



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

Hay 9 máscaras principales. Aquí comenzamos por la máscara 7.

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.

De la locuacidad.

La locuacidad, si alguien quisiera definirla, parecería ser una incontinencia de palabra. El locuaz es un individuo de estas características: ante cualquier cosa que le haya dicho la persona con quien se ha encontrado, él replicará que no es así, que está muy bien informado y que, si le presta atención, le pondrá al corriente del asunto. Mientras que aquél le contesta, él le interrumpe diciendo: "No te vayas a olvidar de lo que me quieres contar", y "Haces bien en recordármelo", y "Qué interesante es cambiar impresiones!", y "Algo que pasé par alto", y "Has captado al vuelo el asunto" y "Desde hace un rato yo estaba esperando para ver si llegabas a mi misma conclusión", y le gratifica con otras salidas como estas, de forma que el interlocutor no tiene tiempo ni de respirar. Después que ha dejado fuera de juego a todos, uno por uno, aun tiene arrestos para acercarse a los que forman una tertulia y provoca que salgan huyendo, aunque estuvieran hablando de sus negocios. Asimismo, cuando entra en las escuelas y palestras, impide que los alumnos continúen sus tareas, hasta tal punta distrae la atención de los que dirigen los entrenamientos gimnásticos y de los maestros. A los que le dicen que se van, él es capaz de seguirles y de acompañarles hasta la puerta de sus casas. Cuando está al corriente, informa de los asuntos de la asamblea y, además, pasa a contar el enfrentamiento verbal entre oradores que tuvo lugar hace ya tiempo, durante el arcontado de Aristofonte, y los discursos que el mismo llegó a pronunciar ante sus conciudadanos con un gran éxito. Al tiempo que sigue con su relato, lanza invectivas contra la multitud, de manera que sus oyentes pierden el hilo, cabecean o se marchan, dejándole con la palabra en la boca. Impide con su verborrea que se desarrolle el juicio, cuando forma parte de un jurado, que se contemple el espectáculo en el teatro y que se coma a gusto en una cena. Asegura que para un hablador es un tormento permanecer callado, que la lengua está en su elemento y que, aunque corriera el riesgo de parecer mas charlatán que las golondrinas, no podría estar en silencio. Incluso soporta las burlas de sus propios hijos, los cuáles, cuando quieren dormirse, le suplican que les hable: "Papa, cuéntanos algo para que nos entre sueño."



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 Proyectista.

En su cartera el Proyectista tiene planes, convocatorias, dibujos y cifras. Los conoce a la perfección, él mismo saltó, prefabricado, de su cartera a la vida. Nunca fue engendrado, ninguna madre lo tuvo encinta, siempre supo leer y contar. Jamás fue un niño prodigo, porque jamás fue un niño. No envejece nunca, nunca fue más joven: los años no cuentan en su sistema de planificación. Es puntual sin darse cuenta. Jamás llega demasiado temprano, ni demasiado tarde, pero si le preguntan la hora, se da golpes de cabeza ante tanta estupidez.

No le importa hacer proyectos en vano, y cuando pide firmas para una causa buena, dispone siempre de unas cuantas que no están nada mal. Cómo las consiguió es un misterio, él calla y tiene sus métodos. Es paciente y hace años que proyecta lo mismo. La cartera está llena y la variación, garantizada. Nadie advierte si viene con lo mismo porque ha pasado mucho tiempo. No olvida un detalle, pues lleva todo consigo; su condición de proyectista entraña el nunca renunciar a nada. Insiste en la persuasión; a nadie le permite firmar si no lo ha entendido cabalmente. Aunque siempre anda buscando nombres, los quiere enteros, y el que caiga en su cartera, allí se queda. Desprecia a quienes se evaden de ella, muy pocos lo consiguen. A esos los presenta como ejemplo admonitorio y sigue ofreciendo proyectos.

Personalmente nunca obtiene nada, todo lo hace en balde. Da a entender que apenas necesita algo para sí y no deja que le inviten ni a un café. A veces viene a buscarlo otro Proyectista que parece su mellizo, pero tienen nombres distintos. Cuando salen juntos no se sabe cuál de los dos llegó primero. Al final quizás logren remontar hasta su origen y, tras un periodo de planificación, vuelvan a ser óvulos.

El ráfaga.

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

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

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

El Ráfaga carece de prejuicios. Encuentra a los hombres iguales en todas partes: siempre quieren comprar algo. Se aglomeran en las tiendas, ya sean de ropa a de antigüedades. En todas partes hay dinero, aunque sea diferente, en todas partes se cambia. Que le enseñen un lugar del mundo donde no haya manicuras ni barriadas. Siempre que no dure demasiado, nada



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 aisladándose. 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 inconsuelo, 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*”.



