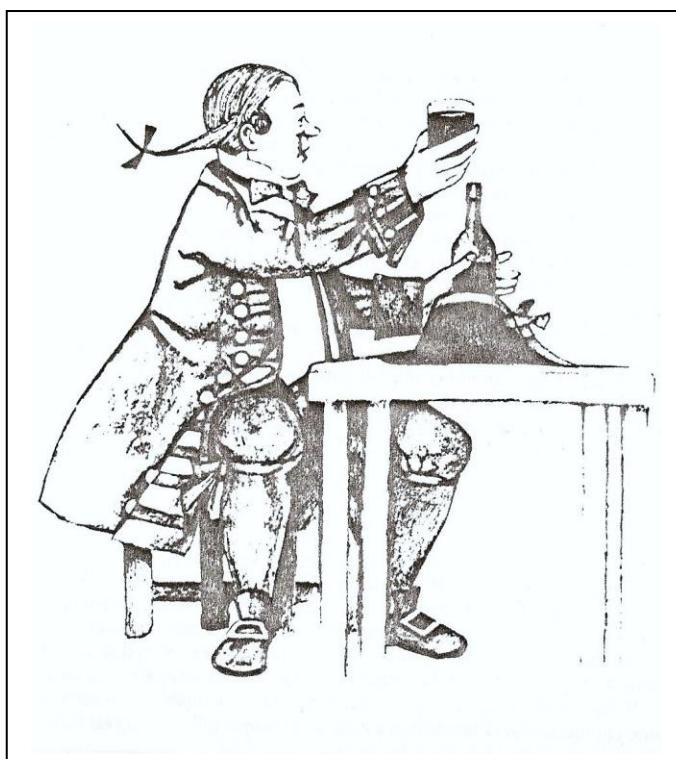
### Creencias limitantes:

- He de olvidarme de mí mismo para poder estar conectado. No está bien que me comporte de forma asertiva.
- Si ofrezco mi protección, no me abandonan.
- Mis deseos no importan. Los deseos del otro son mis deseos.
- No necesito nada porque ya tengo lo necesario, ¿para qué voy a luchar entonces?

*"La pereza que implica no es corporal, sino espiritual: una resistencia a la auto-introvisión o interioridad y una resistencia al cambio". C. Naranjo, 1990.*



## CARICATURAS. DIBUJOS





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

1. La mayoría de la gente se preocupa demasiado por las cosas.
2. No merece la pena molestar por la mayor parte de las cosas de la vida.
3. Casi siempre estoy calmado y tranquilo.-me gusta tener tiempo para no hacer nada.
4. Me gusta tener tiempo para no hacer nada.
5. Soy una persona extremadamente tratable.
6. No recuerdo la última vez que dormí mal.
7. Aunque haya algunas diferencias, me da la sensación de que la mayoría de las personas se parecen mucho.
8. En general, no tengo gran entusiasmo por las cosas.
9. No hay nada tan urgente que no pueda esperar hasta mañana.
10. Necesito estimulación exterior para moverme.
11. Odio gastar mi energía en nada. Trato de encontrar enfoques de las cosas que no supongan un gasto de energía.
12. Mi actitud es “No dejes que nada te trastorne”.
13. Puedo ser un árbitro desapasionado porque para mí las dos partes son igual de buenas.
14. Odio que me perturben.
15. Generalmente, sigo la línea de menor resistencia.
16. Merecio de ser una persona estable.
17. Tiendo a quitar importancia a las cosas para que los demás se tranquilicen.
18. No creo que yo sea lo único importante.
19. Me cuesta escuchar y prestar atención.
20. Conuerdo con este enunciado: “por qué estar de pie cuando se puede estar sentado y por qué estar sentado cuando se puede estar tumbado”



## LA MÁSCARA 9

**Carácter sobreadaptado**, no le gustan los conflictos, y para no tenerlos posterga demasiado las cosas o da preferencia al deseo del otro.

