

Галина Шабшай  
Ефим Шабшай

# ТИПЫ ТЕЛА — ТИПЫ МЫШЛЕНИЯ

думай в стиле

## “UPGRADE”.

стратегии гениальности

Галина Шабшай

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

ИГ "Весь"

2017

УДК 159.9  
ББК 88+88.5

## **Шабшай Г.**

Типы тела – типы мышления. Думай в стиле «Upgrade». Стратегии гениальности / Г. Шабшай — ИГ "Весь", 2017

ISBN 978-5-9573-3133-9

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.

УДК 159.9  
ББК 88+88.5

ISBN 978-5-9573-3133-9

© Шабшай Г., 2017  
© ИГ "Весь", 2017

## Содержание

Предисловие. Если вы впервые узнали об эннеатипах	7
Кому рекомендуется эта книга	8
Как читать эту книгу	9
В чем универсальность этого эннеатипа	10
Два открытия, которые могут изменить ваше мышление	12
Как использовать знания об эннеатипе	14
Взгляд в будущее	17
Часть I. Теория эннеатипов	18
Глава 1. Алгоритм определения эннеатипа	18
Глава 2. Три уровня возможностей мышления человека	24
Стандартный уровень IQ	25
Индивидуальный уровень IQ	28
Гениальный уровень IQ	29
Что такое гениальность и как ее достичь	30
Часть II. Описание эннеатипов	33
Глава 1. Первый эннеатип	33
Внешность	34
Поведение	35
Физиология мышления	37
Критическое мышление людей первого эннеатипа	38
Планетарное влияние	39
Типичные фразы	41
«Луна» и чувство юмора	42
Сильные и слабые стороны характера	43
Как общаться с «Луной»	45
Истории из жизни людей первого эннеатипа	46
Три уровня мышления	47
Стандартный уровень	47
Индивидуальный уровень	54
Гениальный уровень	64
Глава 2. Второй эннеатип	70
Внешность и поведение	71
Физиология мышления	73
Вариативное мышление людей второго эннеатипа	74
Упражнение для понимания вариативного мышления	75
Планетарное влияние	75
Качества характера эннеатипа «Меркурий»	77
Незаменимый помощник	77
Чувствительность, гордость и мстительность	77
Любовь. Потребность в отношениях	78
Страх одиночества	79
Красноречивость и болтливость	79
За что мы любим «Меркуриев»	80
Типичные фразы	80
Секреты эффективного общения со вторым эннеатипом	81

Три уровня мышления человека второго эннеатипа	81
Стандартный уровень	81
Индивидуальный уровень	87
Гениальный уровень	91
Глава 3. Третий эннеатип	95
Внешность	95
Конец ознакомительного фрагмента.	96

# 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 поведением 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 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.

Джоэл 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 рады 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 бизнес-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 эннеатипе

### В личном развитии

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

Почему, зная эннеатип изнутри, легче освоить тот или иной способ мышления? Да потому, что, читая об эннеатипе, 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 эннеатип изнутри, вы начинаете чувствовать его и думать, как он. Например, читая главу о пятом эннеатипе, 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 название 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 использовать 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 принесет 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 наблюдения 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 энеатипологии.

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

Знание энеатипологии 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». Употребляя 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 энеаграмме являются оптимистами, некоторые – пессимистами.

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

- активные энеатипы могут быть позитивными или негативными;
- пассивные энеатипы 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 менять 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.

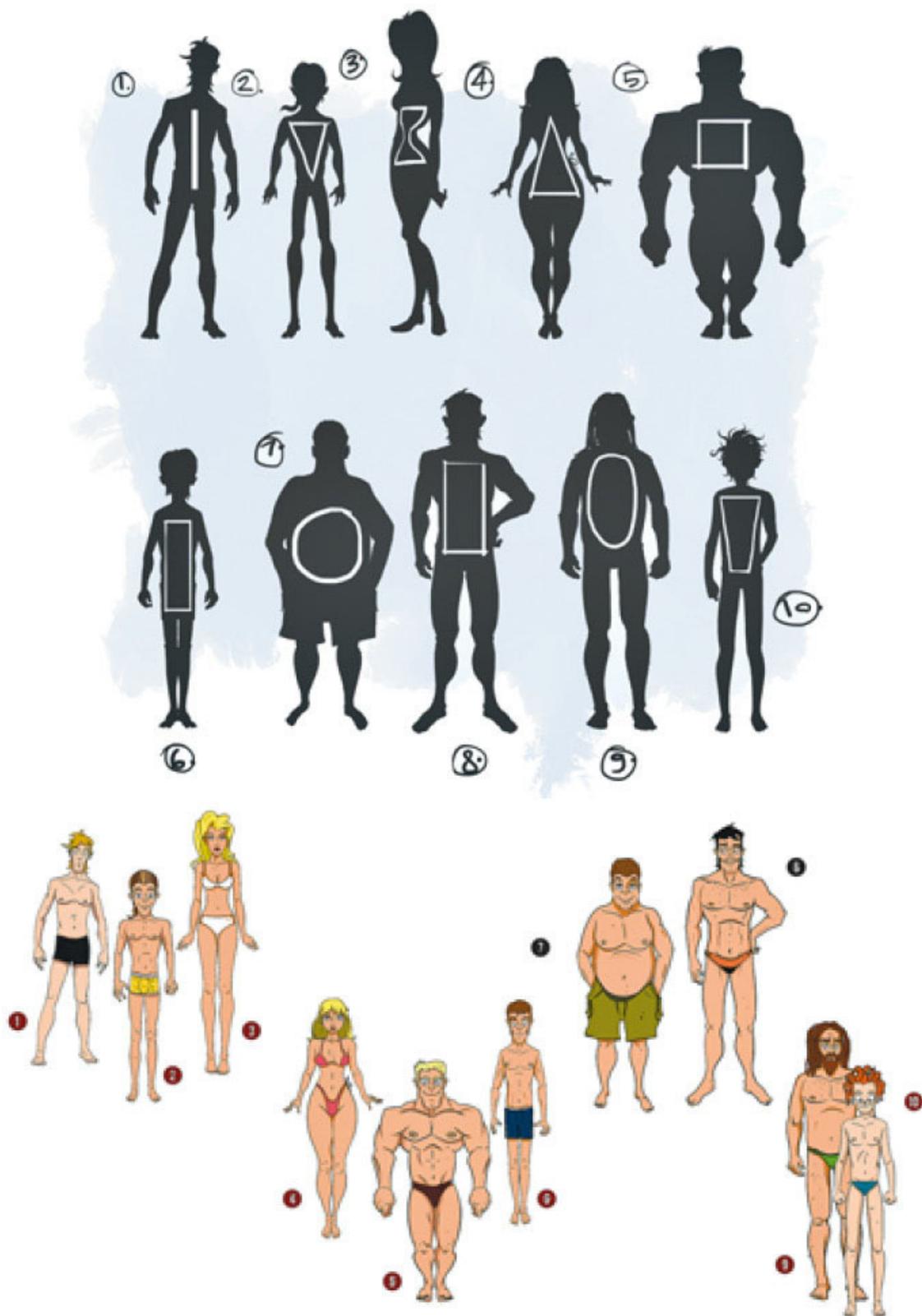
Гармония взаимодействия в мире построена на разнообразии проявления типов. Ведь только представьте себе, что все вдруг начали бы активно влиять на все и вся, при этом мысля исключительно позитивно. Очень скоро наступил бы хаос. Миру нужны все типы людей.

**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, 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 психонейроэндокринологией – 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



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 течение 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 переливания 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 нестандартных ситуациях, в условиях кризиса или неопределенности;
- отсутствием карьерного роста.

*Прораб показывает заказчику объект – широчеееннныый 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 рекламу».

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 наблюдайте 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 возможностей. 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 подра-

жать 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 приобщаются 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 пространство, 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 поисках 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 убиении 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 личности 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 только пристальнее взглянуть 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 проявить 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, индивидуального 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



**Тип мышления** – критический

**Тип фигуры** – линия

**Тип характера** – пассивный / негативный

**Активная железа внутренней секреции** – поджелудочная 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 высокими 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 брюнетками, 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 бук-

важно 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 суэта» 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.

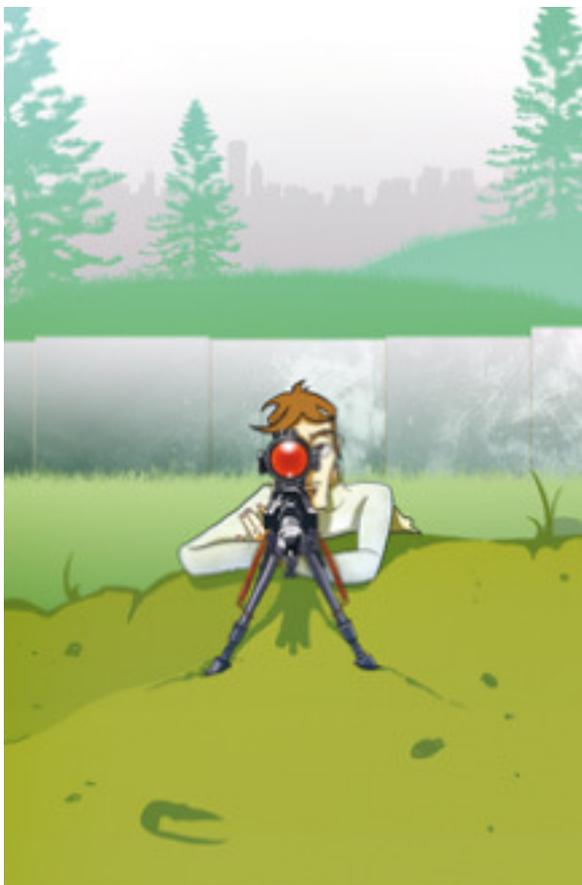
По той же причине люди первого типа мало жестикулируют и двигаются. Они зачастую выбирают одну удобную позу и сидят в ней словно застывшие. Все это формирует в них некую зажатость. Внешне они действительно не производят впечатление раскрепощенных людей.

*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 максимальной 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 энеатипа? 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 пронизательности.



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 таких 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 пронизательный 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 усталости 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 мелочь». 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, позы 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 перемочет 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 переваривается, только когда поступает в организм) целиком и полностью дублируется в способе 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, влиянию 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 представителей 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 ти...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 совершенно 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 глубоко 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 «держать 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. 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 понимаем 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 удается 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;
- безусловно 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 идеала 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 любит 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 неэтично. 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 личное 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-девять 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 безнадежный. Аристократия упивалась спектаклями, в которых воспевалась чистая любовь непорочного пастуха и невинной пастушки.

Возможно, когда-то землю действительно населяли пастухи, 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.

Стандартный уровень мышления человека первого эннеатипа характеризуется тремя признаками:

- склонностью к вынесению критических суждений;
- морализмом;
- своеволием.

Как и у любого человека со стандартным уровнем IQ, само качество мышления в данном случае является скорее деструктивным. Если три названных черты доминируют в жизни «Луны», то этот человек гарантированно пойдет путем брюзги, критикующего всех и вся и еще больше запирающегося в своих догмах.

## Вынесение критических суждений

Суждение означает застывшее состояние ума. Пока вы судите, вы не растете, не развиваетесь. И ум всегда требует суждений, потому что находиться в процессе развития всегда рискованно и неудобно.

*Ошо*

Это первый признак, по которому можно узнать человека первого эннеатипа со стандартным уровнем мышления.

Суть этого качества в том, что критика себя и окружающих соединяется с яркой негативной эмоцией по отношению к предмету суждения. Вот типичные примеры таких реакций:

- «Весь мир – дерьмо».
- «Они дебилы».
- «Дурдом!»
- «Бред!»
- «Сволочи!»
- «Все пропало!»

«Луны» не осуждают намеренно. Наоборот, внутри себя они уверены, что отстаивают некие светлые идеи. Поэтому важнейшим является то, в чем такой человек нашел свой идеал. Это может быть идея коммунизма или католицизма – неважно, какая именно. Важно другое. С точки зрения главенствующей идеи человек как бы сортирует всех людей и все явления на правильные (соответствуют идеалу) и неправильные (не совпадают с идеалом и, соответственно, не имеют права на существование). Такую же градацию человек применяет по отношению к себе – своим мыслям, чувствам, поступкам.

*Не судите, да не судимы будете.*

*Евангелие от Матфея, 7:1*

*Человек всегда шире любого твоего суждения о нем.*

*Дмитрий Емец, Мефодий Буслаев*

Заметьте, что суждение явно отличается от мнения. Такая функция разума, как формирование мнения, требует гораздо больших усилий, чем ассоциативная реакция, которой является суждение. Мнение необходимо сложить, предварительно обдумав входящую информацию. Наконец, мнение в большей степени предполагает наличие мысли, а не яркой эмоции.

Суждение же не требует обдумывания. Это просто реакция – возникающая, если новая информация соответствует или не соответствует той, что уже имеется в голове выносящего суждение. Тот, кто выносит суждение, не приемлет всего, что противоречит шаблону. И приемлет все, что соответствует шаблону.

*Тяжело спорить с психиатром. Ты ему мысль, а он тебе – диагноз.  
Анекдот*

Например, на «полочке» стандартно мыслящего мужчины-«Луны» лежит информация о том, что сексуальные меньшинства – это зло для человечества. Он будет выносить суждения по отношению к геям и всем, кто терпимо к ним относится. Такой человек наверняка будет готов даже участвовать в демонстрации за запрет сексуальных меньшинств – вместе с такими же, как он.

Наверняка в этом мире найдется другой мужчина-«Луна», защищающий права секс-меньшинств. Гомофобы вроде первого персонажа будут его раздражать. Эта «Луна» может даже искренне участвовать в гей-параде.

На первый взгляд, суждение носит катарсический характер. Кажется, что человек сейчас выскажется и ему станет легче на душе. На самом деле это механизм, который усиливает сам себя. Уже через неделю вынесение критических суждений принимает характер стойкой привычки, а через месяц судящий человек начинает окончательно видеть мир в черных тонах.

Ловушка состоит в том, что на первый взгляд суждение всегда обоснованно. Люди действительно ведут себя неправильно, погода действительно мерзкая, поезд действительно опаздывает. Человек с критическим мышлением буквально заточен на то, чтобы найти негатив в любых проявлениях среды и самого себя.

С годами «Луна» со стандартным мышлением все чаще ищет доказательства того, что жизнь не идеальна. И, конечно же, она их находит. В старости брюзга обижен на жизнь и обвиняет весь мир в собственных неудачах. «Люди сволочи! Всех ненавижу! Мешают мне жить!» – вот что думает такой человек об окружающих.

Интересен тот факт, что подобные суждения человек на стандартном уровне мышления выносит и по отношению к самому себе. «Я не сумел. Я тупой безнадежный неудачник. У меня ничего не получится» – таковы главные мысли брюзги о себе.

Это качество не несет его обладателю никакой пользы. А значит, от него можно и нужно отталкиваться, чтобы открыть внутри себя новые возможности.

Победа над склонностью выносить суждения может начаться с небольших ситуаций. Например, гомофобу-«Луне» нравится музыка Элтона Джона или Джорджа Майкла. В его голове может возникнуть мысль, которая в корне противоречит первичному суждению про геев. Так суждение перерождается в мнение – более конструктивное и способное объединить внутри себя противоречия.

Итак, суждение – это ассоциативная реакция, которая является признаком стандартного уровня мышления. Мнение – это волевое усилие интеллекта, которое возможно только на более высоких уровнях IQ.

*Культурный человек не скажет вам: «Засунь свое мнение себе в задницу». Он скажет: «Облачайте свои суждения в более мягкие формы».  
Анекдот*

## Морализм

*Вы там не мерзнете? На вершинах ваших моральных устоев.  
Из фильма «Аббатство Даунтон»*

Вторым признаком стандартного уровня мышления человека первого типа является ярко выраженный морализм.

Это простое и логичное продолжение первого качества – склонности выносить суждения. Морализм проявляется как эмоциональная претензия к поведению окружающих.