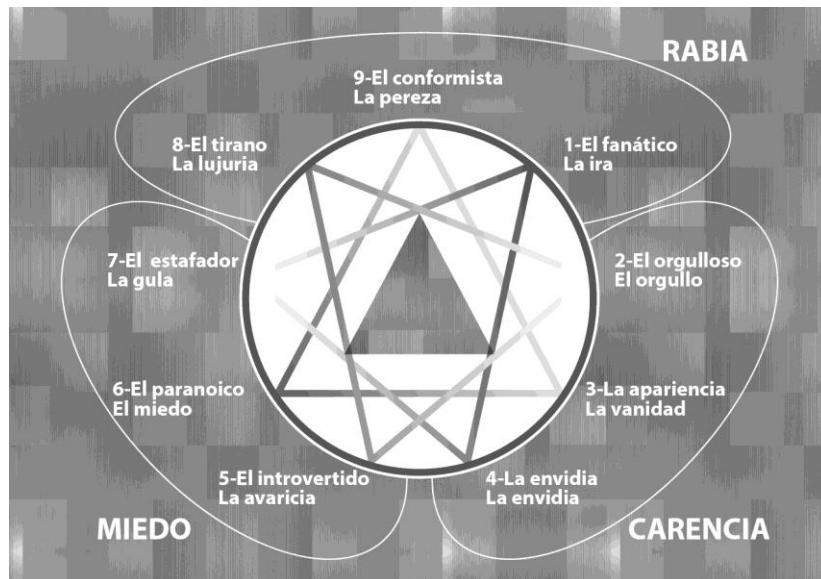
Otra forma de meditar es con música clásica. Es una forma de conectar con nuestra parte divina, estando en actitud meditativa escuchando música, como si el compositor nos estuviera hablando y nosotros solo escucháramos. A lo largo de estas páginas menciono varios compositores que fueron capaces de conectar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

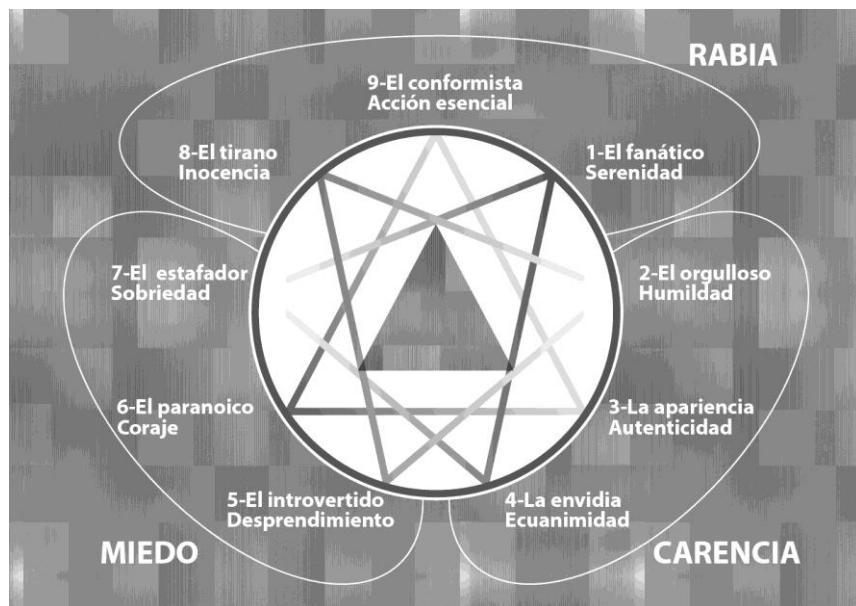


dice esa rabia; después podrá decidir si esa emoción genera alguna acción o bien prefiere ignorarla.

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 mascara 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.**

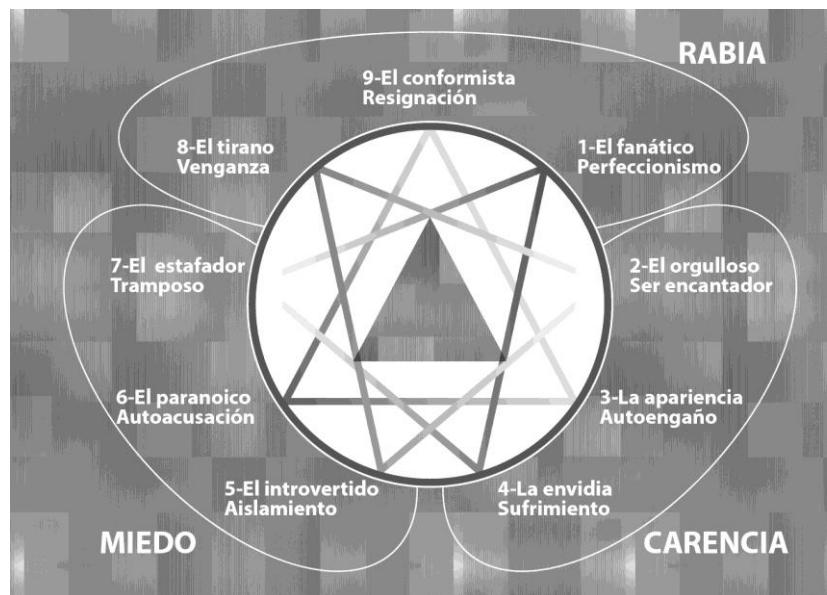
La enseñanza para el líder: desarrolla la actitud/virtud que se corresponde con tu máscara.

