

Галина Шабшай  
Ефим Шабшай

# ТИПЫ ТЕЛА — ТИПЫ МЫШЛЕНИЯ

думай в стиле  
**“UPGRADE”.**  
стратегии гениальности



**Ефим Шабшай**  
**Галина Шабшай**

# **Типы тела – типы мышления. Думай в стиле «Upgrade». Стратегии гениальности**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=23778197](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23778197)*

*Галина Шабшай, Ефим Шабшай. Типы тела – типы мышления. Думай в стиле «Upgrade». Стратегии гениальности: ИГ «Весь»; Санкт-Петербург; 2017*

*ISBN 978-5-9573-3133-9*

## **Аннотация**

Все люди разные. Однако можно заметить, что высокие и стройные люди преимущественно стратеги – вспомните Петра Первого, Авраама Линкольна. Маленькие и крепкие – воины по натуре, революционеры – Иосиф Сталин, Майк Тайсон. Почти все длинноногие красавицы с осиной талией превосходно разбираются в моде и имеют чувство стиля – Анджелина Джоли, Наоми Кэмпбелл. Солнечные, яркие личности создают уникальные произведения искусства и культуры – Ван Гог, Милен Фармер. Почему? Это не просто совпадение. В каждом типе тела есть определяющие гормоны, которые влияют на наши реакции, способ принятия решений, восприятие мира

и своего места в нем. На первый взгляд может показаться, что жизнь каждого человека предопределена: низким людям никогда не стать дальновидными стратегами, а высоким не суждено быть отважными воинами, способными достигать любой цели. Однако это не так! Если вы будете работать над собой, исследовать свою природу, знать сильные и слабые стороны, особенности реагирования в различных ситуациях, то сможете достичь уровня... гения, который может всё! В этой книге описаны десять типов личности, даны их подробные характеристики (внешность, поведение, тип мышления, способы взаимодействия с другими типами). Каждому типу присущ определенный тип мышления: критическое, вариативное, образное, креативное, аналитическое, логическое, панорамное, стратегическое, абстрактное, экзистенциальное. Авторы дают практические упражнения для развития мышления в рамках своего типа и выхода со стандартного уровня «обычного человека» до гениального уровня. Это настоящий «апгрейд» личности! Книга проиллюстрирована юмористическими цветными и графическими рисунками, чтобы читателям было легче разобраться во всем многообразии типов людей.

# Содержание

Предисловие. Если вы впервые узнали об эннеатипах	6
Кому рекомендуется эта книга	8
Как читать эту книгу	9
В чем универсальность этого эннеатипа	10
Два открытия, которые могут изменить ваше мышление	15
Как использовать знания об эннеатипе	19
Взгляд в будущее	26
Часть I. Теория эннеатипов	27
Глава 1. Алгоритм определения эннеатипа	27
Глава 2. Три уровня возможностей мышления человека	39
Стандартный уровень IQ	42
Индивидуальный уровень IQ	48
Гениальный уровень IQ	51
Что такое гениальность и как ее достичь	52
Часть II. Описание эннеатипов	58
Глава 1. Первый эннеатип	58
Внешность	60
Поведение	62
Физиология мышления	68
Критическое мышление людей первого	70

эннеатипа	
Планетарное влияние	73
Типичные фразы	77
«Луна» и чувство юмора	80
Сильные и слабые стороны характера	82
Как общаться с «Луной»	85
Истории из жизни людей первого эннеатипа	89
Три уровня мышления	91
Стандартный уровень	91
Конец ознакомительного фрагмента.	94

# **Галина Шабшай, Ефим Шабшай Типы тела – типы мышления. Думай в стиле «Upgrade». Стратегии гениальности**

## **Предисловие. Если вы впервые узнали об эннеатипах**

Когда человек впервые сталкивается с теорией эннеатипов, он обычно реагирует одним из трех способов:

- «О! Я и этот, и этот, и этот. Во мне есть все эннеатипы. Так кто же я?»
- «О! Я не то, не то и не то. Моего типа здесь нет, так кто же я?»
- «О! Теперь я знаю, кто они. Сейчас я им всем расскажу, как жить.»

Мы рекомендуем пропустить эти реакции. Прочитав эту книгу полностью, немного понаблюдайте за своим поведени-

ем и мышлением.

Наблюдая за другими, попробуйте осознать, что мышление каждого человека уникально по-своему. И если вы не находите взаимопонимания с другим, это не значит, что он глуп. Это значит, что вы не знаете языка, на котором он мыслит.

Например, вы мыслите образами, а он – логик. Или вы мыслите аналитически, а он – креативно.

В беседе вы используете одни и те же слова, но каждый вкладывает в них свой смысл. В результате не возникает полного взаимопонимания, и оба партнера упускают массу возможностей.

В XXI веке крайне необходимо знать как собственный тип мышления, так и тип мышления собеседника. Зная свой «язык» и «язык» другого, вы можете легко добиться успеха в любой ситуации. Да и успех любой крупной компании напрямую зависит от уровня мышления ее руководителей.

*Сейчас в мире идет борьба за таланты – только от 0,06 % до 0,6 % сотрудников определяют успех компании. В новом мире победителю достается все. При этом первый – это великолепно, второй – нормально, третий – трудно, четвертый – в дыре, пятый – это неясно кто.*

*Пол Аллен (соучредитель Microsoft)*

# Кому рекомендуется эта книга

Данная книга является универсальным инструментом в коммуникациях между людьми. А также настольным пособием для тех, кто хочет быть успешным в любой сфере деятельности.

Эта книга – для широкого круга читателей. Но особенно полезны знания, описанные в ней, тем людям, чей бизнес связан с общением:

- руководителям (компаний, отделов, проектов, лидерам групп);
- собственникам бизнеса и предпринимателям;
- HR-специалистам;
- коучам, консультантам, маркетологам;
- тем, кто интересуется саморазвитием и личностным ростом;
- тем, кто хочет быть хорошим родителем и партнером;
- тем, кто стремится быть эффективным и жить в тренде времени.



# Как читать эту книгу

Каждому эннеатипу посвящена отдельная глава, где описано, как выглядят и ведут себя представители данного эннеатипа, каков тип их мышления и качества характера. Затем описываются три возможных уровня мышления людей этого эннеатипа (стандартный, индивидуальный и гениальный) и перечисляются качества характера, свойственные человеку данного типа на разных ступенях развития. Эти качества меняются, и за счет изменений человек становится более эффективным и счастливым.

Описание каждого эннеатипа сопровождается примерами его представителей. Это известные личности в области бизнеса, искусства и науки.

В конце каждой главы дано упражнение на развитие соответствующего типа мышления.

Прочитав эту книгу, вы сможете легко освоить все десять эффективных способов мышления.

# **В чем универсальность этого эннеатипа**

В мире существует множество различных типологий. Все они имеют свои основания для существования. В каждой из них есть слабые и сильные стороны.

В поисках ответа на вопрос, есть ли универсальные пути взаимодействия с каждым человеком, мы изучили большое количество типологий, но ни в одной из них не смогли найти той максимальной системности и объективности, которую хотелось отыскать.

Максимально объективная типология, которую мы искали, должна, в нашем понимании, иметь несколько особенностей в своей основе. А именно, она:

- строится не только по интеллектуальному принципу, но и с опорой на физиологию;
- имеет древние истоки и актуальна во все времена;
- отличается точным алгоритмом в определении типа и эффективностью использования;
- способствует взаимопониманию между людьми;
- предоставляет человеку возможности достичь более высоких уровней развития;
- дает намек на происхождение человека.

Из множества систем, которые мы рассматривали и изучали в течение жизни, мы выбрали систему эннеатипов.

Она единственная отвечает всем перечисленным критериям (остальные обладали максимум тремя-четырьмя особенностями из шести).

Остановимся подробнее на каждой особенности.

## **Построение не только по интеллектуальному принципу, но и с опорой на физиологию**

Система эннеатипов базируется в первую очередь на эндокринологии. Каждый эннеатип имеет ведущую эндокринную железу. Именно она формирует соответствующий тип тела, поведенческие реакции и мышление. Таким образом, качества характера представителей того или иного эннеатипа напрямую связаны с физиологией человека.

Эндокринная система открыта сравнительно недавно, но это не значит, что ее не было у наших предков или не будет у наших потомков. Безусловно, она была, есть и будет. Поэтому систему, основанную на ней, мы считаем более объективной, нежели современные типологии, основанные на наблюдениях за поведенческими реакциями людей.

## **Древние истоки и актуальность во все времена**

По описанию Петра Успенского и Родни Колина, исследователей учения Георгия Гурджиева, теория эннеаграммы

уходит своими корнями в древние суфийские и сармунгские традиции. Несмотря на свою древность, учение об эннеаграмме используется сейчас и в бизнесе, и при написании сценариев в Голливуде. А также в воспитании детей, в построении взаимоотношения между полами и в личном развитии.

## **Точный алгоритм в определении типа и эффективность использования**

В этой книге мы предлагаем следующий алгоритм определения эннеатипа:

- 1) внешний вид;**
- 2) поведение;**
- 3) индивидуальные качества характера;**
- 4) тип мышления;**
- 5) возможное развитие.**

Также вы узнаете, как применять эти знания в бизнесе, развитии взаимоотношений и личном развитии.

## **Способствует взаимопониманию между людьми**

Прохождение обучающих программ по методике определения эннеатипа дало возможность множеству людей восстановить семейные отношения, создать правильную атмосферу

ру в бизнесе.

Понимая эннеатип ребенка, вы сможете определить его индивидуальный талант в мышлении. И не только установите с ним быстрый контакт в общении, но и поможете ему достичь уровня гениальности.

Зная свой тип мышления и типы мышления других людей, можно значительно быстрее добиваться успеха в карьере. Можно очень эффективно выстраивать отношения с людьми. И главное – говорить с другими на их языке. Знание эннеатипов действительно универсально в искусстве коммуникаций.

## **Предоставляет возможности достичь более высоких уровней развития**

Определяя свой эннеатип, вы получаете не просто описание себя, а точку роста. Можно сказать, что эннеатип – это базовая комплектация, которая дается нам при рождении. А вот те возможности, которые мы можем получить благодаря собственному развитию, заложены в эннеатипе как потенциальные гениальные способности. Знания того, в какую сторону их развивать, также скрыты в эннеаграмме.

## **Дает намек на происхождение человека**

Эннеаграмма – символ, в котором закодировано знание эннеатипов. И она же является символом целостности, или символом сознания.

Все эннеатипы – это отдельные грани объективного человеческого сознания. Любой человек может познать в себе каждую из этих граней и таким образом обрести собственную внутреннюю объективность, как бы осознав себя по частям.

Именно поэтому мы выбрали систему эннеатипов как универсальную. Сейчас мы активно используем эти знания в своих обучающих программах для личного развития, гармонизации семейных отношений и разработки методов эффективных переговоров в бизнесе.

