

# LAS RELACIONES Y COMUNICACIÓN EN EL ENEAGRAMA

Para el acercamiento amoroso y comprensivo a nosotros mismo y a los demás

Victoriano Martí Gil. Murcia

Psicólogo, Pedagogo y Profesor de Eneagrama

619558427 - [www.victorianomartigil.com](http://www.victorianomartigil.com) - [victorianomartigil@gmail.com](mailto:victorianomartigil@gmail.com)



*“Hay veces que el amor más intenso se oculta detrás del silencio más profundo”* (desconocido)

*“Si todos empezáramos a hablar desde la verdad, inmediatamente se produciría un amplio silencio”*  
(Pensamiento chino)

## Introducción

Podemos acercarnos al eneagrama de dos maneras:

- Para adquirir, acaparar y ofrecer utilitariamente información y conocimientos sobre él, con el riesgo de que se convierta en un instrumento estático para etiquetar nuestra personalidad.
- O buscando entenderlo, comprenderlo y asimilarlo como fuente de sabiduría para conocernos y comprendernos mejor, para profundizar y avanzar en los niveles de conciencia, para aprender a descubrirnos, querernos y saborear la verdad de lo que somos, pensamos, sentimos y hacemos.

Los seres humanos, por naturaleza, somos sociales. Para ser y existir necesitamos relacionarnos y comunicarnos adecuadamente con nosotros mismos, con los demás y con el entorno.

El eneagrama, teoría dinámica de la personalidad, nos muestra cómo somos, nos comportamos y relacionamos.

Con sus tipos y diferentes variables: subtipos alas e intuitivos, punto opuesto, grupos hornebianos y armónicos, el eneagrama nos ofrece un abanico de posibilidades para entendernos y comprendernos a nosotros mismos, el porqué, para qué, con quién, cómo y desde dónde nos relacionamos y comunicamos y cómo optimizarlo.

Hago mi propuesta con la intención y el espíritu con el que Don Richard Riso Y Ruus Hudson escribieron su libro *“La sabiduría del eneagrama”*. *Guía completa para el desarrollo psicológico y espiritual de los Nueve Tipos de Personalidad*, con el objetivo fundamental, no tanto de conocer mejor el Eneagrama, cuanto de conocernos mejor a nosotros mismos con el eneagrama para:

- Potenciar un acercamiento amoroso y comprensivo a nosotros mismos y a los demás a lo largo de nuestro recorrido vital
- Facilitarnos la toma de conciencia y satisfacción de esta necesidad tan primaria.

Me gustaría lograrlo.

Los seres humanos vivimos inmersos en una inevitable y, a veces, conflictiva dualidad y paradoja entre nuestro:

- Ser > ✨ < Existir
- Esencia > ✨ < Personalidad
- Cuerpo > ✨ < Mente
- Mi persona > ✨ < Los otros y la realidad

- Individualidad > \* < Sociabilidad
- Independencia > \* < Interdependencia
- Realidad > \* < Apariencia o ficción
- Lo manifiesto > \* < Lo latente
- Lo luminoso > \* < Lo oscuro
- El amor real > \* < El amor idealizado
- Lo trascendente > \* < Lo inmanente

Opuestos que sólo serán integrados por la comprensión consciente y amorosa y por la decisión voluntaria, libre y comprometida de cada uno de nosotros. Esta comprensión amorosa despierta la sabiduría y crea armonía.

**“Si entiendo el mundo lejano de mí, entenderé el de los otros.”**  
 Jaume Plensa (Artista plástico, escultor y grabador español)

