

# ACTITUD, EFECTO ESPEJO Y ENEAGRAMA

# CONTENIDO

¿CUÁNTO LE DEDICARÁS AL CURSO?.....	4
¿EN QUE TE HA HECHO MAESTR@ TU VIDA? .....	4
¿PARA QUÉ? .....	5
EFFECTO ESPEJO .....	6
Origen de las alergias y los sabotajes.....	6
Introducción a los espejos .....	8
¿Cómo lo hago? ¿Cómo descubro el color de mis gafas?.....	9
¿Y cómo puedo descubrir mi personaje? .....	11
Alergias.....	12
Protocolo Efecto Espejo.....	14
¿Cómo saber qué hay para mí en un espejo?.....	14
Discierne la realidad.....	15
Ejemplos de alergia y juicios .....	16
Resultados.....	17
CREENCIAS .....	18
Introducción .....	18
Detectar nuestras creencias.....	18
-    Nuestras creencias definen nuestra realidad.....	18
¿Qué piensas de...?.....	19
DESCUBRIMIENTO.....	21
Registros Akáshicos .....	21
CLARIDAD.....	22
Impedimentos.....	22
Talentos .....	23
Sabotajes .....	25
ENEAGRAMA.....	27
Mi imagen.....	27
Introducción .....	28
Estructura .....	29
Tríadas .....	29
Alas .....	30
Centrado y descentrado.....	30
Subtipos.....	30

Niveles de salud .....	30
Origen y estrategia.....	31
Eneatipo 1.....	32
Eneatipo 2.....	33
Eneatipo 3.....	33
Eneatipo 4 .....	34
Eneatipo 5.....	35
Eneatipo 6 .....	35
Eneatipo 7.....	36
Eneatipo 8 .....	37
Eneatipo 9 .....	37
Búsqueda compulsiva y deseo.....	39
Sabotajes .....	39
Confusiones.....	40
Tendencias a nivel profesional.....	41
¿Cuál es tu miedo?.....	42
Test de eneagrama.....	42
EL DINERO .....	43
¿Qué te pasa con el dinero?.....	43

# ¿CUÁNTO LE DEDICARÁS AL CURSO?

Decide qué días y cuánto tiempo le dedicarás al curso hasta su finalización

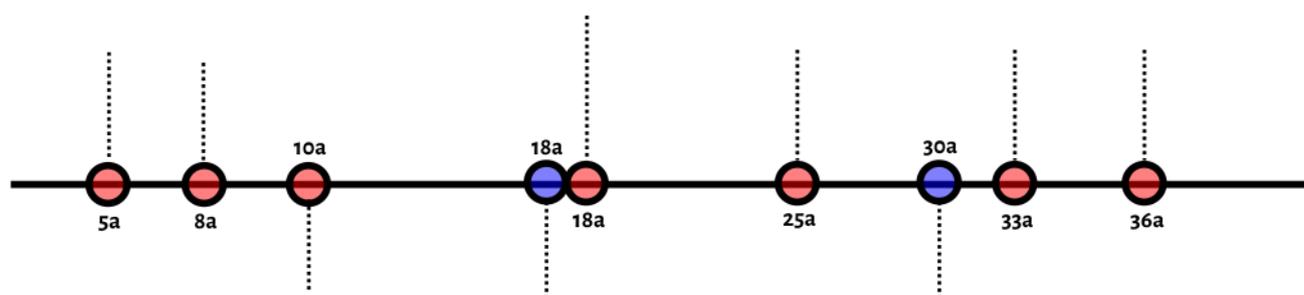
	Mañana	Tarde	Noche
Lunes			
Martes			
Miércoles			
Jueves			
Viernes			
Sábado			
Domingo			

# ¿EN QUE TE HA HECHO MAESTR@ TU VIDA?

Haz una línea de vida en una hoja BIEN GRANDE :-D y marca los puntos clave:

En rojo aquellas experiencias que te han marcado más a nivel humano y que han definido tu carácter (ya sean positivos o negativos)

En azul aquellos momentos en los que te has definido más a nivel profesional (una formación que te ha marcado, una profesión, una experiencia profesional, ...)



Y ahora, si hay algún momento que te haya marcado en especial, del que eres consciente de haber sacado una experiencia vital importante y un aprendizaje que te gustaría compartir con el mundo, desgránalo de la siguiente manera.

Haz de nuevo una línea del tiempo de ese período, y ves marcando en el tiempo, aquellos momentos destacados en las siguientes áreas:

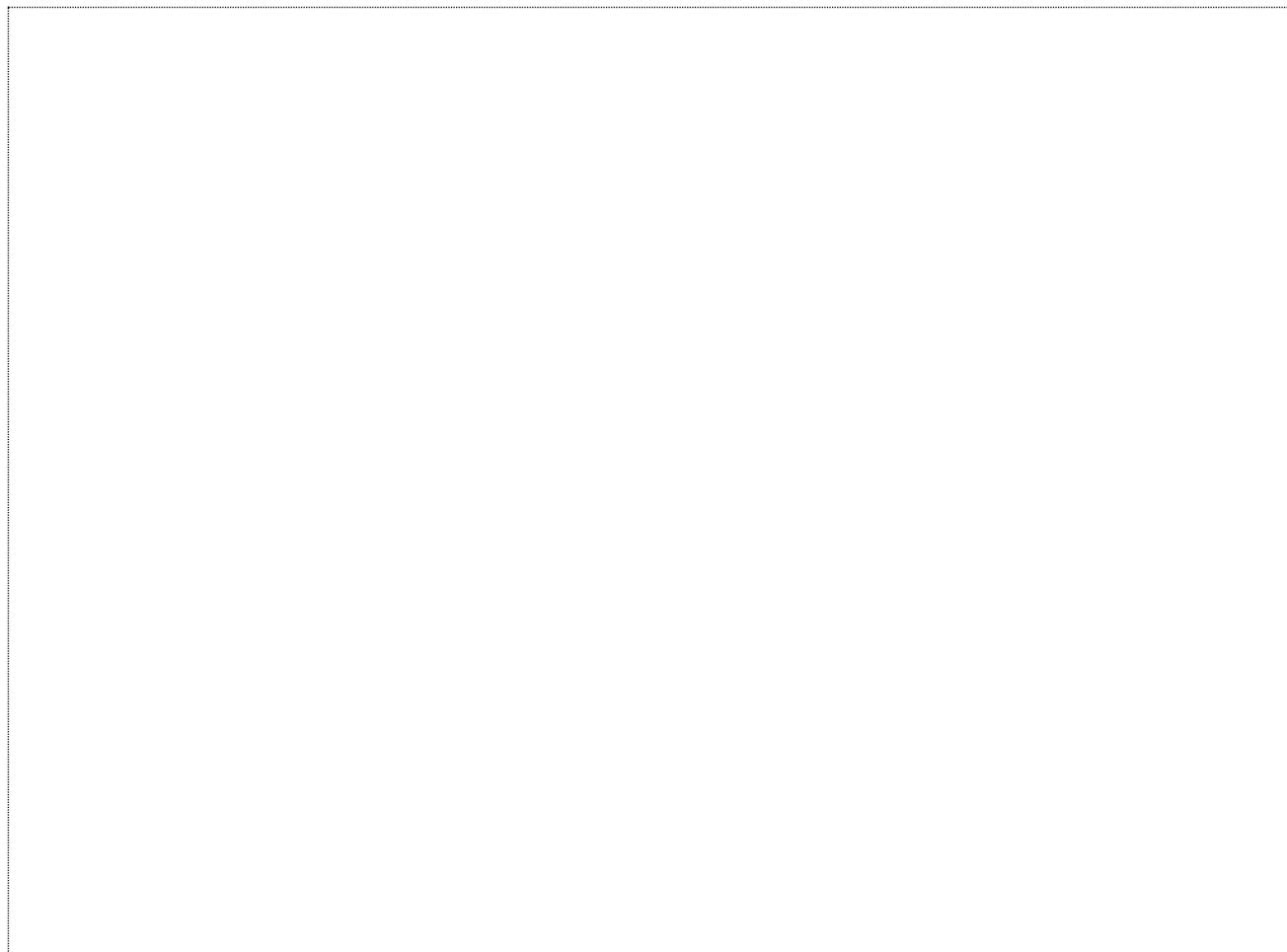
1. Físicamente: ¿alguna dolencia puntual, o varias en el tiempo?
2. Emocionalmente: ¿Qué y cómo te sentías en cada momento del proceso?
3. Mentalmente: ¿Qué pasaba por tu cabeza? ¿Qué era aquello que te repetías constantemente?
4. Social-relacional-sistémico: ¿Cómo eran tus relaciones? ¿En que se vieron afectadas?
5. Sutilmente: ¿Sentiste algún cambio a nivel energético o sutil?

Una vez hecha la línea de vida, para cada uno de estos puntos que has ido marcando, indica cómo lo solucionaste.

## ¿PARA QUÉ?

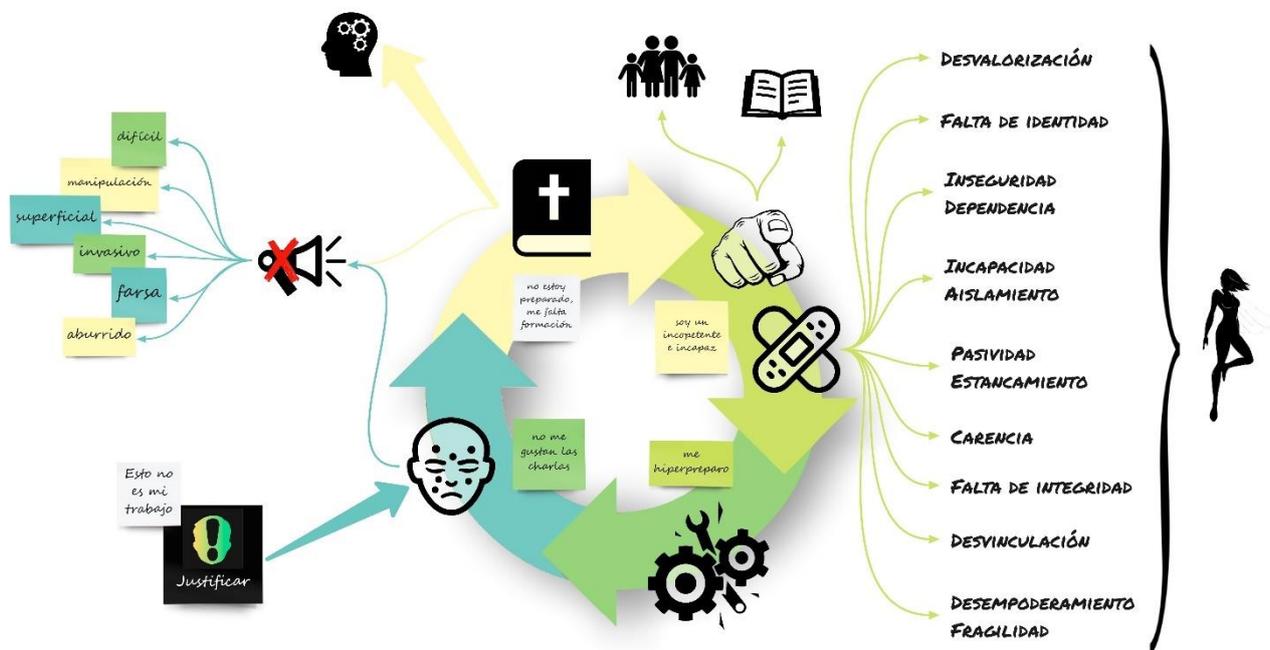
¿Para qué estoy en este curso? ¿Qué me ha impulsado a venir?

Te recomiendo que te lo grabes en audio, y te dejes muy muy claro en el audio, que te ha impulsado a apuntarte a este curso.



# EFECTO ESPEJO

## Origen de las alergias y los sabotajes



### Alergia:

Aquello que me molesta de “afuera”. Ejemplos: No me gusta como viste esta persona. Me molestan los patinadores que te pasan a 1 dedo. No me gusta el marketing. No me gusta la tecnología...

### Creencia:

Aquello que sustenta estas alergias. Una alergia está basada en una creencia. Para una misma alergia pueden haber muchas creencias que la originen. Por ejemplo: Alergia: No me gusta el marketing. Creencia: Es difícil. Otra creencia podría ser: Es una manipulación, o es superficial, o es invasivo, o es engañoso...

Fíjate como el hecho de que yo tenga alergia a algo proviene de mi manera de pensar, de lo que creo sobre eso a lo que le tengo alergia. Y el hecho de que tenga una alergia a algo igualita a la de una persona conocida, no tiene porque ser por la misma razón.