**No entran en conflicto en las discusiones.** Tienen dificultad para decir que no. Miedo a equivocarse. Hiperactividad (para no contactar con ellos mismo).

**Animal de costumbres** a las que da una importancia y valor extraordinario. Es una persona amorosa, simple y austera, jovial, extrovertida.

Se evade de las cosas fundamentales, siempre va a lo ligero. No son perezosos en el sentido habitual, **su pereza es una pereza de espíritu y una pereza con relación al cambio**, un más vale dejar las cosas como están.

No se da a sí mismo demasiada importancia, es una persona que vive a través del grupo, empatiza con el entorno social.

**Le faltaría ser más egoísta, ésa sería su buena cualidad, su labor.** Volverse de una atención al mundo a una atención a sí mismo.

## Subtipos. Videos y música.

### S. El subtipo social

#### PARTICIPACIÓN

1. El mayordomo
2. Bagdad Café
3. Invictus
4. Lincoln
5. Laurel y Hardy

### MÚSICA

1. Max Bruch. Kol Nidrei
2. Max Bruch. Violin Concerto no.1

### C. El subtipo conservación,

#### APETITO

1. Boston Legal (2)
2. Tomates verdes fritos
3. Un sueño posible

### R. El subtipo sexual o relacional

#### FUSIÓN

1. Forrest Gump
2. En tus zapatos



## 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...

- **El hambre de afecto se convierte en deseo de comida, y de ahí que da personas gruesas. Pueden llegar a ser una persona convencionales que tienen una visión provinciana de las cosas. Mucha gente de la banca.**
- **Es como si ser en la vida se transformase en el tener, no un tener posesivo. Su tener se conforma con las cosas concretas de la vida. Su apetito es un apetito lúdico como sustituto a la falta de haber sido niño. Su voracidad también es una voracidad de distracción.**
- **Tiene un espíritu de posesión, mi pan es mi pan, mi territorio es mi territorio, la palabra de apetito se les aplica literalmente y se les nota en el volumen. Son personas que somatizan la necesidad de amor tragando amor simbólicamente con la comida.**

**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.

- **Ser a través del otro. Se confunde con el otro, ser para el otro hasta el punto de tragárselo. Los propios deseos están en segundo lugar, los del otro tienen prioridad.**
- **Las necesidades de la persona amada son sus necesidades. Pasión por la fusión por una unión simbiótica.**
- **Idealiza al ser bueno y bondadoso y lo identifica con el otro. Este instinto le lleva a una unión insoluble, aunque la relación vaya, mal o sea maltratado .**
- **Es un fundirse no desde la individualidad sino un vivir a través del otro. Tus deseos son mis deseos. Vivir en fusión.**

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

- **La pasión de estar incluido, participar con el grupo.** Es importante ser aceptado y ser parte del grupo. El sufrimiento más grande es el no pertenecer. El social hace lo mismo que el sexual, pero a nivel de la nación, del grupo, de un colectivo de personas.
- **Participa pagando un servicio para ser aceptado por los demás. Se sacrifica para ser un digno ciudadano. Es una pasión de pertenecer.**
- **Necesita sentirse parte de algo; para ello desarrolla un espíritu servicial.**
- **Un ejemplo es una madre con muchos hijos; se siente exprimida por los demás.**
- **Deben trabajar en decir que no.**



## SUBTIPO CONSERVACIÓN. APETITO



Sancho Panza



Melissa McCarthy



Jorge García  
(Hurley)



Max Bruch



Bridget  
Jones



John Goodman

**John Goodman:** "El futuro de la Seguridad Social ha empeorado, y cada año retrasamos la reforma, lo que aumenta el costo que estamos empujando a nuestros hijos". "La gente en Medicaid debe tener acceso al mismo seguro médico que el resto de la población. Si están separados, será un plan pobre para los pobres". "Sólo soy un hombre perezoso. Prefiero sentarme en mi sillón y actuar." "Créeme, a nadie le gusta más el pan que a mí". "Esto pasa a ser que el poder de la risa y el amor vence al poder del miedo en cada momento. ¿Sabes?, odio sonar cursi al respecto, pero es la verdad, y creo que eso es de lo que esta película trata."