## I. CÓMO PERCIBE Y SE SITÚA CADA TIPO ANTE LA VIDA

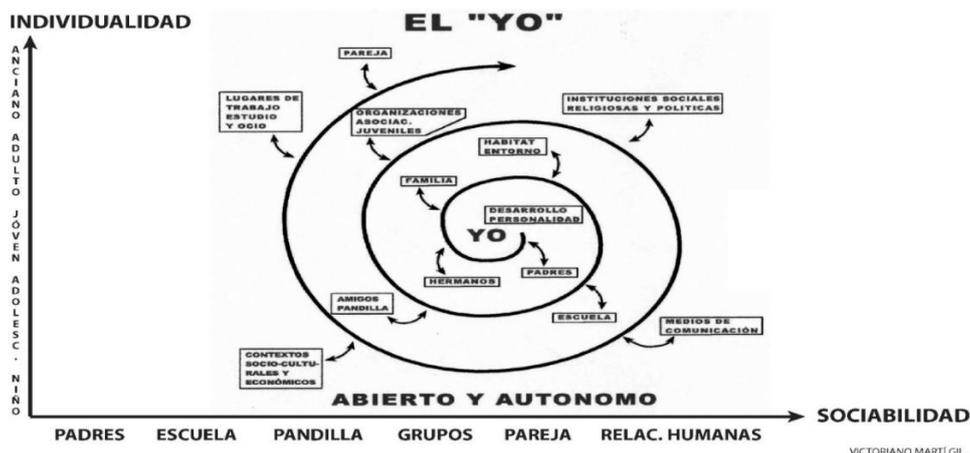


## II. POR QUÉ NECESITAMOS RELACIONARNOS Y COMUNICARNOS:

### Crecimiento personal y relaciones humanas.

- Estamos llamados e impelidos a crecer individual y socialmente
- Nuestra existencia se realiza, progresa y proyecta en dos dimensiones:
  - La personal como individuos singulares (Crecimiento personal: individualidad)
  - La social como pertenecientes a un grupo (Crecimiento social: sociabilidad)

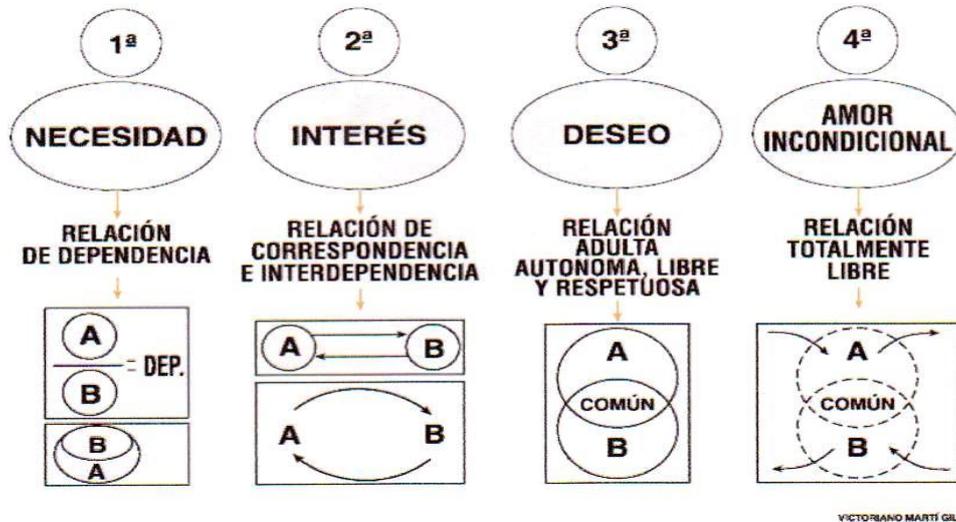
### **CRECIMIENTO PERSONAL Y RELACIONES HUMANAS. INDIVIDUALIDAD Y SOCIABILIDAD (DE LA DEPENDENCIA A LA AUTONOMÍA)**



### III. PARA QUÉ NECESITAMOS RELACIONARNOS Y COMUNICARNOS:

Para satisfacer necesidades, intereses, deseos y amor

#### MOTIVOS Y RAZONES DE LAS RELACIONES



VICTORIANO MARTÍ GEL

### IV. CÓMO NOS RELACIONAMOS Y COMUNICAMOS

#### 1. Estilos de la relación afectiva

Hay cuatro estilos de relación efectiva de los adultos basados en evaluaciones y expectativas del YO y de los demás.

Existen dos dimensiones básicas:

- la imagen que la persona tiene de sí misma (buena o mala) y cómo espera que los demás respondan respecto a ella;
- y la imagen que tiene de los demás (buena o mala) y cómo él espera reaccionar frente a ellos.