Человек этого типа судит других на основе своих устоявшихся принципов морали. А причиной такого отношения может быть неподобающее, по мнению моралиста, поведение:

- вы громко рассмеялись в общественном месте или прилюдно – в библиотеке, кафе, офисе, во дворе дома, в гостях и т. п.;
- вы откровенно говорите об интимных подробностях;
- вы слишком явно выражаете себя на фоне других и не сдерживаете своих эмоций;
- рассказанная вами история непристойна;
- цвет вашей одежды слишком яркий и не подходит к текущей ситуации;
- платье слишком короткое и облегающее.

Этот список претензий к другим может быть бесконечным.

Ровно с такой же строгостью блюстители морали относятся к себе. Как вы понимаете, это невероятно сковывает обладателя данного качества. Так как морализм не является природным и органичным для человека, «Луны» часто выглядят глубоко подавленными и зажатými.



*Сама по себе мораль вредна и противоречит жизни, но она полезна как орудие подчинения людей, как способ их примирения с нуждой и лишениями, с властью.*

*Фридрих Ницше*

Очень часто такой человек впадает в эмоциональные состояния негодования, злости, обиды и самосожаления. Это негодование из-за возникшей ситуации, ведь теперь изменился привычный порядок вещей. Злость на того, кто это сделал. Обида на того, кто не оправдал ожиданий «Луны», причем часто таковым бывает она сама. Самосожаление из-за того, что теперь придется все исправлять или вообще переделывать.

Такие переживания характерны для стандартно мыслящих «Лун». Счастливыми их не назовешь. Единственный выход здесь – это преодоление собственной шаблонности. Осознав собственное стандартное мышление, «Луна» может принять решение повышать уровень своего IQ.

Да и есть ли здесь из чего выбирать? Какой же разумный человек захочет оставаться жертвой обстоятельств и собственных предрассудков?

*Сейчас многие посещают церковь в свободное от грехов время.*

*Из анекдота*

Еще одно явное проявление морализма – это чувство, что на вашу долю выпало больше страданий, труда, обязанностей, чем на долю другого человека. Это довольно устойчивое и гнетущее самосожаление. В таком случае необходимо вспомнить, что жизнь дает нам ровно столько, сколько мы способны переварить, и ни на грамм больше. Есть очень точное высказывание Джека Ма, очень успешного бизнесмена из Китая, который по своему эннеатипу является «единицей» и, судя по всему, столкнулся в жизни с проблемой самосожаления и преодолел ее: «Если вы иногда позволяете себе понуть, в этом нет ничего страшного. Если вы впадаете в депрессию регулярно и часто жалуетесь на жизнь, то это становится похоже на алкоголизм – чем больше вы пьете, тем сложнее становится. На вашем пути к успеху вы заметите, что успешные люди не жалуются и не ноют».

## Своеволие

Упрямство – вывеска дураков.

*Яков Княжнин*

Третьим признаком стандартного IQ людей первого эннеатипа является своеволие.

Своеволие – склонность человека принимать решения вопреки здравому смыслу. Обычно это качество проявляется как упрямство или потакание собственной прихоти.

*В ресторане джентльмен заказывает одну порцию виски, затем вторую, затем третью, в конце концов заплетающимся языком просит принести четвертую, на что официант ему говорит:*

*– Простите, сэр, но, по-моему, вам уже достаточно!*

*На это джентльмен отвечает:*

*– Простите, но я все прекрасно соображаю и вижу.*

*– И что же вы видите, сэр?*

*– Я вижу, как в открытую дверь входит кошка, и вижу, что у нее два глаза!*

*– Сэр! Но эта кошка уходит!*

*Анекдот*



Наблюдая за человеком первого эннеатипа, несложно заметить: почти все, что вы предложите «Луне» сделать, она воспримет как прямое указание поступить совершенно наоборот. Именно своеволие диктует ей, что нужно поступить противоположным образом.

*Ты ему вдоль, а он – поперек.*

*Ему говорят: «Стрижено», а он – «Брито».*

*Пословицы*

Столкнувшись с этим качеством, можно отлично усвоить антонимы. Вы предложите человеку сесть – он встанет и будет нависать над вами. Предложите пройти вперед – отступит назад и станет пропускать вперед вас.

Примечательно, что сам человек первого типа не может справиться с этой реакцией, даже если понимает, что своеволен.

*Слабый ум порождает упрямство.*

*Народная мудрость*

В чем же секрет такого поведения? Дело в том, что на стандартном уровне у «Луны» очень мало энергии. Она вся уходит на злость, обиду, самосожаление и вынесение критических суждений. Единственный способ обрести силы в этом состоянии – как бы оттолкнуться от окружающей среды. Это подобно спуску с горы на санках: чтобы поехать, нужно как следует оттолкнуться.

Человек первого эннеатипа действительно отталкивается от среды, судя, обижаясь и сопротивляясь всему происходящему вокруг. Это единственный доступный «Луне» способ осознать себя сильной. Но упрямство в этом случае дает только видимость силы, а на самом деле является слабостью.

*Упрямая овца – волку корысть.*

*Пословица*

Конечно же, разумнее ту же энергию использовать для повышения уровня личной эффективности и перейти на индивидуальный уровень мышления.

Как это сделать?

## **Апгрейд для «Луны» со стандартным уровнем мышления**

Ты никогда не решишь проблему, находясь на том же уровне сознания, на котором она была создана.

*Альберт Эйнштейн*

На более высоком индивидуальном уровне склонность судить, морализм и своеволие отбрасываются. На их месте начинает проявляться критическое мышление как питательная среда для расцвета проницательности. Критический способ мышления становится более конструктивным, полезным и выгодным для его обладателя.

Основной камень преткновения в процессе перехода от стандартного к индивидуальному мышлению – склонность к суждению. Ее как явление невозможно исправить или модифицировать. Она должна быть просто отброшена.

В этом состоит апгрейд IQ для человека со стандартным критическим мышлением. Он должен осознать, что суждение не всегда истинно – даже если его аргументы кажутся бесспорными.

Отбрасывая суждения, «Луна» постепенно начинает жертвовать собственным негативизмом – стремлением видеть лишь негативное во всех явлениях (в том числе в себе). Представитель первого эннеатипа может внезапно обнаружить, что окружающие и он сам не так ужасны и безнадежны. Это дает «Луне» новое качество жизни и возможность расти.

*Не пытайся судить, кто святой, кто злодей.*

*Ошибаемся часто в оценке людей...*

*Благородная лань иногда убивает,*

*И спасает нас яд, что получен от змей.*

**Омар Хайям**

Эта книга во многом посвящена методам повышения уровня мышления. Упражнения, которые мы вам предлагаем, помогут освободить интеллектуальную сферу от привычных реакций.

## **Практические упражнения**

Возможно, вы предполагаете, что ваш тип мышления критический на стандартном уровне развития. Если вы хотите перейти на более высокий уровень, поработайте с несколькими упражнениями.

Как мы выяснили, основным признаком стандартного мышления критичного человека является склонность к суждениям. Проверить это можно следующим способом.

**Упражнение 1.** Сядьте, закройте глаза и вспомните события вашего сегодняшнего дня. Если первые воспоминания будут наполнены негативной оценкой и обозначены короткой мыслью, выражающей недовольство собой и окружающими, то, скорее всего, вы попали в точку.

Прекрасно, тогда перейдем к следующему упражнению.

**Упражнение 2.** Сейчас мы будем знакомиться с вашей формой самоосуждения. Возьмите блокнот и ручку. Напишите на первой странице большую букву «Я». И дальше начните,

не думая, писать все, что приходит вам в голову на свой счет. Когда закончите, прочитайте и еще немного допишите.

Отложите ручку и медленно, вслух прочитайте то, что написали. Теперь подойдите к зеркалу и прочитайте еще раз, медленно проговаривая вслух слова и поглядывая при этом на себя в зеркало. Повторите это несколько раз, пока не увидите в зеркале расплывающуюся улыбку на своем лице.

Поиграйте с интонацией и тембром голоса: громче – тише, ласково – нарочито грубо. Продолжайте делать это, пока не почувствуете, что хохочете вовсю, стоя перед зеркалом. Затем, когда смех утихнет, просто закройте глаза и мягко и глубоко подышите. Вы почувствуете необыкновенную легкость.

Это первый опыт радостного отделения от суждения.

Делайте это упражнение каждое утро и вечер по десять-пятнадцать минут.

**Упражнение 3.** Теперь коснемся суждений о других. Возьмите тот же блокнот и на каждой чистой странице опишите словесно портрет того человека, который вызывает у вас негативную оценку.

Теперь представьте, что этот человек сейчас находится вместе с вами в комнате. Закройте глаза, почувствуйте, в каком именно месте комнаты он находится. Повернитесь к нему лицом. Начните проговаривать вслух то, что думаете о нем (можно смотреть в блокнот). Теперь повторите громче. И в третий раз начните говорить нараспев в стиле оперной арии или народной песни.

Делайте это до тех пор, пока не появится улыбка или смех. Затем переходите к другому герою в вашем блокноте и действуйте по тому же сценарию.

Эти простые и веселые упражнения можно выполнять в произвольной форме и последовательности. Уже через две-три недели почувствуете, что внутри вас начинает просыпаться ресурс мышления совершенно другого уровня.

Это и есть индивидуальное мышление. В отличие от стандартного оно созидательно, конструктивно и несет приятное самочувствие и хорошее настроение.

## Индивидуальный уровень

Работа над произведением искусства никогда не может быть закончена, она может быть только заброшена.

*Леонардо да Винчи*

Как и любой человек с индивидуальным мышлением, «Луна» применяет его для собственной реализации в выбранном направлении.

Бизнесмен будет видеть новые возможности и стремиться идеально их использовать. Музыкант будет писать более совершенную музыку, имеющую ярко выраженную самобытность.

Результат применения индивидуального критического мышления – это завоевание человеком своего места под солнцем. Это профессиональная или любая другая реализация. Это формирование человека, который осознает свою ценность и непохожесть на других.

Индивидуальное критическое мышление позволяет четко видеть достоинства и недостатки людей, явлений и ситуаций. «Луна» на этом уровне способна использовать свое видение для достижения результата. «Приступы суждений» периодически могут возникать, но в целом внутреннее мировосприятие человека меняется кардинально.

Выход на индивидуальный уровень мышления – это настоящая революция для «Луны». Вместо жизненной позиции «Нет ничего идеального» возникает «Есть к чему стремиться».

Такой человек способен долгие годы идти к желаемой вершине и при этом чувствовать себя замечательно. Все в меньшей степени он будет рабом системы, которая буквально владеет мыслями любого человека со стандартным мышлением.

Мы выделили три доминанты индивидуального уровня мышления человека первого эннеатипа:

- новаторство;
- милосердие, сострадание;
- рациональность и упорство.

## Новаторство

Настоящие возможности лежат там, где их никто не видит.

*Джек Ма*

В этой главе мы будем часто цитировать Джека Ма. На наш взгляд, это достойный пример человека первого эннеатипа на индивидуальном уровне мышления. Джек Ма был обычным учителем английского языка, а сейчас он один из самых успешных предпринимателей в мире и самый богатый человек в Китае.

Итак, одно из качеств характера первого эннеатипа – новаторство.

Новатор – это человек, который вносит новые прогрессивные идеи в бизнес, семью, творчество, личные отношения и любую другую область деятельности.

На этом уровне мышления «Луна» способна буквально видеть новые способы достижения своей цели. А если появляются препятствия, она находит возможность их преодолеть. В этом случае от человека первого эннеатипа можно услышать совершенно нестандартные, в прямом смысле новаторские предложения. Часто такие предложения действительно спасают в сложной ситуации.

*Если ваши решения будут отличаться от решений ваших сверстников,  
то и ваша жизнь будет отличаться в ту или иную сторону.*

*Джек Ма*

Новаторство затягивает человека с критическим мышлением. Он очень любит применять это качество для любых конструктивных процессов. «Луне» важно осознавать себя частью целого и своими действиями или предложениями вносить существенный вклад в большое дело. Это дает первому эннеатипу ощущение полезности и осознание смысла своего существования. Внеся новаторское предложение, такой человек с удовольствием будет участвовать в его реализации. Он готов работать на износ ради идеального результата.

Этот человек, бесспорно, полезен в ситуациях, когда у вас творческий кризис. Он практически незаменим в ситуации идейного голода. Поэтому можете смело обращаться к нему за советом.

Он очень любит давать оценку со стороны и за словом в карман не полезет. Советы будут лаконичными и точными. Они могут содержать нотки критики некоторых ваших действий, но эта критика будет конструктивной и полезной. К ней стоит прислушиваться и использовать для усовершенствования процесса в целом.

## Милосердие, сострадание

Сострадание – это не чувство; скорее, это благородное расположение души, готовое к тому, чтобы воспринять любовь, милость и другие добродетельные чувства.

*Данте Алигьери*

Истинное милосердие – это желание приносить пользу другим людям, не думая о вознаграждении.

*Хелен Келлер*



Отбрасывая морализм, принятые догмы и правила, человек первого эннеатипа обретает удивительное качество – милосердие.

Оно проявляется как способность обучать и поддерживать. Сострадание человека этого типа – это не обливающееся слезами жалости сердце. Наоборот, это понимание того, что для достижения результата необходимы навыки, опыт и информация. А этому необходимо обучить или обучиться.

Такие люди являются прекрасными преподавателями, наставниками, советчиками. Они ясно видят, в чем загвоздка и какая деталь упущена в той или иной ситуации. Они понимают, что является лишним и что необходимо доработать. Такие люди очень ценят любознательность, инициативность и всегда готовы помочь, если заметят у вас заинтересованность в результатах своей работы.

*Самое ненадежное в этом мире – это отношения между людьми.*

*Джек Ма*

Они никогда не делают ставку на отношения между людьми. И в силу своего негативного эннеатипа лишены иллюзий о вечной любви и преданности. Они просто вкладываются в процесс обучения и поддержки других как в акт творчества и совершенствования собственных знаний и навыков.

Сострадание дает «Луне» возможность ощутить себя частью целого. Через это качество первый эннеатип начинает чувствовать свою полезность, применимость, необходимость. Это создает внутри него глубокое чувство удовлетворения, буквально счастья.

Один из наших клиентов успешно применил качество сострадания в бизнес-отношениях с партнером.

### **Александр, 45 лет**

«От имени группы инвесторов я вел переговоры по крупному инвестиционному проекту. Главный инвестор предоставил полномочия совершить сделку от своего имени. Но формально необходимо было провести заседание инвестиционного комитета, на котором члены комитета приняли бы решение.

Я знал, что компетентен принимать решение. И другие члены инвестиционного комитета понимали, что я имел все полномочия.

Среди членов инвесткомитета присутствовал мой приятель – человек с довольно большими амбициями. И формально его статус был выше моего. Но он не понимал суть проекта в деталях и не имел реальных полномочий для принятия решения.

Приятель не знал английского, на котором велись все переговоры. На встрече он занял негативную позицию и начал задавать вопросы, которые уже давно нашли свое решение, были неуместными или предполагали очевидные ответы. Я пытался без перевода все уладить, но тот уже был переполнен желанием доказать свою правоту и настаивал, чтобы его комментарии переводили всем. Я, стараясь уладить ситуацию, переводил частично.

Заседание завершилось решением, которое было согласовано с главным инвестором. Приятель, как член инвесткомитета, конечно, проголосовал «за». Но через некоторое время он пожаловался главному инвестору на то, что я на заседании затыкал ему рот и вел себя некорректно. А в наших кругах подобные замечания в адрес коллег нельзя оставлять незамеченными.

Это, конечно, оставило у меня неприятный осадок. Спустя пару месяцев я и мой «обиженный» приятель встретились в ресторане на приеме у банкиров, которые присутствовали тогда на заседании. И неожиданно для себя при всех я напомнил, что на совещании ненароком обидел своего приятеля, поэтому сейчас в присутствии других людей хотел бы перед ним извиниться. Что было неожиданно для приятеля и присутствующих. И результатом такого действия было то, что мой нравственный статус резко вырос в глазах приятеля и всех присутствующих. А у меня на душе стало очень хорошо. Так, как будто я преодолел своего главного внутреннего противника».