**Bridget Jones (de la película):** "Todo empezó el día de año nuevo, en mi trigésimosegundo año de soltera. Una vez más estaba sola y tenía que asistir al bufé anual del pavo al curry de mi madre. Todos los años trata de emparejarme con algún muermo de mediana edad con cabellera espesa, y me temía que ese año no sería una excepción". "Y fue entonces, justo entonces, justo entonces, aquel fue el momento. De repente me di cuenta de que, a no ser que algo cambiara en seguida, iba a llevar una vida en la que mi relación más importante sería con una botella de vino. Y al final acabaría muriendo gorda y sola, y me encontrarían tres semanas después medio devorada por pastores alemanes". "Propósito número 1: evidentemente, perder diez kilos. Número 2: echar siempre las bragas de la noche anterior en el cesto de la ropa sucia. No menos importante, encontrar un novio amable y sensato, y no seguir estableciendo lazos afectivos con ninguno de los siguientes tipos: alcohólicos, adictos al trabajo, fóbicos al compromiso, mirones, megalómanos, gilipollas emocionales o pervertidos. Y sobretodo no soñar con una persona en concreto que encarna todas estas cualidades".



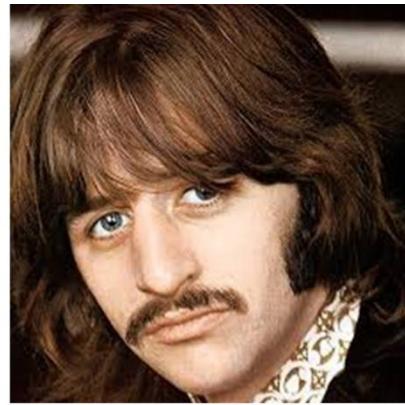
### SUBTIPO SEXUAL. FUSIÓN



Margie Simpson



Rosalynn Carter



Ringo Starr



James Stewart



Ingrid Bergman

**Ringo Starr:** "Les advierto, con paz y amor, que tengo demasiadas cosas que hacer. Así que no me envíen cartas para autografiar, gracias, gracias, pero no serán firmadas. De todas formas, paz y amor, paz y amor". "Fue mágico. Quiero decir, hubo momentos de cariño entre cuatro personas. Un acercamiento increíble, con cuatro jóvenes que realmente se amaban, fue realmente sensacional." Me gustaría que los fans tomaran meditación en vez de drogas."

**Ingrid Bergman:** "Para ser feliz basta con tener buena salud y mala memoria". "Nunca he buscado el éxito para obtener fama y dinero. Es el talento y la pasión lo que cuenta para tener éxito". "¡Nunca más! No veo ninguna razón para el matrimonio, una vez más. Tres veces es suficiente".

**James Stewart (de sus películas):** «Es como todas las guerras, supongo. Los que la dirigen la están ganando, los políticos se llevarán la gloria, pero los soldados simplemente desean volver a casa.». «Nadie es un fracaso si tiene amigos». «Las causas perdidas son las únicas por las que vale la pena luchar».



