



Оглавление

Предисловие	6
Часть I. Теория эннеатипов	19
Глава 1. Алгоритм определения эннеатипа.....	21
Глава 2. Три уровня возможностей мышления человека	29
Часть II. Описание эннеатипов.	43
Глава 1. Первый эннеатип	45
Глава 2. Второй эннеатип.....	107
Глава 3. Третий эннеатип.....	151
Глава 4. Четвертый эннеатип	207
Глава 5. Пятый эннеатип	261
Глава 6. Шестой эннеатип	303
Глава 7. Седьмой эннеатип	343
Глава 8. Восьмой эннеатип	401
Глава 9. Девятый эннеатип	453
Глава 10. Десятый эннеатип	497
Тест на определение эннеатипа	538
Тест на определение уровня мышления.	543
Рекомендуемая литература. Авторы, которые мыслят с нами в одном направлении.	546
Отзывы о книге	548
Об авторах	556



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».

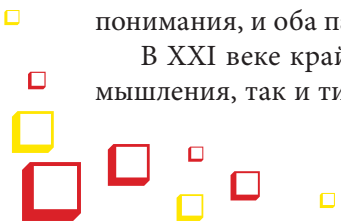
Мы рекомендуем пропустить эти реакции. Прочитав эту книгу полностью, немного понаблюдайте за своим поведением и мышлением.

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

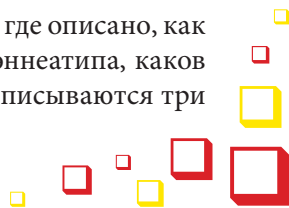
Данная книга является универсальным инструментом в коммуникациях между людьми. А также настольным пособием для тех, кто хочет быть успешным в любой сфере деятельности.

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 системы эннеатипов

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.

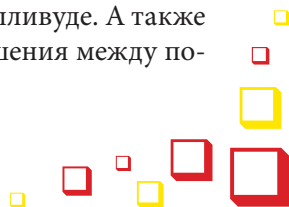
Построение не только по интеллектуальному принципу, но и с опорой на физиологию

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 людьми 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.

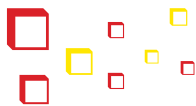
Понимая эннеатип ребенка, вы сможете определить его индивидуальный талант в мышлении. И не только установите с ним быстрый контакт в общении, но и поможете ему достичь уровня гениальности.

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 и жизнь

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, Расса 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.

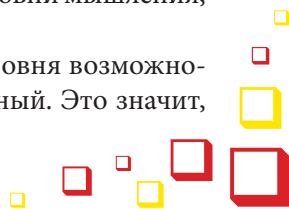
Например, первый эннеатип мыслит методом исключений. Он из общего предложенного количества вариантов выберет идеальный. Но сделает это путем отрицания всех не соответствующих критериям идеала. Логически мыслящий шестой эннеатип будет выстраивать последовательность мыслей и фактов и придет к тому же заключению,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

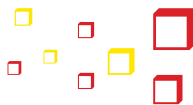
Зная способы мышления разных эннеатипов, вы сможете легко разрешить любой конфликт, а также договориться с любым человеком о чем угодно. Умея активировать каждый способ мышления внутри себя, вы владеете универсальным языком общения. Это очень эффективно в любой области деятельности: в семейных взаимоотношениях,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

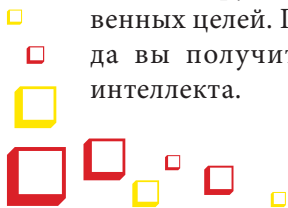
Как использовать знания об эннеатипе

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

Но, конечно же, в нашей жизни есть место любви. Даже если у вашего избранника стандартный уровень мышления, это вовсе не приговор. Тип мышления не изменится, но уровень при желании можно развить и повысить. В этой книге много внимания уделяется технологиям апгрейда мышления.

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

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

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 бу-



дет 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

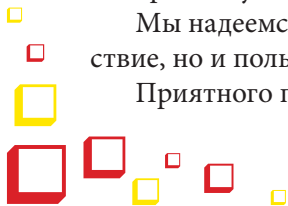
Маркетинг будущего — это маркетинг, ориентированный на индивидуальный подход к клиенту. А все знания о потребностях индивидуальности описаны в эннеатипологии.

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

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

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

Приятного прочтения!





ЧАСТЬ I

**ТЕОРИЯ
ЭННЕАТИПОВ**







Глава 1

Алгоритм определения эннеатипа

Все мы возлагаем надежды на других людей. Иногда вкладываем в них всю свою душу, время и силы. Это происходит, когда мы выбираем себе партнера по бизнесу, работника по найму или встречаем вторую половину.


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

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

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

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

Ниже мы представим основные критерии системного подхода к определению эннеатипа.





Первый ключ — это активность/пассивность.