Y observa otra cosa. Nuestra estructura de creencias tiene su propio mecanismo de supervivencia. Tiende a buscar en el exterior todo aquello que valida y refuerza esa misma creencia. Por ejemplo: si creo que el marketing es invasivo, y recibo unos 1000 impactos de marketing a diario (en las redes, por la calle, en el buzón de casa, alguien que me cuenta algo, ...) tenderé a filtrarlos y detectar tan solo aquellos que sean invasivos para poder reforzar esa idea en mí. Es probable que, de los 1000 impactos de marketing, 950 no sean invasivos, pero esos 50 adicionales me van a ser suficientes para decir: “¿lo ves? El marketing es invasivo”. Y obviaré los otros 950 donde no ha sido así.

### Herida / condicionamiento:

Aquello que sustenta las creencias. Mis creencias pueden venir de 2 fuentes.

Una de ellas son los condicionamientos externos, ya sean de mis amigos, familia, escuela, redes sociales, televisión, ... Si mi padre siempre me ha dicho que para ganar 1000€ se tiene que sudar sangre, y me lo he creído, pues sudaré sangre para ganar 1000€.

La otra fuente de las creencias es la herencia. Nacemos con una tendencia concreta fruto de una "herida" ilusoria. Lo puedes observar en bebés o niños muy pequeños, que ya apuntan maneras. Las heridas se dividen en varios tipos (lo puedes ver por ejemplo en el eneagrama más a fondo). Si por ejemplo naces con la herida de carencia, vas a tener la percepción (obviamente errónea pero real para ti) de que la vida está "vacía", que la vida no tiene lo que necesitas. Eso va a generar en ti un mecanismo de supervivencia basado en "rellenar" la vida, para no volver a sentir ese vacío o carencia. Vas a crear como un "superhéroe" o más bien un "supervillano" que aparenta ser lo que no cree que es. Tu desde dentro crees que eres carente, y proyectas hacia el exterior "abundancia". Otro ejemplo: imagínate que al nacer percibes la vida como peligrosa y amenazante, y que te sientes vulnerable y frágil frente a ella. Vas a generar un personaje aparentemente superfuerte para protegerte de esa percepción.

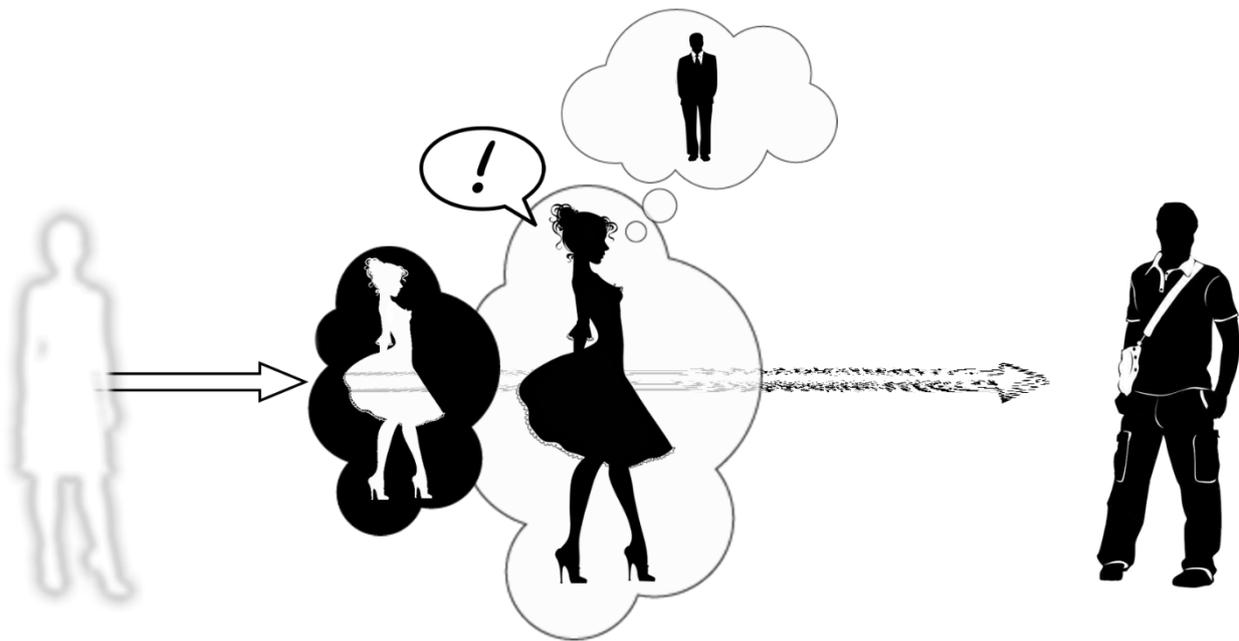
### **Sabotaje**

Es parte del mecanismo de supervivencia de este "superhéroe". Recuperando el ejemplo anterior. Si tiendo a rellenar la vida de estímulos y quehaceres porque la siento vacía y carente, tendré la tendencia a abrir muchos frentes, a tocar muchas teclas para poder tener de todo. Ese mecanismo, que en algunos casos puede ser una virtud en otros será un sabotaje que creará dispersión y falta de foco.

Y volvemos al inicio. Si tengo este tipo de mirada, en que la vida es carente y creo un personaje "hiper estimulado", ¿qué voy a ver afuera? Pues me van a dar alergia todas aquellas cosas que sean concretas, que me enfoquen en 1 sola cosa y no varias. Me van a molestar aquellas personas que son caseras y que con poco tienen de sobra. Porque me va a reflejar mi herida original.

Y esto es precisamente lo que vamos a ver en el efecto espejo.

## Introducción a los espejos



### Voy por el mundo viéndome en mi vida sin enterarme

Mi vida me da constantemente la oportunidad de **conocer mi personaje**, aquel disfraz que llevo puesto a través del cual me relaciono con el mundo. Mi personaje son las gafas con las que miro y a través de las cuales digo “esto mola”, o “esto no mola”.

Supón que llevas unas gafas de color rojo, y mi compañero unas de color azul. Si los 2 miramos al sol, yo lo veré naranja, y él verde. Si no soy consciente de llevar estas gafas, puedo estar discutiendo con mi amigo toda la vida sobre el color del sol. En el momento que reconozco que llevo unas gafas rojas y el lleva otras de otro color, la disputa pierde sentido. Yo ya no tengo porque convencer al otro del color del sol. Me doy cuenta que yo lo veo naranja por mis gafas y el verde por las suyas. Fíjate que por el solo hecho de darte cuenta de llevar unas gafas rojas, has dejado de “discutir” con tu amigo.



En el momento que **descubrimos nuestro personaje**, y aprendemos a ver cómo éste tiñe toda nuestra vida, **la lucha deja de tener sentido**; sea cual sea el conflicto.

Entonces..

### ¿Cómo lo hago? ¿Cómo descubro el color de mis gafas?

Lo primero es entender en qué consiste descubrir el color de mis gafas. Te pondré un ejemplo. Cuando entras en una tienda de ropa, rápidamente, sin ni tan solo pensar, sabes lo que te gusta y lo que no. Con mucha facilidad podrías decir, “esto si me lo pondría” y “esto ni de coña”. ¿Quién toma esa decisión? ¿Tú? ¿Quién eres tú? ¿Tu personaje? ¿Qué es un personaje?

Vamos a ello:

Mira a tu alrededor y elige un objeto que no te guste. Yo por ejemplo elijo una silla. La experiencia de silla que estoy teniendo (lo que veo, pienso, siento, ...), depende totalmente de todas mis experiencias pasadas con lo que conformar mi experiencia actual, en este caso, depende de mis experiencias pasadas con las sillas, la forma concreta de esta silla, el color de la silla, etc... si esta silla es verde, y de pequeño mis padre me obligaban a vestirme de verde cada día, es posible que las cosas verdes no me gusten, si además en el cole un niño me zurraba con una silla de madera, y esta es de madera, es posible que las cosas de madera no me gusten mucho, y así sucesivamente...

Fíjate entonces... ¿Qué es lo que ves en la silla?

¿La silla?

...

En realidad, no vemos la silla. Vemos nuestras experiencias pasadas sobre esa silla. Por tanto... Nos estamos viendo en la silla. **Nos descubrimos a través de todo lo que sucede en nuestra vida.**



Cada una de las experiencias de nuestra vida, nos refleja nuestro personaje que es una acumulación de experiencias del pasado. Esta acumulación de experiencias del pasado las etiquetamos de buenas y malas. Las buenas las buscamos, las malas las evitamos o las ocultamos. Entonces, cuando voy a comprar ropa, y decido que no me comparé unos pantalones verdes, no soy yo quien lo decide. Es mi pasado. Mi personaje. Eso es el personaje. El que mira. Y **siempre que mire a través del personaje sin darme cuenta, no soy libre de las decisiones que tomo.** Las toma mi pasado.

Lo mismo me sucede con la gente. Cuando miro a alguien, todo aquello que percibo a través de los sentidos genera en mí una experiencia determinada de esa persona. Quizás porque se parece a un amigo de la infancia, o quizás por cómo se viste, o como habla y se expresa, por el color de los ojos, etc... todo esto genera en mí una experiencia determinada de esa persona. Lo más curioso de todo, es que yo intento comunicarme con esa "experiencia concreta de esa persona". Es decir, **cuando le mando un mensaje al otro, no se lo mando al otro de verdad,** se lo mando a mi imagen del otro (la que crea mi personaje fruto del pasado). Por ejemplo, si la chica que me acabo de encontrar genera en mí una buena experiencia (porque la miro con las gafas de mi pasado y se parece a tal, o se expresa como cual, etc...) yo le hablaré con buen rollo. **En realidad, estoy hablando, desde mi personaje** (lo que me creo que soy) **hacia mi imagen de ella** (lo que creo que ella es). Esto lo que provoca es que espero una respuesta de esta imagen que tengo del otro... pero en realidad me responde el "verdadero otro". **Si la respuesta del "otro" no es la esperada, se genera conflicto.** Aquí es donde se produce el **efecto espejo.** Choca mi imagen del otro con el "otro verdadero". Y no me gusta.



Y exactamente lo mismo sucede con las actitudes y situaciones externas. Cuando no me gusta la “arrogancia” del otro, en realidad me está mostrando algo sobre mi relación con la “arrogancia”, de la misma manera que cuando no me gustaba el verde, me mostraba algo sobre mi relación con el verde.

### ¿Y cómo puedo descubrir mi personaje?

Simplemente **observando aquello que rechazo o que admiro.**

Todo aquello que rechazo no es más que una parte de mi pasado que por lo que sea no acepto en mi presente (el verde, la madera, la arrogancia, ...). La clave está en detectar aquello con lo que lucho de mi vida. Por ejemplo, mi pareja me pone de los nervios. ¿Por qué? Porque siempre quiere que las cosas se hagan a su manera. Es hipercuadrículada. OK.

Ahí tienes tu espejo:

O tu eres hipercuadrículado o todo lo contrario, un happy flower.

1. En el caso de que seas un happy flower, lo que te muestra la molestia que te genera tu pareja, es que no eres capaz de aceptar la cuadrículación. Por alguna razón. durante tu vida has “aprendido” a rechazar el orden y la estructura. Y ahora la vida te lo muestra. Simplemente para que aprendas a abrazarlo.
2. En el caso de que seas un cuadrículado y te moleste la cuadrículación de tu pareja (que no quiere decir que ella lo sea... simplemente tu necesitas verlo en ella) te estaría mostrando que estás en ese polo, perdido, no aceptando la parte happy flower, pero como no eres capaz de verte y aceptarte como una persona cuadrículada, lo sacas afuera y “culpas” a los otros de serlo.

**Observa todas aquellas situaciones en las que sientas rechazo por lo que sucede.** Ahí tienes un regalo. A aquellas personas que más te molesten, hazles la ola. Ponles la alfombra roja. No las rechaces. Son la puerta a tu felicidad.

Si no eres capaz de sentir el rechazo o los mecanismos reactivos son muy fuertes, **observa aquellas situaciones en las que juzgas, te quejas, niegas compulsivamente, te pones a la defensiva, te justificas, defiendes una opinión, usas la ironía, ...** En todas estas situaciones, algo o alguien está “desmantelando”





# Protocolo Efecto Espejo

## ¿Cómo saber qué hay para mí en un espejo?

1. **Detecta una situación o persona que no te guste** o rechaces. Algo que te moleste y no sea como te gustaría.