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.



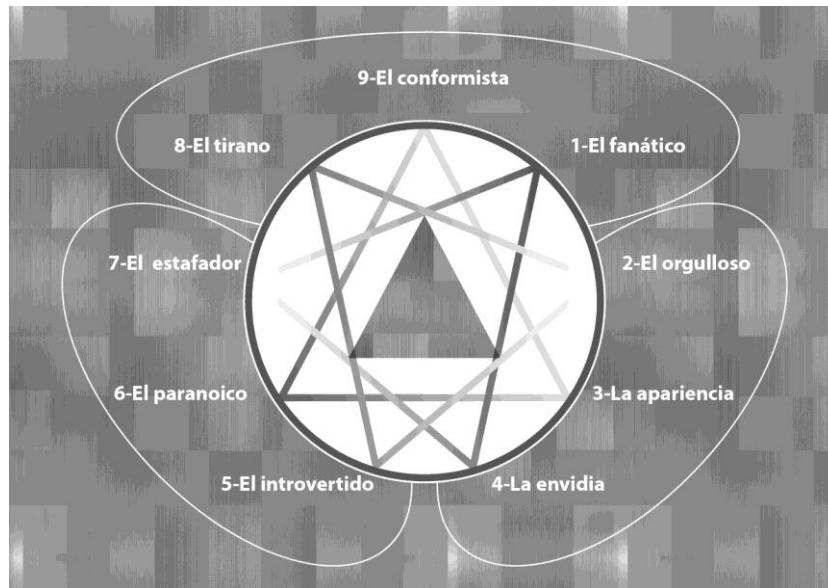
Según la física moderna, al observar un electrón sabemos que estamos modificando su trayectoria y su posición. De la misma manera, al observar nuestros juicios y verlos como perspectivas de la realidad, y no como la realidad misma, modificamos quiénes estamos siendo y también estamos modificando nuestras 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 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 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 7. EL ESTAFADOR. CARACTERÍSTICAS.

El tipo activo, divertido, espontáneo, versátil, ambicioso y disperso



Sentimiento de identidad: Soy entusiasta, aguado, lleno de vida y de alegría.

Estado de ánimo/pasión: La gula. Lo que significa la gula es el hedonismo, una obediencia demasiado grande al principio del placer. El hedonismo se expresa en la práctica como una intolerancia al dolor natural de la vida

Creencia/fijación: la charlatanería (hay que trampear, hay que ser listo).

Posición: El mundo está lleno de posibilidades, ¿cuál es la siguiente?

Contexto: ¿Cómo puedo sacarle partido?

Trayectoria: Búsqueda compulsiva de estímulos.

Actitud/virtud: Sobriedad

Subtipos: Familia, Entusiasmo, Servicio.

Comportamientos no efectivos	Talentos
<ul style="list-style-type: none">• Impulsivo• Falto de foco• Rebelde• Evita situaciones de dolor• Empatía inconsistente hacia los demás• Reactivo al <i>feed-back</i> negativo• No le gusta la rutina• Racionaliza experiencias negativas	<ul style="list-style-type: none">• Imaginativo y creativo• Entusiasta• Curioso• Involucra a otros• Multitarea• Optimista• Pensador rápido• Capaz de conectar datos dispares

