

El Eneagrama, una herramienta para la mediación

Enneagram, A Mediation Tool

Marina Fernández-Caballero Pérez

Instituto Motivacional Estratégico, Madrid, ESPAÑA

Manuscrito recibido: 25/04/2016

Manuscrito aceptado: 25/05/2016

Resumen: El eneagrama, un sistema clasificatorio de la personalidad, puede ser una buena herramienta en mediación ya que ayuda a formular necesidades reales, a expresarse con confianza hacia uno mismo y hacia el otro, y también a rebajar la tensión. Es necesario trabajar, antes de comenzar con los acuerdos, el vínculo entre las partes para que éstos puedan ser satisfactorios a largo plazo. El eneagrama se puede usar para saber qué aspectos y contenidos se puede potenciar de cada persona y cuál es la resistencia fundamental. Ayudará a entender las posiciones en base al estilo de personalidad. Facilitará el manejo de las emociones subyacentes para desenquistar actitudes que afectan a la evolución positiva del conflicto. Por todo ello puede ser una buena herramienta que facilite el proceso de comunicación. El artículo hace una breve introducción a la personalidad de los 9 eneatis y a cómo manejarlos en mediación.

Abstract: Enneagram, a personality classification system, can be a useful tool for mediation purposes as it helps express real needs, with confidence in oneself and in others, and reduce stress. It is necessary to work on the bonds between the parties even before initiating agreements, for the latter to be satisfactory in the long run. Enneagram can be used to discover which areas and contents are to be developed in every person, and what is the main resistance. It helps understand positions based on each individual's personality style. It also facilitates managing underlying emotions in order to release attitudes which affect the positive evolution of the conflict. All in all, enneagram might be a suitable tool to ease the communication process. This article is a brief introduction to the 9 enneatypes' personality and how to deal with them in mediation.

Palabras Clave: Eneagrama, herramientas de mediación, personalidad, eneatis, virtudes

Keywords: Enneagram, Mediation Tools, Personality, Enneatypes, Virtues

Marina Fernández-Caballero Pérez

Es Psicóloga, con postgrado en terapia Gestalt, mediación familiar, eneagrama y terapia familiar. Colaboradora del Instituto Motivacional Estratégico – IMOTIVA. En la práctica profesional ha participado en diferentes proyectos enfocados a la intervención socioeducativa con jóvenes y familias, llevados a cabo por el Ayuntamiento de Madrid, la Comunidad de Madrid y el Gobierno Canario, a través de distintas entidades. Compagina esta labor con la psicoterapia y la mediación familiar en consulta privada.

La correspondencia sobre este artículo debe enviarse a la autora al email: marinafcp@cop.es

Este artículo tiene como finalidad mostrar la herramienta del eneagrama como una muleta más en la que poder apoyarse para ayudar a las partes a mejorar la comunicación y resolver los conflictos que presentan de una forma satisfactoria en un proceso de mediación. Ayuda a trabajar los miedos, vergüenzas, inseguridades... que surgen a lo largo del proceso de mediación, favorece el acercamiento entre posturas y rebaja la tensión emocional.

Para que se pueda llevar a cabo una mediación con éxito ambas partes tienen que querer colaborar, cooperar y creer en el yo gano-tú ganas. Pero muchas veces las personas no llegan con este punto de partida, o llegan con esta apertura y más tarde «retroceden». ¿Qué hay detrás de las posiciones rígidas que impiden que avance el proceso de mediación aunque sigan acudiendo? ¿Por qué no ceden, no quieren o no pueden? ¿Qué hacer entonces cuándo una de las partes se queja continuamente, es demasiado disculpidora y desafiadora, o por el contrario no habla apenas?

Un punto importante por el que trabajar el vínculo antes de llegar a acuerdos es que en una mediación no puede haber dominación de ninguna de las partes. El mediador debe darse cuenta cuando está ocurriendo esto y buscar el equilibrio entre ellas. Como bien se sabe, una cosa es el discurso de las partes y otra los procesos subyacentes que se observan e intuyen.

Cuando dos partes entran en conflicto, sobre todo en conflictos enquistados o recurrentes, muchas veces una necesidad básica emocional se está poniendo en juego y se toma la postura de no ceder. La personalidad de las partes puede ser una de las causas de la génesis del conflicto e interfiere, inevitablemente, en el desenlace de éste. El eneagrama es una buena herramienta que ayuda a facilitar la comunicación y por tanto el proceso de mediación, ya que favorece el autoconocimiento y mejora la relación con el otro. Hay diferentes maneras de afrontar el conflicto y algunas advierten que quizá el proceso hasta el momento no está siendo satisfactorio: rigidez, baja implicación, victimismo, complacencia extrema... Estas posturas hacen ver que es el momento de atender las emociones subyacentes al proceso, para que se pueda avanzar y cerrarlo con garantías de éxito. Se usará el eneagrama como una herramienta más para ayudar a las partes a darse cuenta de sus virtudes, confiar también en las del otro y así ayudar a tomar decisiones más satisfactorias durante el proceso de negociación.