Ejemplo a: "Juan me pone a parir porque a las 18 se le cae el lápiz y se va del trabajo"

Ejemplo b: "Me enciendo cada vez que Carol, mi pareja, se enchufa al whatsapp"

2. ¿Qué es lo que realmente no te gusta? Etiquétalo. **Emite un juicio sobre esa persona o situación.** Este punto es el punto clave del proceso. ¿Qué es realmente lo que no te gusta? Repítete esta pregunta sobre cada juicio que emitas. Como iteraciones una encima de la otra. Intenta profundizar lo máximo posible.

a) "¡Juan es un egoísta!" b) "¡No me tiene en cuenta!"

3. Ahora mírate en el espejo. ¿Tú eres lo mismo o lo opuesto? Apunta ese juicio hacia ti.

a) *Para mí, un egoísta es el que piensa antes en el que en los otros, por tanto los 2 polos son: "Pienso antes en mí que en los otros o pienso antes en los otros que en mí" ¿Dónde estoy?*

b) *"Tienes en cuenta tus necesidades o no las tienes en cuenta?"*

Ahora escribe la frase del punto 2, apuntando hacia ti, en las 2 polaridades. "Yo soy tal o yo no soy tal"

Lo mismo hacia mí:

Lo opuesto hacia mí:

4. Busca situaciones y haz una lista de casos concretos de tu día a día en los que estos 2 polos sean ciertos

Lo mismo hacia mí: <i>Ejemplo: Pienso en mi antes que en otros (veo EGOÍSTAS)</i>	Lo opuesto hacia mí: <i>Ejemplo: Pienso antes en los otros que en mi</i>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.
...	...

## Discierne la realidad

5. Vamos a poner en duda lo que inicialmente has planteado. Recuerda que cuando ves una taza de té, no ves una taza de té, ves tu pasado. Por eso yo la veo de una manera y tú de otra. Nuestra vida refleja nuestro pasado. Así que... ¿Estás seguro de tu sentencia del punto 2? Escribe al revés la frase del punto 2. “*El/ella no es tal*”.

Escribe el opuesto de 2:

6. Y de la misma manera que antes, haz una lista de casos en los que esta nueva afirmación sea cierta.

7. **Abraza, Acepta, Ama** ese juicio inicial, esa conducta del punto 2.

¿Cómo?

Ese juicio que emites no es tu perdición, no es el problema, precisamente es la puerta a tu liberación. Te está mostrando algo que tú estás haciendo de forma inconsciente.

Por ejemplo en a) “*Juan es un egoísta*”. Si yo veo egoísmo en la actitud de Juan que se va a su hora del trabajo, es porqué o yo soy egoísta o yo no pienso para nada en mí. ¿Es Juan egoísta? No lo sé... quizás sí, quizás no. Pero no importa. Lo que importa es **cómo me hace a mi sentir eso**. Si me hace sentir mal, tengo que mirar qué hay para mí. En este caso posiblemente yo sea demasiado exigente conmigo mismo, me obligue a quedarme más tiempo del que toca en el trabajo. En este caso, Juan, “el egoísta” me está mostrando que no me permito “ser más egoísta” y pensar en mí y en lo que yo quiero.

Abrazar en este caso significa permitirme aquello que juzgo fuera: “pensar en mi”. Si pienso más en mí, seré más “egoísta” pero no sentiré rabia ni resentimiento por no hacerlo, y dejaré de ver fuera gente egoísta.

¿Por qué?

Porqué yo ya habré diluido ese pensamiento recurrente y cansino de mi mente que juzgaba constantemente el egoísmo.

Pregúntate:

¿Qué te lleva a sostener el juicio del punto 2 (por ejemplo Juan es egoísta) y el pensamiento recurrente adjunto?

¿Para qué lo sostienes? ¿Tienes alguna buena razón para hacerlo?

¿Qué te aporta?

## Ejemplos de alergia y juicios

María me dijo que haría “tal” cosa y no la hizo. **Es una irrespetuosa**

Me molesta que Juan exponga sus ideas a gritos. **Es un borde.**

Me fastidia que Pedro me de lecciones todo el día y solo vea su punto de vista. **Es un prepotente.**

No me gusta que se me acerquen mucho al hablar. **Es un invasor.**

Me molesta que seas el centro de atención. **Eres un arrogante y creído.**

Me enerva que alguien habla bajito. **Es una mosquita muerta.**

No me gusta que mi madre me diga lo que tengo que comer. **Entrometida.**

Ana siempre me cuenta sus penas. **Es una amargada.**

En tío que frena en ámbar en el semáforo y yo tengo que derrapar detrás. **Va a su p\*\*\* rollo.**

No me gusta el marketing. **Es una manipulación. Es aburrido. Cuesta dinero...**

No puedo cobrar tanto por terapia. **No me lo merezo. El dinero corrompe. No es espiritual...**

No me gusta definir planificar, estructurar, ... **Es muy mental. Me roba la vida. Mata la creatividad...**

No puedo con las tecnologías. **Cuestan de aprender. Son aburridas. Distancian a la gente...**

No me gusta el formato empresa y la gestión. **Son ganas de complicarse. Hay traiciones. Muchas obligaciones...**

...∞...

## Resultados

Ahora me interesa que hagas una tabla resumen de lo que te ha ido saliendo en este ejercicio. La vamos a guardar para la sesión de Eneagrama. Ten en cuenta que este ejercicio lo puedes ir haciendo durante todo el curso, con todo aquello que te moleste ya sea en tu vida personal como profesional.

1. En la primera columna pones la alergia que has encontrado
2. En la segunda pones el Juicio. Sencillo. Con pocas palabras.
3. En la tercera columna pones el resultado del punto 4 del protocolo del efecto espejo. Es decir, de los 2 polos que he hecho, cual de ellos es el que tiene más casos concretos de mi día a día. Ese polo es el que quiero me apuntes en esta columna.

Ejemplo:

Alergia (1)	Juicio (2)	Resultado de los 2 polos (4)
Juan sale de trabajar a las 6 en punto	Es un <b>EGOÍSTA</b>	No pienso en mí.
Mi hermana no me paga la mitad del alquiler	Es una <b>INTERESADA</b>	Miro antes por los otros.
Mi compañero de piso se come mi comida y no ordena el baño	Va a <b>SU ROLLO</b> . Solo piensa en él	Voy a su rollo. No le pongo límites.
Ayer casi me atropella un patinete en la acera	Es un <b>DESCONSIDERADO</b> y <b>DICTADOR</b>	Soy demasiado considerado. Me dejo controlar.

Ahora te toca a ti:

Alergia (1)	Juicio (2)	Resultado de los 2 polos (4)

# CREENCIAS

## Introducción

### Detectar nuestras creencias

La consecución de un objetivo es **fruto de un estado mental**. ¿Por qué el que tenemos al lado puede y nosotros no? Observemos si tiene que ver con los recursos o con nuestra manera de enfocar el objetivo. Somos resultado de nuestro pasado, de nuestra educación, los padres, el colegio, la sociedad, la familia, los amigos, ...

Evita hablar y pensar de tus limitaciones. Simplemente detéctalas y céntrate en hablar de los recursos y las soluciones.

#### - **Nuestras creencias definen nuestra realidad**

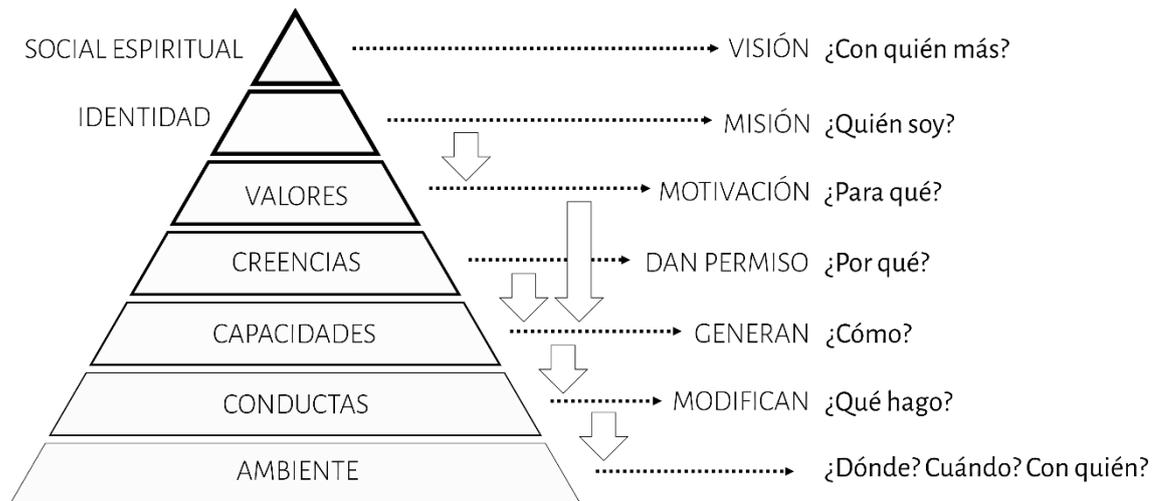
En la pirámide de los niveles lógicos de pensamiento de Robert Dilts (uno de los padres de la Programación Neurolingüística, PNL) queda perfectamente aclarado este punto.

Nuestros valores y nuestras creencias son las que nos dan permiso para tener o no ciertas capacidades. Si yo considero que no soy capaz de conseguir 100.000€ para arrancar un proyecto (porque vengo de familia pobre que ingresaba 1.000€/mes, porque considero que tener mucho dinero es de corruptos, porque tengo miedo de manejar tanto dinero, porque tengo miedo de no poder devolverlos,...) no los conseguiré. Si en cambio me veo capaz de buscarme la vida (bancos, *business angels*, subvenciones,...) podré hacerlo. Por tanto, en función de cómo yo enfoque una cierta acción, está podrá suceder o no.

#### **Creencias → capacidades → conductas → entorno**

Es decir, nuevas creencias “me dan permiso” para tener nuevas capacidades, nuevas capacidades me hacen tener nuevas conductas (actuar de forma distinta), nuevas conductas me llevan a hacer cosas nuevas y por tanto a realizar cambios distintos en mi entorno.

Otra buena frase de Einstein: “**Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo**”.



## ¿Qué piensas de...?

Del dinero:



De la empresa y la gestión empresarial:



Del marketing y la publicidad:



De la tecnología:



De los ricos y la riqueza:



De la fama y el éxito:



# DESCUBRIMIENTO

## Registros Akáshicos

En esta sesión vas a recibir información desde un canal sutil. Mediante una meditación y una canalización conectarás con la información de la “fuente”. Otra vía desde la que puedes obtener mucha información y muy valiosa para tu camino. En esta sesión vamos a responder las siguientes preguntas:

¿Hay alguna creencia o miedo que está impidiendo que mi proyecto salga a la luz y sea exitoso?

¿Qué creencias he adquirido de mi linaje familiar que limitan / bloquean mi proyecto profesional?

¿Qué necesita mi proyecto de mí?

¿Qué me está impidiendo ver los recursos que necesito (dinero, personas, talentos ...)?

# CLARIDAD

## Impedimentos

Respecto a tu objetivo:

Si a día de hoy no lo has logrado, ¿qué crees que te lo ha impedido hasta ahora?

¿Te lo crees? ¿o es una “flipada”?

¿Puedes acceder a los recursos necesarios, aunque ahora no los tengas? ¿Te sientes capaz?

¿Te lo mereces?

¿Dónde crees que puede fallar? Escribe una lista de cosas que crees que puedan pasar durante el proceso: *Me costará mucho conseguir el dinero, me quedaré en blanco en las charlas, la gente no saldrá satisfecha porque no sé suficiente, ...*

## Talentos

Vamos a ver que es aquello que puedo aportar al mundo

Si alguien me diera 1 millón de euros al día para siempre... ¿qué haría? ¿A qué me dedicaría?

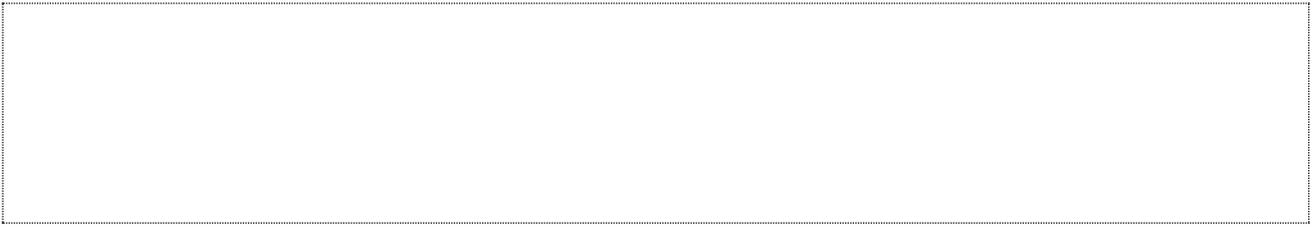
Si te quedaran 5 meses de vida... ¿Estarías haciendo lo que estás haciendo ahora? Si no es así... ¿Qué harías?

