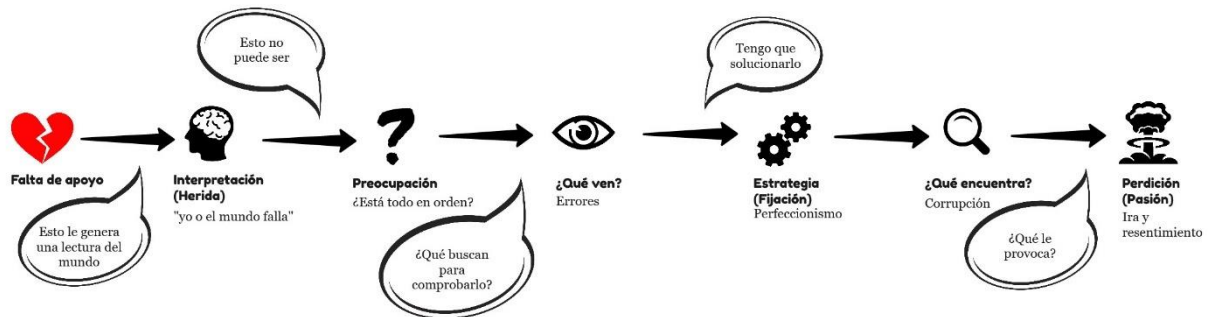


# ENEAGRAMA Y EFECTO ESPEJO

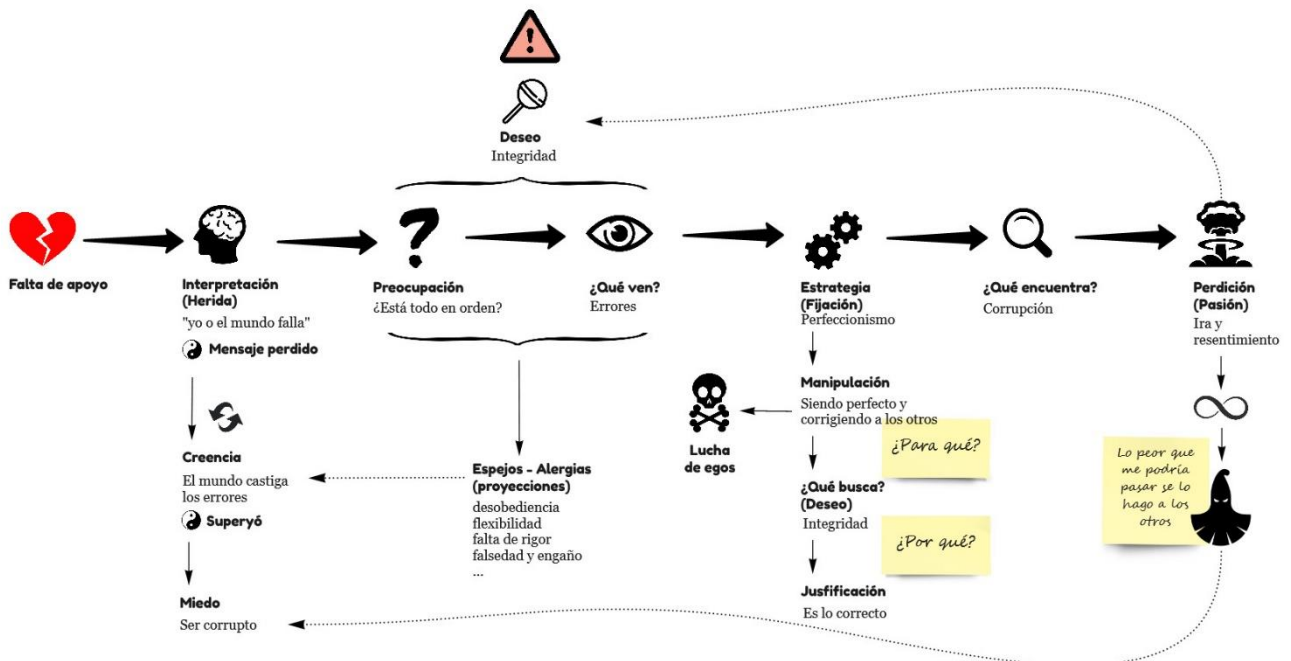
# CONTENIDO

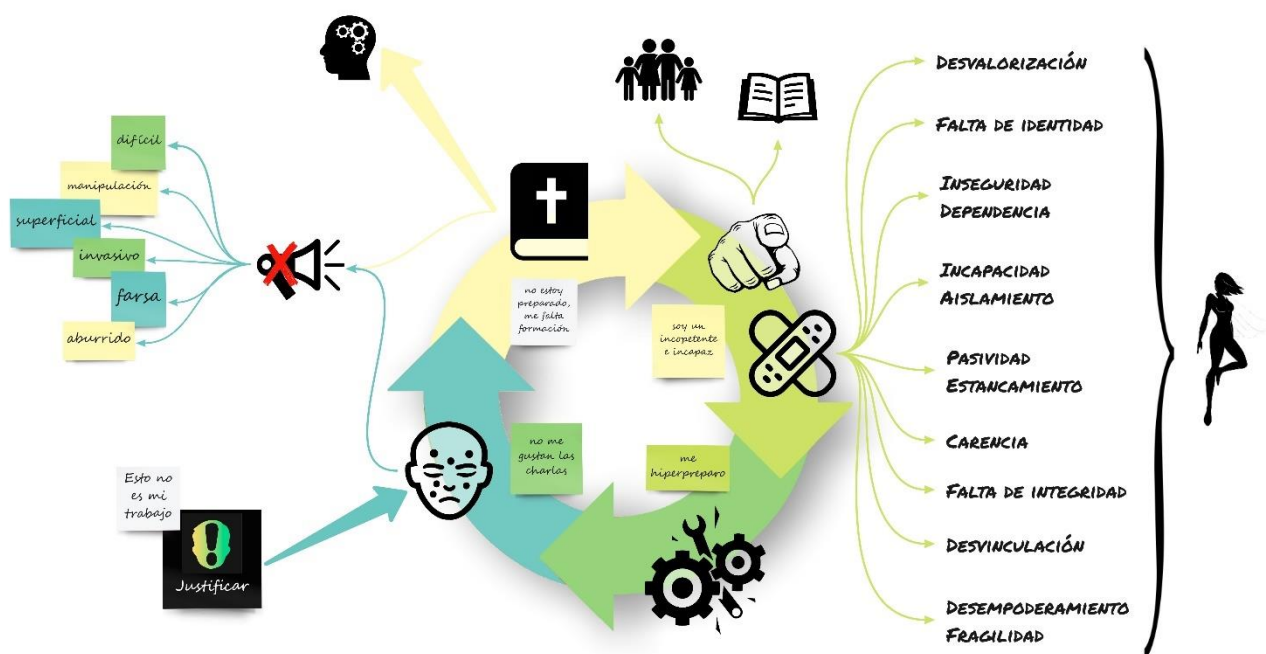
|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| ESTRUCTURA PSICOLÓGICA.....                               | 3  |
| Preguntas poderosas .....                                 | 5  |
| Creencias .....                                           | 6  |
| EFFECTO ESPEJO .....                                      | 7  |
| Introducción a los espejos .....                          | 7  |
| ¿Cómo lo hago? ¿Cómo descubro el color de mis gafas?..... | 8  |
| ¿Y cómo puedo descubrir mi personaje? .....               | 10 |
| Alergias.....                                             | 11 |
| Protocolo Efecto Espejo .....                             | 13 |
| ¿Cómo saber qué hay para mí en un espejo?.....            | 13 |
| Discierne la realidad.....                                | 14 |
| Ejemplos de alergia y juicios .....                       | 15 |
| Resultados .....                                          | 16 |
| Ejercicios.....                                           | 17 |
| ENEAGRAMA.....                                            | 18 |
| Introducción .....                                        | 18 |
| Estructura .....                                          | 19 |
| Tríadas .....                                             | 19 |
| Grupos Hornebianos .....                                  | 20 |
| Las tríadas armónicas .....                               | 21 |
| Alas .....                                                | 21 |
| Centrado y descentrado.....                               | 22 |
| Subtipos.....                                             | 22 |
| Niveles de salud .....                                    | 23 |
| Origen y estrategia.....                                  | 23 |
| Ejercicios.....                                           | 25 |
| La ventana de Johari .....                                | 25 |
| Uffe Elbak.....                                           | 26 |
| Lista de palabras desordenadas.....                       | 28 |
| Lista de palabras ordenadas.....                          | 29 |