Personalidad en mediación

En general, la personalidad en mediación ha sido poco abordada para la gran importancia que tiene en el proceso y resultado. Desde el modelo tradicional de Harvard, que nace en el contexto de una facultad de derecho, la referencia a posi-

ciones e intereses es prácticamente la única alusión planteada por sus autores (Fisher, Ury y Patton, 1996) a este tema, aunque posteriormente, el propio Fisher, padre de este modelo, se une al psicólogo Daniel Shapiro para abordar aspectos más psicológicos, siendo consciente de que su modelo clásico daba pocas respuestas a este asunto (Fisher y Shapiro, 2008). Es interesante de esta propuesta que se habla de 5 expectativas básicas de reconocimiento social (afiliación, autonomía, estatus, rol y aprecio) como aquellas subyacentes a las emociones en el conflicto. Para el mediador, lo importante es ver cómo actúan las expectativas y emociones en cada persona, algo que recoge el eneagrama que aquí estamos abordando, para poder inferir cuáles son las partes de la persona en las que apoyarnos para facilitar el devenir del proceso.

Han sido estudiados aspectos como la motivación para llegar a acuerdos, el compromiso con la mediación y la confianza en la misma, la disponibilidad de recursos, el equilibrio de poder, el grado de conflictividad y 8 factores personales como la edad, sexo o nivel cultural (Serrano, 2008). Moore hace referencia a que «los intereses psicológicos son las necesidades emocionales y relacionales que un negociador experimenta durante las negociaciones y como resultado de las mismas. Los negociadores desean gozar de elevada autoestima, quieren ser respetados por el oponente, y no desean que se los rebaje. Si ha de mantenerse la relación, los negociadores tal vez deseen gozar de la consideración permanente positiva de la otra parte, para concurrir a inaugurar la comunicación futura» (Moore, 1995), pero una vez más se profundiza poco en cómo hacerlo.

El modelo transformativo (Bush y Folger, 1996) habla de debilidad y ensimismamiento, entendiéndolo éste como en comparación con la situación anterior, cada una de las partes se centra más en sí misma, se protege más, sospecha más, es más hostil, cerrada e impermeable a la perspectiva de la otra persona (Goleman, 2012). Y, por último, en esta revisión de modelos clásicos, la visión sistémica de la mediación circular narrativa (Cobb, 1997) centra la atención en los elementos más sistémicos de la relación, en aquellos aspectos más vinculados a lo interno del ser humano y en la influencia cultural sobre las narrativas de las partes.

Sin embargo, se considera que una aproximación a estos aspectos es necesaria. Por ello, en esta ocasión se hará una breve descripción de la teoría del eneagrama, complementaria a otras propuestas de personalidad, ya que describe con mucha exactitud y profundidad los procesos psicológicos, esquemas mentales y necesidades básicas de las diferentes personalidades. Se considera un buen mapa para saber cómo moverse en el proceso con más precisión, eficacia y a su vez respetando las partes más vulnerables de cada persona.

El eneagrama de la personalidad

El eneagrama, que proviene del griego y significa «nueve líneas», es un sistema clasificatorio de la personalidad. El primero en darlo a conocer en Europa fue G.I. Gurdjieff (1877-1940) un polémico pensador ruso que dijo haber aprendido de maestros sufíes. Sus enseñanzas se difundieron con el libro «In Search of the Miraculous: Fragments of an Unknown Teaching», escrito por su discípulo más famoso, P.D. Ouspensky (1949). Gurdjieff, consciente del inútil sufrimiento creado por fallos de nuestra personalidad, enseñaba que cada uno de nosotros poseía un rasgo característico que constituía el eje central en el que giraban los aspectos erróneos de nuestra personalidad (falsa personalidad) (Palmer, 1996). Sin embargo, fue a mediados de los años 70 cuando un psicólogo boliviano, Óscar Ichazo, se dio cuenta de que el eneagrama describía con claridad, profundidad y precisión 9 tipos de personalidad o patrones de conducta (Naranjo, 1996). Más adelante Claudio Naranjo, psiquiatra chileno, desarrolló aún más el modelo cuando entendió que también servía para describir las alteraciones neuróticas de la personalidad, y fue el primero en unirlos con conceptos psicológicos modernos (Palmer, 1996). Debido a las reelaboraciones sucesivas resulta difícil saber exactamente su origen, su estructura y uso original, aunque sí es posible trazar cómo ha sido concebido y usado por diversos autores en occidente. Actualmente se está aplicando en diferentes campos como en la psicoterapia, negocios, departamentos de selección de personal... (Tallon y Sikora, 2012).

Desde la perspectiva del eneagrama cada ser humano es único y diferente, pero todos nacemos a partir de una energía común, materializada mediante nueve cualidades o virtudes inherentes a nuestra naturaleza: serenidad (E1), humildad (E2), autenticidad (E3), ecuanimidad (E4), desapego (E5), coraje (E6), sobriedad (E7), inocencia (E8) y acción consciente (E9) (Durán y Catalán, 2009). «Aunque esos nueve rasgos innatos están presentes en cada uno de nosotros, se ha demostrado que sólo uno determina nuestra esencia personal. Esto no quiere decir que dos personas con una misma esencia sean iguales, pero sí que contarán con una serie de patrones de conducta muy parecidos, una especie de esqueleto psicológico, cuyas variaciones dependerán del amor y la estabilidad que experimentaron durante la infancia, así como del condicionamiento sociocultural recibido y la genética, entre otros factores» (Vilaseca, 2008, p.21).

