

Творческая личность

Как использовать сильные стороны
своего характера для развития
креативности



David B. Goldstein, Otto Kroeger

Creative You

Using Your Personality Type to Thrive



New York London Toronto
Sydney New Delhi



Hillsboro, Oregon

Дэвид Голдстайн, Отто Крегер

Творческая личность

Как использовать сильные стороны своего характера для развития креативности



«Манн, Иванов и Фербер»

Информация от издательства

Публикуется с разрешения Atria Books, a Division of Simon & Schuster, Inc.

На русском языке публикуется впервые

Голдстайн, Дэвид

Творческая личность: как использовать сильные стороны своего характера для развития креативности / Дэвид Голдстайн, Отто Креггер ; пер. с англ. к. ф. н. Светланы Кировой. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

ISBN 978-5-00057-246-7

Творческие способности присущи каждому из нас, но часто мы не осознаем в полной мере те таланты, которыми наделены от природы. Эта книга расширит ваше представление о том, что такое креативность, какие бывают виды креативности и как они связаны с психологическими типами. Вы сможете определить именно ваш тип творческой личности и найдете ответы на важные вопросы о себе самом: о своих интересах, уникальных способностях и формах их реализации. Вы научитесь понимать сильные стороны вашего творческого стиля и причины расхождений с другими людьми.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© 2013 by Otto Kroeger and David B. Goldstein.

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014



Посвящается Гевину и всем детям его возраста,
которые, будем надеяться, смогут сохранить
свою креативность, даже когда вырастут





Когда Дэвид Голдстайн предложил мне написать предисловие к этой книге, я обрадовалась и почувствовала себя польщенной, так как знаю его соавтора, Отто Крегера, на протяжении многих лет. Нам с Отто не раз доводилось работать вместе, и я отношусь к нему с уважением.

Дэвид Голдстайн — известный художник и опытный специалист в области применения МВТИ^[1]. В 2011 году он выступил на международной конференции Ассоциации психологических типов в Сан-Франциско с презентацией своей работы под названием «Искусство в тебе: тип и креативность». Дэвид заинтересовался исследованием связей между МВТИ и креативностью во время обучения на курсе акварели. Однажды слушателям, пытающимся нащупать свой стиль рисования, предложили заполнить опросник, который должен был помочь им определиться с выбором. Именно этот опыт открыл Дэвиду глаза на связь между типом личности по МВТИ и искусством, а также навел на мысль о написании книги на эту тему вместе с Отто Крегером. Благодаря сотрудничеству с Отто исследование взаимосвязи креативности и шестнадцати типов личности перешагнуло за рамки изобразительного искусства и охватило практически *все сферы* креативности, и в этом состоит одно из главных достоинств книги «Творческая личность».

Отто Креггер — лидер и эксперт во всем, что касается MBTI и психологических типов. Он пионер в области распространения, описания и применения индикатора Майерс-Бриггс. Настоящая книга вполне укладывается в русло заложенного им направления исследований.

Когда в 1980 году Изабель Бриггс-Майерс оказалась при смерти, она передала заботы о своем детище, индикаторе типов, двум людям, которым больше всего доверяла, — своему сыну Питеру и мне. Ощущая огромный груз ответственности, мы с Питером почувствовали, что нуждаемся в советах. А потому собрали команду, которая должна была помогать нам развивать методику и отстаивать этические принципы ее применения. Тогда мы попросили Отто присоединиться к нам, и он ознакомил нас с новым методом изложения результатов MBTI и преподавания теории психологических типов слушателям в группах. Этот метод предусматривал использование различных упражнений, которые должны были помогать людям в определении их типа. Отто исходил из теории обучения, основанного на непосредственном опыте, которую в свое время выдвинул Курт Левин (1890–1947). Она привела к созданию в 1947 году первой Национальной лаборатории тренинга в городе Бетел. Своей книгой «Творческая личность» Дэвид и Отто внесли еще один, инновационный вклад в практику применения MBTI и теории психологических типов. Каждый из них грамотно использовал собственный тип креативности, чтобы мы в итоге получили всестороннее представление о сфере креативности — сфере, которая прежде была не очень глубоко изучена. В нашем профессиональном сообществе, например, было принято связывать творческий процесс в большей степени с интуицией, а не рассматривать 16 различных типов креативности. В этой книге Дэвид и Отто продемонстрировали, что креативность так же, как и психологический склад, бывает разной, и тщательно проанализировали все ее 16 типов.

Мне повезло — я получаю авторские экземпляры многих книг, посвященных MBTI и юнгианской типологии личности. Каждый раз, когда в свет выходит такая книга или когда меня просят написать к ней предисловие, я первым делом просматриваю свой тип (INFP^[2]),

полагая, что, если автору удалось верно «уловить» его, ему, должно быть, удалось сделать это и для всех других типов! Хочу сказать, что Дэвид и Отто отлично справились с задачей исследования креативности INFP. Их описание моего типа раскрыло для меня совершенно новые горизонты. Я никогда прежде не задумывалась о том, к какому типу принадлежит моя креативность, и для меня их выводы были интересны и поучительны. Я стала гораздо лучше понимать, что у меня, как и у всех, имеется свой, уникальный стиль проявления креативности (возможно, он выражается в написании предисловий к книгам!).

Я приглашаю вас заглянуть в эту книгу и узнать, какой лично у вас стиль креативности, а также ознакомиться с остальными пятнадцатью типами, чтобы расширить свои представления о том, что мы называем креативностью, и понять, как она сочетается с психологическим типом. Эти знания помогут вам начать лучше осознавать и оценивать креативность вообще, а также ее проявления у шестнадцати различных типов людей.

*Кэтрин Майерс, совладелец MBTI,
12.12.2012*



История о том, как мы с Отто решили написать эту книгу, уходит корнями в далекую зиму 2001 года. В тот момент я брал уроки рисования у Джин Гилл¹ в Фэрфаксе. Джин — талантливый, состоявшийся акварелист. Среди ее учеников много профессиональных художников. Некоторые из года в год принимают участие в организуемых ею семинарах. Для каждого занятия Джин предлагает новую тему. Я уже учился у нее на протяжении полутора лет, когда однажды Джин раздала нам тест, состоящий из 103 вопросов. Нам предстояло попробовать понять собственный творческий стиль, и этот опросник должен был помочь нам в этом. Заполняя бланк, я обратил внимание на то, что многие вопросы уходили своими корнями в теорию психологических типов. Поскольку я успел подружиться со многими из слушателей — уже отучился у нее на протяжении полутора лет, — я сразу же подметил связь между их типом личности и стилем проявления креативности. Для художника во мне это прозрение стало ага!-моментом^[3], а вот мое другое «я» — специалиста в области управления инновациями со степенью МВА — охватило пламя профессионального любопытства. Насколько тесно переплетаются тип психологического склада личности и особенности ее креативности? Каковы их общие характеристики? Действительно ли

у каждого человека свой уникальный тип креативности?

С этими вопросами я обратился к моему другу Отто. Он известный во всем мире специалист и корпоративный консультант в области применения Индикатора типов Майерс-Бриггс (МВТИ). Этот инструмент определения типа психологического склада личности был разработан Кэтрин Бриггс и ее дочерью Изабель Бриггс-Майерс (на основе работ Карла Юнга). Он предназначен для измерения психологических предпочтений человека, связанных с определенными типами восприятия мира и принятия решений. Отто — или, как его часто называют, «господин МВТИ» — славится своим талантом доносить до аудитории многостороннюю практическую пользу от применения теории психологических типов. Он способен донести эту пользу до самых разных людей даже в самых удаленных уголках земного шара. Как бывший президент Ассоциации психологических типов он является соавтором многочисленных публикаций и четырех книг-бестселлеров, посвященных психологическим типам, среди которых «Типы людей»^[4], «Типы людей и бизнес», «Почему мы такие» и «Тип личности и духовное лидерство». Отто считается одним из самых влиятельных пропагандистов и толкователей детища Изабель Бриггс-Майерс. Ему также довелось поработать и в Национальной лаборатории тренинга, где у него сложились почти родственные отношения со знаменитым психологом Абрахамом Маслоу^[5]. И я решил: если есть человек, способный помочь мне применить мою новую концепцию о креативности к уже сложившейся теории психологических типов, то это Отто.

Самому Отто мысль о глубинной связи между психологическим типом человека и его уникальным стилем проявления креативности также показалась интересной. Он согласился со мной в том, что она заслуживает более тщательной проработки и исследования, однако и он сам, и я были слишком заняты, чтобы развивать ее. Но мы не теряли друг друга из виду — как друзья и соседи мы виделись довольно часто, — и со временем у нас обоих накопилось немало наблюдений за тем, как личностные особенности человека влияют на его креативный стиль. Все настойчивее становилось желание помочь людям осознать свою креативность и понять, как она проявляется в их случае, — ведь

многие из нас и не предполагают наличие у себя творческих способностей, хотя они есть у каждого. Наконец нам предоставилась возможность поработать вместе, обобщить наши наблюдения и придать им удобную для использования форму.

Хотя идея о том, чтобы связать фундаментальную психологию с индивидуальным стилем креативности, изначально родилась из попыток сопоставить типы психологического склада со стилями рисования, мы с Отто убедились, что она применима ко всем видам искусства, в том числе и к музыке, театру, кино и литературе. Более того, она быстро перешагнула за рамки искусства вообще — мы заметили, что бизнесмены, относящиеся к различным психологическим типам, создают различного типа компании, а внутри них складываются разного типа креативные культуры. В том, как предприниматели доносили до окружающих свои послания и как они использовали свою креативность для руководства и управления бизнесом, также просматривались разные типы подходов. Мы обнаружили, что от типа креативности зависит даже то, как мы решаем повседневные задачи: например, как быстренько сообразить что-нибудь на ужин для семьи или как проложить новый маршрут до офиса в объезд начавшейся стройки, не говоря уже о решении более важных жизненных проблем. Очень скоро наше исследование охватило практически все аспекты жизни.

Чем бы мы ни занимались, у каждого есть свой индивидуальный стиль самовыражения — выражения нашей уникальной креативной личности, — отличающий нас от других людей. Причем отличает во всем — как мы говорим, пишем, рисуем, чиним водопровод, танцуем, поем, готовим еду, копаемся в саду, играем на музыкальных инструментах, трудимся в офисе или сидим в соцсетях. Начав разбирать все эти разнообразные проявления креативности, замечаешь, что у нас у всех есть некие общие черты: определенные предпочтения в способе сбора информации, в подходах к ее анализу и принятию решений на ее основе, а также в выборе поведения на базе этих решений. Именно от этих предпочтений и зависит стиль проявления нашей креативности.

На кого вы больше похожи? На Нормана Роквелла, который писал в реалистичной манере, тщательно прорабатывая мельчайшие детали?

Или на Винсента Ван Гога — вам важнее ухватить общую картину, в которой вы способны обнаружить невидимые связи? Может, вам ближе Джеймс Миченер, который составлял подробный план всего произведения прежде, чем засесть за его написание? Или вы скорее похожи на Эрнеста Хемингуэя, предпочитавшего в работе спонтанность? Подобное деление может быть применено не только к людям искусства, но и к любому проявлению креативности в любой сфере жизни. Знание того, какой именно тип креативности присущ лично вам, откроет глаза на сильные стороны вашего творческого стиля и научит понимать причины ваших расхождений с другими людьми. Вместе эти знания и представления окажут огромное влияние на вашу жизнь.

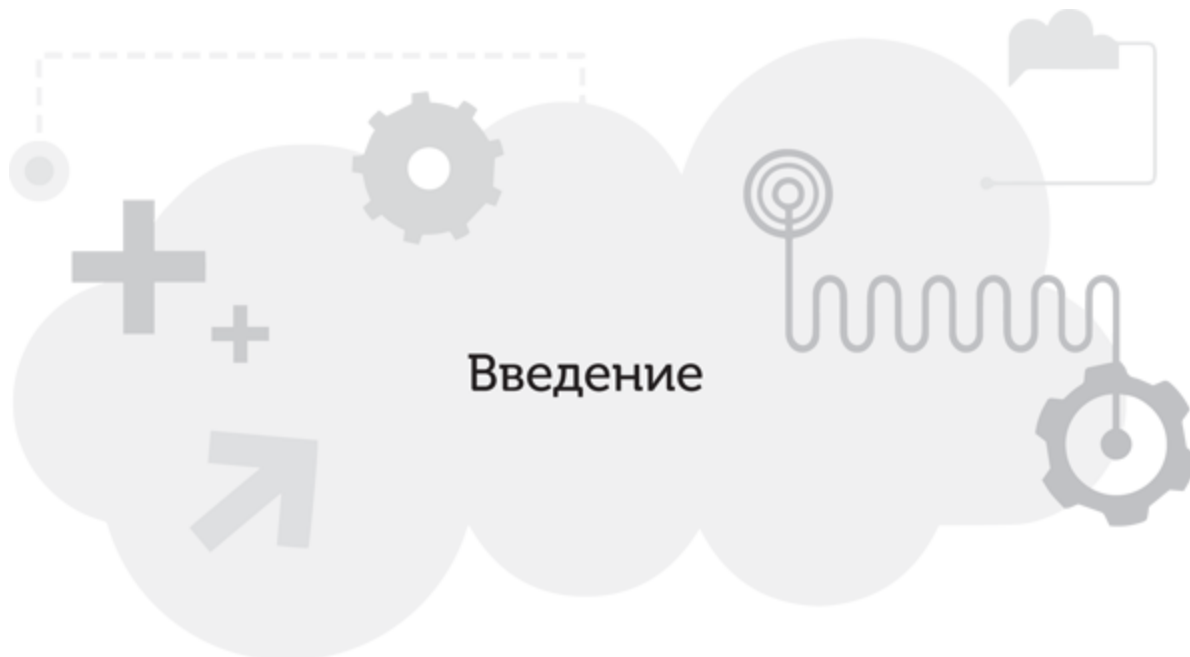
На самом деле, когда вы поймете, какой у вас психологический тип и как он связан с вашим стилем креативности, вам будет легче наслаждаться жизнью в полной мере. Вы начнете относиться к ней с большим воодушевлением и ответственностью, а ваши действия станут более продуктивными. Вы откроете для себя захватывающую перспективу взаимодействия с миром и обретете действенные инструменты достижения своих целей и повышения своей конкурентоспособности. Вы научитесь жить в согласии со своей природой и работать, отдаваясь своим увлечениям и применяя креативность в соответствии со своими подлинными предпочтениями. Ваша жизнь станет более осмысленной. Идеи, изложенные в этой книге, улучшат ваше мироощущение и обогатят взаимодействие с другими людьми. Вы никогда больше не станете смотреть кино или слушать музыку так, как прежде, — каждое новое ощущение будет нести для вас новый, глубокий смысл. За новообретенным опытом последует и новое прозрение, новое понимание сути вещей, которое вы сможете использовать для креативного решения большего количества проблем.

Креативность — неотъемлемое качество каждого человека. Но ее проявления и сферы применения многообразны — от написания душевного письма другу или родственнику, с которым вы долго не разговаривали, до более профессиональных форм проявления, таких как придумывание новых способов привлечения клиентов или создание социальной сети для поддержания благой цели.

То, что легко дается одному человеку, может быть совершенно неприменимым для другого. Эта книга поможет определить, что именно подходит лично вам, а знакомство со своей креативной индивидуальностью может привести к кардинальным переменам в вашей жизни. Отто дает своим слушателям в начале семинаров для снятия напряжения такое упражнение: он показывает участникам встречи серию плакатов и просит определить, какое из изображений вдохновляет их сильнее всего. Когда люди знают, что им нравится, что «заводит» их, что распаляет их воображение, они способны усвоить больше информации о себе. Гораздо больше, чем они могли бы почерпнуть из обычного экскурса в историю искусства или похода в музей. Ведь они получают практические знания, которые можно сразу же применить в повседневной жизни.

Полистайте эту книгу, и вы найдете в ней ответы на важные вопросы о себе самом: о своих интересах, врожденных талантах и формах их реализации, о том, о чем вы, возможно, совершенно не догадывались. Вы узнаете много нового о себе, а также об окружающих вас людях и сразу же очутитесь далеко впереди в вашей творческой реализации. Вы откроете свое креативное «я».

Дэвид Голдстайн



Каждый ребенок — художник. Трудность в том, чтобы остаться художником, выйдя из детского возраста.

Пабло Пикассо

Спросите любого человека, когда именно он перестал считать себя креативным, и вы, скорее всего, услышите в ответ примерно следующее: «Когда я был маленьким, мне нравилось петь, танцевать и рисовать. Это продолжалось до тех пор, пока однажды, во втором классе, учительница не “прошла” по мне за то, что я сделал небо не голубого цвета. Все одноклассники тогда надо мной смеялись, и я больше не пробовал проявлять креативность». Подобный ответ — конечно, в разных вариациях — вы будете слышать снова и снова, независимо от возраста говорящего. Многие из нас стали бояться использовать свои таланты даже в самый подходящий для этого момент, лишь потому, что у них с учителями были творческие разногласия.

Сколько людей еще в детском возрасте, играя с цветными карандашами, решили, что они лишены креативности? Сколько людей в юности так и не узнали, что существует множество стилей и манер рисования, пения, танца или ведения малого бизнеса? Просто наступил момент, когда подросток оказался под градом критики. От

него требовали делать все так, как критикующие считают правильным, а не так, как свойственно ему. Момент, в котором поблизости не оказалось никого, кто понял бы специфику творческих^[6] способностей ребенка. И юному человеку было проще поддаться разочарованию и сказать себе: «Мне не дано». Для многих из нас этот момент наступил слишком рано.

Школьные учителя и университетские преподаватели, не понявшие нашу инаковость, были не способны почувствовать и степень отторжения, которое вызывала у нас их «наука». Заставляя нас делать все так, как им представляется правильным, они словно пытались вставить квадратный кубик в круглый паз, поскольку не понимали, что у различных типов личностей креативность разная. И как бы они ни старались, их ждали провал и разочарование.

В этой книге вы с радостью обнаружите доказательства своей невиновности в том, что не смогли научиться использовать свою креативность в полной мере — ведь мы все от природы креативны. А если вы до сих пор считаете, что лишены креативности, то, скорее всего, вы попросту не получили подходящие инструменты для раскрытия своих талантов и не имели возможности научиться эффективно ими пользоваться. У вас наверняка отбили охоту самовыражаться и приучили избегать ошибок, следовать за лидером и действовать как все. Если вы перестали считать себя креативным, то у нас есть хорошая новость: пробудить свою врожденную креативность никогда не поздно (и не так сложно, как может показаться).

Храня ореол таинственности, люди искусства редко признаются, что их креативность зиждется на двух китах: на идеях и приемах работы. Правда состоит в том, что идеи и приемы — это разные вещи, а хорошая новость такова: во-первых, у всех нас есть голова, в которой возникают идеи, и, во-вторых, мы все в состоянии освоить те или иные приемы. Например, любой из нас способен (после соответствующей подготовки, конечно) научиться распознавать музыкальный тон и воспроизводить его. Также было доказано, что рисование в реалистичной манере — умение, доступное каждому. По мнению Бетти Эдвардс, автора книги «Откройте в себе художника»^[7], при условии правильной подготовки и практики научиться рисовать можно

очень быстро: «Рисование может освоить каждый нормальный человек со средним зрением и средней координацией руки и глаза»². Тот же самый принцип обучения применим и ко многим другим видам деятельности, а также к идеям, которые вы, возможно, не пробовали реализовать или же отказывались после нескольких попыток — и все из-за творческих разногласий с вашими преподавателями в прошлом.

Мы покажем вам, что каждый тип личности способен быть креативным по-своему, а также предложим четкие стратегии реализации своей креативности. Виртуозная хореография сервировки ужина, тонкая шлифовка фраз в докладной записке или яркие мазки гениального бизнес-плана — какой бы ни была стихия вашего личного стиля креативности, вы сможете создать на работе или дома инновационную атмосферу, в которой ваша находчивость и продуктивность смогут расцвести. А если вы уже считаете себя креативным, то мы покажем вам, как оптимизировать свои таланты.

Лицензия на креативность

Бывало ли, что вы хотели взять в руки кисть и начать писать, но останавливались, так как были убеждены, что едва ли сможете нарисовать и «палку-палку-огуречик»? У вас когда-нибудь возникало желание заняться танцами, но вы гасили его, потому что у вас-де обе ноги левые? Или, может быть, вы хотели стать певцом, но даже не попробовали, так как были уверены, что вам медведь на ухо наступил? Грезили о кулинарном искусстве, но передумали учиться на повара, поскольку даже тосты вам не удаются? Возможно, вы всегда мечтали начать собственный бизнес или изобрести некое устройство, но не верили, что ваши идеи смогут заинтересовать еще кого-нибудь? Существует великое множество способов проявить свою креативность и ровно столько же способов обрезать ей крылья. Порой мы сами первыми берем в руки «ножницы» или же начинаем возводить преграды на пути к более творческой и вдохновенной жизни.

Вы можете не согласиться со мной, но я точно знаю: вы человек креативный. Мы все такие. Когда мы сталкиваемся с чем-нибудь действительно красивым и уникальным, мы нередко говорим создателю: «Ты — настоящий художник». То, что мы не можем сказать

себе, другие часто говорят за нас. Наверняка вы слышали от друга: «Круто! Ты меня поразил! Я бы так, наверное, не смог». Не важно, про что он это сказал — то ли по поводу блюда, которое вы приготовили, или по поводу цветов, которые вырастили, или одежды, которую вы себе подобрали, или еще из-за чего-то, чем вы блеснули. Было такое?

Подобные свершения — плод креативности. Вы просто сделали все так, как вам «сподручнее», но другим результат кажется превосходным, уникальным и творческим — как и вы сами. «Я бы никогда не смогла приготовить такое блюдо»; «Я бы ни за что не смог покрасить дом так хорошо, как ты»; «Мне гвоздя не забить прямо, не говоря уж о том, чтобы построить будку для собаки». С ваших губ тоже наверняка срываются подобные слова — когда кто-нибудь из знакомых закончил реставрацию старинного столика, спасенного им во время прогулки по блошиному рынку; или подобрал на фортепьяно удивительный этюд на слух, не зная нотной грамоты; или лично разработал проект пристройки к дому. Что-то в этом духе вы скажете и тогда, когда подруга угостит вас вкуснейшим супчиком или же сделает великолепный фотоснимок. И когда вы слышите, как другие говорят вам: «Я бы так не смог», вы понимаете, что делаете нечто особенное: проявляете свою уникальную творческую сущность, даже не осознавая этого.

К сожалению, в нашем обществе бывает нелегко следовать за своим вдохновением и открыто называть себя человеком искусства. Мы провели немало интервью с художниками, которым, даже имея в активе сотни проданных картин, было трудно отрекомендоваться нам живописцами. Почему наше общество не поощряет в нас желание думать о себе как о людях творческих? А ведь вместо того, чтобы ассоциировать креативность с чудаковатостью, непродуктивностью и бедностью, нам, вероятно, стоило бы поучиться у жителей острова Бали или австралийских аборигенов, которые считают каждого взрослого — и ребенка тоже — в душе художником.

Представление о том, что креативность или дана нам от природы, или не дана, — миф чистой воды. Истина такова: мы все рождаемся с некими присущими нашей личности предпочтениями, которые можем использовать для реализации собственной креативности и для процветания. Вы можете признать сей факт и выдать себе лицензию на

креативность. Сделайте это в самом что ни на есть буквальном смысле слова: возьмите чистый лист бумаги или найдите в сети «типовой бланк» и заполните его. Затем поместите лицензию туда, где она будет постоянно напоминать вам о вашем праве быть самим собой и свободно применять свою природную креативность.

Чему учит искусство

Сегодня у нас есть огромный выбор: какой из множества телевизионных каналов смотреть, в какие спортивные игры играть, какие песни слушать, какие мероприятия посещать, какими хобби увлекаться. Мир сегментирован, а искусство глобально. Даже если вы, как и большинство людей, не считаете себя человеком искусства, оно — искусство — часть нашего общего наследия, и все мы в той или иной степени соприкасаемся с той или иной его формой.

Некоторые люди считают, что искусство сложно, хотя оно таким не является. Мы не станем утомлять вас непонятными искусствоведческими терминами или разговорами о малоизвестных художниках. Сам же процесс творчества прост, и все мы можем к нему присоединиться и насладиться им. Ведь для него есть место во всем, чем вы занимаетесь. Творческий процесс — выражение того, как именно вы собираете информацию из окружающего мира и как принимаете решения.

Мы можем многому научиться, наблюдая за процессом творчества, так как его принципы применимы чуть ли не ко всему, что мы делаем. Даже если мы выполняем, казалось бы, вполне рутинную работу, постоянно возникают какие-нибудь новые проблемы, требующие решения, и новые ситуации, из которых приходится искать выход. К тому же процесс выполнения обязанностей всегда можно совершенствовать. И в отличие от других дисциплин, изучаемых в школе, искусство помогает нам увидеть, что у проблем может быть больше одного правильного решения, более того, порой любое решение — правильное. Искусство показывает нам, каким образом сложные идеи можно упростить и представить в ином свете, независимо от вашей сферы деятельности и профессии.