# **Два открытия, которые могут изменить ваше мышление**

**В этой книге описаны два открытия, сделанные нами.** Они являются результатом двадцатилетнего опыта исследований в эннеатипологии.

Азы теории об эннеатипах мы почерпнули из трудов Георгия Гурджиева, Петра Успенского, Родни Коллина, Клаудио Наранхо, Сюзан Заносс, Джоэла Фридландера, Рассы Хадсона, Дона Рисо, Хелен Палмер.

Из работ Гурджиева и Успенского мы узнали о символе эннеаграммы, о его происхождении и тех секретах, которые закодированы в нем.

Сюзан Заносс подробно описала семь эннеатипов: телосложение, активную железу внутренней секреции и планетарные влияния, которые характерны для каждого эннеатипа.

Родни Колин в своей гениальной книге «Теория небесных влияний» дал намеки на активные железы внутренней секреции еще двух эннеатипов, а также на небесные тела, влияющие на три эннеатипа.

Клаудио Наранхо описал эмоциональную сферу каждого эннеатипа, и сделал это гениально. Изучая его труды, можно многое понять об эмоциональном интеллекте и его базовых возможностях для каждого эннеатипа.

Джозел Фридландер дал более расширенное описание поведения и внешнего вида каждого эннеатипа.

Хадсон, Рисо и Палмер внесли огромный вклад в изучение привычного поведения каждого из эннеатипов.

## Открытие первое

Это способы мышления, которые присущи каждому эннеатипу. Их десять:

- критическое, соответствующее первому эннеатипу;
- вариативное, соответствующее второму эннеатипу;
- образное, соответствующее третьему эннеатипу;
- креативное, соответствующее четвертому эннеатипу;
- аналитическое, соответствующее пятому эннеатипу;
- логическое, соответствующее шестому эннеатипу;
- панорамное, соответствующее седьмому эннеатипу;
- стратегическое, соответствующее восьмому эннеатипу;
- абстрактное, соответствующее девятому эннеатипу;
- экзистенциальное, соответствующее десятому эннеатипу.

Открытие способа мышления каждого эннеатипа дало нам завершенность в понимании их полной структуры.

Благодаря нашим коллегам у нас уже была информация о типах тела, о железах внутренней секреции и о планетарном влиянии. Мы открыли способ мышления или, можно сказать, уникальный язык общения каждого эннеатипа. Мы ра-



ды внести свою лепту в процесс их изучения и познания.

Наши двадцатилетние исследования дают завершенную картину эннеатипа и открывают новые возможности для дальнейшего исследования эннеатипов в XXI веке.

Знание своего типа мышления предоставляет уникальные возможности, которые еще до конца не изучены. При этом можно сказать определенно, что эта информация позволяет очень точно диагностировать эннеатип. А еще – легко настраиваться на волну эффективного общения. Вы понимаете, как каждый из эннеатипов мыслит – то есть не только о чем он думает, но и как он думает, каким способом выстроены его мысли.

Например, первый эннеатип мыслит методом исключений. Он из общего предложенного количества вариантов выберет идеальный. Но сделает это путем отрицания всех не соответствующих критериям идеала. Логически мыслящий шестой эннеатип будет выстраивать последовательность мыслей и фактов и придет к тому же заключению, что и первый эннеатип, но только путем логики, обосновав свой выбор.

Зная способы мышления разных эннеатипов, вы сможете легко разрешить любой конфликт, а также договориться с любым человеком о чем угодно. Умея активировать каждый способ мышления внутри себя, вы владеете универсальным языком общения. Это очень эффективно в любой области деятельности: в семейных взаимоотношениях, рабочих биз-

нес-процессах и, конечно, в личном развитии.

## Открытие второе

В этой книге мы вывели и систематизировали уровни мышления, соответствующие эннеатипам.

Мышление каждого эннеатипа имеет три уровня возможностей: стандартный, индивидуальный и гениальный. Это значит, что каждый человек наделен не только природным талантом, но и потенциально заложенным в нем планом реализации этого таланта. Если он активирует свое индивидуальное мышление, то сможет выйти за рамки стандартов жизни и стать успешным, занимаясь любимым делом.

Это также означает, что каждый при желании может стать гениальным, совершать открытия и создавать инновационные технологии – если просто захочет активировать свое гениальное мышление.

Все три уровня возможностей заложены в каждом из нас. Каждый человек может определить свой интеллектуальный талант и понять, на каком уровне его развития он находится. А затем повышать уровень до гениального.

Если же человек готов к дальнейшим исследованиям своих возможностей, то он в состоянии осваивать и другие способы мышления, раскрывая больше талантов.

# **Как использовать знания об энеатипе**

## **В личном развитии**

Понимая, как мыслит другой энеатип, вы становитесь таким полиглотом типов человеческого интеллекта.

Почему, зная энеатип изнутри, легче освоить тот или иной способ мышления? Да потому, что, читая об энеатипе, вы вживаетесь в его роль. Вы как бы входите в его внутренний мир. И тогда этот способ мышления начинает активироваться у вас самопроизвольно.

Осознавая тот или иной энеатип изнутри, вы начинаете чувствовать его и думать, как он. Например, читая главу о пятом энеатипе, вы начнете думать как аналитик. А читая о восьмом, обнаружите в себе стратегическое видение ваших собственных целей. Попробуйте читать эту книгу именно так, и тогда вы получите экспресс-метод изучения десяти языков интеллекта.

Создавая эту книгу, мы ставили перед собой именно такую цель – создать метод быстрого перевоплощения мысли, иными словами – выработки когнитивной гибкости, которая может появиться у вас после прочтения книги. Другое на-

звание этого качества – нейропластичность.

## **В семье и взаимоотношениях**

На первых порах знакомства, в период, который принято называть конфетно-букетным, человеку сложно объективно воспринимать своего партнера. Большую часть решений за нас принимают гормоны. Когда же гормональный фон становится более спокойным, мы «вдруг» начинаем узнавать много «нового» о своем избраннике, и даже часто сомневаемся в правильности своего выбора.

На эту тему бытует много красноречивых высказываний. Например, «Влюбляемся в родинку на щеке, а жить нам приходится с целым человеком». А поскольку традиции в современном обществе уже не так сильны, растет число разводов и неполных семей.

Если ваша ситуация еще не зашла слишком далеко, у вас есть счастливая возможность отступить. В таком случае вы оставляете этого партнера и находите следующего. Но будьте готовы к тому, что новый избранник (избранница) окажется почти таким же. Ведь алгоритм ваших действий, по большому счету, не меняется. И после гормонального подъема снова наступит моральная усталость.

В чем же секрет успешных отношений? Мы предлагаем новый способ подхода к выбору спутника жизни. С ним, даже испытывая воздействие гормонов, вы сможете использо-

вать систему типов и уровней мышления, чтобы понять, чего ожидать от этого человека в будущем.

Сначала необходимо увидеть тип мышления вашего партнера, затем определить его уровень: низкий, средний или высокий. В этой книге мы называем их «стандартный», «индивидуальный» и «гениальный» – признавая таким образом, что стандартно мыслящий человек вовсе не является дураком или слабоумным.

Знать уровень мышления своего партнера – это настоящий козырь. Вы сразу понимаете, насколько интересно вам будет вместе после гормонального всплеска. Станет понятно, насколько успешно этот человек будет зарабатывать деньги, общаться с вашими друзьями и выглядеть на публике. Это невероятно важно. Так придет понимание, стоит связывать с этим человеком свою жизнь или достаточно просто пережить вместе гормональный всплеск.

Видение типа интеллекта привнесет в это понимание особую четкость. Вы будете понимать, с какими чертами характера и поступками вам придется иметь дело. К счастью, эти вещи легко предсказуемы – вам не нужно будет идти к гадалке до начала серьезных отношений и к психотерапевту после. Если захотите, вы заранее начнете пользоваться особыми «переходниками» в общении со своей второй половиной и сможете обходить наиболее острые углы.

Но, конечно же, в нашей жизни есть место любви. Даже если у вашего избранника стандартный уровень мышления,

это вовсе не приговор. Тип мышления не изменится, но уровень при желании можно развить и повысить. В этой книге много внимания уделяется технологиям апгрейда мышления.

Теория типов и уровней мышления показывает, что влияние на свою судьбу не только возможно, но и просто необходимо. Недаром человеку дан такой уникальный инструмент, как разум.

Так что, если избранник вам дорог и вы полны решимости, вооружайтесь знаниями и дерзайте.

## **В бизнесе**

Подобный подход применяется и в бизнес-процессах. Выбирая партнера по бизнесу или нанимая на работу сотрудника, вы должны руководствоваться не только их профессиональными характеристиками.

Определение типа и уровня мышления человека дадут вам понимание того, как именно он будет себя вести. А еще – насколько он способен к развитию. Благодаря знанию системы эннеатипов эти прогнозы будут ювелирно точными. Входя с этим человеком в бизнес-процесс, вы сможете рассчитывать на то, что он поступит именно так, как вы предвидели.

Например, вы – управляющий проектом, и вам необходимо в короткие сроки выполнить задачу. Обладая знанием

об эннеатипах и присущих им способах мышления, вы сможете легко сформировать эффективную команду. Если в вашей команде на данный момент идейный голод – значит, вам нужны вариативно и креативно мыслящие люди. А это второй и четвертый эннеатипы в эннеаграмме. Второй предложит много вариантов идей, а четвертый увидит, как их можно удачно сочетать, получив в итоге оригинальный результат. Если вам необходимо выбрать лучшую идею из предложенных, нужен человек первого эннеатипа. Используя свой критический способ мышления, он предложит убрать все, что не жизнеспособно, и оставит только лучшие и самые практичные идеи. Аналитически мыслящий пятый эннеатип взвесит все плюсы и минусы предложенных идей, проанализирует все их слабые и сильные стороны, оставив в результате самую выгодную для вашего проекта идею. Образно мыслящий человек третьего эннеатипа предложит оригинальные маркетинговые ходы для продвижения найденной вами идеи. А стратегически мыслящий человек восьмого эннеатипа создаст план реализации проекта. И так далее.

В зависимости от поставленной задачи вы можете формировать ту команду, участники которой будут чувствовать себя комфортно, каждый в своей роли. За счет этого и будет обеспечена максимальная эффективность всей команды.

Если же вы не знаете эннеатипов членов вашей команды и не понимаете, каким способом мышления обладает каждый из них, вы рискуете потерять много времени при решении

поставленных задач.

Например, если вы во время «мозгового штурма» обратитесь с вопросом «Какие у вас есть идеи для решения поставленной задачи?» к первому критически мыслящему эннеатипу, то, скорее всего, не услышите ничего нового, кроме критики уже происходящих событий или текущей ситуации. А если тот же вопрос будет задан вариативно мыслящему второму эннеатипу, то в ответ вы услышите массу интересных идей.

Видение эннеатипа – это мгновенное понимание того, каким способом мыслит ваш партнер. А правильное применение и сочетание способов мышления в бизнес-процессах – это залог успеха.

Если вы примените знание типов в рекрутинге, то будете набирать на работу именно тех сотрудников, которые подходят на должность по типу мышления.

