

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

Hay 9 máscaras principales. Aquí comenzamos por la máscara 6.

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 cobardía

En efecto, la cobardía parece ser una cierta deficiencia del espíritu causada por el miedo. El cobarde se comporta de la siguiente manera: en medio de una travesía confunde los promontorios con naves de piratas. Desde el momento en que hay marejadilla, investiga si alguno de los pasajeros no está iniciado. Al piloto le pregunta, mientras otea el cielo, si la ruta seguida ofrece un buen calado y qué opina del tiempo. A su vecino de asiento le confía que está receloso por causa de un cierto sueño. Tras quitarse la túnica corta, se la da al esclavo y pide que lo desembarquen.

En el transcurso de una expedición militar, cuando entra en combate la infantería, llama a todos pidiendo que, permaneciendo a su lado, estén alerta y añade que es difícil discernir cuáles son los enemigos. Al oír el fragor de la lucha y ver los primeros caídos, dice a sus compañeros de armas que se va a coger la espada, pues la deja olvidada con las prisas. Sale corriendo hacia su tienda y, tras quitar de en medio al esclavo con la excusa de que averigüe dónde están los adversarios, esconde el arma bajo la almohada y deja pasar mucho tiempo como si estuviera buscándola. Estando aun en la tienda, al ver a uno de sus amigos que lo traen herido, corre hacia él, le da ánimos y ayuda a llevarlo. Después le presta los primeros auxilios, le lava la herida y, sentado a su cabecera, le aparta las moscas. En una palabra, hace de todo menos luchar contra los enemigos. Cuando el trompeta toca generala, el, sentado en la tienda, protesta: “¡Vete a paseo! No vas a dejar que este hombre coja el sueño con tanto estruendo.” Cubierto de una sangre manada de una herida ajena, se hace el enconradizo con los que vuelven del combate y les cuenta, como si hubiese puesto en juego su propia vida: “He salvado a uno de nuestros amigos.” Hace venir ante el que esta postrado a miembros de su demo y de su tribu para que le vean, y a cada uno de estos les explica que fue él, personalmente, quien lo trajo hasta la tienda con sus propias manos.

De la desconfianza

Por supuesto, la desconfianza es una sospecha de maldad en todos los seres humanos. El desconfiado es un individuo capaz de enviar a un esclavo a hacer la compra y, a continuación, mandar a otro para que se informe de cuanto ha comprado. Cuando se traslada, él lleva el dinero personalmente y en cada estadio, se sienta a contar lo que hay. Estando ya en la cama, le pregunta a la mujer si ha cerrado el arcón, precintado el aparador y echado el cerrojo en la puerta del patio. Aunque éste responda afirmativamente, él se levanta del lecho, a pesar de su contestación y, tras encender una lamparilla, hace un recorrido, desnudo y descalzo, inspeccionándolo todo. Sólo entonces, y a duras penas consigue conciliar el sueño. delante de testigos reclama los intereses a los que le deben dinero, a fin de que no puedan decir que no. Está dispuesto a dar su manto a limpiar no al tintorero que trabaja mejor, sino al que tenga un fiador de mayor garantía. Cuando alguien viene a pedirle en préstamo unas copas de la vajilla, él no accede en la mayoría de los casos. Si se trata de un pariente o de un amigo, lo permite, faltándole poco para someterlas a la prueba del fuego, pesarlas e incluso, exige un fiador. Al esclavo que le acompaña, le ordena que no vaya detrás, sino delante, para poder vigilarle, por miedo de que se escape en el camino. A los que le compran algo y le dicen: "Dime cuánto es y apúntalo, ya que ahora no tengo tiempo", él les replica: "No te preocupes por enviármelo, pues yo voy a acompañarte hasta que estés desocupado".

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.

El Cazaperfidias

El Cazaperfidias escudriña los rincones y no se deja engañar . Sabe que hay oculto tras las máscaras inofensivas, adivina al instante lo que alguien quiere de él y, antes de que la máscara caiga por sí sola, la arranca con gesto rápido y decidido.

El Cazaperfidias también puede esperar. Frecuenta a los hombres y los observa, todo tiene algún significado. Basta con que alguien doble el meñique para conocer sus horribles propósitos. Todos le tienen entre ojos, el mundo está plagado de asesino. Cuando alguien le observa, el desvía rápidamente la mirada, el otro no debe notar que ha sido descubierto: que goce un poco mas de sus veleidades cleptómanas e incube impunemente sus diabólicos proyectos. Al Cazaperfidias no le importa pasar por tonto una temporada. Entretanto va hirviendo por dentro, y hierve tanto que podría elaborarse. Pero procura que esto no suceda y ataca cuando aún hay tiempo.

El Cazaperfidias colecciona malas intenciones. Tiene espacio para ellas, las guarda como es debido y a su bolsillo, que está lleno de perfidias, lo llama la Caja de Pandora. Camina suavemente para no asustar antes de tiempo a las máscaras. Si tiene algo que decir, lo dice con voz dulce y habla lentamente, como si tuviera dificultades. Cuando mira a alguna piensa, para despistar, en otro.

A las citas llega siempre a destiempo, mucho más tarde, como si se hubiera olvidado. El enemigo se cree así seguro y tiene tiempo para hacerse una imagen falsa de él. Por último se presenta, pide excusas humildemente y justifica su tardanza con algún motivo espeluznante; bajo la mesa, el infame, se frota ya las manos. Luego el Cazaperfidias le deja hablar un buen rato, y sin decir nada, inclina varias veces la cabeza para mostrar su conformidad, lanza miradas estúpidas y admirativas, se asombra, ríe y deja escapar algún elogio.

Hasta ahora todos han caído en su trampa. El Cazaperfidias se despide, le da la mano al sinvergüenza, se la estrecha con fuerza, le dice en tono cordial: "Voy a pensármelo", y se encamina a casa para clasificar las perfidias (no se le ha escapado ni una) y ordenarlas de acuerdo a un sistema.

