

Eneagrama y Dinero



cuaderno de lecturas

por Haiki

Eneagrama y Dinero © 2021

Haiki®
Todos los derechos reservados.

Diseño y maquetación por Haiki.

haiki.es

Indice:

1. Introducción

2. Eneatipos y dinero

3. Consejos financieros y vitales en función del eneatispo

Eneagrama y Dinero

LECTURA 1ª

Introducción

por Haiki

¿Tiene sentido hablar de dinero en función de los eneatis? ¿De verdad nuestra **personalidad** es relevante a la hora de que podamos gestionar el dinero de una forma u otra? Sobre todo esto va este Minicurso y, de alguna forma, las respuestas a estas preguntas se irán respondiendo conforme avanza en los vídeos y lecturas.

Esperamos que nuestra mirada sobre el tema te sea de utilidad en un tema tan complejo como este.



Para entender todo lo que hablaremos a partir de ahora, hay que partir de la idea de que el dinero en sí mismo, como algo material, no existe. Se parece más a una **energía** que a otra cosa. En última instancia, podríamos hablar de una **herramienta**. Nuestra relación con ella, no es tan racional como pudiera esperar. La parte **emocional** y vital tiene un peso crucial. De hecho, a la hora de gestionar nuestro dinero, nuestro **inconsciente** manda en nuestras decisiones aparentemente conscientes mucho más de lo que podríamos esperar.

El dinero no es ni bueno ni malo; es algo **neutro** y dependerá del uso que le demos que tendrá consecuencias positivas en nosotros y en la sociedad. Es más, si nuestra mirada va **más allá de nuestro propio beneficio**, curiosamente, aumentan las posibilidades de que a nosotros nos vaya también bien, de verdad, en estos terrenos.

*“El dinero y el éxito no cambian a la gente;
simplemente amplifican lo que ya hay.”*

Will Smith

1_ Objetivo de este Minicurso.

El tema del dinero es algo que nos cuesta hablar a casi todos. A unos más, a otros menos; pero, cada uno de nosotros, tiene una relación muy concreta con él. Romper el **tabú** de hablar de dinero es un primer paso.

Es algo que está siempre presente en nuestras vidas; pero que, por alguna extraña razón, nadie se animó a explicarnos cómo funciona.

De hecho, este **no** es un Minicurso de inteligencia financiera, ni de aprender a hacer dinero con facilidad. Todo esto puede estar muy bien, aunque no es objeto de este curso. Es más, más allá de las limitaciones que, como veremos tenemos, por “culpa” de nuestro carácter, aprender las **reglas básicas** para gestionar mejor nuestro dinero nunca está de más. Por [aquí](#) un **vídeo** del siempre claro y conciso **Sergio Fernandez** que te puede ayudar en este sentido.

Es importante tener claro que el objetivo de este pequeño curso no es que, de la noche a la mañana, algo tan complejo como el tema de la liquidez económica se solucione de un plumazo. Más bien se trata de que entendamos **qué parte de nuestra forma de ser, nos aleja de tener una relación más sana con el dinero** y, en consecuencia, aspirar a mejorar, en un futuro, nuestra situación financiera. Hay rasgos de carácter que nos hacen claramente un **boicot interno** y conviene radiografiarlos con precisión.

Pero, esto no es magia, es trabajo duro en uno mismo.

De hecho, el primer paso para poder entender mejor este curso es tener integrados los principios básicos que rigen el **eneagrama y los eneatispos**.

Si no lo tienes claro, te animamos a pasarte por [aquí](#) y luego volver a este punto de texto.

*“Demasiadas personas gastan el dinero
que ganaron para comprar cosas
que no quieren, para impresionar
a gente que no les gusta”.*

Will Rogers

2_ La influencia sistémica en nuestra relación con el dinero.

A estas alturas del partido, todos sabemos que el dinero no da la felicidad; pero, ello no implica que no sea importante. De hecho, lo es y, en la mayoría de los casos, juega un papel clave en nuestras vidas. Para el común de los mortales, tener una economía saneada es algo necesario. Según el caso, es algo alcanzable o casi un sueño.