Para defendernos de la infinita y confusa información que nos llega a través de los sentidos, y desde el día de nuestro nacimiento, empezamos a protegernos tras un escudo mental, también llamado personalidad, ego o falso yo. Esta autoprotección tiene una finalidad evolutiva concreta: al no contar con un cerebro desarrollado, ayuda al individuo a sobrevivir emocionalmente al abismo que por entonces supone

su existencia. Eso sí, cuanto más amor y estabilidad haya recibido durante los primeros años de vida, o más perciba haber recibido, menor necesidad habrá tenido de protegerse bajo la falsa identidad del ego (Naranjo, 1996). A partir de esta percepción distorsionada y subjetiva, la esencia comienza a ser sepultada bajo una serie de patrones de conducta inconscientes. Y esta personalidad termina por convertirse en un «falso puente psíquico» que une las carencias afectivas con la sensación de que con él conseguirá el amor que tanto necesita. Cuanto menos nos aman o menor amor creemos estar recibiendo, más fuerte y rígida se vuelve la personalidad (Albert, 2009), sin mencionar los casos de maltrato físico y/o psíquico, cuyas experiencias traumáticas provocan que este escudo protector sea inmensamente más desproporcionado que el de la mayoría. «Con el paso de los años, incorporamos una serie de comportamientos impulsivos, que se disparan automáticamente como reacción a los que sucede fuera. Así, estos mecanismos de protección terminan por fijarse en nosotros transformándose en «nuestra forma de ser». Por eso, reaccionamos de una misma forma frente a determinados estímulos externos, cosa que nos impide ser del todo libres» (Vilaseca, 2008, p.23).

Esta herramienta demuestra que el ego tiene numerosas formas de manifestarse: en algunas personas es más activo y por tanto más fácil de reconocer, y en otras es más pasivo, las cuales evitarán entrar en conflicto con los demás. Ambos estilos son dañinos si vienen motivados por el ego. Por tanto el eneagrama ayuda por un lado a comprender cómo es el esquema mental, y por otro a ponerse en el lugar de aquellas personas que tienen formas de funcionar diferentes a las nuestras.

Aplicar el eneagrama es «encontrar» el eneatipo de la persona. Cada persona tiene uno que lo define y que lo acompaña toda la vida, aunque en cada eneatipo hay diferentes «niveles» de centramiento y descentramiento, o dicho de otro modo, de salud y enfermedad. Esto quiere decir que hay características de cada eneatipo que se acercarán más a un estado tranquilo y sereno y otras que harán que la persona se sitúe en estados de mayor bloqueo, dependiendo de con cuales se identifique más la persona se encontrará más sana o más enferma.

Conocer el eneatipo sirve para:

- Conocer el carácter básico, con su fijación y su virtud.
- Tomar decisiones acorde a la manera de ser sin someterse a presiones inútiles e innecesarias.
- Comprender los puntos fuertes y débiles de los demás y así poder acoplarse mejor.
- Conocer las «Señales de alerta», actitud específica que aparece ante conflictos o crisis, y los miedos, expresados a través de sus limitaciones y bloqueos.
- Saber qué ayuda y qué no.

Cada eneatispo posee sus propias estrategias inconscientes desde las que se defiende o ataca en momentos de crisis, de dificultades o de conflicto. Saber cuáles son allana el camino y hace ser más conscientes para no reproducir conductas reactivas.

También es una herramienta que ayuda a trabajar la compasión. Comprender las intenciones y la lógica de los otros funcionamientos hace menos posible que se rechacen, juzguen o desvaloricen. Enfoca en las necesidades reales y esto favorece centrarse en lo importante tanto de la relación como del conflicto en sí.

Es de una gran ayuda si se conocen los miedos más profundos de una persona, que a continuación se describen por eneatispos, ya que si está muy posicionada frente al conflicto seguramente negociará en base a ese miedo. Si se trabaja, aunque sea de forma transversal, se podrá mover a la persona de ese posicionamiento rígido, y comunicarse con el otro desde sus necesidades más reales.

Esta experiencia transformadora supone un cambio de paradigma: se centra la mirada en nuestra realidad interior, que nos lleva a ver y comprender mejor la realidad exterior. A partir de entonces la conducta se vuelve más ética, flexible, coherente y pacífica.

Los eneatispos

Los eneatispos se centran en la manera con la que interactúa la persona consigo misma y con quien la rodea. Cada uno de los nueve eneatispos, aún siendo tan diferentes, están conectados o interconectados entre sí. Cada uno refleja una pasión (el orgullo (E2), la ira (E1), la envidia (E4), la avaricia (E5), la gula (E7), la lujuria (E8), la indolencia (E9), la vanidad (E3) y la cobardía (E6) (Durán y Catalán, 2009; Naranjo, 1996), que se considera la causante de nuestros actos, miedos, deseos, así como de lo que se denomina una fijación cognitiva, es decir, algo que se ha quedado en la memoria y que funciona como un «disco rayado» para esconder la pasión (Naranjo, 1996). Dan una valiosa información sobre la manera de pensar, actuar, sentir, entender el mundo... Cada individuo posee características de los nueve eneatispos, ahí reside el equilibrio, pero cada persona tiene eneatispos que son más dominantes que otros (Vallejo-Nájera, 2008). De esta manera, el eneagrama puede convertirse en un buen mapa de la realidad. Por tanto, permite por una parte sacar a cada individuo lo mejor de sí mismo y, por otra, detectar en qué conductas aún existe margen para mejorar.