Según la posición del individuo en el cruce de estas dos dimensiones su estilo de relación afectiva será: seguro, preocupado, rechazador o temeroso.

|  |   |   |
|--|---|---|
| <p><b>Relación segura</b><br/>→<br/><b>y ansiedad baja</b><br/>↓</p> | <p>Imagen<br/>positiva de<br/>los demás</p> | <p>← <b>Relación<br/>preocupada y<br/>ansiedad alta</b><br/>↓</p> |
| <p>Imagen<br/>positiva de<br/>uno mismo</p>                          | <p>↑<br/>←<br/>↓<br/>→</p>                  | <p>Imagen<br/>negativa de<br/>uno mismo</p>                       |
| <p>↑<br/><b>Relación de<br/>rechazo →<br/>y ansiedad baja</b></p>    | <p>Imagen<br/>negativa de<br/>los demás</p> | <p>↑<br/><b>Relación<br/>←temerosa y<br/>ansiedad elevada</b></p> |

Bartoholornew y Griffin (Tomado de Baron y Byrne, Psicología Social, 8 edición, Prentice Hafi Iberia)

## 2. ESTILOS DE RELACIÓN SOCIAL.

### a) Los grupos hornevianos

Además de las tres tríadas hay otra importante agrupación de tipos de tres en tres, los **grupos hornevianos**

Denominados así en honor de **Karen Horney**, psiquiatra que desarrolló la obra de Freud, **identificando:**

Cómo cada tipo trata de **satisfacer** sus **necesidades primarias** (como lo indica su centro triádico)

Cómo tratamos de **satisfacer** inconscientemente nuestros deseos

Las **tres formas** fundamentales que usan las personas para intentar **resolver conflictos internos**

**Esta triple identificación puede servirnos para desprendernos de potentes identificaciones y despertar**

## 3. Tres estilos de relación en el eneagrama social



Los grupos **hornevianos** indican el **“estilo social”** de cada tipo y habla de tres tipos o **estilos de relación** con los demás.

**1º: El estilo introvertido y retraído:** el de quien se aleja o distancia de los demás.

**2º: El estilo agresivo:** el de quien está permanentemente al ataque o en contra de los demás.

**3º: El estilo complaciente:** el de quien adopta la actitud de ir hacia los demás.

## 4. LAS TRÍADAS Y DIRECCIONES

### 1) DE LOS LÍMITES DEL EGO EN LA TRÍADA DEL INSTINTO



## 2) DE LA IMAGEN PROPIA EN LA TRÍADA DEL SENTIMIENTO



## 3) DE LA "HUIDA" EN LA TRÍADA DEL PENSAMIENTO



## V. DICOTOMÍAS PSICOLÓGICAS EN LAS RELACIONES



- Como si de un péndulo se tratara cada **número** del Eneagrama **fluctúa** de un extremo a otro yendo y viniendo entre **ambos polos**
- Cuando el deseo de satisfacer la **pasión** se hace insostenible como consecuencia de nuestra **búsqueda insatisfecha**, comienza el tránsito, y el péndulo se agita desde **aspecto** que creemos más **negativo (FIJACIÓN)** al que creemos más **positivo (TRAMPA)**, exteriorizando socialmente las **dos caras** que tenemos en uno u otro lado

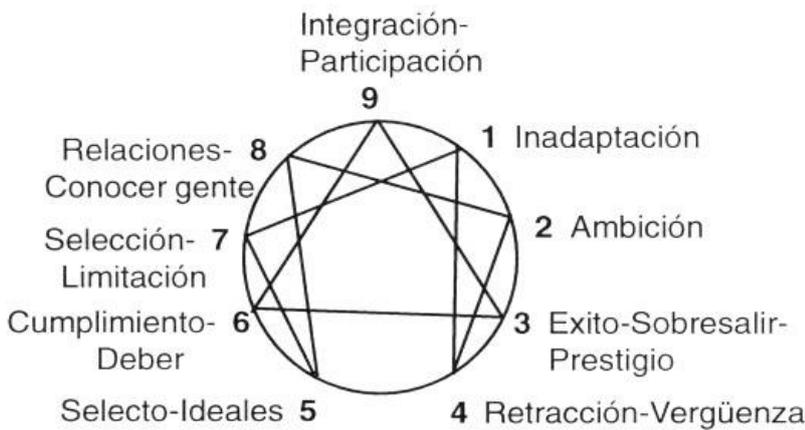
SALVADOR A. CARRIÓN

## VI. RESPUESTAS CONDUCTUALES EN LAS RELACIONES PERSONALES



**“La Sabiduría del Eneagrama”** Don Richard Ris y Rus Hudson - Maite Melendo. **“En tu centro el Eneagrama”**- **“El Eneagrama. Un camino hacia el autodescubrimiento”**. María Beesing. Robert J. Nogosek, Patrick H. O’Leary **“El Eneagrama”**. Salvador A. Carrión