Como siempre, la clave está en saber navegar en un **término medio**. Si no le hacemos demasiado caso o si nos obsesionamos con tener muchos ceros en nuestra cuenta bancaria, podemos tener más de un problema. Incluso quienes sacan pecho de no dar importancia a este tema, quizás, si se rasca un poco en su planteamiento, no lo tendrían tan claro. De ahí, al extremo opuesto de vivir la vida como el Tio Gilito hay un mundo.



En paralelo a ello, oiremos muchos cantos de sirena de gente que nos promete que siguiendo su método, podrás alcanzar la libertad financiera con facilidad. Libertad que, en muchos casos, realmente, no ha alcanzado ni quién está vendiendo el curso. Por aquí, toca tener cuidado y precaución.



En cualquier caso, lo que vamos viendo es que, siendo cierto que cada persona es un mundo, **en función de nuestra personalidad, la relación con el dinero será una u otra.**

La construcción de la personalidad ([ver aquí](#)) depende en gran medida de lo que aprendimos en nuestra familia de origen.

Por lo tanto, la relación que tuvieron nuestro **papá y mamá** con el dinero, nos influyó de manera determinante. Si en casa estaba instaurada la creencia de que todos los ricos son malos o que el dinero, en sí mismo, corrompe a la persona, mucho de todo ello habrá quedado anclado en **nuestro inconsciente.**

Si por el contrario, había un culto al dinero o a las personas que lo tienen, en **nuestros patrones** de conducta todo esto habrá quedado fijado.

Con ello, viendo cómo el **sistema familiar** se mueve en este campo, podemos entender mucho de lo que nos pasa en la actualidad. No es una regla de tres, pero sí hay una relación directa.

Más allá de lo que queramos hacer, nuestras **falsas creencias** se encargarán de que tengamos difícil cambiar nuestra relación con el dinero.

“No pienses que el dinero lo hace todo o acabarás haciéndolo todo por el dinero”.

Voltaire

3_ Cambiar de mentalidad.

Vemos cómo mucha gente cree que la única forma de ganar dinero es con el **sudor de su frente** y que entiende que sólo conseguirá más dinero si trabaja más duro. No es fácil salir de esta rueda y el problema no es de talento o de oportunidad; es un problema de mentalidad. Entender que, la retribución económica depende de la magnitud del problema que seamos capaces de solucionar, en muchos casos, es un primer paso.

En el extremo opuesto, nuevamente, nos encontramos con personas cuya **moralidad es más bien dudosa**, que harán todo lo posible por vender lo que sea y ganar más dinero. Si para ello tienen que montar una estafa piramidal o hacer cualquier tipo de marrullería, no dudarán en hacerlo.

Éstos últimos, más allá de lo que puedan pensar, siguen teniendo un problema con el dinero de la misma dimensión que los anteriores.

El objetivo ha de ser tener una **relación sana** con el dinero, no es problema de cantidad.

Para esto, es imprescindible entender cómo funciona nuestra personalidad y cómo son estas creencias y patrones de conducta que venimos hablando.

Esto no va de pedir al universo que nos llene de abundancia, sino de **poner el foco en uno mismo** para, desde ahí, ver la mejor manera de que tengamos el dinero que, realmente, necesitamos.

También, es conveniente darnos la oportunidad de ver cómo ha sido nuestra historia con el dinero. Pararnos en seco y entender qué épocas hemos tenido mejores y cuáles peores. Ver qué pasaba dentro de nosotros en unas circunstancias u otras. **Lo que nos pasó, nos dará pistas cruciales para entender lo que hoy nos sucede y hacia dónde nos podemos dirigir.**