Один домоуправ сообщил нам, что любит рисовать комиксы с супергероями, так как искусство отвлекает его от повседневных забот по поддержке здания, и что иногда ответы на сложные рабочие вопросы приходят к нему как раз в те моменты, когда он берет в руки карандаш и начинает делать наброски для нового кадра. Искусство позволяет ему находить решения проблем, связанных с основной профессией.

Искусство лучше, чем что-либо еще, доказывает: существует множество способов решения той или иной задачи и множество способов проявления креативности. Уверенность в этом особенно полезна в бизнесе — малом и большом, а также в любом деле, связанном с реализацией стремления к успеху, каким бы он нам ни виделся. Спортивные аналогии — широко распространенный прием для объяснения бизнес-концепций и стратегий в командной работе. Возможно, вы не большой любитель футбола или бейсбола, но вы наверняка слышали выражение «ни на секунду не упускай мяч из виду» и знаете, что оно означает применительно к работе над каким-нибудь проектом. Метафоры из творческой сферы также применимы и полезны, когда речь заходит о процессе генерирования идей, выполнении планов, принятии на себя рисков и оказании помощи друг другу в работе. В наши дни быть креативным означает нечто большее, нежели просто рисовать красивые картинки. Сегодня креативность — базовая человеческая потребность. Удовлетворение этой потребности имеет решающее значение для нашего благоденствия в динамично меняющейся среде глобальной экономики, где конкуренция становится все жестче и жестче. Креативность ныне — залог выживания. Она ключ к управлению экономическим ростом.

К огромному сожалению, однако, очень немногие из нас используют свои творческие способности в полной мере. По данным Института Гэллапа, 71 процент из нас «не заинтересован» или «активно не заинтересован» в своей работе³, а это означает, что мы эмоционально никак не связаны со своим рабочим местом. Следовательно, трудно ожидать от нас стремления к повышению своей продуктивности и креативности. Получается замкнутый круг. Только один человек из четырех считает, что живет в соответствии со своим

творческим потенциалом⁴. А ведь реализация заложенной в нас креативности способна в корне преобразить нашу жизнь и помочь преодолеть плачевное состояние дел. Действуя креативно, мы активно вовлекаемся в работу и вдохновенно трудимся, что ведет к более высокой степени профессионального удовлетворения и благополучия в целом. Если вы будете знать сильные и слабые стороны своего творческого «я» и научитесь их, соответственно, применять и преодолевать, вы сможете на деле реализовать собственный стиль креативности. И тогда работа станет для вас намного увлекательнее, в чем бы она ни состояла: в разработке группового проекта, в посещении занятий по рисунку с натуры или в участии в общественной жизни вашего района. Можно быть «активно незаинтересованным», а можно прожить жизнь креативно, с воображением, *артистично* и получить от нее удовольствие.

Креативность выходит за рамки искусства

Вытаскивая креативность из мастерских художников и других творческих лабораторий и выпуская в большой мир, мы задаем новые рамки для рассмотрения вопроса «что делает человека креативным?». А правда состоит вот в чем: независимо от того, стремитесь вы к креативности или нет, она часть повседневной жизни. Поэтому мы определяем креативность весьма широко: это акт придумывания чего-то нового — новой интерпретации, нового процесса, идеи, продукта, услуги или решения проблемы, например нахождения кратчайшего маршрута до офиса или замены недостающему продукту в рецепте блюда. Ваше творение вовсе не обязательно должно быть таким, чтобы его можно было немедленно применить на практике. Леонардо да Винчи мечтал о полетах и сделал проект летательного аппарата, прототипа вертолета, задолго до того, как были изобретены двигатели, сделавшие путешествие по воздуху возможным.

Креативность — универсальная валюта, которая сегодня ценится все выше и выше. Прочитайте личные письма таких мастеров, как Моне, Пикассо или Дали, и увидите, что эти кумиры были совершенно обычными людьми с обычными заботами, а отличает их от остальных то, что они отдавались любимому делу со всей страстью и творчески

реализовывали свои природные данные. Очень часто профессиональный успех приходит к нам именно тогда, когда мы применяем свою креативность для инноваций. Те, кто использует и развивает свою креативность, получают несомненное конкурентное преимущество и бывают щедро вознаграждены. Мы все знаем, как простые истории способны ярко и наглядно иллюстрировать сложные идеи, и ценим изобретения и открытия. Все достигается через креативность.

Креативность может приносить пользу и вам *лично* — точно так же, как она приносит успех компаниям и странам, культивирующим ее. Она поможет вам сэкономить время и деньги, найти новые решения старых проблем, улучшить отношения с окружающими. Если вы будете воспринимать себя как человека креативного и начнете развивать свои творческие способности, ваша жизнь станет намного лучше, так как креативность помогает:

- выдвигать новые идеи;
- выбирать, какие идеи стоит реализовать;
- определять, какой стиль обучения и какая среда обучения являются для вас оптимальными;
- излагать свои идеи четко и ясно;
- преодолевать все проблемы, находя для них креативные решения;
- эффективнее сотрудничать с другими людьми;
- определять, чьим советам следовать и к чьей критике прислушиваться;
- стать более инициативным и успешным в работе;
- обрести уверенность в себе и своей креативности, каким бы ни был объект ваших увлечений;
- получить второй шанс для реализации своей креативности и последовать зову сердца.

Итак, с чего начнем? Хотя вы наверняка и так очень многое делаете хорошо, эта книга поможет вам понять свою подлинную природу и

стиль креативности, что, в свою очередь, поможет вам делать все еще лучше, а также не бояться пробовать новое. В конечном счете все сводится к тому, чтобы осознать свои личностные предпочтения, а поможет вам в этом проверенный временем индикатор типов Майерс-Бриггс (МВТИ). Определив свой тип креативности, вы сможете осмысленно использовать свои природные данности, развивать свою способность генерировать креативные идеи, оттачивать навыки, находить практические решения, выражать свою индивидуальность и наращивать мощь своей природной креативности.

Система психологических типов Майерс-Бриггс

С тех пор как люди впервые начали рисовать на стенах пещер, художники неизменно вкладывают свою индивидуальность в произведения. Эта фундаментальная связь между психологическим типом личности и ее креативностью становилась объектом анализа много раз. Ей посвящен не один труд и не одна статья в журналах по психологии. Но никогда прежде ее не представляли как инструмент, которым вы можете пользоваться в своей жизни, — никогда, вплоть до сегодняшнего дня.

Многие люди слышали об индикаторе типов Майерс-Бриггс, «реестре психологических типов», составленном Кэтрин Бриггс и ее дочерью Изабель Бриггс-Майерс. Свою систему психологической оценки они разработали на базе теории Карла Юнга⁵. МВТИ делит людей по их поведению на шестнадцать психологических типов в зависимости от того, как они собирают информацию и принимают решения, то есть в зависимости от тех же двух функций, которые мы используем при реализации креативности.

МВТИ — ведущая мировая методика оценки типа личности^[8]. Ежегодно с ее помощью тестирование проходят свыше трех миллионов человек. Чаще всего методику применяют в качестве инструмента для оказания помощи людям при подборе наиболее подходящей для них профессии. Не бывает плохих и хороших типов, у каждого психологического типа есть свои достоинства и, определяя тип конкретной личности, можно эту личность поддержать и придать

ей уверенности в собственных силах. Процедура проходит под руководством профессионалов. MBTI способствует благополучию тестируемого, так как фокусируется на положительных сторонах его личности. А это, как показывает практика, приводит к кардинальному улучшению жизни людей, их отношений с близкими и повышению профессионального статуса. Потому что MBTI помогает человеку осмыслить самого себя.

Как использовать эту книгу

Книга поделена на три части:

Часть I

- Глава 1 нацелена на преодоление некоторых распространенных и опасных заблуждений относительно креативности.
- Глава 2 поможет вам определить свои личные творческие *предпочтения*.
- Глава 3 ознакомит вас с характеристиками каждого предпочтения.
- Глава 4 посвящена анализу творческого потенциала четырех основных пар предпочтений, или творческих наклонностей, называемых *темпераментами*.

Часть II

В этой части книги описаны все шестнадцать типов креативности, соответствующих индикатору типов Майерс-Бриггс. В этом разделе вы узнаете:

- каковы сильные и слабые стороны вашего типа,
- чего вам следует остерегаться,
- как развивать свойственный вам тип креативности.

Вы также узнаете, как использовать MBTI для определения креативного типа ваших друзей, близких и коллег. Эта часть книги

станет вашей справочной системой, к которой вы будете возвращаться снова и снова.

Часть III

В последней части книги мы научим вас искусству креативной жизни, расскажем, как использовать свой тип креативности с максимальным эффектом, в том числе:

- как повысить степень своей креативности и продуктивности одновременно и на работе, и вне ее;
- как выбирать группы людей, присоединившись к которым вы сможете добиться лучших коллективных результатов;
- как развивать креативность у детей;
- как определить, какая из сфер искусства подойдет вам больше всего;
- как понять пристрастия ваших критиков и как извлечь максимальную пользу из их оценок и предложений.

В самых последних главах мы расскажем также о том, как духовное познание помогает нам набираться храбрости для тех творческих занятий, которым мы себя посвятили.

Во всех трех частях вы найдете фрагменты интервью, проведенных специально для этой книги, истории из нашей собственной жизни, имеющие непосредственное отношение к обсуждаемой теме, а также мудрые замечания некоторых известных и уважаемых в мире композиторов, актеров, художников, писателей и ученых. Все это мы включили в книгу, чтобы вы могли получить больше информации о том, как другие люди преодолевают возникающие на их пути препятствия. Вы узнаете, что они говорят о креативности и процессе творчества. Помните: мы приводим слова людей искусства и науки отнюдь не для того, чтобы вы себя с ними сравнивали. Скорее, мы ожидаем, что вы ощутите родство душ с людьми, имеющими близкий к вашему тип психологического склада, и, в свою очередь, откроетесь для людей, принадлежащих к другим типам. А еще надеемся, что вы извлечете для себя уроки из творческого процесса наших

собеседников, положивших жизнь на то, чтобы развивать свои сильные стороны и уметь донести свои идеи до окружающих. На это способны и вы.

Независимо от того, хорошо вы ориентируетесь во вселенной Майерс-Бриггс или впервые в нее попали, эта книга, надеемся, послужит вам надежным путеводителем по матрице креативных типов Майерс-Бриггс. Вы сможете обращаться к ней каждый раз, когда вам потребуется проверить характеристики типа креативности, свойственной вам лично, вашему другу, члену семьи или коллеге по работе.

Чтобы сделать навигацию более удобной, мы снабдили книгу подробным оглавлением, а в конце добавили глоссарий. В нем можно быстро найти краткое описание всех предпочтений, темпераментов и типов креативности, а также библиографию с тщательно подобранными источниками информации на случай, если вы захотите узнать больше о множестве других аспектах методологии Майерс-Бриггс.

В конечном счете мы надеемся, что представленные результаты нашего исследования и выдержки из личной переписки выдающихся творческих людей, а также из теории личности Карла Юнга и методологии MBTI дадут вам новое, практически применимое осмысление самого себя. Пусть эти страницы проведут вас по пути самораскрытия и более глубокого понимания собственной креативной личности. Прочитав книгу, вы будете готовы к тому, чтобы высвободить свой творческий потенциал и раскрыть миру креативного себя, уверенно последовать зову сердца, быть осознанно креативными в повседневной жизни и дать обитающему в вас креативному духу выразить себя в полной мере.

Часть I

Познакомьтесь со своим креативным «Я»





Думать нешаблонно, выходить за рамки, находить новые пути — все эти популярные образные выражения используются для описания креативного мышления. Но картина, которую они рисуют, неполна — в нее не попадают многие из нас. Леонардо да Винчи с его фантастической точностью в передаче анатомических и архитектурных деталей не придумывал ничего «нешаблонного»; Чарльз Шульц^[9] рисовал целые миры, довольствуясь тремя маленькими прямоугольниками; и любой водитель автобуса, который успешно делает виражи, объезжая внезапные препятствия на пути, тоже действует креативно и артистично.

Во введении мы упоминали тот прискорбный факт, что большинство людей не считают себя креативными, хотя они таковы по рождению. Наша задача — показать вам, что существует множество путей реализации креативности независимо от того, выходит она за некие «рамки» или вполне укладывается в них. В нашей книге мы составили «карту» всех этих путей, чтобы вы могли воспользоваться нашими знаниями и открыли новые истины о своей личности, распознали врожденную креативность в самом себе и в окружающих людях.

Прежде чем вручить вам ваш собственный «кусочек мела», используя который вы сможете проявить дремлющую в вас

креативность, мы должны сначала стереть с «классной доски» всю чепуху, которая на ней написана. Вокруг креативности возникла масса заблуждений. Как мудрый Гудвин из Изумрудного города скрывался за занавесом, так и креативность и творческий процесс всегда были укутаны вуалью тайны и вызывали благоговейный трепет. Считалось, что они уготованы лишь для избранников муз. Пора развеять эти мифы.



Распространенные мифы о креативности

Благодаря современной астрономии мы больше не верим в то, что древнегреческий бог Гелиос ежедневно перевозит солнце по небосводу в своей колеснице. Мифы пытаются объяснить необъяснимое, а креативность часто кажется чем-то неподдающимся объяснению. Даже при всех революционных открытиях в области нейробиологии, произошедших в последнее время, нам все еще трудно сказать, как именно возникают идеи. Вопрос о том, откуда берется креативность и не является ли она даром муз, продолжает оставаться открытым. Однако если мифы о космосе сегодня можно считать более или менее безвредными, некоторые заблуждения относительно креативности реально тормозят нас.

Миф № 1

Я от рождения лишен креативности

Чтобы быть креативным, придется сломать рамки, в которые вы сами себя загнали, и начать думать о себе как о человеке креативном. Правда состоит в том, что вы постоянно творите, не ведая того: вы творец своей жизни, и каждый ваш день уникален. Разве вы не придумали, как следовало бы перестроить ваш дом? Разве вы не привели футбольную команду своего ребенка к победе? Разве не нашли способ починить машину вдвое дешевле той суммы, которую затребовал ваш автослесарь? Разве не догадались приложить к подарочной карточке еще и купон на скидку и таким образом купить платье вообще за гроши? Кто бы ни был тот человек, который внушил вам мысль о вашей *некреативности*, он ошибался. Вы проявляете креативность каждый раз, когда придумываете, чем заменить отсутствующий продукт, чтобы блюдо все равно получилось; что посадить в саду, чтобы пространство «заиграло»; как разместить вещи в чулане, чтобы хватило места; как организовать вечеринку, чтобы совместить графики всех приглашенных, и как разработать меню, чтобы учесть все их диеты.

Миф № 2

Если я способен что-то сделать, значит, это не требует особой креативности

Мы нередко приходим к такому выводу, когда сопоставляем сделанное другими с тем, что мы сами, по нашему мнению, могли бы сделать. Например, когда видим логотип, похожий на произведение «абстрактного искусства», и решаем, что «такое» мы и сами могли бы нарисовать. Или когда съедаем в кафе кусочек лимонного торта, который легко могли бы испечь и дома. Почему нам так трудно принять свою креативность? Почему, когда мы видим проект или продукт, который вполне можем создать сами, нам не приходит в голову, что мы креативны? Почему мы начинаем считать его слишком простым? В следующий раз, когда вы увидите доказательство того, что способны сделать то же самое, что делают креативные люди, попробуйте взглянуть на себя по-новому, как на человека креативного (особенно если вы можете сделать это лучше). Именно такие факты вдохновили Джеймса Миченера^[10] на творчество: «Я понимал только одно: что способен писать лучше многих авторов, книги которых читал, и решил попробовать»⁶.

Миф № 3

Существует только один тип креативности

Многие из нас допускают и другую роковую ошибку: они решают, что мы все одинаковы. Но разве креативность Генри Форда была такой же, как у Пикассо? Форд был человеком консервативным и творил в рамках очень строгой модели, в то время как стиль Пикассо намного подвижнее. У каждого из нас есть свои уникальные опыт и знания; каждый способен осваивать новые техники и приемы; и творить способен каждый — каждый по-своему. Попросите класс написать сочинение на некую тему и посмотрите, сколько вариантов ее разработки вы получите. Каждый видит мир по-своему и действует соответственно. Наша креативность столь же индивидуальна, сколь и наши отпечатки пальцев, и она оставляет свой след на всем, что мы делаем.

Миф № 4

Предоставьте креативность креативщикам

Нельзя давать другим думать за нас, и не стоит рассчитывать, что другие проявят за нас креативность. Каждый человек способен — и обязан — вносить свой вклад в дело, принимая в нем участие и оказывая поддержку другим. Сегодня любой продавец, программист или хозяин малого бизнеса, желающий добиться успеха, должен использовать свою природную креативность. Чтобы адаптироваться к меняющейся экономике, приходится изобретать новые способы выполнения даже самых рутинных своих задач — причем изобретать в рамках отведенного бюджета, графика и на должном уровне качества. Если вы переложите на других ответственность за проявление креативности, вы немногого добьетесь и в итоге останетесь не у дел. Недавние исследования, посвященные всеобщей нехватке креативности, показывают: восемь из десяти человек осознают, что креативность имеет решающее значение для экономического роста, а две трети респондентов чувствуют, что креативность важна для общества. Но, повторюсь, только один из четырех человек считает, что его жизнь соответствует его творческому потенциалу².

Миф № 5

Креативности нельзя научиться

Каждый из нас воспринимает мир по-своему и каждый способен осознать: то, что он видит, уникально, а еще понять, что у него есть творческий потенциал. Оставьте в прошлом мифы и добровольные самоограничения, которые не дают многим из нас возможности использовать свои природные таланты. Искры креативности вспыхивают и роятся вокруг нас, как светлячки, и их можно ловить голыми руками, если, однако, мы сами не будем отмахиваться от них или давить. Креативность хрупка, и научиться быть креативным означает научиться дорожить своим уникальным видением и быть достаточно уверенным в себе, чтобы действовать в соответствии с ним.

Миф № 6

Креативные люди — чудаки

Вы обращали внимание на то, что у каждого человека, когда мы узнаем его поближе, обнаруживаются какие-то причуды? Однако у большинства людей эти странности выражены не настолько сильно, чтобы мешать им вести нормальную жизнь. Как правило, люди счастливы, когда творят. Так, уже доказано, что невротики, например, реже испытывают состояние потока^[11] — ощущение счастья, вечности и цельности, которое считается важным стимулом креативности⁸. Если вы создали нечто новое, прежде не существовавшее, тогда вы по определению действовали не как все. Творя, мы все выходим за рамки «нормы», и в этом нет ничего плохого — до тех пор, пока человек в состоянии управлять собой и удерживать свою жизнь в пределах социальных норм. Но во всех случаях «норма» — понятие относительное. Единственные люди среди наших знакомых, о которых нельзя сказать даже то, что они *слегка* эксцентричны, — это те, которых мы недостаточно хорошо знаем.

Миф № 7

Креативные люди импульсивны, неорганизованны и ничего не делают вовремя

Это ложное убеждение, а возникло оно из-за различий между отдельными психологическими типами. Креативные люди не менее других способны к планированию, не хуже умеют соблюдать сроки и отнюдь не меньше любят порядок. Одним из наших величайших достижений является космическая программа НАСА, во время реализации которой приходилось решать не имеющие аналогов проблемы космического же масштаба. Успех программы был достигнут благодаря тщательному планированию, жесткому выполнению графиков и блестящей организации, осуществленных руководителями программы — людьми, в чьей креативности сомневаться не приходится.

Миф № 8

Креативностью нельзя управлять

В корпорациях Google и 3M креативностью управляют методом активного неуправления ею. Эти компании разрешают своим служащим посвящать часть оплачиваемого рабочего времени тому, что интересно лично им. А в компании Facebook устраивают ночные «хакатоны»^[12], во время которых сотрудники испытывают собственные новые идеи⁹. Руководство в этих фирмах поощряет корпоративную культуру, при которой люди всех типов креативности получают необходимое им вдохновение и поддержку, что, в свою очередь, приводит и сами корпорации к успеху. Вы также сможете управлять своей креативностью, и мы покажем вам, как это делать.

Миф № 9

Мне слишком много лет, чтобы становиться креативным

Мы превозносим детей-вундеркиндов за их талант, восхваляем молодых художников и писателей за иной, новый взгляд на знакомые, казалось бы, вещи. А что если подойти к тем же самым «знакомым» вещам с точки зрения людей взрослых, «снаряженных» многолетним жизненным опытом и глубоким пониманием мира и человеческой природы? Разве мы не расширим наш арсенал инструментов для демонстрации креативности?

Многие сделали величайший вклад в культуру уже в зрелом возрасте. Писатель Джеймс Миченер написал первый роман, «Сказания юга Тихого океана», когда ему было уже за сорок. Джулия Чайлд выпустила первую поваренную книгу в возрасте пятидесяти лет. Полковник Сандерс начал продавать права на ведение бизнеса под маркой KFC, разменяв седьмой десяток. Бабушка Мозес начала рисовать в семьдесят с лишним. Многие люди находят свое подлинное увлечение, только выйдя на пенсию. Креативно объясняя свой «поздний старт», Альберт Эйнштейн очень точно описал особый тип проницательности, которой именно зрелость придает креативности:

«Нормальный взрослый никогда не станет забивать себе голову проблемами пространства и времени. По его мнению, он уже обдумал все, что стоило обдумать, в раннем детстве. Я же, наоборот, развивался так медленно, что стал задумываться о времени и пространстве только тогда, когда вырос. Благодаря этому мне удалось закопаться в проблему глубже, чем получилось бы у обычного ребенка»¹⁰.

Когда мы взрослеем, мы «копаем глубже» — гораздо более глубоко, чем могли предположить в молодости. И наука этот вывод подтверждает: исследования показывают, что наш мозг нейропластичен, то есть наш мозг может изменяться сообразно текущим потребностям. Никогда не бывает слишком поздно для креативности!

Миф № 10 Креативностью правят деньги

Немногие из тех, кто допоздна засиживается за рукописью или до утра занимается в танцевальных студиях, делают это за деньги. Немногие ученые просиживают ночи напролет в своих лабораториях, будучи одержимыми мечтой о покупке нового навороченного автомобиля. Креативность стимулируют не деньги — ею движет страстная увлеченность. Этот принцип действует и в отношении бизнеса. Опрос, проведенный компанией Booz & Company, доказал, что компании, тратящие больше всего денег на научные разработки, в большинстве своем не считаются передовыми. Три самые инновационные компании — Apple, Google и ЗМ — даже не вошли в двадцатку компаний с крупнейшими бюджетами, выделяемыми на исследования и развитие¹¹.

Миф № 11

Креативные люди — голодающая богема

Искусство ради искусства — случай особый, его действительно непросто продвигать, а вот наша креативная экономика — экономика знаний — отнюдь не сидит голодной. Она приносит плоды, производит продукты, захватывает рынки, удовлетворяет потребности и создает блага для покупателей, принадлежащих к самому что ни на есть мейнстриму. И если среди людей пера и фотокамеры конкуренция велика, то все потому, что их услуги пользуются спросом. Да, креативность действительно чаще связана с большой страстью, а не с большими деньгами, но есть креативные люди, которые работают инженерами, учеными, дизайнерами, маркетологами и вполне способны оплачивать свои счета.

Миф № 12

Креативность — врожденное качество одаренных людей, каковых единицы

Это утверждение отчасти верно: креативность действительно является качеством врожденным. Однако с ним рождается каждый. Как мы уже говорили во введении, у некоторых из нас есть особые природные таланты, но для обретения мастерства всегда требуется практика. Посмотрите на ранние работы Винсента Ван Гога, и вы увидите, что его шедевральная манера рисования родилась не вместе с ним. Страстная увлеченность гораздо важнее врожденной способности. Многие певцы, музыканты и актеры производят впечатление людей более увлеченных, нежели одаренных, но от этого их успех не меркнет. Творчество — процесс естественный, он происходит в *каждом* из нас.

Миф № 13

Креативность — она только для людей искусства

Креативность, повторим, выходит далеко за рамки искусства. Мы все проявляем креативность, когда шутим, руководим, решаем математические задачи, организуем людей и т. д. Ее можно разбудить в себе в любой момент, а технике ее применения нужно учиться. Причем начать можно в любой момент.

Миф № 14

Креативность доступна только гениям

Не надо быть членом Менсы^[13], чтобы оказаться действительно креативным человеком. Многие великие открытия и достижения были сделаны людьми «среднего интеллекта» — хотя это понятие относительное. Гораздо важнее быть человеком многосторонним, обладать знаниями в нескольких областях, которые можно сочетать и использовать для развития собственной креативности, причем именно таким способом, какой подходит лично вам.

Миф № 15

Креативность означает заново изобретать велосипед

Чтобы быть эффективной, креативности не надо совершать революции. Иногда ее задача — просто продвинуть вас на пару делений вперед. Например, мы постоянно проявляем креативность, адаптируясь к изменчивой среде, внося небольшие поправки и оптимизируя свой распорядок дня. А если собрать воедино множество мелких изменений, то можно добиться больших перемен — креативность кумулятивна.