# ESTRUCTURA PSICOLÓGICA



Nacemos confiando plenamente con el entorno, esperando un apoyo incondicional. Pero eso no sucede, y el niño **interpreta esa falta de apoyo** de distintas maneras. Esa falta de apoyo recurrente y su consecuente interpretación estructuran al niño en una manera fija de mirar el mundo, basado en unas **creencias** que con el tiempo van cristalizando. Si por ejemplo el niño cree que hay algo mal en el, y que debido a eso no recibe ese amor incondicional del mundo, lo que va a hacer es protegerse de eso que considera que está mal, alejarse, “arreglarlo”... definiendo dentro de sí un **miedo raíz** a eso y una **preocupación** constante a que eso no suceda en su vida. Por ese motivo se obsesiona en que eso no suceda y genera una **estrategia de supervivencia, la fijación**, con la que **manipula** al entorno, **justificándolo** desde su perspectiva, para conseguir evitar su miedo raíz. El problema aumenta cuando por más esfuerzos que hace, no consigue evitar su miedo (lógicamente, ya que intenta arreglar fuera su película interna), y la vida lo confronta constantemente con su historia a través de los **espejos**. Cuando la persona se encuentra repetidas veces con este conflicto contradictorio, se pierde emocionalmente en lo que se llama su **pasión**, y si lleva al extremo este intento de forzar la realidad para obtener lo que busca se acaba convirtiendo en el **verdugo**, haciéndole a los otros lo que tanto miedo le da que le hagan a él.





### 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.

## **Preguntas poderosas**

### **En “x” situación de miedo:**

¿Qué perderías si hicieras “x”?

¿Qué perderías si dejaras de hacer “x”?

¿Qué es lo peor que podría pasarte?

Imagina que estás en una charla donde asisten 300 personas. Empiezas a dar la charla y observas inquieto/a al grupo, ¿Qué es aquello que no te gustaría que estuvieran pensando de ti? ¿Qué juicio no te gustaría escuchar?

Acaba la charla, los asistentes se van, ¿Qué es aquello que te gustaría que dijeran de ti?

## Creencias

Un poco más de información sobre las 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**

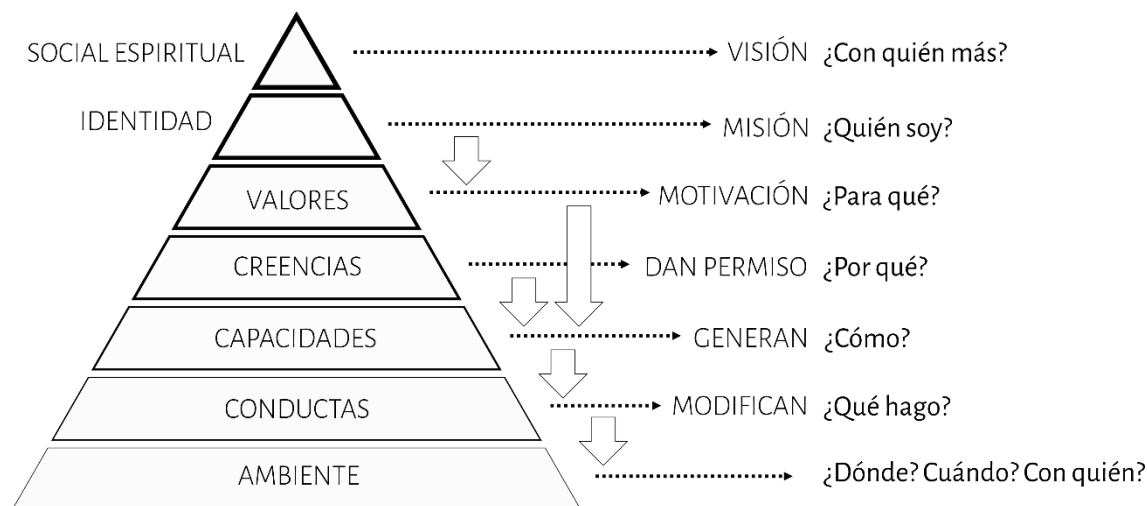
En la pirámide de los niveles lógicos de pensamiento de Robert Dilts (uno de los padres de la Programación Neurolingüística, PNL) queda perfectamente aclarado este punto.