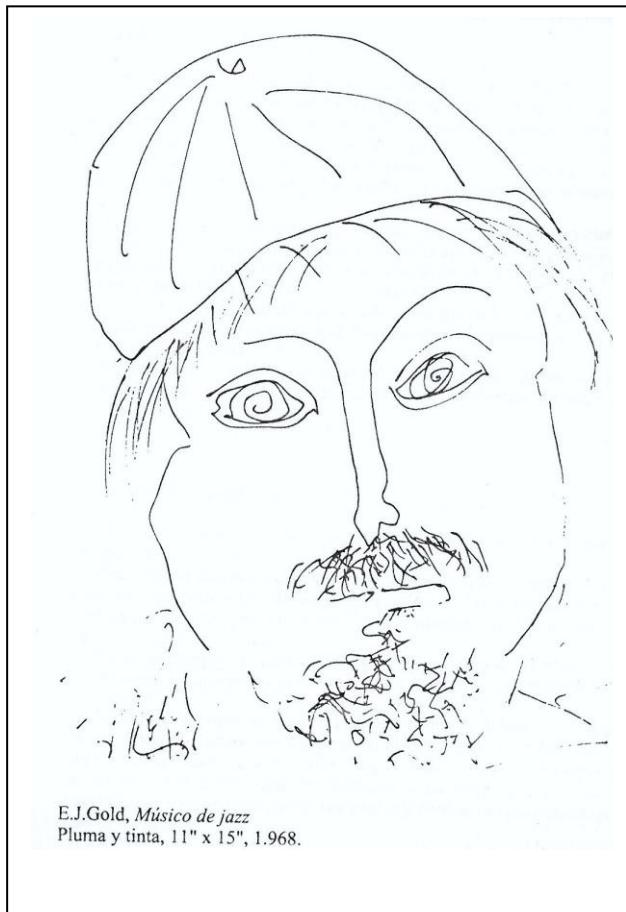
Creencias limitantes:

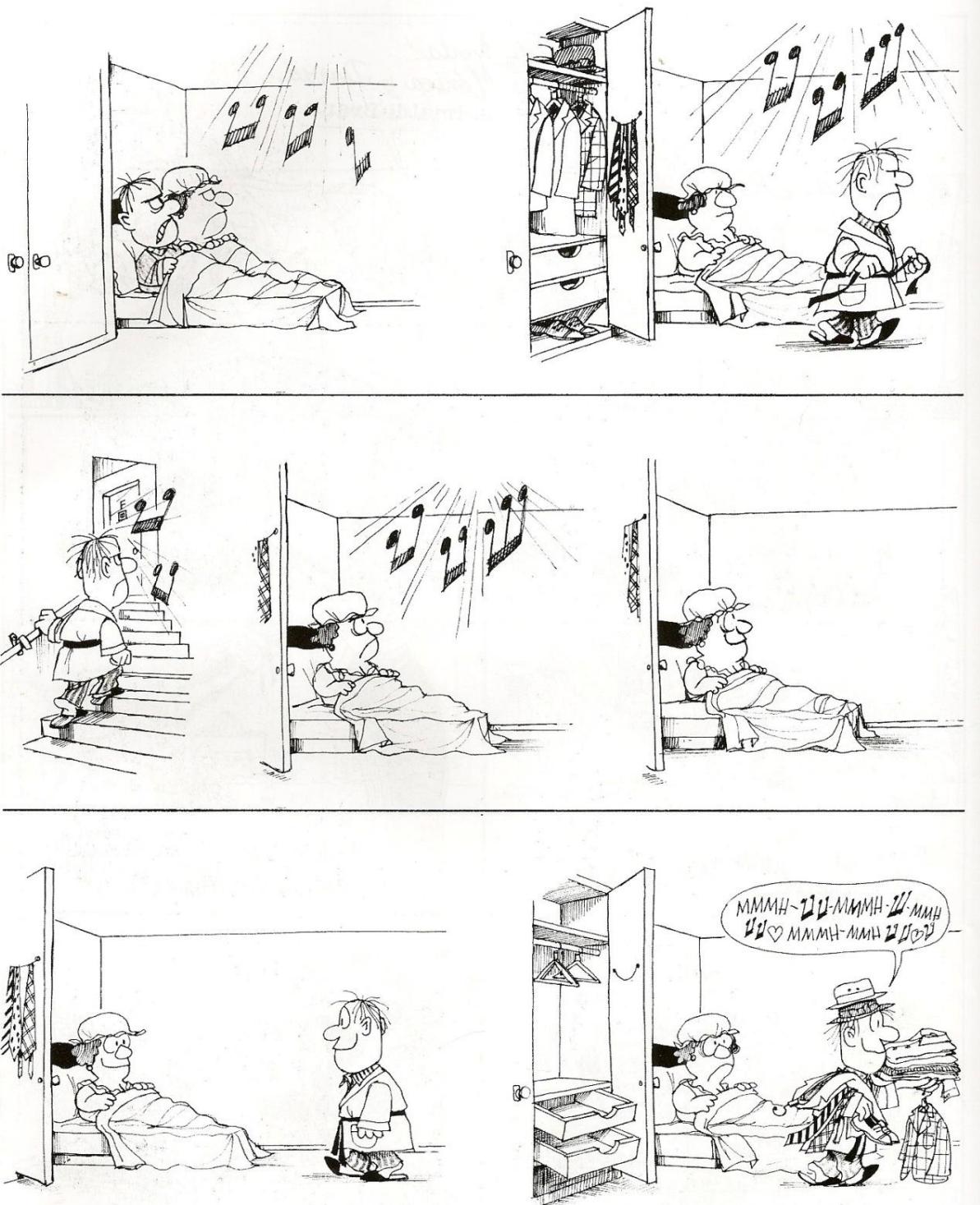
- Mi auténtica fuente de satisfacción está fuera de mí. No confío en que ninguna persona sea capaz de satisfacerme o nutrirme. He de hacerlo por mí mismo.
- Yo puedo con todo.
- Quiero probarlo todo. Si elijo algo, me pierdo lo demás.
- Siempre hay algo mejor. Más allá siempre es mejor.
- Si veo el dolor, me hundo.