Миф № 16

Проявлять креативность рискованно

Конечно, предпринимать новые шаги всегда рискованно. Однако в условиях быстро меняющейся среды не менее рискованно и ничего не менять. Как говорилось в рекламных роликах одной лотереи: «Кто не играет, тот не выигрывает». К тому же все мы действуем в рамках своих сил и опыта и то, что рискованно для одного, совершенно не рискованно для другого. Например, рутинная для врача процедура может быть весьма рискованной, если мы решим осуществить ее самостоятельно. Зная свои сильные стороны, мы можем действовать, экспериментировать и приобретать новый опыт с наиболее выгодной для нас позиции, а не с той, которая делает нас уязвимее.

Креативность нелинейна, ошибки будут происходить, и их следует ждать — и это верно для всех нас. Но если взвешивать возможные последствия и сопоставлять их с возможной выгодой, тогда риском можно управлять. Начинайте проверку плавучести с бассейна и лишь затем отправляйтесь в плавание в открытый океан.

Миф № 17

Лучше не срывать завесу тайны с моего творческого процесса

Мы часто слышим от креативных людей, что они не хотят вникать в тайны творческого процесса или боятся потерять свою креативность, если люди будут о ней слишком многое знать. Однако такое суеверие опасно. Сравним ситуацию с вождением автомобиля: чтобы управлять им, не обязательно детально разбираться в устройстве двигателя. Однако нам *необходимо* знать, как пользоваться сигналом поворота или как поворачивать руль. Элементарное знание того, каким горючим следует заправлять свою машину, также поможет нам продолжать движение. А понимание основ творческого процесса позволит вам продвинуться дальше.

Миф № 18

Чтобы проявить креативность, нужно выйти из своей зоны комфорта

На самом деле, чтобы найти свою зону комфорта, нужно быть самим собой. Будучи самим собой, вы находитесь в сильной позиции и можете принимать взвешенные решения. Найдите выступ, способный вынести ваш вес, и можно смело взбираться на эту высоту и даже танцевать на ней.

Миф № 19

Креативность — нечто глубоко личное и эмоциональное

Проявлению креативности не обязательно должно сопутствовать чувство боли или радости. Вы можете страстно излагать свои мысли, идеи и при этом сохранять объективность. Можно оставаться объективным даже в процессе рисования. Работы Джексона Поллока^[14] не назовешь «глубоко личными» рисунками — он даже не давал им названия, а лишь присваивал номера. Более того, закон Мура^[15], верно предсказавший удвоение мощности компьютеров каждые восемнадцать месяцев, обобщает историю технического прогресса, которым движет вовсе не чувство любви или утраты.

Миф № 20

Типология личности загоняет меня в рамки

Этот последний миф порожден ошибочным пониманием теории психологических типов. Идея о типологизации людей не всем приходится по душе. Некоторые люди воспринимают ее как средство стереотипирования и, возможно, даже дискриминации окружающих. Однако практическое применение разного рода типологий бывает весьма полезным, и мы постоянно ею пользуемся, описывая себя, скажем, как брюнета, живущего в пригороде и принадлежащего к среднему классу. На самом деле чем больше вы будете знать о своем типе, тем свободнее будете себя чувствовать. Не думайте, что вас загоняют в рамки, — считайте, что вам вручают подарок, перевязанный ленточкой. Развернув его, вы найдете набор специализированных инструментов, подобранных под ваш личный стиль креативности. Они лягут вам в руки как влитые.



Теперь, когда все эти мифы развенчаны, мы можем двигаться дальше и сфокусироваться на основных аспектах вашей личности — на ваших предпочтениях и темпераменте. Разобравшись в них, вы сможете определить свой тип креативности.



Вам когда-нибудь доводилось путешествовать с другим человеком по незнакомой стране? Наверняка вы ожидали, что во время поездки столкнетесь с некоторыми культурными различиями. Но, возможно, самое большое удивление вызвали не местные жители и их обычаи, а то, что ваш спутник воспринимал все вокруг совершенно не так, как вы сами! Как могло случиться, чтобы вы и ваш друг оказались настолько разными людьми?

Когда вы знакомитесь с человеком поближе (как и бывает в совместных путешествиях), вы получаете более ясное представление о его личности. Но вы также узнаете больше и о себе самом, о своем «видении» мира — через своего друга. Чем лучше вы будете понимать уникальные особенности собственной креативности, тем лучше будете знать себя и тем лучше сможете управлять собой и проявлять свою креативность.

Итак, каков ваш тип личности и стиль креативности? Самый надежный способ ответить на этот вопрос — пройти тест MBTI.

Индикатор типов Майерс-Бриггс не занимается измерением способностей, интеллигентности, умений, вероятности успеха, зрелости или психического здоровья. Этот инструмент фиксирует ваши индивидуальные предпочтения в том, что касается восприятия мира и принятия решений на основе собранной информации.

Подобного типа предпочтения очень важны, так как все, что мы создаем — не важно где: в мастерской, в лаборатории или на кухне, — проистекает из нашей индивидуальности. И понимание того, как именно вы предпочитаете собирать и обрабатывать новую информацию, усиливает вашу способность творить. Это все равно что повернуть все паруса под оптимальным углом, чтобы поймать попутный ветер: зная свой курс и действуя в естественной для себя манере, вы можете выйти на совершенно новый уровень.

Выделите несколько минут и запишите на листе бумаги несколько видов деятельности, которые вам больше всего по душе. В этом списке есть занятия, в которых вы когда-либо отличились? Ваши друзья говорили когда-нибудь, что вы прекрасный рассказчик, или что вы организовываете отличные званые обеды, или что вы разбираетесь в автомобилях лучше, чем кто-либо еще? Ваши действия демонстрируют, какой вы — тип вашей личности проявляется каждый раз, когда вы делаете в жизни какой-либо (вполне естественный для вас) выбор.

Наличие предпочтений не говорит о наличии умений — наши умения развиваются вместе с опытом. Иными словами, мы обретаем мастерство в том, чем нам нравится заниматься и чему мы отдаемся со всей страстью. Если вы будете проводить больше времени на горных склонах, нежели на корте, тогда со временем ваши результаты в области лыжного спорта, вероятно, окажутся выше тех, которых вы добились в теннисе. Чем вы предпочитаете заниматься в свободное время — ходить в музеи или на стадион? Тут не бывает правильных и неправильных ответов. Летом в Нью-Йорке после полудня вы можете сходить или в «Мет» (Метрополитен-музей), или на стадион посмотреть, как команда «Метс» играет в бейсбол. Если вам «Мет» милее сердцу, нежели «Метс», тогда вы, возможно, знаете об Энди Уорхолое больше, чем о чемпионе США по бейсболу 1969 года. И опять-таки это не плохо и не хорошо. Важно понять другое: то, чему мы отдаем предпочтение, зависит от особенностей нашей личности. Делая выбор в пользу любимого занятия, мы бываем и самыми креативными, и самыми счастливыми.

Подумайте о типах личности как о парах обуви в своем шкафу. Если у вас, как у большинства людей, больше одной пары, то вы

надеваете в разных ситуациях разную обувь, скажем, модельные туфли — в театр, а ботильоны — в дождь или снег. У вас может быть даже больше одной пары обуви, предназначенной для одной и той же цели. Но, скорее всего, одна из этих пар вам наиболее удобна. Вам нравится надевать именно ее. Тогда стоит ли удивляться, что именно эта пара обуви находится в употреблении большую часть времени и она больше всего разношена? Так же как любимую пару обуви, можно «вычислить» и тип личности — по тому, какой ответ на следующие четыре вопроса вам наиболее свойствен:

1. Откуда вы черпаете энергию и на что ее направляете?
2. Как вы собираете информацию об окружающем мире?
3. Как вы принимаете решения?
4. Каков ваш образ жизни?

В следующем параграфе этой главы мы поможем вам определить свой тип и продемонстрируем, как эти четыре основных предпочтения предопределяют то, что и как мы творим. И хотя вам может показаться, что мы пытаемся убедить вас покинуть свою зону комфорта, на самом деле мы постараемся показать вам, как ее *найти*. Ведь человек наиболее креативен, когда действует свободно, в полном согласии с предпочтениями своего типа — тогда он естественно и радостно применяет наиболее развитые умения.

Поскольку тест Майерс-Бриггс очень популярен, вы, вероятно, уже знаете свой тип. А если нет, то вы можете определить его, ответив на четыре простых вопроса, изложенных в следующем параграфе. Для каждого вопроса есть два основных варианта ответа, и, как и с выбором между «Мет» и «Метс», ни один из них нельзя считать ошибочным. Ваш тип личности определяется тем, как вы смотрите на мир и какие решения принимаете, исходя из своих ощущений. В жизни мы постоянно ведем наблюдение за чем-то и принимаем некие решения — так мы функционируем. «Механизм» функционирования нашей креативности точно такой же. Именно эту удивительную связь мы и будем исследовать.

Четыре вопроса Индикатора типа личности

Ответив на четыре простых вопроса, вы получите о себе гораздо больше информации, чем могли бы почерпнуть из любого другого источника. Этот «ускоренный» метод определения психотипа позволит вам заглянуть в «закулисы» своей личности и узнать, как вы предпочитаете: 1) восполнять энергию, 2) собирать информацию, 3) принимать решения и 4) взаимодействовать с миром. Ваши ответы понадобятся вам в следующих главах, чтобы узнать, как максимизировать свою креативность для достижения нового уровня успешности в работе и в жизни.

Ради удобства использования ваши ответы, или предпочтения, будут сокращены до одной буквы. Поскольку ежегодно миллионы людей проходят тестирование по системе Майерс-Бриггс, вам, возможно, уже знакомы эти условные обозначения. Усвоить их несложно, к тому же владение ими позволит вам подключиться к огромному сообществу людей и широкой базе знаний. «Когда вы отточите технологию приготовления блюда, вам вряд ли понадобится заглядывать в рецепт»¹², — говорила Джулия Чайлд. Так и здесь: как только вы усвоите значение этих аббревиатур, оно станет для вас очевидным.

Чтобы помочь вам с ответом на вопросы, мы дополнили их перечнями слов, из которых вы можете выбирать более близкие вам. Перечни взяты из книги Отто «Типы людей и бизнес»¹³. На протяжении уже нескольких десятилетий они успешно помогают людям определить свой тип. Вы заметите, что словесные пары в списках не являются полными антонимами — они подбирались таким образом, чтобы обеспечить выбор и не вызывать предвзятости. Вы также увидите, что у каждого психологического типа есть свои уникальные достоинства, а потому, отвечая на вопросы, будьте честны по отношению к себе. Не отвечайте на них так, как, по вашему мнению, ответит ваш начальник, клиент или супруг. И еще: не отвечайте так, как, по вашему мнению, *следует* отвечать. Говорите как есть. Просто выберите то, что вам ближе.

Итак, поехали!



Источник энергии

Когда у вашего автомобиля кончается горючее, вы заезжаете на заправку. А что вы делаете, когда вы сами чувствуете себя истощенными? Откуда черпаете силы? Иногда мы ощущаем усталость даже после того, как вкусно поели и хорошо выспались. Если мы будем знать, как эффективно заряжаться, то сможем избежать личного энергетического кризиса. Мы наиболее креативны, когда полны энергией. И если колесо вашей креативности будет активно крутиться, то вы надолго сохраните инерцию. Ответ на первый вопрос станет ключом к пониманию того, как вы взаимодействуете с миром и как вы предпочитаете творить.

Вопрос № 1

Вы экстраверт или интроверт?

Вы становитесь наиболее энергичными тогда, когда находитесь среди людей (E) или когда проводите время наедине с собой (I)? Если вам нужна помощь, вы можете посмотреть перечни слов в двух столбцах следующей таблицы и определить, в каком из них вы скорее распознаете себя:

Характеристики экстравертов и интровертов

Экстраверты (E)	Интроверты (I)
Общительность	Сдержанность
Взаимодействие	Концентрация
Внешнее	Внутреннее
Широта	Глубина
Экстенсивность	Интенсивность
Широкий круг связей	Ограниченный круг связей
Расход энергии	Сохранение энергии
Внешние события	Внутренние реакции
Контактность	Вдумчивость
Слова опережают мысль	Мысль предшествует словам

Таким образом, в четырехбуквенной аббревиатуре, обозначающей ваш тип креативности, первая буква будет E или I.



Сбор информации

Чтобы понимать себя, нам необходимо осознавать, каким образом мы собираем сведения из окружающей среды. Сбор информации можно сравнить с поставкой сырья для выстраивания наших отношений с людьми и вообще для всего, что мы создаем. Существует два отличных друг от друга способа сбора информации, и каждый из нас использует оба. Здесь, однако, мы спрашиваем, какой из них вы применяете чаще всего.

Вопрос № 2

Вы предпочитаете воспринимать все органами чувств или постигать интуитивно?

Когда вы собираете информацию, вы в большей степени интересуетесь практическими деталями (S) или скорее стараетесь ухватить общую картину и рассмотреть различные предположения (N)? Используйте приведенные ниже перечни слов, чтобы понять, какой из подходов вам ближе?

Характеристики сенсориков и интуитов

Сенсорики (S)

Напрямую
Настоящее
Реалистичность
Осязаемость
Действительность
Приземленность
Факт
Практичность
Конкретика

Интуиты (N)

Наугад
Будущее
Концептуальность
Вдохновение
Умозрительность
Витание в облаках
Воображение
Изобретательность
Обобщение

Буква, которую вы выберете — будь то S или N, — займет вторую позицию в четырехбуквенной аббревиатуре вашего типа.



Принятие решений

У вас возникали ситуации, когда вы просто диву давались, как два человека, обладая одной и той же информацией, могут прийти к диаметрально противоположным выводам? Надо полагать, причина столь разных заключений коренится отчасти в особенностях их психологического типа. После того как вы собрали информацию — будь то метод, предпочитаемый сенсориками, или тот, которому отдают предпочтение интуиты, — следующим вашим шагом станет принятие неких решений. И сделаете вы его в рамках одной из двух очень разных внутренних «систем координат».

Каждый из нас пользуется и той и другой, но, как правило, склонен отдавать предпочтение одной из них. Творчество предполагает принятие бесчисленных решений, касающихся структуры произведения, материала, основного послания, темы и множества других элементов. Каждый мазок кистью, сюжетный ход, нота, слово, танцевальное па появляется на свет в результате принятия вами некоего решения. Более того, каждый раз, когда вы выбираете, что надеть, процесс принятия решения вносит свой вклад в развитие вашего личного стиля креативности. Ответ на следующий вопрос поможет вам понять, чем вы предпочитаете руководствоваться при принятии решений, и осознать, как вы делаете творческий выбор.

Вопрос № 3

Чем вы предпочитаете руководствоваться: логикой или этикой^[16]?

Когда вы принимаете решение, что для вас важнее: то, насколько ваше решение логично и справедливо (Т), или то, как оно скажется на людях и на гармонии отношений с ними (F)? С каким из следующих двух столбцов слов вы чаще всего идентифицируете себя?

Характеристики логиков и этиков

Логики (Т)	Этики (F)
Объективность	Субъективность
Здравомыслие	Милосердие
Правила	Обстоятельства
Твердость	Увещевание
Справедливость	Человечность
Ясность	Гармония
Аналитичность	Восприимчивость
Линия поведения	Общественная значимость
Беспристрастность	Отзывчивость

Теперь вы можете поставить третью букву — Т или F — в вашу четырехбуквенную комбинацию. Она будет обозначать предпочитаемый вами стиль принятия решений.



Образ жизни

Какое впечатление о себе вы оставляете у других? Человека организованного и пунктуального, умеющего хорошо структурировать среду, в которой он функционирует (J)? Или же вокруг вас всегда царит атмосфера спонтанности и беспорядка, а сами вы кажетесь человеком, делающим все тогда, когда ему вздумается (P)? Здесь опять-таки нет правильных и неправильных ответов, и вы сами убедитесь в том, что у каждого типа есть свой собственный путь к реализации своей креативности.

Вопрос № 4

Вы рационал или иррационал?

Как вы предпочитаете поступать: принимать некие окончательные решения и добиваться их реализации (J) или продолжать собирать информацию и оставлять вопрос открытым (P)? Ни один из подходов нельзя считать лучше или хуже другого — люди обоих типов могут быть креативными. Если вам нужна помощь, посмотрите следующие перечни слов и решите, какой из них лучше вас описывает?

Характеристики рационалов и иррационалов

Рационалы (J)	Иррационалы (P)
Решительность	Незавершенность
Непоколебимость	Поживем — увидим
Постоянство	Гибкость
Контроль	Адаптация
Завершенность	Непредвзятость
Планомерность	Открытость к изменениям
Структура	Поток
Определенность	Эксперимент
График	Спонтанность
Крайний срок	Какой такой крайний срок?

Если вы, прочитав оба перечня, все еще не уверены, какому из них отдать предпочтение, то вы, скорее всего, иррационал, так как рационалы склонны принимать решение еще до того, как закончат читать вопрос. Теперь уже вы, наверное, в состоянии определить, какую букву — J или P — следует поставить в конце кода вашего психологического типа.



Сложите все вместе

А теперь, пожалуйста, запишите свои ответы:

1. Экстраверт или интроверт.
2. Сенсорик или интуит.
3. Логик или этик.
4. Рационал или иррационал.

Получив свою четырехбуквенную комбинацию предпочтений, вы можете узнать, какой у вас стиль креативности. Во второй части книги мы рассмотрим каждый из вариантов и присущие ему уникальные особенности.

Шестнадцать (четырёхбуквенных) креативных типа ^[17]

ISTJ Организатор (Organizer)	ISFJ Помощник (Facilitator)	INFJ Вдохновитель (Inspirer)	INTJ Провидец (Visionary)
ISTP Мастер (Crafter)	ISFP Придумщик (Dreamer)	INFP Созерцатель (Muser)	INTP Аналитик (Idea Mill)
ESTP Непоседа (Adventurer)	ESFP Аниматор (Entertainer)	ENFP Медиатор (Socializer)	ENTP Изобретатель (Brainstormer)
ESTJ Реалист (Realist)	ESFJ Учитель (Teacher)	ENFJ Увещатель (Persuader)	ENTJ Командир (Commander)

Если вы все еще колеблетесь

Если вы по-прежнему не уверены в том, какой тип ваш, значит, самое время объяснить одно часто возникающее недоразумение. Ваши ответы не отражают степень соответствия, а показывают лишь то, насколько вы уверены в вашем решении. Например, если вы можете опознать себя в *каждом* слове из перечня, описывающего экстравертов, то это не означает, что вы более ярко выраженный экстраверт, чем другие ваши «собратья» по типу. Данное обстоятельство следует воспринимать просто как подтверждение, что вы экстраверт. Более того: если вы можете «увидеть» себя в словах из обеих колонок — и экстравертов, и интровертов, — это не делает вас немного и тем и другим, а означает лишь то, что вы не уверены, какому типу следует отдать предпочтение.

Необходимо также учитывать и то, что общество толкает нас в сторону букв E, S, T и J. Если у вас «пограничный» вариант, тогда, возможно, ваше настоящее «я» находится под влиянием окружающих и, возможно, вы отдали бы предпочтение буквам I, N, F и P (а также T, если вы женщина). Поэтому почитайте характеристики различных типов, изложенные в следующих главах, и решите, какие из них лучше всего описывают ваше поведение. В целом же экстравертные рационалы (EJ) бывают наиболее уверены относительно своего типа, а экстравертные иррационалы (EP) — наименее. Но существует и

другой хороший способ убедиться в принадлежности к тому или иному типу, а именно: прочитать описания всех типов и исключить те, к которым вы точно не относитесь.

И еще одно важное замечание: понимание своего психологического типа может служить исключительно действенным инструментом реализации креативности, но оно не является панацеей от всех жизненных проблем и не может объяснить нашу личность во всей ее полноте и сложности. Определение психологического типа — лишь один из возможных методов выяснения стиля креативности. Вашу личность формируют еще множество других качеств, часть из которых врожденная, а другая приобретена с опытом. Поэтому важно воспринимать психологический тип просто как отправную точку, с которой стоит начинать изучение самого себя, а также всего того, что у вас получается особенно хорошо и что позволяет вам быть наиболее креативным. Осознав, что все мы разные и творим по-разному, вы уже сделаете огромный шаг в сторону большей креативности, продуктивности и активности именно в вашем стиле.

Помимо прочего, тип никогда не следует использовать в качестве оправдания своей непродуктивности или плохого поведения. Никогда не позволяйте себе высказываний в духе: «Я логик, а потому мне позволено пренебрегать мнением окружающих». Или: «Я этик и поэтому не обязан поступать логично». Нельзя говорить: «Я иррационал, а потому мне можно всюду опаздывать». Или же: «Я сенсорик, так что мне не нужно думать о будущем». Используйте знания о своем типе не для того, чтобы загонять себя или других людей в некие рамки, а для того, чтобы лучше понимать свои сильные и слабые стороны, а также естественные отличия в креативности, которые делают вас — и каждого из нас — уникальным.

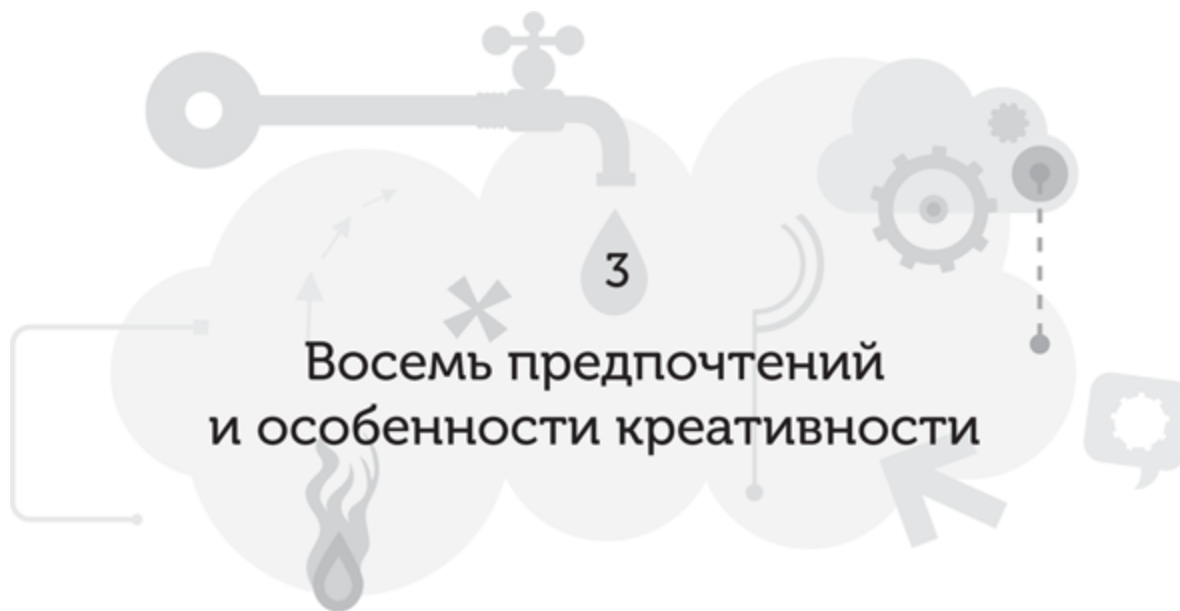


Как двигаться дальше

Теперь, когда вы вооружены своим четырехбуквенным кодом — или считаете, что хотя бы получили неплохое представление о своем типе, — вы готовы подняться на более высокую ступень понимания себя и своей креативности. Но перед этим вам стоит узнать, что к следующим нескольким главам можно подойти по-разному.

В главе 3 представлено подробное «творческое досье» восьми типов людей (по основным типам предпочтений), о которых мы только что говорили, — экстравертов (E), интровертов (I), сенсориков (S), интуитов (N), логиков (T), этиков (F), рационалов (J) и иррационалов (P). И, что самое важное, в этой главе мы покажем вам, к чему нас ведут врожденные предпочтения, а именно: 1) какого типа инновации получаются у нас лучше всего; 2) какие у нас возникают «слепые зоны»^[18] и как их сузить и 3) как нам эффективнее использовать свои сильные стороны для повышения креативности. Не забывайте: книга создавалась с учетом того, что читатель будет обращаться к ней многократно. Поэтому, если у вас нет настроения штудировать каждый отдельный тип и тем более делать это в один присест, вы можете просто пролистывать по нескольку страниц, медленно продвигаясь вперед и постепенно впитывая всю информацию. А еще вы можете посмотреть сначала только свои четыре предпочтения и уже позже вернуться к параграфам, которые в первый раз пропустили, — может быть, когда захотите узнать о типе креативности близкого вам человека или коллеги.