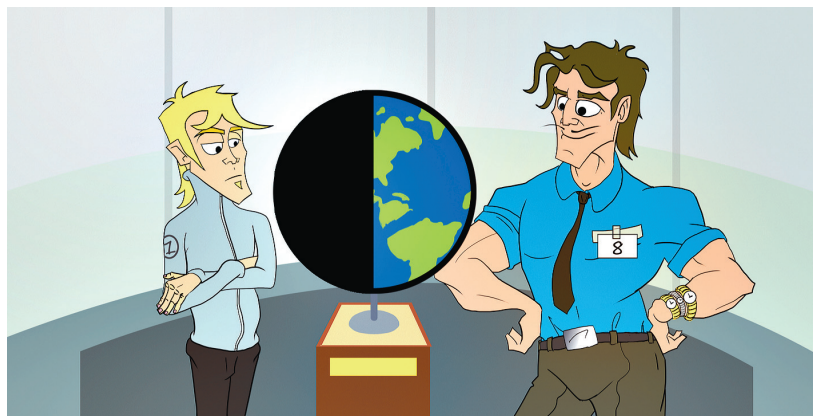
Активность означает, что человек постоянно пытается изменить внешний мир. Пассивность, наоборот, значит нежелание менять окружающие обстоятельства. Пассивные люди скорее приспособляются к миру.

Это диаметрально противоположные типы поведения.

Активность или пассивность являются врожденными и не меняются в течение жизни. В энеаграмме 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 эннеаграмме являются оптимистами, некоторые — пессимистами.

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

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

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

Активный негативный человек воздействует на среду, пытается 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.

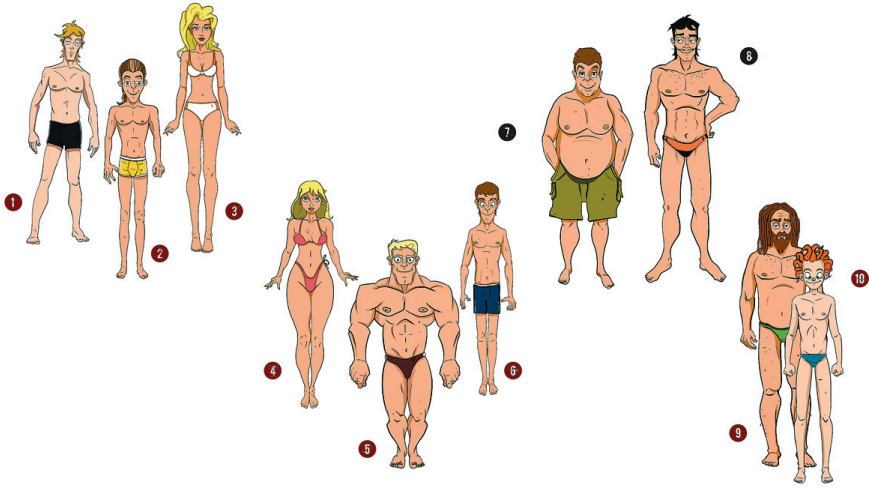
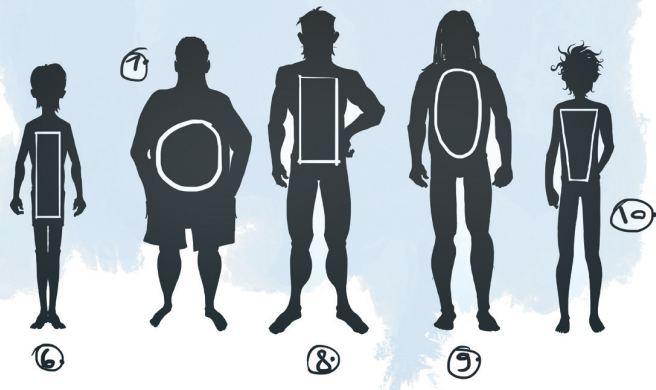
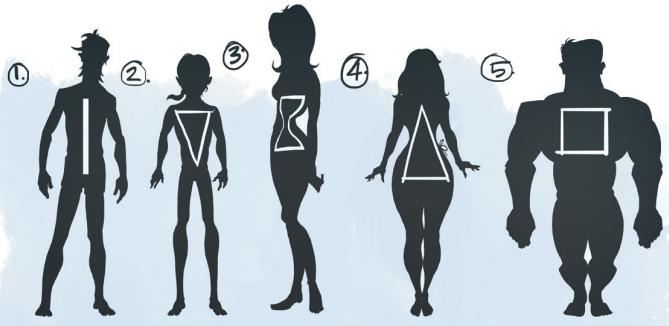
Гармония взаимодействия в мире построена на разнообразии проявления типов. Ведь только представьте себе, что все вдруг начали бы активно влиять на все и вся, при этом мысля исключительно позитивно. Очень скоро наступил бы хаос. Миру нужны все типы людей.

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 подliegt апгрейду при определенных условиях.

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

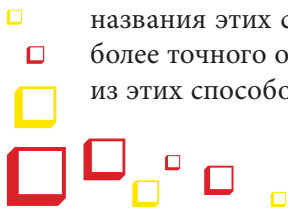
Пятый ключ — способ мышления.