A todo esto, hay que sumar que la **sociedad** que nos toca vivir se encarga de ponérselo bien difícil a la hora de cumplir nuestras expectativas laborales y económicas. Esto no es **excusa** para intentar hacer las cosas diferentes (mejor); pero, conviene no pintar la vida de rosa y ser conscientes de las dificultades de partida con las que a día de hoy nos encontramos. También con las **oportunidades** que ahora existen y hace no muchos años eran impensables. En palabras del padre del "Eneagrama de la personalidad" o la "Psicología de los eneatis", Claudio Naranjo

"En la actualidad se habla mucho de desigualdad, principalmente en referencia al dinero, pero ¿puede haber duda de que el dinero con su poder implica también, como Tolstoi ya observaba, " la existencia permanente de una organización que somete a la mayoría de los hombres al capricho de un número reducido de ellos"? **La visión que propone Tolstoi se refiere a la desigualdad, a la violencia del poder, a la crueldad inhumana y a la explotación, pero también a una complicidad de los poderosos**, tal como Adam Smith lo denunciara en el tiempo de los grandes monopolios y como hoy se denuncia respecto a las altas finanzas, que logran influenciar a los jefes de gobierno de las naciones a tal punto que la política está más al servicio de los intereses económicos de los poderosos que de las necesidades de la comunidad. Pero aparte de este factor de organización que multiplica el poder patriarcal de la esfera personal a través de los gobiernos, **el fenómeno básico no consiste solo en la inequidad, el poder violento, la insensibilidad**, la crueldad y la indiferencia que parecen resultar de una exaltación de la combatividad masculina, sino de una correspondiente falta de "humanidad" o sentimiento del "nosotros" que pudiera ofrecerle un contrapeso a la violencia competitiva, y también en una condición domesticada, ciegamente obediente, robotizada e inconsciente de las mayorías."

Y siendo cierto todo esto ¿Qué podemos hacer cada uno de nosotros para que nos vaya lo mejor posible en estos terrenos laborales y del dinero?



Podemos hacer mucho, gracias a la propia **autotransformación**. Pero, antes de ir con ello, si te parece bien, vamos a repasar cómo suele ser **la relación con el dinero de cada eneatispo**.

Estas ideas, por un lado, en el caso de que tengas **dudas** con tu eneatispo, te pueden ayudar a aclararte entre uno u otro y, en el caso de que tengas **claro** con qué eneatispo te identificas, puedes ir viendo el marco de mejora que tiene cada eneatispo y subtipo.

De hecho, más allá de la propia profundidad del eneagrama, podemos hacer una primera distinción entre personas **extrovertidas e introvertidas**, viendo que en las primeras puede entrar más fácilmente el dinero y a la vez salir con la misma velocidad. Mientras tanto, las personas introvertidas, quizás, no tengan tanta habilidad para generar muchísimo dinero en sus cuentas; pero, sí se les da bien ahorrar y tener siempre un buen colchón financiero.

En cualquier caso, esto es una simplificación de lo que vamos a explicar a partir de ahora.

Vamos a ello.

Eneagrama y Dinero

LECTURA 2ª

Eneatipos y dinero

por Haiki

Como vamos viendo, cada eneatispo se relaciona con el tema del dinero de una manera muy concreta. De hecho, incluso los **subtipos** del propio eneatispo tienen matices muy interesantes.

Así que, nos metemos con este tema de lleno y vamos a ver cómo podemos radiografiar los **patrones habituales de cada personaje** y, también, por qué no, analizar caminos de mejora para cada uno de ellos (parte 3 de este minicurso). Ahora vamos a ver cómo cada tipo de personalidad tiene una serie de patrones de comportamiento centrándonos en los nueve eneatispos principales. Recordamos que, para integrar bien, todo lo que el eneagrama de la personalidad nos puede revelar es imprescindible entender que cada eneatispo tiene **tres subtipos en función de los tres instintos básicos**. De esta forma, tener **27 posibles formas de ser** ([ver aquí](#)) y cada una de ellas tiene sus particularidades.

En cualquier caso, en este Minicurso no entraremos en estas particularidades por no complejizar demasiado la explicación. Eso sí, ya avisamos que en nuestro curso de los instintos profundizamos mucho más en este tema ([ver aquí](#)).