От главы 3 мы перейдем к главе 4 — от однобуквенных *предпочтений* к двухбуквенным *темпераментам* (различным парам предпочтений, которые оказывают свое особое, мощное влияние на нашу личность, творчество и жизнь). Здесь вы узнаете, какой из четырех творческих темпераментов подходит вам больше всего (а еще позже, во второй части, подробно ознакомитесь с особенностями шестнадцати типов креативности). Изучая эти двух- и четырехбуквенные типы, имейте в виду, что правила остаются в силе: вы вольны что-то пропускать, а к чему-то возвращаться снова и снова — каждый раз, когда вам захочется узнать больше о себе или о людях вокруг вас.



В предыдущей главе вы идентифицировали себя с определениями из левой и правой колонок. В этой главе вы узнаете, что описанные выше предпочтения способны рассказать о том, как вы смотрите на мир и принимаете решения, гораздо больше, чем любой другой метод. В определенных ситуациях каждый из нас может вести себя не так, как обычно, и, соответственно, демонстрировать поведение, в большей степени свойственное людям с другими предпочтениями. Однако нельзя «стоять» одновременно на обоих концах «шкалы» личностных предпочтений. Чтобы прояснить, какая из сторон этой «шкалы» вам ближе, почитайте представленные далее описания восьми предпочтений. Они помогут вам пройти через хитросплетения характеристик различных типов креативности и определить, какой из них подходит вам.

В этой главе вы узнаете, как можно использовать эти восемь предпочтений, чтобы действовать креативно и на работе, и дома. Понимание их особенностей поможет вам определиться и с основной стратегией реализации своего потенциала. Вы сможете заложить основу для будущих творческих свершений, овладеть методикой развития собственной креативности и научиться держать под контролем «слепые зоны», которые появляются, когда вы фокусируетесь слишком сильно на чем-то одном. Вы научитесь

превращать эти «слепые зоны» и другие препятствия в трамплины, помогающие вам подниматься на новые уровни совершенства в том, что вы творите и как общаетесь со своей аудиторией.

Экстраверсия (E) или интроверсия (I) — как протекает ваш энергетический поток

Как вы предпочитаете праздновать свой день рождения? Одна знакомая-интроверт^[19] сказала нам, что больше всего любит отмечать это знаменательное событие прогулкой с супругом и ужином в небольшом тихом кафе. Другое дело — Отто, известный экстраверт. Как легко догадаться, у него совершенно иные представления об идеальном дне рождения. По случаю своего шестидесятилетия он организовал у себя дома вечеринку длиной в уик-энд. Все началось в пятницу, с креветок под шампанское на лужайке с видом на озеро и продолжалось шестьдесят часов подряд без остановки (в том числе и для воскресной церковной службы — ее провели утром в доме), а закончилось поздним вечером воскресенья! И поскольку прием совпал по времени с Кентуккийским дерби^[20], тема дерби стала его лейтмотивом и нашла отражение во всем — в красочных нарядах, шляпах и мятных коктейлях. Столы с закусками уходили в бесконечность, а торт, испеченный дружными усилиями дюжины поваров, был настолько огромен, что его пришлось везти на лодке, положив на снятую специально для этого с петель мощную дверь. Кого только Отто не пригласил на праздник! Он много ездит, и среди гостей были чуть ли не все, кто когда-либо повстречался ему на пути. Официально в гостевой книге расписались 524 человека, но присутствовало гораздо больше. Об этом феерическом празднестве люди говорят до сих пор.

Что вы на это скажете?! Может быть, как экстраверт, вы подумали, что именно так бы и хотели отметить следующую свою круглую дату? Или вы думаете как интроверт: «Как же это, должно быть, утомительно!» Ведь вам приятнее отпраздновать важное для вас событие походом со спутником жизни в тихий ресторанчик.

Конечно, не каждый интроверт желал бы, чтобы его праздник прошел столь скромно, и не каждый экстраверт мечтает устроить

такую грандиозную шумиху. Но когда человек ищет источник творческой энергии по жизни или старается сосредоточить всю свою творческую мощь, у него есть два пути, один из которых ему подходит, а другой лишь изнуряет еще больше. Точно так же как нельзя использовать адаптер от цифрового фотоаппарата для подзарядки мобильного, не стоит пытаться «подзарядиться» от неподходящего для вас источника энергии. Но чтобы знать, какой источник вам подходит, а какой — нет, сначала нужно определить, кто вы — экстраверт или интроверт.

Ответ не так очевиден, как вы, возможно, думаете. Иногда словоохотливых гостей или людей, которые с готовностью рассказывают о своей работе или увлечениях, можно принять за экстравертов, хотя они таковыми не являются. Тут вопрос не в том, говорун ваш собеседник или молчун, а скорее в том, откуда он черпает свою энергию.

В различных культурах энергетический поток описывается и как духовное, и как физическое явление. Здесь же нам прежде всего нужно знать, кто вы — экстраверт или интроверт, — чтобы определить ваш источник психической энергии. Возможно, вы скажете, что иногда вам нравится быть среди людей, а иногда вы предпочитаете ото всех спрятаться. «Каждому человеку присущи оба механизма, экстраверсии и интроверсии, — писал Юнг, — и лишь относительный перевес того или другого определяет тип»¹⁴. Интроверты истощаются, когда проводят время с людьми, с внешним миром, а экстраверты устают от времени, проведенного в одиночестве. Люди делятся между этими двумя противоположными полюсами примерно поровну¹⁵.

Думая об отдыхе на Карибах, что вы себе представляете? Казино, где ночная жизнь бьет ключом, или пустынные пляжи? Будучи в командировке, после долгого дня деловых переговоров вы с нетерпением ждете ужина с коллегами или момента, когда сможете вернуться к себе в гостиницу и заказать еду в номер?

Некоторые экстраверты говорят, что время, проведенное в одиночестве, действует на них освежающе, а некоторые интроверты утверждают, что пребывание среди людей придает им энергии. Однако подобная зарядка, как правило, имеет краткосрочный эффект, похожий на тот, что производит прыжок в холодную воду: поначалу вы

ощущаете прилив сил, но затем наступает усталость, и в итоге у вас появляется желание побыстрее выбраться из воды.

Как вы пополняете свои запасы энергии? Всем известно, что для восстановления сил нам нужно периодически делать перерывы, но важно другое — *что именно* мы делаем во время этих перерывов. Экстраверты черпают энергию из пребывания среди людей, в окружении, с которым могут взаимодействовать. Если вы экстраверт, то работа в одиночестве для вас крайне изнурительна и вам просто необходимо изыскивать время для общения. А если вы интроверт, то сил вы набираетесь, странствуя в своем внутреннем мире, а потому вам обязательно нужно проводить некоторое время наедине с собой, когда можно спокойно порефлексировать.

Ни в экстраверсии, ни в интроверсии нет ничего зазорного — у каждого из типов есть свои особые достоинства, свои сильные стороны во взаимодействии с окружающим миром и в подходе к процессу творчества. Креативность — это форма коммуникации, и экстраверты и интроверты просто выражают себя по-разному. Когда мы говорим о внутреннем и внешнем мире, мы имеем в виду происходящее внутри или вне нашего мозга. Мы пополняем запасы энергии, когда находимся в предпочитаемой нами среде и занимаемся любимым делом. В поисках вдохновения интроверты направляют свою энергию вовнутрь, используя свое воображение для создания виртуальных внутренних миров. А экстраверты, со своей стороны, направляют свою энергию вовне, предпринимая непосредственные действия в окружающем их внешнем мире и выстраивая реальные города.

Экстраверсия (Е)

Вам когда-нибудь говорили, что быть креативным означает жить в своем воображении? Может, вы именно тогда и решили, что креативность не для вас? Как ни странно, креативность экстравертов, как правило, вполне зрима, но при этом часто остается незамеченной. Она проявляется во взаимодействии с людьми и предметами, например в том, как экстраверту удастся расставить людей для коллективной фотографии таким образом, чтобы у всех были видны лица. Или пробиться через толпу, чтобы добраться до авансцены. Или подобрать подходящую историю и рассказать ее во время обеденного перерыва так, чтобы коллеги помирились. Или увлечь людей во время мозгового штурма и придумать, как сделать продукт еще лучше. Или решить производственный конфликт, обсудив проблему.

Сидящие поодиночке в своих гримерных актеры могут казаться вялыми, но, когда поднимается занавес и они выходят на сцену, аудитория приходит в восторг от их динамичной игры. Вот так оживают и экстраверты. Чтобы широко разлиться, прозрачным водам широкой реки — видимой «поверхности» экстравертов — нужно широкое же физическое пространство. Если вы экстраверт, то, чтобы быть полноводной, вашей реке необходимо вбирать в себя множество ручейков, проистекающих из вашего взаимодействия с другими людьми и предметами во внешнем мире.

А еще у вас есть привычка озвучивать все, что проносится в голове. Вы как будто двигаетесь по звуку собственного голоса, как делают слепые. Экстраверты размышляют вслух, готовят вслух, строят вслух и рисуют вслух. Возможно, вам доводилось слышать, как такие люди говорят про себя: «Здесь шлагбаум», «Сюда нужно добавить базилика», «Слишком много желтого», «Где мой молоток?» или «Я тебе рассказывал историю про...» Во время турпохода именно они наперебой травят байки у костра. Будучи музыкантами, играют на полной громкости. Будучи художниками, склонны рисовать большие, яркие картины. Как актеры они наполняют сцену своим присутствием. А как менеджеры, готовясь к собранию коллектива, сбивают вокруг себя команду. У экстравертов креативность проявляется тогда, когда они направляют свою энергию на действие вовне.

Экстравертам просто *необходимо* быть там, где что-то происходит! Начиная новый проект, первым делом нужно собрать «обычных подозреваемых». Джеймс Миченер в таких случаях направлялся в тот регион, где должны были происходить события в очередном его романе, и лично опрашивал местных жителей. Экстраверты черпают вдохновение из обсуждения идей и взаимодействия с людьми. Реальные объекты имеют для них большое значение. Роберт Мазервелл, как экстравертно ориентированный представитель абстрактного экспрессионизма, говорил: «Я не смог бы работать в пустой комнате»¹⁶. Он заполнял свою мастерскую предметами, провоцирующими его креативность, и описывал свои творения как результат сотрудничества художника и полотна. Для инноваций экстравертам необходима командная работа, нужно, чтобы они не сидели «взаперти», а общались с людьми (с клиентами, поставщиками, производителями, продавцами) и узнавали об их настоящих потребностях и проблемах, а также о том, как те используют сегодняшние продукты компании.

Экстравертов воодушевляют любые формы самовыражения. Рисование или литературный труд так же требуют умственной активности и так же дают ощущение реальности происходящего, как придание формы комку глины или постукивание по клавишам фортепьяно в попытке «нащупать» мелодию. Как сказала Жанна-Клод, супруга и соратник Кристо^[21] в создании огромных арт-инсталляций вроде «упаковки» Рейхстага в Берлине и сооружения «Ворот» в Центральном парке Нью-Йорка: «Единственный способ увидеть что-то — построить это»¹⁷.

Очень часто жизнь экстраверта — открытая книга. Люди этого типа публично выражают свои даже глубоко личные помыслы и сокровенные чувства. Сальвадор Дали так объяснял, что именно отличает его от других сюрреалистов: «Я был единственным, кто открылся миру и был принят им»¹⁸. Дали делился своими самыми интимными секретами и отважно давал своим книгам интригующие названия, такие как «Моя тайная жизнь»^[22] и «Дневник одного гения»^[23].

Если вы экстраверт, у вас наверняка бывают моменты, когда вы, стремясь к детальному обсуждению проблемы, говорите больше, чем хотели бы сказать, не правда ли? Несмотря на это, экстравертам нередко удается развить незаурядные ораторские умения, так как они поддерживают контакты с множеством людей и активно тренируются. Они любят обсуждать свои работы в процессе их создания, что позволяет им показывать свой творческий процесс другим.

Экстраверты относятся к своему материальному окружению как к повествованию. Моне, разглядывая пейзаж, изучал пространство и анализировал формы с карандашом в руке. Журналисты-экстраверты нередко внедряются в интересующую их область и собирают информацию из первых уст; художники-портретисты работают с живыми моделями; а режиссеры, читая сценарий, уже видят работу с актерами и реквизитом на съемочной площадке.

Во многих видах творческой деятельности — будь то литературный труд, рисование, вышивание или возделывание сада — время, проведенное в одиночестве, способствует повышению продуктивности, но для экстравертов оно представляет собой своего рода испытание. Экстраверты не так уж редко прибегают к тому, чтобы спрятаться в укромном месте и не отвлекаться на посторонние «раздражители», однако такие моменты утомляют их. Писательница-экстраверт рассказала нам, что полчаса сидеть и писать в одиночестве для нее даже хуже, чем ходить в одиночку в спортзал, и что она хотела бы иметь возможность диктовать свои тексты кому-нибудь, кто записывал бы их за нее. Точно так же как она получает заряд энергии от занятий спортом вместе с напарником, она находит вдохновение и в объединении усилий с другим писателем, который сидел бы напротив и поддерживал бы ее в процессе работы.

Экстраверты рады похвале, они зависимы от обратной связи и черпают энергию из группового взаимодействия. Им нравится работать в команде и действовать как часть коллектива, давать уроки и делиться идеями с другими людьми, так как их творческая энергия направлена вовне.

Экстраверты, инновации получаются у вас лучше всего, когда вы:

- взаимодействуете с людьми и предметами;
- обсуждаете будущие решения;
- открыто делитесь опытом;
- рассказываете истории.

Экстраверты, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- выслушивать других;
- размышлять над полученными уроками;
- делать паузу, прежде чем говорить.

Экстраверты, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- выкладывать свои идеи на бумаге;
- возглавлять обсуждения и мозговые штурмы;
- не сидеть в своем доме или офисе, а выбираться в люди;
- тестировать свои идеи в реальном мире.

Интроверсия (I)

Давайте вначале развеем некоторые мифы об интровертах. Интроверт не означает асоциальный. Некоторые из самых компанейских людей, которых мы знаем, интроверты. Они закатывают большие вечеринки, активно участвуют в клубной жизни и с удовольствием выступают на публике. Если человек выбрал букву I, это еще не означает, что он застенчив — смущаться может каждый. Некоторым экстравертам хорошо знакомо чувство социальной тревоги, так как они волнуются относительно того, будут ли их слушать, и боятся неловких пауз в разговоре.

В отличие от широко разлившейся быстрой реки, с которой мы сравнивали экстравертов, интроверты похожи скорее на узкие глубокие

каналы, текущие медленно и бесшумно и скрывающие свое содержимое в сумрачной толще воды. Если вы интроверт, окружающие вас люди наверняка не раз замечали, как вы уносите в свой мир грез наяву, поскольку вы черпаете энергию и подзаряжаетесь, рефлекслируя в своем внутреннем мире. Именно там вы чувствуете себя как дома, так как ваше воображение может свободно генерировать идеи. Как правило, интроверты — тихие люди, которые наслаждаются работой в одиночку. Их креативность — результат фокусирования их энергии на внутреннем процессе рефлексии.

Интровертам необходимо проводить время в «одиночестве», а вот потребности выходить из него у них может не быть вовсе. Если они оказываются в неприятной для себя ситуации или в неподобающем месте, они ускользают в собственный, гораздо более приятный мир, созданный ими в своем воображении. Одиночные творческие занятия придают им энергии и приносят особое удовольствие, поскольку дают возможность проводить время в мире грез. Если им приходится слишком долго взаимодействовать с другими людьми, они истощаются, а проявлять креативность в таком состоянии им тяжело.

Может, иногда друзья считают, что вы выглядите отстраненным, и спрашивают вас, почему вы так притихли? Если вы интроверт, людям может быть невдомек, что там, в глубинах сознания, ваша жизнь бьет ключом и играет яркими красками. Интровертная креативность часто выражается молча, через рисование, литературный труд или хореографию — деятельность, позволяющую интровертам выражать свои идеи, которые иначе остались бы неозвученными. «Я обнаружила, что способна сказать цветами и формами то, что не могу выразить иначе»¹⁹, — описывала свое состояние Джорджия О'Киф. В процессе творчества, когда интроверты отдаются на волю своего сознания, им бывает трудно разговаривать, поскольку общение возвращает их к внешнему миру. А позже они бывают не в состоянии объяснить свой выбор словами. Через их мозг проносится множество идей, но большинство из них так навсегда и остаются невысказанными.

А еще креативности интровертов нужно время. Они предпочитают подумать, прежде чем действовать, в результате чего реагируют как бы

медленнее экстравертов, у которых мысль приходит «опосля» («Лучше бы я тогда сказал то-то!»). Если интроверты занимаются танцами, то мысленно репетируют всю программу заранее; если они писатели, то долго думают перед тем, как начать главу; как художники представляют себе, как ляжет каждый следующий мазок, изучая его мысленным взором. Экстраверты нередко с удивлением узнают, что интроверты знают, что хотят сказать, до того, как откроют рот.

Собирать информацию интровертам удобнее всего, наблюдая за происходящим и общаясь издалека. Они предпочитают уединение и любят творить, не слишком демонстрируя себя. Когда один из критиков попросил Поля Гогена показать ему свои эскизы, тот ответил: «Мои эскизы? Никогда! Они — мои письма, мои секреты. Вы хотите знать, кто я. Разве моей работы вам недостаточно? Я обнажаю лишь то, что хочу обнажить»²⁰. Скрывая свою работу, интроверты вырабатывают некие собственные коды — им больше нравится выражать сокровенные мысли опосредованно и рассматривать их как нечто отвлеченное. Они нередко избегают публичных демонстраций своего творения, предпочитая подпускать к нему лишь небольшую группу проверенных друзей. И если интроверты позволяют вам ненадолго проникнуть в их внутренний мир, то это знак особой чести. В целом интроверты по сравнению с экстравертами оставляют в физическом пространстве не такой броский след, предпочитая работать в более скромных масштабах, использовать более приглушенные тона и привлекать к себе меньше внимания.

Таким образом, рассматривая предпочтения попарно, мы начинаем понимать, как именно наша индивидуальность влияет на наш творческий процесс. Как любому человеку, интроверту нравится, когда его хвалят, но любезные слова могут также заставить его почувствовать себя и неудобно, особенно если он еще и логик. По словам актрисы Хелен Хейс, известной как «первая леди американского театра», принимать почести и награды ей всегда было ужасно неловко: «Почему меня выделяют за то, что я сделала по просьбе других?»²¹

И в классной комнате, и на собрании, и даже в кругу друзей интроверты обычно держат свои мысли при себе, а когда решают что-

то сказать, то им нужно время, чтобы обдумать свои слова. Даже если они проделали огромную работу или у них возникли потрясающие идеи, интроверты могут их так и не озвучить, а потому они часто остаются непонятыми и внешне как будто безучастными. Поскольку же многие их мысли так и не становятся достоянием гласности, интровертов часто недооценивают и они проигрывают другим, более горластым конкурентам. И, хуже того, нередко из уст интроверта можно услышать: «Меня никто не спросил».

Если вы интроверт и у вас есть хорошая идея, обязательно выскажите ее. Если вам трудно вставить слово, попробуйте резюмировать все пункты в конце беседы. Если вы не будете делиться своими идеями, у окружающих сложится неверное представление о ваших способностях. Общество не примет ваши идеи, если вы их не донесли. Чтобы заручиться поддержкой других, вам необходимо поделиться с ними своими мыслями.

Хотя инновации сами по себе способны привлекать внимание, конкуренция столь велика, что новые идеи могут остаться в тени. Для экстравертов такое положение дел может превратиться в проблему, так как им очень нужно внимание окружающих. А вот интровертов этим не пугаешь — они и без того не жаждут выделяться. Они счастливы, когда имеют возможность трудиться в одиночку и оставаться незамеченными.

Если экстраверты полагаются на реальность и на исследование объектов из своего материального окружения, то интроверты скорее склонны фокусироваться на своем внутреннем мире и размышлять над тем, что они в него вобрали ранее. Работая, Эдвард Мунк вызывал в воображении свои воспоминания: «Я рисую не то, что вижу, а то, что видел»²². О нем говорили, что он «рисует у себя в голове»²³. Этот свойственный для интровертов способ творить Мунк демонстрировал на протяжении всей жизни, доказывая, что воспроизведение впечатлений может быть столь же эффективным методом труда, как и работа с живыми моделями.

Интроверты, инновации получаются у вас лучше всего тогда, когда вы:

- рефлекслируете и даете волю воображению;
- анализируете идеи;
- бываете наедине с собой или с людьми, которым доверяете.

Интроверты, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- выбираться из своего внутреннего мира и окунаться в реальную жизнь;
- находить достаточно времени для раздумий;
- включать других людей в «уравнение»;
- озвучивать свои мысли;
- делиться своими идеями и сотрудничать с людьми.

Интроверты, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- развивайте безмолвные способы самовыражения;
- находите время для того, чтобы погрезить наяву;
- работайте в одиночку.

Резюме: экстраверсия (E) и интроверсия (I)

Юнг довольно много писал о существовании моста между сознанием и бессознательным. Он советовал своим пациентам, в том числе Сальвадору Дали, зарисовывать свои сны и использовать акт творчества, будь то рисование или танец, как средство терапии. Некоторые считают, что переход по этому мосту и занятие творчеством в «реальном мире» (мире сознания) позволяют людям находить решение конфликтов в своем бессознательном и даже преодолевать невроз.

Хотя изучать свое бессознательное крайне непросто, мы вполне способны вести за ним наблюдение и делать очень ценные выводы. Граница между внутренним и внешним миром весьма тонка, но она

играет важную роль в творчестве. Идеи возникают у нас в уме (предпочитаемом обиталище интровертов), но, чтобы превратить эти идеи в осязаемые творения, которыми можно поделиться, такими как картины, поэмы, гончарные изделия или товарные упаковки, мы должны предпринять некие действия во внешнем мире (излюбленном месте дислокации экстравертов). Интроверты предпочитают проводить больше времени в размышлениях над идеями и меньше — за их материальным претворением, а экстраверты — ровно наоборот: они тратят меньше времени на раздумья и больше — на сам процесс творения.

Чтобы реализовать свои идеи в реальном мире, в какой-то момент мы должны перейти от бессознательного к сознанию. Экстраверты при первой же возможности бросаются в «воду» и пересекают реку против течения, чтобы побыть во внешнем мире как можно больше времени. Интроверты же отправляются в путь обычно по течению, и то лишь после того, как провели достаточно времени на «берегу» — в своем внутреннем мире.

Конечно, все сказанное выше — лишь некоторые общие характеристики наших уникальных индивидуальностей. У каждого из нас есть способности и к созерцанию, и к коммуникации, особенно когда дело касается волнующей нас темы. И хотя все мы отдаем предпочтение одному из этих миров, понимание другого — и способность действовать в обоих — является реальным преимуществом.

Сенсорика (S) или интуиция (N) — полная картина или общая картина

То, кем вы являетесь — интровертом или экстравертом, — свидетельствует о ваших предпочтениях того или иного способа энергетической подзарядки и творческого самовыражения. Мы начали с обсуждения источника энергии не потому, что это важнейший вопрос, а потому, что именно в таком порядке Юнг впервые изложил свои постулаты и именно в такой очередности обычно обсуждаются компоненты модели Майерс-Бриггс. Далее мы перейдем к рассмотрению следующей пары предпочтений — сенсорики и интуиции, — и вы убедитесь, что она способна открыть вам гораздо более значимые тайны о вашем креативном «я».

Мы снова начнем с примера из реальной жизни. Некоторое время назад Дэвид предпринял длительную поездку в Азию. Первые несколько дней в Гонконге он провел в гостинице, где новоприбывшие каждое утро собирались за завтраком. Там Дэвид познакомился с одной женщиной из Южной Африки и сразу понял, что город она знает гораздо лучше него. По его меркам, ее вполне можно было считать за местную, так как к тому моменту она провела в Гонконге уже целую неделю. И когда она предложила ему показать город, он сразу же ухватился за эту возможность.

Они отправились вниз по очень экзотичной, непривычно выглядящей улице, и спутница Дэвида показала ему, где находится почта, химчистка, магазин бытовой техники, магазин одежды, бакалейная лавка с импортными продуктами, остановка трамвая и аптека, в которой можно купить лекарства без рецепта. Она подробно объяснила ему систему городского транспорта и показала на карте города цветочный, рыбный, нефритовый и змеиный рынки.

В конце улицы Дэвид спросил, не знает ли она, где можно обменять деньги. Женщина изумилась: «Вы что, слепой?! Мы прошли мимо девяти банков!» Ведь во время их короткой прогулки она подмечала все, а он — лишь некоторые общие характеристики, их связывающие: что они оба оказались вдали от родины, что она также занимается живописью и пишет книгу и что ее «вторая половинка»

также работает в сфере финансов. Очевидно, от этой совместной прогулки у Дэвида и у его знакомой остались совершенно разные воспоминания и впечатления.