Tiene un talento especial para los sistemas. Al fin y al cabo, todo en el mundo obedece a un sistema, nada es casual, cada infamia está ligada a las demás. En el fondo es siempre el mismo sinvergüenza que recurre a infinidad de disfraces para guardar las apariencias. Con su aguda perceptividad, el Cazaperfidias interviene, desenreda todo un lio y lo extrae del montón, lo mantiene en alto y compadece en secreto al creador, que si bien tuvo mucha habilidad, no desplegó la suficiente para engañarlo.

El Tientahéroes.

El Tientahéroes merodea en torno a los monumentos y tira de sus pantalones a los héroes. Sean de piedra o de bronce, en sus manos cobran vida. Muchos se alzan en zonas transitadas y es mejor dejarlos. Pero los de los parques le vienen de maravilla. Merodea un rato alrededor o acecha entre los arbustos. Cuando el último visitante ha desaparecido, sale de su escondite, trepa con habilidad hasta el pedestal y se instala junto al héroe. Se queda inmóvil un instante y cobra ánimos. Es muy respetuoso y no actúa de inmediato. Piensa también por donde le sería más cómodo. No basta con poner la mano en una curva, hay que tener algo entre los dedos, de lo contrario no podría tirar: necesita algún pliegue. Cuando agarra alguno no lo suelta en mucho rato, es como si lo tuviera entre los dientes. Siente cómo la grandeza va invadiéndole y se estremece. Ahí descubre su verdadero ser y sus múltiples capacidades. Ahí vuelve a proponérselo todo, tira firmemente y pronto rebosa de energía; se pondrá en acción mañana.

El Tientahéroes no sigue trepando, sería indecoroso. Podría saltar hasta el hombro de piedra y susurrar algo al oído del héroe. Podría tirarle de la oreja y reprocharle muchas cosas. Pero eso sería el colmo de la infamia. Se conforma con el modesto lugar que le corresponde y no suelta los pliegues del pantalón. Pero si persevera, si no desperdicia ni una noche, y tira cada vez con mayor fuerza, llegará un día, un día luminoso, en el que él suba de un poderoso salto y, con sorna y ante todo el mundo, le escupa al héroe en la cara.

El Teóforo

El Teóforo no necesita preguntarse qué es lo justo, lo consulta en el Libro de los Libros.- Ahí encuentra cuanto le hace falta. En él tiene un “respaldo. En él se apoya con fuerza y convicción. Todo cuanto quiera emprender estará suscrito por Dios.

Encuentra los dogmas que necesita, hasta en sueños los encontraría. No ha de preocuparse por las contradicciones: redundan en beneficio suyo. Desdeña lo que le es inútil y se aferra a algún dogma incontrovertible. Lo hace suyo para siempre hasta alcanzar lo que quería con su ayuda. Pero luego, cuando la vida retoma su curso, encuentra uno nuevo.

El Teóforo confía en el pasado más remoto y recurre a él. Las exquisiteces de los nuevos tiempos resultan superfluas y es mucho mejor soslayarlas, no hacen sino complicarlo todo más. El hombre anhela una respuesta clara, que permanezca inalterable. Cualquier respuesta titubeante es inutilizable. A preguntas distintas, dogmas diferentes. ¡Y a ver quién le hace una pregunta que él no pueda contestar satisfactoriamente!

El Teóforo lleva una vida metódica y no pierde el tiempo. Aunque el mundo se derrumbe alrededor, él jamás duda... El que lo creó vendrá a salvarlo de la destrucción en el último instante, y si fuera ya insalvable. lo reconstruirá después de la catástrofe para que su Palabra perdure y se cumpla. La mayoría perecerá por no escuchar su Palabra. Pero quienes la escuchan, no perecerán realmente. El Teóforo se ha librado siempre de todo mal. Miles han caído en torno suyo. Pero él sigue ahí, jamás le ha sucedido nada. ¿no es esto acaso una señal?

Consecuente en su humildad, el Teóforo no se vanagloria de ello. Conoce la estupidez de los hombres y los compadece. ¡Podrían pasarlo tantísimo mejor! Pero no quieren. Creen vivir en libertad y no sospechan hasta qué punto son esclavos de sí mismos.

Cuando monta en cólera, el Teóforo los amenaza, aunque no con sus palabras. Hay palabras mejores para fustigar a los hombres. Se yergue con la garganta hinchada como si estuviera en lo alto del Sinaí, y retumba y amenaza y escupe y relampaguea y estremece a la chusma hasta las lágrimas. ¿Por qué se niegan a escucharlo una vez más? ¿Cuándo lo escucharán finalmente?

El Teóforo es un hombre hermoso, con voz y melena.

El megalólogo

¿ El Megalólogo compara y mide, tiene sus propias medidas, que varían según la época y las circunstancias. Hay eminencias proclives a dejarse investigar y otras que se resisten. Tiene preguntas certeras e inconfundibles, tiene también pequeños látigos. Mucho depende de los lugares de nacimiento; hay algunos poco propicios para que surjan eminencias, tal vez debido al agua. Son los que siempre se abandonan. Otros, en cambio, amenazan con desbordarse, pues su elevada tasa de crecimiento es conocida. El Megalólogo es insobornable y tiene criterios objetivos. Saca una regla de su bolso, un compás, una balanza, un sextante, lo maneja todo a la perfección, lo hace todo en un instante, calcula y valora, suma, resta y desecha con gesto displicente a cuantos no se adecuen a sus medidas.

El Megalólogo no simplifica su tarea, se mata trabajando. Pero también tiene momentos de euforia en los que arroja todo su instrumental por tierra, alza los brazos al cielo y exclama: "¡Genio!" ¡Y no hay nada más que decir! Corre el rumor de que no disfruta mucho midiendo y hace todo aquello sólo para presentarse, súbita e irrevocablemente, con un genio. Y entonces no hay explicaciones que valgan, de nada sirve el lugar de nacimiento más ilustre y el peor tampoco logra frustrar nada. El Megalólogo procura que el número de genios no aumente demasiado. Estos, además, sólo se dan enteros y es totalmente erróneo presentarse con cuartos u octavos de genio. De nada sirven los métodos normales de cálculo, tal vez podría avanzarse con el cálculo integral, aunque también esto es dudoso. Lo esencial es que el número de genios sea limitado en cada siglo.