Мы считаем, что ценность открытых нами способов мышления каждого эннеатипа состоит в следующем. Обычно, чтобы понять, как мыслит человек, необходимо некоторое время наблюдать за ним в процессе работы. Это часто стоит дополнительного времени, сил и финансов. А мы в этой книге предлагаем определять способ мышления по внешнему виду человека – то есть буквально с первого взгляда выяснять, подходит ли вам человек по типу мышления для решения той или иной задачи.

Изучите эту книгу. Изложенные в ней сведения и наблю-



дения помогут вам добиваться успеха намного быстрее и проще.

# Взгляд в будущее

Маркетинг будущего – это маркетинг, ориентированный на индивидуальный подход к клиенту. А все знания о потребностях индивидуальности описаны в эннеатипологии.

Гениальность в будущем станет нормой, а не отклонением от нее. Мы считаем систему эннеатипов универсальной моделью, которая будет очень активно использоваться в системе образования.

Знание эннеатипологии дает возможность обрести объективное мышление. В будущем тот, кто способен мыслить объективно, станет максимально эффективным в любой сфере жизни и в любом виде деятельности. Все, что потребуется для этого, – это активировать уже заложенные в вас таланты.

Мы надеемся, что эта книга принесет вам не только удовольствие, но и пользу.

Приятного прочтения!

# **Часть I. Теория эннеатипов**

## **Глава 1. Алгоритм определения эннеатипа**



Все мы возлагаем надежды на других людей. Иногда вкладываем в них всю свою душу, время и силы. Это происходит,

когда мы выбираем себе партнера по бизнесу, работника по найму или встречаем вторую половину.

В неизвестности и случайности есть своя романтическая прелесть. Но рано или поздно метод проб и ошибок дает о себе знать, оставляя болезненный опыт.

Хотите сделать процесс выбора более эффективным? Предлагаем вам научиться выяснять, к какому эннеатипу относится тот или иной человек.

Способ мышления и уровень развития человека позволяют невероятно точно определить его возможности и особенности поведения. В этом случае остается узнать лишь недостающие детали, вроде привычек и нюансов воспитания. Однако это уже мелочи.

Определив эннеатип и уровень мышления человека, вы также сможете узнать, какие черты его характера останутся неизменными при любых обстоятельствах, а какие поддаются апгрейду. Такие знания помогут вам очень точно формировать свои ожидания от поведения человека. Вы сумеете правильно ставить задачи и предусматривать риски во взаимоотношениях.

Ниже мы представим основные критерии системного подхода к определению эннеатипа.

**Первый ключ** – это активность/пассивность.

Активность означает, что человек постоянно пытается изменить внешний мир. Пассивность, наоборот, значит нежелание менять окружающие обстоятельства. Пассивные люди

скорее приспосабливаются к миру.

Это диаметрально противоположные типы поведения.

Активность или пассивность являются врожденными и не меняются в течение жизни. В эннеаграмме есть несколько активных и несколько пассивных типов. Сосуществуя в одном пространстве, они как бы замыкаются друг на друге, составляя всеобщую гармонию.



**Второй ключ – позитивность/негативность.**

Этот критерий показывает, как представители данного типа воспринимают жизнь. Позитивные люди считают, что мир в целом хорош, несмотря на отдельные неприятности. Негативные – наоборот, уверены в том, что все плохо, несмотря на проблески позитива. Точно так же эти люди относятся к себе.



Вам наверняка знакомы эти типы отношения к миру. Они еще называются «оптимист» и «пессимист». Используя эти понятия, психологи обычно имеют в виду, что позитивность или негативность являются приобретенными качествами мировоззрения человека и их можно изменить. На самом деле тип отношения к миру является врожденным. Изменить его человек не в силах. Стать оптимистом сложнее, чем считается. Против подобных изменений восстают

гормоны и нервная система.

Позитивное или негативное восприятие обычно незаметно для самого человека, хотя для окружающих оно очевидно. Некоторые типы в эннеаграмме являются оптимистами, некоторые – пессимистами.

Совмещая типы поведения и типы отношения к миру, мы получаем такие комбинации:

- активные эннеатипы могут быть позитивными или негативными;
- пассивные эннеатипы также могут быть позитивными или негативными.

Например, пассивный позитивный человек ждет от других активных действий и надеется, что когда-нибудь все изменится к лучшему. Это его жизненное кредо в любых обстоятельствах.

Активный негативный человек воздействует на среду, пытаясь ее изменить и в глубине души считая, что без его непосредственного воздействия мир не способен измениться – ведь окружающие его люди ленивы, глупы, бесчувственны и ненадежны. Из этого следует, что неприятности подстерегают его на каждом шагу, и он должен быть к ним готов.

Пассивный негативный человек наблюдает этот ужасный мир со стороны. Созерцая, как тот катится в преисподнюю, он понимает, что не в его силах что-либо изменить. А возможность изменений – это личное дело каждого человека.

Активный позитивный человек постоянно пытается ме-



нять мир и людей вокруг себя к лучшему. Он посвящает всю свою жизнь этой борьбе за эволюцию. Все его внимание сосредоточено на обучении людей, развитии бизнеса, совершенствовании окружающих его процессов.

Существует стереотипное мнение, что активность лучше, чем пассивность, а позитивность лучше, чем негативность. Наверняка вы также читали мотивационную литературу, где авторы призывают мыслить позитивно и действовать активно, называя это залогом успеха. И наверняка у некоторых из вас этот призыв так и остался на уровне мысли, не перейдя в практику.

Вышеописанные параметры – это врожденный способ восприятия и взаимодействия с миром, с помощью которого позитивные типы видят спектры возможностей, а негативные трезво оценивают недостатки. Активные типы влияют на ситуации, пассивные – принимают их и легко подстраиваются.

Гармония взаимодействия в мире построена на разнообразии проявления типов. Ведь только представьте себе, что все вдруг начали бы активно влиять на все и вся, при этом мысля исключительно позитивно. Очень скоро наступил бы хаос. Миру нужны все типы людей.

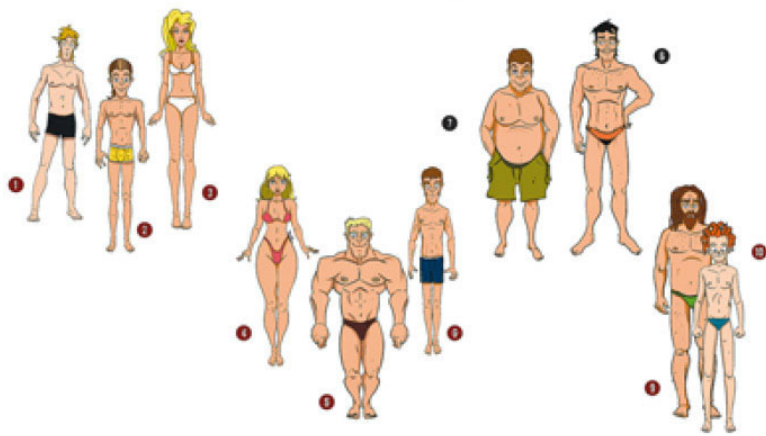
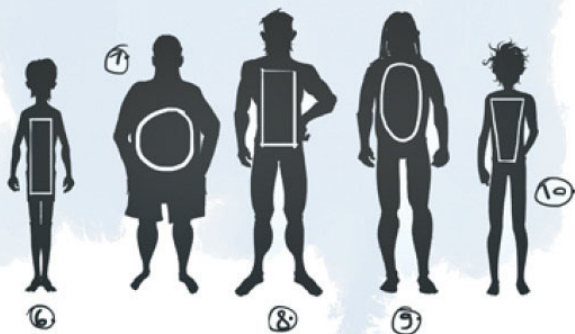
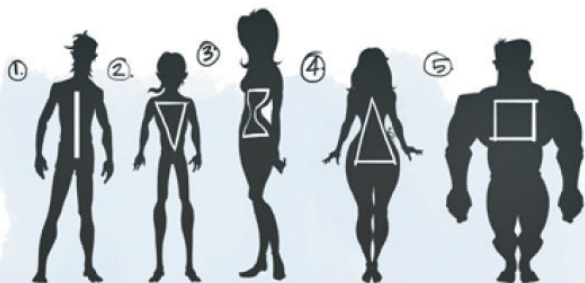
**Третий ключ** – особенности типа тела.

Как мы уже отмечали, каждый тип находится под влиянием конкретной железы внутренней секреции, что определяет так называемую конституцию тела. Избыток или же, наоборот,

рот, недостаток какого-либо гормона неизбежно отражается на форме тела. Поскольку у каждого эннеатипа одна из желез более активна и является ведущей, тело принимает соответствующую форму. Это и позволяет по внешним признакам иногда безошибочно определить эннеатип.

Кроме формы тела, гормоны ведущей железы также влияют на психику человека. И это уже доказано психонейро-эндокринологией – областью медицины, в рамках которой изучается взаимодействие между функционированием эндокринной системы организма человека и его психикой.

В этой книге мы подробно и обоснованно раскрываем, что ведущая железа внутренней секреции влияет аналогично и на способ мышления каждого эннеатипа.



Изучая научные труды о функционировании эндокринной системы, мы увидели четкую взаимосвязь между принципом работы ведущей железы и присущим человеку стилем мышления. В буквальном смысле мышление является как бы отражением работы железы. В каждой главе об эннеатипах мы описываем этот принцип более подробно применительно к каждому типу.

**Четвертый ключ** – набор характерных особенностей и качеств.

Существуют качества характера, которые формируются воспитанием и средой. Эннеаграмма дает понимание типов сущности, или качеств характера, которые являются данностью для каждого типа. И набор этих качеств остается стабильным на протяжении всей жизни.

Суть апгрейда человека заключается в том, чтобы понять свой эннеатип. Узнать его сильные и слабые стороны и начать путь развития в направлении, соответствующем этому типу. Развивать присущие своему эннеатипу таланты – это и есть единственно реальный путь к успеху и счастью.

Хорошая новость в том, что каждое из качеств эннеатипа подлежит апгрейду при определенных условиях.

Если вы держите в руках эту книгу – вы, определенно, человек, у которого есть возможность меняться.

**Пятый ключ** – способ мышления.

*Мало кто мыслит больше чем два или три раза в*

*год; я стал всемирно известен благодаря тому, что  
мыслю раз или два раза в неделю.*

*Бернард Шоу*

Читая эту книгу, вы сразу поймете, какой из десяти талантов дал вам Бог.

Мы выделили десять способов мышления, основанных на физиологии человека и его эннеатипе. Возможно, едва прочитав названия этих способов, вы найдете свой собственный. Но для более точного определения мы предлагаем вам узнать о каждом из этих способов подробнее. В любом случае, вы не прогадаете: и лучше узнаете свои возможности, и научитесь использовать разные способы мышления для эффективного общения с другими людьми.