A continuación se describen muy brevemente los 9 eneatispos de la personalidad, referenciándose en la clara descripción que hace Richard Riso en su libro «Tipos de personalidad» (1994) y Borja Vilaseca en su libro «Encantado de conocerme» (2008).

Personalidad tipo 1

Forma parte de la triada del instinto (8, 9 y 1), es decir, que recibe la mayoría de los estímulos externos de forma visceral. Tiene un conflicto latente con la ira que suele dirigir hacia su interior. Reprime su rabia todo lo posible hasta que termina estallando. Su miedo más profundo e inconsciente es ser considerado malo, imperfecto y corrupto, por eso se esfuerza tanto en todo lo que hace y es tan susceptible a las críticas relacionadas con su comportamiento. Su deseo más profundo es ser considerado bueno, virtuoso, equilibrado, íntegro, perfecto... cosa que le lleva a ser demasiado exigente, perfeccionista y crítico consigo mismo y con los demás. Son personas rígidas. Ante el conflicto se presentará como una persona moralmente superior, con exigencias y acusaciones juzgadoras. Es esperable que aparezcan verbalizaciones del tipo «el otro debería», «el otro está equivocado», «yo sé», «esto es bueno» y «esto es malo». En su estilo comunicativo estará el corregir, juzgar, criticar, enseñar... haciéndolo de una forma sincera, precisa, detallada y directa. Puede mostrarse impaciente y tenso. Para movilizar a un 1 muy posicionado el mediador debe hacer que contacte con la idea de que su verdadero yo no es ese juez interno tan exigente, crítico y moralista, y darse cuenta de esto es el primer paso para contactar con su virtud, la serenidad.

Personalidad tipo 2

Forma parte de la triada del sentimiento (tipos 2, 3 y 4), recibe la mayoría de los estímulos externos procedentes de la realidad a través del centro emocional. Considera que tener necesidades y expresarlas es un acto egoísta, y esto es porque no es consciente de las suyas propias. Son empáticos, complacientes, orgullosos, seductores, victimistas... Tiene un conflicto latente con la autoestima, que suele compensar dedicando su tiempo y energía a los demás, olvidándose de sus propias necesidades. Su miedo más profundo e inconsciente es no ser amado ni deseado. Teme no ser querido por lo que es; por eso, se entrega con tanta dedicación a los demás. Cree que cuanto más atención y dedicación dé, más le devolverán. Su deseo más profundo es sentirse amado y deseado, y esto le lleva a convertirse en una persona que necesita ser necesitada. Su manipulación está en descubrir las necesidades de los demás para crear dependencias. Si llega a la conclusión de que su verdadera esencia no es la de agradar y conquistar por medio de la ayuda, estará dando un paso hacia su humildad interior, su virtud. En el conflicto puede mostrarse como extremadamente dadasivo y casi mostrar desapego y disposición a ceder en exceso hacia el tema del conflicto, hasta un punto donde una narrativa de victimismo y de mostrar al otro como insaciable puede ayudarle a ganarse el reconocimiento del mediador, con la esperanza de que éste actúe en su favor como salvador. Así que es probable que aconseje, atosigue,

repita, recomiende, insista, adule... haciéndolo de una forma suave y sonriente al principio, aunque puede llegar a demandar atención de una forma agresiva si percibe que le ignora. En algunos casos, acude a la seducción y el encantamiento -reconocimiento excesivo de aspectos positivos del otro- como vía de obtener una posición especial.

Personalidad tipo 3

Cree que su valía como persona depende en gran parte de sus éxitos profesionales y el estatus social alcanzado. Intenta proyectar una imagen de triunfo incluso cuando se siente derrotado. Son eficaces, camaleónicos, vanidosos, ambiciosos... Su miedo más profundo es no tener ningún valor aparte de sus logros y ser considerado un inútil, por eso se entrega con tanta dedicación a su profesión. Le incomodan las conversaciones relacionadas con su vertiente más íntima y personal. Su mayor deseo es sentirse valioso, respetado y admirado, lo cual lo lleva a convertirse en una persona que busca el éxito a toda costa. Si toma conciencia de que dedica demasiado tiempo a su profesión con tal de ser valorado, que no todo es el éxito, podrá caminar y acercarse hacia su virtud, la autenticidad interior. En el conflicto, suelen hacer gala de su estatus, intentado mostrar que todo le va bien, mostrando una cierta superioridad respecto al otro, que puede generar en este segundo vivencias de ser minimizado, lo cual puede llevarle a querer defenderse del lugar o posición en el que la persona de tipo 3 le ha colocado al maximizarse y ponerse por encima.