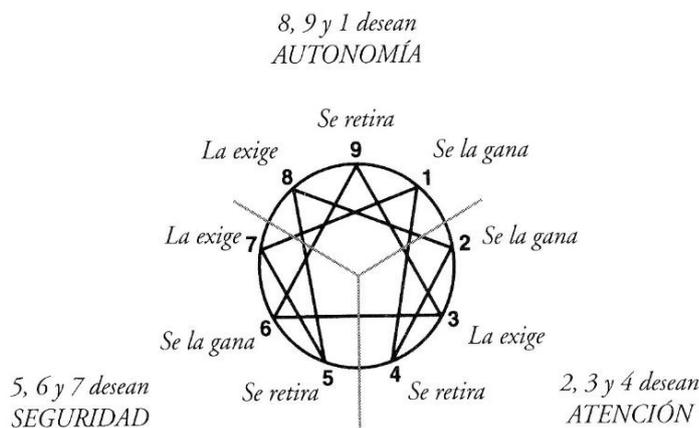
## VII. RESPUESTAS SOCIALES EN ESTADO EGÓTICO



- Cada uno de los tipos se relaciona socialmente de forma muy distinta y con intereses muy diferentes.
- Los mecanismos de defensa del ego son los que marcan la pauta en la respuesta social que se ve potenciada aún más por el estilo de comunicación dominante de cada tipo

## VIII. LOS GRUPOS HORNEVIANOS Y SUS ESTRATEGIAS

Los grupos hornevianos hablan de la estrategia que emplea cada tipo para satisfacer sus necesidades



LOS GRUPOS HORNEVIANOS  
CON LOS OBJETIVOS MOTIVADORES  
DE LAS TRIADAS

- **Los tipos combativos** (Tres, Siete y Ocho):
  - insisten en o exigen tener lo que desean
  - su método es activo y directo cuando van en post de lo que creen necesitar
- **Los tipos sumisos** (Uno, Dos y Seis):
  - intentan ganarse algo apaciguando a sus superyós para obtener lo que desean
  - hacen lo posible por ser “*buenos chicos y buenas chicas*” y lograr así satisfacer sus necesidades

- **Los tipos reservados** (Cuatro, Cinco y Nueve):

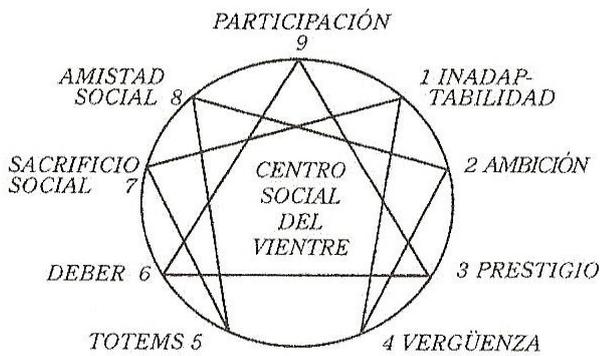
- se retiran para obtener lo que desean
- se desligan de los demás para ocuparse de sus necesidades

## IX. DESDE DONDE NOS RELACIONAMOS Y COMUNICAMOS

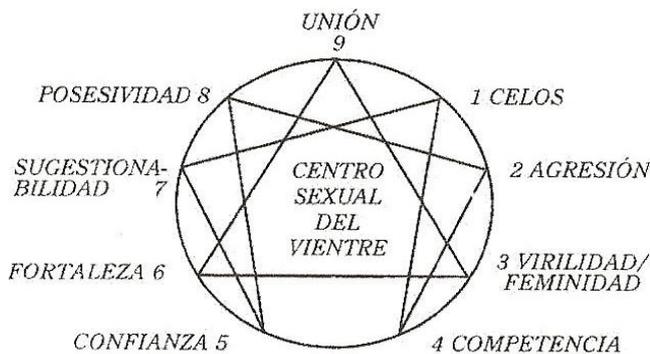


### 1. Desde nuestros instintos

#### a) Instinto de Conservación / Preservación



## b) Instinto Social /Navegador



## c) Instinto Sexual / Transmisor

## 2. Desde nuestro tipo de personalidad y sus subtipos alas



## 3. DESDE LOS ESTADOS DE LA PERSONALIDAD

Eric Berne, creador del Análisis Transaccional reunió en tres grupos las características y cualidades de las personas:

### I. Las tres instancias o estados desde donde nos relacionamos

1º: **“Los Padres”** o **“El Padre”** por su semejanza con la forma de comportarte de los padres.