Как вы собираете информацию? Что вы прежде всего замечаете: конкретные факты или некую общую тему? Первый тип людей, таких, как новая знакомая Дэвида, называют сенсориками. Они используют пять органов чувств для фиксации каждой детали открывающегося перед ними вида, доносящегося до них запаха или звука, вкуса того, что они пробуют, и текстуры того, к чему прикасаются. И поступают они так по причинам, которые художник Рой Лихтенштейн объяснял следующим образом: «Зрение без осязания не раскроет тебе никаких тайн структуры мироздания»²⁴. Если вы сенсорик, вы воспринимаете мир в деталях самым непосредственным образом, реалистично, как набор фактов, существующих здесь и сейчас.

Другой тип людей, таких как Дэвид, называют интуитами. Если вы интуит, вам не нужно ничего видеть или трогать. Для сбора информации вы предпочитаете полагаться на свое шестое чувство и информацию любите опосредованную, выборочную, абстрактную, отвлеченную, теоретическую. Вы постоянно замечаете вокруг себя некие значимые совпадения. Примерно так у сэра Исаака Ньютона зародилась идея о силе гравитации — после совершенно банального инцидента с упавшим с дерева яблоком. Как интуит, вы видите смысл явлений и связи между ними, но замечаете только то, что вам необходимо знать. Дэвид не заметил банков, потому что в тот момент не думал о том, что они ему понадобятся, а его спутница отметила их про себя, независимо от того, нужны они ей были или нет.

Различия в восприятии проявляются во всем. Вспомните Google и Apple, двух гигантов инноваций, которые применяют совершенно разные методы сбора информации. Каждый раз, когда мы вводим ключевые слова в поисковую строку Google или кликаем по появившемуся в ответ на наш запрос линку, основатели Google собирают введенные нами данные для накопления сведений о том, как мы пользуемся их сервисом. А вот Стив Джобс, основатель Apple, не интересовался сбором данных. Он был известен своим

пренебрежительным отношением к исследованиям рынка и фокус-группам, предпочитая полагаться на свое чутье.

Как вы видите мир? Знание того, как именно вы предпочитаете собирать информацию, является самым важным ключом к пониманию, как вы творите. Но какой бы подход ни оказался вам ближе — сенсорный (S) или интуитивный (N), — прочтя эту книгу, вы получите собственный набор инструментов для творчества.

Для начала выполните следующее упражнение.

Возьмите листок бумаги и карандаш и опишите:

- дом, в котором прошло ваше детство;
- вид из вашего окна.

Эти описания продемонстрируют, как именно вы собираете информацию. Хотя каждый видит все по-своему, он так или иначе выбирает один из двух каналов получения сведений. По одному каналу мы видим все детали «полной картины» в ее сегодняшнем состоянии. По другому же каналу мы получаем изображение как бы с фокусировкой на дальнем плане, видим «общую картину», какой она могла бы быть. Что отпечатывается у вас в голове чаще всего: конкретные факты или общая идея? Как и все то, чем мы чаще всего пользуемся, функция сенсорики или интуиции со временем становится сильнее. И та информация, которую мы в итоге получаем по предпочитаемому нами каналу, будет служить ракетным топливом для полета нашей креативности. (Мы еще вернемся к результатам упражнения и к вашим описаниям чуть позже, в параграфе, посвященном интуиции.)

Как отметил Юнг в своей работе «Психологические типы», «...тот род и способ, которым ощущаются и созерцаются искусство и прекрасное, настолько различны у разных людей, что такая противоположность не могла не обратить на себя чьего-нибудь внимания»²⁵. По данным различных исследований, сенсорики составляют примерно 70 процентов населения²⁶, но только 31 процент из них профессионально работают в сфере искусства и развлечений²⁷. Подобная статистика подталкивает нас к тому, чтобы описывать творчество как вид деятельности, присущий исключительно интуитам.

Но подобное представление есть миф — в области творчества сенсорики не менее успешны, чем интуиты. Принятие подобного мифа означало бы, что мы исключаем из обсуждения подавляющее большинство населения и игнорируем 31 процент людей искусства и шоу-бизнеса.

Существует два способа возникновения креативных идей: они могут появляться или *ex nihilo*, что на латыни означает «из ничего», или же *creatio ex materia*, иными словами, возникая из чего-то. Вот с этого и начнем. Как заявляет компания Lego, ее миссия — «Вдохновлять и развивать творческое мышление у детей»²⁸. Если вы недавно заглядывали в магазин игрушек, вы наверняка заметили, что конструкторы Lego komponуются по-разному. Некоторые наборы состоят из кубиков, с помощью которых можно построить все, что вам взбредет в голову, просто «из ничего». Другие же наборы собраны «из чего-то», они посвящены определенной теме, и к ним прилагается инструкция, как собрать нечто конкретное, скажем, железную дорогу, самосвал или жирафа.

Те из нас, кто отдает предпочтение интуиции, как Томас Эдисон, скорее всего, станут творить в пространстве, где раньше не существовало ничего — так были изобретены и электрическая лампочка, и фонограф. И то и другое было принципиально новым изобретением, а не усовершенствованной версией чего-то уже существующего. Предпочитающие сенсорике не менее изобретательны, но они предпочитают творить как Генри Форд — «из чего-то». Их креативность может проявляться в виде постепенного внесения неких улучшений в уже отлаженный процесс. Форд не изобрел автомобиль, но его нововведение — сборочный конвейер — вывело производственный процесс на новый уровень.

А как у вас появляются идеи? К сенсорикам вдохновение приходит главным образом из того, что уже существует и может быть проверено на деле и испытано органами чувств. Даже если идея возникла в воображении сенсорика, ее отправной точкой, скорее всего, стала некая конкретная деталь окружающей среды. Пабло Пикассо говорил: «Абстрактного искусства не существует; всегда нужно с чего-то начать. Впоследствии же все следы реальности можно удалить»²⁹.

Творчество сенсориков, как и Пикассо, возникает на базе предыдущего опыта или идей. Интуиты же предпочитают искать возможности там, где раньше не существовало ничего.

Большинству из нас доводилось испытывать потрясающее чувство, когда в голове, подобно вспышке, внезапно появляется новая идея. Подобное может случиться, пока мы находимся в душе, за рулем или в спортзале — идея может возникнуть когда угодно и где угодно. Возможно, образ нового героя романа сложился у вас после интересной встречи в фитнес-центре. А решение изобрести новую систему вызова неотложной помощи созрело после того, как друг пожаловался вам на здоровье. А может, вы и понятия не имеете, как и откуда пришла к вам новая идея.

Когда нас озаряет подобная вспышка, мы можем отреагировать на нее двумя способами. Сенсорики как люди, выросшие в реальность, склонны не придавать особого значения мыслям, которые не опираются на факты, а потому они такие вспышки часто игнорируют. Интуиты же, наоборот, совершенно не интересуются источником вспышки. Они опытным путем научились распознавать такие импульсы, доверять им и использовать как трамплин к новым идеям. Хотя интуиты не пренебрегают реальностью, ловля подобных вспышек — их любимый способ сбора информации, к тому же служащий им мощным источником вдохновения. У всех нас какие-то идеи возникают как вспышка, а какие-то — иначе, но главное отличие между психологическими типами состоит в том, что интуиты доверяют подобным вспышкам, а сенсорики склонны игнорировать их.

Что вы замечаете?

Сенсорики (S)	Интуиты (N)
Каждую деталь окружающей среды	То, что вам нужно увидеть
То, что требует безотлагательных действий	Будущие возможности
То, чего не хватает	Информацию, содержащуюся между строк
Факты / конкретные детали	Паттерны/связи

Как обычно у вас зарождаются идеи?

Сенсорики (S)	Интуиты (N)
Благодаря пяти органам чувств	Из вспышек вдохновения
Из сохранившихся в воспоминаниях фактов	Из бесчисленных возможностей
Методом конвергентного ^[24] мышления	Методом дивергентного ^[25] мышления
Из заслуживающих доверия источников	Из источников, не имеющих видимой связи с идеей
Опытным путем, без страха «запачкать руки»	В результате мозгового штурма
В результате сопоставления идей без их смешения	В результате смешения идей, как ароматов в блюде

Если вы идентифицируете себя в большей степени с описанием из левых колонок двух таблиц, тогда вы, наверное, отдаете предпочтение сенсорике. А если вам ближе описания из правых колонок таблиц, то тогда, надо полагать, вы имеете склонность к интуиции. В следующих двух параграфах вы узнаете больше об этих двух методах сбора информации, так как мы подробно рассмотрим каждый из них.

Сенсорика (S) или полная картина: что вам нужно знать

Пока интуиты не бросились читать следующий параграф, отметим, что им стоит продолжить чтение этого: он хоть и посвящен «не предпочитаемой» ими сенсорике, им все равно приходится иногда ею пользоваться. К тому же будет нелишним узнать сенсориков получше, так как они составляют значительную долю населения.

Итак, важная часть инноваций приходит к нам в результате сканирования окружающей среды. Если вы предпочитаете собирать информацию сенсорным путем, то вы склонны накапливать ее последовательно, рассматривая каждую деталь как отдельный факт. И в творчестве вам удаются лучше всего описания, «цепляющие» органы чувств. Сенсорики интересуют конкретика, они глубоко укоренились в реальности и воспринимают мир «таким, какой он есть» — весьма утилитарно и буквально. В своих «Заметках о живописи» художник-реалист Эдвард Хоппер писал: «Моя главная цель всегда состояла в

том, чтобы максимально точно перенести на холст свои глубоко личные впечатления от природы»³⁰.

Как сенсорик вы стремитесь к абсолютному реализму в изображении окружающей вас действительности, не пропуская ни одного вида, звука, запаха, прикосновения и вкуса, отмечая про себя все детали. Вы учитесь доверять своим органам чувств и воспринимать мир через них. «Если ты не знаешь, каким должен быть вкус некоего особо изысканного блюда, как ты сможешь его приготовить? То же самое касается и сомелье: чтобы научиться разбираться в винах, их нужно пробовать»³¹, — писала Джулия Чайлд. Точно так же и сенсорики стремятся к получению непосредственных впечатлений, так как именно из них они черпают вдохновение, и, когда начинают творить, они пытаются воспроизвести, вернуть к жизни, воплотить свои впечатления. Если вы сенсорик, ваша сила — в решении существующих проблем с помощью информации, которая доступна в настоящий момент или накоплена вами на базе успешного прошлого опыта.

Когда вы размышляли над описанием дома своего детства, насколько конкретным получалось у вас описание? Об Эрнесте Хемингуэе говорили, что «он никогда не вел дневник и не имел записной книжки, но его феноменальная память хранила в себе места, имена, даты, события, цвета, одеяния, запахи, и даже сведения о том, кто выиграл шестидневную велогонку на ипподроме в 1925 году»³². Писатель Трумен Капоте при воспроизведении своих бесед также полагался исключительно на свою память.

Если вы сенсорик, у вас хорошая память на факты, и она служит вам большим подспорьем при передаче деталей. Не важно, остановился сенсорик у куста роз или нет, но запах цветов он непременно почувствует и запомнит. Он замечает и запоминает все. Сенсорик — как раз тот тип человека, которого художник, составляющий в полиции фотороботы, мечтает заполучить в качестве свидетеля. Сенсорики подмечают и цвет глаз, и детали одежды, и точное время суток. Работая журналистами, они собирают очень конкретную, понятную для органов чувств информацию и строго придерживаются фактов. И хотя сенсорики могут ничего вам не

сказать, они обязательно обратят внимание на вашу новую прическу, на оторванную пуговицу на рубашке или на развязавшийся шнурок на ботинке.

Предпочтение к сенсорике имеет и другое последствие: человек замечает отсутствие тех или иных объектов, пропуски, пробелы, упущения. Если вы сенсорик, вам стоит попробовать творить путем *добавления* того, чего, на ваш взгляд, недостает. Если вы бухгалтер, можете включить новую колонку в сводную ведомость, например «снижение издержек», отсутствие которой никто раньше не замечал. Если вы инженер, возможно, вам стоит специализироваться на строительстве мостов, дополняющих трассы. А если вы страстный кулинар и предприниматель, вам, наверное, стоит открыть ларек быстрого питания на том углу, на котором, как вам кажется, его явно не хватает.

Сенсорики доверяют только тому, что осязаемо, и создают то, что осязаемо. У них четкая позиция: «когда увижу, тогда поверю». Если они не могут увидеть нечто своими глазами и потрогать его, они будут отказываться верить в его существование. Они воспринимают мир буквально и создают реалистичные работы. Стиль Хемингуэя был «настолько реалистичным, что людям казалось... эти истории действительно произошли с ними»³³. Если вы сенсорик, попробуйте формулировать задачи, выкладывая перед собой инструменты и материалы для их решения так, чтобы все можно было потрогать; попробуйте построить уменьшенную в масштабе модель, чтобы определить, как стыкуются друг с другом различные части. Закатайте рукава, «погрузитесь в работу (будь то плотницкое дело, каменная кладка или вязание на спицах) и создайте нечто реальное — шкаф, патио или шарф. Когда вы столкнетесь с проблемой, попробуйте зарисовать ее или вылепить. Обе техники имеют тактильное свойство, а для сенсориков одно только ощущение текстуры бумаги или пролады глины нередко имеет стимулирующее действие и помогает найти решение.

«Всякая живопись есть факт, и этого достаточно»³⁴, — говорил Энди Уорхол. Когда сенсорики ищут стимулы, они понимают их как отдельные факты, которые в общем случае не нуждаются в

дельнейшем анализе. Небо определяется как небо, земля — как земля. Если вы сенсорик, вас вдохновляет музыка, в которой ноты отчетливо слышны, а слова распознаваемы, не правда ли? И вам нравятся книги, в которых автор дает ясно понять, кто именно говорит и когда меняется место действия, так ведь?

Если вы посмотрите, как художники-сенсорики выстраивают композицию, вам станет предельно ясно, каким образом они используют собранную ими информацию в процессе творчества. Они, как правило, изолируют различные элементы, отделяя их друг от друга контуром. Посмотрите на портрет, созданный сенсориком: как обведены глаза; как обособлены волосы от лица; как очерчена граница между красной юбкой и синей блузкой; как фигура отделена от фона. Если вы посмотрите на пейзаж, нарисованный сенсориком, вы увидите, как горы отделены от рек; как линия горизонта ясно обозначает, где кончается земля и начинается небо. Если вы сенсорик, то, скорее всего, вы видите мир именно так. Вы видите каждый элемент как отдельный объект. Разве нет?

Уникальный способ восприятия границ сенсориками прекрасно описан Генрихом Вёльфлином. Как пионер арт-психологии Вёльфлин объяснял, что некоторые люди воспринимают осязаемые свойства предметов, такие как поверхность, предельно отчетливо и используют контуры для изолирования объектов. Для сенсориков ощущение от прикосновения к материалу имеет большое значение, как и ощущение шероховатой травы между пальцами босых ног, текстуры изъеденной временем штакетины или гладкости шелкового платья. Кем бы вы ни были, модным дизайнером или просто любителем шопинга, если вы сенсорик, то прикосновение ткани к вашей коже вызывает особое настроение. И не важно, известный ли вы шеф-повар или просто любитель-кулинар, на рынке вы будете внимательно простукивать дыни и принюхиваться к клубнике, так как для вас все эти впечатления очень важны.

Если вы сенсорик и видите объекты как некие самородки, имеющие самостоятельную ценность, то попробуйте сделать эскиз, расположив все элементы рядом. Представьте себе, что вы въехали в новую квартиру и вам нужно расставить по местам светильник, стол и диван — обустроявая комнату, вы их, возможно, поставите рядом друг

с другом, но при этом диван не будет «перетекать» в другие предметы и «сливаться» со светильником или со столом. Творя, сенсорики изображают здания, а не города; людей, а не толпу; отдельные цветки, а не поле. Разбивая сад, каждому кусту они отводят собственное место. В их блюдах мясо и картошка не смешиваются и тем не менее подаются на тарелке как одно блюдо — как целое.

Запомните: для вас очень важно потрогать все руками и лично испытать. Начиная проект, попробуйте ингредиенты на вкус, понюхайте краску, пощупайте ткань и послушайте музыку. Ваш талант замечать детали — один из величайших личных активов. И если вы будете делиться с окружающими тем, что видите, а они не замечают, это может оказаться одним из самых удачных для вас способов проявления креативности. При этом оставайтесь практичными, делая реальные вещи, которые удовлетворяют насущные потребности и вполне укладываются в существующие системы. «Вы говорите, что я начал практически с нуля, но это не совсем так. Каждый из нас начал со всего того, что было; но именно то, как мы его использовали, и сделало достигнутое возможным»³⁵, — говорил Генри Форд.

Сенсорики, инновации получаются у вас лучше всего тогда, когда вы:

- предпринимаете маленькие шаги и вносите изменения постепенно;
- занимаетесь совершенствованием процессов;
- используете ресурсы, имеющиеся в наличии;
- решаете насущные проблемы;
- улучшаете материальные объекты;
- комбинируете факты так, чтобы выстроить целое;
- учитываете неотложные потребности.

Сенсорики, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- периодически делать шаг назад, чтобы охватить взглядом общую картину;

- думать о будущем и рассчитывать долгосрочный эффект;
- принимать и использовать неполные или неупорядоченные данные;
- ставить под сомнение свои допущения (некоторые «факты» могут быть весьма условными или даже ложными);
- оценивать общую идею;
- доверять не поддающимся проверке вспышкам вдохновения.

Сенсорика, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- оценивать и проверять факты;
- концентрироваться на неотложном/настоящем;
- тщательно изучать ситуацию;
- внимательно определять проблему;
- использовать свою потрясающую наблюдательность и умение подмечать детали;
- восполнять то, чего, на ваш взгляд, не хватает;
- обдумывать уже отлаженные процессы (процесс и есть ваша цель);
- запоминать, какие подходы хорошо работали в прошлом;
- по возможности, приступать к решению задач, разложив перед собой исходные компоненты так, чтобы их можно было потрогать;
- претворять свои идеи планомерно и прагматично.

Интуиция (I) или общая картина: что вам нужно знать

Если предпочтение к сенсорике принять за южный полюс, тогда предпочтение к интуиции будет северным. Если сенсорик подмечает все, что попадает в его широкое поле зрения, то восприятие интуитов можно сравнить с глубоким узким тоннелем. Интуит может часами ходить, не замечая, что у него развязан шнурок, а на рубашке пятно кетчупа, просто потому, что его мысли заняты чем-то более важным. Если в предыдущем параграфе вы ассоциировали себя скорее со словами из правых колонок таблиц (с интуитами), тогда вы, должно быть, видите общую картину и схватываете общее положение дел, а собирать информацию предпочитаете посредством интуиции.

Если сенсорики видят мир «таким, какой он есть» и глаза командуют их мозгом, то интуиты воспринимают мир «таким, каким он кажется» — их мозг диктует глазам, что видеть. Как пишет Изабель Бриггс-Майерс в книге «У каждого свой дар»³⁶, люди, отдающие предпочтение интуиции, используют шестое чувство для восприятия того, что не является и никогда не являлось объектом их органов чувств. Интуиты замечают то, что хотят заметить и что им необходимо заметить, и то лишь в той мере, в какой оно связано с их внутренней системой координат. Как шеф-повара, интуиты могут пропускать элементы рецептов, которые кажутся им непринципиальными. Как предприниматели, они изучают технологический процесс, чтобы разобраться в нем, а затем перескакивают через какие-то этапы, которые, как им кажется, не имеют значения. Когда режиссер-интуит сосредоточивается на игре одного актера, все остальные члены труппы становятся для него просто невидимыми. На самом деле невидимым становится все, что к делу не относится. Разве вы как интуит не склонны все модифицировать и упрощать, просто игнорируя часть элементов? Так выдайте себе лицензию на игнорирование и уверенно пренебрегайте всем тем, что считаете неважным.

Интуиты составляют всего 30 процентов населения в целом³⁷, а вот в среде людей искусства и шоу-бизнеса их 69 процентов³⁸. Если вы интуит, ваша сила в установлении связей: в обнаружении зависимостей между, казалось бы, случайными событиями, которые,

однако, приводят к многозначительным совпадениям. Вам будет полезно знать, что у вас лучше всего получается оценивать различные потенциальные возможности и видеть далекую перспективу.

Творения интуитов, как правило, отличаются многоплановостью, в них заложено множество смысловых слоев. А как возникает замысел? Некоторые интуиты считают, что их идеи рождаются планомерно, другие — что они ниспосланы им Богом или музой, а третьи вообще не знают, откуда берут идеи, но научились доверять своему чутью, так как в прошлом такой опыт увенчивался успехом. Если вы интуит, вы часто натываетесь на то, что важно, и наделяете смыслом все, с чем сталкиваетесь. Как только у вас возникает идея или вопрос, ответы как будто сами начинают сыпаться вам в руки из непредсказуемых источников. Считается, что связь между идеями возникает в подсознании, но за этим процессом трудно наблюдать, да он и не входит в круг интересующих нас вопросов.

Когда вы описывали вид из окна — мы просили вас об этом в одном из предыдущих параграфов, — вы наверняка описали самое важное и опустили мелкие детали, правильно? Если сенсорики концентрируются на особенностях, то интуиты часто перескакивают те подробности, которые кажутся им малозначительными или очевидными, и переносят акцент на другие — они автоматически занимаются саморедактированием и упрощением. Они смотрят на сложный сценарий и молниеносно выхватывают то, что представляется им важным. Вам доводилось слушать, как кто-то рассказывает анекдот и при этом так сильно сокращает предысторию, что финальная строчка звучит уже не смешно? Когда интуиты совершают подобные прыжки, опуская детали, другие люди, особенно сенсорики, просто не успевают за ними и не могут понять то, что интуиту кажется само собой разумеющимся. Интуиту бывает сложно выразиться ясно для других. «Мне не так уж часто удается донести свою мысль до рядового читателя, — признается писатель Джеймс Миченер и продолжает: — Я уже не удивляюсь, когда читателям не удается понять то, что я старался выразить на протяжении нескольких сотен страниц»³⁹. Даже Миченеру было бы полезно не упускать из

виду свои «слепые зоны» и оставлять для своих читателей дорожку из «хлебных крошек», чтобы те могли следовать за ним.

Люди I-типа получают удовольствие и удовлетворение от обдумывания возможностей и построения теорий. Сидя в театре, интуиты практически полностью концентрируются на главном действии, которое разворачивается в лучах прожектора, и могут совершенно не заметить ни окружающих их людей, ни деталей мизансцены, ни костюмов героев, ни декораций. Этим они существенно отличаются от сенсориков, подмечающих все. Интуиты же фокусируются на конкретных объектах из интересующей их области и сами задают параметры контекста. Поскольку они склонны смотреть вдаль, за пределы текущего момента, какая-нибудь фраза или песня может послужить им трамплином для прыжка в необъятную вселенную возможных поворотов и направлений развития действия за рамками сценария, а потому они способны предложить несколько альтернативных сюжетных линий. Если вы интуит, будьте открыты к восприятию возникающих в вашем сознании «сценариев», и тогда чтение любовного романа может причудливым образом натолкнуть вас на идею о разработке новой экономической модели страхования от инфляции, а пробежка вокруг озера — навести на мысль о новом цикле в коде компьютерного приложения, которое вы сейчас создаете. Игра с друзьями в баскетбол может подсказать вам отличную шутку, с которой стоит начать свое выступление на собрании, а наблюдение за тем, как белка прячет желудь, может способствовать разработке плана о проведении зимней рекламной кампании вашей фирмы.

Наши лучшие творческие работы рождаются из того, что доставляет нам наибольшее удовольствие, а как интуиту вам забавнее всего искать связи между несвязанными темами, наделять явления смыслом и разрабатывать теории. Поставьте себя в положение, позволяющее вам черпать вдохновение из обретения разнородных впечатлений, которые вы затем сможете связать между собой. Не забывайте, что развлечения могут провоцировать у вас зарождение эмоций, которые никак не связаны с тем, что вы видите или делаете, но которые, однако, будут полезны для решения других проблем.

Подобно тому как можно просмотреть кадры фильма в ускоренном режиме, интуиты способны анализировать общую картину вдоль

временного горизонта, заглядывая далеко вперед и продумывая, что будет происходить дальше. Они способны видеть будущие возможности и наблюдать за миром, разрабатывая долгосрочные стратегии, основанные на ожиданиях, интерполяции и прогнозах. Однако будучи слишком занятыми прогнозированием того, как все *могло бы* произойти, интуиты нередко «в упор» не замечают текущих событий. А когда они все-таки садятся размышлять над настоящим, то обычно трактуют его в контексте прошлого и будущего как часть своего прогноза. Если вы интуит, ваша креативность проистекает из вашей способности предвидеть как ожидаемые, так и непредвиденные последствия сегодняшних действий в будущем. Вы показываете людям, каким может стать мир, если кое-что подправить.

Для интуитов метод менее важен, чем идея. Клод Моне описывал свой творческий процесс как «творчество без особой заботы о процессе» и делился своим желанием «ухватить неосязаемое»⁴⁰. Во всем, даже в самых общих понятиях, таких как красота, комфорт или смерть, интуиты ищут паттерны и взаимосвязи. Если вы интуит, можете быть в себе уверены, когда делаете смелые обобщения или обнажаете невидимые для других связи. Используйте свою способность к выявлению связей, чтобы создавать неосязаемые творения, такие как идеи — будь то мысли, касающиеся оформления продукта или его продвижения на рынке. Туманные аллюзии и смутные представления вполне способны выражать суть идей. Это как смотреть фильм ужасов на иностранном языке и почувствовать грозящую опасность только через ритм музыки или интонацию диалога.