В зависимости от поведения и отношения к миру каждый тип человека имеет свои особенности чувствования и мышления, построения отношений и принятия решений, определения тактики и стратегии своей жизни. Этим тонкостям посвящены следующие главы. Изучая их, вы сможете определить собственный способ мышления, а также типы своих родных и близких.

В этой книге на основе перечисленных критериев мы описали десять типов личности, или десять стилей мышления. Вы узнаете, как выглядят представители каждого типа, в чем состоит их характерное поведение, физиология мышления, особенности их отношений с противоположным полом, как они проявляют себя в бизнесе и творческом процессе, как

мыслят, подают информацию и принимают решения. Также показаны схожие и отличные качества отдельных эннеатипов и даны практические рекомендации – как даже в очень похожих ситуациях правильно определить эннеатип.

## **Глава 2. Три уровня возможностей мышления человека**

Стратегическое мышление  
(8 тип)

Абстрактное мышление  
(9 тип)

Критическое мышление  
(1 тип)

Вариативное мышление  
(2 тип)

Панорамное мышление  
(7 тип)

Экзистенциальное мышление (10 тип)

Логическое мышление  
(6 тип)

Аналитическое мышление  
(5 тип)

Креативное мышление  
(4 тип)

Образное мышление  
(3 тип)





Долгое время люди думали, как измерить интеллектуальные способности. В конце концов были изобретены тесты, которые определяли так называемый *intelligence quotient*, или IQ.

Постепенно две буквы стали обозначением для интеллектуальных способностей. Высокий IQ – значит, этот человек гений. Низкий IQ – отстает в развитии. Между этими двумя крайностями помещается основная масса людей.

IQ – коэффициент интеллекта человека – имеет три уровня эффективности: низкий, средний и высокий. В последующих главах мы их описываем как стандартный, индивидуальный и гениальный уровни мышления.

К сожалению, большая часть человечества имеет низкий уровень развития мышления. Это не наше завышенное самомнение, а естественное состояние вещей. Показатель от 90 до 110 считается среднестатистическим. Поэтому мы назвали этот уровень стандартным. В том смысле, что он является стандартным для этой планеты. И в том смысле, что подавляющая часть человечества мыслит шаблонами и своими мыслями находится в будущем или прошлом.

Для сравнения: гении имеют IQ выше 160. Сухая цифра означает, что у них независимое мышление, и в своих действиях они исходят из настоящего. Отсюда – невероятная эффективность гениев.

# Стандартный уровень IQ

Вчера вечером мы с женой сидели за столом и говорили о том о сем. А затем как-то незаметно перешли к теме эвтаназии. Это очень деликатная тема, затрагивающая вопрос выбора между жизнью и смертью. И я сказал жене:

– Не пожелаю никому попасть в положение, когда ты находишься в полной зависимости от машины, питаешься жидкостью из бутылки. Если ты когда-нибудь увидишь, что я нахожусь в таком состоянии, отключи машины, поддерживающие мое существование.

Она встала, выключила телевизор, компьютер и вылила мое пиво... Дура!

*Анекдот*

Стандартный уровень IQ – это набор шаблонов, основанный на приобретенной информации. К ним относятся привычные мысли и мнения человека о себе, предметах и ситуациях. Обычно эти мысли и мнения сформированы кем-то извне и попросту вложены внутрь человека через семью, друзей, окружение, телевидение или Интернет. В ответ на любые предлагаемые обстоятельства возникает стандартная, заранее известная реакция. Отсюда можно заключить, что эта форма мышления шаблонна.



«Думай как все, или все скажут, что ты – идиот».

Это не означает, что кто-то намеренно манипулирует стандартно мыслящим человеком. Такой человек попросту не фильтрует входящую информацию, и она беспрепятственно оседает внутри него, а потом воспринимается им как собственные мысли.

С научной точки зрения, этот уровень является мыслительной ассоциативной реакцией на внешние обстоятельства или внутренние переживания. Он выполняет роль внутренней базы памяти, или библиотеки. На этом уровне мышления хранится вся информация, полученная человеком в те-

чение жизни.

Часто база стандартного мышления закладывается в детстве, когда дается четкое определение, что есть что с точки зрения родителей и общества.

*Крошка сын к отцу пришел,  
И спросила кроха:  
— Что такое хорошо  
и что такое плохо?*

*Владимир Маяковский*

В самих определениях нет ничего плохого, если они будут базой для создания собственного индивидуального мышления. Если же стандартное мышление использовать в качестве основного инструмента своего IQ, то вы столкнетесь с неизбежным явлением, которое называется внутренний диалог.

Внутренний диалог – это неконтролируемый поток мыслей, остановить который обычно человеку не под силу. Причем внутренний диалог не является размышлением на заданную тему или поиском разрешения конкретной ситуации. Этот процесс основан прежде всего на переживаниях уже случившегося или на различных интерпретациях того, как надо было бы поступить в той или иной ситуации. Проще говоря, внутренний диалог – это вялотекущий процесс переживания из пустого в порожнее. И в результате человек тратит весь свой интеллектуальный ресурс понапрасну. И вроде

бы он ничего конкретного не делает, а устает безумно.

*Бывает так, что есть над чем задуматься, а нечем.*

*Стас Янковский*

В своей жизни человек со стандартным уровнем мышления часто совершает одни и те же ошибки, попадает в одинаковые неприятные ситуации.

Можно сказать, что стандартное мышление – это те грабли, которые человек всегда носит с собой. И раз за разом на них наступает. Но удивительным образом при этом не видит, как твердый предмет наносит ему удар по голове.

*– Какие ресурсы вы используете для самообучения?*

*– Грабли.*

*Народное творчество*

По привычке стандартно мыслящий человек винит во всех своих несчастьях среду, в которой находится: руководителей, соседей, политиков, олигархов, погоду и прочее. Только эта позиция никак не меняет сценарий его жизни. И в результате за ним закрепляется постоянная роль второго плана в образе «серийного тупицы».

В бизнес-сфере представители данного уровня соответствуют личности типа «Специалист» и характеризуются:

- невозможностью рассмотреть ситуацию с разных ракурсов;
- отсутствием новых идей;
- неспособностью находить решение в новых нестандарт-

ных ситуациях, в условиях кризиса или неопределенности;

- отсутствием карьерного роста.

*Прораб показывает заказчику объект – широчееееенный колодец. Тот заглядывает в него:*

*– А зачем внизу лампа?*

*– Как это зачем? Все как на чертеже – вот!*

*Прораб показывает чертеж. Заказчик смотрит на него, переворачивает вверх ногами:*

*– Идиоты! Здесь должен быть маяк!*

*Анекдот*

Стандартно мыслящие люди составляют фундамент общества потребления. Внешние стимулы в СМИ создают нужные ассоциативные ряды и запросы, и потребители реагируют в заданном алгоритме достаточно четко. В прекрасном кинофильме «99 франков» очень точно описаны способы управления стандартно мыслящими людьми.

Эти остроумные фразы главного героя взяты из реального опыта рекламиста:

- «Человек – продукт. Как и все прочее – с ограниченным сроком годности. Я – рекламщик. Я заставляю вас мечтать о том, чем вы никогда не сможете обладать. У нас небо всегда голубое, девчонки всегда красивые... Совершенное счастье, подретушированное с помощью фотошопа».

- «Реклама – это техника запудривания мозгов, с рекламой шутки плохи».

- «Не реклама копирует жизнь, а жизнь копирует рекла-

му».

Юмор ситуации в том, что жертва чувствует себя победителем.

Стандартно мыслящие люди не способны создавать что-либо. Они способны только потреблять и использовать то, что создают гении. Индивидуально мыслящие используют идею бизнеса, придуманную гением. Они создают рабочие места, на которых трудятся стандартно мыслящие.

Таким образом, индивидуально мыслящие являются правильной прослойкой, адаптером между стандартом и гениальностью. Можно сказать, что они используют стандартно мыслящих для воплощения идей гениев. И делают это ради собственной выгоды.

Индивидуальный способ мыслить – самый практичный. Если провести аналогию – соотнести три уровня мышления с уровнем клеток тела, то получится следующая картина. Стандартно мыслящие – это жировые клетки, индивидуально мыслящие – соединительные ткани, а гении – нервные клетки. В процентном соотношении жировых клеток больше всего, соединительных меньше и совсем немного нервных. Примерно такое же процентное распределение людей с разными уровнями мышления существует в обществе.

Мы не пытаемся вызвать негативное отношение, презрение к стандартно мыслящим людям, а лишь хотим, чтобы вы обратили внимание на собственный способ мышления. Если это мышление стандартное, то понаблюдайте за ним – и вы

убедитесь, что оно выгодно кому угодно, но только не вам.

Изучив стандартный уровень мышления человека, мы нашли действенный метод его повышения. В работе над собой существуют два распространенных подхода: шоковый и последовательный. Человек может, используя в зависимости от энеатипа тот или иной метод, повысить свой уровень мышления.

## Индивидуальный уровень IQ

Осмелитесь мыслить самостоятельно.

*Вольтер*

Средний уровень развития мышления мы назвали индивидуальным. Люди с этим уровнем мышления имеют силу оторваться от шаблонного описания мира и начинают мыслить, ставя во главу угла собственное «Я». Они индивидуалисты.

Индивидуальное мышление – это врожденная способность. Примерно до 7 лет все мы мыслим индивидуально, видим мир по-особенному интересным и живым. Затем под влиянием образования стандартный способ мыслить входит в нашу жизнь как приоритетный и вытесняет индивидуальный.

Переход от стандартного мышления к индивидуальному является разумным и практичным подходом к собственной жизни. Вы просто переходите на другой уровень возможно-



стей. Это и есть апгрейд IQ. Индивидуальный уровень коэффициента IQ уже имеет право называться мышлением, а не реакцией.

Задумайтесь: как можно определить, что вы мыслите индивидуально? Для этого нужно обратить внимание на собственный образ жизни. Есть ли в нем способ индивидуального самовыражения? И неважно, наемный ли вы работник, предприниматель, хозяин бизнеса или инвестор. У вас должен быть свой индивидуальный стиль быть успешным. Способность к созданию чего-либо, во что вкладывается душа и что становится основным ресурсом и вдохновением, – вот верный признак индивидуального уровня.

*Если вы хотите изменить свою реальность, то вы должны изменить свое мышление.*

*Роберт Кийосаки*

Чтобы повысить уровень своей жизни, нужно повысить уровень своего мышления. Ведь это так закономерно.

Предлагаем обратить особое внимание на слова, словесное выражение своего мышления. Да, именно на свой природный талант воспринимать и выражать мысли. А не подражать модным типам мышления, которые для вас совершенно не характерны. Такое могло происходить с вами или вы наблюдали это в ком-то: прочитали мотивационную литературу об эффективности стратегического мышления в бизнесе и загорелись мыслить так же. Но почему-то у вас так же думать и действовать не получается. И, пытаясь поступить

так, как написано в книге, вы выглядите неестественно и даже смешно. Почему это происходит?