TRIADA EMOCIONAL

ENEATIPO 2

El eneatispo orgulloso tiene la sensación de que la vida le debe de tratar bien y que el dinero ha de fluir. De hecho, muchas veces usan su habitual seducción y manipulación para conseguirlo.

Demuestran su afecto y dedicación a la gente que les importa. No valoran demasiado el dinero ni lo atesoran.

Se pueden sentir mal gastando dinero en ellos mismos.

Son personas desprendidas que, como podemos imaginar por su **tendencia a la generosidad (falsa), no son tacañas**. Dan y dan con soltura; pero, en el fondo, si han dejado su dinero, quieren que haya una vuelta clara. Si no la hay, habrá frustración y enfado.

A veces, **se quedan literalmente sin nada de dinero por la necesidad de ayudar a un ser querido.**

En **subtipo conservación** suele haber menos abundancia, no olvidemos que es el subtipo que tiene tendencia a “cuatrear”. También en este subtipo se pueden dar más de un **capricho** desde su tendencia al privilegio

El el sexual y, sobre todo, en el social vemos gente que no tiene problemas de escasez y, además, en muchas ocasiones ocupan puestos de poder o liderazgo que les hace tener la cuenta corriente bastante saneada.



ENEATIPO 3

A los vanidosos **les gusta el dinero**. En el subtipo tres social les gusta tener dinero para lograr sus **objetivos** y pueden tener (o querer) cantidades inmensas.

Le dan mucho valor al dinero en busca de prestigio y estatus. Incluso querrán **comprar el cariño de su gente, con regalos ostentosos**.

En su pasión por el reconocimiento, les surge duda entre lo que valen como personas y el propio dinero que tiene. En palabras de Claudio Naranjo:

“Además del sentimiento percibido de querer ser visto, oído, apreciado, hay en el carácter del eneatiipo III un sentimiento correspondiente de soledad que surge no sólo de la frustración crónica de la necesidad de ser a los ojos de los demás, sino también del hecho de que cualquier éxito que se alcance tiene que ser atribuido a la falsedad del yo y a la manipulación. Con ello, persiste la pregunta «**¿Sería yo querido por lo que soy, si no fuera por mis logros, mi dinero, mi cara bonita, etc?**» La cuestión se perpetúa por el hecho de que al individuo no sólo le mueve un temor al fracaso en su carrera en busca del éxito, sino que también está muerto de miedo a quedar expuesto y a ser rechazado si tuviera que revelarse al mundo sin una máscara.”

Gastan dinero en cosas que les hacen sentirse o verse como personas de éxito (!lo que ellos entienden por éxito!!)

También, las pueden perder y volver a recuperar sin demasiados problemas. Se mueven bien en el mundo de los **negocios**, aunque esto no significa que siempre vayan a tener dinero.

Los subtipos sexual y, sobre todo, conservación son más comedidos y sobre todo menos ostentosos. Mientras el social se gastará el dinero en cosas caras (de todo tipo), el conservación estará en las antípodas. Aunque no tenga sueldos espectaculares, lo normal es que tenga una buena nómina y que la mitad de la misma directamente la ahorre. Así, a nada que lleve unos años trabajando, tiene mucho dinero en el banco y aun con todo, seguirá siendo muy mirado con este tema.

ENEATIPO 4

De partida, navega en la **escasez** y en el mejor de los casos les va medio bien. Muchas veces, no hacen caso de este tema y mientras tengan para no morir de hambre, no pasa nada. Suelen ir muy justos y, así, sobreviven. El shock llega cuando un día, de repente, les pasa algo y se quedan con una mano delante y otra detrás.

Tienden a no tener presupuestos por una falta de interés hacia él. Si pueden pensar en otra cosas, mejor que mejor.

Adquiere cosas que sean significativas, aunque no sean prácticas para nada. Mientras tanto habrán priorizado cualquier actividad o trabajo que les de satisfacción y puedan **ser creativos antes de hacer algo por dinero**.