### SUBTIPO SOCIAL. PARTICIPACIÓN



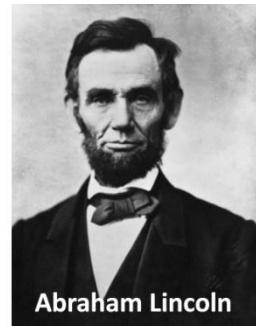
Winston Churchill



Jordi Pujol



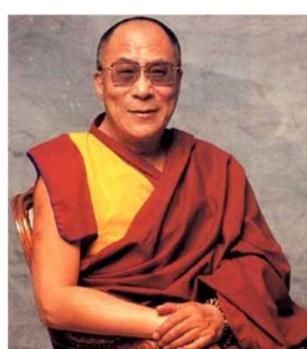
Oliver Cromwell



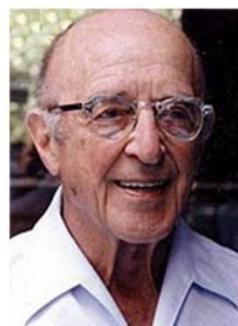
Abraham Lincoln



Nelson Mandela



Dalai Lama



Carl Rogers



Isabel II

**Oliver Cromwell:** "El que deja de ser mejor a cada paso simplemente deja de ser bueno.". "Unos tienen comida y no tienen apetito; otros tienen apetito y no tienen comida. Yo tengo ambas cosas. Loado sea el Señor."

**Jordi Pujol:** "Cataluña es la mejor maquina de tren que tiene España".

**Abraham Lincoln:** "Si la esclavitud no es injusta, entonces no hay nada injusto." "¿Acaso no destruimos a nuestros enemigos cuando los hacemos amigos nuestros?" "Al no querer ser esclavo, tampoco quiero ser amo." "La democracia es el gobierno de la gente, por la gente, para la gente." "Más vale ceder el paso a un perro que dejarse morder por él." "Mejor es callar y que sospechen de tu poca sabiduría que hablar y eliminar cualquier duda sobre ello." "Ningún hombre es demasiado bueno para gobernar a otro sin su consentimiento." "Puedes engañar a todo el mundo algún tiempo. Puedes engañar a algunos todo el tiempo. Pero no puedes engañar a todo el mundo todo el tiempo." "Suavizar las penas de los otros es olvidar las propias."

**Dalai Lama:** "Se dice que nuestro enemigo es nuestro mejor maestro. Al estar con un maestro, podemos aprender la importancia de la paciencia, el control y la tolerancia, pero no tenemos oportunidad real de practicarla. La verdadera práctica surge al encontrarnos con un enemigo". "El éxito y el fracaso dependen de la sabiduría y la inteligencia, que nunca pueden funcionar apropiadamente bajo la influencia de la ira".

**Isabel II:** "El dolor es el precio que pagamos por el amor".



## CAMINOS DE DESARROLLO

**Tu falta de confianza te lleva a sentirte que no estás sostenido por la vida y te quedas con la sensación de que no eres amado porque no posees lo que es amoroso. De aquí viene la idea de sentirte intrínsecamente inferior, de que algo anda mal en ti.**

Entonces, no te queda más que tu alma se duerma a la verdadera realidad de la existencia. ¿Para qué preocuparte en buscar la verdad cuando te sientes por debajo? Parece más emocionante observar la vida antes que trabajar en uno mismo. Es una forma de hacerte sentir algo a través de la dura piel de tu conciencia.

**Tu ilusión es creer que, estando al servicio de las necesidades de los demás, satisfaces las propias. La solución a este conflicto interno pasa por hacer crecer en ti mismo una sensación de belleza interior. Te viene bien desarrollar más el amor a ti mismo, quererte más, sentirte en el centro de tu mundo, cuidarte.**

Las demás máscaras suelen pecar de exceso de egoísmo, pero ese no es tu caso, ya que te viene bien mirar por tus propios intereses antes que los de los demás.

Una vez que tengas la suficiente confianza como para vivir la vida ocupando tu lugar, te viene bien mirarte como parte del proyecto global, fluyendo con la vida y asumiendo tu parte del trato.

**Así podrás ser empático con los demás en una posición de igualdad, sin necesidad de someterte a sus deseos y necesidades, solo observándolos dentro del flujo de la vida.**

Te viene bien observarte en la forma en que te abandonas, en que no te ocupas de ti mismo, en que das prioridad a otras personas de tu entorno, en que pones las necesidades de los demás por encima de las tuyas. Al observarte, verás que poco a poco vas valorándote, que esa forma de ver la vida solo es un enfoque y que ese enfoque solo está en tu cabeza.