Personalidad tipo 4

Cree ser distinto a los demás y suele sentirse incomprendido. Fantasea con historias trágicas y los recuerdos del pasado los suele teñir con tonos siempre melancólicos. Su miedo más profundo es no tener una identidad especial y ser considerado común o vulgar. Se apega a sus sentimientos y fantasías sobre lo que podría ser o llegar a conseguir. Son románticos, artistas, soñadores, especiales, dramáticos, introspectivos, victimistas... Si toma conciencia de que dedica demasiado tiempo y energía a crearse una identidad esencial para ser valorado, aceptado y deseado por los demás, podría reflexionar acerca de las consecuencias que tiene ser tan exageradamente apegado a sus sentimientos y pensamientos. Si llega a la conclusión de que su verdadera esencia no es la de agradar y conquistar por medio de ser una persona especial, diferente, única... estará dando los primeros pasos para ir hacia la ecuanimidad, virtud de este eneatiipo. En el conflicto, su idealismo y su constante insatisfacción con lo que hay puede convertirle en crítico permanente de toda propuesta de solución que vaya apareciendo. Es posible que se lamente, suspire, dramatice... Mientras lo hace le suelen brillar intensamente los ojos. Utilizará pronombres como «yo», «me», «mí», «mío»...

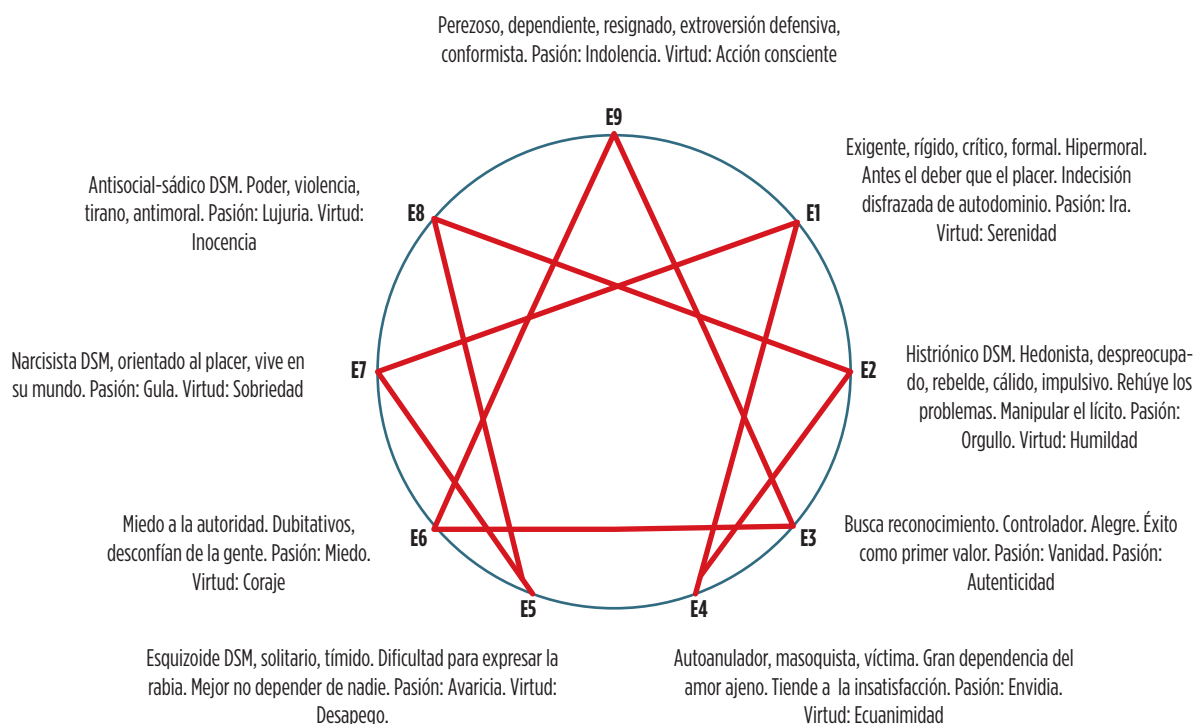
Personalidad tipo 5

Forma parte de la triada del pensamiento (tipos 5, 6 y 7). Recibe la mayoría de los estímulos externos a través del centro intelectual. Tiene un conflicto latente con el miedo a la realidad exterior, que suele lidiar retirándose de la vida y reduciendo sus necesidades personales. Tiene gran dificultad para expresar y compartir sus emociones, por eso se refugia en la soledad. A la vez su deseo es entender el mundo que lo rodea para poder compartir con los demás, por eso se hace experto de alguna materia y se relaciona con los demás a través del conocimiento. Son prudentes, distantes, solitarios, austeros, pensadores, reservados... Si llega a la conclusión de que refugiarse en sus pensamientos y evitar el contacto con el otro le bloquea y limita podrá acercarse hacia su virtud, el desapego interior. Este tipo de personalidad es especialmente evitador/huidizo de procesos como la mediación, que requiere contacto con el otro. Equivaldría al estilo de resolución de conflicto evitador de la «Teoría Thomas/Killman» (Thomas y Killman, 1974), por lo que necesitará un trabajo importante del mediador en una primera fase para que pueda superar sus reticencias iniciales al encuentro con el otro y a la apertura emocional. Y durante el proceso, de no prestarse atención, podríamos encontrarnos con excesivas cesiones con tal de que el conflicto y el propio proceso de mediación acaben lo antes posible. Su estilo de comunicación será sintético, esquemático, teórico... se mostrará poco expresivo y distante.