¿Qué es aquello que hacías cuando eras pequeño y que te encantaba?

¿Qué es aquello que siempre te decían los amigos, familia, profesores, etc. que hacías muy bien?

¿Qué es aquello con lo que más disfrutas hoy en día? Cualquier cosa sirve.

¿Qué es lo que más te apetece hacer ahora?

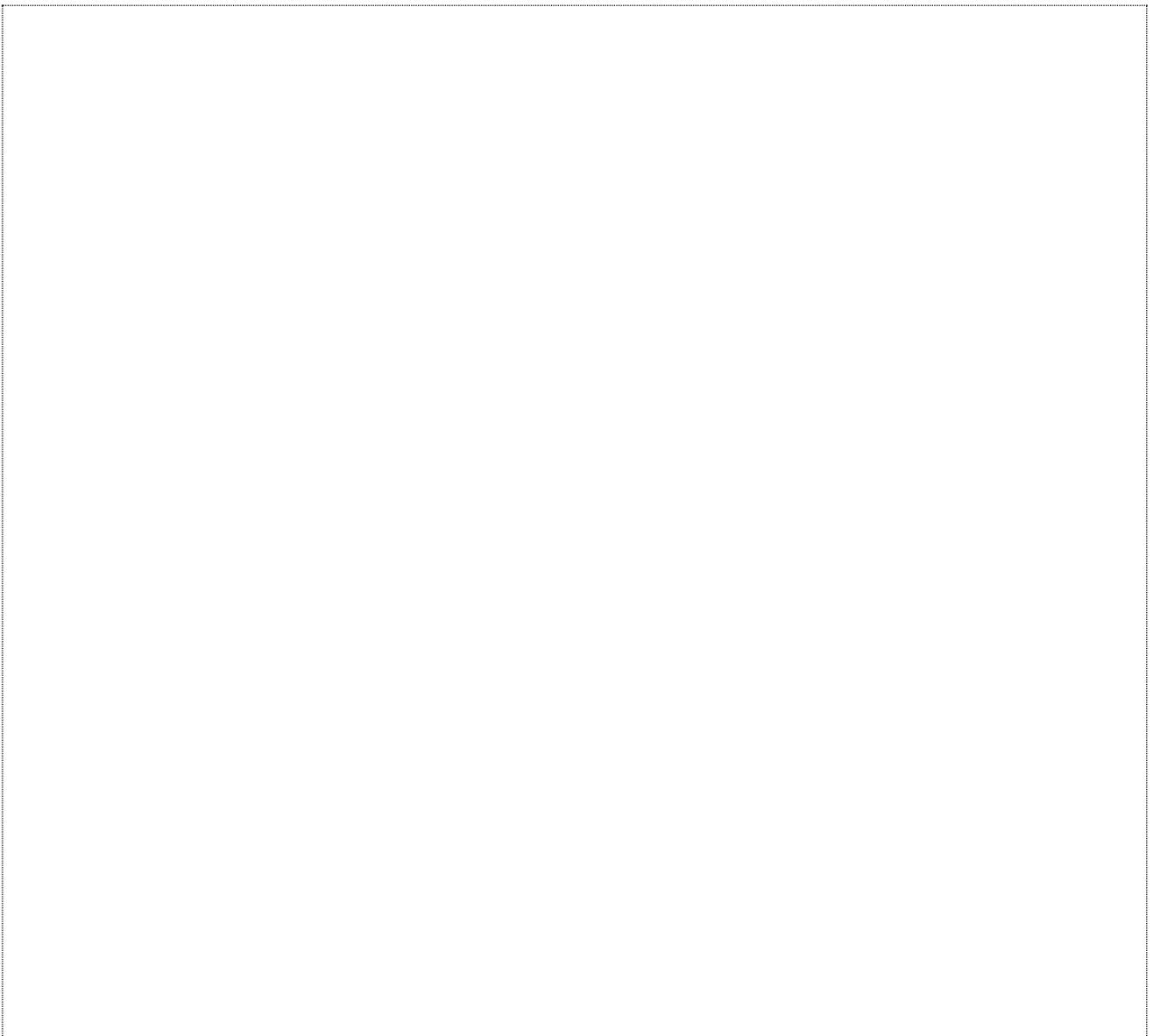


Ahora observa las respuestas.

¿Cómo puedes combinar lo que te apasiona con lo que se te da bien?

*Por ejemplo: se me daba muy bien dibujar de pequeño y siempre se me ha dado bien, y me apasiona el crecimiento personal.*

¿Qué puedes hacer para combinarlo?



## Sabotajes

¿Qué es aquello que te gusta que la gente piense de ti?

De las estrategias siguiente selecciona 3 que te representen más, y de éstas, marca la más representativa:

	<p>Necesito que todo esté controlado. A toda costa. Que nada se me escape y lo consigo como sea.</p>
	<p>Me vuelco demasiado en los otros. Me gusta que atender a los otros. Me gusta cuando reconocen mi ayuda. A veces incluso me abandono por otros proyectos y personas que no son los míos.</p>
	<p>Necesito adquirir conocimiento para asegurarme que lo haré bien y que estoy listo. Necesito también saber que eso que hago tiene sentido.</p>
	<p>Si puedo hacerlo solo y a mi manera, mejor. Los otros o interfieren en mi trabajo o me molesta tener que lidiar con ellos</p>



Es importante que vean que reconozcan como alguien “guay”, especial. Me mueve muchas algo que veo fuera y que me da la sensación que es mejor, y más “guay” que lo que tengo.



Es importante dar buena imagen. Tengo claro que quiero que me vean como alguien muy bueno en lo que hace, y me esfuerzo para que mi entorno se dé cuenta de ello.



Si la cosa se vuelve monótona, vamos mal. Es importante darle salsa a la vida e ir cambiando de registro. Demasiado foco en 1 misma cosa es aburrido.



Es importante analizar bien las opciones antes de tomar una decisión. Una mala decisión puede ser catastrófico y traerme problemas. Debo asegurarme que todo saldrá bien y que no saldré perjudicado. A ver si alguien me puede dar soporte.



Es mejor que no haya malos rollos. Prefiero eso a tener que tomar una decisión que puede generar cierta turbulencia o un cambio “molesto” en mi vida.

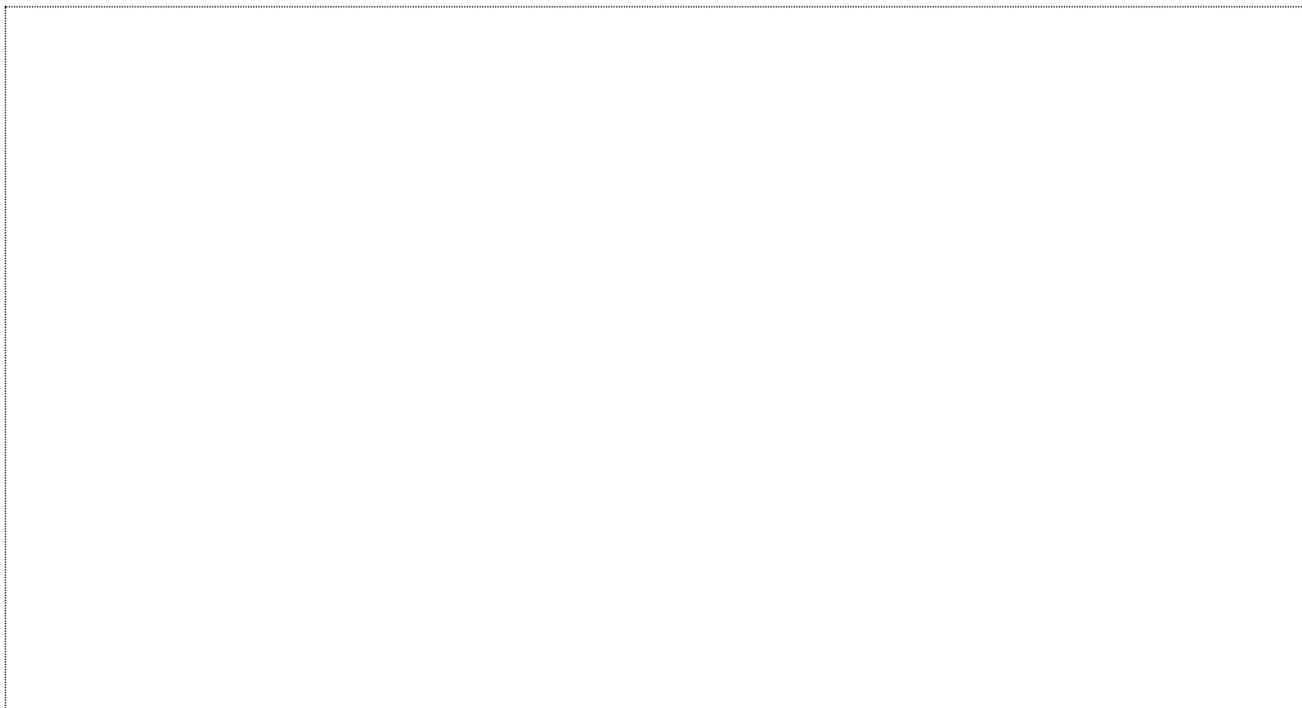


Tengo que esforzarme al máximo. Si hace falta hacer más horas o sacrificarme por alguien o algo lo haré. Pero las cosas se hacen bien o no se hacen.

# ENEAGRAMA

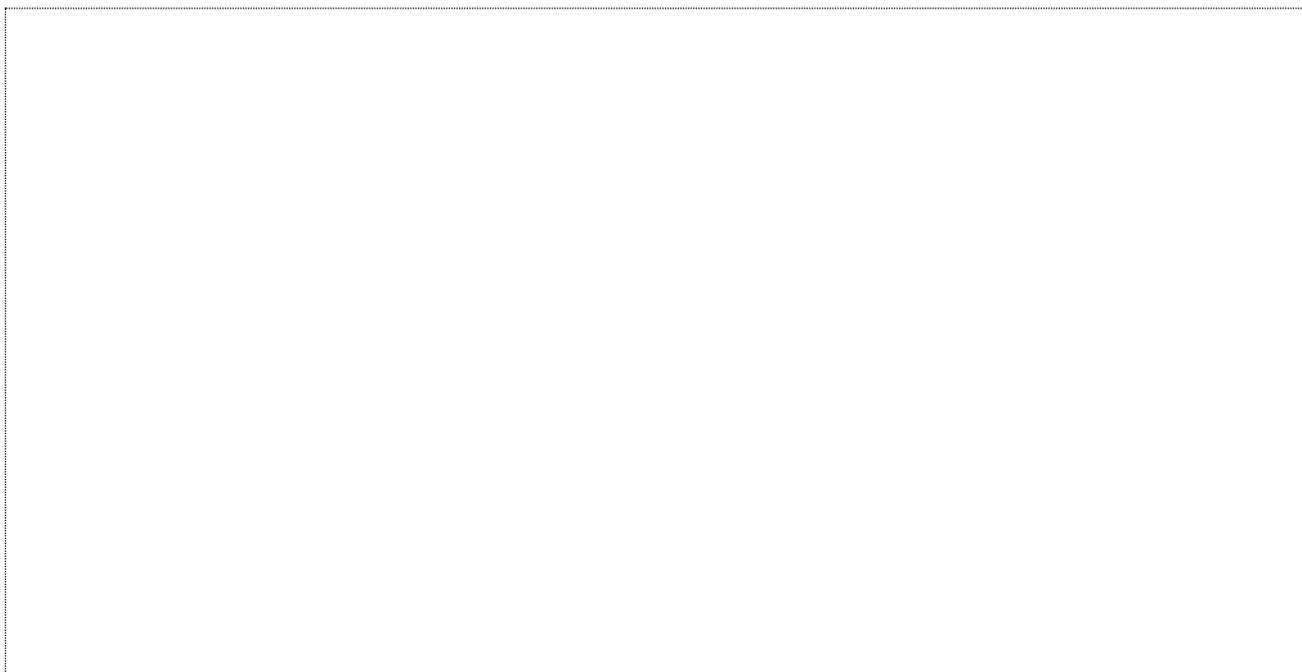
## Mi imagen

Imagina que estás en una charla donde asisten 30 personas. Empiezas a dar la charla y observas inquieto/a al grupo, ¿Qué es aquello que no te gustaría que estuvieran pensando de ti?



Acaba la charla, los asistentes se van,

¿Qué es aquello que te gustaría que dijeran de ti?