*Абсурдное поведение почти всегда вызвано подражанием тем, на кого мы не можем быть похожими.*

*Сэмюэл Л. Джексон*

Часто потому, что ваш индивидуальный способ мышления совершенно другой. Вполне возможно, что он креативный или критический. А значит, и способы достижения успеха у вас совсем другие. И для того чтобы повысить уровень жизни, вам нужно использовать свой способ мышления! Ведь это мудро и эффективно – опираться на свои сильные качества. Так намного проще и легче достигать поставленных целей. А самое главное – процесс достижения будет доставлять вам удовольствие. Это и есть первый секрет успеха – удовольствие от своего дела.

*Люди редко добиваются успеха, если заняты тем, что не доставляет им удовольствия.*

*Дейл Карнеги*

Когда вы используете свой способ мышления, вы находите самые короткие пути и простые решения. И это естественный ход ваших мыслей, а не заимствованные идеи. Вам не нужно напрягаться, чтобы что-то придумать. Это буквально льется из вас. Когда вы используете свой способ мышления, вы чувствуете свою реализованность.

Находиться на индивидуальном уровне IQ очень выгодно

по всем параметрам. Здесь к вам приходят новые идеи. Вы можете мыслить и действовать эффективно. Именно на этом уровне вы способны распознать свой индивидуальный способ мышления.

В бизнес-сфере индивидуальный уровень IQ соответствует личности типа «Топ-менеджер», «Предприниматель», «Владелец бизнеса» и характеризуется следующими качествами:

- способностью видеть простые решения сложных проблем, здравым смыслом;
- способностью оптимизировать бизнес-процессы;
- высокой способностью к обучаемости;
- умением результативно планировать;
- умением создавать условия для перспективного партнерства;
- навыком самопрезентации, презентации бизнеса, продукта.

## Гениальный уровень IQ

Апогеем развития мышления является гениальность. Гении – это те, кто вышел за пределы индивидуальности. И именно такие люди открывают новые горизонты понимания человечества, которые подхватывают люди с индивидуальным мышлением. Еще немного позже их смелые открытия становятся элементом массовой культуры, и к ним приобща-

ются люди со стандартным мышлением.

Гениальностью также называется свободная форма восприятия, выражения и генерирования мыслей, выходящая за рамки шаблонов и даже индивидуальности.

*Однажды люди понимают, что им не обязательно жить так, как им говорили.*

*Алан Китли*

Стандартно мыслящий думает, что среда знает, как жить, и ей нужно соответствовать. Индивидуально мыслящий начинает понимать, что он знает, как жить и действовать. А гений понимает, что вообще никто ничего не знает. И странство, в котором он существует, это просто чистый лист, на котором можно нарисовать что угодно.

*Настоящий гений – человек, живущий в том мире, который он сам придумал и построил...*

*Харуки Мураками*

Мы предполагаем, что каждый человек гениален от рождения. Как минимум раз в жизни каждый из нас делает что-то гениальное. Но гениальность состоит в том, чтобы это произошло не раз в жизни и не десять. Гениальность – это жизнь в своих высших возможностях из момента в момент, причем намеренно.

## **Что такое гениальность и как ее достичь**

Первая возможность – судьба.

Есть любимчики судьбы, которым при рождении был дан талант. Например, Моцарт – великий австрийский композитор и исполнитель-виртуоз, проявивший свои феноменальные способности в четырехлетнем возрасте.

Какова природа этого явления?

Если отталкиваться от теории переселения душ, то можно предположить, что сущность этого человека что-то проработала в прошлом и родилась снова в новом качестве. Вряд ли этих людей можно считать баловнями судьбы: скорее всего, для достижения подобного результата в настоящем этими людьми был проделан определенный труд в прошлой жизни.

Но можно и не оперировать такими понятиями и считать, что данная жизнь человека – единственная. Что, по сути, ничего не меняет. Человек гениален от рождения – вот факт, который твердо зафиксирован.

Вторая возможность – труд человека.

*Гений – один процент вдохновения и девяносто девять процентов пота.*

*Томас Эдисон*

Например, как в случае с известным композитором Иоганном Себастьяном Бахом, становлению которого в качестве композитора предшествовали годы труда, занятий музыкой и бесконечные изучения все новых музыкальных произведений.

Либо как в случае с американским предпринимателем Стивом Джобсом, который после школы несколько лет в по-

искал себя и своего места в жизни собирал различные знания: изучал каллиграфию, работал техником, путешествовал по Индии в поисках духовного просветления. А уже после этого была основана компания Apple Computers. То есть длительным и упорным трудом человек постепенно воспитывал в себе гения.

Третья возможность – это апгрейд.

Апгрейд IQ – это навык управления своим мышлением. Это способность к изменениям и созданию новых нейронных связей. На этом уровне IQ возможны открытия, изобретения, воплощение своей мечты. Что и характеризует человека как гения.

Апгрейд на самом деле – это «неделание», как говорили даосы. На языке Карлоса Кастанеды это остановка внутреннего диалога. На языке дзен это стирание пыли на зеркале ума. Акцент делается не на делании чего-то, а на убирании наносного, ненужного.

*Удали сорняки, и посев взрастет естественно, сам собой.*

*Лао-цзы*

Мышление в стиле апгрейд – это мышление инсайтами, озарениями. Это сатори, откровение, то есть это просто. Нужно только научиться присутствовать в настоящем.

Человек, который находится в настоящем и у которого происходит апгрейд, рано или поздно становится гением.

В бизнес-сфере данный уровень IQ соответствует лично-

сти типа «Гений» и характеризуется:

- способностью создавать абсолютно уникальные бизнесы и рынки;
- масштабным видением (учитывает полную картину);
- способностью к прогнозированию, предвидению, предусмотрительностью;
- умением строить долгосрочный бизнес и диверсифицировать капитал;
- видением стратегии и тактики (в том числе и на переговорах).

Давайте попробуем рассмотреть все три уровня мышления сквозь призму времени. Время в нашем восприятии бывает прошлым, настоящим и будущим.

Человек со стандартным мышлением находится своим вниманием то в прошлом, то в будущем. И чаще именно в прошлом.

Человек с индивидуальным мышлением находится в настоящем. И это дает ему немало преимуществ над человеком, мыслящим стандартно. Находясь в настоящем, он может тотально сконцентрироваться на поставленных целях и достичь их в минимальные сроки с максимальной прибылью для себя. Такие люди, несомненно, обладают волей и здравым смыслом. Они часто смело двигаются в направлении нового.

Гений находится в настоящем и через него видит будущее. Об этом писатель Николай Гоголь сказал: «Стоит толь-

ко пристальнее взглядеться в настоящее, будущее выступит само собой».

Гений – это тот, кто тотально находится в настоящем и из него (из настоящего) способен увидеть будущее. Видение будущего у гения – это способность предсказать, угадать потребности общества, в котором он живет. Например, Стив Джобс создавал тренд для будущего. Он буквально диктовал, прорисовывал в разуме людей их потребности. Сам он об этом говорил просто: «Невозможно создать хороший продукт, основываясь на опросах людей или пользуясь фокус-группами. Люди сами не знают, чего они хотят, пока им это не покажешь». Он предугадывал желания пользователей своего продукта так, как будто знал, каким окажется будущее. И создавал новую моду.

Гений Никола Тесла совершил открытия, которые не только удовлетворяли потребности общества того времени, но опередили свое и даже наше время. Он сделал открытия, которые найдут свое применение, возможно, только через 100–200 лет. Он глубоко понимал это и говорил: «Я не тружусь для настоящего, я работаю для будущего».

То же можно сказать о гении Леонардо да Винчи. Его танки, вертолеты, парашюты в эскизах обрели воплощение только через 300–400 лет. А многие из его открытий все еще не разгаданы нами.

Гений через тотальное присутствие в настоящем способен действительно увидеть будущее. Просто увидеть его и про-



явить через свое творчество.

*Великая наука жить счастливо состоит в том,  
чтобы жить только в настоящем.*

*Пифагор*

Во второй части книги мы коснемся различных уровней развития в рамках каждого эннеатипа и детально рассмотрим, как узнать проявления стандартного, индивидуально-го или гениального мышления у представителей всех десяти эннеатипов. В какой-то момент вам даже может показаться, что мы говорим о совершенно разных людях. В этом и состоит гениальность знания, которое несет в себе эннеаграмма. Она не просто описывает уровни мышления разных типов людей, но и дает практические рекомендации по развитию. В мире нет другой системы, которая была бы настолько живой.

# **Часть II. Описание эннеатипов**

## **Глава 1. Первый эннеатип**

1



**Тип мышления – критический**

**Тип фигуры – линия**

**Тип характера – пассивный / негативный**

**Активная железа внутренней секреции – поджелу-**

**дочная железа**

**Планетарное влияние – Луна**

**Представители эннеатипа:** Микеланджело Буонаротти, Харуки Мураками, Мать Тереза, Вуди Аллен, Билл Гейтс, Мартин Скорсезе, Фрэнсис Бэкон, Ричард Бротиган, Жан Поль Рихтер, Джек Ма, Хеллен Келлер, Данте Алигьери, Иоанн Павел II, Федор Достоевский, Артур Шопенгауэр

\* \* \*

Я беру камень и отсекаю все лишнее. (В ответ на вопрос: как вы делаете свои скульптуры?)

*Микеланджело Буонаротти*

## **Внешность**

Представители лунного эннеатипа часто похожи друг на друга внешне. Почти все они имеют худощавое телосложение. На вид хрупкие, тонкокостные и изящные. Напоминают фигурку, выточенную из слоновой кости.

Иногда представители первого типа бывают очень высо-

кими и при этом худыми. Их тело может показаться несуразно сложенным, слегка костлявым. Обычно при этом высокие «единицы» сутулятся, как бы стесняясь своего роста.

Бледный вид часто создает ощущение, что у человека легкое недомогание и плохой аппетит, но это совершенно не соответствует действительности. К своему счастью, люди этого типа вообще не склонны к полноте, они могут легко есть за двоих без вреда для фигуры.

Если мы говорим о европейцах, то «единицы» могут быть блондинами и брюнетами, светло- и кареглазыми. Что их особенно отличает от других – это цвет кожи. Она практически всегда светлая, цвета слоновой кости. Румянец на щеках представителя этого типа можно увидеть, только если он стесняется или ему очень стыдно за что-либо. От солнца такая кожа лишь слегка темнеет и легко может «сгореть».

Немало таких людей вы встретите в Великобритании, Франции, Голландии, России и Белоруссии. Много представителей этого типа родом из Скандинавии и стран Балтии.

Можно уверенно сказать, что мода – не для «единиц». Люди первого эннеатипа не любят выделяться, поэтому предпочитают серые, коричневые и черные цвета одежды. Точно так же они выберут цвет автомобиля.

Обычно люди этого типа аккуратны, их облик лаконичен. Стиль их одежды практически всегда не в русле модных трендов. Скорее это будет удобная, соответствующая ситуации одежда с минимумом привлекающих внимание деталей.