2º: **“El Adulto”** que incluye dar y recibir información, preguntar, investigar, razonar, señalar objetivos y metas, comportamiento propio de las personas maduras y adultas.

3º: **“El Niño”** que comprende el mundo de las emociones (amor-odio, alegría-tristeza, llanto-risa...), los comportamientos instintivos e impulsivos propios de los niños.

Todas las personas, seamos niños o mayores, tenemos dentro de nosotros y en mayor o menor porcentaje estos **tres estados de la personalidad: Padre-Niño-Adulto.**

Todo sujeto, independientemente de su edad, tiene una personalidad formada por tres partes o componentes: **Padre-Adulto-Niño.**

He aquí las subdivisiones de la personalidad:

- **PADRE:** Puede ser **crítico** o **protector**.
- **ADULTO**
- **NIÑO:**
  - Natural:** Representa lo espontáneo y creativo y manifiesta emociones auténticas (amor, tristeza, alegría, rabia, miedo...)
  - Adaptado sumiso:** Actúa dudoso, retraído, con miedo y lo acepta todo sin opinar ni replicar.
  - Adaptado rebelde:** expresando sentimientos superficiales o falsos, comportándose de un modo altanero, desafiante, protestón y rencoroso.

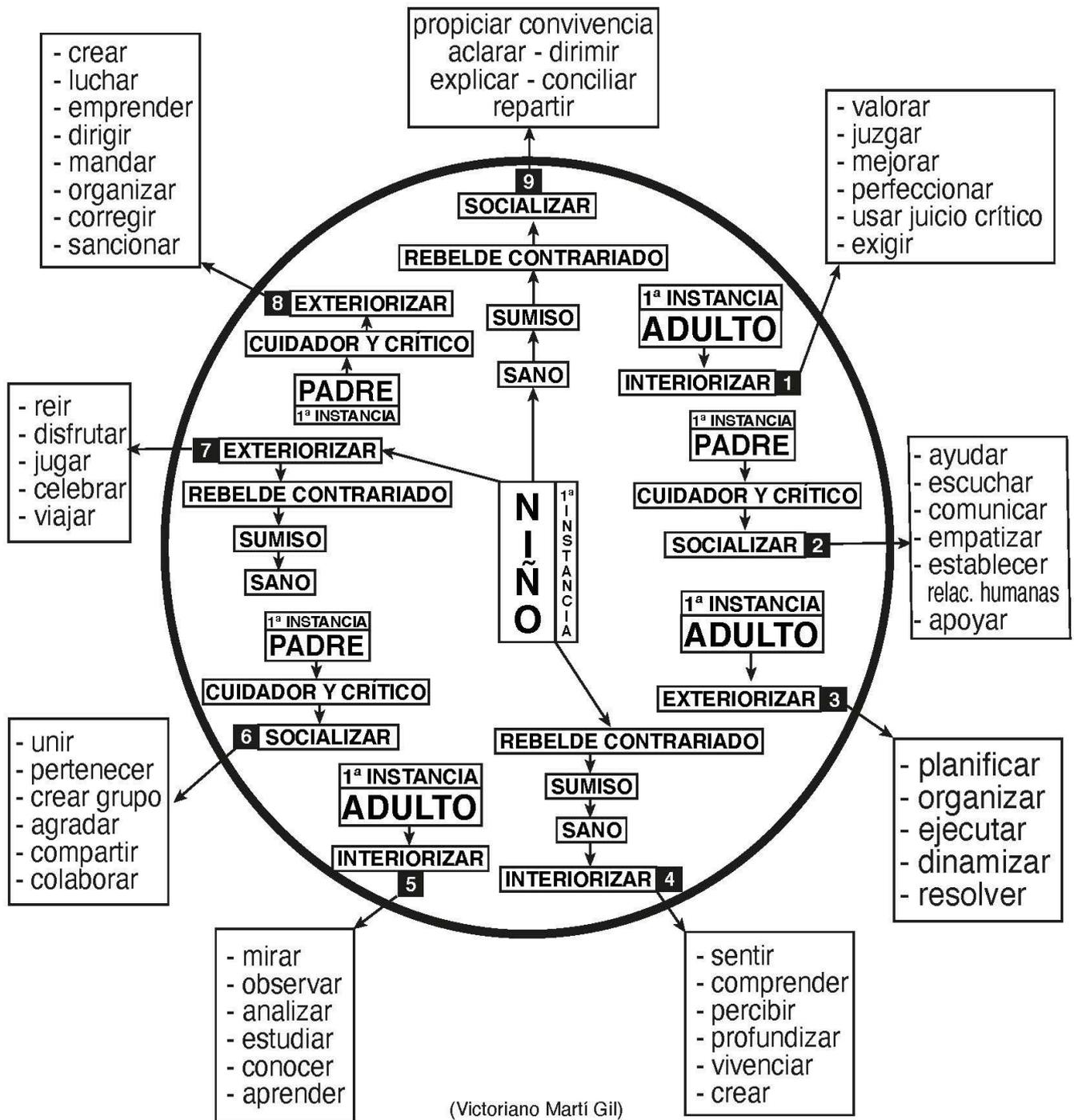


| <b>PADRE</b>   | <b>ADULTO</b>   | <b>NIÑO</b>   |   |  |   |   |
|--|---|---|---|--|---|---|