## Introducción

No se trata de entrar a descubrir mi eneatipo y mis conductas. Se trata de ir más allá. A la fuente, a la raíz de aquello que genera toda mi manera de ver el mundo, y por ende mis conductas. No es interesante clasificar en función de lo que hago y de cómo me comporto.

Es interesante descubrir PARA QUE lo hago. ¿Qué quiero conseguir de esas conductas?

La respuesta a esa pregunta, es aquello que impulsa las acciones de mi ego, y por tanto, atender a ello y observarlo me permite dejar de ser esclavo de esos movimientos inconscientes.

Detrás de ese "para qué", está mi luz, mi esencia, mi virtud, y por tanto mi paz, serenidad, y Amor.

No importa nuestro Eneatipo. Es solo una estrategia que hemos adaptado. Como la ropa que llevamos. No somos nuestro Eneatipo. Lo importante es lo que somos en realidad, que actualmente lo está tapando "esta ropa", el Eneatipo :-D

¿Por qué tengo miedo? ¿Por qué estoy triste? ¿Por qué me enfado? ¿Por qué siento vergüenza? ¿Por qué siento ansiedad? ¿Por qué tengo brotes de agresividad?

Más que un porqué, lo que vamos a mirar aquí es el para qué. Me explico. El por qué siempre me lleva hacia afuera.

"- ¿Por qué no tengo dinero a fin de mes? ¿Por qué me pasa esto?

- Porque hay crisis.

- Porque mi jefe es un tal y no me sube el sueldo.

- Porque me llegan gastos inesperados, etc."

Si en cambio me pregunto

"¿Para qué me pasa? (Me doy cuenta que el "para qué" apunta hacia mí y que por tanto las respuestas son profundas e internas, más que superficiales y externas)

- Para darme cuenta que no hay crisis y que ganarme la vida depende de mí.

- Para descubrir que soy yo que decido quedarme en este trabajo con este jefe por alguna razón.

- Para darme cuenta que yo limito mi cantidad de ingresos acorde a los gastos".

Así que las preguntas del título también podrían ser: "¿Para qué tengo miedo? ¿Para qué estoy triste? ¿Para qué me enfado?"

De aquí surgen **2 grandes preguntas:**

**¿Qué quiero "yo" conseguir con ello? y**

**¿Quién es "yo"?**

Vamos por partes: tendemos a confundirnos entre YO y yo.

**El yo en minúsculas es mi ego, mi personaje.**

¿Y qué es el ego o el personaje? Podríamos decir que es nuestra manera de hacer las cosas, de actuar, de comportarnos, de hablar, etc. Es aquello que reconocemos fácilmente en los otros, por ejemplo, una persona que ya sabes que cuando quedas con ella está todo el rato hablando de ella, quejándose de lo mala que es la vida, etc. En este punto ya has definido a esta persona. Ya sabes "como es". Esa persona es tal, tal y tal y funciona de tal manera. Eso es el personaje, el traje, y todos llevamos uno puesto. Tú también. En este texto vamos a mirar los distintos tipos de personajes, como se han creado y sobre todo lo que andan buscando cuando sienten miedo.

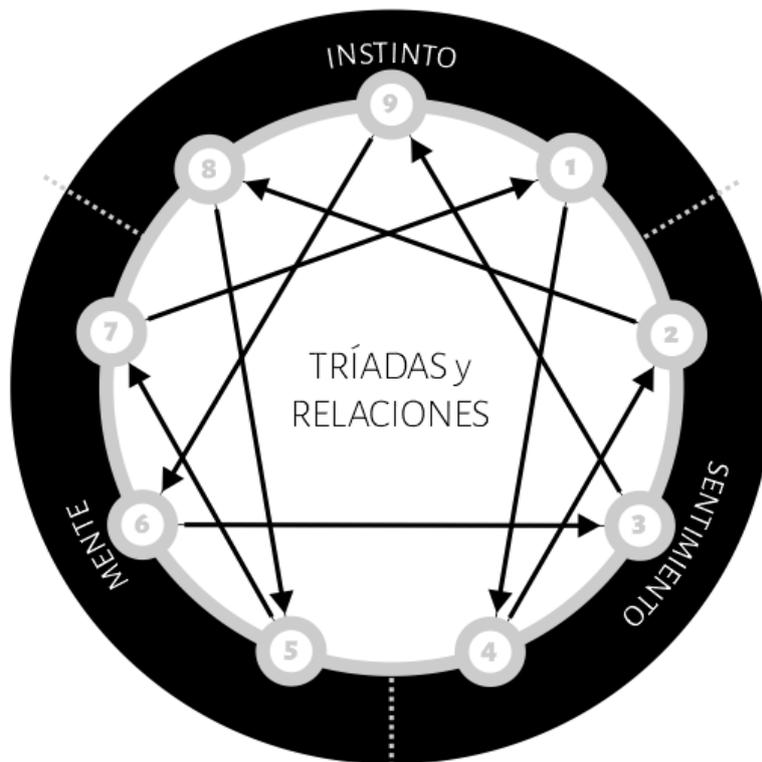
## El YO en mayúsculas es el que se da cuenta de que existe el "yo" en minúsculas.

En el caso de la persona quejica que comentábamos antes, el YO es el que se da cuenta que el "yo" se está quejando y está intentando conseguir la atención del otro. El YO, es el que para esa conducta y empieza a poner atención cada vez que se repite. El YO es el que se da cuenta que el "yo" usa esa estrategia para llamar la atención constantemente, que busca que le hagan caso, que le vean y que crean en él. El YO es el que se da cuenta que en realidad el primero en no creer en él, es él mismo. El "yo" es el que piensa todo esto, el YO es el que se da cuenta de todo esto.

Pues hoy vamos a definir los "yo"es, lo que buscan cuando tienen miedo, tristeza o rabia y su origen. Para eso vamos a usar el Eneagrama. El Eneagrama es un sistema que organiza todos los posibles "yo"es, es decir, todos los posibles personajes desde los que miro el mundo, en 9 tipos según 9 miedos que los impulsan. La organización de dichos tipos se basa en lo que "buscan", en aquello que se creen que necesitan, aquello que quieren conseguir con su "actuación" en la vida. **Todos los "yo"es quieren conseguir algo.**

## Estructura

Los eneatis se organizan en 3 tríadas



## Tríadas

Los Eneatis se organizan por tríadas en función de cuál es su mayor disfunción. La tríada no indica mayor habilidad en lo que representa, indica el punto débil del eneatis. **Es donde la personalidad ejecuta la máscara. La tríada indica funcionalidad esencial reducida o bloqueada** (cualidades bloqueadas). Una persona en el sentimiento no indica que sea más sentimental, indica que cree que no lo es e intenta aparentarlo o lo tiene bloqueado de alguna manera. En el instinto indica que han bloqueado su fuerza esencial. En este caso, un ocho se ha disvinculado en su infancia de su fuerza esencial y por tanto su personaje intenta aparentarla.

### Instinto

Su principal preocupación es **tener autonomía y control sobre sus vidas**, influir en el mundo sin que este les influya a ellos. Buscan identidad, armonía y disciplina y lo hacen mediante estrategias como el liderazgo agresivo, la indolencia o el perfeccionismo. Su tema es **la agresividad**. Su emoción principal es **la ira**. Más influenciados por los impulsos de su cuerpo y la supervivencia. Son instintivos, viscerales y orientados a la acción.

### Sentimiento

Su principal preocupación es **lo que piensan los otros de ellos**. Buscan ser amados, valorados y reconocidos y lo hacen mediante estrategias para agradar a los otros, triunfar o ser diferentes. Su tema es **la vergüenza y la hostilidad** y la falta de autenticidad. Sus emociones principales son la **tristeza**. Más influenciados por los impulsos de sus emociones. Son emocionales y orientados al sentir y al pasado.

### Mente

Su principal preocupación es **lo que les va a pasar**. Buscan seguridad respecto al entorno y apoyo lo hacen mediante estrategias como la acumulación de conocimiento, la búsqueda de orientación o la ocupación de su tiempo. Su tema principal es **la falta de confianza**. Sus emociones principales son el **miedo y la ansiedad**. Más influenciados por los impulsos de sus mentes. Son mentales y orientados al pensamiento y al futuro.

## Alas

Las Alas corresponden a las influencias que recibe cada eneatispo de los eneatispos de los lados. Se dice que cada persona tiene influencia mayoritariamente de una de las alas elegida en la infancia, pero que durante la vida es posible que se explore la otra ala.

## Centrado y descentrado

La dirección de la flecha indica el descentrado. El descentramiento se produce en aquellos momentos en los que el individuo está en su "peor" estado. En ese momento, el eneatispo adquiere las características insanas de su perfil y las del perfil al que se descentra. Por ejemplo, un 7 descentrado podría estar constantemente huyendo haciendo planes y buscando el placer fuera para no sentir el dolor de dentro, y a su vez estaría juzgando y criticando fuertemente a su entorno.

## Subtipos

Se basa en los instintos principales. Existen 3 subtipos. Cada uno de nosotros está más preocupado por uno de estos 3 ámbitos, y es precisamente donde se muestra con más contundencia nuestro eneatispo, fruto de distorsiones más intensas en una de estas áreas durante nuestra infancia.

**Conservación:** es la preocupación por la seguridad, recursos, comodidad física y la supervivencia.

**Social:** es la preocupación por el estatus social, amistad y pertenencia. Ser aceptados en su grupo y la participación.

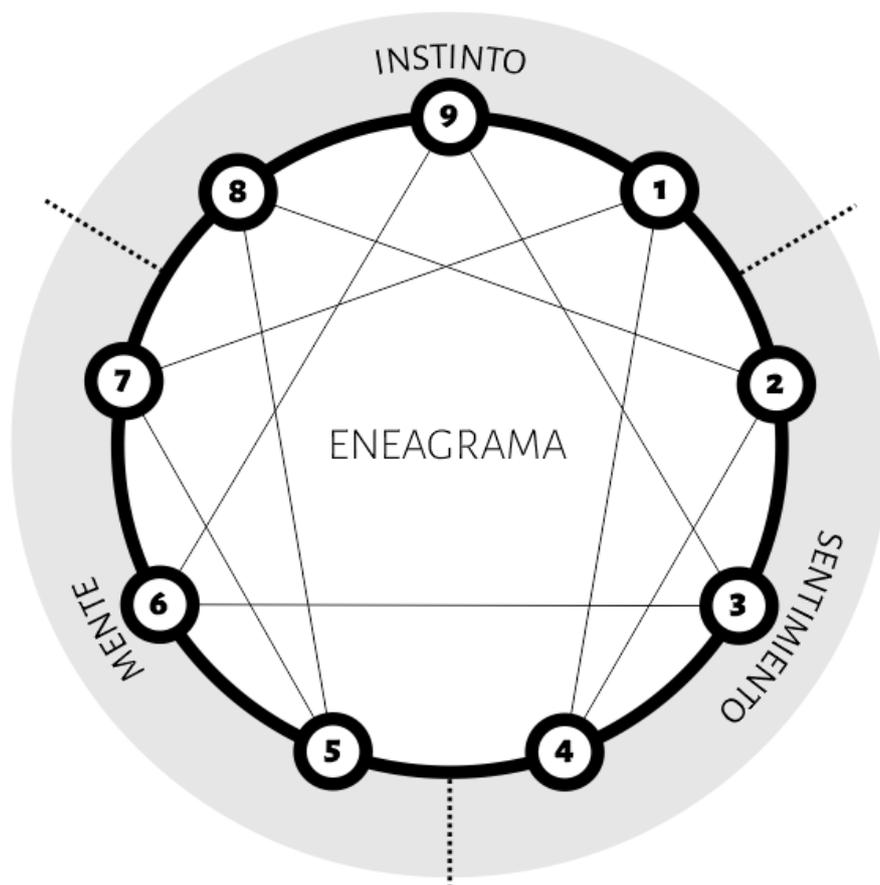
**Sexual:** es la preocupación por la pasión, la energía, la intimidad.

## Niveles de salud

Cada Eneatispo tiene 9 grados o niveles de salud. Cuando un eneatispo está muy perdido en su personaje está en los 3 niveles menos sanos. Cuando está bien, y observando el proceso interno del personaje, no dejándose llevar por él, podemos decir que está en los 3 niveles sanos. Lo más habitual es encontrarnos personajes a "medias", es decir, en 3 etapas intermedias, donde la claridad va y viene.