Женщины этого типа обычно используют минимум косметики, и в основном это мягкие пастельные тона. Мужчины очень редко меняют прическу. Они могут носить одну и ту же стрижку 10–20 лет и чувствовать себя при этом прекрасно.

Представители первого типа очень внимательны к мелочам. И у мужчин, и у женщин есть один-два любимых предмета, к которым они очень привыкли и которые считают буквально частью себя. Эти вещи обязательно будут сопровождать «единицу». Например, любимый и привычный ноутбук, сумочка, карандаш, ручка, наушники, флешка или чашка.

Люди первого типа очень долго выбирают надежный и качественный предмет обихода. Зная жизненное кредо этих людей, можно понять, что процесс выбора вещи всегда превращается для них едва ли не в поиск спутника жизни. И когда они ее выбрали, то привязываются к ней, как к живому существу. Поэтому, если вы встретите такого человека, относитесь к его любимым вещам очень бережно, с любовью и уважением. Для «единицы» это будет поводом больше доверять вам.

## Поведение

Сдержанность и уместность в разговорах стоят больше красноречия.

*Фрэнсис Бэкон*

Эти люди всегда сдержанны. Практически никогда не дают волю своим эмоциям, часто их подавляют. Вы вряд ли встретите «единицу» активно кричащим на трибуне футбольного стадиона. Разве что он позволил себе немного выпить и дать волю чувствам. Но после часового всплеска он опять застегнется на все пуговицы и станет эталоном сдержанности. Поэтому ищите таких людей в малозаметных местах, на галерке – они там располагаются, чтобы видеть и оценивать всех окружающих.

Запомните, «единицы» склонны к уединению. И это не потому, что они плохо к вам относятся. Просто они с трудом переносят компанию, особенно шумную. «Ненужная суета» мешает им сосредоточиться и сохранять душевный покой. Просто уважайте их уединенность, и вы легко наладите отношения с ними.

*Склонность к уединению проявилась у меня в сравнительно раннем возрасте. Любимым совместным занятиям я предпочитал чтение в тишине или погружение в музыку – и никогда не скучал.*

*Харуки Мураками*

Хрупкое телосложение создает ложное ощущение мягкости характера. На самом деле люди этого типа имеют железную волю, что особенно проявляется в таком качестве их характера, как упрямство. И чем сильнее вы будете настаивать на своей точке зрения, тем упорнее он будет стоять на своем, даже если это уже абсурдно и лишено всякого смысла.

Если у вас есть приятель, который кажется мягким, но при этом его почти невозможно переубедить, – почти гарантированно он относится к первому эннеатипу.

Выражение лица «единиц» – спокойствие с легкими нотками сосредоточенности и строгости. Интонация часто совершенно лишена эмоций. В речи такого человека мало прилагательных, слов с уменьшительными и ласкательными суффиксами. Вместо этого она изобилует существительными и глаголами. Слышны нотки морализма, нравоучения и догматичного отношения ко всему вокруг. Это придает речи явную сухость.

*– Мистер Корд, инспектор считает, что вы насмехались над ним.*

*– Я не хотел этого, поверьте. Просто инспектор долго и нудно читал мне мораль, точь-в-точь как это делает моя жена. Я забылся на мгновение и сказал: «Да, конечно, дорогая». Вот и все.*

*Анекдот*

У людей первого эннеатипа часто можно наблюдать быстрый темп речи. Они как бы пытаются поскорее выложить самое важное в данной ситуации. И сделать это настолько быстро, чтобы оказаться практически незамеченными. Это дает им возможность избежать потенциальной критики в их адрес.

По той же причине люди первого типа мало жестикулируют и двигаются. Они зачастую выбирают одну удобную позу



и сидят в ней словно застывшие. Все это формирует в них некую зажатость. Внешне они действительно не производят впечатление раскрепощенных людей.

*Никаких объятий! Я англичанка. Мы выражаем чувства только к собакам и лошадям.*

*Из фильма «Чего хочет девушка»*

Зато их мысли могут быть очень смелыми и даже дерзкими. Такое впечатление, что все напряжение в поведении они компенсируют максимально возможной свободой в мыслях и чувствах. Это делает их новаторами в тех областях науки, искусства или бизнеса, где они реализуют свои таланты.

Как гарантированно узнать представителей первого энне-атипа? Обратите внимание на их взгляд. Глаза – зеркало души. И это не просто красивое выражение. Во взгляде этих людей мы видим отражение их природного дара мышления. Это талант проницательности.



Внешность может отличаться в зависимости от цвета кожи и страны происхождения, но этот взгляд не перепутаешь ни с каким другим. Он глубокий и пронизывающий. Про та-

ких людей говорят: «Видит насквозь». Когда они смотрят в глаза, возникает ощущение, что этот взгляд обнажает всю вашу суть. Вы чувствуете себя буквально голыми на площади.

Под таким пронзительным взглядом трудно врать, льстить, заискивать или запугивать. Собственно говоря, этого и не нужно делать, если перед вами проницательный человек. Можете не сомневаться, что в общении с ним вся ложь видна как на ладони.

*Меня никогда не сможет обидеть человек, которого я не уважаю. Так что расслабьтесь.*

*Автор неизвестен*

При всем этом, как правило, проницательные люди весьма корректны и не будут уличать вас во лжи. Скорее, такой человек сложит о вас нелицеприятное мнение и постарается избежать последующего общения с вами. Он просто молча исключит вас из своего списка «Допуск разрешен».

*Я не обижаюсь на людей, я просто меняю о них мнение. Можно вытащить человека из грязи, но нельзя вытащить грязь из человека.*

*Ли Харпер*

«Единицы» – перфекционисты, которые без устали шлифуют грубый алмаз до состояния безупречного бриллианта. Жизненное кредо такого человека – «Нет предела совершенству». Они строги к окружающим, но еще строже к самим себе.

«Мелочи создают совершенство. А совершенство не ме-

лочь». Эта фраза, приписываемая Микеланджело, отражает суть того видения мира, которое присуще человеку первого эннеатипа. Его внимание буквально заточено на мелочи. Во время общения с вами его взгляд то и дело будет задерживаться на различных мелких деталях вашей одежды, прически, позе тела и осанке. Он будет так же внимателен к вашим словам и действиям.

Когда два качества – проницательность и перфекционизм – объединяются внутри человека, он обретает удивительную склонность проникать в глубь вещей до тех пор, пока не достигнет совершенства. Он готов бесконечно улучшать все, чем бы ни занимался. Должно быть, именно так рождались шедевры Леонардо да Винчи и Микеланджело.

Напоследок отметим, что среди современных ученых множество представителей первого эннеатипа. Посмотрите на фотографии нобелевских лауреатов. Из сведений о том, за что они получили премию, вы едва ли поймете, что, собственно, им удалось открыть. Но одно бесспорно: эти люди смогли вытерпеть тысячу неудачных опытов, чтобы тысяча первый закончился триумфом.

## **Физиология мышления**

Желудок умнее мозга, потому что желудок умеет тошнить. Мозг же глотает любую дрянь.

*Чингиз Айтматов*

Луна оказывает сильное воздействие на желудочно-кишечный тракт человека первого эннеатипа. И этим воздействием можно объяснить болезни желудка, поджелудочной железы, кишечные инфекции и многое другое.

Для представителей первого эннеатипа характерна повышенная активность поджелудочной железы.

**Поджелудочная железа** (лат. pancreas) – один из самых важных органов пищеварительной системы человека. Она выделяет гормоны, которые специализируются на переработке пищи, попадающей в желудок.

В связи с особенной активностью поджелудочной железы человек первого типа как бы «переваривает» события, происходящие в его жизни. И это не просто красивый оборот речи. Если присмотреться, внимание «Луны» как бы сосредоточено в районе желудка.

Чрезмерные стрессы и потрясения приводят к тому, что ситуации и эмоции буквально «не перевариваются», вызывая спазмы кишечника и желчных протоков. В частности, поэтому среди представителей первого эннеатипа особенно распространены заболевания желудочно-кишечного тракта.

Переваривание предполагает разложение пищи на элементы, которые затем впитываются кишечником. Это находит отражение в психике человека первого эннеатипа. Он как бы расщепляет входящую информацию на элементы.

*– Как вам курица с выдержанным вином, нравится? – спрашивает официант клиента.*

*– Если честно, – отвечает тот, – то мне бы понравилось больше, если бы курица была такой же молодой, как вино, а вину было бы столько же лет, сколько курице.*

*Анекдот*

Процесс «переваривания» данных или впечатлений сводится к критическому способу мышления. Такое мышление отбрасывает все лишнее, не дотягивающее до идеала. В итоге выбирается самый лучший из предложенных вариантов.

## **Критическое мышление людей первого эннеатипа**

Критическое мышление – способ мышления, при котором человек ставит под сомнение поступающую информацию и собственные убеждения. Разум такого человека выбирает идеальный вариант из предложенных. Делает он это методом исключения всего, что не является важнейшим.



Например, в поступающей информации будет отмечаться все подозрительное, ненадежное, сомнительное и требующее тщательной проверки. В итоге такой человек сделает один выбор, но наверняка.

Что самое важное: такой подход человек с критическим

мышлением особенно рьяно применяет именно к себе. Он в высшей степени самокритичен. Никто не относится к самому себе с такой строгостью, как «Луна».

*Лишь самые разумные люди используют свою проницательность не только для оценки других, но и самих себя.*

*Мария фон Эбнер-Эшенбах*

Вы можете поставить удивительный эксперимент. Попросите человека с критическим мышлением рассказать, как прошел его день. Скорее всего, в ответ вы ничего не услышите, и вот почему. Вспоминая этот день, «единица» будет видеть исключительно моменты, в которых он вел себя неадекватно. Если же неидеально вели себя окружающие, человек с критическим мышлением с огромным удовольствием перемоем им кости.

Поэтому не удивляйтесь, если, общаясь с вами, такой человек успеет покритиковать себя еще до того, как вы раскритикуете его. Также он не упустит случая найти и ваши недостатки – но, скорее всего, деликатно промолчит о них.

*Себя судить куда трудней, чем других. Если ты сумеешь правильно судить себя, значит, ты поистине мудр.*

*Антуан де Сент-Экзюпери*

Еще один важный принцип поведения людей этого типа – пассивность, или отсутствие активного воздействия на окружающую среду. Пассивное отношение к пище (она перевари-



вается, только когда поступает в организм) целиком и полностью дублируется в способ мышления представителей первого эннеатипа. «Луны» не стремятся изменить окружающую среду, а больше склонны оценивать ее.

В системе эннеаграммы такой способ жизни характеризует «Лун» как пассивных и негативных. Процесс «переваривания» занимает очень много времени, что в глазах окружающих делает «Лун» медлительными, иногда даже слишком.

*Простите, у вас еще работает тот официант,  
которому я заказал отбивную?*

*Анекдот*

## Планетарное влияние

Вы действительно считаете, что Луна существует, только когда вы на нее смотрите?