*Если ваш конкурент меньше вас или слишком слаб, вы все равно должны относиться к нему как к равному. Аналогично, если ваш конкурент больше вас, не бойтесь его.*

*Джек Ма*

## Рациональность и упорство

Что такое провал? Настоящий провал – это прекращение борьбы.

*Джек Ма*

На индивидуальном уровне развития у «Лун» уходит привычка действовать вопреки. Вместо упрямства появляется своя воля как новый уровень свободы.

Этот уровень предполагает свободу поступать разумно и последовательно, соответственно ситуации или собственным целям. Секрет этого перехода заключается в глубоком расслаблении и принятии себя, в спокойном отношении к своим действиям и поступкам.

*В качестве партнера вы должны найти кого-то, кто дополняет ваши умения. Вам необязательно нужен кто-то успешный. Ищите правильных людей, а не лучших людей.*

*Джек Ма*

Человек первого эннеатипа обнаруживает, что направлять волю на достижение собственных целей гораздо интересней, чем сопротивляться внешним обстоятельствам. И это новое созидательное качество воли несет прямую выгоду его обладателю. К тому же процесс достижения цели на индивидуальном уровне мышления больше похож на азартную игру, чем на борьбу за свои права.

*Конкуренция – это как шахматы: если вы проиграли, всегда можно сыграть еще раунд. Драться не обязательно.*

*Джек Ма*

## Как правильно взаимодействовать с «Луной» индивидуального уровня

Сегодня будет непросто, завтра будет еще хуже, но послезавтра все будет прекрасно.

*Джек Ма*

Если ваш партнер по бизнесу, начальник или подчиненный относятся к первому эннеатипу, возьмите на вооружение простые методы общения с ними. Просто учитывайте их, и общение с новатором-«Луной» превратится для вас в неиссякаемый источник новых идей.

## Как «Луны» применяют критический способ мыслить в профессиональной деятельности

Люди с критическим типом мышления находят себя в профессиях, которые требуют особенно пристальных оценок и сравнений. Это идеальные контролеры, надзиратели, редакторы и бухгалтеры. Они предельно тщательно подходят к выполнению работы, какой бы та ни была.

Никто не уберет помещение так хорошо, как «Луна». Процесс растянется надолго, но в итоге каждый уголок комнаты будет изучен и вычищен.

Дизайнер, обладающий критическим мышлением, сначала соберет огромное количество идей. Затем он начнет сравнивать их с неким идеалом, который существует в его представлении, и отбрасывать те, которые слишком далеки от идеала. Одежда, созданная таким

дизайнером, будет минималистична и элегантна, с идеальными линиями и малым числом деталей. Зато сами эти детали будут буквально пропитаны вниманием создателя. Неровные швы и несовпадающие по размеру элементы недопустимы как страшное нарушение стандартов. Никто другой так фанатично не придерживается стандартов, как человек с критическим мышлением.

Ученый-«Луна» будет одну за другой перебирать все гипотезы, исключать все слабые звенья в логических цепочках. Он увидит все непрактичное, затратное, шаткое, лишнее, неинтересное и легкомысленное. Критическое мышление такого ученого исключит все, что мешает ситуации стать идеальной. Его будет интересовать только суть происходящего и ничего более. Один из главных недостатков данного типа мышления – это постоянное увязание в деталях. Такой ученый проводит длительную работу и внезапно убеждается, что идея изначально была неверной. Этого последствия можно было бы избежать, если бы человек с критическим мышлением попытался отказаться от своей модели оценивания реальности и посмотрел на ситуацию сверху. Нередко по этой причине научные труды «Лун» являются чрезмерно сухими и в то же время изобилуют ненужными подробностями. Они больше напоминают инструкцию, чем живую речь. Красивые образы и абстрактные рассуждения охотно приносятся в жертву поиску идеальной краткости или чрезмерной точности.

Человек с критическим мышлением, заботясь об идеальном результате, часто упускает сам процесс делания. В результате он перестает испытывать удовольствие от того, что делает. Как ни странно, это подвигает его стремиться к еще более идеальному результату.

Критически мыслящий человек имеет целый набор незаменимых качеств характера.

Он преданный, честный и трудолюбивый. Если вы ищете, на кого можно положиться, – это самый правильный выбор. «Луна» не выдаст ваши тайны. Она никогда не пойдет на сделку с совестью и будет верна своему слову до конца.

Люди этого эннеатипа ценят ясность в отношениях. Сами они честны в своих намерениях и преданны делу, которое любят.

Первый эннеатип всегда будет отстаивать справедливость. Причем, в отличие от некоторых других эннеатипов, для «Луны» это важнее личной выгоды. Поэтому помните: она вряд ли станет вас поддерживать в гибком подходе к управлению, потому что узрит в вашем поведении двойные стандарты и это вызовет в ней бунт.

Зато если вам нужен идеальный арбитр в какой-то конфликтной ситуации, найдите «Луну». Такой человек не успокоится, пока не расставит все на свои места. Это очень ценное качество в работе с коллективом.

«Луна» этична. Она будет максимально корректна в общении с людьми, даже если эти люди ей не нравятся или значительно ниже ее по рангу. Она не будет нарушать работу общего пространства, даже если ее это не устраивает. Единственное исключение – это «Луна», доведенная до бешенства. Тогда она способна высказать наболевшее в лицо. Но даже в этом случае она попытается быть этичной, направляя гнев адресно.

*Циля, доченька, послушай! Не доводи мужа до кипения, а то он может испариться.*  
*Анекдот*



Если вы ставите «Луне» задачу, то помните: этот человек ориентируется на результат. Для него результат важнее процесса.

*Миру наплевать на то, что вы скажете. Важно то, что вы сделаете.*  
*Джек Ма*

«Луна» будет идти к поставленной цели, невзирая ни на какие препятствия. Она действительно выполнит то, что обещала вам. Причем при любых жизненных обстоятельствах. Если закончатся краски, она станет писать кровью.

В достижении цели «Луна» проявляет изрядную волю. Когда представители всех других эннеатипов уже захотят бросить неудавшееся дело, именно этот человек, сцепив зубы, доведет его до конца. Такой подход делает его отличным ответственным работником, которому можно доверять самые сложные и проблемные участки работ.



«Луна» на индивидуальном уровне развития имеет уникальный талант обучать других. Она делает это тщательно, внимательно и кропотливо. Этой особенностью характера эннеатипа просто необходимо воспользоваться. Вы можете смело передавать такому человеку менее опытных работников. Он с удовольствием обучит их профессиональному подходу к делу и поделится своим опытом.

А вот если вы хотите просить «Луну» взять на себя работу с общественностью, то это неправильный выбор. Представители первого эннеатипа не любят публичных выступлений и чувствуют себя некомфортно под шквалом пристальных взглядов окружающих – буквально голыми на городской площади. Поэтому не нужно поручать им проведение презентаций или публичных мероприятий.

### **Как правильно вознаградить за хорошую работу**

Представители первого эннеатипа очень внимательно относятся к обещаниям, как к своим, так и других людей. Если вы не выполните обещание, то навсегда потеряете их уважение.

Поэтому, если вы хотите вознаградить «Луну» за хорошо проделанную работу и пообещали это сделать в определенный срок, выполните обещание во что бы то ни стало. Если вы забудете это сделать, неважно по какой причине, то потеряете уважение вашего партнера.

Вознаграждение должно быть практичным. «Луна» любит полезные и необходимые вещи. Здесь будет правильным позаботиться о ее комфорте. Поскольку сам этот человек часто не оставляет времени для себя, то любая простая бытовая вещь будет ему приятна. Например, если он много времени проводит в дороге или за компьютером, то прекрасным подарком будет чашка-термос, любая полезная вещь для работы, дома или автомобиля, даже флешка.

Эмоциональные подарки в виде открыточек, цветочков и песенок эти люди не понимают, поэтому лучше даже не экспериментировать.

Сам процесс поощрения и вознаграждения должен происходить тет-а-тет. «Луны» терпеть не могут пышных праздников, вечеринок или показательных выступлений. Этому человеку не нужно много внимания. Он просто должен понимать и видеть, что вы его цените за его полезность и профессионализм.

### **При каких условиях «Луны» работают с удовольствием и показывают лучший результат**

Условие первое: формулируйте задачу максимально конкретно и практично. Сразу обозначьте время, отведенное на ее достижение. Помните, что время не должно быть сжатым, а задача не должна быть «горящей». Это вызывает у представителя первого эннеатипа стрессовое состояние, и он начинает внутренне противиться выполнению работы. В конечном итоге проигрывают все.

Лучше заложите срок на выполнение задачи с запасом. Будьте готовы к тому, что через какое-то время «Луна» придет к вам с уточняющими вопросами или объяснит, что выполнить задачу именно так не получится. Иногда к этим замечаниям стоит прислушаться, а иногда следует корректно объяснить, что, к сожалению, по-другому действовать вы не сможете.

Условие второе: не вмешивайтесь. Если поставленная задача ясна, то критически мыслящий человек концентрируется на ее выполнении. Все, что нужно от вас, – просто не мешать.

Если задача очень важная, отведите «Луне» отдельное пространство для работы. Такие люди эффективны в уединении. Они могут максимально сконцентрироваться, собраться с мыслями и идеально выполнить задачу.

Приведем пример типичной ошибки, которую может совершить работодатель при работе с «Луной».

Поставив задачу и определив сроки на ее выполнение, вы начинаете беспокоиться о результате раньше времени. Звоните, проверяете, контролируете, задаете вопросы, переживаете или даже пытаетесь помочь. Не делайте этого. Вы негативно повлияете на результат работы «Луны». Критик не любит, когда его отвлекают от работы. После того как он ответил вам на очередной вопрос по телефону, ему необходимо вернуться к работе, а для этого нужно снова сконцентрироваться.

Тип «Луна» пассивен, негативен и, как следствие, очень медлителен. Чтобы сконцентрироваться, ему нужно время. А тут снова звоните вы.

Это частая ошибка, которую допускают по отношению к людям первого эннеатипа. Поверьте, терпение и доверие «Луне» как профессионалу станут вашими лучшими помощниками.

### **Как указывать «Луне» на ошибки**

Допустим, вы видите, что человек первого типа поступил неправильно, неразумно. И из-за этого поступка он оказался малоэффективен. Например, неудачно провел переговоры, не смог продать продукт или не объяснил ребенку, как справиться с задачей по математике. Или даже он просто допустил оплошность – не со зла, а по невнимательности. Ему нужно указать на эту ошибку.

Как это сделать правильно? Мы помним, что «Луна» терпеть не может критику в свой адрес, а услышав ее, склонна тут же замыкаться в себе. Естественно, в таком состоянии она

никогда не воспользуется вашим советом. А если даже услышит его, то может подсознательно действовать наперекор или затаит обиду.

Чтобы этот человек принял вашу обратную связь и воспользовался вашим разумным советом, необходимо следовать следующим правилам.

**1.** Не говорите ничего в момент, когда допущена ошибка. Выждите паузу, желательно в один-два дня. Через пару дней можно начать разговор на болезную тему.

**2.** Сначала вспомните ситуацию, где кто-то из ваших общих знакомых совершил такую же ошибку, что и этот человек. Обсудите с ним тот случай. Дождитесь момента, когда «Луна» согласится с тем, что в данной ситуации тот человек действительно поступил неразумно. После того как вы оба обсудили эту ситуацию и сделали вывод, можно переходить к обратной связи.

**3.** После такой тщательно продуманной интеллектуальной прелюдии можно переходить к фактам и поступку самого человека первого эннеатипа. В этом случае он, подумав и сопоставив свою и предыдущую историю, признает ошибку и обязательно постарается ее исправить.

**4.** Что делать в случае, если указать на ошибку необходимо мгновенно? Начните разговор с фразы: «Ты сделал все идеально. Есть только один нюанс». Просто выучите эту фразу, даже если она кажется вам нечестной. На самом деле «нюанс», о котором вы говорите, может составлять 99 % действий этого человека. И он поймет это сам, «переварив» обратную связь. Но если вы хотите конструктивного общения и быстрого признания и исправления ошибки, просто произнесите этот речевой модуль. Можно сказать, что эта фраза является ключом к повышению личной эффективности представителей первого эннеатипа.

## **Как поддержать «Луну» в росте и развитии**

Как мы выяснили ранее, люди первого эннеатипа слишком самокритичны. Исходя из знания об этом, мы выстраивали такие длинные интеллектуальные прелюдии для конструктивной обратной связи. Почему так?

Самокритичность – это трезвая оценка себя и своих действий. Это возможность увидеть ошибку, признать ее и исправить. В случае «Луны» самокритичность в сочетании с неумным стремлением к идеалу создает сильное психическое напряжение. Порой оно даже перерастает в фобию, которую можно определить как страх ошибки.

Этот страх замедляет мысли и действия человека первого эннеатипа. Часто это бывает похоже на топтание на месте. Например, «Луна» не может долгое время сдать проект, начать свой бизнес или новые отношения. Происходит это потому, что он боится ошибиться, сделать все неправильно, потерять время и самоуважение.

Именно поэтому человеку этого типа необходимо очень аккуратно давать обратную связь. А чтобы поддержать его, просто произнесите следующий речевой модуль: «Ты молодец, умничка. Ты делаешь все идеально. Просто на все нужно время. Делай то, что ты делаешь, и все получится».

Это идеальная поддержка для человека первого эннеатипа. С помощью этих слов вы снимите постоянное психическое напряжение, которое испытывает «Луна». А потом можно просто отойти и не мешать – то есть позволить идеалисту завершить свое дело самым лучшим образом.

## **Апгрейд для «Луны» с индивидуальным уровнем мышления**

Подведем итог. На индивидуальном уровне развития человек первого эннеатипа открывает в себе следующие качества:

- критическое мышление;
- сострадание;
- волю.

При наличии этих качеств человек первого эннеатипа имеет более высокий уровень эффективности, счастья и свободы.

Но и это далеко не предел. Естественный тупик любого индивидуального мышления – это истощение потенциала выбранной модели жизни. Достигнув профессиональной вершины и комфорта, человек начинает испытывать острое неудовлетворение.

Для «Лун» оно может выражаться в возврате элементов стандартного мышления. Например, усиливается склонность выносить суждения, направленные против внешних обстоятельств и способные разрушить с таким трудом созданный мир. Если же суждения направлены внутрь, человек начинает разъедать себя самого мыслями вроде «я неудачник», «я ничего не умею», «я ни на что не гожусь», «все не то», «как это глупо». Усугубление такой ситуации может привести к злоупотреблению алкоголем, наркотиками или прочими подобными средствами снятия напряжения.

Такие проявления в характере критически мыслящего человека – важный предупредительный сигнал о процессе деградации мышления.

Как поступать в подобных случаях? Иногда человек с индивидуальным мышлением пытается переключиться на другой вид деятельности, чтобы начать все сначала в новом направлении. По большому счету это приводит к перезагрузке индивидуального мышления, хотя кардинально проблему не решает. Такие действия напоминают попытку мужчин завести новую семью после кризиса среднего возраста. У них появляется некое внутреннее ощущение, что вот с этой женщиной можно получить то счастье, которого не было с предыдущей.

Существует другой способ выхода из тупика индивидуального мышления – двигаться в сторону гениальности. Человеку, который решил продолжать развитие, необходим апгрейд.

Переход к гениальному мышлению даст человеку с индивидуальным мышлением «оптовый» ответ на терзающие его вопросы.

*Правило воздушного шара: выбрасывать все лишнее, чтобы набрать высоту.  
Бернар Вербер*

Как и при апгрейде от стандартного к индивидуальному мышлению, переход к гениальному мышлению возможен лишь при условии отбрасывания парадигмы «Я как краеугольный камень жизни». Звучит пугающе. Ведь если отбросить себя, что же останется? Наверняка подобные мысли терзают и человека на стандартном уровне развития, когда ему предлагают отбросить суждения.

Тем не менее после апгрейда «Луну» с индивидуальным мышлением ждут новые возможности. Обо всем этом – дальше.