Es, pues, recomendable no encumbrar a nadie sin motivos apremiantes. Muchos se mantienen ocultos largo tiempo, no los huele cualquiera. Otros yacen bajo tierra a gran profundidad. Sólo el propio Megalólogo posee una varita mágica, y puede costar toda una vida conjurar a una docena de genios del pasado en el que se esconden complacidos. El Megalólogo tenía, según dicen, madera de genio, pero optó desde muy joven por su durísimo oficio. Personificación misma de la ley moral, su conducta es intachable, y como el robo se sitúa inmediatamente después del crimen y todos los genios, al igual que los cuervos, roban sin ningún escrúpulo, él renunció a ser uno de ellos y se contenta con sondear su insondeabilidad.

El Megalólogo accede a cargos y dignidades, nadie los merece tanto como él, pues sin su ayuda la humanidad no existiría, nadie sabría dónde hay un genio escondido, nadie sabría exhumarlo, limpiarlo, desempolvarlo y quitarle las lacras morales que lo aquejan, nadie sabría cómo proclamarlo, cuánta luz necesita, con qué alimentarlo, cómo y con qué frecuencia airearlo, de qué enemigos mantenerlo alejado para que no estalle, y nadie sabría en qué momento hay que taparle nuevamente la boca.

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.

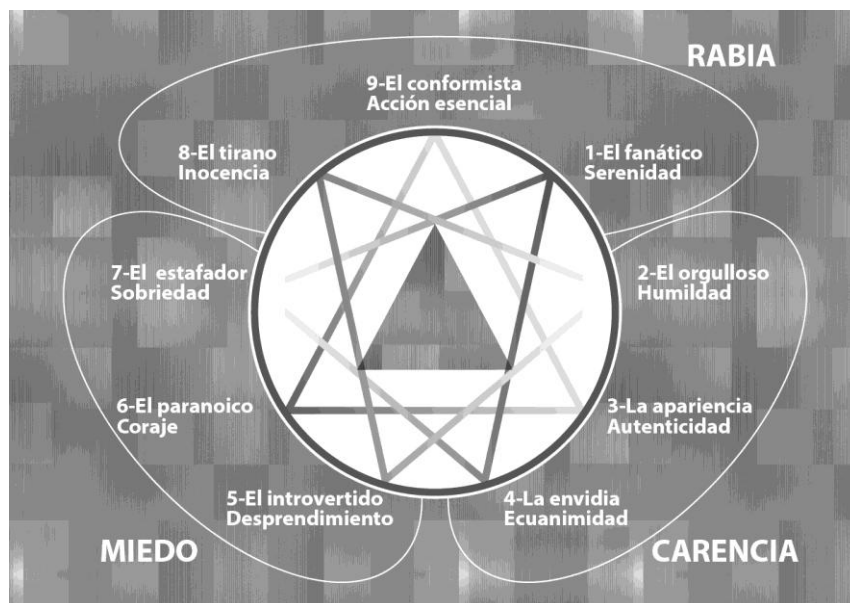
Además de observar cómo se pone por debajo en el conflicto, cómo se esconde y cómo se olvida de sí mismo, le viene bien sacar esa rabia para fuera y ver qué hay ahí para él. Qué le

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, concéte 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.

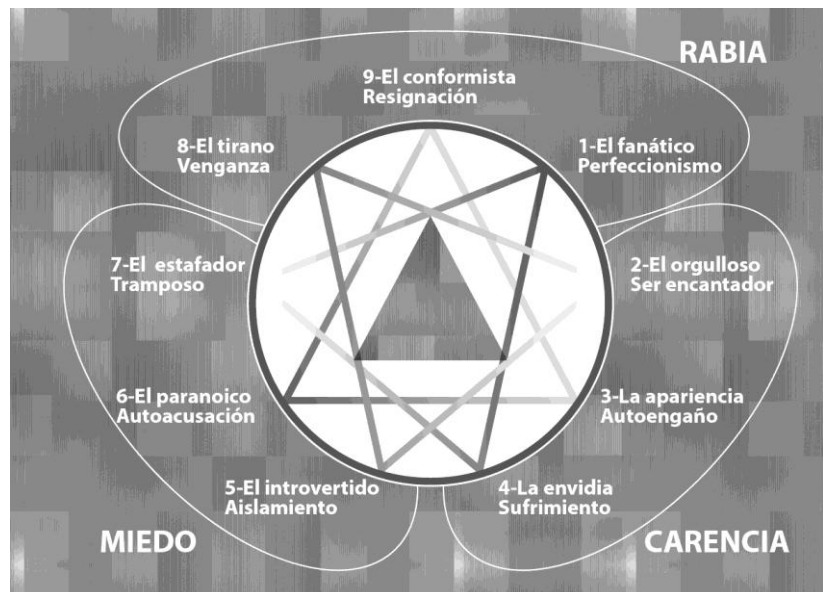
De esta forma, somos capaces de transitar desde nuestro estado de ánimo fijo a la actitud apropiada. Esto supone pasar de una emoción fija, anclada en nuestra máscara, a una actitud más apropiada, para que nuestra alma crezca y se fortalezca. **Al hacerlo, tomamos la iniciativa de lo que nos está pasando 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.