De hecho, en los envidiosos hay como una sensación de que si al otro le va bien a nivel económico, algo habrá tenido que hacer mal. Se habrá vendido o habrá traicionado tus ideales. Tienen muchos **introyectos y falsas creencias** al respecto. Así, por muchos estudios que tengan, y sobre todo el subtipo conservación, tiene muchos, seguirán ocupando puestos laborales de segunda línea.

!Ahh!! y también se pueden gastar el poco dinero que tienen en un curso que por lo que sea a ellos les parece super (por ejemplo, uno de creatividad para contactar con tu ser cósmico desde tus deseos cuánticos), pero que nadie más lo compraría. Muchas veces **son únicos** incluso para esto.



TRIADA RACIONAL

ENEATIPO 5

Nuestros avariciosos no lo son tanto con tener grandes cosas, como de **no perder lo poco que tienen.**

En palabras de Claudio Naranjo:

“Como siempre, es posible encontrar en este carácter un grupo de descriptores que corresponden a la pasión dominante. Además de la avaricia, pertenecen a este grupo características tales como la **falta de generosidad** en cuestiones de **dinero**, energía y tiempo, y también la **mezquindad**, con su implicación de insensibilidad ante las necesidades de los demás. Entre las características de retención, es importante notar un aferramiento al contenido presente de la mente, como si se quisiera elaborar o extraer hasta la última gota de significado.”

No son personas ambiciosas ni generosas. Están en las antípodas del eneatipo dos. Eso sí, a diferencia del cuatro, hambre no pasarán. Saben que tiene que haber **un mínimo para subsistir.**

Aunque suelen ser bastante mirados, para ellos el dinero es algo secundario.

Suelen ser **ahorradores, poco derrochadores.**

Pueden estar super-preparados académicamente, y con cuarenta años seguir de becarios en un grupo de investigación y, desde ahí, la bonanza económica, evidentemente no va a llegar.

ENEATIPO 6

Nuestros miedosos lo dan todo por la **seguridad** económica.

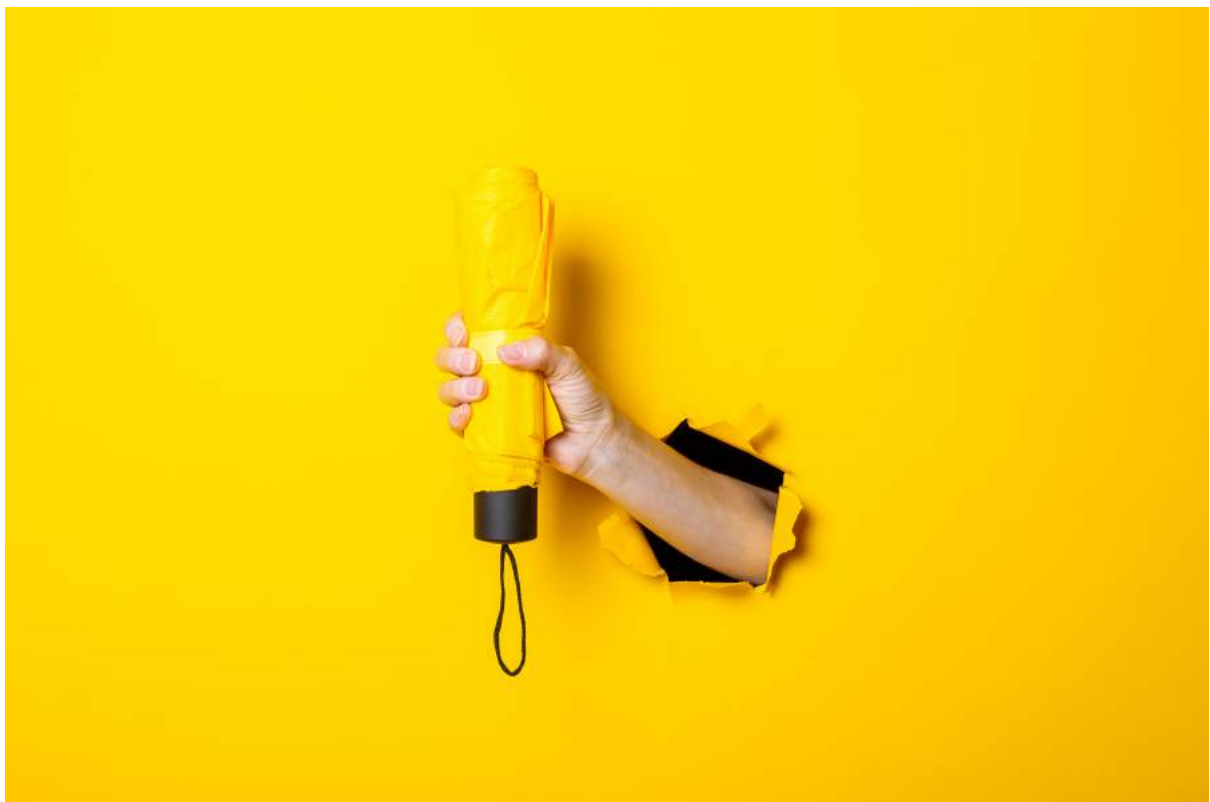
No quieren sorpresas y harán lo que tengan que hacer para tener un buen sueldo y que las **condiciones económicas sean correctas**. Por aquí, recuerda mucho al tres conservación.