## Гениальный уровень

Знание того, какими вещи должны быть, характеризует человека умного; знание того, каковы вещи на самом деле, характеризует человека опытного; знание же того, как их изменить к лучшему, характеризует человека гениального.

*Дени Дидро*

Гений занимается творчеством, не акцентируя особого внимания на себе как творце. Он предан в большей степени самому процессу, нежели доказыванию собственной значимости миру и себе.

Любому гению свойственны две вещи. Первая – его «Я» уходит на второй план. «Я знаю, что ничего не знаю», – говорил великий Сократ, имея в виду именно это. Вторая – почти все внимание гения направляется на любимое дело. Он просто его делает. За счет этого через него, словно из ниоткуда, начинает течь особое знание и умение. Откуда они берутся – объяснить не может сам гений. Он в данном случае является больше проводником, чем автором тех открытий, которые совершает.

Апогей развития критического мышления – это пронизательность.

Пронизательность – это способность человека понимать и видеть реальную подоплеку, которая скрывается за видимой стороной явлений и событий, а также за внешними проявлениями людей. Пронизательный человек прежде всего выявляет скрытые мотивы и интересуется истинными внутренними источниками человеческих чувств, слов и действий. Данное качество позволяет человеку улавливать суть предметов и явлений без лишнего обдумывания. Он просто это видит – и все. Это ценное качество в работе педагогов, психологов и следователей. Улавливая суть проблемы или разговора, все остальное «Луна» воспринимает как лишнее или мешающее.

*Я хочу хоть с одним человеком обо всем говорить, как с собой.*

*Федор Достоевский*

Пронизательный человек не удовлетворяется простыми и банальными объяснениями, не придает особого значения красивой обертке, потому такого человека обмануть и перехитрить достаточно сложно. Пронизательность помогает лучше разбираться в людях, видеть их недостатки и достоинства, читать тайные намерения.

С помощью пронизательности вы сможете умело управлять подчиненными, с легкостью обеспечить себе карьерный рост и выстроить прибыльный бизнес. Это качество сформирует в вас настоящего профессионала и выведет в лидеры, позволяя чувствовать и предвидеть настроение окружающих вас людей, направлять их действия и вести их за собой.

Пронизательность – отличный помощник в достижении успеха. В бизнесе это качество нередко проявляется как умение в соответствии со сложившейся ситуацией предугадывать исход будущих дел.

История, которую рассказал один из постоянных участников наших тренинговых программ – представитель первого эннеатипа, – показывает проявления гениального мышления.

Мы назвали бы эту историю просто: «Век живи – век учись».

«Я попросил моего друга, высокопоставленного чиновника одной из восточных стран, помочь в решении одного небольшого вопроса. Для него решение этого вопроса было бы пустяковым делом: один звонок чиновнику из другого ведомства.

Он обещал помочь и спросил, насколько срочно мне это нужно. Я ответил, что вопрос не очень срочный. Проходит день, два, неделя, но вопрос не решен. Естественно, я начинаю судить его, так как понимаю, что для него это простой звонок.

Через десять дней я напоминаю о просьбе, на что получаю ответ, что он не забыл. Проходит еще пара дней, а воз и ныне там... Я очень интенсивно выношу суждения. И вот через несколько дней вопрос решен, я рад и даже сожалею о своих суждениях. Вместе с тем я периодически вспоминаю, что решение этого маленького вопроса заняло очень много времени.

Когда я встречаюсь с моим другом, благодарю его за решение вопроса. А он, прочувствовав ситуацию, прокомментировал ее следующим образом: «Я, конечно, мог решить этот

вопрос в первый день, но для этого я должен был первым позвонить и попросить. А это рассматривается в деловых кругах как моя личная просьба. Но я знал, что у человека, который должен решить твой вопрос, есть вопросы и просьбы ко мне и он должен будет на днях с ними обратиться. Я ждал. И когда он обратился со своим большим вопросом, я пообещал рассмотреть его и между прочим упомянул твою просьбу. Твой вопрос был легко решен, я никому не остался должен, и никто ни о чем не будет просить».

Я восхитился этим мудрым поступком и оценил высокий уровень предусмотрительности и проницательности моего друга, представителя того же эннеатипа, что и я. Я понял, что его критическое „лунное“ мышление находится на более высоком уровне».

## Гении первого эннеатипа

Одним из гениев первого типа мышления был **Микеланджело Буонаротти**. На вопрос, как он создает свои гениальные скульптуры, он ответил: «Беру камень и отсекаю все лишнее».

Вот еще пара высказываний великого художника:

- «Живопись ревнива и не терпит соперниц, она заменяет мне жену и доставляет совершенно достаточно домашних хлопот. Моими детьми будут мои произведения».

- «Я еще ничего не могу, зато я умею учиться».

Его картина «Сотворение Адама» является отражением его внутреннего стремления к совершенству. Подобно тому как Адам тянется к Богу, сам гений пытался достичь идеала. В этой картине он как бы выражает свою собственную формулу счастья. Это процесс прикосновения к чему-то большему, более совершенному и растворения в нем.

**Мартин Скорсезе** – американский продюсер, кинорежиссер и лауреат премии «Оскар». Он известен в кинематографических кругах как мастер гангстерских лент. У Скорсезе более сотни всевозможных кинопремий и наград. Известные цитаты режиссера как нельзя лучше иллюстрируют его способ мышления, а также ярко выраженный пассивный и негативный взгляд «Луны» на жизнь и людей:

«Должен сказать, что у меня довольно паршивое настроение. И так уже 40 лет».

«Где-то в глубине души мне очень хотелось верить, что все люди действительно хороши, но реальность перевесила».

Основатель корпорации Microsoft **Билл Гейтс** – современный гений бизнеса. Он также обладает критичным способом мышления и принадлежит к первому эннеатипу. Билла Гейтса описывают как человека достаточно скромного в повседневной жизни и внешнем облике. Тем не менее его дом напичкан самой современной электроникой. Доведенное до идеала гаджет-жилище обошлось ему, по некоторым данным, в 125 миллионов долларов.

Билл Гейтс довольно жесток и критичен в своих суждениях, что полностью соответствует его эннеатипу. Но кажется, что именно в этом кроется секрет его успеха.

- «Миру наплевать на твоё самоощущение и самоуважение. Мир ожидает от тебя каких-нибудь достижений перед тем, как принять во внимание твоё чувство собственного достоинства».

- «Между задницей и диваном доллар никогда не пролетит».

- «Успех – паршивый учитель. Он заставляет умных людей думать, что они не могут проиграть».

- «Своими успехами в бизнесе я обязан прежде всего способности сосредоточиться на перспективных целях, не поддаваясь соблазну решать сиюминутные задачи».

Американский кинорежиссер, актер-комик, четырехкратный обладатель премии «Оскар» и писатель **Вуди Аллен** заслужил признание публики своими остроумными коме-

диями, содержащими элементы абсурда и сатиры, а также психологическими драмами. Его по праву называют мастером авторского кино.

Вуди Аллен никогда не смотрит свои фильмы и совершенно игнорирует церемонии награждений, несмотря на то что считается рекордсменом в номинациях на премию «Оскар». Все полученные статуэтки режиссер отдал своим родителям.

Интересный факт: на двух сделках по недвижимости Аллен заработал больше, чем на всех своих фильмах.

Ему принадлежит множество ярких афоризмов, которые отлично характеризуют его тип личности:

- «Восемьдесят процентов успеха – это появиться в нужном месте в нужное время».
- «Компромисс сам по себе – весьма неприятная пилюля, и не каждый готов ее проглотить».
- «Творческие люди довольно часто бывают эгоистами. Им нужно уединение, нужен порядок; в отношениях с людьми они часто ищут что-то важное для себя, совершенно не думая, насколько деликатны они при этом по отношению к другим».
- «Если хочешь узнать человека, не слушай, что о нем говорят другие. Лучше послушай, что он говорит о других».
- «Я убежденный пессимист. Я до сих пор делю людей на мерзких и жалких».

**Мать Тереза** – католическая монахиня, основательница женской монашеской конгрегации «Сестры миссионерки любви», которая занимается служением бедным и богатым. Лауреат Нобелевской премии мира 1979 года. В 2003 году была причислена католической церковью к лику блаженных.

Эта чудесная женщина также принадлежала к эннеатипу «Луна», и ей был присущ критический способ мышления. На примере ее жизни можно увидеть преобразование природного гнева, свойственного этому эннеатипу, в прекрасное качество великого человеческого сострадания. Вот ее слова, которые являются отражением сострадательного сердца:

- «Гордый всегда обижен. Гордый ищет особой любви к себе».
- «Нет никаких ключей от счастья. Дверь всегда открыта».
- «Мы сами чувствуем, что все, что мы делаем, – это капля в океане. Но океан будет меньше без этой капли».
- «Не важно, кто и что говорит о вас, – принимайте все это с улыбкой и продолжайте делать свое дело».
- «Бог посылает нам испытания, чтобы мы, преодолевая их, укреплялись, а не отчаивались!»

## Гениальные «Луны» в кино и литературе

Персонаж Утилизатор в фильме Гая Ричи «Револьвер» – профессионал высшего класса, незаменимый высокооплачиваемый специалист. Герой, которого сыграл актер Марк Стронг, демонстрирует целый набор качеств развитой «Луны»: аккуратность, точность, спокойствие, трудолюбие, преданность, внимание к деталям, идеальную точность в действиях при абсолютном спокойствии в эмоциях. Вспомните эпизод, в котором он в одиночку уничтожил десяток гангстеров из-за того, что те стали угрожать ребенку. Это демонстрация нравственности «Луны», которая не идет на сделку с совестью.

Очень много представителей первого эннеатипа среди ученых. Одно из них, гениального математика Джона Форбса Нэша, в фильме «Игры разума» сыграл Рассел Кроу. Одна фраза демонстрирует, как работает проницательность: «Задача решена уже в тот момент, когда она поставлена». Именно так: «Луна» часто тратит много времени на поиск правильного вопроса, чтобы потом за секунду увидеть – именно увидеть – ответ.

## Упражнения для развития гениальности

Никто не может объяснить, как именно Леонардо да Винчи, Микеланджело или Альберт Эйнштейн стали гениями. Человечество скромно констатирует, что они просто родились такими.

Мы утверждаем, что достичь гениальности возможно, и это вопрос технологии и усилий. Проницательность – это не врожденное качество и не дар богов, как считалось раньше. Мы рассматриваем его как умение, которое можно приобрести.

Для «Луны» путь преобразования выглядит следующим образом:

- от суждений к критическому мышлению;
- от критического мышления к проницательности.

Ниже мы предлагаем конкретные методы по выработке проницательности. Помните, что работа с вниманием подобна накачиванию мышц. Делая регулярные упражнения, вы укрепите «мышцы» своего внимания. Даже если вашему критическому мышлению на уровне суждения они покажутся слишком простыми, для того чтобы улучшить вашу личную эффективность, мы предлагаем все равно попробовать, так как все наши методики подтверждены многолетним практическим опытом.

**Упражнение 1.** Оно научит вас концентрировать внимание и удерживать его на объекте.

Сядьте в удобную позу, расслабьтесь. Для выполнения этого упражнения необходимо, чтобы были расслаблены и мышцы глаз, иначе вы будете чувствовать дискомфорт. Сделайте короткую гимнастику для глаз – поморгайте, поводите ими из стороны в сторону.

Когда мышцы глаз расслабятся, выберите любой предмет, который находится рядом с вами. Сконцентрируйте внимание на одной детали этого предмета. Постарайтесь не отрывать взгляд от нее в течение одной минуты. Для этого дышите мягко и произвольно, все глубже, расслабляя тело.

По окончании минуты закройте глаза и позвольте им отдохнуть.

Повторите упражнение три-пять раз.

Практикуйте его три раза в день. Вы ощутите, что ваше внимание начинает обретать силу, вес и плотность.

**Упражнение 2.** Благодаря ему вы научитесь управлять вниманием.

Когда у вас выработается здоровая привычка концентрировать внимание, можно переходить к следующему этапу – управлению своим вниманием.

Для этого найдите перед собой любой предмет и сконцентрируйте на нем внимание. Теперь, удерживая взгляд на предмете, досчитайте до тридцати и переместите взгляд на другой предмет. Затем точно так же досчитайте до тридцати и снова переместите внимание на следующий предмет.

Сделайте семь таких перемещений.

Затем закройте глаза и позвольте им расслабиться. После снова повторите это упражнение еще два раза.

**Упражнение 3.** Это практика активного смотрения.

Вы уже умеете концентрировать внимание и перемещать его, сохраняя концентрацию. Теперь перейдем к следующему этапу – активному смотрению.

Сконцентрируйте внимание на любом предмете. А теперь найдите семь особенностей (мелких деталей) на этом предмете. Назовите их вслух.

Затем переместите внимание на следующий предмет и снова сконцентрируйтесь на семи деталях. Сделайте то же самое с третьим предметом.

Затем закройте глаза и вспомните, какие детали были в каждом из трех увиденных предметов.

Это упражнение тренирует память и внимание.

**Упражнение 4.** Благодаря ему вы научитесь наблюдать за поведением людей.

Сидя в людном месте, начните наблюдать за поведением людей. Возьмите в фокус одного человека и отметьте в его поведении три особенности. Запомните их.

Переведите внимание на следующего и сделайте то же самое.

**Упражнение 5.** Научитесь распознавать глубинные мотивы поступков людей.

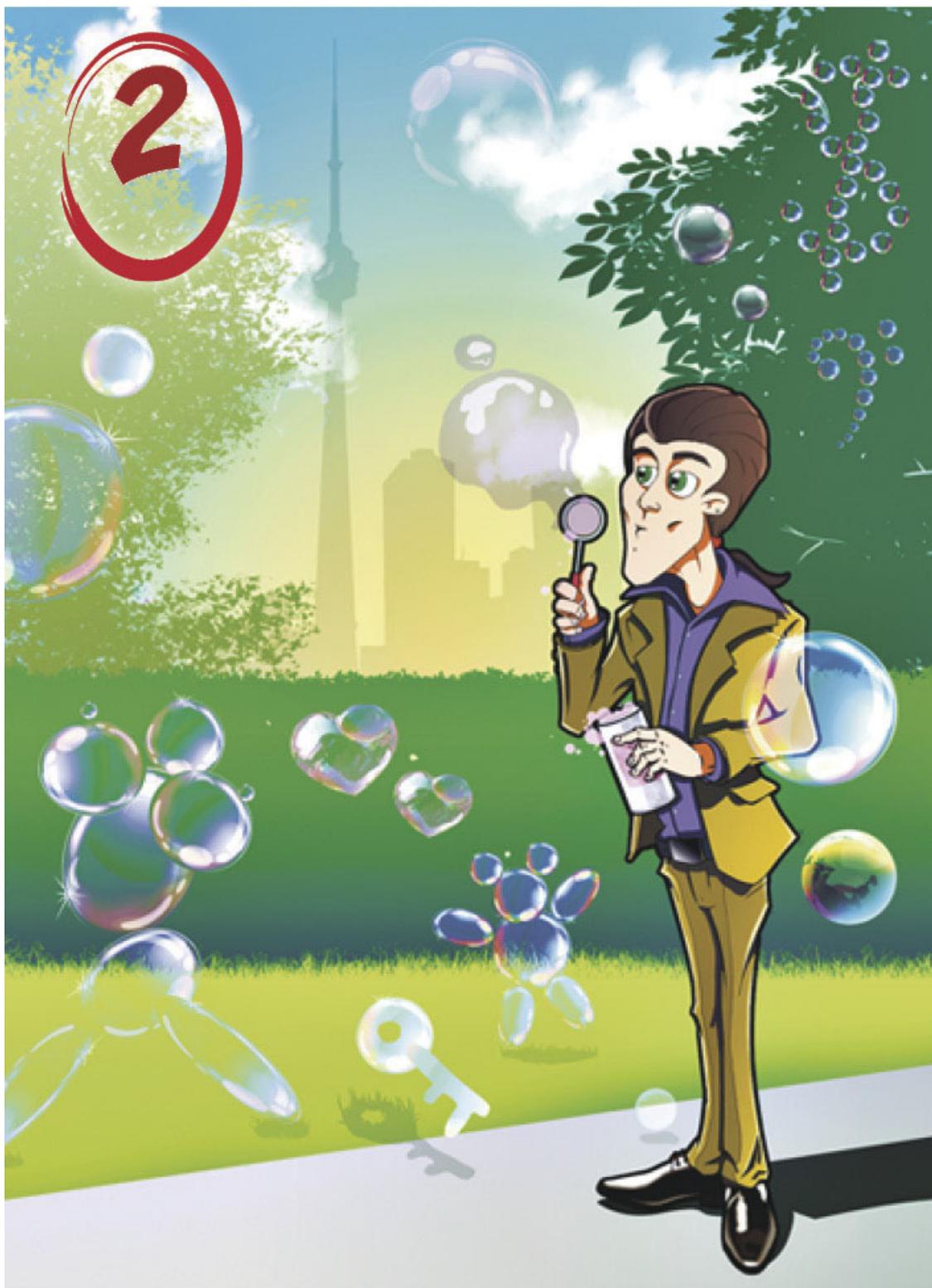
Для этого нужно попробовать предположить причину, по которой наблюдаемый вами человек ведет себя так или иначе.