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**

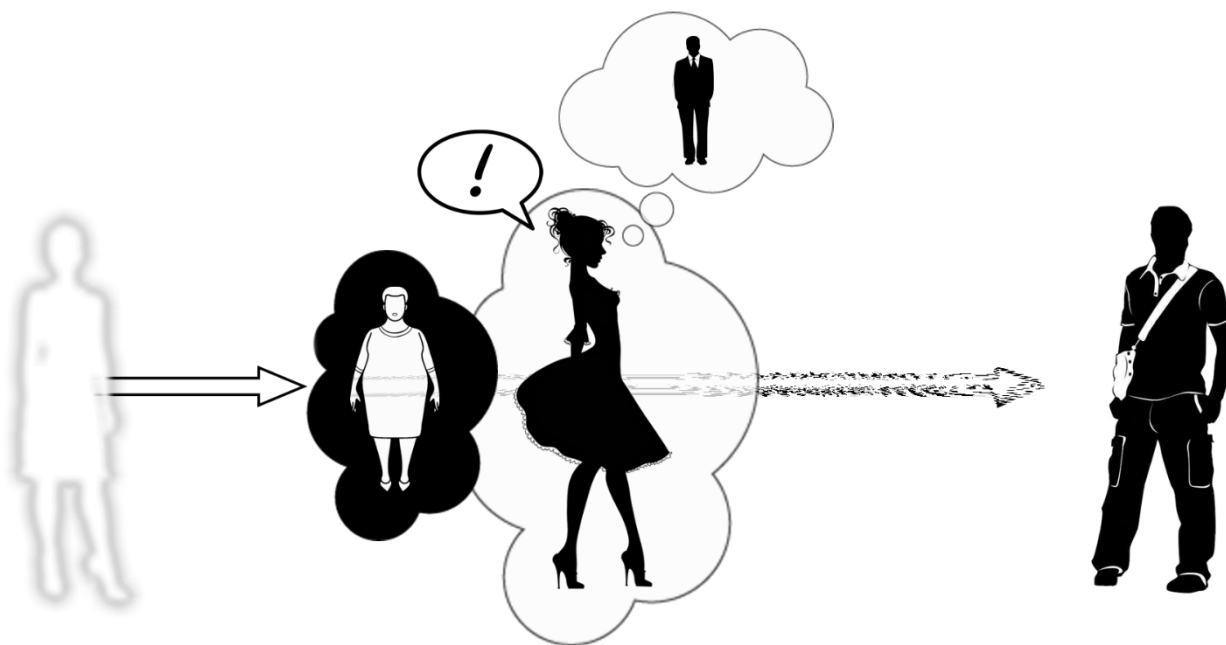
Es decir, nuevas creencias “me dan permiso” para tener nuevas capacidades, nuevas capacidades me hacen tener nuevas conductas (actuar de forma distinta), nuevas conductas me llevan a hacer cosas nuevas y por tanto a realizar cambios distintos en mi entorno.

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



# EFEECTO 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”

tu personaje. Lo está haciendo visible. Y eso es algo que al personaje no le gusta y se defiende para sostener su integridad y mantener su poder desde la sombra. **Siempre que el personaje se hace visible, este pierde su poder.**

En todas estas situaciones, te estás viendo a ti mismo.

## Alergias

En este apartado me interesa que hagas una lista de las alergias que vas detectando en tu día a día. Una alergia puede ser cualquier cosa, persona o actitud que no te guste. Por ejemplo, no me gusta como quedan estas lámparas metálicas en este espacio tan cálido, no me gusta la gente egoísta, me molesta que alguien frene su coche en ámbar y no me deje pasar, me pone de los nervios cómo mi pareja pone las cosas en la nevera, etc.

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

# 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:<br><i>Ejemplo: Pienso en mí antes que en otros (veo EGOÍSTAS)</i> | Lo opuesto hacia mí:<br><i>Ejemplo: Pienso antes en los otros que en mí</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 mí 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 mí”. 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) |
|-------------|------------|------------------------------|
|             |            |                              |
|             |            |                              |
|             |            |                              |
|             |            |                              |
|             |            |                              |
|             |            |                              |
|             |            |                              |
|             |            |                              |

IMPACTO → Negación → Enfado → Reflexión → Aceptación → Aprendizaje

DAR ESPACIO PARA LA NO REACCIÓN

SENTIR

OBSERVAR

La **negación**, el **enfado**, la ira, la soberbia,  
**ponerse a la defensiva**, las **justificaciones**,  
la **queja**, el **juicio**, la **culpa** (externa o interna)



ESPEJO

¿CUÁNDO?

Frente a la acción de alguien  
Frente a una situación de la vida  
Frente al feedback directo de alguien

## Ejercicios



### Mindfulness Bell

Esta herramienta es la que te permite poner una alarma "x" veces al día y así usarla como muleta para poner atención en tu estado emocional y mental.



Estas son las 2 APPs que recomiendo en el curso. La primera es la que he usado personalmente con todos mis clientes durante años.

# ENEAGRAMA

## 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.

- Porqué 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.

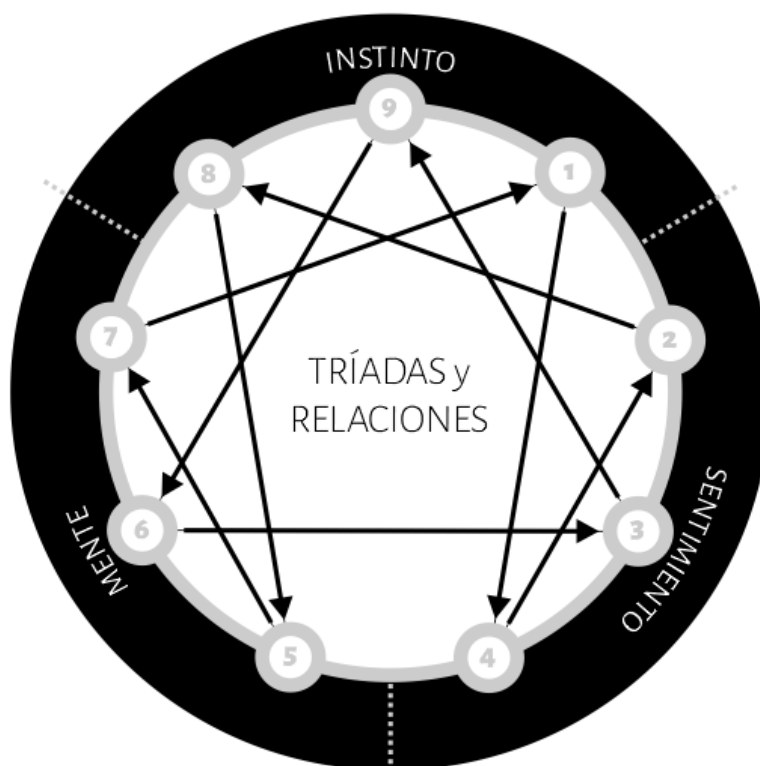
**El YO en mayúsculas es el que se da cuenta de que existe el "yo" en minúsculas.**

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 eneatisos se organizan en 3 tríadas



## Tríadas

Los Eneatisos 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 eneatiso. **Es donde la personalidad ejecuta la máscara. La tríada indica funcionalidad esencial reducida o bloqueada** (calidades 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.

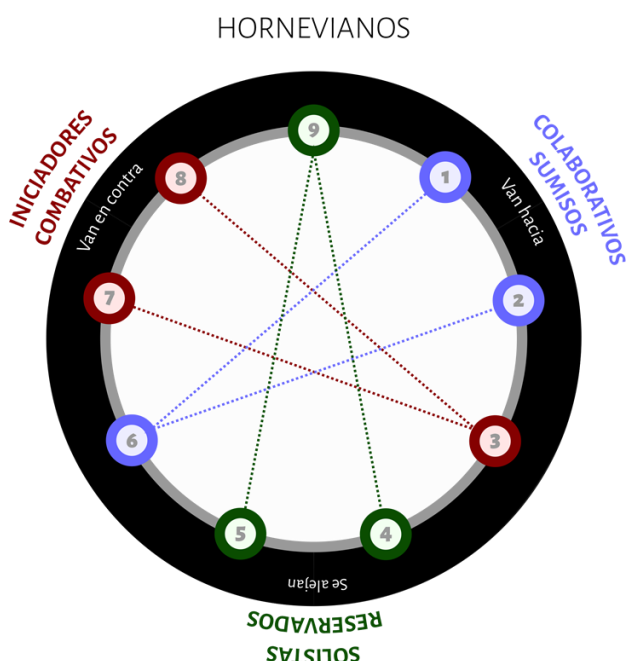
## Sentimiento

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.