Pueden llegar a dejar en manos de otras personas las decisiones sobre su dinero (gente de mucha confianza). **Necesitan orientación, guía y apoyo para invertir su dinero**.

No son personas generosas; pero, si un amigo necesita dinero, ahí estarán ellos para dárselo.

Son mirados con este tema y no son demasiado confiados. **Trabjarán tan duro como haga falta para que la cuenta corriente esté bien llena**. NO arriesgarán lo más mínimo.

El dinero es un medio para garantizar su seguridad en caso de imprevistos.



ENEATIPO 7

A diferencia de sus compis de triada, los golosos son bastante **desprendidos con el dinero**. No tienen demasiado apego y suelen liarse en cualquier aventura empresarial siempre y cuando sea seductora y brillante.

El dinero les otorga sensación de **libertad**, que es lo que buscan y desean. **La vida y el dinero están para disfrutar**.

Son impulsivos y derrochadores y planean cómo despilfarrar en busca de emociones fuertes.

Si se han de gastar todo su dinero en ello (incluso el que no tienen), lo harán.

Aun así, les suele ir bien, pero al igual que el tres social, **pueden liarla parda en un momento dado y quedarse en números rojos**.

Pueden volverse locos con temas de inversiones en bolsa y, en un momento dado, perder (o ganar) mucho dinero.

En el subtipo **conservación** pueden haber una tendencia a conseguir el dinero de cualquier forma, sin importarles mucho **la moral**. Eso sí, también puede pasar que conforme entra, se lo gasta. Si anda con algún tipo de adicción (habitual en ellos), se lo fundirá en un pis pas.

En el **subtipo social** hay una **contención** mayor y necesitan que el mundo piense que ellos sí saben usar bien el dinero. Dinero que para ellos es tan sólo energía con la que ayudar a otros.



TRIADA ACCIÓN

ENEATIPO 8

Los lujuriosos, sobre todo en el subtipo conservación, conseguirán mucho dinero. Y, como el siente conservación, lo conseguirán de cualquier forma, lo importante es poderlo gastar en grandes cosas. Son **exagerados** para todo, para esto también. No soportan ser controlados por bancos, jefes, instituciones, ni otras personas.

Les encanta el dinero porque les da poder.