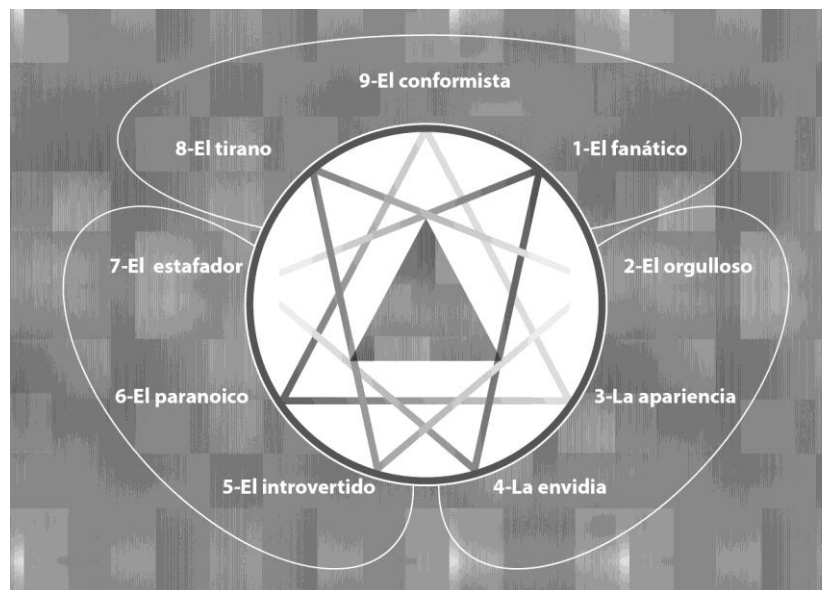
Según la física moderna, al observar un electrón sabemos que estamos modificando su trayectoria y su posición. De la misma manera, al observar nuestros juicios y verlos como perspectivas de la realidad, y no como la realidad misma, modificamos quiénes estamos siendo y también estamos modificando nuestras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



MÁSCARA 6. EL PARANOICO. CARACTERÍSTICAS.

El tipo comprometido, orientado a la seguridad, encantador, responsable, nervioso y desconfiado



Sentimiento de identidad: Soy amigable, dependiente, leal.

Estado de ánimo/pasión: el miedo. Una forma de miedo es la actitud de hacerse el héroe (Don Quijote), decirse a sí mismo: "no soy débil". El miedo puede expresarse también directamente como cobardía, como una personalidad tímida, inhibida.

Creencia/fijación: la autoacusación (hacia fuera y hacia dentro). Puede ser acusador de los demás, pero especialmente es un acusador de sí que proyecta.

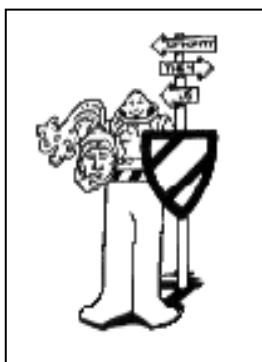
Posición: ¿Qué puede ir mal? ¿Cómo puedo yo estar seguro y a salvo?

Contexto: se percibe como algo peligroso.

Trayectoria: Atención puesta en lo que puede ir mal. Lentitud. Búsqueda mediatizada por la cabeza, un poco paranoico.

Actitud/virtud: Coraje

Subtipos: Calor, Fuerza, Deber.



Comportamientos no efectivos	Talentos
<ul style="list-style-type: none"> • Preocupado, reactivo • No le gusta la ambigüedad • Auto sacrificado • Demasiado cauteloso o tomando demasiados riesgos • Demasiado aceptador o demasiado desafiante • Desarrolla proyectos propios con ideas de los demás. • Tiene muchas expectativas catastróficas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable. Leal a la compañía y a sus empleados. • Práctico • Colaborativo • Estratégico • Intelectual • Perseverante • Anticipa temas o problemas

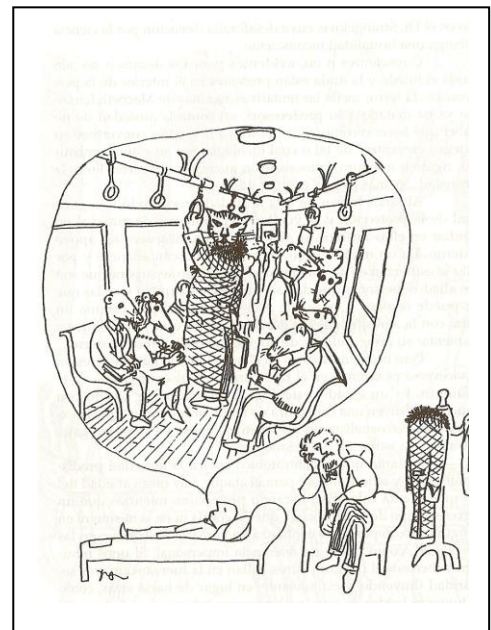
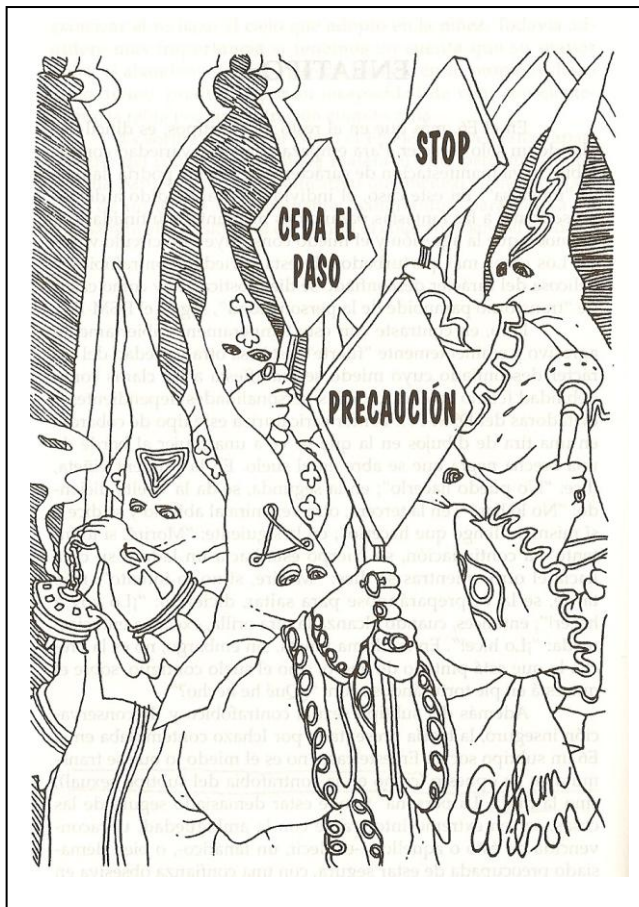
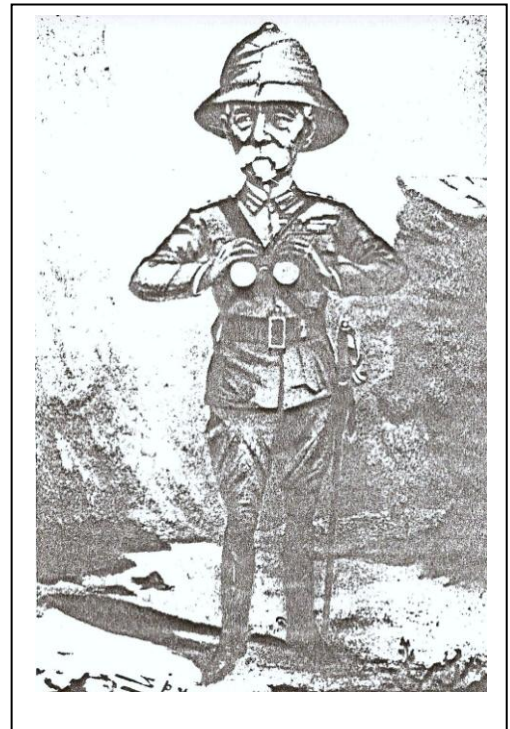
Creencias limitantes:

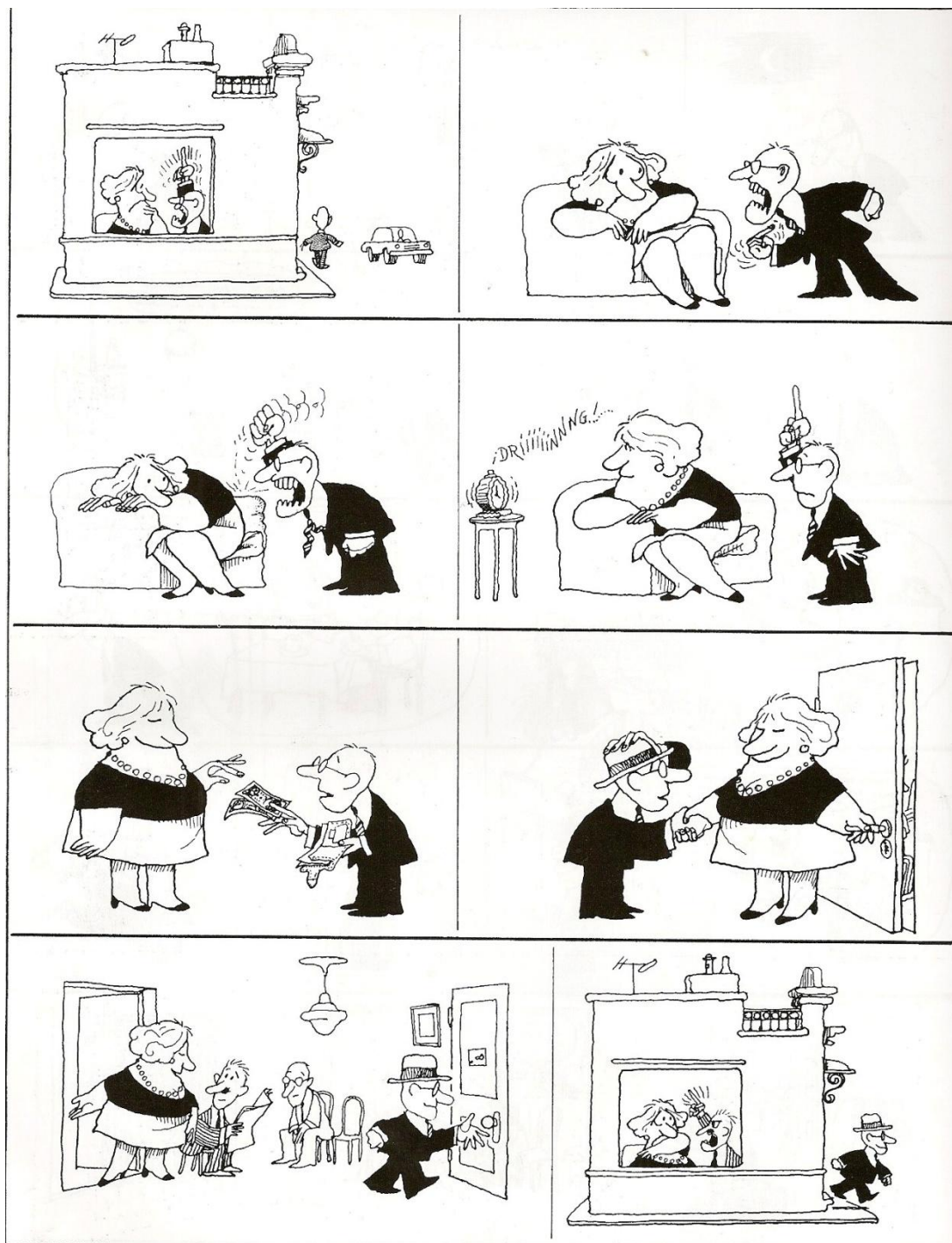
- El mundo es peligroso y retador. No puedes confiar en los demás.
- Solos estamos más seguros. No me puedo fiar de nadie.
- En el mundo hay que defenderse.
- El deber es más importante que el placer.
- Todo lo que vale, requiere de esfuerzo.



"El miedo de hacer una mala elección o lo incorrecto, que es parte de un dudar compulsivo, convierte a la persona en alguien dependiente del apoyo y conducción de figuras de autoridad o ideologías". C. Naranjo, 1990.