## Grupos Hornebianos



Los grupos Hornebianos agrupan los eneatis tipos según como afrontan las acciones necesarias para satisfacer sus necesidades.

### Combativos o asertivos (E3 E7 E8):

Van para delante. Van hacia la situación que les genera el problema de la "no necesidad". Ensanchan su ego, se hacen visibles. Reclaman y exigen lo que necesitan.

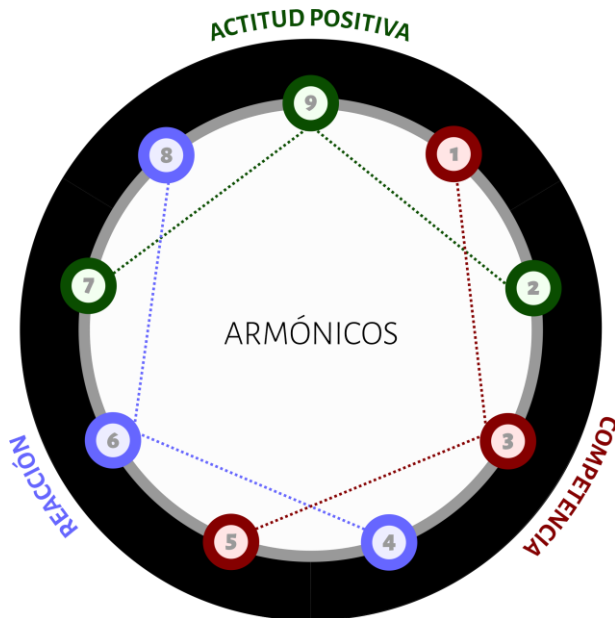
### Sumisos o cumplidores (E1 E2 E6):

Sucumben a las demandas ya sean externas o internas. Hacen caso a su voz interna (superyo) que les dice lo que supuestamente es lo correcto a hacer en esa situación. Se centran mucho en como tener en cuenta a los otros en esta situación, y no se centran solo en ellos. Se ganan lo que necesitan.

### Reservados o retirados (E4 E5 E9):

Se separan de la fuente de estrés provocado por la necesidad. Se alejan ya sea físicamente o desconectando interiormente. Usan esta estrategia de retirada para obtener lo que necesitan.

## Las tríadas armónicas



Las tríadas armónicas agrupan los eneatis según cómo responden a la frustración de no lograr cubrir sus necesidades.

Comúnmente estos eneatis en las mismas tríadas armónicas se confunden.

### Positivo (E2 E7 E9):

Se aferra a su visión de que todo irá a mejor. Incluso a veces engañándose. Se enfocan en “aquí no pasa nada”. El E2: se enfoca en el problema del otro, el E9 lo niega, y el E7 se hace el despedido.

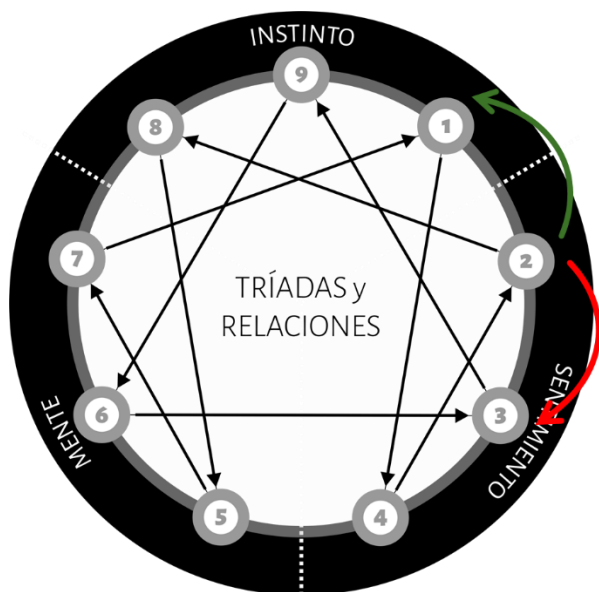
### Competente (E1 E3 E5):

Frente a su frustración usan sus recursos y competencias para solucionar su problema. Se enfocan en “vamos a solucionarlo”. E1: Cual es la mejor manera. E3: cual es la más rápida y eficiente. E5: Vamos a estudiar y profundizar en el tema para ver las opciones.

### Reactivo (E4 E6 E8):

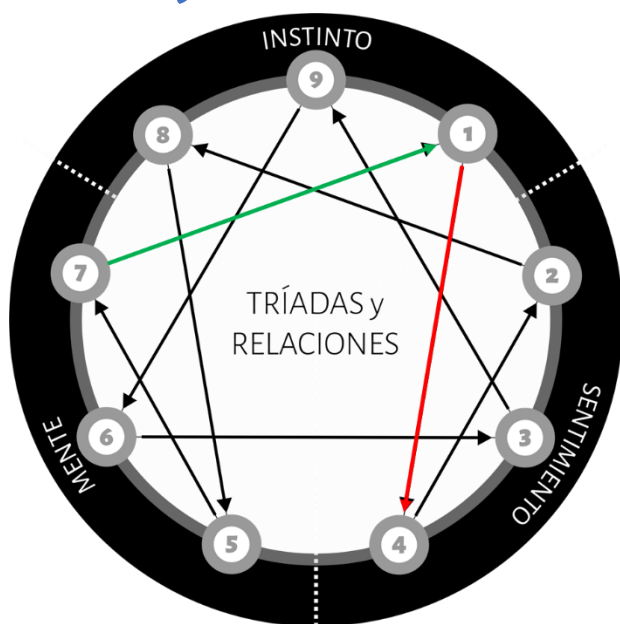
Frente a la frustración responden emocionalmente buscando de alguna manera implicar a los otros en su problema. Se enfocan en “no ves lo que me pasa??” E4: ¡Mira lo que me pasa! E6: ¡Es culpa tuya! ayúdame. E8: Me estás jodiendo, te vas a enterar.

## Alas



Las Alas corresponden a las influencias que recibe cada eneatis de los eneatis 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.

Recuerda que el instinto es independiente del eneatispo. El eneatispo es la estructura de base, y el subtipo “tiñe” esta estructura.