## Origen y estrategia

Todos nosotros, **cuando nacemos, venimos abiertos y confiando plenamente en la vida**. Hemos estado una buena temporada en una "casita" donde recibíamos todo aquello que nos hacía falta (calor, cuidado, comida, ...). Pero llega un día que nacemos. Al nacer esperamos que la vida nos mime de la misma manera. ¿Y qué sucede? Que no es así. Cuando soy un bebé, me pongo a llorar porque me duele la barriga y mis padres con toda la buena fe, me dan de comer porque piensan que tengo hambre. Y aquí empieza la película. Frente a esto, **el bebé hace una primera interpretación sobre esta falta de soporte por parte del entorno**, que durante sus primeros años va consolidando y que se convertirá en lo que él piensa que es la vida. Esta primera interpretación es la que define nuestro personaje y hay 9 de ellas:



8 EL LÍDER  
o el desafiador

2 EL AYUDADOR  
o el que da

5 EL INVESTIGADOR  
o el observador

9 EL PACIFICADOR  
o el mediador

3 EL TRIUNFADOR  
o el consecuidor

6 EL LEAL  
o el que duda

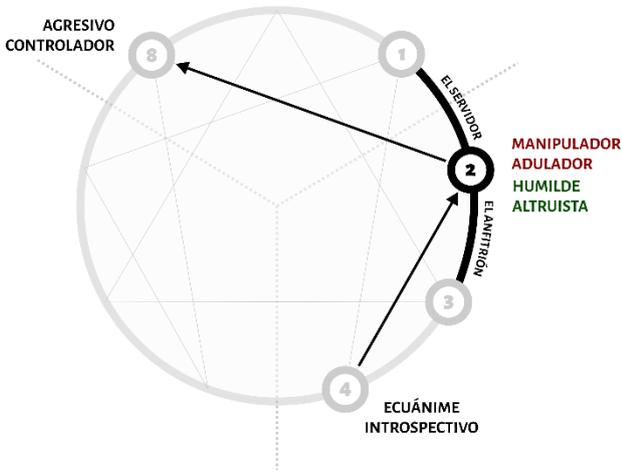
1 EL PERFECCIONISTA  
o el reformador

4 EL ESPECIAL  
o el individualista

7 EL ENTUSIASTA  
o el epicúreo



## Eneatipo 2



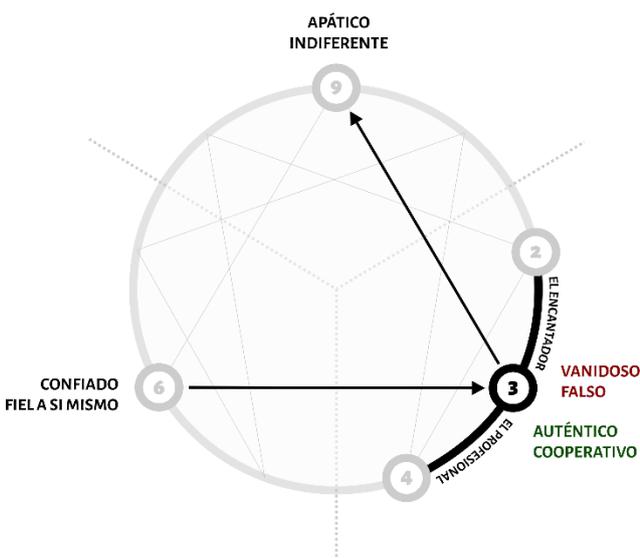
Nazco.

Espero que la vida me acoja y me proporcione todo lo que necesito, pero no es así. Y hago una interpretación: "No me quieren. Si me quisieran me darían lo que merezco.

¿Qué puedo hacer para que me quieran? Dar". **Me doy cuenta que cuando doy "recibo" a menudo algo a cambio. La mirada amable y amorosa del otro. Así que empiezo a dar. Mi ayuda, mis consejos, mi apoyo, halagos, etc. Todo aquello que puede hacer que consiga "devolución" del otro para que parezca que he corregido "el error" original.**

De aquí surge este personaje que necesita ser necesitado. Cuando el otro me necesita, todo anda bien. Cuando el otro tiene "una deuda" conmigo, todo anda bien. Pero cuando el otro no atiende a mis consejos, halagos o no quiere saber nada de mi.... eso me provoca rabia, por eso ataco (yo sé lo que necesitas mejor que tú, de ahí su arrogancia). De esta manera me creo **indispensable para los otros, me necesitan y me aman**, y muchas veces no me doy cuenta ni de que yo necesite algo. Soy el salvador, y de ahí su **orgullo y soberbia**. Pero la estrategia no siempre funciona. No siempre que doy, recibo. Y ese es su miedo principal, **a que no le necesiten, a no ser digno de amor**. Es **El Ayudador**. Este personaje anda siempre buscando que necesidades atender. Por eso se llama también El que Da. ¿Qué es aquello que necesita el que está a mi lado? ¿Cómo puedo cubrir su necesidad? De esta manera "estará en deuda conmigo" y mi "yo" recibirá, su gratitud, arreglando aquello que no funcionaba inicialmente al nacer.

## Eneatipo 3



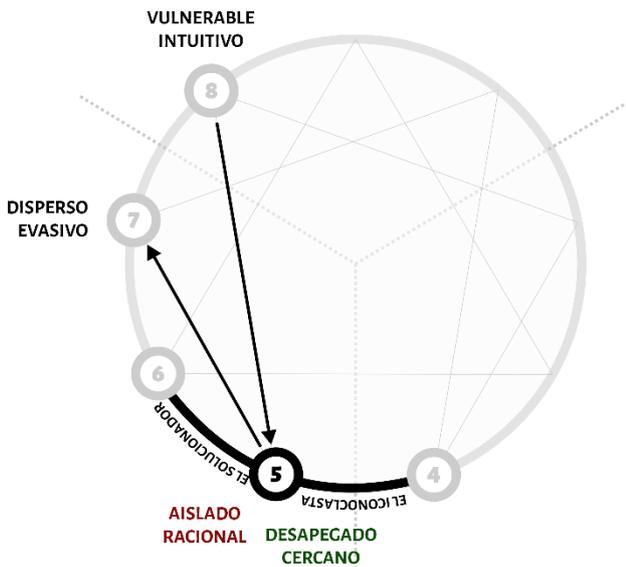
Nazco.

Espero que la vida me acoja y me proporcione todo lo que necesito, pero no es así. Y hago una interpretación: "No soy suficiente para recibir lo que merezco. Si fuera mejor, me lo darían. No me valoran lo que toca".

De aquí surge **el personaje, que siempre está "creciendo", siendo más y mejor. Destacando por encima de los otros para que le valoren lo suficiente y poder recibir lo esperado. Pero no sucede. Al igual que en el caso anterior, es un pozo sin fondo. A más tengo, a más me creo que mi "yo" es más grande, más necesito.**



## Eneatipo 5



Nazco.

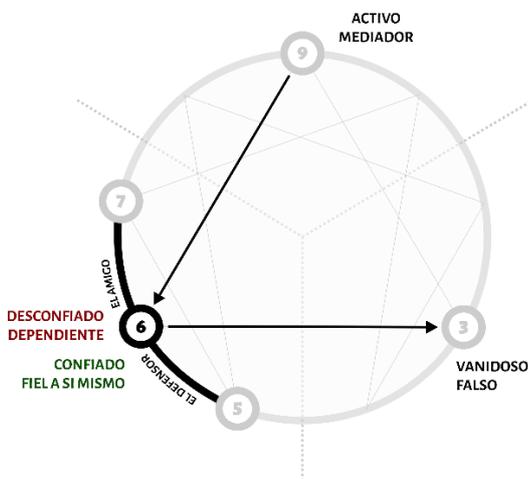
Espero que la vida me acoja y me proporcione todo lo que necesito, pero no es así. Y hago una interpretación: "Ostras, que chungo es esto... ¡no me gusta nada lo que siento y no voy a poder sostenerlo! Tengo que evitarlo a toda costa. ¿Y por qué sucederá esto?"

De aquí surge el personaje que **por un lado quiere evitar sentir esa intensidad emocional inicial que no sabe cómo gestionar por creer que le faltan recursos y por otro lado intenta entender el porqué de todo esto. Si lo entiende puede que pueda evitarlo en un futuro y no volverá a sufrir las consecuencias.**

Toda esta estrategia le lleva a creerse que, **si aísla y se prepara, será capaz.** ¿Pero qué sucede? Que se aísla en su mente. En su mundo analítico. Se separa de las personas para "no sentir" y vive observando e intentado entender el porqué de todo desde su trinchera siendo **Avaro** de sí mismo y su conocimiento y reduciendo sus necesidades al mínimo para no entrar en contacto con el mundo. Este "yo" es **El Observador**. Vive con el miedo a **no ser capaz de afrontar la vida, a ser un incompetente y a que las cosas no tengan sentido.** Por eso aprende. Para entender el porqué. Descubrir el sentido de la vida y de las cosas de su día a día. ¿Pero qué pasa? Que nunca puede llegar a entender plenamente la vida. Esta sucede tal como sucede. Y por más que se prepare, siempre le pillarán desprevenido.

Este personaje cuando siente el miedo y la ansiedad, lo que busca es seguir aprendiendo y analizando el mundo para sentirse más seguro. "A más aprenda, más seguro estaré ya que tendré más posibilidades de estar preparado". El miedo le impulsa a alimentar el personaje que cree que no está seguro y que no estará preparado en su momento.

## Eneatipo 6



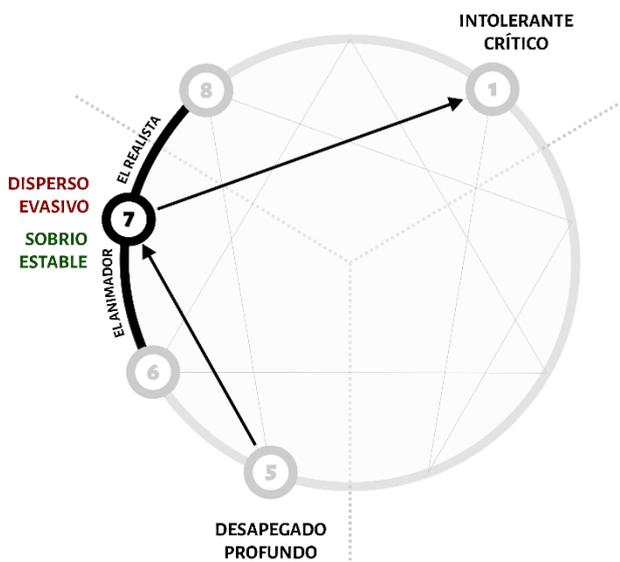
Nazco.

Espero que la vida me acoja, pero no es así. Y hago una interpretación: "La vida falla y no me da lo que quiero. Pues no me fío de ella."

De aquí surge el personaje que **por un lado no se fía del mundo y por tanto siempre desconfía (de las personas que le rodean, de sus intenciones, de sus acciones, del mundo en general) y por otro lado tiene mucho miedo de tomar malas decisiones que le puedan perjudicar puesto que la vida es impredecible.**

Por eso están siempre leyendo entre líneas, aunque no haya líneas entre las que leer, para anticipar la posible "torta" que la vida les dará. Su personaje utiliza el miedo para hacerle creer que: **"a más lea entre líneas, más seguro estaré, ya que tendré más posibilidades de prever lo que me va a caer encima"**. Lo que busca con su miedo es anticipar los peligros para sentirse seguro, pero ¿qué sucede? Pues al igual que con los otros personajes, el mundo, ni es malo ni le ha hecho nada en realidad. Es una alucinación. Pero fruto de su miedo, duda mucho y necesita un apoyo para avanzar. Así que se junta con una pareja (o con un grupo de personas), al que le es súper fiel puesto que esta persona le acompaña en la toma de decisiones en su día a día. Necesita del otro para no perderse en su **Cobardía**. Por eso se le llama también **El Leal o el que duda**. Este personaje vive con el **miedo constante a que la vida "se la pegue", a tomar malas decisiones que le afecten y a quedarse sin la persona/s que le apoya/n**. A este personaje se le podría llamar también señor/a Ansiedad.

## Eneatipo 7



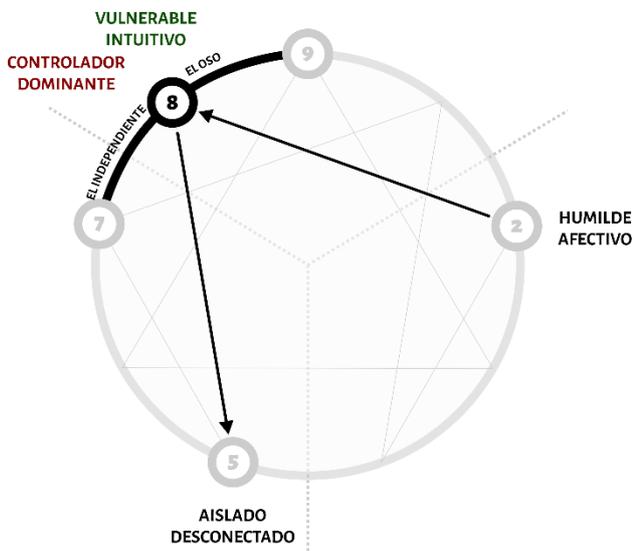
Nazco.