Моцарт как-то сказал: «Музыка не в нотах, а в тишине между ними». Интуиты способны соединять вместе видимое и невидимое, даже если между ними нет физической связи. У художников-интуитов свет и тень могут стать несущим элементом композиции; например, складки снятого предмета одежды могут отбрасывать такие тени и обретать такие очертания, которые придают самой вещи форму, в корне отличную от того, что она собой представляет.

Чтобы понять, что и как видят интуиты, взгляните на все их глазами. Представьте себе лесной пейзаж, в котором все стволы, ветви

и листья сливаются воедино и формируют некую общую массу. Интуиты видят лес, а не деревья; океан, а не волны; поле, а не травинки; город, а не кирпичи. Когда они творят, они соединяют все ингредиенты вместе, как смешиваются отдельные запахи в блюде, и следят только за общим тоном аромата.

Проблемы интуиты решают так же, как собирают пазлы, — им нужно всего лишь определить, как каждый элемент встроится в общую картину. «Я не рассматриваю этюды отдельно от всего и всегда думаю о своей работе как о едином целом»⁴¹, — писал Ван Гог. Когда от элементов требуется лишь отдаленно напоминать объект, работа может приобретать несколько неряшливый вид. Но для художника-интуита точные цвета, линии или размеры не столь важны, как передача общей идеи — точно так же как для некоторых предпринимателей непринципиально выполнять все пункты бизнес-плана, а для некоторых шеф-поваров — придерживаться рецептов. Такие художники склонны использовать эскизы лишь как приблизительные ориентиры и в процессе создания картины свободно «перешагивают» контурные линии. Они считают вполне допустимым, что голубой цвет неба «затекает» на зеленые деревья. «Никому не хочется, чтобы картина у него выглядела как “искусственная”... так как аккуратность — качество из мира машин»⁴², — говорил представитель абстрактного экспрессионизма художник Роберт Мазервелл. Если вы возьмете на себя мороку собственноручно приготовить целый поднос канапе и они получатся чересчур ровненькими и красивенькими, то гости могут подумать, что вы купили их в магазине, и не оценят ваше мастерство.

«Как» и «почему» — типичные вопросы, которыми задаются интуиты, и ответы на них позволяют им понимать происходящее и предсказывать будущее. Сенсорикам нравится конкретика и определенность, интуиты выбирают неоднозначность. Если вы интуит, то попробуйте применить ваши абстракции и теории для решения реальных проблем. Ведь ваши творения по своей сложности не уступают шахматной доске, где каждый элемент вносит свой вклад в общую «интригу».

Так же как астрономы соединяют звезды линиями, чтобы сделать созвездия зримыми, так и интуиты создают свои творения, соединяя «пунктиром» разрозненные элементы и являя миру то, чего прежде никто не видел. Если у вас предрасположенность к интуиции, вам будет полезно осознать, что вы, хотя и не замечаете деталей, способны даже в смутных очертаниях и расплывающихся линиях увидеть общую картину мира. Или, как говорил Анри Матисс, «отсеивать детали, а не сваливать их вместе»⁴³. В процессе поиска смысла и сбора информации вы устанавливаете связи и собираете их вместе, как арматурные сетки, крепко сваривая их знаниями и выстраивая из них каркас своих творений.

Интуиты, инновации получаются у вас лучше всего тогда, когда вы:

- начинаете с общей перспективы (детали приложатся);
- разрушаете шаблоны;
- наделяете объекты новым смыслом и применяете теории;
- улучшаете сложившиеся системы;
- разрабатываете сложные модели;
- составляете прогнозы;
- собираете разнородные впечатления;
- соединяете воедино несхожие идеи;
- ищете паттерны в абстрактных данных;
- работаете наскоками на волне вдохновения;
- исходите из будущих потребностей.

Интуиты, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- подмечать, собирать и учитывать все факты;
- распознавать насущные проблемы;
- решать реально стоящие перед вами вопросы;
- вносить быстрые поправки, не изобретая всю систему заново;

- демонстрировать свою работу, в том числе и все ее этапы;
- предлагать практические решения;
- реализовывать свои идеи;
- не забывать пускать в дело свои органы чувств: зрение, слух, осязание, вкус и обоняние.

Интуиты, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- обдумывать смысл и цель происходящего;
- выявлять паттерны и взаимосвязи;
- искать решения для схожих проблем;
- разрабатывать теории;
- искать альтернативы и возможности;
- анализировать контекст вопросов;
- прогнозировать то, что может случиться;
- размышлять над тем, как части могут сказаться на целом;
- выявлять движущие силы;
- игнорировать все несущественное и выделять ключевые элементы.

Резюме: сенсорика (S) и интуиция (N)

Прежде чем объединиться, нам нужно четко размежеваться. Итак, сенсорика и интуиция: каждое из этих двух предпочтений по-своему способствует раскрытию цельной картины — во всей ее полноте (со всеми деталями, которые составляют целое сегодня, в настоящем) и единстве (с заложенным в ней потенциалом на будущее). Если вы поймете отличия между этими двумя невероятно разными способами сбора информации, которыми мы пользуемся, вы сможете лучше контролировать свой творческий процесс и использовать свои сильные стороны с максимальной отдачей. (Далее мы обсудим, что творчество не ограничивается сбором информации — необходимо еще принимать решения и отбирать идеи.)

Когда интуиты и сенсорики перешагивают рамки своих первых впечатлений, происходят качественные изменения. С годами некоторые из нас понимают, что чем больше группа интуитов бьется над идеей в поисках смысла и возможностей, тем больше важных деталей она начинает подмечать — она как бы идет от общей картины к более мелким элементам. И точно так же чем больше сенсорики бьются над деталями, тем более зримо для них начинают проступать контуры общей картины, и тогда они начинают задаваться вопросом: «Чего нам не хватает?» Так у них открываются глаза на подлинный смысл и возможности целого.

Очень важно рассматривать функцию сбора информации как отдельный элемент и не смешивать ее с функцией принятия решений. Функцию сбора информации можно сравнить с медсестрой, которая просто берет образцы крови, — а их анализ проводят уже в лаборатории. Медсестра (сенсорика или интуиция) отвечает только за сбор данных. А уже обработкой данных для принятия решения занимается собственно функция принятия решений, и делает она свою работу на базе логики или этики. Но это уже совсем иной процесс, о котором мы и поговорим далее.

Логика (Т) или этика (Е) — принимать решения головой или сердцем

Когда наш друг Карл, прибыв во Вьетнам, сел в автобус, направляющийся в Нха Транг Бэй, он заметил нечто странное в поведении пассажиров: часть из них сразу бросилась занимать сиденья слева, а другая торопилась занять те, что справа. Карл предположил, что они, возможно, делали это исходя из разных предпочтений к пейзажу — дорога тянулась вдоль берега, и с одной стороны открывался вид на океан, лодки и острова вдали, а с другой — на сушу и здания портового города. Конечно, в какие-то моменты некоторые пассажиры вытягивали шеи, чтобы посмотреть поверх голов своих попутчиков в окна с другой стороны, но большую часть времени они смотрели в свою сторону. Эту историю мы можем использовать как иллюстрацию процесса принятия решений: мы все едем в одном автобусе, но принимаем решения одним из двух способов — исходя из того, какая «сторона автобуса» нам предпочтительнее.

Принять решение, однако, зачастую бывает намного труднее, чем выбрать, на какой стороне автобуса сесть. Тем более что решений требуется принимать много, а время и ресурсы, как правило, ограничены. Как в таком случае мы выбираем, в какие идеи вкладывать усилия? Все зависит от того, чему мы отдаем предпочтение: логике (Т) или этике (Е). Когда поймете, как именно вы склонны принимать решения — головой или сердцем, — процесс станет для вас легче, а результат, сами решения — весомее.

Нам всем нравится думать, что наши решения логичны и что они отражают наши духовные ценности. Конечно, мы считаемся и с логикой, и с этикой, но в момент окончательного выбора одно из двух, как правило, перевешивает.

Здесь важно отметить следующее: хотя функции сбора информации и принятия решений работают вместе, они полностью независимы друг от друга. А потому не имеет значения, как именно пополняется у нас «ящик входящих сообщений» — с помощью сенсорики или интуиции. Предположим, что «ящик» уже полон и нам предстоит решить, что делать с его содержимым.

«Логику» и «этику» мы определяем не так, как большинство толковых словарей и энциклопедий. Если вы принимаете решения как логик, это не означает, что у вас нет чувств. И если вы этик, вы работаете головой не хуже других. Просто логики предпочитают принимать решения исходя из ясных, объективных критериев, например выбирают план с самым большим рыночным потенциалом. Этики же склонны принимать решения исходя из субъективных критериев — например, выбирают тот план, который в итоге сделает людей счастливее и подчеркнет их причастность к общему делу. В конечном счете и те и другие могут прийти к одному и тому же выводу, но исходя из разных соображений. Когда мы создаем нечто новое, нам приходится принимать принципиально новые решения в зависимости от того, что требуется сделать. Какие идеи утвердить? Какие материалы использовать? Когда удастся все завершить? И кто будет исполнять различные роли?

Как вы принимаете решения: на основе логики или этики?

Логики (Т)	Этики (F)
Объективность	Субъективность
Правда или ложь	Лучше или хуже
Вопрос: Что? Где?	Вопрос: Кто?

Каковы ваши приоритеты при принятии решений?

Логики (Т)	Этики (F)
Универсальные истины	Личностные ценности
Основной ориентир — объекты и место действия	Основной ориентир — люди и взаимоотношения
Влияние логики	Влияние друзей
Отсеивание эмоций	Восприятие и проецирование эмоций

Как видно из таблиц, если вы предпочитаете логику, тогда вы склонны принимать решения по принципу «правда или ложь», «да или нет». Как логик Поль Сезанн, например, оценивал картины или как хорошие, или как плохие.

Логики стремятся к объективности, за что их часто считают бесчувственными. Этики же на первое место ставят людей. Если вы склонны исходить в своих действиях из соображений этики, вы отдаете приоритет потребностям других людей и заботе о них. Поэтому при принятии решений вы оцениваете обстоятельства и последствия своего решения исходя из того, станет ли от него людям лучше или хуже. Логики стремятся к верному решению, этики стремятся к верности самим себе.

Некоторые воспринимают призыв к аутентичности как требование показывать свои эмоции. Для этиков, обычно не скрывающих свою истинную сущность, такое пожелание может показаться вполне естественным. Но логики устроены иначе. Конечно, они также могут поведать личные истории, но по их решениям трудно понять, какие эмоции они при этом испытывали. Когда их просят рассказать, что они чувствуют, они воспринимают просьбу как требование сделать нечто не свойственное их природе.

«Логики-этики» — единственная из четырех личностных шкал, по которой люди делятся по половому признаку. Разность между мужчинами и женщинами в подходах к принятию решений весьма ощутима, а потому многократно становилась объектом изучения — о ней написана не одна книга и снят не один фильм. Примерно 60 процентов мужчин можно отнести к логикам, а 40 — к этикам. Среди женщин же этиков — приблизительно 75 процентов, а логиков — всего 25 процентов. Можно сказать, что именно в характере процесса принятия решений кроется одно из главных отличий между мужчинами и женщинами⁴⁴. Общество, со своей стороны, также приучает женщин-логиков к более сочувственному — как у этиков — поведению, а от мужчин-этиков, наоборот, требует более жестких решений — как у большинства, то есть как у логиков. Женщины-логики часто оказываются в ситуациях, когда они плывут как бы против течения, против культурных ожиданий, как, впрочем, и мужчины-этики.

Если вы логик, то обычно задаете вопросы, начинающиеся с «что» и «где». А если этик, то ваши вопросы часто начинаются со слова «кто». Такими совершенно разными по своему психологическому типу

(в том, что касается принятия решений) были два художника: Эдвард Хоппер и Норман Роквелл. Главным объектом творчества Хоппера обычно становились города и здания, а если он включал в пейзаж еще и людей, то они получались у него застывшими и безжизненными. Творчество же Роквелла — это «вставленные» в рамы истории о человеческих судьбах, а его личностные ценности находят выражение в каждом изображении, в каждой детали. Отличия в подходах при принятии решений всегда переносятся на результаты творчества. Итак, что вы учитываете в первую очередь: проблему или людей?

Один CEO^[26] IT-компания, логик, в беседе с нами сказал, что принимать решения ему несложно, так как у него есть четкие приоритеты. В первую очередь он считается с миссией компании, затем с ее организационной структурой и, наконец, с людьми. А вот его заведующий службой продаж, этик, считает, что взаимоотношения с клиентами имеют первостепенное значение, бренд компании находится на втором месте, а продукт и вовсе на последнем. И тот и другой справляется со своей работой блестяще.

Как вы расставляете приоритеты при принятии решений? Как вы выберете цвет для нового логотипа, например? Возможно, логик сначала подумает о том, к каким тонам человеческий глаз наиболее чувствителен и какие из них выделяют ваш логотип на фоне логотипов конкурентов сильнее всего. По-другому пути пошел бы дизайнер-этик. Одна из представителей этого типа рассказала нам, что в первую очередь думает о том, «какие чувства вызывает во мне тот или иной цвет и как он связан с тем образом, который я хочу создать».

Логика (Т)

Говорил ли вам когда-нибудь учитель литературы, что нужно вкладывать душу в работу и ясно выражать свои эмоции? Но вам казалось, что тогда сочинение получится каким-то неестественным, правда? Возможно, все потому, что креативность логиков проистекает из их объективности и беспристрастности. «Забота о справедливости, — говорил Джон Кеннеди, — должна мотивировать каждого настоящего художника»⁴⁵. Креативные люди, отдающие предпочтение логике, стремятся к правдивости и последовательности и вдохновенно бросаются исправлять несправедливость. Для них, если выразаться словами сэра Исаака Ньютона, «лучший друг — истина»⁴⁶.

Креативность логиков часто проявляется в точности рассказываемых ими историй, в меткости выбираемых ими слов и в пропорциональности создаваемых ими рисунков. Логики принимают решения методом сравнения и контраста с хорошо известными стандартами.

«Если стремиться только к тому, чтобы нравиться, нужно быть готовым к компромиссу по любому поводу и в любое время, однако таким образом ничего не добьешься»⁴⁷, — утверждала Маргарет Тэтчер. Логики известны своей прямолинейностью — они не станут подслащать пилюлю и будут говорить все как есть, «ничего личного». Для них отстоять свою правоту важнее, чем понравиться. Такая их беспристрастность позволяет вести честный разговор, не задевая чужьи чувства. Но это в лучшем случае. Дело в том, что она обычно находит выражение также и в склонности выбирать для разговора спорные или — если не проявлять особой осторожности — даже обидные для других темы. Этим логики не пытаются кого-то оскорбить; они просто не всегда считаются с реакцией окружающих, поскольку истина им дороже общественного мнения. «Если бы я стал спрашивать, чего хотят люди, они бы ответили, что хотят более быстрых лошадей»⁴⁸, — однажды съязвил Генри Форд.

При принятии решений логики предпочитают ограничивать вклад своих эмоций. Если они художники, такая беспристрастность позволяет им выразить настроение некой местности, не затуманивая

его своими личными переживаниями; они передают то, какие чувства пробуждает это место, не подмешивая к этому свои чувства. Отсеивая эмоции, пилоты сохраняют спокойствие даже в самые тревожные моменты, предприниматели принимают жесткие решения, необходимые для выживания, а маклеры ухитряются не паниковать во время обвала на бирже. Логик не «дрогнет», он не позволит, чтобы его личное счастье или несчастье повлияло на его решение.

Поскольку логикам объекты интереснее, чем люди, они гораздо чаще рисуют пейзажи, нежели портреты. Если писатель — логик, то его герои имеют второстепенное значение — после места действия. Иллюстрацией тому могут служить слова Джеймса Миченера из его книги «Карибы»: «Главный герой этой повести — Карибское море»⁴⁹. Существует мнение, что логики выбирают темы, лично значимые для них, хотя остальным эти вопросы кажутся лишёнными индивидуальности. Но такое мнение ошибочно. Логикам не нужно, чтобы тема была «личной». Они размышляют над статистикой и неодушевленными предметами отнюдь не менее охотно, чем над жизненными проблемами и бранными существами. «Яблоко или лицо, — объяснял Поль Сезанн, — это лишь повод для игры линий и цветов и больше ничего»⁵⁰.

Логикам интересны движущие силы системы, и они стремятся понять причины и следствия. Энди Уорхол увлекался машинами и называл свою мастерскую «Фабрикой». Он намеренно не включал себя в число своих объектов, пытаясь тем самым указать на то, что они все одинаковы. Даже портреты Мэрилин Монро, по мнению автора, «имеют примерно такое же отношение к эмоциям, как и автомобили Ford, сходящие со сборочного конвейера»⁵¹.

Если вы отдаете предпочтение логике, то вы цените правду превыше всего и предпочитаете принимать решения с «холодной» головой.

Логики, инновации получают у вас лучше всего тогда, когда вы:

- оцениваете проблемы беспристрастно;
- учитываете логические последствия ваших действий;

- не принимаете вопросы слишком близко к сердцу;
- ставите ясные задачи.

Логике, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- думать о том, как отреагируют окружающие;
- знать, когда стоит сделать исключение из правил;
- позволять другим оказаться правыми, даже если они не правы.

Логике, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- сохранять хладнокровие;
- принимать ясные и последовательные решения;
- добиваться правды и справедливости;
- искать причины и следствия.

Этика (F)

Ваши чувства важны, они придают силу вашим словам. Художник Марк Ротко как этик говорил: «Мне интересно изображать только фундаментальные человеческие эмоции — горе, экстаз, обреченность»⁵². Этики принимают решения исходя из субъективных предпосылок: конкретных обстоятельств дела и своих личностных ценностей. По мнению Изабель Бриггс-Майерс, люди, которые «в первую очередь осознают, что... идеи могут быть приятными или неприятными, что они могут оказывать поддержку, а могут нести угрозу идеям, которые уже приняты»⁵³, отдают предпочтение этике. Если вы этик, тогда каждое ваше решение — личностное.

Командным центром этиков является их мировоззрение, а потому инновации получают у них лучше всего тогда, когда их работа направлена на продвижение своих духовных ценностей. Развиваясь, убеждения этиков впитывают в себя идеалы людей, которыми этики восхищаются, — наставников, друзей, современников. «Мои самые сильные симпатии в области литературы и искусства вообще вызывают те творцы, чьи души, я вижу, трудятся неистовее

всего»⁵⁴, — говорил Ван Гог. И поскольку никогда нельзя сказать, под влиянием какой группы людей каждый из нас может завтра оказаться, источники влияния этиков видятся нам как своеобразные джокеры, а диапазон их убеждений и потенциальных стилей — непредсказуемым.

И что бы этики ни создавали — продукты или услуги, рассказы или песни, — их творения бывают во многом автобиографичны, потому что такие люди вкладывают себя во все, что делают. «Моя работа похожа на дневник»⁵⁵, — отмечал Пикассо. А Матисс считал, что любая картина является автопортретом, независимо от того, что именно на ней изображено. (Известно, что он уничтожал те из своих работ, которые не отображали его «я».) Если вы этик, все, что вы создаете, будет говорить что-нибудь о вас как о личности. Как писал Юнг, этики, выражая свою любовь, ненависть, страх, гнев, радость и надежды, «хотят испытать свою жизнь в объекте»⁵⁶.

«Совершенно безразлично... каковы пропорции, если есть чувство»⁵⁷, — объяснял Матисс. Принимая решение о том, соглашаться или не соглашаться с неким предложением, этики полагаются на свои убеждения. Например, они могут согласиться с тем, что цвет мог бы быть темнее, и не согласиться, что ему следовало быть теплее. В отличие от логиков, которые принимают абсолютные, «черно-белые» решения, этики выбирают гармоничные оттенки из «серой» палитры. А еще этики склонны выражать свои чувства и свое отношение к объектам посредством выбора цвета — примерно так же, как Доктор Сьюз^[27] описывал различные моменты жизни в своей книге «Мои многоцветные дни»: бывают времена «счастливо розовые», а бывают «грустные фиолетовые»⁵⁸.

Писатели-этики создают героев, в которых отражается человечество, и делают это в такой же манере, в какой поэты и барды пишут о своем, о личном. Этики просто не могут не «впрыснуть» себя в свое творение, чем бы они ни занимались. Если они скульпторы, то и в этом случае будут проецировать свою идентичность на фигуры, которые отливают, вырезают, вырубают или высекают из камня. Этики вкладывают в свои творения жизнь, вкладывая в них свою душу и вливая собственную кровь.

Эмпатия и любовь к людям помогают этикам хорошо чувствовать себя в коллективах. В сценических искусствах они блистают как часть ансамбля, и от них трудно ожидать агрессивного поведения или попыток спровоцировать конфликт, так как ими движет сильное стремление к гармонии. И будучи частью команды, и действуя в одиночку, этики проецируют свои ценности, убеждения и позиции на все создаваемое ими, будь то картина, которую они пишут, литературные герои, которых они придумывают, или продукты, которые они производят.

Вам доводилось испытывать на себе влияние людей, которыми вы восхищаетесь, но по жизни конкурируете? Пережить подобное довелось двум выдающимся художникам — Пабло Пикассо и Анри Матиссу. Оба были этиками и оказали друг на друга огромное влияние. Они постоянно заглядывали друг другу через плечо — не только из зависти, но и чтобы чему-то научиться. Наглядное тому доказательство — их стиль, темы и техника, переплетенные так тесно, что можно не сомневаться: художники пребывали в постоянном, хотя и дружеском, соревновании. Реакция каждого из них на работу другого становилась очередной «репликой» в «диалоге» двух гигантов, вдохновившем их на множество шедевров. Если вы этик, в вашей жизни наверняка есть люди, которые оказывают влияние на вас, люди, чьи идеи передаются вам и воодушевляют вас.

Поскольку этики стремятся к пониманию и развитию собственной идентичности, они используют свою креативность и способность тонко чувствовать для более точного определения самих себя. Они вкладывают частичку себя во все, что создают или покупают. Может, и с вами происходит такое? Когда вы готовите мясо в горшочках или покупаете куртку, у вас возникают вопросы вроде: «А мне это нравится? Это то, что я ожидал? Какое все это имеет отношение к моей жизни?»

Эмпатия помогает нам сочувствовать другим. Юнг писал: «Для действительного постижения объекта нужны... и эмпатия, и абстракция, так же как и для действительного эстетического творчества... и обе функции налицо у каждого индивида»⁵⁹. Художники-этики всей душой соперничают своим объектам и

нередко задаются вопросами в духе: «Каково это — быть лошадью и тащить тяжелую телегу? Какой была бы моя жизнь, если бы я получил главную роль в бродвейском мюзикле? А бедной горной вершине бывает одиноко, когда она теряется в тумане?» Если вы способны сопереживать горестям лошади, наслаждаться представлениями о жизни шоу-звезды или резонировать с одинокой горой, тогда все ваше творчество будет выражать вашу созвучность с объектом. Если то, что вы видите, не будет вам нравиться или соответствовать вашим ценностям, тогда вы как этик будете стремиться в своем творчестве путем абстрагирования «подогнать» то, что видите, под то, что хотели бы видеть.

Эта склонность и способность этиков к эмпатии вполне объясняет то, почему они во всех случаях — и изображая объект, и абстрагируя его — будут ставить людей на первое место и почему люди всегда будут оставаться для них главной темой, что бы они ни делали. Этики успешны как актеры, так как они «питаются» и собственными эмоциями, и эмоциями аудитории. «У меня тоже есть чувства, — сказала как-то Мэрилин Монро. — Я тоже человек. Все, чего я хочу, — это чтобы меня любили за то, какая я есть, и за мой талант»⁶⁰. Много этиков среди художников и скульпторов, и отличаются их творения своими лицами, в которых находит выражение человеческая природа. В своих творческих поисках этики стремятся в первую очередь к раскрытию собственной идентичности и находят себя в том, что создают сами.

Этики, инновации получаются у вас лучше всего тогда, когда вы:

- делаете что-то автобиографическое;
- получаете поддержку от окружающих;
- вызываете и выражаете чувства.

Этики, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- считаться с ценностями других людей;
- знать, когда стоит оставить свои чувства при себе;

- держать свои чувства под контролем, чтобы они не отвлекали вас от других вопросов;
- не пытаться угодить каждому;
- брать в расчет логические аргументы: площадь круга равна πr^2 , нравится вам это или нет.

Этики, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- вникать в межличностные отношения;
- предвидеть, как решения скажутся на людях;
- считаться со своими ценностями.