|  |   |   | <p style="text-align: center;">Todos tenemos un poco de Padre, un tanto de Adulto y algo de Niño.</p> <p style="text-align: center;">¿Cuánto tienes tú de cada uno?<br/>¿Cómo es tu relación con los demás?</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>Criticas.<br/>Das órdenes.<br/>Proteges.<br/>Aconsejas.<br/>Cuidas.</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>Eres eficaz.<br/>Responsable.<br/>Te controlas.<br/>Eres frío.<br/>Calculador.</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>Eres espontáneo.<br/>Manifiestas emociones auténticas<br/>Eres alegre.<br/>Creativo.</p> </td> </tr> </table> | <p>Criticas.<br/>Das órdenes.<br/>Proteges.<br/>Aconsejas.<br/>Cuidas.</p> | <p>Eres eficaz.<br/>Responsable.<br/>Te controlas.<br/>Eres frío.<br/>Calculador.</p> | <p>Eres espontáneo.<br/>Manifiestas emociones auténticas<br/>Eres alegre.<br/>Creativo.</p> |
| <p>Criticas.<br/>Das órdenes.<br/>Proteges.<br/>Aconsejas.<br/>Cuidas.</p> | <p>Eres eficaz.<br/>Responsable.<br/>Te controlas.<br/>Eres frío.<br/>Calculador.</p> | <p>Eres espontáneo.<br/>Manifiestas emociones auténticas<br/>Eres alegre.<br/>Creativo.</p> |   |  |   |   |

|               |  |  |
|---------------|--|--|
| <b>PADRE</b>  |  |  |
| <b>ADULTO</b> |  |  |
| <b>NIÑO</b>   |  |  |

# EL ENEAGRAMA Y LOS ESTADOS DEL YO

( "TENDENCIA A..." )  
 ( "usa esa tendencia para..." )