CARICATURAS. DIBUJOS





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

1. Básicamente, soy una persona moderada.
2. Es muy importante para mí la lealtad al grupo.
3. Me es muy difícil ir en contra de lo mandado por la autoridad.
4. Antes de tomar una decisión, obtengo información adicional para estar seguro de que estoy preparado.
5. Pienso durante mucho tiempo porque necesito explorar exhaustivamente las diferentes opciones.
6. Me pregunto a menudo si tengo suficiente valor para hacer lo que hay que hacer.
7. Con frecuencia estoy lleno de dudas.
8. Me gusta estar muy seguro antes de actuar.
9. Sin leyes estrictas, es difícil decir lo que tienen que hacer las personas.
10. Con frecuencia, suelo actuar con sentido de deber y responsabilidad.
11. Me gusta que esté delimitado lo que hay que hacer.
12. Me parece que siento el peligro y la amenaza más que otros.
13. Tiendo a dividir el mundo en bandas y me preocupa de qué lado están las personas.
14. Suelo ser consciente de las contradicciones y muy sensible a ellas.
15. Prefiero que las cosas tengan establecido el principio y el fin a que se dejen abiertas en su realización.
16. Con frecuencia me encuentro evaluando a los demás en relación con la posibilidad de que constituyan o no una amenaza para mí.
17. La “prudencia” es una actitud muy importante para mí.
18. Me da la sensación de que siempre estoy luchando contra mis miedos.
19. Me da la sensación de que me preocupo más que otros de defenderme a mí mismo o mi posición.
20. Con frecuencia fantaseo sobre mi asunto como si desempeñara el papel u ocupara el puesto de héroe

LA MÁSCARA 6

Estas personas **son las más ambivalentes**, se sienten de una forma y de la otra, vacilan, no saben qué escoger. No quieren sacrificar nada, no decantarse con nada. **Predomina la duda en ellos**. Tienen un miedo muy grande a equivocarse y colocan la posibilidad de la elección en otra persona. En ellos se da una desconfianza y suspicacia, **una actitud un poco paranoica**.

La prudencia es lo mejor, aunque en el subtipo sexual, la beligerancia es la mejor defensa, hay que ser cauto. Excesivamente pendiente de lo que está a su alrededor. Racional, intelectual, aunque aquí el intelecto actúa como defensa ante el instinto.

Por un lado enaltecen la idea de autoridad y por otro lo castran (amor-odio); problemas con la autoridad.

Siente al otro como algo amenazante.

Es el más jerárquico, donde **alguien ha de ser el pequeño y otro el grande** – y oscila, y a veces tiene miedo de su propia agresión y la proyecta en el otro, ante el cual hay que protegerse.

Un 6 es un constante creador de problemas y es también quien trata de resolverlos. Estas personas no saben cómo vivir sin problemas.

Subtipos. Videos y música.

<p>S. El subtipo social DEBER</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Juego de tronos (2) 2. Boston Legal 	<p>MÚSICA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Beethoven. Misa. Kyrie
<p>C. El subtipo conservación, CALOR</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La última noche de Boris Grushenko 2. 1984 3. Conocerás al hombre de tus sueños 	<p>R. El subtipo sexual o relacional FUERZA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El indomable Will Hunting 2. Copying Beethoven 3. Boston Legal 4. Apocalypso 5. La chaqueta metálica

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...

- **Piden protección frente al miedo. Persona cálida y necesitada de calidez. Anda por la vida demasiado complaciente para encontrar la protección frente a un enemigo.**
- **Calor. Demanda de cariño protector. Establecer vínculos de amistad prominente. Se sienten felices cuando hay amigos. El calor del hogar, como un huérfano.**
- **Buscan madres en parejas. La madre está muy presente.**
- **Miedosos, desconfiados, indecisos, un poco reprimidos, dependientes, complacientes, ambiguos, catastrofistas.**

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.

- **Canaliza la angustia desarrollando lo contrario.**
- **Es un miedo contrafóbico.**
- **Le cuesta reconocerse como miedoso, parecería que el miedo no está. Para solucionarlo, se pone de autoridad.**
- **Organiza toda la estrategia del ataque. Una respuesta al miedo desde el ataque, comportándose fuerte.**
- **Tiene tanto miedo a creerse cobarde que desarrolla mucho ataque. Escalan rocas, montañas, se enfrentan a situaciones complicadas, etc.**
- **Son un poco prepotentes, invasivos, fanfarrones, rabiosos, peleones, duros ante el dolor físico.**

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.

- **Es fuerte con los débiles y débil con los fuertes. Tiene un exceso de deber como respuesta a la angustia. Miedo a la autoridad y a hacer las cosas mal que no están dentro de su esquema.**
- **Hay miedo a no ir de acuerdo a la autoridad. Tiene mucho que ver con el sentido del deber y de la exactitud. **Ni necesita tanto la protección (calor) ni necesita ponerse de autoridad. (sexual) Está entre los otros dos.****
- **Son un poco pesados, se atribuyen la ley, seguidores, normativos, funcionarios.**

SUBTIPO CONSERVACIÓN. CALOR.



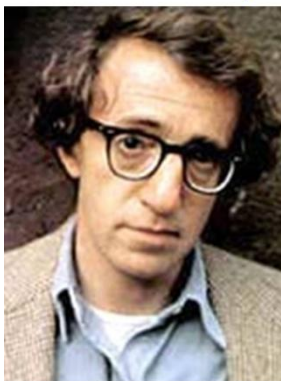
Warren Beatty



Jack Lemmon



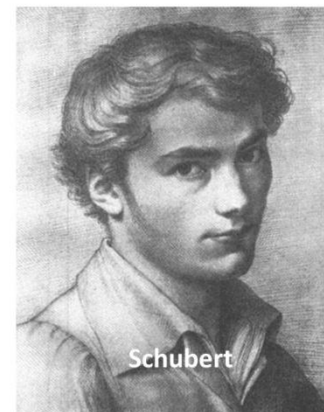
Anthony Perkins



Woody Allen



Tom Hanks



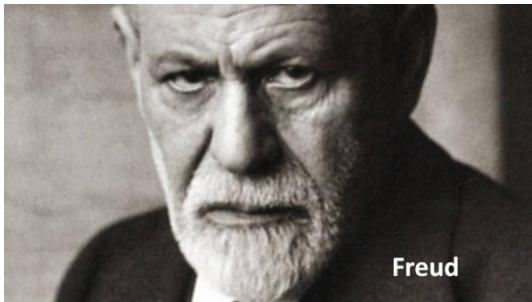
Schubert

F. Schubert: *"Me siento la persona más desdichada de este mundo (...). Creo que nunca volveré a estar bien, y todo lo que hago es intentar mejorar mi situación, que en la realidad se hace peor." "Cuando todas las esperanzas del reconocimiento u honor son distantes, cuando la pureza del corazón resuelve el dolor de la mente, cuando todo el mundo parece caminar ciegamente; solamente ahí se entiende la pasión".*