"La pasión es una gula de amor, apreciación, aprobación y en general, más de lo que sea. El síndrome caracterológico es el de un individuo no agresivo, suave, dulce, ayudador, sin embargo internamente temeroso y encubiertamente codicioso". C. Naranjo, 1990.



CARICATURAS. DIBUJOS







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

1. Parece que soy menos suspicaz que otras personas respecto de los demás y sus motivos.
2. Pocas cosas hay en la vida con las que no disfrute.
3. Las cosas siempre funcionan de la mejor manera posible.
4. Me gustaría que los demás estuvieran mejor dispuestos respecto a todo.
5. Me gusta que los demás me vean contento.
6. Suelo fijarme en el lado bueno de las cosas y dejar de lado el aspecto negativo de la vida.
7. Me gusta casi todo lo que encuentro.
8. Me gusta contar relatos.
9. Me gusta considerarme como una persona juguetona, infantil.
10. La gente suele pensar que soy el alma de las reuniones.
11. Me gusta considerar las ramificaciones cósmicas de los hechos, la importancia universal de todo lo que ocurre.
12. Mi teoría es que si algo es bueno, más es mejor.
13. No creo que sea bueno estar triste mucho tiempo.
14. Me gusta hacer cosas “bonitas”.
15. Me gusta “saborear” la vida.
16. Suelo ser muy entusiasta ante el futuro.
17. Me gusta animar a la gente.
18. La mayor parte del tiempo evito dedicarme a problemas “graves”.
19. Suelo pasar de un cosa a otra en vez de profundizar en una sola.
20. Recuerdo mi infancia como una etapa feliz.



LA MÁSCARA 7

Carácter hedonista, en su hedonismo va con el ser goloso y con la autoindulgencia; es una persona que se mima a sí misma. Sabe salirse con la suya sin que se note demasiado, es un "niño" bueno aunque **busca los mínimos compromisos para poder estar libre y poder "jugar"**.

Tipo narcisista, va de ingenioso, talentoso, superior a veces, tienen que luchar mucho para mantener esa imagen. Es una **persona que se las ingenia para estar por encima mediante la astucia**; tiene algo de falsedad. Son grandes comerciantes y tienen buen olfato para los negocios; no tienen vergüenza.

Se reconocen como tramposos, pero no se sienten culpables. Siempre se las arreglan para pasárselo bien, estar cómodos y obtener mucho placer. **Su problema es la superficialidad**, la falta de disciplina en la vida.

Son **personas que se escurren de las cosas diciendo que los problemas no son suyos. Carácter hippy**, no soporta el límite, crítica o dolor.

Mantienen un contacto, pero no es profundo, se deslizan por la vida, no creando vínculos profundos.

Subtipos. Videos y música.

S. El subtipo social

SERVICIO

1. Juego de tronos I
2. Juego de tronos II

MÚSICA

1. Schumann: Klavierkonzert
2. Franz Liszt: Mephisto Waltz No 1
3. Manu Chao, me llaman calle.

C. El subtipo conservación,

FAMILIA

1. Nosotros los Nobles
2. Boston Legal

R. El subtipo sexual o relacional

ENTUSIASMO

1. La dolce vita
2. El lobo de Wall Street
3. La vida es bella
4. Two much
5. En sus zapatos
6. Catch me if you can

Intégrida - Tipo 7

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...

- Es un enamorado de la familia, como si la familia fuera una extensión de ellos mismos, pero sin amar a alguien en concreto. Su amor es un amor oportunista, interesado. Volver siempre a casa: "aunque me vaya, siempre vuelvo". Es servicial para que le hagan caso, le reconozcan y le den cariño.
- Hay un sentido de pertenencia, de aguardar y de conservar, que no falte. Son muy acumulativos. Hay una búsqueda de la seguridad en la protección humana. No necesita que la familia sea la de origen, puede ser la familia de la pandilla. Se expresa a través de los servicios. Su amor es un amor interesado.
- Hay una diferencia grande de su amor con todo lo que no sea lo suyo o los suyos. Escisión completa entre el mundo que no es ideal y el mundo que es ideal. Trabajan para la familia.
- Es la gula más desnuda. Gula de las cosas de este mundo. Un aprovechador, un oportunista.
- Son un poco liantes, mentirosos, interesados, estrategas, prepotentes, hedonista, y manipuladores.