Aquí conviene recordar que el ocho no es esa figura de buen jefe que tanto abunda por internet y en según qué corrientes del eneagrama. Es una persona antisocial jugando a ser social y, desde ahí, no se adapta con facilidad a este mundo. Así que, **con el tema económico, puede ser capaz de lo mejor y de lo peor.**

En los otros subtipos la cosa va un poco más tranquila, pero siempre habrá una tendencia al exceso. Y pueden conseguir muchísimo dinero y también perderlo con la misma facilidad. **Son una veleta y en función de la etapa de la vida que les veas pueden estar en la miseria o montados en el dólar.**

ENEATIPO 9

A diferencia de los ochos, son **muy mirados con el dinero**. Les cuesta ganarlo y hacen lo que sea por no perderlo.

No son grandes derrochadores, pero les gusta tener una buena comodidad. Valoran el estilo de vida.

Pueden ser generosos con su dinero; pero, a la vez, muy responsables. Muchas veces, tienen un potencial enorme, pero no son capaces de ponerlo en juego. Desde ese miedo o dificultad la entrada de dinero siempre es justa. Acaban haciendo trabajos muy mecánicos, en los que no se exige demasiada cualificación (aunque la tengan) y, por lo tanto, la **remuneración económica es escasa.**

ENEATIPO 1

El eneatipo perfeccionista y de ira encubierta, es **muy controlado con el dinero**.

Son buenos administradores y ahorran pensando en el futuro.

Son muy **rígidos**, cerrados de mente y **cuadriculados con sus presupuestos**.

No gastará más de lo que tiene y hará por posicionarse para que le vaya bien. De hecho, muchas veces están en puestos de mando con lo cual la cuenta corriente la tienen llena. Eso sí, **si van a gastar lo harán en algo justo y si puede ser una causa social**, mejor que mejor. Otra cosa es comprar algo para darse un capricho. Lo que tenga que ver con el placer quedará siempre relegado a un segundo plano. Son estrictos y rígidos con todo; así que con el dinero, actúan igual.

Sabrán exactamente el dinero que tienen y estarán al día con todos sus pagos. Eso sí, al igual que el tres conservación y el seis, no les digas de arriesgar su dinero.



Eneagrama y Dinero

LECTURA 3ª

Consejos financieros y vitales en función del eneatispo

por Haiki

TRIADA EMOCIONAL

ENEATIPO 2

Nuestros orgullosos tienen la fijación de la **generosidad falsa**. Así, como vamos viendo, por sus ganas de ser queridos, ayudan más de la cuenta.

Pueden parecer muy desprendidos y, en esto recuerdan al eneatipo siete.

Por ello, curiosamente, les conviene poner el foco en este punto y ver cómo pueden **sostener el ser un poco más tacaños**.

No es fácil para ellos, pero es clave si quieren que su cuenta bancaria no acabe en problemas.

A su vez, en el subtipo conservación (contra-eneatipo) tendrá que poner el foco en cuidar su tendencia al capricho. Por ahí, también, se le puede ir la mano con el dinero.



ENEATIPO 3

Con el trabajo personal, nuestros vanidosos se vuelven **más auténticos** y desde ahí, necesitan tener menos. Menos de todo, también menos dinero.

En caso del subtipo social, le conviene **dejar de poner el foco en conseguir el éxito** y, por lo tanto, no dependerá tanto de tener dinero para poder conseguir sus metas.

Mientras tanto, el subtipo conservación que tiene una tendencia desmesurada al ahora, le sentará de maravilla volverse un poco más generoso y, también, darse alguna alegría aunque se gaste más dinero de la cuenta.

ENEATIPO 4

Nuestros envidiosos tienen tendencia a la **carencia**. Pero esta carencia suele ser falsa. No hay tanta escasez en sus vidas como se creen.

Por ello, es muy sanador para ellos **valorar el dinero que sí tienen** e intentar cambiar su idea loca de escasez. Suelen tener **talento y creatividad** a raudales pero para conseguir una contraprestación económica justa han de bajar mucho el volumen de su neurosis.

Poner el foco en el **agradecimiento del dinero que sí reciben**, será un buen primer paso.



TRIADA RACIONAL

ENEATIPO 5

Al avaricioso le sienta muy bien salir al mundo y aunque no tenga demasiado dinero en el momento presente, **compartir algo de lo que tiene** le ayudará más de lo que se imagina.