Woody Allen: *"El miedo es mi compañero más fiel, jamás me ha engañado para irse con otro" "Ustedes podrán deducir que el mensaje es que la única manera de ser feliz es creyendo en un más allá. Y no se equivocarían. Creo firmemente que la vida es algo terrorífico e inestable para el resto de los mortales. La única manera de sobrevivir es engañándose a uno mismo, la gente está desesperada por encontrar algo en lo que creer". " Aunque me gustaría, probablemente no puedo dar una buena razón para justificar que la vida merece la pena, pero si alguien entrara ahora mismo en este cuarto con una escopeta, mi reacción natural, como la de cualquiera de nosotros, será aferrarme a la vida y ponerme a cubierto". "¿Por qué no dejo de destruir mi vida buscando respuestas que jamás voy a encontrar, y me dedico a disfrutarla mientras dure?" "Lo mejor que te pueden decir en la vida no es 'Te quiero' sino 'Es benigno'" "De las debilidades humanas la obsesión es la más peligrosa, y la más tonta"*



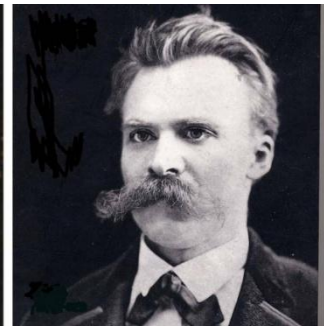
SUBTIPO SEXUAL. FUERZA.



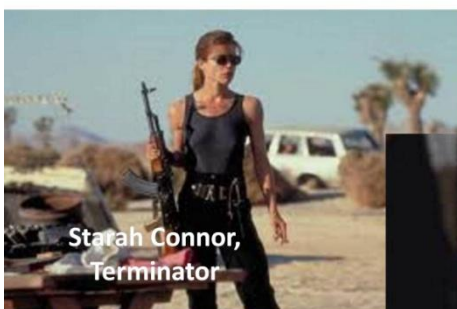
Freud



Miguel Angel



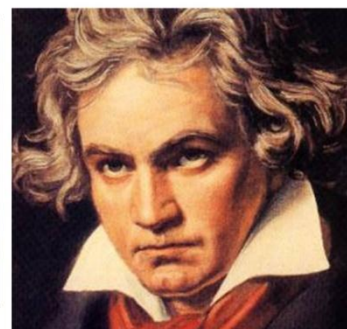
Friedrich Nietzsche



Sarah Connor,
Terminator



Steve McQueen



Beethoven

Miguel Angel: *"Desde que amanece el día puedes pensar: hoy he de encontrarme con un indiscreto, un ingrato, un insolente, un envidioso y un egoísta".*

F. Nietzsche: *"Lo que me preocupa no es que me hayas mentado, sino que, de ahora en adelante, ya no podré creer en ti". "El individuo ha luchado siempre para no ser absorbido por la tribu. Si lo intentas, a menudo estarás solo, y a veces asustado. Pero ningún precio es demasiado alto por el privilegio de ser uno mismo". "Los monjes son demasiado buenos para que el hombre pueda descender de ellos". "La esperanza es el peor de los males, pues prolonga el tormento del hombre". "La esperanza es el peor de los males, pues prolonga el tormento del hombre".*

L. Beethoven: *"¡Actúa en vez de suplicar. Sacrificate sin esperanza de gloria ni recompensa! Si quieres conocer los milagros, hazlos tú antes. Sólo así podrá cumplirse tu peculiar destino". "El genio se compone del dos por ciento de talento y del noventa y ocho por ciento de perseverante aplicación". "No confíes tu secreto ni al más íntimo amigo; no podrías pedirle discreción si tú mismo no la has tenido".*



SUBTIPO SOCIAL. DEBER.



Steven Segal



J. Edgar Hoover



Chuck Norris



Rambo



Jean Claude Van Damme



Tommy Lee Jones

J. Edgar Hoover: "Los miles de criminales que he visto en 40 años de aplicación de la ley, han tenido una cosa en común: Todos y cada uno de ellos era un mentiroso". " Los bancos son una atracción casi irresistible para ese elemento de nuestra sociedad que busca el dinero no ganado". "Sólo somos una organización de recogida de datos. Nosotros no exculpamos a nadie. Nosotros no condenamos a nadie"

CAMINOS DE DESARROLLO

Te falta fe en la naturaleza humana. Crees que cualquier bondad que se manifieste ahí fuera es solo una estrategia para sobrevivir. Estás convencido de que los seres humanos estamos hechos solamente de ego, que ahí fuera no hay humanidad, que las personas solo se mueven por egoísmo y que el mundo es una jungla.

Por esta razón, dudas mucho, tienes mucha falta de esperanza y sueles estar buscando malas intenciones.

Tu reacción ante esta falta de confianza te lleva a sentir miedo e inseguridad, puesto que tienes la sensación de que nunca estarás apoyado. Esto te lleva a pensar que el mundo es un sitio peligroso habitado por personas interesadas y que no existe un alma interior que pueda guiarte en este mundo tan egoísta.

Te viene bien desarrollar confianza en ti mismo y también confianza en la naturaleza humana. Esto no significa que hayas de confiar en todo el mundo ahí fuera, sino que seas capaz de comprender que todo ser humano tiene una esencia o alma aunque esté enterrada, y la persona pueda estar actuando desde el egoísmo y la ignorancia. Esto significa dar al otro una oportunidad y también dártela a ti.