Personalidad tipo 6

Suelen buscar directrices y creencias para calmar su inseguridad interna. Les invade el miedo por los problemas futuros y vive en un permanente estado de alerta. Al sentirse inseguro busca todo tipo de directrices fuera. Su miedo más profundo es no encontrar apoyo ni orientación. Teme no contar con la seguridad que precisa para caminar tranquilo por la vida. Su deseo de encontrar apoyo y orientación le lleva a convertirse en una persona fuertemente apegada a creencias externas. Son desconfiados, inseguros, miedosos, preocupados, indecisos, cobardes, pesimistas... Si la persona es capaz de ver la energía que gasta en buscar apoyo en otras personas para no sentirse insegura podrá reflexionar sobre las consecuencias y acercarse a su virtud, el valor interior. En su estilo de comunicación nos encontraremos continuas dudas, cuestionamientos, diferentes análisis de la misma situación... Y lo hará alternando discursos llenos de seguridad con comentarios espontáneos que cuestionan sus propias afirmaciones y que lo llevan a dudar de sí mismo. Suele plantear preocupaciones e inquietudes del tipo «Y si...». Utiliza con frecuencia la expresión «no sé». Nos encontramos aquí con otro evitador de conflictos, en este caso por miedo al mismo; y, por tanto, con altos riesgos de hacer cesiones con tal de que acabe el tan temido conflicto. No

Figura 1. Cuadro resumen de los eneatis. Fuente: Elaboración propia



ser conscientes de ello como mediadores y actuar con las adecuadas cautelas en estos casos puede llevarles a aceptar acuerdos a los que se han llegado no por claro convencimiento, sino por temor, lo que supone un daño al principio fundamental de la equidad en mediación.

Personalidad tipo 7

Son personas que suelen sonreír y entusiasmar a los demás con su sentido del humor. Intentan llenar el vacío que perciben en su interior con personas, ideas, cosas y experiencias gratificantes. Son planificadores, hedonistas, hiperactivos, insaciables, dispersos... Su miedo más profundo es verse despojado de todo y encontrarse con su dolor y sufrimiento. Teme conectar con su ansiedad y las aflicciones latentes en su interior. Su deseo más profundo es sentirse contento y encontrar la satisfacción y esto le lleva a convertirse en una persona obsesionada por escapar de sí mismo y del momento presente. Moverle de su continuo estar en los planes futuros puede hacer que tome contacto con su virtud, la sobriedad interior. Se expresará de forma alegre, divertida, frívola... de forma espontánea y captando el interés y la atención. El hedonista 7 no se siente cómodo en mediación porque le enfrenta a la realidad dolorosa que tanto rechaza. El proceso le puede parecer un esfuerzo evitable.

Personalidad tipo 8:

Les gusta estar al mando de las situaciones para no someterse al control de los demás, se sienten fuertemente atraídos por el poder. Son protectores, justicieros, agresivos, controladores... Tienen una apariencia de duros y fuertes, mostrando solo su lado más tierno a personas que se lo ganan. Su miedo es ser herido y dominado por otros, por eso se crea una coraza protectora. Al sentir que deben proteger su vulnerabilidad consideran que la mejor defensa es un buen ataque. Son personas muy estrictas y rígidas por eso hay que hacer que conecten con su inocencia, virtud del 8. En mediación, pueden mostrar una carga de hostilidad muy grande, que genere el rechazo total no sólo de las partes sino del propio mediador, perdiéndose en el camino de tono elevado y de sus palabras inadecuadas el mensaje de lo que realmente le preocupa. De carácter impulsivo, puede rechazar el concepto de «interés» porque no hay mayor interés que defenderse a través del recurso que han aprendido: la agresividad.

Personalidad tipo 9

Suele pasar inadvertido y evitar tomar partido para no entrar en conflicto con nadie. Parece humilde pero en realidad se infravalora, contentándose con estar en un segundo plano. Su miedo está en separarse de los demás y entra en

conflicto. Por eso evita manifestarse y tomar partido, amoldándose al pensamiento general. Su deseo es mantener la paz interior y mantenerse unido a todos, cosa que lo lleva a convertirse en una persona pasiva y limitada. Son perezosos, mediadores, apacibles, invisibles, apáticos, escuchadores, pasivos... Su movimiento está por darse cuenta de su acomodación al pensamiento general para salvaguardar la paz, y andar hacia su actividad interna. Suele tranquilizar, relajar, unir, armonizar, asentir... y lo hace de manera cómoda y muy relajada, casi de forma inexpresiva. En muchas ocasiones dice «sí» cuando en realidad quiere decir «no», y prefiere escuchar antes que hablar. Por un lado, su carácter pacífico y sus intentos de entender todas las posturas le va a permitir ganarse la simpatía del mediador, pero no podemos eludir los riesgos de que defienda escasamente sus propios intereses, una vez más a costa del principio de equidad ya mencionado.