**Tienes rabia en tu interior que tapas. Tantos años postergándote han hecho de ti una persona que se oculta y que se rebaja. Estás saturado de humillaciones y eso lo puedes cambiar: solo depende de ti. Puedes sacar esa rabia hacia fuera y ver qué has de hacer para ocupar el sitio que te corresponde en tu vida, en tu trabajo, con tus amigos, con tu familia. Una vez que lo consigas, serás capaz de actuar de forma impecable, haciendo lo correcto en tu pequeño mundo en donde te sientas a gusto contigo, con los demás y con el entorno.**

La acción esencial es la actitud que has de desarrollar, que tiene que ver con la acción desde la propia interioridad sin la interferencia de la mente, que surge naturalmente de las necesidades físicas y emocionales de funcionar en armonía con tu entorno. Es la acción que viene de la intuición. Es discriminar lo que realmente se precisa hacer y hacerlo.

Es una acción espontánea que viene desde la inspiración, estar abierto a la inspiración, a la escucha de la voz interior.

Tienes la creencia de que en la vida te va a ir mejor si te quedas **para el final**; por eso te escondes y quieres pasar desapercibido. Eres ingenuo, confiado y demasiado bondadoso. Te viene mejor ser más asertivo contigo y con los demás, pensar que tienes derecho a disfrutar de la vida y que puedes luchar por tus propios retos.

Habitualmente, estás en la acción y de ahí vas a planificar y a pensar qué puede ir mal. Luego vuelves a la acción. En este proceso te viene bien incorporar tus propias emociones, necesidades, deseos y anhelos; lo que tú ganas con eso. Esto te dará más poder e influencia personal.

Tu proceso de liderazgo pasa por ganar confianza, en ti mismo y en la vida. Entonces podrás tener iniciativa en las cosas que te involucran, con iniciativa y determinación.



Recuerdo una cliente conformista a la que le hice consultoría de liderazgo que quería sacarle partido en invierno a una casa rural que alquilaba en verano. Quería ofrecerla para hacer cursos de yoga, de desarrollo personal, de terapias alternativas,... Su enfoque estaba en el dinero, en su marido, en los clientes, pero lo que más le costaba era encontrar su propio beneficio, lo que ella ganaba con su proyecto, que al fin y al cabo era de lo que se trataba.

**Este tránsito por los talentos de tu triángulo, 3/6/9 también lo puedes vivir en actitud meditativa escuchando a Max Bruch (9), a Beethoven (6) o a Haydn (3).**

De esta forma, tendrás una mirada global y accederás a distintas perspectivas en donde tú puedes ser el protagonista de tu película. Distintos escenarios se abren ante ti y apoyos sinceros te puedes encontrar en el camino.

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

- Si eres de subtipo conservación apetito te preocupas demasiado por lo tuyo, por tu comodidad, tus rutinas y por lo tuyo.
- Si eres de subtipo sexual fusión te preocupas demasiado por fusionarte para subsistir. Buscas a alguien a quien entregar tu vida y ahí te pierdes.
- Si eres de subtipo social participación te preocupas mucho por ser parte del grupo, de una camarilla, de ser aceptado.

Intenta equilibrar las cosas añadiendo acciones a lo que haces, para poder estar más equilibrado. Así, si eres tipo apetito, busca personas con las que puedas tener relaciones de igualdad. También te viene bien mirar a la sociedad en la que vives y ver qué puedes hacer para construir un mundo mejor para ti y las personas que te rodean.

Si eres de subtipo fusión intenta ser más independiente en tu vida. También te viene bien mirar a la sociedad y ver cómo integrarte en los grupos que te rodean, desde una posición de igualdad.

Finalmente, si tu orientación es la sociedad, eres de subtipo participación. Te viene bien mirar a tu área de seguridad y no tener tanto anhelo en ser parte del grupo. También en relacionarte con los demás desde la igualdad y el compromiso.