Предположите, как в том или ином случае человек может скрыть свои истинные мотивы. Как он будет себя вести в таком случае, что говорить?

**Упражнение 6.** Сформируйте собственное мнение о наблюдаемом человеке.

Опираясь на замеченные вами детали поведения человека, его одежды и выражение лица, сделайте вывод о его характере в целом. Пусть этот вывод будет лаконичным – в два-три коротких предложения. Если вы хорошо делали предыдущие упражнения, выполнять это будет легко.

## Глава 2. Второй эннеатип



**«И невозможное возможно»** – жизненное кредо людей этого эннеатипа  
**Тип мышления** – вариативный  
**Тип фигуры** – треугольник основанием вверх

**Тип характера** – активный / негативный

**Активная железа внутренней секреции** – щитовидная железа

**Планета** – Меркурий

**Представители эннеатипа:** Фредди Меркьюри, Чарли Чаплин, Одри Тоту, Принс, Джон Гальяно, Одри Хепберн, Джим Кэрри, Адриано Челентано, Джеки Чан, Максим Галкин, Михаил Галустян

## **Внешность и поведение**

Внешний вид этих людей обычно привлекает внимание. Они аккуратны, элегантны, сексуальны.

Тип фигуры «Меркурия» – треугольник основанием вверх. У них обычно широкие плечи и узкие бедра. Рост – средний и ниже среднего. Они стройны и тонкокостны, часто темноволосы и курчавы.

Примечательным является тот факт, что они не склонны к полноте, даже несмотря на зверский аппетит. А едят они довольно часто и много. Это обусловлено быстрым метаболизмом, который обеспечивает активная железа внутренней секреции. У «двоек» активнее других работает щитовидка. Гормоны, которые она вырабатывает, отвечают в том числе и за быстрый обмен веществ в организме человека.

Также щитовидная железа поддерживает энергетический обмен. Поэтому «Меркурии» очень энергичны. К ним применимы наименования «живчик» и «юла».

Дети этого эннеатипа – жуткие непоседы. В современной психологии такое поведение принято называть гиперактивным. В некоторых странах считается нормой пичкать таких детей седативными препаратами. Это, конечно же, пример невежества взрослых.

«Меркурии» внешне милы и моложавы, сохраняют подтянутый вид даже в преклонном возрасте. У них выразительные черты лица и очень живые глаза. Их цепкий взгляд всегда привлекает внимание. В нем можно разглядеть тонкие нотки любопытства и соблазнения.

Их стиль всегда явно выделяется на фоне толпы. Они стремятся быть яркими, заметными. Их одежда, аксессуары и прическа обязательно содержат элементы, подчеркивающие сексуальность и привлекательность.

«Меркурии» всегда создают образ, который цепляет глаз и привлекает внимание своей необычностью и смелостью самовыражения. Образ «Меркурия» как бы говорит о себе: «Я то, чего в природе не существует». В то же время все детали образа подобраны так, что они составляют гармоничную композицию. Ярко, но ничего лишнего.

Чтобы представить наглядно стиль одежды «Меркурия», посмотрите, как одевается всемирно известный дизайнер Джон Гальяно. Он как нельзя точно выражает характер этого милого, сексуального и гибкого во всех отношениях человека.

В одежде вариативное мышление «двоек» имеет возможность развернуться в полном объеме. В гардеробе «Меркурия» всегда много вещей, сочетающихся между собой. Они позволяют создать много вариантов образов и стилей. Получается неизменно стильно и ярко.

Появляясь в обществе, «Меркурий» выглядит веселым, общительным и остроумным. Практически всегда он будет создавать атмосферу радости и дружелюбности. В ней будет место и разговорам по существу, и детскому игривому самодурству.

Второй эннеатип очень любит поболтать. Этот человек за словом в карман не полезет ни при каких обстоятельствах. Он будет говорить много, громко и часто. А тема для разговора вообще не имеет значения.

«Меркурий» всегда красноречив и отзывчив. Люди этого типа достаточно эрудированны и сообразительны для того, чтобы поддержать и развить любую тему. Такие собесед-

ники просто незаменимы в компаниях. Если вы хотите весело провести время, обязательно приглашайте вариативно мыслящего друга. Если в компании «Меркурий», то вечер удался!



Больше всего «двойка» любит говорить о себе. В его речи можно услышать изрядную долю хвастовства, рассказов о своих подвигах и поступках в мыслимых и немыслимых ситуациях. Его истории, анекдоты, байки и шутки всегда интересны и увлекательны. Ну и, конечно, в конце рассказа «Меркурий» всегда ожидает услышать одобрение, похвалу или хотя бы восхищенный взгляд. На крайний случай подойдет и завистливый.

Люди второго энеатипа очень любят похвалу и одобрение. По большому счету, 70 % всех их усилий направлены именно на это. Зная этот секрет, воспользуйтесь им. Тогда вы моментально станете лучшим другом или приятелем «Меркурия». Для вас он будет готов сделать все что угодно.

Еще одна особенность в поведении вариативно мыслящего человека, по которой его можно отличить от других энеатипов, – это активная жестикуляция. Все свои эмоции и мысли «Меркурий» как бы пытается нарисовать для своего собеседника так, чтобы впечатлить его как можно ярче. Такое поведение делает представителей этого типа похожими на итальянцев. Кстати, коллективный образ уроженцев полуострова в форме сапога очень напоминает поведение второго энеатипа.

Быстрые движения и непоседливость характерны для этих людей в любом возрасте. Они то и дело оказываются в разных точках офиса, квартиры, города, страны, мира. Иногда это создает ощущение кипящей работы, а иногда просто напоминает суету. Кстати, суетливость – тоже одна из ярких черт «Меркурия», особенно на стандартном уровне мышления.

Но человек второго энеатипа вовсе не пытается создать видимость деятельности. Это поведение скорее обусловлено желанием выполнить все и сразу, причем одновременно.

Часто «Меркурий» не рассчитывает свои силы и безумно утомляется, но это его не останавливает. Наступает новый день, и он снова ставит перед собой десятки задач.

Интересный факт: «двойкам» очень сложно планировать свои дела и правильно распределять время и силы. К тому же у них слабо развита способность понимать, какое из дел является срочным, а какое – важным. И в результате в их графике возникает мешанина срочных, важных, несрочных и вообще не важных дел. И, конечно же, все это отмечено в разделе «Сегодня!».

Их график, если таковой вообще имеется, практически всегда перегружен задачами. Они действительно думают, что все успеют. На самом же деле вариативно мыслящие люди не умеют правильно распределять свое время и силы. Им просто необходимо учиться тайм-менеджменту. Это существенно увеличит коэффициент их полезного действия.

Еще одна отличительная черта в поведении «двоек» – стремление помогать, ухаживать, соблазнять. Этот человек всегда будет любезен со всеми. Он будет выделяться особой галантностью, сыпать комплиментами и остротами, улыбаться, подмигивать, подавать знаки внимания одновременно нескольким людям, акцентировать на себе внимание. Таким образом он как бы растворяет всех присутствующих в своем эмоциональном поле, а затем управляет этой атмосферой.

Стремление управлять эмоциональной атмосферой характеризует «двойку» как властного человека. Эта властность имеет коммуникативный характер. И выразить ее суть можно лозунгом «Разделяй и властвуй».

«Меркурий» очень любит проводить сепаративные переговоры. С каждым нужным человеком он договаривается отдельно. Затем выбирает из каждого разговора самое выгодное для себя содержание и компилирует эти выгоды, как ему нужно. Поступает он так, конечно, не со зла, а считая это разумным подходом к делу. Здесь его природная сообразительность оказывается как нельзя кстати.

## ФИЗИОЛОГИЯ МЫШЛЕНИЯ

Человеческий интеллект – в частности, потенциальный уровень его развития – запрограммирован на уровне генетики. Существует множество факторов, которые способны повлиять на развитие IQ.

Одной из важнейших причин ослабления интеллектуального потенциала у людей становится слабая работа **щитовидной железы**. Она выделяет в кровь гормоны Т3 и Т4. Это катализаторы, то есть ускорители биохимических процессов. Именно за счет гормонов в клетках активизируется потребление и усвоение килокалорий, которые и являются эквивалентом энергии.

Данная железа внутренней секреции особенно активна у людей второго эннеатипа. Это напрямую влияет на характер человека типа «Меркурий». Он энергичен и сообразителен. У него быстрый обмен веществ, и с такой же скоростью происходит процесс восприятия и обработки информации. Неудивительно, что у «двойки» самая высокая скорость мышления среди всех типов в эннеаграмме.

«Меркурий» предприимчив. Он имеет активные желания и стремления. Он хочет менять мир и людей вокруг себя, а также стремится к расширению своих возможностей.

В учении об эннеаграмме способ восприятия мира «двойками» характеризуется как негативный и активный. Из-за собственных высоких скорости и активности «двойка» видит других людей как более медлительных во всем: мыслях, движениях, чувствах. Он испытывает непреодолимое желание разогнать этот медленный мир до своей скорости. Чтобы пристроиться к медленно текущему миру, «Меркурий» использует гибкость и сообразительность.

Высокая скорость, гибкость и сообразительность формируют у этого эннеатипа вариативный способ мышления.

Использование вариативного мышления снимает страх перед ошибкой. Такой человек учится принимать неудачу не как трагедию, а как сигнал для исправления ситуации. Ведь неудача – всего лишь один из вариантов, который оказался неверным. Следовательно, нужно искать другой вариант.

Такой подход к решению проблем, особенно в трудных ситуациях, пригодится в жизни любому человеку. В случае неудачи стоит не впадать в уныние, а искать и находить выход из положения.

И еще один интересный факт. Согласно китайской медицине и индийской аюрведе, вишудха чакра – щитовидная железа – является центром горловой чакры, одного из семи энергетических узлов человеческого тела. На ее состояние можно влиять с помощью асан йоги и медитаций. Благодаря им снижается артериальное давление, нормализуется обмен веществ, успокаивается сердцебиение. Происходит примерно то же самое, что и во сне, – организм отдыхает от стрессов.

Отдых и расслабление особенно необходимы людям второго эннеатипа. Для долгой, счастливой и здоровой жизни «Меркурию» нужно научиться выделять время для самого любимого человека, себя.

## **Вариативное мышление людей второго эннеатипа**

Вариативность – это ориентация мышления на поиск различных решений задачи в случае, когда специально не указано, как именно ее решать.

Вариативность – это также понимание возможностей различных вариантов в решении задачи, умение осуществлять систематический пересмотр вариантов, сравнивать их и находить оптимальный.

Люди второго эннеатипа невероятно быстро обрабатывают и запоминают информацию.

За счет огромной скорости мышления «Меркурии» буквально фонтанируют идеями. В ситуации, где другие эннеатипы могут видеть один вариант действий, «двойки» видят сразу несколько.

Буквально с первых минут общения «Меркурий» попытается «считать» вас по всем параметрам и понять, как и где ему с вами выгодно сотрудничать. Сообразительность – это одна из самых сильных сторон вариативного способа мышления.

Вариативно мыслящие люди гиперкоммуникабельны. Это очень веселые и остроумные друзья. Они обладают потрясающим чувством юмора, всегда умеют найти выход из любого положения.

«Меркурии» предоставят вам огромное количество вариантов идей, как обустроить дом, провести выходные, что надеть на вечеринку, как выкрутиться из сложной ситуации. У них всегда много друзей, связей и контактов. И они удивительным образом успевают уделить внимание практически всем.

Эти люди – незаменимые помощники. Им всегда приятно быть полезными и нужными. Главное для них – оказать помощь вовремя и нужному человеку.

«Меркуриев» можно часто встретить на вечеринках, гулянках, междусобойчиках. Они очень любят весело проводить время в большой и шумной компании. Здесь они могут в полной мере быть собой и чувствовать себя на своем месте.

Их невозможно не заметить. Скорее всего, такой человек будет громко рассказывать о себе и веселых случаях из своей жизни, слегка или, наоборот, иногда очень явно преувеличивая свои достоинства и сглаживая недостатки. С такими людьми всегда весело и интересно.

«Меркурии» – прекрасные менеджеры и переговорщики. У них всегда масса «фокусов в рукаве». Представители этого эннеатипа просто незаменимы для успешной коммуникации между людьми.

## Упражнение для понимания вариативного мышления

Сейчас очень популярно делиться в Интернете советами по вариативному использованию обычных предметов обихода.

Возьмите в руки обычный предмет – тот, который вы используете довольно часто в своей жизни или быту. Например, офисный зажим. Обычное его использование – это скрепление различных документов. Попробуйте придумать варианты, как его использовать в других бытовых нуждах.

Например, вы можете закрыть им пакетик с чипсами, полиэтиленовый пакет со стиральным порошком. Можно его использовать как подставку для смартфонов или как сушилку для губок.

Придумайте еще два-три варианта использования этого предмета. И после перейдите к следующему – например, шариковой ручке или чашке.

Так вы лучше поймете, что такое вариативное мышление. Уже очень скоро в обычных размышлениях ваш разум начнет предлагать вам два-три варианта разрешения ситуаций.

## Планетарное влияние

**Меркурий** – ближайшая к Солнцу планета Солнечной системы. Самые древние упоминания о ней можно найти в шумерских клинописных текстах, датированных III тысячелетием до н. э.

Планета названа в честь бога римского пантеона Меркурия. Это ипостась греческого Гермеса, покровителя торговцев.

Вот как родилось это название. В древних веках Меркурий принимали за две разные планеты или звезды: якобы по утрам появляется одна, а вечером – совсем другая. Это длительное заблуждение основывалось на том, что шустрый малыш возникал на небосклоне с разных сторон Солнца в разное время суток. Сыграло свою роль и неправильное представление древних о строении Вселенной. Греки называли эти гипотетические небесные тела Аполлоном и Гермесом, египтяне присвоили им имена богов Гора и Сета, а индийцы окрестили Рогинеей и Буддой.

Когда выяснилось, что это все-таки одна планета, а не две, встал вопрос о названии. Предпочтение было отдано римскому варианту. В мифологии римлян Меркурий – бог торговли, очень быстро передвигающийся при помощи крылатых сандалий. А поскольку маленькая планета буквально летит вслед за Солнцем, то название подошло ей как нельзя лучше.

Меркурий – самая быстрая планета Солнечной системы. Она вращается вокруг Солнца со средней скоростью 47,87 км/с, что почти в два раза выше скорости Земли. При этом Меркурий – очень маленькая планета. Она уступает по размерам спутнику Юпитера Ганимеду и спутнику Сатурна Титану.

Несложно провести аналогию между описанием планеты Меркурий и поведением вариативно мыслящего человека. Небольшого роста, юркие, гибкие и предприимчивые, «двойки» буквальносонастроены с энергетикой этой планеты.

На Меркурии отсутствует атмосфера – гравитационное поле планеты слишком слабо, чтобы удерживать атмосферу. Поверхность Меркурия напоминает лунный пейзаж, потому

что из-за отсутствия атмосферы она постоянно подвергается бомбардировкам метеоритов и астероидов.