Espero que la vida me acoja y me proporcione todo lo que necesito, pero no es así. Y hago una interpretación: "¡Uau! Aquí me tienen a pan y agua. ¡Esto es la travesía del desierto!"

De aquí surge el personaje que **tiene una tremenda sensación de carencia. De que la vida es escasa. ¿Y qué hace? Pues hacerla "abundante". Se monta su propio oasis en medio del desierto, llenando de actividades y placeres su día a día. Organiza y estructura su vida para que no haya ni un minuto de espacio vacío, carente. Ocupa la llanura. Y se lo prepara muy bien.**

**Tiene planes paralelos a los planes principales por si alguno falla** con la "falsa" ilusión de que **si lo lleno todo no me faltará de nada** llevándole a la **Gula** extrema. Este "yo" es **El Planificador o el epicúreo**. Y de ahí surge su miedo, **al sufrimiento del vacío, a no sentirse lleno y no poder cumplir sus deseos**. ¿Pero qué pasa? Que como sucede con los otros personajes, es el propio miedo al vacío es el que crea el vacío. El vacío no está. Lo crea el "yo". Así que siempre que sucumbe a su miedo alimenta el vacío. A más falsa abundancia crea, más se cree que existe un vacío. Entonces su miedo lo que busca es que planifique más actividades para ser más "falso abundante" para asentar más profundamente el vacío y el "yo" que le controla. También se le llama El Epicúreo (el que busca el placer para evitar el dolor).

## Eneatipo 8



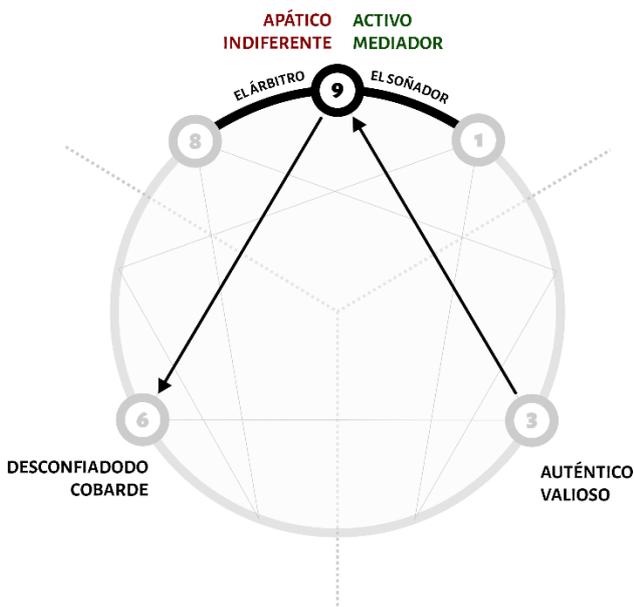
Nazco.

Espero que la vida me acoja y me proporcione todo lo que necesito, pero no es así. Y hago una interpretación: (esta frase que viene ahora no es apta para menores) "¡Esto es una putada! Me estáis jodiendo la vida. ¡¡¡Sois unos cabrones y me voy a vengar!!!".

De aquí surge el personaje que tiene la sensación que le están atacando, que todo aquello que no es como él espera, es porque alguien le quiere fastidiar. Vive a la defensiva a la espera del ataque. Y se venga duramente. Genera el patrón de: un buen ataque es la mejor defensa.

Así que vive siempre alerta evitando ser dañado y controlando las situaciones por fuerza bruta para **sentirse protegido**. Por eso siempre lo fuerza todo tanto y lleva las situaciones al extremo. Él no caerá. Antes caerá en otro, pero yo moriré en el intento si hace falta antes de que me dobleguen. De ahí la **Lujuria**, entendida como vehemencia e intensidad. A este personaje se le llama **El Desafiador**. Su miedo principal es a **ser herido y no tener el control de su vida**. Un personaje que se ha creído que alguien le ataca con malas intenciones y que la vida está en su contra. Cuando siente miedo (aunque parezca que este tipo de personaje no lo sienta), lo que le está pidiendo es dominar, controlar, aplacar. ¿Pero qué sucede? Cuando aparece el YO y no sucumbe a su miedo, se da cuenta que cuando baja la guardia, la vida deja de atacarle.

## Eneatipo 9



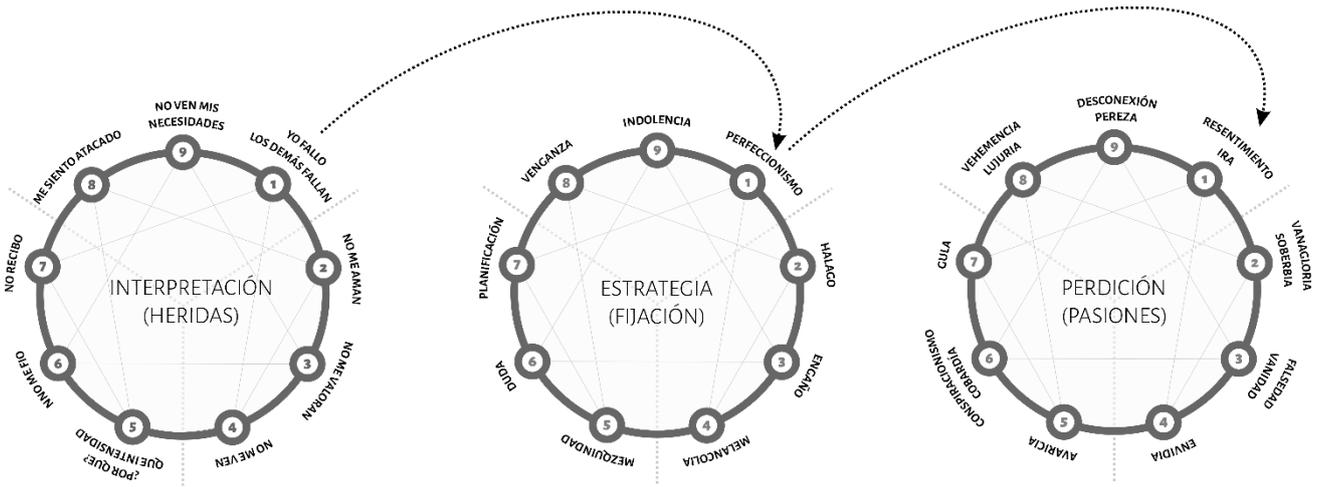
Nazco.

Espero que la vida me acoja y me proporcione todo lo que necesito, pero no es así. Y hago una interpretación: "Que raro... papá y mamá no atienden a mis necesidades... ¿será por qué no son importantes?".

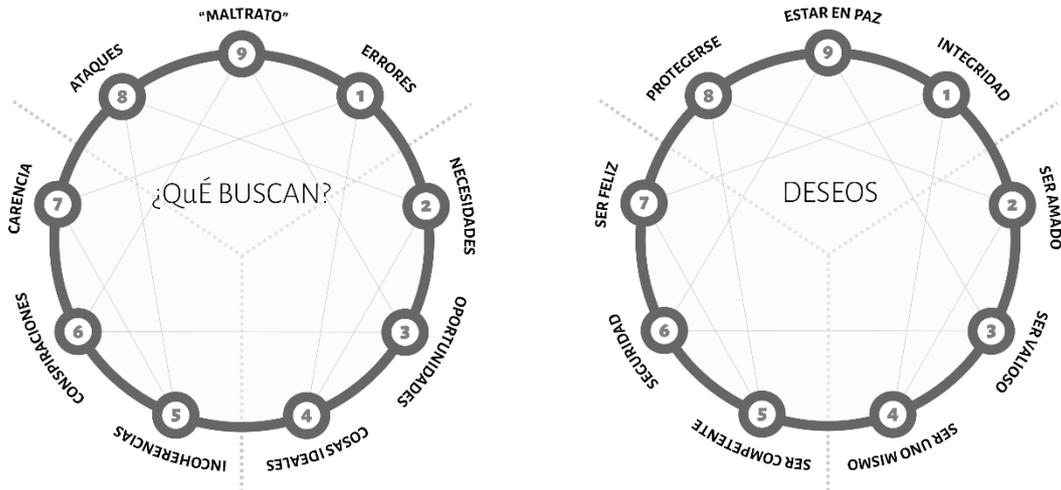
De aquí surge el personaje que **deja de atender a sus necesidades puesto que es lo correcto... lo que hacen papá y mamá. Así que se olvida de sí mismo. Deja de mirar lo que necesita y se deja llevar por los otros. No es que atienda antes a las necesidades de los otros, es que no atiende a las suyas y se deja llevar. ¿Pero qué sucede? Que sus necesidades GRITAN, y de vez en cuando salen a la luz generando una explosión de rabia. Ese enfado no es por lo que ha hecho el otro.**

Su miedo surge cuando sus necesidades quieren salir a la luz, pero lo evita, porque cree que si salen a la luz habrá conflicto y cambio, y él lo que quiere es **estar en paz**. De ahí la **Pereza** de este personaje, entendida como falta de acción hacía la conexión con él mismo. Por eso se le llama **el Pacificador**, ya que su miedo principal **es al conflicto, a decir la suya, a que haya cambios en la forma que las cosas suceden**.

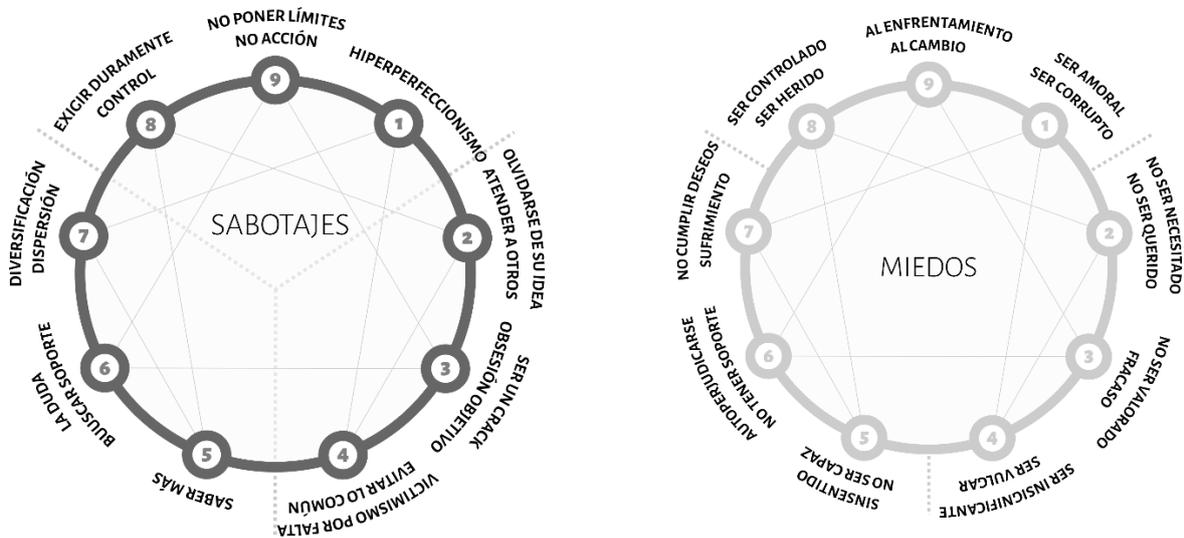
Una recomendación. Un miedo, al contrario de lo que hemos aprendido toda nuestra vida, no indica algo a evitar. **Un miedo indica una dirección clara hacia la que ir**. Os invito a mirar de frente los miedos (obviamente, este tipo de miedos psicológicos. Ahora no os tiréis por un balcón porqué os da miedo jajaja). Pero tened en cuenta que **detrás de un miedo está la Magia de la Vida**.



## Búsqueda compulsiva y deseo



## Sabotajes



## Confusiones

Es habitual cuando nos introducimos en el Eneagrama (y cuando llevamos tiempo también :-D) **confundirnos de eneatispo** o parecemos que estamos en todos ellos. ¿Porqué sucede esto? Porqué no nos estamos fijando en el miedo raíz, **nos estamos fijando en la conducta**. Una misma conducta puede realizarse por varios eneatispos. Si estás basando la identificación de tu eneatispo en base a “lo que haces”, a menos que no estés muy en tu ego y tus conductas sean muy muy claras típicas de ese eneatispo, posiblemente te estés confundiendo. Si es cierto que hay algunas conductas típicas de algunos eneatispos, pero también sucede que a veces cierto eneatispo no realiza esas conductas típicas o que otro eneatispo las realiza. ¿Y porqué pasa eso? Porqué al final la conducta, es decir, “el cómo”, no importa. Lo que importa es lo que ese eneatispo quiere conseguir con esa conducta.