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

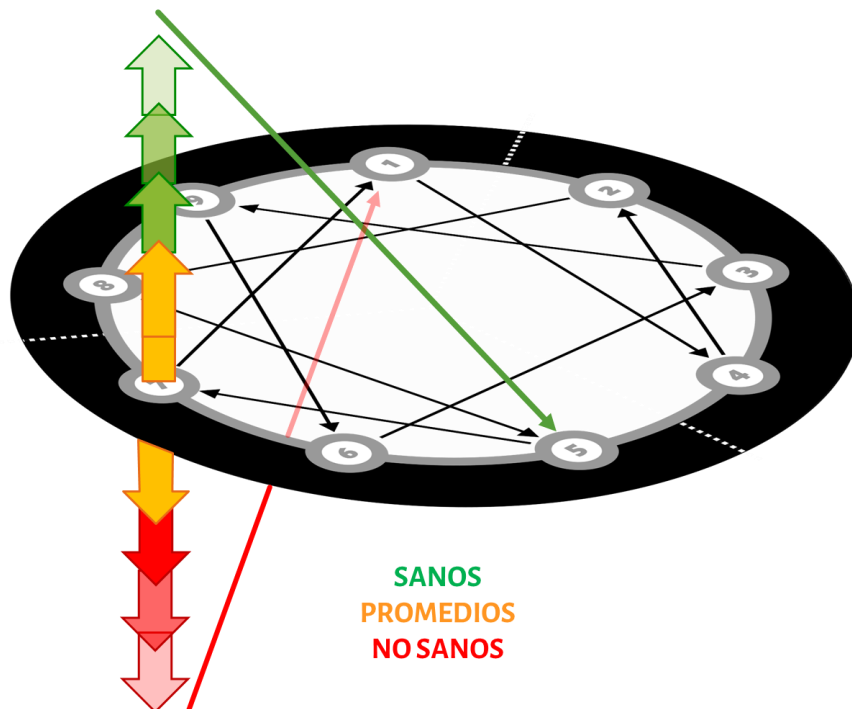


**Sexual:** es la preocupación por la pasión, la energía, la intimidad.



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

## Niveles de salud

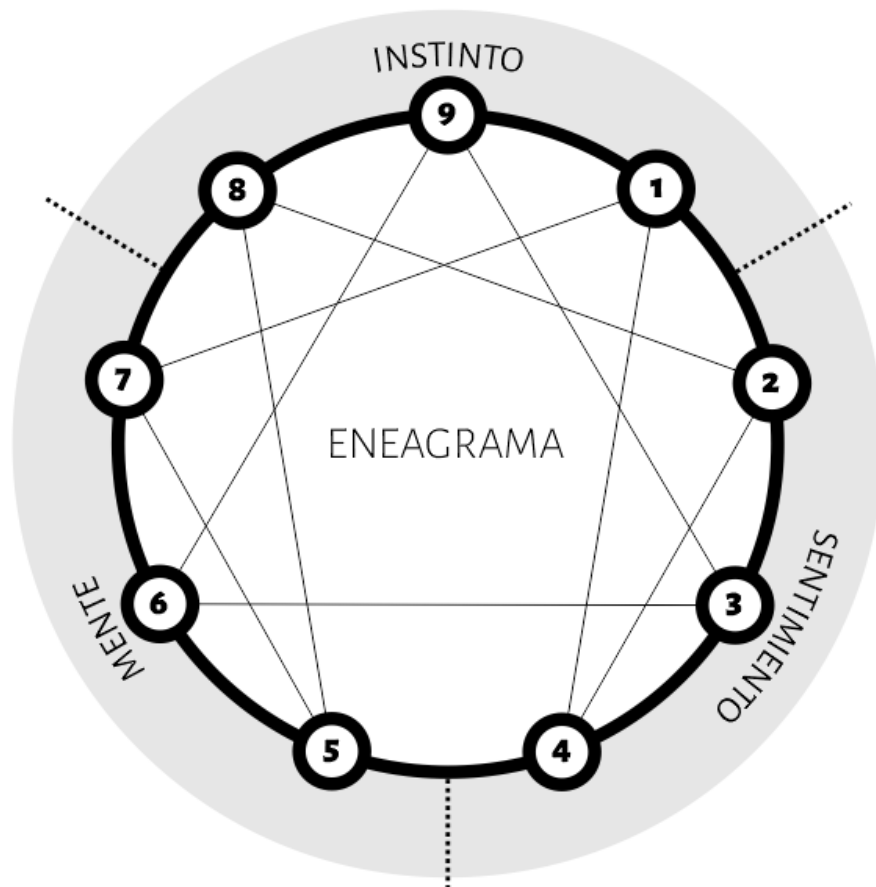


Cada Eneatipo tiene 9 grados o niveles de salud. Cuando un eneatispo está muy perdido en su personaje está en los 3 niveles menos sanos. Cuando está bien, y observando el proceso interno del personaje, no dejándose llevar por él, podemos decir que está en los 3 niveles sanos. Lo más habitual es encontrarnos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

Ten en cuenta que cada persona está fija en un nivel de salud, y pivota alrededor de este eje un poco arriba o abajo en función de su día a día. Tan solo cuando hay una revelación y comprensión profunda, se puede subir de nivel. O cuando hay una situación traumática no superada se puede bajar de nivel. Con estos saltos lo que se hace es cambiar el pivote principal de ubicación, y de nuevo seguimos oscilando un poco arriba o debajo de la nueva posición.

## 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

¿Qué indican los colores del texto que viene a continuación?

**PASIÓN:** Es la manera como se manifiesta nuestra desconexión con la esencia. Es aquello que sentimos cuando nos descentramos y sucumbimos a nuestra estrategia inconsciente. De pequeños generamos la estrategia psicológica de supervivencia, que con los años cristaliza (fijación). A más cristalizada, más nos creemos que somos eso, y más desconectados estamos de la esencia. Esa desconexión se manifiesta como la pasión.