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.

- Es un enamorado de las cosas buenas. Se sugestiona para mirarlo todo de color de rosa, en ver todo lo bueno.
- Es un super entusiasta. Es el más loco, el más lleno de ideas, el loco efusivo. Es el más charlatán. Parecería que es un goloso del sexo, pero su energía está tan puesta en hablar que se queda mermada su sexualidad. Resbalan y deslizan sobre las cosas. El picotear de todo, empezar cosas, pero nunca acabar. No está interesado en el sexo, sino en brillar. El más iluso.
- Está al servicio más narcisista: "Mira quién soy y dónde voy". Hay una energía por brillar.
- Actitud de enamorado de la vida.. Buscan una mujer ideal, cuando la encuentran, no se atreven. Viven la vida con más ligereza, miran más al cielo.
- Son seductores, egoístas, manipuladores, mentirosos y un poco locos.

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

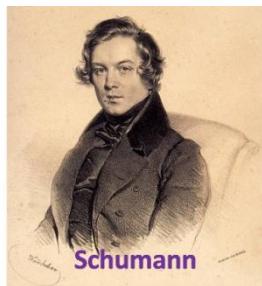
- Este 7 narcisista tiene más interés que otros en el reconocimiento ante el mundo. Ser importante, ser reconocido. Le pierde el público.
- La vida del trabajo le absorbe más que al resto de los 7. El social, sacrificado, acepta los límites con tal de cumplir con su propio deseo, de abrirse camino en el mundo. Se pasa de bueno. Parece menos siete que los otros. Renuncia al deseo. Está muy cerca del 6 deber.
- Es un poco trámposo, populista, charlatán y no se compromete.
- Tywin Lannister



SUBTIPO CONSERVACIÓN. FAMILIA.



Spielberg



Schumann



Chevy Chase



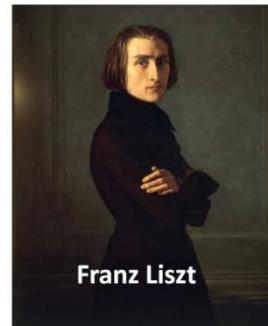
Fellini



Robin Williams



Jack Nicholson



Franz Liszt

S. Spielberg: "El hábito más caro en el mundo es el celuloide, no la heroína, y necesito una dosis cada pocos años ". "Godzilla ha sido la mejor de todas las películas de dinosaurio porque te hizo creer que realmente estaba pasando".

Fellini: "No hay ningún final. No hay ningún principio. Sólo hay la pasión infinita por la vida ". "No creo en total en la libertad total para el artista. Dejado solo, libre de hacer lo que quiera, el artista termina por no hacer nada ". "Si soy un cruel escritor satírico al menos no soy un hipócrita: Nunca juzgo lo que otra gente hace. No soy ni un político ni un cura. Nunca censuro lo que otros hacen. No soy ni un filósofo ni un psiquiatra, nunca me molesto tratando de analizar o resolver mis miedos y neurosis ".

R. Schumann: "Hemos aprendido a expresar los más delicados matices del sentimiento al penetrar más profundamente en los misterios de la armonía". "El pintor convierte en poema una pintura, el músico le pone una imagen a la música". "Nada bien hecho se puede lograr en una obra de arte sin entusiasmo".

Franz Liszt: "La fuerza de la música instrumental permite irradiar las emociones y el brillo en su propio carácter, sin presumir de mostrar como real o imaginario ninguna representación".



SUBTIPO SEXUAL. ENTUSIASMO.



Goldie Hawn

Barbara Streisand



Leonardo di
Caprio



Peter Pan



Groucho Marx

Groucho Marx: "Bebo para hacer interesantes a las demás personas ". "Nunca olvido una cara. Pero en su caso, estaré encantado de hacer una excepción ". "¿Que por qué estaba yo con esa mujer? Porque me recuerda a ti. De hecho, me recuerda a ti más que tú ". "Estos son mis principios. Si a usted no le gustan, tengo otros ". "Hijo mío, la felicidad está hecha de pequeñas cosas: Un pequeño yate, una pequeña mansión, una pequeña fortuna..." _Groucho Marx

Liza Minelli: Te puede matar arrepentirte del pasado y el miedo al futuro". "En este mundo, cualquier cosa es posible y yo lo creo realmente"

Barbra Streisand: "Yo era una niña salvaje. No me enseñaron las cosas agradables de la vida". "La primera vez que fui a Manhattan, nunca olvidaré ese momento cuando tomé el metro para ir al teatro porque quería ser actriz... Lo que pasaba en esa ciudad, Dios mío, era tan emocionante para mí a los 14 años". "Amo la música por lo que hace en el alma, cómo consigue elevar el momento, las emociones, cómo se sincroniza con el ritmo de nuestros corazones".