*Альберт Эйнштейн*

В основе эннеаграммы лежит древнее знание. Оно утверждает, что люди различных типов находятся под влиянием небесных тел – планет, звезд, спутников.

В частности, проницательному типу мышления соответствует небесное тело **Луна**. По этой причине представителей этого типа и называют «Луны». Как именно планеты оказывают влияние, нам не известно. Возможно, со временем наука разгадает эту тайну человеческого организма. Мы уверены, что это не просто красивая аналогия. Например, влия-

нию Луны подвержены как природные явления, так и поведение и физиология человека. Спутник Земли управляет не только приливами и отливами, но и водным балансом в организме – это общеизвестный факт.



Пока же мы можем констатировать, что характер предста-

вителей первого эннеатипа во многом совпадает с характером Луны. Вот несколько наблюдений.

Когда мы смотрим на Луну, всегда видим одну и ту же сторону. Гравитационные силы Земли замедлили ее вращение, поэтому к нам она всегда повернута одной стороной.

Позиция небесного тела Луны по отношению к Земле отражается на поведении человека первого типа. «Луны» скрытны по своей натуре и всегда сохраняют за собой право на личное пространство и мнение. Люди лунного типа в общении с другими способны приоткрыться лишь немного, и то по делу или ради того, чтобы донести суть сказанного. Иногда их сравнивают с улиткой в ракушке. Это убежденные интроверты, которые не любят проявлять себя. При этом они всегда имеют свою скрытую сторону характера, о которой не знает никто, кроме них самих.

*Остановка. Подходит автобус. Интеллигентного вида человек пропускает всех вперед. Сам пытается зайти последним. И ему дверью придавливает шею. Автобус трогается.*

*– Б...ть!!! П...ц!!!...баный в рот!!! Стой...уй!!! О...ели пи...сы!!! Отвернете к е...ням же голову!!!*

*Водитель тормозит. Открывается дверь. Человек заходит в салон. Поправляет галстук и говорит вполголоса:*

*– Извините. Был напуган.*

*Анекдот*

Порой в необычных ситуациях лунный тип ведет себя со-

вершенно непредсказуемо. Никогда не знаешь, чего ожидать от этого тихого и спокойного человека. Не зря существует поговорка: «Бойся гнева тихого человека».

*Даже не знаю, что мне нравится больше: собирать грибы или тихо ходить по осеннему лесу с ножом в руке.*

*Анекдот*

Планетарными влияниями объясняется еще одно свойство людей первого эннеатипа. С одной стороны, они очень ранимы. С другой – именно они обладают крайне высокой сопротивляемостью.

Так, на поверхности Луны огромное количество метеоритных кратеров. Причиной этого является отсутствие атмосферы. А точнее, Луна имеет очень тонкую и хрупкую атмосферу, которая называется экзосфера.

Такая особенность спутника Земли напрямую находит свое отражение в характере человека первого эннеатипа. Это хрупкие на вид люди, которые нуждаются в защите, заботе и опеке. Не имея атмосферы, Луна как бы лишена защитного поля. Поэтому человек-«Луна» всегда чувствует особую уязвимость при взаимодействии с другими людьми.

*Я человек, для которого уединение жизненно необходимо.*

*Чарльз Буковски*

«Лунам» намного комфортнее и безопаснее находиться в уединении. Любое неосторожное замечание или оценка глу-

боко ранит людей первого эннеатипа.

*Порою жизнь – это исключительно вопрос наличия чашечки кофе, а также того уединения, которое она дает.*

*Ричард Бротиган*

В то же время лунная кора и скалы отличаются необыкновенно высоким уровнем содержания титана. По оценкам российских ученых, толщина слоя титана составляет 30 километров. Этот слой крайне прочного вещества не позволяет метеоритам проникать в центр Луны. Даже кратеры диаметром 150 километров не входят более чем на четыре километра в глубь поверхности. Эта особенность необъяснима с точки зрения нормальных наблюдений, в соответствии с которыми на Луне должны были бы существовать кратеры по меньшей мере 50-километровой глубины.

То же самое свойство проявлено в характере людей Луны. Человек этого типа имеет очень крепкие нервы и железную волю. Он способен «держат оборону» в самых сложных ситуациях дольше всех эннеатипов в эннеаграмме. И это именно тот человек, который ставит перед собой цель и достигает ее, преодолевая любые трудности.

## **Типичные фразы**

Люди первого типа предпочитают уединенность общению. «Луны» действительно рады, когда их никто не беспокоит.

коит. Это один из немногих эннеатипов, которого уединенность делает счастливым. В одиночестве они чувствуют себя спокойно, защищенно и безмятежно. Они рады, что наконец-то могут сосредоточиться на своих задачах и целях. Слава богу, никто не отвлекает, не подгоняет, не пытается помочь или развеселить.

*Некоторые люди как облака. Как уйдут – сразу такой отличный денек.*

*Крик души человека первого эннеатипа*

Вот несколько фраз, по которым вы можете с огромной вероятностью понять, что имеете дело с «Луной».

- «Холодно стало спать. В раздумьях, то ли купить второе одеяло, то ли замуж пора. Мужик, конечно, обнимет, но одеяло зато не бесит».
- «Неспособность наслаждаться всеми прелестями одиночества подталкивает нас на ущербные отношения со всякими дебилами».
- «Ограниченный склад ума и фееричная тупость все-таки делают свое дело».
- «У меня день рождения... Слава богу, никто не пришел».
- «Хотите сделать меня счастливым – оставьте меня в покое».
- «Лучшая в мире компания – это я сам».
- «Не лезьте ко мне, занимайтесь собой».
- «Он молчит. Я молчу. Нам хорошо вместе. Мы понима-

ем друг друга».

- «Терпеть не могу суету и болтовню».
- «Люблю краткость в мыслях и лаконичность в действиях».
- «Все должно быть идеальным. Как жаль, что это никогда не удастся до конца».
- «Ребята, я на выходных в Питере буду. Если кто-то захочет потусить, ну и тусуйте, оставьте меня в покое».

Критики первыми чувствуют, что нить разговора утеряна и необходимо вернуться к точке отсчета. Они обязательно дадут знать, если разговор слишком затянулся и пора расставить точки над «і». Именно поэтому они так ценят лаконичность. Ведь лаконично выраженная мысль практически идеальна для понимания. И ее сложно подвергнуть критике.

Вот еще несколько типичных высказываний людей с этим типом мышления.

- «Ну и к чему мы пришли путем столь длительного обсуждения?»
- «Какова суть происходящего?»
- «В чем смысл сказанного?»
- «Давайте перейдем к делу».
- «Все и так понятно».

А это любимые поговорки «Лун»:

- Краткость – сестра таланта.
- Молчание – золото.
- Тише едешь – дальше будешь.

- Суета нужна только при ловле блох.

## «Луна» и чувство юмора

Проницательность ума – это совесть остроумия.

*Жан Поль Рихтер*

«Луны» сдержанны в чувствах и порой совершенно не умеют их выражать. Часто улыбка на лице представителя этого эннеатипа больше напоминает неестественную натянутую гримасу. Все это потому, что юмор мало радует самих «Лун».

Другое дело – сарказм. Саркастические шутки способны действительно рассмешить «Луну» от души. Ведь они так характерны для человека, обладающего критическим мышлением.

*Критик язвительно говорит художнику:*

*– Хотите знать мое мнение о вашем полотне? Оно не стоит ровным счетом ничего!*

*– Верю, – скромно ответил художник, – но тем не менее я готов его выслушать!*

*Анекдот*

Именно поэтому люди данного эннеатипа обожают английский юмор. Отличительная смысловая черта типичного английского анекдота – невозмутимость при неправдоподобных происшествиях и удивление мелким деталям на фоне общей абсурдности.



Вот типичный английский анекдот:

В бар заходит посетитель и заказывает две порции виски и одну порцию содовой. Выпив и расплатившись, он поднимается по стене, проходит не спеша по потолку, спускается по противоположной стене и выходит в дверь. Все поражены и обращают на бармена недоуменные взгляды.

«Как странно, – говорит он, – этот человек всегда заказывал одну порцию виски и две – содовой».

Еще один подобный анекдот:

Два англичанина играют в гольф. Один долго прицеливается и никак не может ударить.

– Я сегодня не уверен в себе, – как бы оправдываясь, говорит он. – Боюсь, что не попаду. Там вдали стоит моя жена.

– Да, – соглашается второй, – с такого расстояния трудно попасть.

Часто люди лунного эннеатипа просто и остроумно констатируют факты или выражают свои мысли.

– Было бы здорово, если перед новыми знакомствами можно было проверять людей, как арбузы: постучал по голове, и все про них сразу стало ясно.

Баня, а через дорогу раздевалка.

– Можно с вами познакомиться?

– Нет. Мне с вами будет скучно, а вам со мной непонятно.

– Почему?

– Потому что мне уже скучно, а вам уже непонятно.

– Есть же люди, которых ничего не тревожит и у которых нет проблем?

– Есть, конечно!

– И как их узнать?

– Просто. Они на большом пальце ноги носят бирку с фамилией.

Иногда сарказм людей первого эннеатипа имеет утонченные формы, а иногда приобретает довольно мрачные оттенки:

– Здравствуйте, бесплатный доктор!

– Прощайте, безнадежный больной.

Жили они бедно. Потом их обокрали.

Мой уровень сарказма достиг такого уровня, когда даже я не знаю, шучу я или нет.

Розовые очки бьются стеклами внутрь.

## **Сильные и слабые стороны характера**

Люди первого эннеатипа обладают большим количеством преимуществ. Если в вашей команде есть «Луна», вы можете смело опираться на множество сильных сторон этого типа мышления. Представитель лунного типа:

- полезен при выборе самого сильного аргумента в переговорах;
- способен отметить все лишнее при мозговых штурмах, экономя ресурсы;
- быстро и точно делает вывод в процессе длительных командных размышлений;
- всегда помнит о сути происходящего, ясно и коротко выражает главную мысль;
- практичен, прагматичен, осторожен и нетороплив;
- безупречно лаконичен, умеет ценить ваше и собственное время.

В то же время помните о слабых сторонах человека с этим типом мышления. А именно:

- он резок в высказываниях, если ситуация кажется ему несправедливой, не отвечает его ожиданиям, а собеседник бестактен;
- в погоне за идеалом и практичностью упускает возможности, которые часто кроются в мечтах и находятся на стадии идей;
- четко улавливая суть, упускает содержание разговора в целом, не помнит, кто и что говорил в какой-либо момент;
- злость и гнев могут наполнять его речь, действия и настроения; часто возникая, эти эмоции создают в нем устойчивое неприязненное отношение ко всем окружающим людям и к себе;
- преданный своему жизненному кредо, он в поисках иде-

ала склонен загонять себя и других;

- находится в постоянном противоречии по отношению к окружающим. Будет отвергать ваше предложение, даже если оно более рационально – только потому, что на каждое ваше предложение у него будет рождаться свое, более близкое к идеальному (как он считает).