Victoriano Martí Gil

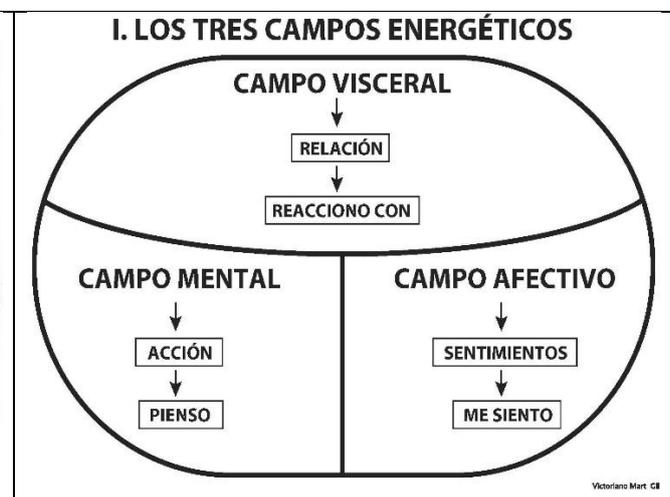
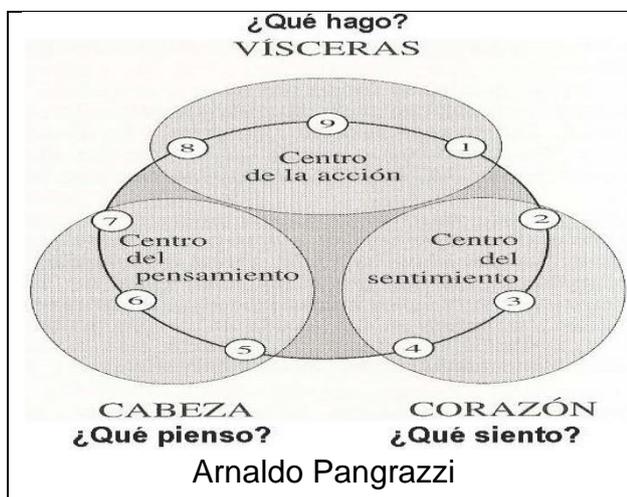
## X. MEJORA TUS RELACIONES PERSONALES SIENDO MÁS ASERTIVO

En el cerebro reptiliano se fundamenta el comportamiento asertivo, una conducta que mejora las relaciones al favorecer una comunicación sincera y positiva. La asertividad, distinta de la agresividad, reafirma socialmente y desarrolla armónicamente la personalidad.

|                                   | <b>NO ASERTIVA</b>  | <b>AGRESIVA</b>  | <b>ASERTIVA</b>   |
|-----------------------------------|---|--|---|
| <b>CONDUCTA DOMINANTE</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- No expresa deseos, ideas y sentimientos, o bien los expresa de manera autodespreciativa.</li> <li>- Propósito: Agradar y complacer.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expresa deseos, ideas y sentimientos a expensas de los demás.</li> <li>- Propósito: Dominar o humillar.</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expresa deseos, ideas y sentimientos de manera directa y apropiada.</li> <li>- Propósito: Comunicar.</li> </ul>              |
| <b>CÓMO SE SIENTE LA PERSONA</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inquietud, decepción consigo misma.</li> <li>- A menudo sentimiento de enfado y resentimiento después de actuar.</li> </ul>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- De superioridad moral y superioridad en general</li> <li>- En ocasiones, vergüenza poco después de actuar.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguridad creciente, se siente bien consigo misma en el momento de actuar y también después.</li> </ul>                      |
| <b>CÓMO SE SIENTEN LOS DEMÁS</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Culpables o bien superiores a esa persona.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Humillados y dolidos.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Respetados y valorados.</li> </ul>   |
| <b>QUÉ SIENTEN POR ELLA</b>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pena e irritación.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ira, enfado y deseos de venganza.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Por lo general respeto.</li> </ul>   |
| <b>RESULTADOS DE ESA CONDUCTA</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La persona no logra lo que quiere y va acumulando ira.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se alcanzan los fines a costa de los demás.</li> <li>- Ellos se sienten justificados si logran vengarse.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La persona suele alcanzar sus metas.</li> </ul>  |
| <b>RECOMPENSA QUE SE OBTIENE</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Evitar situaciones desagradables, evitar conflictos, tensión y confrontación.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desahogar la ira y creerse superior.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- La persona se siente respetada por los demás.</li> <li>- Su confianza mejora y las relaciones personales también.</li> </ul> |

***“Cuando estoy bien conmigo, estoy bien contigo. Cuando estoy bien contigo, estoy bien conmigo. Esto es comunicación.”*** (Victoriano)