Esto supone quererte más, cuidarte, alimentar el alma que te sostiene y que te apoya, tener más confianza en ti y comprender que los apoyos que buscas en el exterior están en tu interior.

Una vez que ganes autoestima y te sientas en confianza, serás capaz de mirar limpiamente a la gente que te rodea, comprendiendo sus motivaciones, egoístas o no, y sabiendo qué hacer, sin dudar tanto; desde la fe en ti mismo eres capaz de tener fe en la naturaleza humana. Podrás ser empático con los demás al comprender su ceguera y su egoísmo, ya que entonces tendrás una visión que va más allá de tu inseguridad y de tu indecisión.

Entonces ya no será tan importante para ti obtener respeto de las figuras de autoridad. No serás tan dependiente de las relaciones jerárquicas, ya que has abierto la puerta a un mundo igualitario y horizontal, en donde las jerarquías solo existen en tu cabeza.

Te viene bien observarte en el miedo, en cómo construyes tu realidad llena de malas intenciones, en donde te ves más víctima que protagonista. Mira tus lealtades y a quién se las entregas, cómo te fijas en las figuras de autoridad buscando protección, o intentando desmontarlas, y cómo buscas fuera la seguridad que tanto anhelas. También te viene bien mirar cómo dudas de ti mismo y cómo le entregas tu poder a una persona o a una idea.

Te quedas pegado en el miedo y te cuesta salir de ahí. Para poder lidiar con el miedo te viene bien mirarlo de frente y descubrir qué hay para ti. Una vez que lo hagas, decidirás si hacer algo con eso o alejarte de él.

La actitud que te viene bien desarrollar es la de coraje. **El coraje se basa en la confianza implícita de que puedes mostrar tu debilidad sin que suponga tu destrucción, porque te sientes conectado con tu esencia, que es indestructible.** También supone confiar más en tus propias percepciones.

El coraje implica soltar a lo que te agarras para sentir seguridad: buscar la confianza dentro de ti mismo y estar dispuesto a mirarte con valentía tal cual eres y aceptar la responsabilidad individual de tu existencia.

Que tengas coraje no supone que tengas que negar el miedo, sino aceptarlo conscientemente, con tus propias limitaciones y recursos, y también hacerte consciente de que, en ocasiones, vas a necesitar apoyos.

Es un darte cuenta, a través de la experiencia, de que cuando te atreves, no pasa nada malo. Si la cobardía es tener miedo a sentir miedo, el coraje como actitud también supone estar en contacto con tu angustia e inseguridad y aceptarlo, no huir ni ponerse agresivo. Es la voluntad de aceptar la debilidad y el fallo sin identificarte con ellos.

El coraje es también un acto de confianza en la vida, de que si haces lo que tienes que hacer te va a ir bien. Confiar en que la vida te cuida, aunque a veces no te vaya bien en el sentido mundano.

Tienes la creencia de que solo estarás más seguro, que no te puedes fiar de nadie. Te viene bien vivir el momento y pensar que, si los hubiera, serías capaz de enfrentarte a tus enemigos. También te viene bien permitirte la vulnerabilidad y el desarrollo de una confianza en ti y en el otro.

Así, descubrirás que la realidad está formada de muchas perspectivas distintas, no solo de la tuya, en la que el mundo puede ser agresivo contigo. Esta mirada global te permite abrir escenarios distintos que antes no veías. Verás que en el mundo ahí fuera hay gente que te apoya y que son confiables. Un futuro distinto se abre ante ti. Ahora tienes confianza, iniciativa, determinación y mirada global.

Habitualmente, te vas a la máscara 3, a analizar qué hay ahí para ti y entonces dudas, no tienes claro qué hacer y observas lo que ganan los demás y sigues dudando. Entonces vuelves a tu máscara 6 y te quedas paralizado pensando y teniendo pensamientos catastrofistas de lo que quieres hacer. Ahí te quedas pensando en una idea, en un líder que te saque de tu parálisis, aunque también te peleas un poco con eso. Y ahí estás.

Necesitas irte directamente a la máscara 9, la de la acción, confiar en tu instinto y comenzar la acción. Luego, a medida que vayas haciendo, puedes ir pensando qué ganas tú con eso y qué ganan los demás, pero te viene bien hacerlo desde la acción, no desde la cabeza. Como que cuando comienzas a hacer, el cuerpo ya te va dando información que puedes ir contrastando con tus propias necesidades y las de la gente que te rodea.

Este recorrido por las tres máscaras de tu triángulo también lo puedes hacer meditando con las obras de Beethoven (6), Haydn (3) y Max Bruch (9).

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

- Si eres de subtipo conservación te preocupas por tener un área de seguridad a tu alrededor. Buscas protección frente a un ambiente que consideras hostil y te cuesta decir que no.
- Si eres de subtipo sexual o relacional ves enemigos en cada persona que conoces y te lanzas al ataque si percibes que puede haber peligro.
- Si eres de subtipo social te preocupas por encajar en un sistema de reglas y procedimientos para sentirte seguro.

Intenta equilibrar las cosas añadiendo acciones a lo que haces, para poder estar más equilibrado. Así, si eres tipo calor, te viene bien mirar a los demás de igual a igual, sin buscar protección en ellos, relacionarte, incluir a las personas que te den confianza en tu área de control y también mirar un poco más tu posicionamiento en el mundo. Si eres de tipo fuerza, serás de subtipo sexual. Te vendrá bien darle una oportunidad a las personas con las que te encuentres, y protegerte solo si es necesario y también mirar más allá de tu propio mundo. Finalmente, si eres de subtipo deber, te vendrá bien disfrutar un poco más de la vida, quererte más y darte alegrías, liberarte de tanta regla, pensar que el mundo es más complejo que el sistema en el que vives y relacionarte con los demás yendo más allá de tu concepto polar de buenos y malos.