В соответствии с особенностью своего небесного тела люди второго эннеатипа являются крайне уязвимыми и чувствительными. У них отсутствует эмоциональная броня, защитное поле. Все высказывания, оценки и выпады в свою сторону они воспринимают очень остро и болезненно.

Но это вовсе не приговор. В процессе апгрейда качество сверхчувствительности может быть преобразовано в развитую интуицию.

Если же «Меркурий» не прикладывает усилий, чтобы преобразовать чувствительность в интуицию, то в обычном своем состоянии чувствительность становится болезненной и приобретает гипертрофированные формы. Так у людей второго эннеатипа появляется мнительность.

Мнительность, согласно словарям психологических терминов, – это подверженность человека разного рода страхам, опасениям и переживаниям по поводу состояния его здоровья, благополучия, а также здоровья и благополучия близких.

Давайте сейчас рассмотрим мнительность подробнее – на это есть веские причины.

Во-первых, это качество тянет за собой несколько неприятных психологических паттернов, которые делают жизнь человека второго эннеатипа невыносимой. Например, мнительность часто сопровождают ипохондрия, пугливость, недоверчивость, подозрительность, предрассудки, психастения, робость, сомнительность, склонность к суевериям и трусость. Во-вторых, весь талант вариативно мыслить из-за мнительности используется «двойками» не для созидания, а для саморазрушения. Подробнее об этом вы прочитаете дальше.

В астрологии Меркурий считается планетой умственной деятельности, общения, интеллектуальной энергии. Он управляет сознанием человека, восприятием и разумом, памятью, красноречием и литературным слогом. Он влияет на зрение, слух, восприятие и усвоение информации. Ежедневные поездки, короткие путешествия, средства транспорта – все это находится под его покровительством. Он также контролирует функционирование нервной системы, рук, ног и пальцев.

Человек, на которого оказывает влияние планета Меркурий, обладает даром красноречия. Он интересный рассказчик – умный и хитрый. Он часто отличается хорошей памятью, умением дискутировать и быстрыми, нервными движениями.

В сфере влияния Меркурия находится также голос. Люди с выраженным воздействием этой планеты прекрасно выступают перед публикой, поют и танцуют.

Отрицательное влияние Меркурия проявляется в хитрости. Ложь, обман, мошенничество и подделка документов – это примеры негативной власти Меркурия.

*Антиквар решил нанять помощника. Пришел молодой человек.  
Антиквар поднял с пола щепочку.  
– Что это?  
– Зубочистка маркизы Помпадур!  
– Верно! Завтра с утра можете приступать к работе.*

*Анекдот*

Дальше мы опишем некоторые способы выхода «Меркурия» из-под власти собственных разрушительных качеств характера. Эти качества – данность, которую нужно принять, а затем подвергнуть апгрейду. В результате у человека повысится качество жизни и уровень личного счастья.

## Качества характера энеатипа «Меркурий»

### Незаменимый помощник

«Меркурий» – этот тот человек, которого хлебом не корми – дай помочь другому. Стремление быть полезным другим для него важнее собственных потребностей – при условии, что его полезность признается.

Незаменимый друг в вашей компании, который берет на себя массу дел по организации праздников, мероприятий и корпоративов. Тот, кто всегда отзовется в трудную минуту и придет на помощь. Вот далеко не полный перечень его прекрасных качеств.

Представитель энеатипа номер четыре, или «Венера», тоже никогда не откажет в помощи. Но он делает это, полностью забывая себя и отдавая всю душу тому, кому помогает. Он как бы растворяется в человеке и его проблеме. Часто «Венера» даже не претендует на благодарность, считая себя недостойным ее.

«Меркурий» же воспринимает себя совершенно иначе. Он намного активнее входит в процесс помощи, но в глубине души он всегда ждет от вас двух вещей: признания и благодарности.

«Двойка» быстро и оперативно выполнит все ваши поручения и обязательно потребует еще. Второй энеатип активен и негативен по природе, ему просто необходимо постоянно реализовывать свою активность. Никто не сможет справиться с таким объемом задач лучше его. Признание этого факта – вот чего ждет от вас «Меркурий».

Никогда не забывайте о благодарности. «Двойка» терпеть не может неблагодарных людей. Для него очень важно, чтобы его участливость и стремление помочь высоко ценили. Если вы заметили помощь «Меркурия», значит, он нужен или даже необходим. Это осознание поднимает его в собственных глазах и придает его жизни смысл.

Отсюда простая рекомендация, которая поможет вам надолго сохранить прекрасные отношения с этим человеком. Попросив у «двойки» помощи или дав поручение, обязательно поблагодарите его или покажите, что вы оценили его старания. Тогда он будет рад помочь вам еще.

Возможно, вы молчун по своей природе и оцениваете других по себе. Либо же вы считаете, что эмоции для слабых и лишний раз хвалить не стоит. Тогда знайте, что «Меркурий» при таком отношении к нему быстро исчезнет из вашего окружения. Вы лишитесь надежного помощника.

Вот как нужно вести себя с вариативно мыслящим человеком после того, как он вам помог:

- обязательно оцените этот поступок. Не пожалейте на это минуту своего времени;
- когда оцениваете, акцентируйте внимание на личных качествах человека;
- хвалите больше и не скупитесь на слова;
- подчеркните, как важно для вас, что рядом с вами находится такой человек.

При таком простом и действенном подходе «Меркурий» всегда будет рад сделать для вас что угодно в любое время суток. Ведь от вас он получает самое важное на свете – признание.

### Чувствительность, гордость и мстительность

Люди второго энеатипа очень чувствительны, ранимы и уязвимы. Но в силу своего характера они никогда не покажут обиды. Гордецы по натуре, они никогда не позволят себе выглядеть слабыми в глазах другого человека.

Этот момент нужно отметить особо. «Меркурии» горды, но не тщеславны. Тщеславные люди всегда озабочены тем, как они выглядят в глазах других людей. Гордцам намного важнее не упасть в собственных глазах. Поэтому даже абсолютно поверженный чужим мнением, «Меркурий» никогда этого не покажет. Скорее наоборот, начнет еще больше улыбаться и шутить в ответ на язвительное замечание.

Но не стоит забывать, что люди второго эннеатипа имеют очень хорошую память, особенно на те случаи, когда они были кем-то уязвлены. Часто в народе таких людей называют злопамятными. На самом деле для «Меркурия» парировать, дать обидчику обратную связь, ответить «любезностью» на «любезность» – скорее игра. Игра, в которой он обязательно должен выиграть и ни в коем случае не проиграть.

- Ты обиделась?
- Нет.
- Ты точно не обиделась?
- Нет.
- Тогда почему ты не отвечаешь?
- Я занята.
- Чем же?
- Продумываю план мести.

*Анекдот*

Если вы обидели «Меркурия», но уже даже не помните ни этого человека, ни ситуацию, обратная волна вас все равно настигнет. К этому нужно быть готовым. Это характеризует Меркурия как человека мстительного, но по факту обиды и никогда без причины.

Время здесь практически не имеет значения. В случае с «Меркурием» реванш возможен даже через несколько лет. Проще говоря, «двойки» не забывают и не прощают. Они обязательно вернуться и отомстят. Причем вариативно мыслящие люди делают это столь изощренно и неожиданно, что зачастую сложно определить, откуда пришел удар.

- Правда, что ты записываешь имена тех, кто тебе насолил, чтобы не забыть им отомстить?
- Глупости какие. А кто, говоришь, тебе это сказал?

*Анекдот*

Поэтому, общаясь с человеком второго эннеатипа, учитывайте тот факт, что любое грубое слово и неосторожное действие по отношению к нему вернется вам сторицей. Причем это может быть как громкий скандал, так и абсолютно тихое «запахло».

- Отпила тихонько кофе из кружки начальника... Не вкусный...*
  - Выплюнула обратно.*
- Анекдот*

Учитывая все вышесказанное, нужно понимать, что вежливое, интеллигентное и корректное общение – это самая выгодная форма взаимоотношений с вариативно мыслящим человеком. При таком отношении к нему он готов будет сделать для вас что угодно и когда вам это будет нужно.

## **Любовь. Потребность в отношениях**

«Меркурии» интуитивны и тонки в эмоциональном восприятии. Это проявляется как способность видеть нюансы в настроениях, чувствах и эмоциях других людей. По едва заметным нюансам в вашей мимике он может определить, как вы к нему действительно относитесь и в каком вы настроении.

Сам «Меркурий» очень эмоционален и зависим от своих настроений. Он также сильно зависим от отношения к нему окружающих, поэтому всегда пытается выстроить со всеми людьми дружеские и эмоциональные связи. Таких связей у него много, очень много. Создавая все новые и новые связи в бизнесе и личной жизни, он как бы боится себя от одиночества.

## **Страх одиночества**

Одиночество – его уязвимое место. Страх этого холодного и безжизненного состояния побуждает «двойку» всегда иметь запас знакомых, друзей, партнеров, любовников.

Большое количество связей придает его жизни смысл. С ними он как бы чувствует свою необходимость и полезность. А еще постоянное общение создает чувство благополучия и состоятельности, особенно когда «Меркурий» общается с «нужными людьми» и вращается в известных кругах.

При отсутствии общения он чувствует острую эмоциональную недостаточность и сильно переживает, даже страдает по этому поводу. Поэтому, зная об этой особенности его характера, не удивляйтесь его письмам, SMS и звонкам по поводу и без повода. Иногда сами напоминайте ему о себе, особенно без повода. Заведите себе такую привычку, если хотите выстроить гармоничные взаимоотношения с вариативно мыслящим человеком.

Потребность в любви часто имеет обратную форму – «Меркурии» активно вмешиваются в жизнь окружающих. Даря внимание другим, подсознательно они сами пытаются таким образом получить еще больше внимания.

Что нужно помнить самим «двойкам» в таких случаях? Ничто так не мешает жить своей жизнью, как желание вмешаться в чужую.

Иногда жажда эмоционального внимания может переходить у «двоек» в навязчивое состояние и заставляет быть слишком назойливым. Если вы «Меркурий», постарайтесь учитывать личное пространство других людей и уважать его. Поймите, что любовь и уважение к вам могут выражаться не только через слова или отношение других людей.

Эта жизненная позиция делает вас слабым, уязвимым и подверженным чужому влиянию. Гораздо практичнее будет сделать апгрейд этой потребности и преобразовать ее в самоуважение и любовь к себе.

Помните, что секрет хороших отношений – правильная дозировка своего присутствия в личном пространстве другого.

## **Красноречивость и болтливость**

«Меркурий» от природы обладает безупречным талантом коммуникации. Тонко чувствуя эмоциональную атмосферу, через речь он находит путь к сердцу любого человека. Как только внимание собеседника начинает утекать, «двойка» тут же меняет ход разговора, чтобы вернуть интерес к своему рассказу.

Часто потребность в любви делает «двойку» болтливой. Болтливость – это привычка говорить как можно больше, неважно о чем. Такой человек способен легко поддерживать миллион разных тем.

В поисках собеседника «Меркурий» может перебирать свои контакты один за другим, с каждым находя тему для интересного общения. При этом счета за телефонные разговоры нередко шокируют его самого, а в конце очередного дня бесконечных разговоров он может поймать себя на чувстве опустошения. Столько активности – и никакого результата.

На самом низком, стандартном уровне развития болтливость – настоящий бич «двойки». На этом уровне он совершенно не имеет сил справиться с этим качеством. Только совершая апгрейд и переходя на более высокий уровень мышления, «Меркурий» получает

власть над стремлением много говорить. Постепенно он учится включать свое красноречие только по необходимости.

Если вы относите себя ко второму эннеатипу, помните один важный момент: далеко не все люди так же любят болтать. Вы должны видеть разницу между теми, кто говорит с вами в свое свободное время, и теми, кто освобождает время, чтобы поговорить с вами.

## **За что мы любим «Меркуриев»**

«Меркурии» делают все, чтобы понравиться людям. Не удивительно, что у них много друзей и приятелей. Со всеми из них «двойки» стараются поддерживать хотя бы минимальные отношения, желая получить одобрение в ответ.

Вот за что мы любим «Меркуриев»:

- они активны, энергичны и участливы;
- коммуникабельны и легко находят контакт с любым человеком;
- всегда готовы помочь вам в любой ситуации. Такие люди, как правило, хорошие и добрые друзья, которые придут на помощь и будут рядом в трудную минуту;
- похвала и ваше дружеское расположение – это все, чего требуют представители этого эннеатипа;
- они – душа компании, красноречивы и остроумны. С ними всегда весело и интересно;
- эрудированны, могут поддержать разговор и развить любую тему;
- умеют выкручиваться из любых, даже самых сложных ситуаций;
- деятельные, идейные, инициативные. Всегда готовы выдвинуть массу предложений;
- изысканные, галантные, сексуальные щеголи. С ними приятно появиться в любом обществе.

## **Типичные фразы**

Если вы подозреваете, что ваш друг или близкий человек – «Меркурий», вслушайтесь в его речь. Вот типичные фразы, которые можно услышать от представителя второго эннеатипа:

- «У меня есть такой вариант».
- «Давайте набросаем несколько идей и выберем лучшую».
- «А, ну это понятно, что тут может быть непонятного?»
- «Послушай, что я придумал».
- «Посмотри, как я умею».
- «Ты меня любишь?»
- «Выбери, что тебе больше нравится».
- «Я нашел лучшее решение».
- «Давай быстро пробежимся по тем вариантам, которые придумали».
- «Тебе помочь?»
- «Чем я могу тебе помочь?»
- «Что я могу для тебя сделать?»
- «Я здесь нужен?»
- «Чем я могу быть полезен?»
- «Спасибо, я справлюсь сам».
- «У меня все в порядке! Лучше всех!»

## **Секреты эффективного общения со вторым эннеатипом**

Один неверный шаг – и «двойка» превратится в вашего коварного врага. Неосторожное слово – и вся мощь его вариативного мышления обратится против вас.

Вот простые рекомендации, которые позволят вам сохранить хорошие отношения с этим, бесспорно замечательным человеком.

1. «Двойка» имеет тонкую чувствительную натуру, человек этого типа очень обидчив и раним. Можно сказать, что он практически лишен эмоциональной защиты. Поэтому в общении с ним необходимо внимательно следить за своей речью и поступками.

2. Когда вы занимаетесь совместными делами, необходимо учитывать подозрительность «двойки». Это качество в нем активируется, если он не информирован или решил, что вы от него что-то скрываете. Знайте, он заподозрит вас в предательстве и будет искать подвох во всех без исключения ваших действиях.

В таком случае у вас есть два варианта выхода из этой ситуации. Первый – делитесь всей информацией с вашим партнером. Второй подойдет, если первый исключен: готовьтесь к «холодной войне».

3. Это самый яркий и активный участник мозговых штурмов. Своей природной активностью и вариативностью ума он может мотивировать весь коллектив, поэтому обращайтесь именно к нему, если хотите получить новые идеи или предложения по работе. Для «двойки» очень важно чувствовать, что его ценят. При таком отношении он способен работать максимально продуктивно.

4. В диалоге с вами 90 % информации будет поступать именно от него. Вы при этом можете просто молчать, приняв участливый вид и изредка задавая вопросы.

5. Несмотря на сообразительность и чувствительность, этот человек практически не распознает лесты. Он имеет от природы завышенную самооценку.

Если вы вознамерились расположить «двойку» к себе, сделайте «домашнюю заготовку» – несколько комплиментов. Во время общения щедро его хвалите. Даже если ваша похвала звучит почти неправдоподобно, не отчаивайтесь: вы добьетесь нужного вам результата.

6. Человек этого эннеатипа энергичен и предприимчив, он с удовольствием берется за любое дело, особенно если оно сулит выгоду.

7. «Меркурий» очень вынослив и готов много работать. Причем его волнует не так результат, как сам процесс. Для него очень важно, чтобы все вокруг двигалось и вертелось, тогда он чувствует себя живым и полезным.