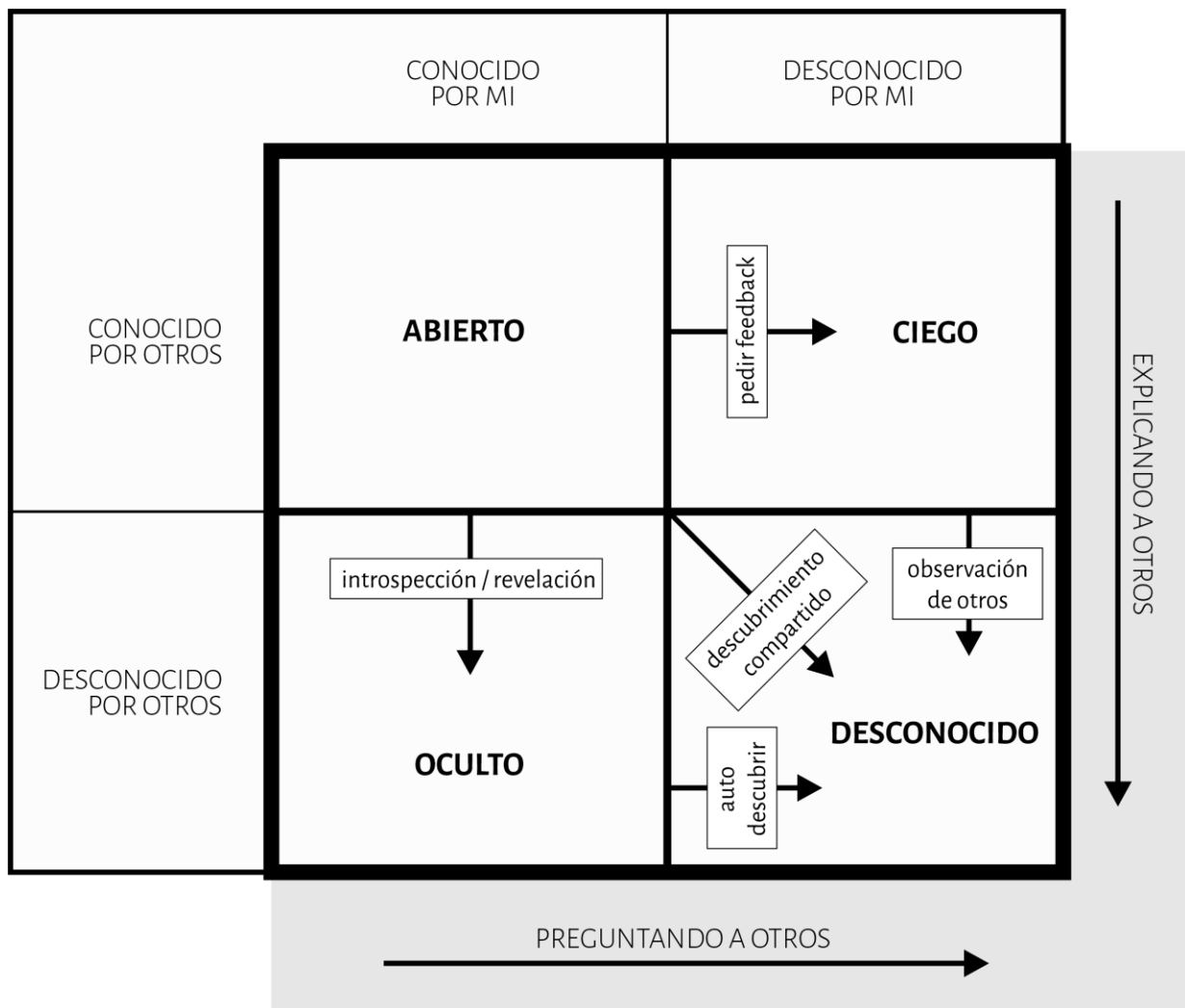
**DESEO:** el deseo es aquello que me creo que necesito para solucionar mis problemas. ¿Qué es aquello que si consigo estaré bien? Eso es también un programa del ego, es el opuesto al miedo raíz.

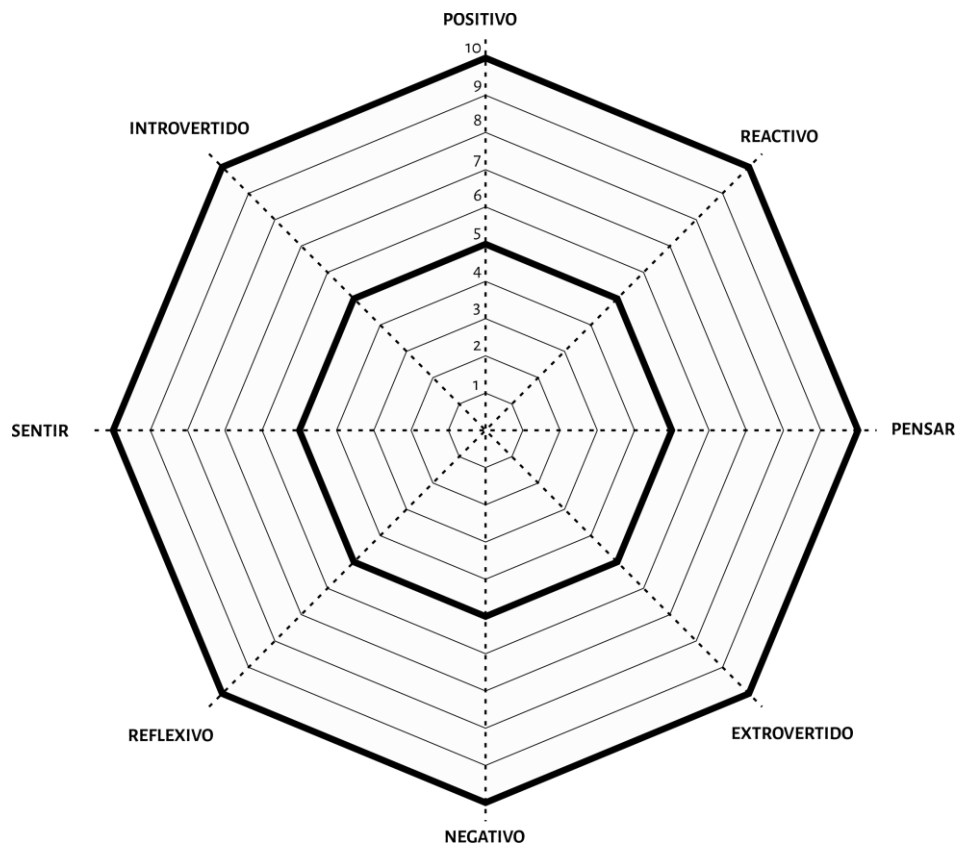
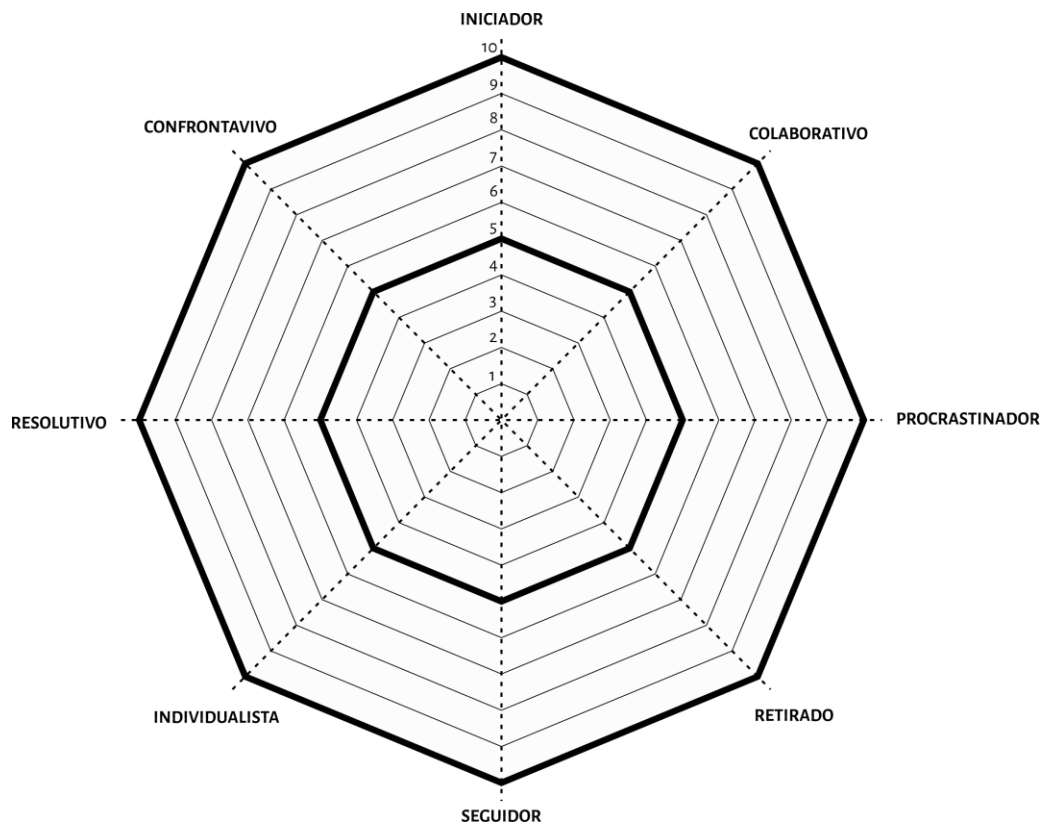
**FIJACIÓN:** es la estrategia que adapto para sobrevivir y que me creo que me va a traer el deseo.