## **XI. EL RECORRIDO REGRESIVO Y PROGRESIVO DE LA ENERGÍA DE LOS CENTROS. DE LA CABEZA AL CORAZÓN**

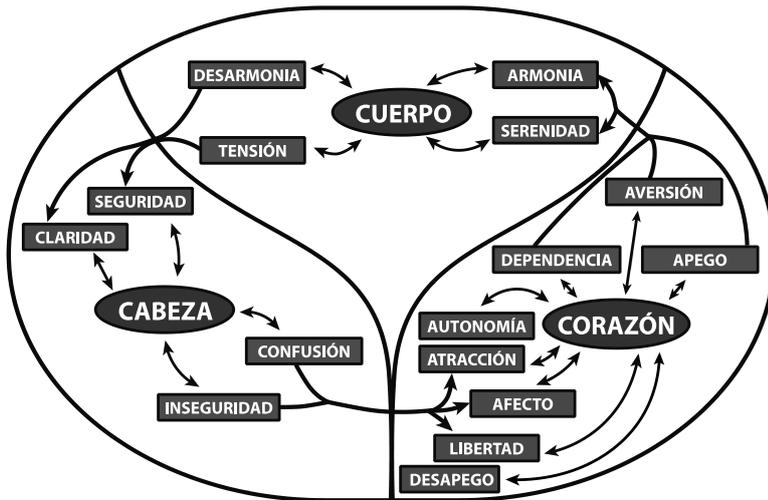


No hay acontecimientos emocionalmente neutros. Siempre que ocurre o me ocurre algo experimento una emoción, especialmente en mi cuerpo y expresada por él. Cuando nos acontece algo, hay una reacción o comportamiento nuestro o de los otros y tenemos una relación, seguimos uno de estos dos procesos:

## 1. ACONTECIMIENTO – COMPORTAMIENTO – REACCIÓN /RELACIÓN ANTE UNA SITUACIÓN: INADECUADO

**REACCIONAR/HACER (cuerpo) ⇌ PENSAR (cabeza) ⇌ SENTIR (corazón) ⇌ REACCIONAR/HACER (cuerpo) ⇌ PENSAR ...**

### LOS TRES CENTROS DE ENERGÍA REGRESIVA



Con un recorrido (al revés del que siguen las agujas del reloj) desde los centros, empezando por el reactivo y relacional (vísceras: ¿qué hago?, ¿cómo reacciono?), pasando por el del pensamiento (cabeza: ¿qué pienso?), para llegar a las emociones y sentimientos (corazón: ¿qué siento?).

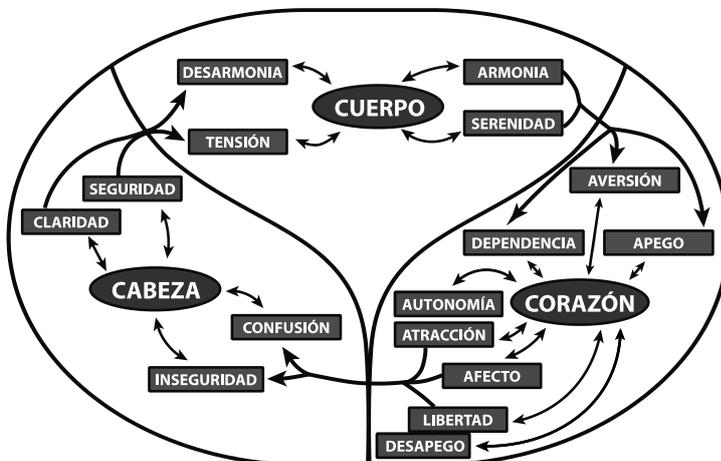
Repitiendo ininterrumpidamente este circuito colusivo.

Victoriano Mart Gil

## 2. ACONTECIMIENTO – COMPORTAMIENTO – REACCIÓN /RELACIÓN ANTE UNA SITUACIÓN: ADECUADO

**REACCIONAR/HACER (cuerpo) ⇌ SENTIR (corazón) ⇌ PENSAR (cabeza) ⇌ REACCIONAR/HACER (cuerpo) ⇌ SENTIR (corazón) ⇌**

### LOS TRES CENTROS DE ENERGÍA PROGRESIVA



Con un recorrido (el mismo que siguen las agujas del reloj) desde los centros, empezando por el de las emociones y sentimientos (corazón: ¿qué siento?), pasando por el del pensamiento (cabeza: ¿qué pienso?), llegar reactivo y relacional (vísceras: ¿qué hago?, ¿cómo reacciono) y terminar de nuevo en el de las emociones y sentimientos (corazón: ¿qué siento?). Repitiendo ininterrumpidamente este circuito

Victoriano Mart Gil