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:



Стратегическое мышление (8 тип)



Абстрактное мышление (9 тип)



Критическое мышление (1 тип)



Вариативное мышление (2 тип)



Панорамное мышление (7 тип)



Экзистенциальное мышление (10 тип)



Логическое мышление (6 тип)



Аналитическое мышление (5 тип)



Креативное мышление (4 тип)



Образное мышление (3 тип)

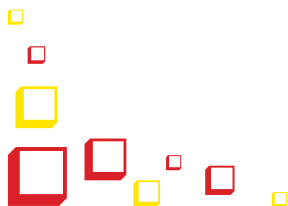




и лучше узнаете свои возможности, и научитесь использовать разные способы мышления для эффективного общения с другими людьми.

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.





ЧАСТЬ II

**ОПИСАНИЕ
ЭННЕАТИПОВ**



1



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 сложным, слегка костлявым. Обычно при этом высокие «единицы» сутулятся, как бы стесняясь своего роста.

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

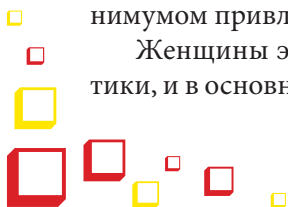
Если мы говорим о европейцах, то «единицы» могут быть блондинами и брюнетами, светло- и кареглазыми. Что их особенно отличает от других — это цвет кожи. Она практически всегда светлая, цвета слоновой кости. Румянец на щеках представителя этого типа можно увидеть, только если он стесняется или ему очень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

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

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

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

Женщины этого типа обычно используют минимум косметики, и в основном это мягкие пастельные тона. Мужчины очень



редко меняют прическу. Они могут носить одну и ту же стрижку 10–20 лет и чувствовать себя при этом прекрасно.

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

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



Поведение

Сдержанность и уместность в разговорах стоят больше красноречия.

Фрэнсис Бэкон

Эти люди всегда сдержанны. Практически никогда не дают волю своим эмоциям, часто их подавляют. Вы вряд ли встретите «единицу» активно кричащим на трибуне футбольного стадиона. Разве что он позволил себе немного выпить и дать волю чувствам. Но после часового всплеска он опять застегнется на все пуговицы

и станет эталоном сдержанности. Поэтому ищите таких людей в малозаметных местах, на галерке — они там располагаются, чтобы видеть и оценивать всех окружающих.

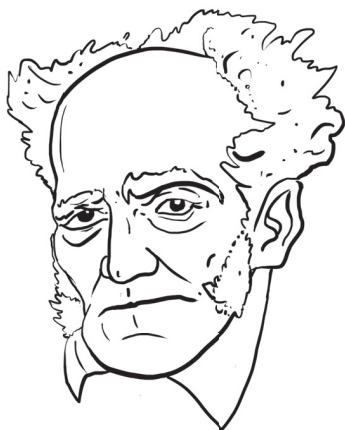
Запомните, «единицы» склонны к уединению. И это не потому, что они плохо к вам относятся. Просто они с трудом переносят компанию, особенно шумную. «Ненужная суета» мешает им сосредоточиться и сохранять душевный покой. Просто уважайте их уединенность, и вы легко наладите отношения с ними.

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

Харуки Мураками

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

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



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

— Мистер Корд, инспектор считает, что вы насмехались над ним.

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

Анекдот

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

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

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

Из фильма «Чего хочет девушка»

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

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

Внешность может отличаться в зависимости от цвета кожи и страны происхождения, но этот взгляд не перепутаешь ни с каким другим. Он глубокий и пронизывающий. Про 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, пронизательные люди весьма корректны и не будут уличать вас во лжи. Скорее, такой человек сложит о вас нелицеприятное мнение и постарается избежать последующего общения с вами. Он просто молча исключит вас из своего списка «Допуск разрешен».

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

Ли Харпер

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

«Мелочи создают совершенство. А совершенство не 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, позе тела и осанке. Он будет так же внимателен к вашим словам и действиям.

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

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

Физиология мышления

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

Чингиз Айтматов

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

Для представителей первого эннеатипа характерна повышенная активность поджелудочной железы.

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

В связи с особенной активностью поджелудочной железы человек первого типа как бы «переваривает» события, происходя-

щие 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 тща-

тельной 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 перемоеет 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 окружаю-



щую 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

Планетарные влияния

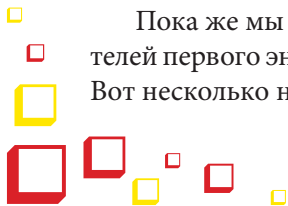
Вы действительно считаете, что Луна существует, только когда вы на нее смотрите?

Альберт Эйнштейн

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

В частности, пронизательному 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 ни...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 глубину поверхности. Эта особенность необъяснима с точки зрения нормальных наблюдений, в соответствии с которыми на Луне должны были бы существовать кратеры по меньшей мере 50-километровой глубины.

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

Типичные фразы

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