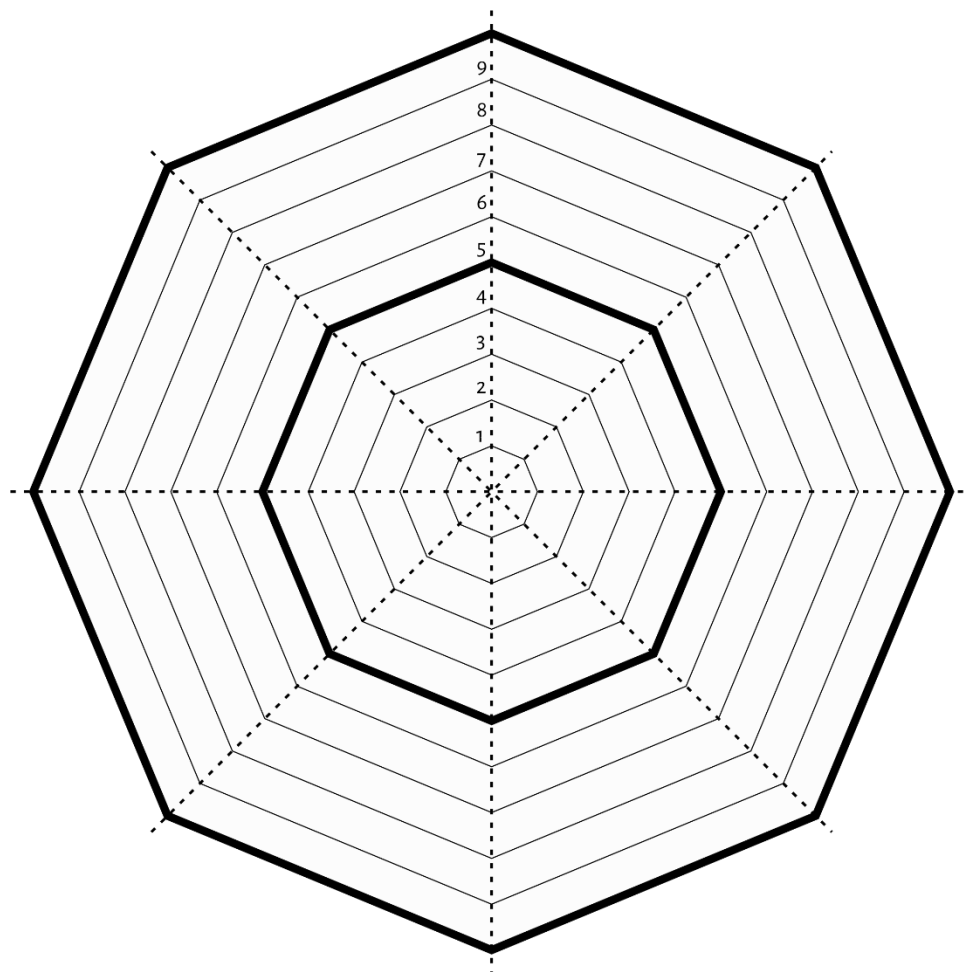
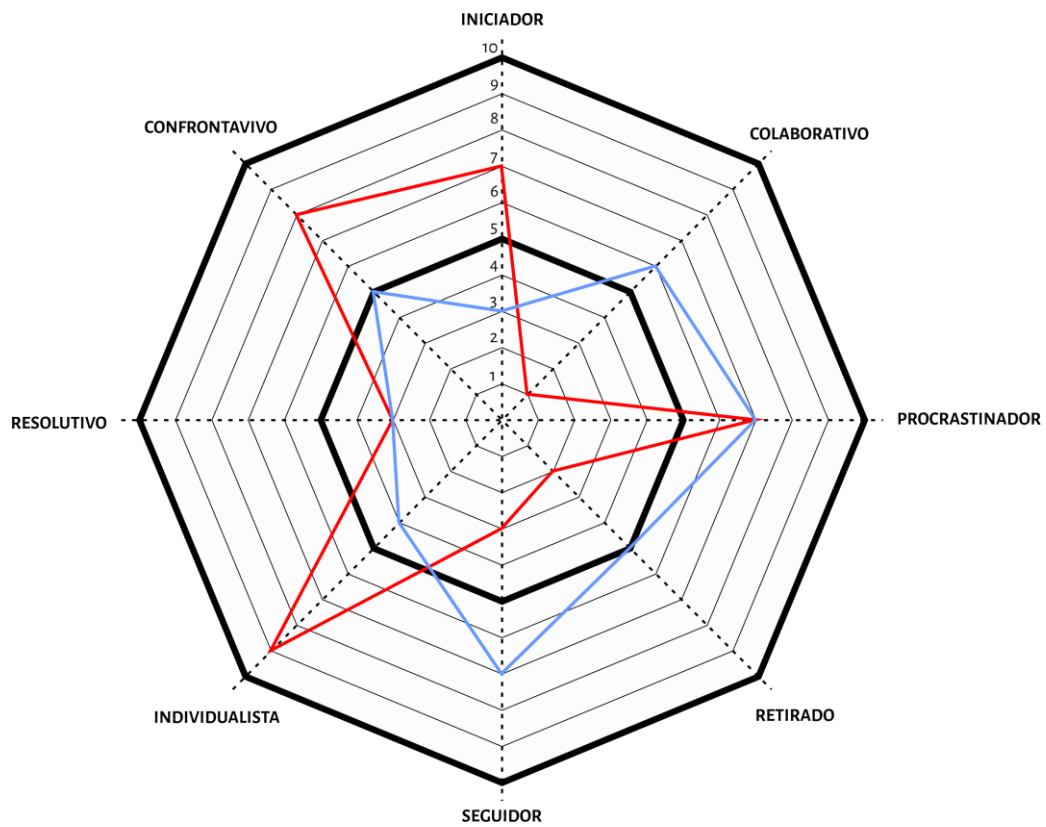
**MIEDORAIZ:** es el miedo que conduce mis decisiones y que está íntimamente relacionado con la interpretación que genero en la infancia y la estrategia que genero para sobrevivir. Es aquello que no quiero que suceda, pase lo que pase y que evito a toda costa, y que genera en mí una amalgama de comportamientos para cubrirlo.