## **Три уровня мышления человека второго эннеатипа**

### **Стандартный уровень**

Для стандартного уровня мышления «Меркурия» характерны следующие доминанты:

- мнительность;
- поверхностность;
- суетливость и болтливость (пустые разговоры).

Рассмотрим каждое из этих качеств подробнее.



## Мнительность

На стандартном уровне мышления «Меркурия» его природная чувствительность похожа на «сырой», еще не ограненный драгоценный камень. Она имеет гипертрофированные эмоциональные оттенки, превращаясь в фобию. Имя этой фобии – мнительность.

Эта черта характера заставляет «двойку» видеть людей и ситуации в сгущенно-темных красках. «Меркурий» мнит исключительно на свой счет. Недоброе выражение лица у прохожего – это из-за него. Собеседник молчит – значит, давно замышляет что-то недоброе.

Так «двойка» начинает подозревать, что мир настроен против него. Буквально все вокруг хотят ему зла, стараются причинить вред и обидеть.

Мнительность является привычной эмоциональной реакцией. Это качество очень предсказуемо. Если ваш знакомый принадлежит ко второму эннеатипу, его поведение будет состоять из подобных реакций на ваши слова и действия.

Например, проходя мимо, вы можете поздороваться с ним не как обычно, а чуть более прохладно. У вас на это могут быть свои причины. «Меркурий» же, увидев такое поведение, обязательно подумает, что причина лично в нем. А точнее, что вы изменили отношение к нему и явно что-то задумали против него. «Двойка» начнет вас подозревать.

После подозрительности включится обида на вас. Ведь он считал вас другом, доверял вам, а вы его предали, это же очевидно. Он действительно начнет чувствовать, что вы уже не друг, а враг, предатель. И теперь нужно готовиться к худшему как можно быстрее, пока вы не успели его переиграть.

Еще раз просмотрим всю цепочку. Чувствительность – подозрительность – мнительность – обида – мстительность. Вот краткий конспект внутренних переживаний эннеатипа «Меркурий» на стандартном уровне.

Как проявляется его вариативное мышление через качество мнительности?

Прежде всего в голове «Меркурия» возникает 1001 вариант негативных сценариев и ужасных последствий ваших взаимоотношений. Они растут и размножаются в его воображении как грибы после дождя. Затем «двойка» придумывает несколько вариантов планов мести вам – за, как он считает, уже совершенное вами предательство. Все эти варианты роятся и перетекают в его голове, порождая все новые и новые. Они превращаются в своеобразный, практически неконтролируемый психоз.

Но поскольку это происходит бессознательно, в виде внутреннего диалога, для постороннего глаза этот процесс незаметен. Как бы ни развернулись дальше события, главным пострадавшим в этом случае будет сам обладатель качества мнительности.

## Поверхностность

На стандартном уровне вариативного мышления «двойка» еще не имеет навыка обработки полезной информации. Поэтому он успевает усваивать ее в больших количествах, но поверхностно.

Что такое поверхностность? Это привычка быстро просматривать информацию, ситуации, события и прочее, не вникая глубоко ни во что. Нередко «Меркурий» просматривает ситуацию по верхам и делает вид, что все понял. Он даже сам начинает верить, что глубоко вникать не обязательно – и так все ясно.



Как поверхностность проявляется в вариативном мышлении? Очень просто. Количество информации преобладает над качеством. Ведь у этого типа мышления есть иллюзия, что самое важное – это иметь больше вариантов.

В любой ситуации «Меркурий» увидит массу возможностей. При этом, если вы будете акцентировать внимание на одной из них, чтобы углубиться или остановиться на ней, чело-

век, обладающий этим типом мышления, даст вам еще несколько вариантов разрешения ситуации, без углубления и остановок.

Собственно, все ваше общение будет сводиться к новым и новым вариантам ответов и предложений с его стороны. Общение с такой «двойкой» чревато постоянно меняющимися вариантами мыслей, действий и чувств. Но со временем вы можете заметить, что это бесцельные разнонаправленные векторы внимания, порождающие новые, но при этом точно такие же.

## Суетливость и болтливость

На стандартном уровне в телесных привычках «Меркурия» ярко проявляются болтливость и суетливость.

Такому человеку сложно сконцентрироваться на задачах или целях. Имея природный талант вариативности и высокую скорость восприятия, он страдает от невозможности применить эти качества для достижения собственного успеха.

Обычно суетливость выражается как имитация бурной деятельности. Ее можно узнать по огромному количеству начатых разных дел. Большинство из них бывают не завершены даже наполовину.



Вокруг такого человека всегда все кипит и бурлит, но в «сухом остатке» – практически ничего. Суетливость не дает возможности определить «Меркурию», что является главным, а что – второстепенным. Это качество все выстраивает в один ряд задач, а затем они неизбежно перемешиваются, внося в процесс хаос и неразбериху.

Это проявляется как в бизнес-отношениях, так и в личной жизни «Меркурия».

Обычно на рабочем столе такого человека беспорядок, тайм-менеджмент не выстроен, и процесс деятельности он ставит выше результата.

В личной жизни 80 % времени тратится на пустые разговоры с разными людьми. Причем время, уделенное разговору со случайным знакомым, может приравниваться ко времени общения с родным, близким человеком.

Если «двойка» совершает апгрейд, то достигает более высокого – индивидуального уровня вариативного мышления. На этом уровне уже появляется цель, а вариативность используется как средство для более быстрого, выгодного, эффективного и успешного достижения этой цели. На этом уровне начатые дела заканчиваются, цель достигается, качество жизни повышается. Развивается интуиция, которая проявляется как способность выбирать наиболее подходящий вариант.

Один мой друг рассказал историю из тех времен, когда он еще имел стандартный уровень вариативного мышления:

«Часто, когда нахожусь в магазине для покупки определенного товара, возникает такое количество вариантов желаний, что я либо провожу несколько часов, пока не остановлюсь на одном варианте покупки, либо на кассе приходится откладывать товары, которые уже не могу оплатить. На это тоже тратится довольно много времени, пока я не определюсь, что же оставить. Потом по дороге домой перебираю варианты, что можно было оставить, а что отложить. А когда прихожу домой, то в покупках не нахожу именно того товара, за которым я на самом деле ходил в магазин».

И еще пара примеров, отражающих вариативный способ мышления.

«Когда я долго сомневаюсь в подарке, дарю сразу два или три».

«Постоянно стараюсь выполнить одновременно несколько задач качественно. В итоге не довожу до конца ни одной. Например, я изучала несколько языков сразу, в итоге на каждом из них я могу сказать всего несколько фраз».

### **Что нужно знать, общаясь с «Меркурием» со стандартным уровнем мышления**

Нам часто приходится выбирать, иметь ли дело с конкретным человеком: когда мы берем его на работу, выбираем себе бизнес-партнера или спутника жизни. Чтобы принять самое правильное решение, необходимо знать, с чем вы в первую очередь столкнетесь в поведении этого человека.

Напомним, какие качества имеет «Меркурий» на стандартном уровне.

Он поверхностен – не углубляется, не уточняет и не способен к длительному действию. Практически никогда не завершает начатое, в результате является ненадежным партнером.

Готов предложить для разрешения сложных ситуаций массу вариантов, но не способен их дифференцировать по важности и срочности. В результате, имея отличный потенциал для успешной деятельности, просто суетится и упускает возможности.

Не способен организовать свое время и рационально распределить силы, в результате в редких случаях добивается цели.

Обидчив и мстителен, особенно если считает, что вы его недооценили. В этом случае можно ждать «обратной волны» с неожиданной стороны. Он сделает это внезапно, застав вас врасплох. И чаще всего мстит он чужими руками.

Болтлив и хвастлив. Практически все, что знает человек с этим типом мышления, рано или поздно станет достоянием общественности. Ведет он себя так потому, что пытается удержать эмоциональные связи. Те, с кем он делится информацией, интересуются его личностью и хотят быть в его обществе – так думает человек этого типа мышления. Поэтому болтает и хвастается он не от силы, а из-за слабости и страха одиночества, которые являются следствием повышенной чувствительности.

Недоверчив и подозрителен. Он всегда будет думать, что вы о чем-то умалчиваете и что-то скрываете. Дальше работает механика эннеатипа: если скрываете – значит, не любите, значит, доставите боль и унижение. А этого он никак не может себе позволить.

Горделив и слегка высокомерен. Эти качества обусловлены высокой скоростью восприятия им окружающей обстановки. Он понимает, видит, чувствует и действует быстрее других. Эта естественная природная способность проявляется помимо его желаний и естественным образом превозносит его над другими. Отсюда его высокомерие как чувство превосходства над другими. А гордость – это попытка не упасть в собственных глазах. Почему в собственных? Заметьте, что гордость отличается от тщеславия. Тщеславие побуждает к попыткам возвысить себя в глазах других людей. По своей форме это яркое, выпуклое качество, которое невозможно не заметить. А гордыня – это тихое качество, которое рядится под скромность и даже серость. Гордыня, в отличие от тщеславия, задает свои стандарты и критерии, которым гордец хочет соответствовать. Эти стандарты люди типа «Меркурий» принимают за самого себя, истинного себя. Поэтому гордец сделает все, чтобы сохранить их.

## Переход на более высокий уровень мышления

Предположим, вы диагностировали себя как «Меркурия» со стандартным уровнем мышления. Пожалуйста, примите этот факт как отправную точку для прекрасных изменений. Переход на более высокий, индивидуальный уровень мышления сулит второму эннеатипу множество приключений.

Мы предлагаем вам несколько упражнений, которые помогут вам достичь первых побед на пути к преодолению стандартного уровня мышления. Все они ведут по направлению к более эффективному индивидуальному мышлению.

Чтобы перейти на новый уровень, человеку второго эннеатипа нужно отбросить поверхностность, обидчивость и болтливость. Задача непростая, учитывая природную особенность «двойки» быстро терять интерес к любому новому виду деятельности.

На этом пути «Меркурию» необходимы личная сила или свободное внимание. Они являются ресурсом, за счет которого происходят реальные изменения. Чтобы обрести личную силу, вариативному типу нужно научиться доводить начатые дела до конца. В этом помогут следующие упражнения.

**Упражнение 1.** Вечером перед сном напишите план следующего дня. Попробуйте его прописать максимально подробно. Выделите под каждый следующий пункт плана определенное время. Затем прочитайте его еще раз и разделите на две части: первая часть – срочные и важные дела, вторая часть – не срочные и не важные дела.

Этот классический метод оптимизации – матрица дел Эйзенхауэра – как будто создан для «Меркуриев».

Хорошо понимая вариативный стиль мышления, от себя добавим: постарайтесь наметить не больше чем три срочных дела и одно важное.

Делайте так в течение одной недели.

**Упражнение 2.** При успешном выполнении первого упражнения попробуйте сформировать следующую привычку. Просмотрите ваши срочные и важные дела и выберите одно из них. Оно должно быть самым простым из трех. Записав его, проговорите записанное вслух. Затем пообещайте себе довести сегодня это дело до конца. И доведите во что бы то ни стало.

Вечером этого дня, выполнив намеченное, обязательно похвалите себя и расскажите о своем подвиге близкому человеку. А перед сном поблагодарите себя. Вы почувствуете глубокое удовлетворение и желание завтра снова повторить это упражнение.

Делайте так в течение всей следующей недели. Вы обязательно ощутите удивительно комфортное состояние души, желание жить и действовать. Это и есть процесс накопления личной силы.

Продолжая выполнять это упражнение, вы почувствуете, что начинаете жить в новом качестве. Выполнение поставленных задач перестанет вызывать у вас напряжение. Напротив, этот процесс начнет доставлять вам удовольствие. Ваше вариативное мышление станет конструктивным и эффективным – это и есть переход к индивидуальной форме мышления.

## **Индивидуальный уровень**

Переход к индивидуальному вариативному мышлению – это выход на новый уровень восприятия. Он позволяет достичь намного более высокого уровня успеха и счастья.

Вся жизнь стандартно мыслящего «Меркурия» – это существование для других людей в надежде на любовь. В безудержном стремлении не остаться одиноким и несчастным он проводит все свободное время в постоянной суете и тревоге, затем, обжигаясь в очередной раз, укореняется в гордом образе мученика. В таком случае индивидуальное мышление – это обретение искомого спокойствия, ясности и достоинства. На уровне индивидуальности человек с этим типом мышления начинает по-настоящему любить себя.

При индивидуальном мышлении возникает четкое осознание собственных интересов. И все природные таланты человека с вариативным мышлением начинают работать на него, на поставленные им самим цели. И только тогда вариативность используется уже как средство для более быстрого, выгодного, эффективного и успешного достижения цели.

Рассмотрим процесс преобразования стандартного мышления в индивидуальное.

## **Чувствительность преобразуется в интуицию**

Преобразование чувствительности в интуицию происходит именно на индивидуальном уровне мышления. Для этого человеку второго эннеатипа необходимо научиться разотождествлению с переживаниями.

Обычно «двойки» очень склонны к переживаниям и эмоциональны. Это не дает им трезво, хладнокровно оценить ситуацию. В результате они совершают много ошибок.

Для перехода на более высокий уровень и обретения интуиции им необходимо пожертвовать переживаниями. Это значит, что им в прямом смысле необходимо перестать питать вниманием свои негативные эмоции.

Самый легкий способ – это подняться над ситуацией. Для этого нужно просто остановиться. Сесть, выпить чаю, медленно и глубоко подышать. Можно расслабиться и послушать любимую музыку. Или прогуляться в парке, наслаждаясь природой или считая собственные шаги. Все эти простые действия помогут остановить внутренний диалог, связанный с мнительностью. И вы сами не заметите, как во внутренней тишине к вам придет интуитивное озарение в виде самого точного варианта разрешения ситуации.

Интуиция – это компас, указывающий на идеальный вариант дальнейших действий в каждом новом моменте.

Когда сердце становится инструментом разума, а не топливом для внутреннего диалога, у «Меркурия» появляется интуиция.

## **Поверхностность преобразуется в сообразительность**

Сообразительность помогает Меркурию добиваться поставленных целей. А также быстро завершать начатые дела, используя остроту и скорость своего разума.



Давайте рассмотрим, как это происходит.

Поверхность дает «Меркурию» иллюзорное чувство, что он все понял. Он прошелся по верхам, ни во что не вникая. В итоге, скорее всего, упустил самое важное, выгодное и интересное.

Чаще всего «двойка» просто хвастает перед самим собой или другими, что якобы быстро сообразил. Но, кроме внешнего эффекта, поверхность не дает никакого результата самому обладателю этого качества.

Сообразительность как раз является более практичным качеством при подходе к любому делу. Это качество помогает быстро определить, что главное, а что второстепенное. Сообразительный «Меркурий» видит, как это главное максимально выгодно применить к данной ситуации.

### **Суетливость преобразуется в спокойствие и уверенность в себе**

Уверенность в себе – это новое, более совершенное и действительно эффективное качество, способное повысить уровень жизни его обладателя. Она проявляется на индивидуальном уровне как естественное, органичное поведение.

Уверенность в себе – это спокойное признание собственной силы и собственных возможностей. В этом состоянии «Меркурий» способен совершать действительно множество дел в единицу времени, причем качественно. Он становится максимально эффективен и независим от чужого мнения.

И если на стандартном уровне мышления «Меркурий» часто пропадает без вести при переходе от слов к делу, то на индивидуальном уровне, обретая уверенность в себе, он начинает отвечать за свои слова.

Спокойствие и уверенность в себе формируют в нем такое прекрасное качество характера, которое можно обозначить двумя словами: «Сказал – сделал».

## **Сильные стороны вариативного типа мышления на индивидуальном уровне**

Индивидуальное мышление также имеет свои сильные и слабые стороны. Давайте рассмотрим их подробнее. Сначала остановимся на неоспоримых преимуществах.

**1.** «Двойки» способны буквально видеть эффективные варианты решения любых вопросов, особенно если это касается их профессиональной деятельности. Это выглядит как моментальное обнаружение средства для достижения цели. Скорость настолько высока, что «Меркурий» не замечает самого процесса размышлений. Он просто слышит уже готовое решение. Если оно не подходит по той или иной причине, через мгновение вы услышите следующее, еще более эффективное.