Leonardo di Caprio: "¿Amor a primera vista? ¡Creo totalmente en eso! Tienes que tener fe. ¿A quién no le gusta la idea de que podría ver a alguien mañana y que podría ser el amor de su vida? Es muy romántico". "Lo bueno de actuar es que siempre te mantiene los pies en la tierra... No es como cualquier otro trabajo donde entras y haces lo mismo que ayer." "La mayoría de las veces me siento como si necesitase a alguien más cuando estoy solo. Pero todavía puedo conseguir mi propia compañía y eso me hace una persona más fuerte." "Tengo un amigo para viajar conmigo... Necesito a alguien que me trajera de vuelta a lo que soy. Es difícil estar solo".



SUBTIPO SOCIAL. SERVICIO.



J F Kennedy



San Francisco de Asis



Felipe Gonzalez

Felipe Gonzalez: "El socialismo rechaza los sistemas socio-políticos en los que unos individuos se apropián de grandes cantidades de bienes mientras que otros se encuentran en la pobreza, así como aquellos en los que unos pocos ordenan autoritariamente la convivencia mandando sobre los demás. "Al gobernar aprendí a pasar de la ética de los principios a la ética de las responsabilidades".

J.F. Kennedy: "Perdona a tus enemigos, pero no olvides sus nombres." "Se puede engañar a todos poco tiempo, se puede engañar a algunos todo el tiempo, pero no se puede engañar a todos todo el tiempo". "Un hombre inteligente es aquel que sabe ser tan inteligente como para contratar gente más inteligente que él". "En la política es como en las matemáticas; todo lo que no es totalmente correcto, está mal".

San Francisco de Asís: "Allí donde reinan la quietud y la meditación, no hay lugar para las preocupaciones ni para la disipación". "Quien obedece no debe mirar en su superior al hombre sino a Aquel por cuyo amor se ha entregado a la obediencia".



CAMINOS DE DESARROLLO

Tienes la creencia de que puedes planificar tu vida, con la convicción de que puedes saber qué dirección tomar para dirigir tu experiencia interna. Supones que sabes lo que va a pasar y así piensas que puedes desplegar todo tu potencial.

Sin embargo, **al sentirte desconectado del espíritu, tu falta de confianza te lleva a la sensación de que realmente no sabes quién eres y, por tanto, no sabes qué hacer ni dónde ir; te quedas como perdido, desorientado. Pierdes la sensación de presencia.**

Por esta razón, haces muchos planes sin darte cuenta de que están basados en juicios comparativos sobre tu experiencia y, por tanto, no pueden ser perfectos. Así, te viene bien estar en el presente, en el aquí y ahora, entregado al fluir de la vida. No puedes planear tu iluminación, solo tienes que ser como eres en cada instante y la iluminación se producirá por sí misma.

Almaas da una pista para esta máscara con un ejemplo: “*Cuando te sientes, por ejemplo, irritado, intentas definir un plan para sentirte tranquilo pero si vives el momento y te preguntas ¿qué es lo que me irrita en este momento?, ¿qué está debajo de esa irritación? y lo vives, entonces no estás planificando sino entregándote a la experiencia*”.

Al entregarte a la experiencia, te viene bien mirar al otro en su parte sagrada, mirar su alma con ternura y compasión. Con este espejo serás capaz de entrar a comprender tus emociones. Las emociones no son el pozo sin fondo que piensas, son una fuente inagotable de sabiduría que te permiten moverte de tu punto de anclaje y llevarte más allá. También te van a decir quién eres y te darán un punto de referencia en el aquí y ahora.

Una vez que seas capaz de desarrollar el amor compasivo, podrás respetar a los demás más allá de las trampas que haces para aprovecharte de ellos, podrás mirar y verte como parte de la red neuronal a la que perteneces. Además, empezarás a cuidarte más, a disfrutar de la vida de forma consciente y sabia. Podrás disfrutar de cada momento como si fuera el último de tu vida, más allá de usar las diversiones de la vida como vías de escape.

Te viene bien observarte en cómo estableces planes para huir del momento, y cómo esos planes te alejan de ser quien eres. **Ya que perteneces a la tríada del miedo aunque huyes de él, te viene bien mirarlo en aquellas situaciones en las que tienes el impulso de salir corriendo.** Ahí hay mucha información válida para ti y que estás ignorando, estás perdiendo poder personal y eso te puede llevar a una situación disfuncional. Encerrarte un poco en ti mismo y conectar con el miedo existencial que a veces te invade, para decidir qué hacer con conciencia es un camino de desarrollo para ti.

La actitud que te viene bien desarrollar es la sobriedad, que tiene que ver con vivir el momento y hacer lo que la situación requiere, sin escapar de ella, ni más ni menos, ni otra cosa. En el aquí y ahora. Tiene que ver con la templanza, con la simplicidad de lo ordinario, lo indispensable, sin tanta búsqueda de lo extraordinario.