Cómo se puede usar en mediación

Tal y como dice el doctor Juan José Albert (2009), si se tiene el mapa es más fácil ayudar a recorrer el territorio con el objetivo de alcanzar un mayor estado de salud, un vivir mejor.

Para ver con qué eneatispo funciona una persona se puede observar la conducta no verbal, el cuerpo, y por supuesto el discurso que tiene, y para esto las preguntas pueden ser muy útiles: ¿Cómo era la relación antes de...? ¿Qué crees que pasará después de...? ¿Dónde ves tú que está el problema? Dependiendo dónde ponga el énfasis se irá situando en el eneagrama.

También ayuda a no poner a ninguna de las partes a la defensiva, porque si se les impulsa hacia su punto de estrés será imposible llegar a acuerdos. Al conocer las dificultades y bloqueos, el mediador las puede manejar y rebajar la tensión. Se sabe que en unas sesiones de mediación no se puede cambiar a nadie, ni es el objetivo. El uso del eneagrama en el proceso terapéutico es para producir el cambio de la persona a través de su propio autoconocimiento y también para que el psicólogo maneje sus puntos ciegos y no interfieran en la terapia (Naranjo, 2015). Es importante que el mediador sea consciente de cuáles son las tendencias de personalidad que van a influir en los mediados en cada caso y poder actuar atendiendo las peculiares características de cada uno de ellos. No significa, por el contrario, que el mediador deba desvelar o poner sobre la mesa el estilo de personalidad de cada cual. Para empezar, el hecho de que parte de este estilo sea inconsciente (o cuando menos preconscious) hace que la exposición del estilo de una parte por el mediador genere rechazo hacia la explicación y desconfianza hacia el profesional. Por otro lado, el ámbito más limitado de la mediación a la hora de abordar conflictos internos debe ayudarnos a entender que no es el fin del mediador evidenciar tal o cual

estilo de personalidad, sino simplemente ser consciente de y actuar en base a ello.

A continuación se propone una breve orientación para cómo actuar con cada eneatispo en el caso de tenerlo identificado, basándose en las experiencias relatadas en el libro «27 personajes en busca de su ser», de Claudio Naranjo (2012).

E1: Valorar su rectitud

El orden es fundamental para él. No aceptará de buen grado algo que no esté razonado y acordado. No funcionan bien las ironías con él. En lugar de discrepar frontalmente, facilitarle que se ponga en posturas que no está teniendo en cuenta, para esto las preguntas circulares pueden ser de gran ayuda, como por ejemplo «¿cómo crees que se siente el otro cuando dices...?». Ayudará a mejorar su empatía y a entender que no está en posesión de la verdad.

E2: Darle cariño y cuidados, sin darle situación de privilegio

Ser generosos en darle reconocimiento y aprobación, aunque no la piden la necesitan. Agradecerle sinceramente los esfuerzos que haga. Si siente humillación o vergüenza, muy vulnerables ante ellas, le alejaremos de la cooperación. No recibe bien las críticas, por lo que el mediador tendrá que estar atento en reformular si la otra parte las hace. Por el contrario, si se expresan las necesidades con tranquilidad y sin quejas suelen ser muy comprensivos.

E3: Valorar su eficacia

Las personas con funcionamiento E3 necesitan «ir al grano» del asunto. Les gusta la eficacia y gastan mucha energía en ello. Si observamos que está muy centrado en buscar soluciones y obtener resultados tendremos que hacer que contacte con sus emociones y necesidades reales. Trabajan para obtener reconocimiento y éxito, por eso hay que llevarles hacia la colaboración.

E4: Admirar su capacidad de sacrificio

Le gustan los procesos, no las metas. Para conseguir la información que el mediador precise es mejor pedirle que cuente con una pregunta abierta. Son muy profundos y sentimentales. Respetar estos momentos es muy importante para ellos aunque si se dilata en exceso habrá que enfocarle la mirada en llegar a puntos en común con la otra parte, ya que puede enquistarse en su intensidad emocional. Su tendencia a sentirse abandonados es lo que hay detrás.

E5: Respetar su reservada intimidad

Le gusta tener una visión amplia y detallada de las cosas. No le gusta pelear, debatir ni hablar de sí mismo. Se relaciona mejor con el intelecto que con la emoción. Necesita intimi-

dad para pensar. Si se le fuerza, o tiene esa sensación, a que exprese sus emociones se sentirá poco respetado e invadido. Le gusta anticiparse a los cambios así que el mediador tendrá que conseguir que se implique y sienta que forma parte del proceso activamente.

E6: Ayudarle a confiar

Es imposible ganar su confianza de primeras, tienen mucho miedo a que les estafen. Dar importancia a sus miedos es importante. Reafirmarle la realidad: frente a sus dudas recordarle como se ha llegado hasta aquí, repetirle los acuerdos que están sobre la mesa. Importante para que se cree vínculo de confianza que conozca las dificultades del otro.

E7: Ponerle límites con simpatía

No dejarse envolver por su palabrería y seducción. Casi siempre hablan de posibilidades, no de compromisos. Dejarle que hable y aprovechar lo que puede ser interesante y viable de aplicar. Asentirle marcando plazos y límites claros, pero sin ser autoritarios. Dejarles claros sus deberes y consecuencias.