## Ejercicios

### La ventana de Johari







## Lista de palabras desordenadas

|                |                |               |              |             |
|----------------|----------------|---------------|--------------|-------------|
| COMPLACIENTE   | TRÁGICO        | CAMALEÓNICO   | ESPECULATIVO | JUEZ        |
| FRÍO           | IDEALISTA      | VIGILANTE     | VENGATIVO    | POSESIVO    |
| DESAFIADOR     | DISCIPLINADO   | AMABLE        | CONTROLADO   | TEÓRICO     |
| VANIDOSO       | MANIPULADOR    | ROMÁNTICO     | INSEGURO     | EXPLOTADOR  |
| DESCONFIADO    | DISTANTE       | HEDONISTA     | ACOMODADO    | AMBICIOSO   |
| NEUTRAL        | PROTECTOR      | AUTORITARIO   | SOÑADOR      | INDECISO    |
| EMOTIVO        | IMPLACABLE     | ADULADOR      | HIPERACTIVO  | PASIVO      |
| DIVERTIDO      | COOPERATIVO    | RACIONAL      | TRABAJADOR   | REFINADOS   |
| PERFECCIONISTA | PEREZOSO       | AGRESIVO      | ORGULLOSO    | SUPERFICIAL |
| SEDUCTOR       | ARTISTA        | AGRADABLE     | AUSTERO      | EXIGENTE    |
| RESERVADO      | DOMINANTE      | ANSIOSO       | CONTROLADOR  | SERVICIAL   |
| JUSTICIERO     | HEDONISTA      | MEDIADOR      | CALCULADOR   | AISLADO     |
| EFICAZ         | SOLITARIO      | MELANCÓLICO   | PREOCUPADO   | SEDUCTOR    |
| MIEDOSO        | REPRIMIDO      | OPTIMISTA     | APÁTICO      | COMPETITIVO |
|                |                | PIADOSO       | DRAMÁTICO    | PESIMISTA   |
| MASOQUISTA     | PARANOICO      | DOMINANTE     | GENEROSO     |             |
| AUTOINDULGENTE | MODESTO        | EFICIENTE     | ANALÍTICO    |             |
| MORALISTA      | INTENSO        | DEPENDIENTE   | DOMINANTE    |             |
| FALSA ENTREGA  | DILETANTE      | DEJADO        | APROPIADO    |             |
| AUTÓNOMO       | PREPOTENTE     | VICTIMA       | SUSPICAZ     |             |
| EGOISTA        | AMABLE         | EXCESIVO      | PACIENTE     |             |
| WORKADICTO     | OBSERVADOR     | AUTOCRÍTICO   | ESTÉTICO     |             |
| OBEDIENTE      | EXHIBICIONISTA | ADORABLE      | ESPONTÁNEO   |             |
| CONSERVADOR    | ENCANTADOR     | MENTAL        | SERIO        |             |
| ARROGANTE      | INDIFERENTE    | TERRITORIAL   | POSITIVO     |             |
| MANIPULADOR    | APASIONADO     | ARROGANTE     | JEFE         |             |
| INTOLERANTE    | RELACIONADOR   | CAUTO         | HISTRIÓNICO  |             |
| EMOTIVO        | CRÍTICO        | AGRADABLE     | DISPERSO     |             |
| AVARO          | CUIDADOR       | INCOMPRENDIDO | COMPLACIENTE |             |
| INSENSIBLE     | ENFOCADO       | VERSÁTIL      | INSENSIBLE   |             |

## Lista de palabras ordenadas

|               |             |               |              |             |
|---------------|-------------|---------------|--------------|-------------|
| COMPLACIENTE  | VANIDOSO    | EMOTIVO       | FRÍO         | DESCONFIADO |
| SEDUCTOR      | EFICAZ      | TRÁGICO       | RESERVADO    | MIEDOSO     |
| MANIPULADOR   | IMPLACABLE  | ARTISTA       | DISTANTE     | COOPERATIVO |
| HEDONISTA     | CAMALEÓNICO | ROMÁNTICO     | SOLITARIO    | VIGILANTE   |
| ADULADOR      | AGRADABLE   | MELANCÓLICO   | RACIONAL     | ANSIOSO     |
| HISTRIÓNICO   | CONTROLADO  | SOÑADOR       | ESPECULATIVO | INSEGURO    |
| ORGULLOSO     | CALCULADOR  | DRAMÁTICO     | AUSTERO      | PREOCUPADO  |
| POSESIVO      | AMBICIOSO   | REFINADOS     | TEÓRICO      | INDECISO    |
| SERVICIAL     | COMPETITIVO | MASOQUISTA    | AISLADO      | PESIMISTA   |
| FALSA ENTREGA | WORKADICT   | ARROGANTE     | AUTÓNOMO     | OBEDIENTE   |
| EMOTIVO       | ENFOCADO    | INTENSO       | AVARO        | PARANOICO   |
| AMABLE        | ENCANTADOR  | APASIONADO    | OBSERVADOR   | CRÍTICO     |
| CUIDADOR      | EFICIENTE   | VICTIMA       | INSENSIBLE   | DEPENDIENTE |
| ADORABLE      | ARROGANTE   | INCOMPRENDIDO | MENTAL       | CAUTO       |
| GENEROSO      | APROPIADO   | ESTÉTICO      | ANALÍTICO    | SUSPICAZ    |

|                |                |              |                |
|----------------|----------------|--------------|----------------|
| DIVERTIDO      | DESAFIADOR     | NEUTRAL      | PERFECCIONISTA |
| IDEALISTA      | JUSTICIERO     | POSITIVO     | DISCIPLINADO   |
| SEDUCTOR       | PROTECTOR      | PEREZOSO     | DOMINANTE      |
| HEDONISTA      | JEFE           | AMABLE       | AUTORITARIO    |
| OPTIMISTA      | AGRESIVO       | MEDIADOR     | PIADOSO        |
| HIPERACTIVO    | VENGATIVO      | ACOMODADO    | TRABAJADOR     |
| DISPERSO       | CONTROLADOR    | APÁTICO      | JUEZ           |
| SUPERFICIAL    | EXPLOTADOR     | PASIVO       | EXIGENTE       |
| AUTOINDULGENTE | SEDUCTOR       | COMPLACIENTE | MORALISTA      |
| MANIPULADOR    | EGOISTA        | CONSERVADOR  | INTOLERANTE    |
| DILETANTE      | INSENSIBLE     | MODESTO      | PREPOTENTE     |
| RELACIONADOR   | EXHIBICIONISTA | INDIFERENTE  | CRÍTICO        |
| EXCESIVO       | DOMINANTE      | DEJADO       | AUTOCRÍTICO    |
| VERSÁTIL       | TERRITORIAL    | AGRADABLE    | REPRIMIDO      |
| ESPONTÁNEO     | DOMINANTE      | PACIENTE     | SERIO          |