Важнейшее противоядие при взаимодействии с человеком, обладающим критическим мышлением, можно сформулировать так: «Луна» не может не выражать критику в своих словах или поступках. Мы по ошибке воспринимаем критическое мышление как негативное отношение к нам лично и обществу в целом. На самом же деле критичность не является личным отношением и вообще не содержит в себе эмоций. Это просто мышление о вещах, ситуациях и людях методом исключения.

Часто только привычка принимать все на личный счет и чувство собственной важности мешают нам конструктивно взаимодействовать с критично мыслящими людьми.

Вот к чему вы должны быть готовы в общении с человеком, обладающим критическим мышлением:

- разговор, скорее всего, начнется с критики происходящих вокруг процессов, ситуаций и отдельных личностей;
- если вы поделитесь своими идеями или соображениями, первое, что получите в ответ – критику большей части того, что собеседник услышит от вас;
- человек, обладающий этим типом мышления, очень лю-

бит давать советы, здесь он за словом в карман не полезет;

- у него всегда есть свое особое мнение о происходящем и о вас;
- краткость и сдержанность – сестры его таланта, поэтому разговор будет короткий, ясный, результативный;
- он практически всегда будет иметь свое мнение, плавно переходящее в суждение по любому поводу;
- если вы работаете с ним в команде, этот человек не оставит вас в покое ни днем, ни ночью, пока вы совместно не достигнете идеального результата. Если в процессе этой командной игры он разочаруется в вас, то продолжит и завершит работу сам, но всегда будет помнить об этом и иметь о вас особое мнение.

## Как общаться с «Луной»

Говорить не думая – все равно что стрелять не целясь.

*Мигель де Сервантес Сааведра*

Чтобы перечисленные выше особенности критического мышления не встали между вами и представителем первого эннеатипа, предлагаем вам несколько способов эффективного и бесконфликтного общения.

**1.** Доносите мысли аргументированно, безэмоционально, конструктивно и по факту. Если вы хотите конструктивного диалога, вам придется сначала «высушить» все свои эмоции

по отношению к предмету беседы. Затем выделить главное и второстепенное. Причем второстепенное можно сразу отбросить. Сконцентрируйтесь на главном и переходите сразу к сути разговора.

Приведем пример неэффективной подачи информации человеку с критическим мышлением в бизнес-отношениях.

– Привет. Как я рада тебя видеть! Представляешь, у нас все получилось. Мне нужно многое тебе рассказать. Мы нашли спонсора, и он готов финансировать наш проект. Сегодня вечером встречаемся, и нужно многое обсудить. А потом обязательно отпразднуем.

В этой фразе слишком много эмоций, которые непонятны «Луне». Кроме того, эти фразы недостаточно конкретны. Вот как можно эффективно подать ту же самую информацию человеку первого эннеатипа:

– Привет. Спонсор одобрил финансирование нашего проекта. Сегодня в 19:00 состоится встреча с ним в нашем офисе. Мы обсудим все детали сотрудничества.

Вот пример неэффективного общения с человеком критического мышления в личных отношениях:

– Дорогой, какой замечательный день! Я так счастлива! Боже, как же нам повезло, что мы купили такой прекрасный дом! Уже слышу в нем детский смех и вижу, как играют наши дети. Мы обязательно пригласим всех наших друзей на новоселье...

На эту речь человек типа «Луна» отреагирует вежливой

улыбкой и поцелуем, но радости она у него не вызовет. Скорее наоборот, ваши слова вселят в него излишнее чувство тревоги. Другое дело – вы сказали бы так:

– Дорогой, моя мама сказала, что ты выбрал самый лучший дом из всех. Сейчас мы сделаем ремонт, обставим его мебелью. И в первую очередь приведем в порядок твой кабинет. В нем ты сможешь работать. И туда никто не будет входить без твоего разрешения.

Это сделает человека-«Луну» действительно счастливым – ведь воплотится его заветная мечта об уединенности.

2. Есть люди, которые любят слушать отзывы о себе. В случае «Луны», наоборот, необходимо избегать прямой похвалы и критики. Человек такого типа не доверяет позитивным отзывам, а негативные переживает слишком болезненно – даже если не подает вида. Происходит это потому, что первый эннеатип самокритичен и считает, что во многом не дотягивает до идеала.

Но выход есть. Можно похвалить так, чтобы этот человек вам поверил. Делать это нужно через третьих лиц. Вот эффективная фраза для личных отношений: «Вчера общалась с твоей подругой, она тебя хвалила». А вот выражение, уместное для деловых: «Тебя отметили коллеги как профессионала высокого класса».

При такой подаче информации «Луне» будет сложно найти изъян. Ведь в представлении морально устойчивого человека первого эннеатипа говорить об отсутствующих неэтич-

но. А значит, и возразить нечего.

**3.** От людей с данным типом мышления не стоит ожидать быстрого ответа и принятия решений, всегда давайте им в два-три раза больше времени для ответа, нежели дали бы самому себе. Это важно, если вы хотите получить позитивный ответ или результат. Если же вам нужно получить ясное «нет» – наоборот, максимально сократите время для принятия решения. Например: «Тебе нужно срочно дать ответ. Ты согласен или нет взяться за эту работу?» В девяти случаях из десяти вы услышите в ответ: «Нет!».

**4.** Человек лунного эннеатипа часто не реагирует на происходящие события и внешне выглядит как интроверт. Так происходит потому, что он находится во внутреннем диалоге. То есть внутри «Луна» может спорить с воображаемым собеседником или активно не соглашаться с происходящим. Внутренний диалог практически полностью поглощает внимание представителей первого эннеатипа. Мало что может заставить его выглянуть наружу и хотя бы на минуту покинуть свой внутренний мир. Как правило, совершить такой шаг его побуждает несовершенство среды. Поэтому, если вы хотите привлечь внимание такого человека, вам в буквальном смысле нужно сделать что-нибудь неподобающее, неадекватное, из ряда вон выходящее. Тогда он обязательно сосредоточит внимание на вас.

**5.** Если вы хотите подружиться с человеком данного типа мышления, оставьте его в покое. Эти люди ценят свое лич-



ное пространство. Постарайтесь не быть навязчивым и не лезьте к нему в душу. Лучшей формой общения будет совместное молчание, созерцание или краткий диалог по сути вопроса.

## **Истории из жизни людей первого эннеатипа**

Вот несколько историй людей, которые, пройдя индивидуальный коучинг, определили собственный эннеатип как первый в эннеаграмме и выявили свой стиль мышления как критический.

Посмотрите, как проявляется тип критического мышления в обычной жизни.

### **Елена, 35 лет**

«Я работаю инженером по качеству программного обеспечения. Моя основная задача – находить ошибки разработчиков, помогая продукту становиться правильно функционирующим, безотказным и более совершенным.

Я нигде этому не обучалась и не проходила специализированные курсы, не читала кучу литературы... Я просто всегда вижу, что и где не так. Я даже могу не знать функционала системы и того, как это должно работать. Но то, что это не работает как следует, я просто ВИЖУ. Замечаю недостатки, от мелких дефектов до ошибок проектировщиков.

Сейчас мы разрабатываем объемный продукт несколькими командами. Обычно я нахожу ошибки не только наших разработчиков, но и других команд, в которых инженеры по качеству имеют меньшую страсть к поиску несовершенств. Продукт с каждым днем становится все совершеннее, ведь убираются все слабые звенья системы. Риски стремятся к нулю.

Работая, я всегда помню, что пользователи иногда могут быть очень хитрыми. Они только и думают, как бы что-нибудь сломать. Но не тут-то было! Все предусмотрено! Все негативные варианты проверены, протестированы самые странные, причудливые комбинации действий. Качество гарантировано».

### **Наталья, 31 год**

«Как представительница прекрасного пола, я очень люблю новые наряды. Всегда и везде желаю выглядеть безукоризненно и элегантно. Но раньше я могла обойти пять-десять гипермаркетов, примерить множество вариантов, но так ничего и не выбрать. Не нравится!

Вы же видите, что этот цвет недостаточно желтый. Хотелось бы именно лимонный, как настоящий спелый лимон. Тут замок вместо пуговиц, тут вырез не той глубины... Да, форма выреза та, но ведь он должен быть немного меньше! Тут карманы лишние. А это выглядит слишком просто. А это слишком дорого... Нет, цена нормальная, но не за такую

вещь... А эта полоска тут вообще ни к чему, в целом вещь хорошая, но эта деталь все портит.

В итоге я могла несколько месяцев (!!!) выбирать какое-нибудь одно платье. К желаемой вещи всегда применялся многокритериальный анализ (в среднем около девяти пунктов) и всегда один-два-три пункта не набирали позитивных очков.

В итоге не было счастливых и радостных покупок, а было лишь впустую потраченное время и недовольство. Только начав осознавать свой тип мышления, я в принципе стала задаваться вопросом не «чего я НЕ хочу?», а «чего я ХОЧУ?».

## **Три уровня мышления**

### **Стандартный уровень**

В конце XVIII века в западной культуре доминировал романтизм. Поэты и художники призывали человечество отказаться от обыденности и вернуться к природе, а через нее – к ярким чувствам и божественному началу в себе. Символом эпохи стал падший ангел – согрешивший, но не безнадешный. Аристократия упивалась спектаклями, в которых воспевалась чистая любовь непорочного пастуха и невинной пастушки.

Возможно, когда-то землю действительно населяли пас-

тухи, воплощавшие в себе все самое прекрасное, что может быть в человеке. В наши времена, к сожалению, трубопроводчик редко цитирует Гете, а падшие ангелы обычно продолжают падать. Посмотрите фильмы и сериалы, загляните в Интернет – перед вами предстанет далеко не романтический облик огромного числа людей.

*Девяносто пять процентов людей на Земле – инертная масса. Один процент составляют святые и еще один – непроходимые кретины. Остается три процента – те, кто могут чего-то добиться... и добиваются.*

*Стивен Кинг*

Мы никого не хотим обидеть, но таковы факты. Большая часть человечества вместо здравого рассудка руководствуется шаблонами. Это не плохо и не хорошо. Это означает, что люди мыслят так же, как большинство. Что, по сути, трудно назвать мышлением. Мы называем такой уровень развития IQ стандартным. Между тем любой из нас часто живет именно так. Это происходит из-за стремления расслабиться, свойственного всем. Отличие в том, что люди с более высоким уровнем IQ способны по собственной воле включать самостоятельное мышление и вырываться из шаблонности. Обладателю стандартного IQ это сделать очень сложно.

*– Розочка, я понял, что мне таки пора что-то менять в жизни!*

*– И шо теперь? Ты сядешь на телевизор и станешь*

*смотреть диван?*

*Анекдот*

Каждый эннеатип имеет свои особенности стандартного мышления. Это означает, что у первого типа есть один набор механических реакций, у второго – другой, и так далее. Игра этих качеств создает иллюзию многообразия мира – получается словно калейдоскоп, в котором песчинки создают космические узоры. На самом деле, если присмотреться, это всего лишь десять типов реагирования.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.