Esto no es sencillo para ellos y requiere un cierto esfuerzo.

Desde aquí potenciará su **generosidad** y le sacará, aunque sea por un rato, de su avaricia y mezquindad.

Necesita una mayor autoridad interna para **hacer valer sus inmensos conocimientos y sabiduría**. Así, como ocurre con los cuatros, podrán aspirar a una contraprestación justa.

En gran medida depende de ellos; pero, no les resulta sencillo salir al mundo con este tipo de energía.

ENEATIPO 6

Desde el miedo, se busca la seguridad y aunque esto garantiza que el dinero siempre va a estar, el peaje es muy caro.

En este sentido, se parecen mucho al tres conservación y al tres sexual. También, nos

recuerdan al eneatiipo uno en su exceso de rigidez.

Por ello, les conviene más que a nadie dar un paso al frente y salir un poco de su zona de confort.

Todo lo que sea funcionar desde la **flexibilidad**, les sentará genial.

Arriesgar e investigar nuevas formas de gestionar su dinero, será un buen plan.

Poner **coraje y alegría** en sus nuevos movimientos, les puede dar muchas satisfacciones.



ENEATIPO 7

Nuestros entusiastas tienen tanta facilidad para generar dinero como para hacerlo desaparecer. Poner el foco en la **moderación** es su tabla de salvación (sobre todo, en el subtipo sexual y conservación).

Ante la duda, no gastar. Esto es fácil de decir; pero, al menos para ellos, no de cumplir.

Si ven que les entra el **impulso** de comprar o de invertir en algún proyecto loco e ilusionante, les toca adquirir el hábito del **control y la prudencia**.

Aquí recordamos que el objetivo es no estar fuera de control, no terminar paralizados.

Además, en el caso del subtipo conservación, gran parte del dinero se va en **adicciones** de todo tipo y excesos varios. Esto es un rasgo de su forma de ser que deben vigilar. Cuando sean capaces de aprender de la contención del eneatiipo cinco, podrán cuadrar mejor sus cuentas. En este sentido, curiosamente, la **meditación** puede ser el mejor remedio para dejar de dilapidar su dinero.



TRIADA ACCIÓN

ENEATIPO 8

Nuestros Lujuriosos, sobre todo en el caso del subtipo ocho conservación, tienen tendencia a gastarse mucho dinero en cosas muy exageradas; así que, toca poner el foco en echar el freno de mano. La **contención** ha de ser **su nuevo lema**. Ante la duda apostar por lo pequeño. Salirse de las excentricidades y **no dejarse llevar siempre por su parte visceral**, será el mejor garante para entablar una relación más sana con el dinero.

Su tendencia al **exceso** les lleva a poder arruinarse en un pis pas. Por ello, es un trabajo con su carácter el que tiene que llevarles a salir de esta rueda de grandeza. Si no es así, por mucho que quieran, a la que se descuiden, estarán en las mismas.

ENEATIPO 9

Nuestros perezosos necesitan poner el foco en **sus talentos** para poder brillar más y tener más facilidad para generar dinero.

Si se conforman con seguir siendo mulas de carga que reciben lo justo para no pasar miseria, es barco hundido.

Si quieren tener una relación más sana y abundante con el dinero, han de **pasar del hacer robotizado al hacer consciente** y, desde ahí, situarse en la vida como los grandes mediadores que pueden llegar a ser.

Así, serán necesitados con sus **dones** (mucho más abundantes de lo que se imaginan) y aumentarán sus posibilidades económicas.

ENEATIPO 1

Desde su rigidez nuestros iracundos consiguen que **las cuentas cuadren**. Así, pueden sentir que el dinero no es un problema pues no suelen estar en la escasez. Sin embargo, si quieren dar un paso al frente y abrir la posibilidad a que la abundancia entre en sus vidas, **han de soltar, como los tres conservación, el control**.

Les conviene comenzar a **fluir y confiar en la vida**, aunque a sabiendas de que esto implica riesgos.