**Debemos fijarnos en el para qué lo hace.** En su miedo raíz.

Ejemplos:

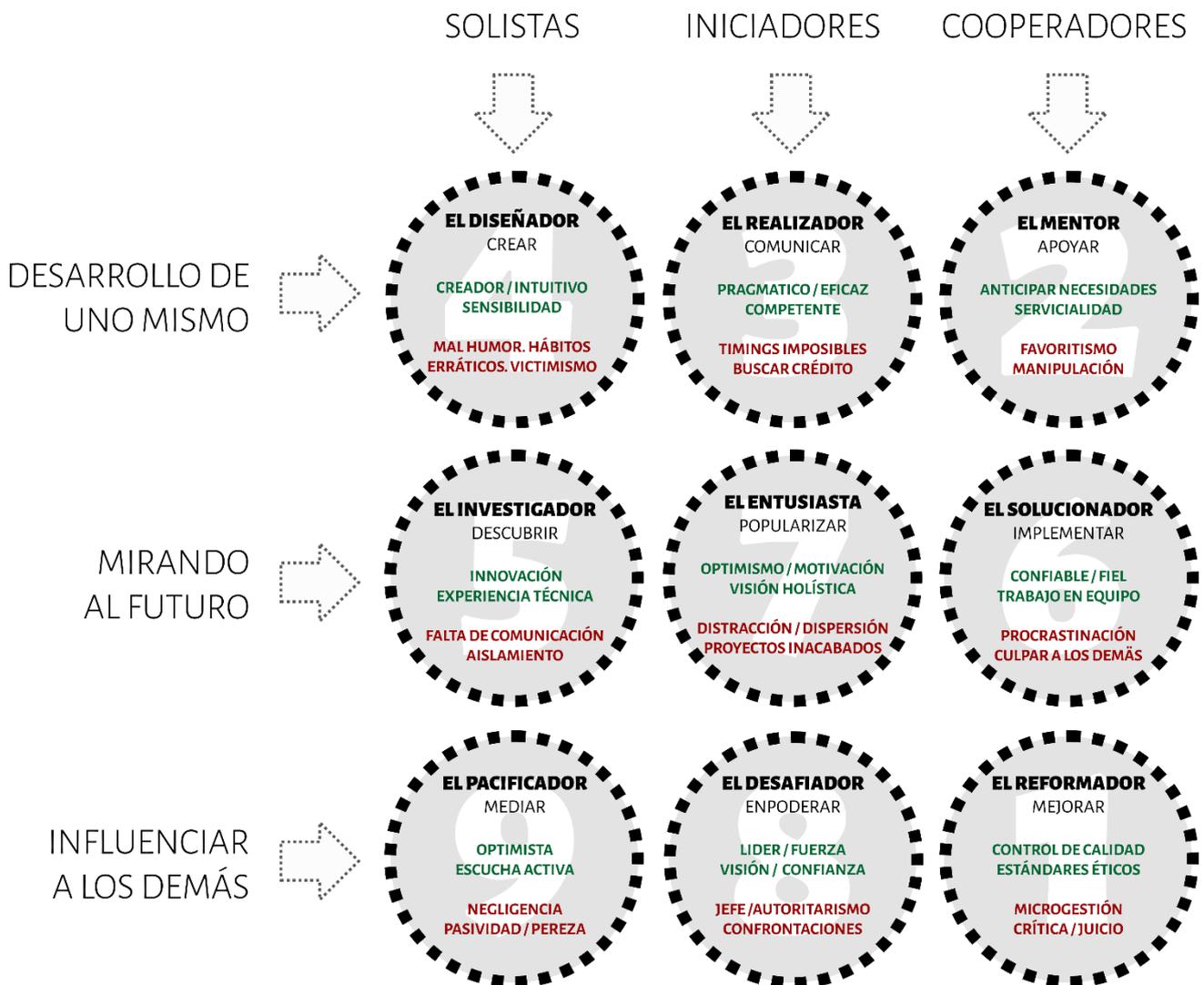
**El victimismo.** Lo pueden usar muchos eneatispos. Por ejemplo, el 4 y el 6. Pero la pregunta es... ¿Para qué lo usan? ¿Qué esperan conseguir con eso? Fíjate. El 4 intenta conseguir miradas, atención. El 6 intenta chequear la lealtad de la persona o personas que tiene cerca. EL primero lo hace por un tema de identidad. El segundo lo hace por un tema de seguridad. La misma conducta. “Necesidades” distintas”

**Ayudar.** El 9 lo hace como consecuencia de su estrategia de no atender a sus necesidades y taparlo dejándose llevar por las necesidades de los otros. EL 2 lo hace para conseguir algo del otro, una devolución. El 1 lo hace para ser un “buen” amigo, un “buen” compañero, un “buen” trabajador, etc...

**El entusiasmo.** El 3 lo hace para conseguir encajar, brillar, incluso bajo presión es el mejor. El 7 lo hacer para tapar el dolor, el vacío, la carencia.

...

# Tendencias a nivel profesional



## ¿Cuál es tu miedo?

Recoge tus principales alergias. ¿Qué se repite en ellas? Después de hacer el ejercicio del espejo, ¿qué mecanismo se repite?

Revisando tus creencias sobre el dinero, marketing, éxito, riqueza, etc... ¿qué se repite?

Revisando el ejercicio de los talentos y sabotajes. ¿Detectas algo relacionado con lo anterior?

Si has respondido las 2 preguntas sobre “tu imagen”. ¿Qué ves?

De los 9 eneatis, ¿Cuál crees que es tu miedo raíz?

¿En qué crees que te condiciona en tus decisiones?

## Test de eneagrama

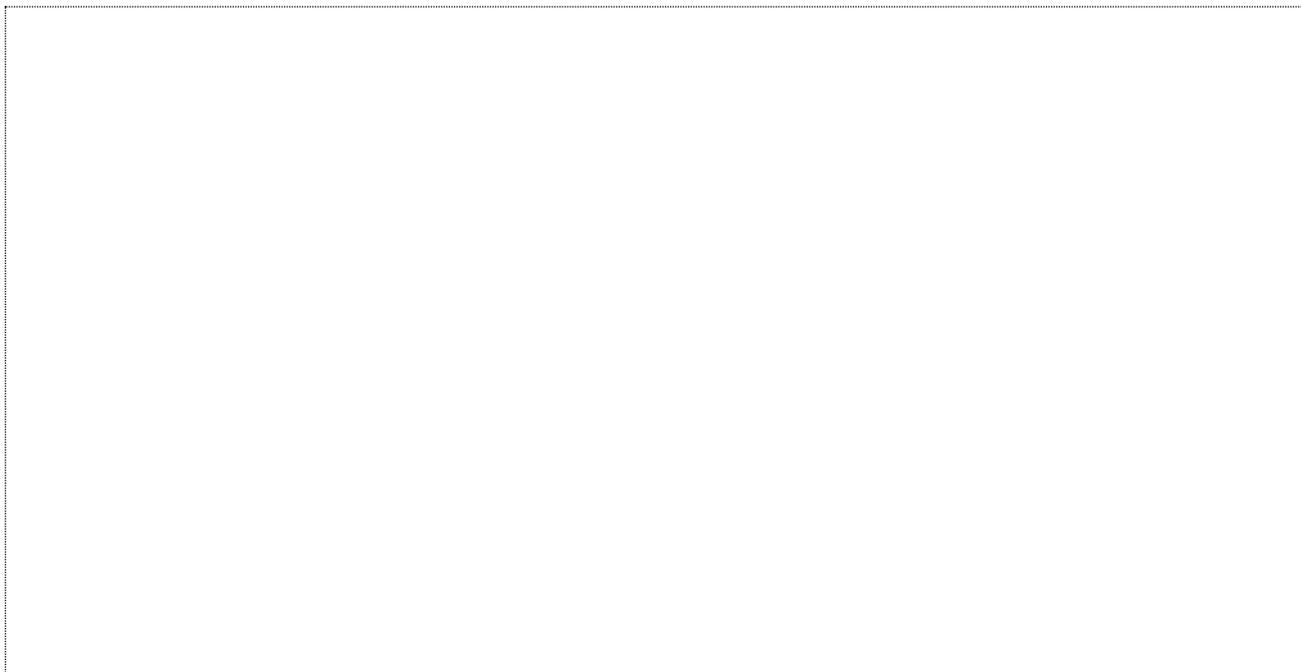
<http://eneagrama.personarte.com/test-de-eneagrama/>

# EL DINERO

## ¿Qué te pasa con el dinero?

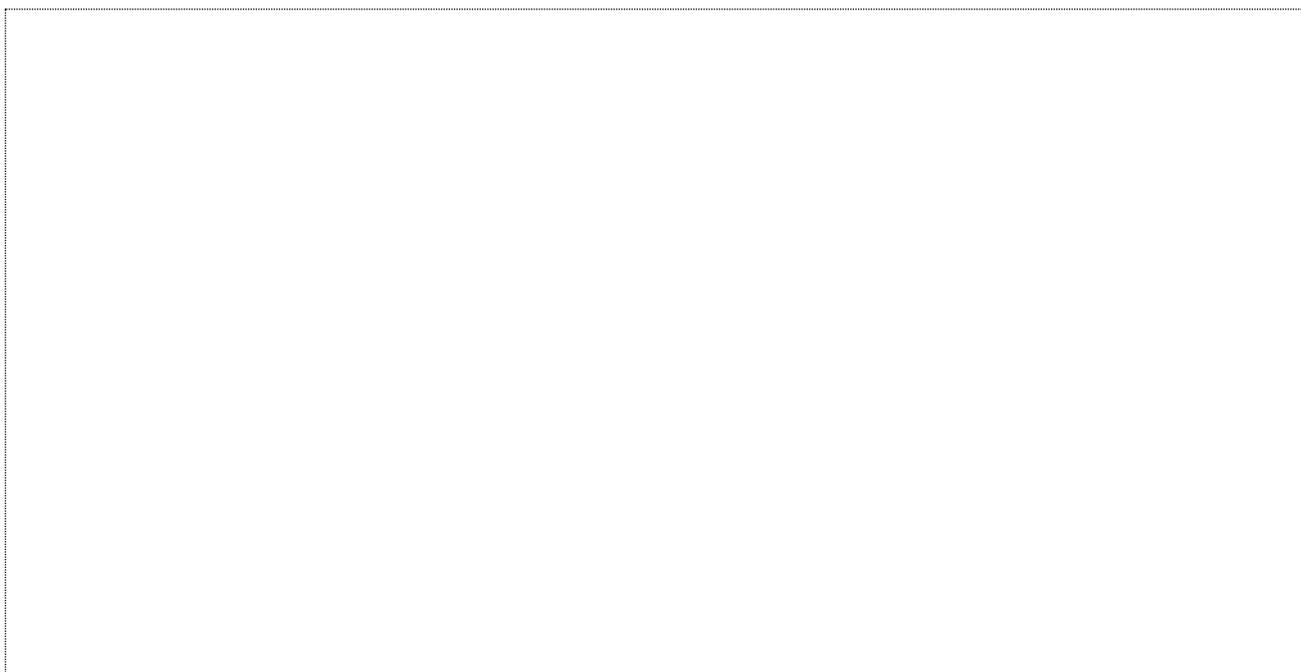
Antes que nada...

¿Qué es aquello que escuchaste desde pequeño en tu casa sobre el dinero?



Ahora, responde a las siguientes preguntas:

¿Cuesta ganar dinero? ¿Mucho o poco? ¿Qué crees que se tiene que hacer para ganar mucho dinero?



¿Es posible ganarse la vida con los hobbies o con lo que te apasiona?

¿Cuál es el tuyo, qué te apasiona?

¿Puede esto darte de comer?

¿Tu familia aprueba lo que haces?

¿Y tú?

¿Eres bueno en lo que haces?

¿Funciona?

¿La gente sabes que eres o no bueno? ¿y que tu servicio funciona, o no?

¿Cómo crees que se pueden ganar 10.000.000€?

¿Es justo tener tanto dinero?

¿Debes dinero? (banco, personas, ...)

¿Son justas esas deudas?

Respecto a lo que aspiras...

¿Qué pensaría tu familia de ello si lo lograras?

¿Seguro?