**2.** «Двойки» способны объединить вокруг себя несовместимых, зачастую не переносящих друг друга людей. Так, в его окружении вы можете встретить трех-четыре человека, которые терпеть друг друга не могут. Они никогда бы ни о чем не договорились, если бы за них не сделала это яркая вариативная индивидуальность.

Именно «двойка» достаточно разумна, чтобы не сталкивать несовместимых людей в одном пространстве, а договариваться с ними по отдельности. Зачастую эти люди даже не знают, что участвуют в одном проекте, но каждый вносит свой вклад и в итоге доволен результатом.

**3.** Они могут найти вариант выхода из любой, даже самой сложной ситуации. Решая такие головоломки, человек этого типа мышления постоянно проверяет себя на прочность.

Индивидуально мыслящий «Меркурий» ставит себе сверхзадачи: в невероятно короткие сроки закончить проект, договориться о сотрудничестве на условиях, которые кажутся невозможными, увеличить годовую прибыль в пять, а лучше – в десять раз. Он специально создает сложные ситуации для того, чтобы превосходить в них самого себя. Это дает ему риск, кураж, жажду жизни. Он из тех, кто играет, чтобы выиграть.

**4.** Он будет рад помочь идеями, если у вас творческий кризис или вам срочно нужен стартап. Если вы делаете ремонт в квартире или строите дом, пригласите его в гости, и он придумает вам массу интересных приспособлений в дизайне интерьера. Возможно, вы хотите сменить гардероб и не можете определиться со стилем и местами, где приобрести нужную одежду? Тогда вам к нему. Или вы решили поменять что-либо в своей личной жизни? Он вам поможет и добрым советом, и новыми знакомствами.

Этот человек будет всегда вам незаменимым другом и помощником. Однако не забывайте его благодарить и хвалить. Когда он чувствует, что вы его цените, он готов сделать для вас что угодно. И это будет ему в радость.

Если этот человек является членом вашей команды, обязательно задействуйте его в мозговых штурмах. Он будет самым ярким и активным генератором идей. Своей природной активностью и вариативностью ума индивидуально мыслящий «Меркурий» может мотивировать весь коллектив.

Задавая вопрос: «Какие у вас есть предложения или идеи?», обращайтесь именно к нему. Он почувствует, что вы его цените, и будет готов выдать массу вариантов. Когда он поделится достойной идеей, предложите ему создать план ее реализации. Он сделает это с удовольствием.

Вспомните, что он сам привык поддерживать и не привык получать поддержку. Используйте это взаимовыгодное сотрудничество. Взамен он почувствует безмерную бла-

годарность и будет готов сделать для вас все что угодно. Он получит признание и развитие своих возможностей, а вы – талантливого сотрудника и партнера.

**5.** Интуитивность – его неповторимый индивидуальный талант понимать и чувствовать одновременно.

Индивидуально мыслящий «Меркурий» способен подсказать, как нужно поступить в той или иной ситуации. Особенно это важно, когда вы долго не можете принять решение или запутались и сбиты с толку. В процессе интуитивного чувствования ему можно просто доверять.

Конечно, это касается индивидуально и гениально мыслящих людей вариативного типа. Стандартное мышление не позволяет точно почувствовать и увидеть ситуацию. Поэтому вначале проверьте, на каком уровне мышления находится человек. Для этого используйте материал этой книги и собственные наблюдения.

Опираясь на сильные стороны вариативного мышления, «двойка» выстраивает собственную жизнь, успешно выражая свою индивидуальность.

**6.** Если ваш бизнес-партнер обладает индивидуальным вариативным типом мышления, знайте, что он способен на многое. Предоставляя ему больше свободы в действиях, определите уровень ответственности. Тогда вы получите необходимый баланс во взаимоотношениях.

Весь процесс, касающийся связей и сотрудничества, можете передать ему. Он справится с этим на десять баллов. Не загружайте его нудной и скрупулезной работой, требующей длительного сосредоточенного внимания. Для этих действий идеально подойдет человек с индивидуальным критическим мышлением.

Обязательно требуйте у «Меркурия» отчет о проделанной работе – это поможет ему организовать свое время и стать более эффективным в вашем бизнесе. Когда он добился успеха в чем-либо: удачно завершил сделку, нашел новые каналы для реализации вашего продукта или просто хорошо выполнил свою работу, – обязательно отметьте это похвалой, премией или подарком. Увидев, что вы его цените, он будет готов и дальше с удовольствием работать на ваш совместный успех и процветание.

**7.** Если вы узнали «Меркурия» в своем любимом человеке, это прекрасно. Теперь вы можете выстроить интересные и яркие взаимоотношения.

Знайте, что ваш любимый человек – безудержный романтик, настроенный на приключения. Он обожает комплименты и похвалу. Дарите ему это не задумываясь. «Меркурия» это не может испортить. Наоборот, внимание для него – аромат любви, который будет освежать ваши отношения.

Такой маленький нюанс – вспомнить, что вашего любимого нужно обязательно сегодня похвалить, – избавит вас от конфликтов, выяснений отношений, обид и прочих глупостей. А похвалить всегда есть за что. Она приготовила вам кофе – скажите ей «спасибо, любимая», желательно глядя в глаза, а не формально, как обычно. Купила новую вещь в вашу квартиру – обязательно обратите на это внимание. Даже если вы считаете эту покупку нерациональной, оцените тот факт, что она заботится о красоте и комфорте вашего дома. Сделала маникюр – посмотрите на него 10 секунд и, если не знаете, что сказать, просто поцелуйте руку.

Если ваш возлюбленный принес в дом «добычу», не относитесь к этому с претензией на большее. Просто похвалите его. Опираясь на эту поддержку, он готов будет для вас и семьи делать все, что может, и даже больше.

Так простое внимание друг к другу позволит вашей любви расти.

## **Ловушки, о которых стоит помнить на индивидуальном уровне вариативного мышления**

«Меркурий» прекрасно осознает свои таланты, тем более что они так ярко проявляются в его индивидуальности. Осознание успеха, связанного с ними, пробуждает в нем все новые и новые ресурсы. На апогее этого процесса он вдруг начинает терять связь с реальностью. Считая, что для него нет ничего невозможного, «двойка» все выше и выше ставит планку в делах. Незаметно наступает момент, когда он теряется и начинает «сдавать».

Происходит это по нескольким причинам.

Во-первых, «Меркурий» доходит до предела своей компетентности. Это происходит, когда необходим новый уровень знаний, навыков, связей, а он пытается выжать новые возможности из старого ресурса.

Во-вторых, он не учитывает простых законов, по которым нельзя прыгнуть выше головы. Имеется в виду не только закон гравитации, но и закон гармонии в разумности и нравственности.

В-третьих, ради реализации своих амбиций «двойка» перестает учитывать интересы других людей. И здесь вступает в игру его самонадеянность. На каком-то этапе он действительно начинает верить, что делает все сам и своим успехом обязан только самому себе. Думая так, он становится еще более самонадеянным и высокомерным.

Естественным образом с этим человеком становится неприятно взаимодействовать. Ведь любая ваша поддержка или сотрудничество будет восприниматься им как должное. Благодарность «двойки» к своему окружению будет таять на глазах, и он начнет превращаться в законченного эгоиста. Естественным результатом такого отношения к людям будет потеря важных и нужных связей, а в конце – даже близких друзей.

По итогу «Меркурий» бьется бессильно и безрезультатно, пытаясь достичь задуманного самостоятельно, но зачастую для него это становится невозможным. Как следствие, он остается «у разбитого корыта», страдая от непонимания и одиночества.

В этом состоянии второй эннеатип легко опускается до стандартного уровня вариативного мышления со всеми вытекающими последствиями: страх, суетливость, подозрительность, растерянность, одиночество, чувство окончательного поражения.

Если человек критичного индивидуального мышления склонен оборонять достигнутые вершины, то вариативно мыслящий склонен «зарываться».

Чтобы иметь большие претензии, нужно уметь превзойти себя. Альберт Эйнштейн сформулировал этот постулат следующим образом: «Невозможно разрешить ситуацию, находясь на том же уровне, на котором она создавалась».

Так что, если вы столкнулись с подобной ситуацией, самое время переходить на следующий уровень мышления.

## **Гениальный уровень**

На гениальном уровне у «двоек» открывается бурный поток творчества. Они интуитивны и изобретательны в науке, искусстве, бизнесе. И это становится их способом оставить след в истории человечества.

## **Гении второго эннеатипа**

Экс-вокалист группы Queen **Фредди Меркьюри**.

Родители назвали своего сына Фаррух Балсара. Фредди его назвали друзья в школе. В апреле 1970 года Фредди поменял свою фамилию на Меркьюри. Почему выбор пал именно на этот псевдоним? То ли в честь изворотливого бога Меркурия, то ли в честь правящей всеми Девами одноименной планеты. В любом случае, это не было случайным выбором. Меркьюри шел к славе благодаря невероятной энергии и решительности.

Голос Меркьюри, безусловно, уникален, он отличался необычайной красотой и широким диапазоном. Но дело не только в голосе. Меркьюри всегда уделял шоу столько же внимания, сколько собственно музыке и пению.

Гениальное вариативное мышление рождало эпатажное поведение, умение преподнести себя, сценические костюмы и декорации, танцевальные номера и постоянные сумасбродные поступки. Все это производило неизгладимое впечатление на зрителя и слушателя.

А за пределами сцены Меркьюри прославился буйными вечеринками, на которых год за годом собирался весь цвет лондонского бомонда.

*Как это скучно – просто существовать, иметь только одну сторону характера, которая находит отражение во всем, что ты делаешь. Я – человек противоположностей и меняюсь каждый день, как хамелеон. Каждый мой новый день отличается от предыдущего, а я с нетерпением жду этого. Я не хочу быть одним и тем же.*  
*Фредди Меркьюри*

Другой всемирно известный музыкант **Принс** стал настоящей легендой американского шоу-бизнеса. Его путь – это яркая иллюстрация того, на что способен индивидуально мыслящий «Меркурий», когда занимается любимым делом. Вот некоторые факты, заслуживающие внимания.

В 1980-х годах Принс соперничал за звание самого популярного поп-исполнителя планеты с самим Майклом Джексонем. Музыкант перепробовал множество стилей, в каждом достигая быстрого успеха. С начала карьеры он продал более 40 миллионов альбомов, выпустил более 50 хитов и коренным образом повлиял на музыкальный ландшафт 1980-х и 1990-х.

По признанию многих представителей шоу-бизнеса, Принс открывал принципиально новое звучание, и через какое-то время терял к нему интерес, находя что-то новое. Одновременно он как бы отбрасывал группы прежних фанатов и обретал совершенно новых. Тем временем его прежнее звучание подхватывали менее талантливые музыканты, моментально делая на этом имя и миллионы.

Принс был мультиинструменталистом. В своих альбомах он сам исполняет партии практически на всех инструментах.

Он автор многих хитов, на которых заработали популярность другие исполнители.

Когда музыканту было за 50, он продолжал активно экспериментировать с собственным внешним видом. Принс выходил на сцену в сюртуках, пышных рубашках, на огромных каблуках, с причудливыми прическами, голым и в бикини. Он до конца своей жизни выглядел подтянутым, моложавым, что очень характерно для «двоек».

«Я пишу так много песен, что больше о них не думаю. Я к ним не возвращаюсь. Если я это сделаю, то не смогу двигаться дальше», – сказал однажды Принс.

Немое кино давно ушло в прошлое, но даже сегодня дети узнают образ бродяги, сыгранный **Чарли Чаплином**.

Он – величайший актер эпохи немого кино, основоположник жанра кинокомедии. Гигантская работоспособность, свойственная «Меркуриям», проявилась в том, что Чаплин успел поработать над более чем шестью десятками фильмов в качестве актера, режиссера и продюсера. Все сыгранные им роли уникальны.

Чаплин стал первым актером, который появился на обложке Time Magazine. Его гонорары зашкаливали за миллион долларов – непостижимые суммы для начала XX века.

Как у многих «Меркуриев», в жизни Чаплина было много женщин. Он официальный отец одиннадцати детей.

Интересен факт, что Чаплин обладал прекрасной интуицией – отличительной чертой людей вариативного стиля мышления. Он сумел предугадать наступление Великой депрессии и продал все свои акции незадолго до кризиса. Вот пара его цитат:

- «Количество глупостей, совершаемых по велению рассудка, гораздо больше, чем количество глупостей, совершаемых по глупости».

- «Чтобы сделать комедию, мне нужен лишь парк, полицейский и красивая девушка».

Один из революционеров в мире современной моды **Джон Гальяно** – фигура очень неоднозначная. Его считают королем китча, эпатажа и авангарда, что не помешало британцу на протяжении пятнадцати лет возглавлять Christian Dior – самый консервативный модный дом Франции.

Его и Александра МакКуина считали двумя самыми провокационными дизайнерами 1990–2000-х годов. Оба они стали революционерами, но при этом творили в принципиально разных стилях. Найдите работы этих двух модельеров в Интернете и оцените отличия двух разных типов мышления.

Обладатель критического мышления МакКуин был новатором, безжалостно ломал все старое и закостенелое и акцентировался на принципиально новых идеях. Он создавал «антимоду», совершенно не рассчитанную на реальную жизнь. Его коллекции всегда были вызовом общественному мнению, но выполнены они безупречно, с «лунным» перфекционизмом.

Обладатель вариативного мышления Гальяно всегда умел смешивать несовместимые стили, делая это с неизменной элегантностью и тонкостью. Свои идеи модельер черпает из истории и мира искусства. Одежда времен Французской революции, русские кокошники, цветастые ткани, рваные майки, феерические шляпы, этнические наряды, роспись тела и даже костюмы фараона – он комбинировал все на свете. Балансируя на грани китча, дизайнер тем не менее стал иконой высокой моды, обогатив ее совершенно не присущими ей ранее деталями.

Создавая новые образы, Гальяно меняет и свой образ. Он единственный дизайнер, чье появление на подиуме становится не менее интересным шоу, чем само дефиле. Гальяно – настоящая иллюстрация подхода «Меркурия» к внешнему виду. Мундир XIX века, тельняшка, галстук на голое тело, жилетка с джинсами, строгие линии, эксперименты с прическами – фантазия модельера неистощима.

Вот некоторые секреты его мастерства:

- «Мода прежде всего является искусством изменений».

- «Довольно рано я осознал, насколько это важно – быть любопытным. Ты не должен бояться или прятаться за предвзятые суждения. Ты просто делаешь свое дело, и это прекрасно, потому что вдруг обнаруживаются силы, которые помогают двигаться дальше. Здесь нет и не должно быть никаких правил».

- «Мода стала слишком серьезной, все забыли о том, что существует радость переодевания и модой можно наслаждаться, как хорошей едой и вином».



## Глава 3. Третий эннеатип

**Тип мышления** – образный

**Тип фигуры** – песочные часы

**Тип характера** – активный /позитивный

**Активная железа внутренней секреции** – шишковидная железа (эпифиз)

**Планетарное влияние** – зодиакальный свет

**Представители эннеатипа:** Шарлиз Терон, Анджелина Джоли, Наоми Кэмпбелл, Ума Турман, Рианна, Анна Герман, Далида, Марлен Дитрих, Сильвия Кристель, Гвен Стефани, Николь Кидман, Карла Бруни, Мария Каллас, Мерил Стрип, Льюис Кэрролл, Оскар Уайльд, Джон Леннон, Ив Сен Лоран, Карл Лагерфельд, Вацлав Нижинский, Дэвид Боуи, Венсан Кассель, Стив Джобс, Барак Обама, Орландо Блум, Арсений Яценюк, Виктор Ющенко, Дэвид Бекхэм, Мэрлин Мэнсон, Элис Купер

### Внешность

Это будет самая большая глава про внешний вид эннеатипа. Все потому, что внешность является ключевым пунктом, на который буквально нанизано внимание «троек». Они рассматривают собственный образ как основу себя.

Люди третьего эннеатипа обычно высокого роста. Мужчины – 175 см и выше, женщины также выше среднего.

## **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.