Резюме: логика (Т) и этика (F)

Вам когда-нибудь говорили в автосервисе: «Можете пропустить историю о том, как вы себя почувствовали, когда ваш автомобиль заглох, просто расскажите мне, какие звуки вы перед этим слышали»? Или, может, вам доводилось быть свидетелем того, как взволнованный учитель музыки призывает своих учеников: «Вложите больше души в эту песню»? Один десятилетний мальчик во время интервью сказал нам: «Мне раньше нравились уроки рисования, но я их больше не люблю. Преподаватель говорит, что надо рисовать людей, а я хочу рисовать только самолеты и поезда». (И тем и другим он и вправду увлекался.) Таковы отличия между логиками и этиками. Если вы логик, вы предпочитаете принимать решения головой. Вам не нужно говорить слова «ничего личного» — вы и так редко что-либо принимаете как выражение личного отношения. А если вы этик, то вы предпочитаете принимать решения — и творить — своим сердцем. Вы всё воспринимаете очень лично.

Рациональность (J) или иррациональность (P) — какой образ вы являете миру

Дэвид, соавтор этой книги, сидел в ресторане в Джорджтауне. Он уже допивал первый свой бокал и начал сомневаться, что его друг Питер вообще появится. Наверняка у многих из вас есть такие друзья, как Питер, которые полны благих намерений, но при этом имеют привычку постоянно отвлекаться на что-то другое. Однажды Питер явился на вечеринку к Дэвиду через семь часов после того, как все остальные гости уже разъехались по домам. Бывало, что он и вовсе не приходил. И хотя сегодня они уже созванивались и твердо договорились встретиться и пропустить по бокальчику, Дэвида стали терзать сомнения. Устав ждать, Дэвид нашел таксофон и проверил свой автоответчик (дело было еще до появления сотовых телефонов). Как он и подозревал, его ждало сообщение от друга: «Привет, это я, Питер. Я, наверное, не смогу прийти. Уже сажусь в поезд до Нью-Йорка — только что вспомнил, что три дня назад начались занятия. Похоже, я опоздаю к началу семестра».

Вот так Питер постоянно срывает договоренности, отвлекаясь на новую информацию. Зато другой друг Дэвида, Джон, всегда неукоснительно следовал намеченному плану. Он мог сказать: «Давай в следующую среду в пять утра махнем на море». И когда наступала среда, он появлялся у подъезда Дэвида ровно в 5:00, независимо от погоды.

Рассказанные здесь истории — примеры крайностей, но мы не сомневаемся, что и у вас есть разные друзья — и такие спонтанные, как Питер, и такие пунктуальные, как Джон. Конечно, мы все можем вести себя спонтанно, как и придерживаться намеченного плана, но один из этих типов поведения, как правило, для нас привычнее. И, кстати, оба друга Дэвида — люди весьма креативные. Питер — успешный дизайнер, а Джон — изобретательный инженер.

Мы уже обсуждали, как протекает ваш энергетический поток, как вы собираете информацию и как предпочитаете принимать решения. Теперь мы рассмотрим последнюю пару противоположностей, в которой отражается ваша ориентация на внешний мир. Какое лицо вы

показываете окружающим? Создаете ли вы впечатление человека организованного, застегнутого на все пуговицы, или человека спонтанного и разбросанного; подтянутого и пунктуального, у которого все четко расписано, или несобранного, который все делает тогда, когда ему вздумается? Когда вы создаете нечто новое, вы тратите больше времени на планирование, как делают рационалы, или больше времени на саму работу — как бывает у иррационалов? (Помните: здесь не может быть правильных или неправильных ответов.)

Каждый день на нас обрушивается нескончаемый поток новой информации. Что мы обычно делаем, чтобы не утонуть в нем? Если вам нравится иметь четкий план действий, то вы демонстрируете предпочтение рациональности. Вы быстро принимаете решение, и «дело» закрыто, дальше следует его исполнение. Рационалы тушат пожар и перекрывают гидрант. И наоборот, если вы иррационал, то вы предпочитаете продолжать и продолжать собирать информацию. Вы принимаете решения, но не считаете их окончательными, так как готовы передумать в любой момент, как только поступят другие сведения. Иррационалы также будут гасить пожар, но они оставят вентиль открытым, чтобы новая информация могла продолжать поступать. То, какой из двух подходов нам ближе, имеет большое значение, так как от этого зависит, как мы предпочитаем творить: следуя плану или импровизируя.

Предпочтение к рациональности или иррациональности раскрывает ту сторону вашей личности, которая, подобно билборду, видна всем вокруг и из которой они узнают, как вы общаетесь с миром. Если вы рационал, вы делитесь своими решениями (будь то решения логика или этика); а если вы иррационал, вы делитесь с миром информацией, которую собираете (как сенсорик или интуит).

Как общаются рационалы и иррационалы

Предпочтение	Что показывают другим	Пример
Рационалы (J)	Что они решили (как логики или этики)	Листва очень красивая
Иррационалы (P)	Что они собрали (как сенсорики или интуиты)	Листва красная и желтая

Рационалы (J): любители планировать

Креативности не обязательно быть спонтанной. Приверженцы мнения, что креативные люди не способны быть организованными, просто забывают о рационалах. Вспомните о Матиссе, который работал за мольбертом в пиджаке и галстуке. «Спонтанность — это не то, что я ищу, — говорил он. — Живопись требует организации»⁶¹. Ему вторит Поль Сезанн: «Способность к организации — самая драгоценная помощь, которую чуткость может получить, стремясь создать произведение искусства»⁶². Рационалы вносят свое чувство порядка во все, что делают, целенаправленно организуя пространство, запахи и звуки. Они классифицируют все, начиная со своих мыслей и чувств и заканчивая объектами и людьми.

Если вы рационал, вы никогда не забываете о поставленных целях и предпочитаете производить впечатление человека, у которого все опрятно, структурировано, тщательно спланировано, выверено до мелочей и находится под четким контролем. И что бы вы ни делали, все ваши творения несут на себе отпечаток этих качеств. Мастерская, обвьятая хаосом, или стол, заваленный всякой всячиной, — это не для рационалов. Стремясь к максимальной эффективности, они всегда держат рабочее место в порядке. Каждый, кто когда-либо пробовал навести порядок в гараже, знает: чтобы разложить все по местам, требуется незаурядная креативность. Если вы рационал, ваша личность проявляется в упорядоченности композиций, которые вы создаете, в пунктуальности обедов, которые организуете, в аккуратности цветочных клумб, которые высаживаете, в элегантности одежды, которую носите, и в выводах, которые формулируете.

Реальная жизнь не всегда бывает столь же организованной. Прежде чем сверкающие небоскребы поднимутся ввысь, они представляют собой хаотичное месиво из глины и стройматериалов. Точно так же и процесс творчества бывает полным неопределенности, смутного беспокойства, ощущения безысходности и моментов глубокой неуверенности в себе. Но рационалы не поддадутся искушению и не свернут с пути — внутреннее «я» велит им следовать намеченному плану.

Мы уважаем рационалов за уверенность в себе и решительность. Однако быстрота порой обходится очень дорого. Когда решения приняты, поступление новых данных блокируется. И если вдруг обстоятельства меняются, возникает необходимость в рассмотрении новых вопросов, но удовлетворить ее оказывается очень сложно: канал информации, поступающей в реальном времени, перекрыт. Решения приходится принимать на основании устаревших сведений. В итоге творения получаются безжизненными. Опираясь на свою абсолютную убежденность, рационалы часто используют слова, не предполагающие особой свободы действий, а именно: «всегда», «никогда», «должен» и «надо». То, чего им недостает в адаптации к меняющимся обстоятельствам, они «добирают» в выполнении планов и доведении задуманного до конца. Один наш знакомый рационал — твердый противник флаеров. Он никогда не берет их на улице. Однажды ему надо было переждать часок до очередной встречи, и он решил посидеть где-нибудь и почитать газету. Когда он оглядывался вокруг в поисках киоска печати, какой-то человек попытался вручить ему бесплатный номер Daily News. Но рационал машинально сказал ему «Нет, спасибо» — и продолжил искать взглядом место, где можно купить газету.

Приняв решение, рационалы строго придерживаются его, что не дает им возможности быстро воспринимать новые идеи и методики, даже если они пошли бы на пользу дела. Если рационалы захотят подумать над чем-то новым, можете быть уверены, что они и тогда будут следовать устоявшейся процедуре, попытаюсь решить, принять ли эти новые идеи или лучше отвергнуть их.

У людей рационального типа очень хорошее чувство времени, они обычно говорят о нем очень конкретно. Например: «Я успел на поезд в 19:15 и в 19:45 был уже у театра». Если вы сообщаете о вероятности проведения в будущем некоего мероприятия, они обычно уже знают, будут ли они тогда свободны, и придут на встречу вовремя, так как заранее распланируют маршрут. Что бы они ни собирались сделать, они к событию подготовятся, оценят его вероятную продолжительность и принесут с собой все необходимое оборудование. Рационал-фотограф всегда приходит со всеми необходимыми объективами и осветительными приборами — он уже

составил четкий план съемок. Неожиданные изменения, вынуждающие их отклониться от плана, вызывают у них стресс и головную боль. Не все любят сюрпризы; особенно их не любят рационалы.

Обилие возможностей, которые раскрывают перед нами чистый лист бумаги или пустая сцена, может смущать своей бесконечностью, но, если вы рационал, не допускайте, чтобы оно сдерживало вашу креативность. Существует распространенное мнение, что работать в условиях жестких ограничений крайне тяжело. Однако ограничения способны вдохновить рационалов на большие свершения. Людей этого типа, наоборот, иногда подавляет необходимость оценивать и систематизировать слишком большое количество возможностей. А вот наложение лимитов на их ресурсы — выбор цвета, бюджет, ритм, количество слов или отведенное под работу время — лишь сильнее мобилизует их. Далее, в главе 9 («Искусство во мне: как дать выход креативности»), мы предложим ряд советов, специально разработанных под вас, рационалы и иррационалы, о том, как преодолевать препятствия, сдерживающие вашу креативность.

Рационалы наливают кофе в чашку до краев и при этом не проливают ни капли. Работать, учитывая имеющиеся ограничения, не означает мыслить ограниченно. Пределы могут быть размером с футбольное поле или с океан, а границы служат некими ориентирами. Если вы проектируете дом, то вам приходится учитывать множество «сдерживающих» факторов: строительное законодательство, количество спальных комнат, размер участка, наличие пристроек — все это ограничения. Для рационала они служат своего рода рамой для холста, на котором он свободно творит.

Вы планируете свое время даже в выходные дни? Вы тщательно продумываете, какие инструменты и материалы вам понадобятся для каждого дела? Вы удивляете своих друзей своей способностью одним походом в магазин стройматериалов обеспечить все необходимое для реализации проекта? Вы — рационал.

Итак, можно ли все планировать и при этом оставаться человеком креативным? Ответ — решительное да. Многие художники заранее рассчитывают объект, композицию, цвета, размер, материалы. Впрочем, как и многие писатели, которые начинают с разработки

темы, сюжета и характеристик героев. Миченер заранее планировал всё и знал, чем закончится роман, еще до того, как начинал его писать. Ученые планируют эксперименты, а бизнесмены — движение денежных потоков. О каком бы виде творчества речь ни шла, если вы рационал, вы настойчивы и умеете распланировать все так, чтобы своевременно дойти до финала.

Для рационала достижение и окончание — синонимы. Поэтому, чем бы такие люди ни занимались, они, как правило, доводят начатое до конца. Незаконченные дела вызывают у них дискомфорт. «На каждом этапе, — писал Анри Матисс, — я достигаю баланса, завершенности»⁶³. Поскольку рационалы знают, к чему они должны прийти, еще до старта, они способны четко распланировать время и средства, чтобы выполнить намеченное. Они строго подсчитывают, насколько реально выполнить проект с наличными ресурсами, и вносят соответствующие поправки. А еще рационалы очень исполнительны, они строго придерживаются утвержденной программы и постоянно измеряют, насколько близко к цели они подошли. «Почти все эти характеристики были внесены в план заранее. Именно так я всегда и работал. Прежде чем запустить проект, я составлял план и обдумывал в нем каждую деталь»⁶⁴, — писал Генри Форд. Довольные результатами своей деятельности, рационалы объясняют успех прежде всего своими организаторскими способностями и тщательным планированием. Если они закончили работу, можете не сомневаться: это означает, что проект выполнен.

Рационалы, инновации получаются у вас лучше всего тогда, когда вы:

- выбираете идеи;
- внимательно все планируете и организуете;
- доводите все до конца.

Рационалы, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- понимать, что любой крайний срок можно изменить и никакое решение не является окончательным;

- воздерживаться от вынесения суждений, пока не понадобится принять решение;
- оставаться открытыми к новым идеям;
- подвергать сомнению свои допущения;
- принимать, что не все может находиться у вас под контролем;
- играть, не держа в голове конечный результат;
- пробовать новое (например, поужинать в новом месте);
- исследовать новые идеи (например, полистать что-нибудь из чужой библиотеки).

Рационалы, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- проявлять настойчивость;
- оставаться аккуратным и организованным;
- контролировать свои ресурсы.

Иррационалы (P): сторонники импровизации

Когда австралийцы отвечают: «Без проблем», они говорят как иррационалы — люди, которые кажутся остальным беспечными и на все согласными. У них всегда много начатых проектов, но мало завершенных. Если вы иррационал, вы склонны к бесконечному модифицированию, редактированию, корректированию и пересмотру, так как поток информации, которую нужно учесть, никогда не иссякает. Плоды вашего творчества выглядят как результат спонтанного порыва, какой-то игры, забавы. Если это картина, то в ней много кривых линий, свободно изгибающихся и растекающихся по холсту. Живость идей и изменчивость планов — результат вашей неуемной любознательности. Вы не всегда уверены, действительно ли необходимо определять темы, объекты и цели и вправду ли проекты нужно доводить до конца. Если вы относитесь к этому типу людей, вы также принимаете решения, но не склонны считать их окончательными — вы предпочитаете оставлять за собой право изменить мнение. Иррационалы никогда не прекращают собирать информацию по теме и редко удовлетворяются одним только своим первым решением по ней, так как постоянно стремятся найти более хороший вариант.

Пикассо ясно дал понять, что иррациональность ему ближе, когда сказал: «Картину нельзя придумать, прорисовать в уме заранее; пока ты будешь писать ее, она будет меняться, так же как меняются твои мысли». И далее он произнес фразу, которую можно считать гимном иррациональности: «Закончить работу? Закончить картину? Абсурд! Закончить — значит бросить ее, убить, лишить ее души»⁶⁵.

Творчество раскрывает перед иррационалами широкие возможности для удовлетворения своей любознательности, так как они обычно начинают проект, не представляя себе заранее его конечную точку. Можно сказать, иррационалы сделаны из идеального для первооткрывателей «теста», так как им нравится отправляться в плавание по неизведанным морям без определенного пункта назначения. «Все мои книги начинались как короткие рассказы... Я никогда не садился писать роман»⁶⁶, — говорил Хемингуэй. Он предлагал начинать с некоего предложения и далее смотреть, куда оно

поведет вас. Над чем бы иррационалы ни работали — над романом, картиной или танцевальным номером, — они никогда не знают, куда их заведут характер героя или собственные ноги или ноги героя; они не знают даже то, окончится ли их эксперимент созданием продукта. Отвлекающие моменты — часть процесса; сюрпризы и риски приветствуются! Когда финишной черты нет, каждый шаг открывает новые возможности и перспективы, за которые можно ухватиться. Иррационалы постоянно собирают информацию — из каждого нового предположения, мазка кисти, танцевального па или эксперимента — и из него же черпают вдохновение.

Подготовку к событиям, которые могут так никогда и не состояться, иррационалы считают лишней тратой времени. Чему бы они ни отдавали предпочтение — интуиции или сенсорике, — они продолжают собирать новую информацию до самого последнего момента работы над проектом и завершают его лишь в силу непреодолимой жесткости крайнего срока. Так как мир для них — неисчерпаемый источник новых возможностей, иррационалы постоянно, в реальном времени, меняют свои приоритеты в соответствии с поступающими сведениями и смело идут на эксперимент, когда вдруг возникают непредвиденные ситуации. Ластик на конце карандаша, клавиша Delete, масляные краски, которые «все стерпят», и импровизационная натура джаза дают широкое поле для экспериментов без необратимых последствий.

Если вы иррационал, вы чувствуете себя лучше всего тогда, когда никакие узы вас не ограничивают. Мэрилин Монро выразила эту особенность своего характера так: «Я постоянно опаздываю на встречи, иногда на два часа. Я пыталась измениться, но то, что вынуждает меня опаздывать, слишком сильно и слишком приятно»⁶⁷. Гибкость иррационалов позволяет им быстро переключаться от одного вопроса к другому, не завершая предыдущую мысль. И если пригласить их на мероприятие, которое состоится через месяц, они будут с нетерпением ждать его, независимо от того, смогут они на нем присутствовать или нет.

Для иррационалов нет ничего хуже поминутно расписанного дня. Они не любят связывать себя обещаниями, даже обед не любят

заказывать заранее, потому что не знают, что им захочется съесть, когда у них разыграется аппетит. А еще, поскольку они люди любознательные, им нравится нажимать на кнопки пульта от телевизора, чтобы просто посмотреть, что там идет. То же любопытство движет ими и тогда, когда они творят, пробуя подряд все цвета в палитре, все возможные стили и варианты фраз, песен и шуток — без ограничений и без обязательств.

«Не бойтесь совершенства — вам его не достичь»⁶⁸, — говорил Сальвадор Дали. Если вы иррационал, окружающим вы можете казаться неорганизованными и порой даже безалаберными, но такое впечатление создается лишь потому, что вы предпочитаете говорить о собираемой вами информации, а не о принятых решениях. Когда иррационалы рассказывают о предварительной подготовке, которую проделали, они часто используют фразу «вчера вечером».

Для иррационалов не бывает ничего законченного. У них, как правило, много начатых проектов, но мало — доведенных до конца. Каждый новый старт их будоражит и волнует — в нем столько нераскрытого потенциала, безграничного выбора, неисследованных возможностей! И даже тогда, когда некая часть работы уже выполнена, столько вопросов остается без ответа! Бывают моменты, однако, когда финал просто необходим. Как выразился один предприниматель: «Самое важное, чему я научился, — это решать, что важно, а что можно отложить. Я стараюсь ни с чем не затягивать, делая самое трудное и важное в первую очередь».

Когда речь заходит об использовании ресурсов, иррационалы не признают рамок и ограничений — будь то количество цветов, размер ткани или объем времени, необходимых для проекта. Стадо буйволов пронесется, снося заборы. Иррационалов тоже не остановят никакие границы — ни кромка холста, ни заданное количество печатных знаков для статьи. Художники-иррационалы, склонные к сенсорике, обводят контуром отдельные объекты, но при этом вольно размещают их на холсте, а иррационалы-интуиты вообще не признают никаких границ — ни для объектов, ни для чего-то другого.

Когда иррационалы довольны результатами своего труда, своим произведением, они объясняют свой успех свободным стилем работы и

способностью быстро реагировать на происходящее, что позволяет им извлекать выгоду из неожиданностей. Если же иррационалы недовольны итогами, у них может возникнуть ощущение, что их креативность была раздавлена в тисках жестких структур и графиков. Говоря словами Энди Уорхола, «если мне нужно подумать, то я понимаю, что картина нехороша. Если я о ней не думаю, значит, все хорошо. А раз приходится что-то выбирать и решать, значит, все не то. И чем больше будешь что-то решать, тем хуже станет»⁶⁹.

Иррационалы, инновации получаются у вас лучше всего тогда, когда вы:

- творите, не зная, каким должен быть результат;
- реагируете на новую информацию;
- адаптируетесь к переменам;
- только начинаете проект.

Иррационалы, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- соблюдать график;
- фокусироваться;
- устанавливать некие рамки;
- доводить начатое до конца;
- придерживаться принятых решений.

Иррационалы, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- сохранять открытость к переменам;
- оставаться гибкими;
- подпитывать свою любознательность.

Резюме: рациональность (J) и иррациональность (P)

Независимо от того, кто вы — рационал или иррационал, в вашем творческом процессе есть место и для дисциплины, и для игривости. Но если рационалы склонны отвечать на вопросы решительным «да» или «нет», то иррационалы чувствуют себя комфортнее, отвечая «может быть». Рационалы стремятся побыстрее закончить работу над картиной, скульптурой или романом, чтобы подвести черту; иррационалы оставляют все незавершенным, чтобы не лишать себя возможности выбора. Рационалы планируют свою спонтанность, в то время как иррационалы, чтобы добиться желаемых результатов, способны планировать заранее лишь отдельные элементы. Произведения рационалов часто выглядят очень серьезно, структурированно и линейно; творения иррационалов зачастую кажутся забавными и раскрепощенными, а еще в них обычно преобладают извилистые линии. И рационалы, и иррационалы могут быть одинаково успешными, применяя и тот и другой метод самовыражения, однако чувствуют себя комфортнее в пределах своих врожденных предпочтений.



Окулист во время осмотра обычно просит своих пациентов попеременно закрывать то один, то другой глаз и читать строчки в специальной таблице для определения остроты зрения. Когда после этого открываешь уже оба глаза, изображение становится намного четче. Примерно то же самое мы делали до сих пор, рассматривая четыре пары предпочтений, функций и установок, которые и формируют нашу личность. Далее нам откроется более четкий, стереобраз нас самих, когда мы совместим два из этих предпочтений и выясним, какой у каждого из нас темперамент. (Это совмещение служит, скажем так, прологом к сложению всех четырех предпочтений в единую динамичную картину, которая выявит наш личный стиль креативности, но произойдет это уже во второй части книги.)

Итак, что такое темперамент? «Живопись — это природа, увиденная через призму темперамента»⁷⁰, — заметил Поль Сезанн, но он был не первым, кто делился подобными наблюдениями. Еще во времена античной Греции люди начали увязывать темперамент с тем, что именно и как мы творим. И хотя разработано уже немало классификаций темпераментов, большинство из них построены по одному и тому же принципу: они группируют людей со схожим поведением.

Располагая таким оценочным инструментом, как MBTI, мы можем многое сказать о свойственном нам творческом процессе и стиле, и все это лишь по двухбуквенному коду. Поэтому знания о темпераментах можно сравнить с особыми очками, которые способны помочь нам предсказать поведение группы людей и в то же время показать, как наш собственный темперамент связан с творческим процессом и стилем.

Существуют 24 возможные комбинации, но мы решили остановиться подробнее на четырех из них, самых распространенных, которые охватывают основные типы человеческого поведения и описывают его намного точнее, чем остальные пары. (Идея о рассмотрении конкретно этих четырех пар возникла у одного из пионеров метода MBTI, Дэвида Кейрси, и его аспирантки Мэрилин Бейтс.) Итак, мы детальнее рассмотрим характеристики носителей следующих четырех типов темперамента:

- NF-тип (интуиты-этики) — поэтичные и чуткие;
- NT-тип (интуиты-логики) — пытливые и сложные;
- SJ-тип (сенсоры-рационалы) — реалисты и традиционалисты;
- SP-тип (сенсоры-иррационалы) — гибкие и склонные к драматизации

Эти четыре темперамента, как ни странно, имеют довольно много общих черт с четырьмя крупными городами США, обладающими ярко выраженной индивидуальностью:

- *NF-тип: люди прежде всего.* Сан-Франциско и особенно его район Хейт-Эшбери^[28] — «классический» NF-город, город любви и фантазий, промоутер социальных идей.
- *NT-тип: прежде всего — концепции и системы.* Бостон — типичный NT-город, в котором идет постоянный обмен инновациями между научным сообществом и высокотехнологичными стартапами.
- *SJ-тип: прежде всего — играть по правилам.* Город Вашингтон — «образцовый» SJ-город, в котором новые идеи реализуются в строгом соответствии с требованиями

нормативной системы, например с утвержденными процедурами обсуждения законопроекта для придания ему силы закона.

- *SP-тип: играть ради удовольствия.* Автоград Детройт — настоящая SP-гавань осязаемой креативности. Это то место, где автомобили строили, чтобы те были супермодными, суперскоростными и суперпривлекательными. Город знавал и взлеты, и падения^[29]. Сегодня залогом его возрождения является приток креативных людей. Как писала в 2011 году газета New York Times: «В 1990-х годах молодые художники, приезжавшие в Берлин в поисках дешевых мастерских и студий, вдохнули в город новую жизнь. Так и Детройту, возможно, придется сказать спасибо новому поколению людей, которых градоначальники называют креативщиками, если их приход позволит ему избавиться от статуса моногорода»⁷¹.

Безусловно, очень важно помнить, что каждый из этих городов объединяет множество не слишком похожих друг на друга районов. Точно так же и в темпераментах есть место для индивидуальных особенностей. Более того, совершенно очевидно, что существует более чем четыре типа людей и городов, так что никто не пытается приклеить на кого-то ярлык. На самом деле мы надеемся, что двухбуквенная аббревиатура не только продемонстрирует вам увлекательную и интригующую роль, которую темперамент играет в вашем собственном креативном стиле, но также даст вам преимущество в сотрудничестве с другими людьми, обладающими таким же или совершенно иным темпераментом.