E8: Mira su inocencia

Aparentemente están enfadados, son de aspecto duro y parece que arrasan con todo. Una persona que funciona como 8 desprecia a quien le rehúye. Con él es importante hablar claro y de frente, sin rodeos. Les cuesta lidiar con las emociones que denotan vulnerabilidad. Busca sentirse bien y que le reconozcan su autoridad. No entiende ambigüedades, ideas filosóficas o sutilezas. Al tener una apariencia de enfado y brusquedad puede amedrentar a la otra parte de alguna manera, por eso hay que ser muy firme en el Sí y en el No.

E9: Tener en cuenta sus necesidades

Su carácter mediador seguramente ayude a tener un buen clima durante las sesiones. Pero el mediador tiene que tener en cuenta que con tal de huir del conflicto el 9 se olvidará de sí mismo y aceptará de aparente buen agrado lo que diga la otra parte. Hay que hacerle consciente de qué es lo que él quiere y necesita.

Conclusiones

Se ha hecho una breve introducción al eneagrama de las personalidades. Si el mediador conoce la herramienta puede facilitar la comunicación, rebajar la tensión, mejorar el clima, la toma de conciencia de las necesidades reales propias y la restauración de la confianza.

En mediación es primordial trabajar la capacidad de negociación, tanto para ceder como para pedir. Cuando una persona se encuentra muy posicionada suele ser porque siente que si no va a perder, percibe que en ese vínculo ha habido una descompensación entre el dar y el recibir, y no ve

los beneficios personales de este proceso. Cuando una de las partes, o ambas, están con este sentimiento de descompensación lo más probable es que los acuerdos a los que lleguen, si llegan a alguno, no sean satisfactorios a medio-largo plazo. Por esto, es importante trabajar bien el vínculo entre las partes y sólo cuando el clima sea de confianza se comenzará a tratar los acuerdos.

¿Cómo se pueden facilitar estos cambios? Escuchando, reforzando, realizando preguntas abiertas y cerradas, contrastando con datos objetivos, parafraseando, reformulando, enfocando hacia el futuro, empoderando, reviviendo momentos buenos del vínculo...

Es importante señalar que esto no ha sido más que pequeñas pinceladas sobre el eneagrama de la personalidad. Su estudio requiere de una gran profundidad y análisis. Hay que decir que es una herramienta que precisa de su buen conocimiento para que nos resulte útil como mediadores. Se ha expuesto en este artículo porque se considera oportuno abrir nuevas puertas que ayuden a profundizar a los especialistas en conflictos en los muchos aspectos que entran en juego durante un proceso como el de la mediación.

Referencias

- Albert, J. J. (2009). *Ternura y agresividad*. Madrid, España: Mandala Ediciones.
- Bush, J. y Folger, B. (1996). *La promesa de la mediación*. Barcelona, España: Granica.
- Cobb, S. (1997). Una perspectiva narrativa de la mediación. En J.P. Folger y T. S. Jones (Comp.). *Nuevas direcciones en mediación. Investigación y perspectivas comunicacionales* (pp.83-104). Buenos Aires, Argentina: Paidós Mediación.
- Durán, C. y Catalán, A. (2009). *Eneagrama. Los engaños del carácter y sus antidotos*. Barcelona, España: Kairós.
- Fisher, R., Ury, W. y Patton, B. (1996). *Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.
- Fisher, R. y Saphiro, D. (2008). *Las emociones en la negociación*. Barcelona, España: Granica.
- Goleman, D. (2012). *Inteligencia emocional*. Barcelona, España: Kairós
- Gurdjieff, G.I. (1975). *Life is real only then, when I am*. New York: E.P.Dutton
- Moore, C. W. (1995). *El proceso de mediación: Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Barcelona, España: Granica.
- Naranjo, C. (1996). *Carácter y neurosis*. Vitoria, España: La Llave.
- Naranjo, C. (2012). *27 personajes en busca de su ser*. Barcelona, España: La Llave.
- Naranjo, C. (2015). *El carácter en la relación de ayuda*. Barcelona, España: La Llave.
- Ouspensky, P. (1949). *In Search of the Miraculous: Fragments of*

an Unknow Teaching. California, USA: Harcourt.

- Palmer, H. (1996). *El Eneagrama*. Un prodigioso sistema de identificación de los tipos de personalidad. Barcelona, España: La liebre de Marzo.
- Riso, R. (1994). *Tipos de personalidad*. Santiago de Chile, Chile: Cuatro Vientos.
- Serrano, G. (2008). Eficacia y mediación familiar. *Boletín de Psicología*, 92, 51-63.
- Tallon, R. y Sikora, M. (2012). *Conciencia en acción: Eneagrama, inteligencia emocional y cambio*. Madrid, España: Gulaab.
- Thomas, K. W. y Kilmann, R. H. (1974). *Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument*. Tuxedo NY, USA: Xicom.
- Vallejo-Nájera, A. (2008). *Psicología de la seducción*. Madrid, España: Espasa.
- Vilaseca, B. (2008). *Encantado de conocerme*. Barcelona, España: Plataforma Editorial.