La sobriedad es también la virtud del silencio interior, de hacer lo preciso en lugar de planificar lo maravilloso. Será necesario que mantengas el foco de atención hacia dentro de ti mismo, poner el foco en tu mundo interior en lugar del mundo exterior. Conectar con uno mismo, aunque sea doloroso.

Para cultivar la sobriedad es necesario que te disciplines, que actúes con determinación y te comprometas con la decisión tomada. Sobriedad es encontrar la palabra justa, los límites precisos, la renuncia necesaria y la aceptación sin recurrir a la seducción.



Crees que hay que probarlo todo, que la vida tiene mucho para ti y que no vas a poder llegar a todo. También piensas que siempre hay algo mejor que lo que tienes por lo que, siendo trámposo, crees que te va a ir bien en la vida. Es complicado para ti, pero pensar que estás bien como estás te puede ayudar; piensa que si conectas con tu corazón te va a ir mejor y no tendrás tanta necesidad de buscar; piensa que trabajar sobre ti mismo es lo que te va a dar más satisfacciones.

Entonces, una vez que hayas conectado con tu alma, podrás acceder a mirar el Buda de oro, y a reconectarte con el espíritu. Desde la confianza plena, tendrás iniciativa en las cosas que realmente te importan, estando conectado con la fuente actuarás con determinación y disfrutarás de una mirada global que te dará poder personal.

Habitualmente te vas a la acción, a la máscara 1, a concretar un plan en concreto, sintiéndote en un pedestal y con el derecho de hacerlo. Cuando descubres que eso no te lleva a donde habías previsto, vuelves a planificar de nuevo otra nueva acción, desde un nuevo estímulo, y así te lo pasas entre la planificación y la acción, huyendo hacia delante en un camino loco que no sabes dónde te lleva y que solo te permite caminar en círculos.

Necesitas pararte un momento, conectar en el aquí y ahora, con lo que estás sintiendo, conectar con tus emociones y descubrir cuál es el siguiente paso de todos los planes que tienes en la cabeza. Esta bajada al 4 te permite descubrir un rumbo, un norte que quizás no sea tan estimulante como creías, pero que a la larga te permitirá encontrarte a ti mismo e ir por la dirección correcta para ser más feliz y desarrollar todo tu potencial.

Este viaje al 4 lo puedes hacer también en actitud meditativa escuchando a Tchaikovsky, aunque es probable que al principio rechaces tanta emocionalidad. Indagar en tu propia máscara con Schumann y Liszt, para acabar con Brahms (1), te puede proporcionar un viaje muy completo.

Tus juicios te llevan a definir una foto fija de la realidad en la que te crees libre. Al contrario, has de mirar las distintas perspectivas que se encuentran en cada situación en la que vives. Desde tus ideas preestablecidas de la realidad solo tienes acceso a una visión muy reducida de la vida. Si vas siguiendo estas instrucciones verás que una mirada global te ofrece distintas perspectivas que te llevan a distintos escenarios, muy alejados de tus planes y tus estrategias. Finalmente, podrás encontrar apoyos sinceros en tu camino, aquellos que se corresponden con tu intención más profunda, con lo que no tendrás necesidad de manipular ni de trampear para conseguirlos.

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

- Si eres de subtipo conservación familia te preocupas por tu área de seguridad y sientes que fuera de ese círculo todo vale. Te gusta acumular y sentirte en control de tu vida.
- Si eres de subtipo sexual entusiasmo ves la vida como un parque de atracciones que está ahí para ti. Eres un Peter Pan que no quiere crecer y cada persona es una nueva oportunidad para jugar.
- Si eres de subtipo social sacrificio te preocupas por brillar en la sociedad y por hacer una diferencia: estás dispuesto a sacrificarte por ello.

Intenta equilibrar las cosas añadiendo acciones a lo que haces, para poder estar más equilibrado. Así, si eres tipo familia, te viene bien mirar a los demás de igual a igual, sin necesidad de incluirlos en tu zona de seguridad; tienen sentimientos y emociones y no tiene mucho sentido manipularlos o seducirlos, pues eso te aleja de tu camino. Busca sentido en la sociedad a la que perteneces y descubre tu lugar en ella.



Si eres entusiasta, bájate un poco a la realidad a vivir el momento. Estar en el aquí y ahora también tiene su satisfacción. Mira por tu seguridad, por tus ingresos y también por tu posicionamiento en la sociedad en la que vives. Finalmente, si eres tipo sacrificio, disfruta un poco más de los placeres de la vida, vive el momento sin necesidad de entregarte con tanto énfasis a tus principios e ideales, mira a los demás como seres humanos y cumple la misión que te toca desde la tranquilidad y la presencia.