ИНТУИТЫ-ЭТИКИ (NF) — ПОЭТИЧНЫЕ И ЧУТКИЕ

Если вы отдаете предпочтение интуиции и этике (NF), то во многом вы используете свою креативность как способ самовыражения. Но чтобы понять креативность NF-типа во всей ее полноте, стоит сначала присмотреться к творчеству Отто Ранка, австрийского психоаналитика, поэта, прозаика и драматурга. В молодости Ранк входил в ближний круг Зигмунда Фрейда — тот относился к нему как к сыну, — но

мятеж, поднятый Ранком против некоторых методик Фрейда, привел к тому, что он подвергся остракизму и был как будто забыт.

Для нас Ранк особенно интересен тем, что он был одновременно и психоаналитиком, и литератором. Он занимался изучением креативности и описал свои наблюдения и свой творческий процесс в книге «Искусство и художник» (Art and Artist). В ней Ранк защищает тезис философа Макса Дессуара: человеком искусства в чистом виде можно считать прежде всего актера, так как у того и субъект, и материал для создания произведения искусства находятся одновременно в одном (его собственном) теле⁷². Актерскую игру можно считать «классическим примером» креативности NF-типа — люди с NF-темпераментом проникаются чувствами своего объекта и становятся воплощением своих творений. Людей такого типа Ранк описывает как личностей с богатой эмоциональной жизнью, осуществляющейся через их связь с окружающими: «Его отдушиной и источником удовлетворения является самоидентификация с эмоциями других людей»⁷³.

Если внимательно почитать работы Ранка, станет ясно, что он сам обладал NF-темпераментом и, похоже, писал о том, что знал лучше всего, — о себе самом! И хотя его идеи, возможно, применимы не ко всем, если у вас темперамент NF-типа и вы интересуетесь креативностью, труды Ранка могут показаться вам весьма поучительными и даже гениальными.

Сторонником идей Ранка была и писательница Анаис Нин^[30]. В своих дневниках она, как NF, очень много писала о своей личной жизни и взаимоотношениях с людьми. Ей часто приписывают высказывание: «Мы видим вещи не такими, какие они есть, а такими, какие *мы* есть». (Хотя некоторые называют в качестве источника этой фразы Талмуд.) Кто бы ни был автором цитаты, она прекрасно демонстрирует, как NF порой создают собственную реальность как зеркало самих себя. Наша жизнь — это проекция, которая может рассказать о нас самих больше, нежели она говорит о мире.

Размышления над смыслом жизни и желание помочь другим — две главные особенности NF-темперамента. Эдвард Мунк, создатель картины «Крик», говорил: «В своем творчестве я всегда пытался

объяснить себе жизнь и ее смысл. А еще я стремился помочь другим уяснить себе их жизнь»⁷⁴. По этим же причинам NF нередко увлекаются продвижением социальных идей, созвучных их собственным ценностям, так как их вдохновляет мысль о творчестве, которое делает жизнь других людей богаче или убеждает их принять определенную точку зрения. Как актеры они участвуют в кампаниях по повышению осведомленности людей о различных социальных программах во благо человечества. Как предприниматели организуют в своих компаниях волонтерские программы, участники которых могут тратить часть своего рабочего времени на нужды благотворительности. Врачи отправляются оказывать медицинскую помощь пострадавшим от стихийных бедствий. Музыканты делятся своей философией и вдохновляют других посредством своих песен.

Если вы NF, вы также предпочитаете самостоятельно выявлять связи в явлениях и воспринимать информацию опосредованно, абстрактным, теоретическим путем и уже собранные сведения используете для принятия решений на базе ваших духовных ценностей. Как интуит вы видите общую картину и выявляете некие закономерности, а как этик отстаиваете сформированные в течение жизни личностные ценности и идеи, которые принимаете близко к сердцу. «Мы принадлежим своему времени и разделяем его взгляды, его чувства и даже его заблуждения»⁷⁵, — сказал Анри Матисс во вполне свойственном интуитивному этику духе.

Люди с NF-темпераментом составляют примерно 19 процентов женщин и 13 процентов мужчин населения в целом⁷⁶, и первым в списке их любимых школьных предметов идет рисование, далее следуют литература и музыка и только после этого — естествознание, история, математика и труд⁷⁷. В поисках личного смысла и идентичности NF часто задаются такими вопросами, как: «В чем причина» и «Как это касается меня?» Услышав, как кто-то громко жужжит, Винни-Пух подумал: «Это “жжжжжж” неспроста!» Затем его мысли со звука перепрыгнули на пчел, оттуда — на мед, после чего медвежонок пришел к заключению: «А зачем на свете мед? Для того, чтобы я его ел!»⁷⁸ Точно так же и NF ищет смысл, связанный с ним/ней лично.

Если вы NF, вы ориентированы на будущее, а ваши идеи и действия связаны с возможностями, кроющимися в людях и их отношениях. Вам нравится взаимодействовать и сотрудничать с окружающими. Вы всегда думаете о том, какую пользу различные идеи могут принести людям и как могут помочь им полностью реализовать свой потенциал. NF отзывчивы, заботливы, всегда готовы помочь и очень бережно относятся к чувствам других. Похвала и признание для них очень важны, особенно исходящие от людей, мнением которых они дорожат, — от учителя, коллеги или супруга. Одобрение повышает их самооценку (в большей степени, чем у людей с другим типом темперамента), а раннее признание их творческих свершений еще в детском возрасте способствует их самоопределению.

Интуитивные этики — идеалисты. Как писал Дэвид Кейрси, «их речь изобилует метафорами; они наделяют характером не только людей, но и объекты, принадлежащие другим, будь те одушевленными или неодушевленными, видимыми или невидимыми»⁷⁹. Они умеют выражать абстрактные концепции благодаря своему «таланту к языку», который выше всего ценится читателями. В своей поэзии или прозе NF проводят сложные связи, а вкладываемый ими смысл, как правило, многоуровневый⁸⁰. Отто Ранк описывал то, что он называл «чисто креативной стороной поэзии», как сторону, связанную с «индивидуальной выразительной способностью, которую мы назвали языком души»⁸¹.

Если вы NF, вы все воспринимаете через призму своей личности, и, когда вы формулируете то, что для вас значимо, другие узнают в ваших словах себя. Как актеры NF извлекают свои эмоции в ответ на чувства аудитории; как художники и «киношники» они склонны создавать произведения искусства, помеченные глубоко личной трактовкой. Матисс говорил: «Я не рисую этот стол — я рисую эмоции, которые он во мне вызывает»⁸².

Умение выявлять способности других также является проявлением креативности. И в этом NF нет равных. Они всегда готовы прийти на помощь, используя свое мастерство в выстраивании и поддержании отношений с людьми. NF отлично умеют вдохновлять, поддерживать, поощрять и отдавать должное, причем всегда найдут для этого самый

правильный подход и верные слова. А еще они находят особое вдохновение в объектах, возникающих на пересечении различных культур.

В своих творениях интуиты-этики соперничают своим объектам — будь то люди, животные или неодушевленные предметы — и персонифицируют их, наделяя качествами собственной личности. Если они создают продукт, у него будет душа; если создают не объект, а абстрактную работу, она будет выражать неосознанные мысли и чувства. Какие бы средства выражения NF ни выбирали, объектом их работы часто становятся их друзья, любимые и члены семьи. Межличностные отношения — главная тема их творчества, при этом герои получают живыми, а их взаимодействие — насыщенным эмоциями.

Если у NF при этом имеется склонность к интроверсии, то они, как правило, обращают свой взор внутрь и в своем никогда не прерывающемся путешествии в поисках лучшего понимания самого себя часто рисуют автопортреты. При этом интуиты-этики вкладывают всего себя во все, что делают. В поисках собственной идентичности Ван Гог создал дюжину автопортретов, отображая себя на различных стадиях болезни, — примерно так же, как мы сегодня обновляем свой статус в социальных сетях. Если же NF — экстраверт, то он часто проецирует свои чувства наружу, на свой объект. Люди с темпераментом NF-типа пересоздают то, что чувствуют, и, что бы они ни делали, это «что-то» имеет глубоко личный смысл и неразрывно связано с их жизнью.

Как правило, NF ценят индивидуальную самобытность внутри некоего целого. Творя, они стремятся к гармонии, стараясь избегать конфликтов и разногласий. Временами, однако, когда NF действуют во имя общего блага, они способны на вызывающие, шокирующие поступки, лишь бы привлечь внимание к своему делу и заручиться поддержкой. А еще, по словам специалиста в области психологии типов Марси Сигал, «для них творчество — процесс высвобождения личной экспрессии... и, занимаясь им, они делают мир лучше»⁸³. Замечание тем более верное, если интуиты-этики отдают предпочтение иррациональности: тогда они могут без усталости перепрыгивать от материала к материалу и от техники к технике в стремлении лучше

понять себя. Во всех случаях, если NF выражают себя через свою креативность, они поступают так прежде всего потому, что творчество делает их счастливыми. NF и есть люди, которые действительно становятся частью того, что создают. Должно быть, именно они изобрели такое понятие, как «программное заявление художника».

Интуиты-этики, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- выбирать миссию, отвечающую вашим личностным ценностям;
- окружать себя людьми, которые вас вдохновляют.

Интуиты-этики, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- судить не только по себе (представлять себе, как бы решил проблему кто-то другой);
- не жертвовать работоспособной системой ради гармонии в группе, а искать баланс.

ИНТУИТЫ-ЛОГИКИ (NT) — ПЫТЛИВЫЕ И СЛОЖНЫЕ

Если вы NT, то наверняка еще в детстве осознали, что не похожи на других. Такая комбинация предпочтений встречается у 15 процентов мужчин и только у 6 процентов женщин⁸⁴. NT не ищут легких путей, а потому, если произведение искусства кажется вам сложным, можно предположить, что его автор — человек с темпераментом NT-типа. При этом творения интуитов-логиков обычно не только наделены глубоким смыслом, но также отличаются некой холодной отчужденностью. NT смотрят на одно и видят другое — как интуиты они воспринимают информацию абстрактно и теоретически, а затем как логики перерабатывают ее, чтобы принять объективное решение, и часто делают это отстраненно, отсеивая все личностное. Ими руководит желание накапливать знания и развивать свои умения ради повышения собственной компетентности.

Если NF озадачены поиском личностного смысла, то NT ищут смысл универсальный — в законах природы или в математических

формулах. «Мне представляется, что искусство помогает человеку почувствовать суть вещей, превращая обыкновенные, повседневные предметы или явления в глобальные»⁸⁵, — сказал однажды Пол Меллон^[31], меценат и член правления Национальной галереи искусства в Вашингтоне. Творчество предоставляет людям NT-типа широкое поле для изучения идей в процессе поиска смысла.

Интуиты-логики придают большое значение компетентности — как собственной, так и всех окружающих. Они неудержимо стремятся к повышению мастерства и ищут лучших учителей и источники информации. Они постоянно учатся, трудятся и растут. При этом очень часто обнаруживают, что идеальным источником знаний является письменное слово, и начинают окружать себя книгами, главным образом литературой нон-фикшн.

Существует заметная разница в том, как выражают себя люди NF- и NT-типа. NF постоянно занимаются поиском себя и могут использовать автопортреты как один из способов исследования собственной идентичности. Как мы говорили в предыдущем параграфе, Ван Гог, явный NF, рисовал автопортреты (у него их целых тридцать семь), чтобы осмыслить себя при разном самочувствии. Сегодня его действия можно сравнить с обновлением «статуса» как способа выразить себя, описывая свои ощущения и ход болезни. В отличие от Ван Гога Уильям Тёрнер написал только один автопортрет. Сделал он это еще в студенчестве, чтобы доказать, насколько хорошо владеет кистью. И, как настоящий NT, единожды выполнив задачу успешно, никогда больше не испытывал потребности повторить опыт.

Интуиты-логики рассматривают свое творчество как эксперимент и возможность для развития. Перспектива научиться чему-то новому манит их так сильно, что они готовы принимать перемены и даже терпеть дискомфорт. Более того, NT могут сами усложнять себе задачу и отодвигать свой «пряник» подальше каждый раз, когда будут приближаться к заветной цели. NT постоянно задают себе новые, более сложные задачи. «После стольких лет, проведенных в театре, я оглядываюсь назад и вижу всего несколько моментов, отвечающих моим собственным стандартам совершенства»⁸⁶, — признавалась Хелен Хейс. К своим способностям NT относятся весьма критично и

нередко сомневаются: достаточно ли хороши, оригинальны и неочевидны их творения, чтобы делиться ими, выставлять их или продавать? Так или иначе, подобное бесконечное «карабканье» вверх, к компетентности, действительно позволяет NT достигать все более высоких вершин.

Если вы интуит-логик, вы непрерывно стремитесь к тому, чтобы проникнуть в систему вещей, и часто задаетесь вопросами, начинающимися со слов «как» и «почему»: «Как скажется инфляция на цены долговых обязательств?», «Зачем в супы добавляют крахмал?», «Почему клиенты готовы дольше ждать у окошка для автомобилистов и не идут в зал, притом что внутри их обслуживают быстрее?» Такие вопросы направлены на раскрытие причин и прогнозирование последствий. Стремясь оптимизировать систему, NT не просто щелкают фотоаппаратом, а идут дальше — изучают взаимосвязи между выдержкой затвора, раскрытием объектива, фокусным расстоянием, глубиной поля резкости и чувствительностью. Один отец сказал нам о своем сыне-NT так: «Он не нарушает правила... но целенаправленно прощупывает границы их действия, когда нужно решить какую-нибудь проблему». Изучив правила, NT приступают к созданию собственных правил и приемов, например, адаптированных под свои нужды электронных таблиц, инструментов, цветовых схем, структур предложений, жанров и форматов. Они изобретают продукты, услуги и системы для каждой области своей жизни.

Возможно, вы часто ловите себя на том, что, заинтересовавшись какой-либо теорией или концепцией, спешите поделиться своим открытием, рассказать другим о своих мыслях и наблюдениях. Если вы интуит-логик, вы наверняка нередко предлагаете другим остановиться и подумать над тем, что вы создали, — в духе Сезанна, который объяснял свое произведение так: «Его цель — возвысить мысль»⁸⁷. С вашим интересом ко всему сложному и стремлением заставить других думать вам будет полезно помнить, что интересы и цели вашей аудитории могут не всегда совпадать с вашими.

При всем том интуиты-логики несколько оторваны от жизни и не очень сильны в практике. Люди с темпераментом NT-типа довольно часто придумывают разные идеи, но теряют к ним интерес, еще не

приступив к реализации. Если они интроверты, им нередко приходится напоминать себе, что необходимо творить и в реальном мире, а не только у себя в голове. Приведу небольшой пример. Однажды некая художница NT-типа задумалась о ксилографии. Она проштудировала всю доступную ей литературу, посвященную этой технике, и договорилась, чтобы ей показали, как все делается на практике. Удовлетворившись полученными из чистого интереса знаниями, она решила, что нет никакого смысла самой пробовать заниматься ксилографией. Если NT — интроверты, то они думают о знаниях, а если экстраверты, то говорят о них, но ни те ни другие не склонны немедленно переносить все в практическую плоскость, особенно если они при этом еще и иррационалы. Из всех интуитов-логиков реализации идей в реальном мире вы скорее дождетесь от экстравертов-рационалов.

Колебаться, спорить, находить противоречия и контраргументы — для NT это естественная часть процесса поиска решения. «Их креативность раскрывает новые уровни понимания, нередко — через переопределение проблемы»⁸⁸. Инновационные подходы приводят к нахождению новых решений и обогащению опыта и знаний.

Интуиты-логики — натуры соревновательные, независимые и инакомыслящие. Они любят бросать вызов статус-кво, тестировать компетентность коллег и оспаривать признанные авторитеты — даже в рамках своей семьи. И если строить команды у них получается хорошо, то самим работать в команде — не очень. Как инноваторы и лидеры они нередко настраивают окружающих против себя.

NT гордятся своей изобретательностью. Они умеют быстро и точно определять, в чем заключается инновационность их творений, в которых они видят свои подлинные достижения. Моне, например, с большим удовольствием демонстрировал своим друзьям довольно своеобразный сад, который он собственноручно разбил. Певцы, которые сами пишут свои песни, точно так же могут гордиться новыми стихами. NT всегда стремятся выделить новизну и неочевидные аспекты своих творений.

Интуиты-логики также обладают способностью видеть перспективные направления в науке (в отличие от интуитов-этиков,

которые лучше видят потенциальные возможности людей). Новые идеи в них рождаются, когда они читают между строк, проводят связь между, казалось бы, несовместимыми концепциями и обнаруживают общие паттерны в несхожих явлениях. Их часто можно застать за экспериментами — в лаборатории или дома. У них вырабатывается собственная технология инноваций.

Инновации интуитов-логиков не обязательно лежат в области высоких технологий, хотя эта сфера их привлекает. Вспомните импрессионизм, который отчасти явился результатом технологического прорыва. Появление в те времена красок в тюбиках позволило импрессионистам стать мобильнее, дало им возможность покинуть мастерские и открыть для себя новый мир объектов из жизни за городом (примерно как для нас сегодня появление беспроводного доступа в интернет). Научно-технический прогресс раскрывает нам новые возможности и новые миры для исследования, вдохновляющие людей NT-типа.

NT учатся всю жизнь. В поисках глобального смысла они жадно поглощают новые знания и пересматривают прежние представления. Пытаясь раскрыть причинно-следственные связи, стоящие за многоуровневыми процессами, они нередко перескакивают этапы, которые считают несущественными. Они ориентированы на будущее и поэтому часто пропускают мимо себя популярные увлечения, стараясь создать нечто вечное. Их принцип: максимальный результат минимальными усилиями. Для них эффективность выше обычаев и традиций.

Интуиты-логики, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- выявлять паттерны;
- интегрировать несвязанные между собой идеи;
- черпать вдохновение из теоретических построений;
- подвергать сомнению авторитеты.

Интуиты-логики, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- задаваться вопросом, достаточно ли понятны для людей ваши творения;
- размышлять над тем, как люди будут использовать ваши идеи;
- претворять в жизнь свои идеи;
- проявлять практичность.

Сенсорики-рационалы (SJ) — реалисты и традиционалисты

Самое «ценное», что есть в социальных сетях, дала нам простая кнопка «лайк». Именно она, а не гениальное программное обеспечение и не передовое компьютерное «железо», стала инновацией, преобразившей отрасль. Без нее все бы свелось к выкладыванию фотографий и обновлению статусов. С появлением этой кнопки рекламисты обрели возможность налаживать обратную связь и мгновенно получать информацию о настроениях целевой аудитории и затем продавать полученные сведения своим корпоративным клиентам по астрономическим ценам. Это, казалось бы, небольшое улучшение появилось отнюдь не вследствие революционных идей и попыток усовершенствовать систему. К этому времени уже существовали кнопки с сердечком и с указующим пальцем, так что иконка «лайк» с большим пальцем вверх явилась как бы естественным продолжением существующего набора — и в этом вся суть креативности сенсориков-рационалов. Проблема заключается в том, что они не считают себя креативными, хотя креативность им свойственна в той же степени и они проявляют ее так же часто, как и интуиты.

Многие люди не задумываясь принимают миф о том, что креативность — это нечто странное и сумасбродное, и привыкают к нему. Если вы сторонник размеренности и осмотрительности и, сделав шаг, предпочитаете остановиться, чтобы убедиться в стабильности новой позиции, и только затем предпринимаете следующий шаг, то вы, возможно, сенсорик-рационал. Креативность SJ — «взрослая» и ответственная, иными словами, более методичная. Если NT читают

между строк, то SJ первыми заметят отсутствие строчки. Так, стараясь устранить различные мелкие недочеты, они и совершают открытия, мимо которых другие прошли, ничего не заметив. Если вы SJ, вам ближе инновации путем адаптации и совершенствования того, что уже существует. Вы предпочитаете играть по правилам, раскрашивать картинку, не выходя за контуры, и последовательно добиваться совершенства.

Из-за этой своей любви к игре по правилам сенсорики-рационалы более склонны создавать реалистичные работы, изображающие жизнь такой, какая она есть сегодня или какой была в прошлом. Кем бы SJ ни был — писателем, художником, актером или историком, — он мастер в создании иллюзии реальности. Он будет тщательно выверять все детали и заставит аудиторию поверить, что стоит только захотеть, и можно будет рукой потрогать эти пушистые облака, попробовать на вкус румяное печенье, вдохнуть соленый воздух океана или услышать звук трубы, призывающий армию к бою. Известный художник-анималист и орнитолог Джон Одубон создавал настолько реалистичные изображения, что даже канюки путались и пытались заклевать нарисованных им птичек — в результате этого эксперимента было доказано, что птицы в охоте полагаются на зрение, а не на обоняние.

SJ — люди практичные, им нравится получать осязаемый результат. Они реализуют свои идеи, «обтачивая» их так, чтобы те встроились в уже работающую систему. «Придумать идею может почти каждый, — писал Генри Форд в книге “Моя жизнь, мои достижения”. — Важно уметь реализовать ее на практике»⁸⁹. SJ решают проблемы, разрабатывая новый «технологический» процесс на базе лучшей из уже испытанных методик. Как объясняет далее Форд, «если старая идея оправдала себя, это веский аргумент в ее пользу»⁹⁰.

Как и сам Форд, сенсорики-рационалы понимают, что идеи часто возникают случайно, а инновации являются результатом системного труда и дисциплины. Именно на таких людей полагаются научно-исследовательские подразделения корпораций, рассчитывая, что те будут постоянно и планомерно осуществлять тщательно продуманные инновации. Методичное повторение проб и ошибок с небольшими

вариациями требует терпения, а SJ «в состоянии принимать рутину более философски, чем любой другой из типов»⁹¹. SJ умеют находить «новые, более эффективные методы работы» и «демонстрируют свою креативность, совершенствуя уже существующее таким образом, чтобы оно давало практический результат»⁹². Работая, например, поваром в лаборатории по разработке новых продуктов и испытывая сотни рецептов, SJ будет каждый раз менять по одному ингредиенту, постепенно совершенствуя и доводя до оптимума консистенцию, аромат, вкус и калорийность своего нового кулинарного творения. Удачи и неудачи каждого опыта SJ будет прилежно записывать в тетрадке и использовать в дальнейшем для повышения эффективности тестов.

Как сенсорики люди с такого типа темпераментом предпочитают собирать факты, используя пять органов чувств, а как рационалы — полагаться на свои чувства для быстрого принятия решений и реализации планов. «Я просто пытался передать свои ощущения»⁹³, — говорил Эдвард Хоппер о своих картинах. SJ составляют приблизительно 43 процента мужского населения и почти 50 процентов женского⁹⁴. Поскольку сенсорики-рационалы строят свои планы и виды на будущее, извлекая уроки из прошлого, их часто считают людьми «старой школы». Кстати сказать, у многих учителей начальных классов именно такой темперамент.

Когда дело доходит до креативности, SJ склонны ставить свои обязательства превыше других видов деятельности, таких как хобби, особенно если творчество не является частью их основной работы. В итоге творческие искания часто откладываются на то время, когда будут выполнены все рабочие обязанности и вся повседневная работа по дому. Если вы сенсорик-рационал и хотите повысить свою креативность, начните относиться к творчеству более серьезно. Считайте его своим долгом и позвольте себе включить его в число приоритетов.

Творческий стиль сенсориков-рационалов, как правило, отличается традиционностью, четкостью, чистотой и аккуратностью. Хотя SJ превосходно справляются с задачей категоризации фактов, от них сложно ожидать изобретения совершенно новых категорий, так как

они предпочитают творить в рамках уже существующих систем. По этой же причине у SJ хорошо получается систематизировать истории и затем, объединяя их, создавать интересные и понятные композиции. А еще они доводят до совершенства многократно используемые «программы» выполнения повседневных задач, перемешивая и состыковывая их, как детские кубики, и получая в итоге безупречно функционирующее целое. Если они занимаются исполнительскими видами искусства, то конструируют репертуар так, чтобы в случае необходимости его можно было быстро видоизменить. Такой подход позволяет им применять испытанные временем приемы и казаться при этом спонтанными.

Если у вас темперамент SJ-типа, вы, возможно, похожи на школьного учителя, который изучает, выполняет, преподает и требует соблюдать правила. Вы творите, применяя «правильные» приемы, и создаете технически безупречные произведения с тщательно проработанными деталями. И еще критично относитесь к работе других, если те выполнены неряшливо или по ним заметно, что техника изготовления не была соблюдена.

Креативность SJ в области визуальных искусств, как и в реалистичных картинах Джона Одюбона, отличается логической организованностью. Композиция в работах выстроена так, как она «должна выглядеть» в живой природе: цветовые системы классические — небо голубое, трава зеленая, а законы перспективы, масштаб и угол падения света четко выдержаны. Сама природа воссоздана в полном ее великолепии, со всеми травинками и соринками. Картину SJ обычно начинают со старательного эскиза и рисуют аккуратно, не выходя за контуры. Геометрические формы у них получаются правильными, с четкими очертаниями и ровным градиентом, а детали — единообразными и аккуратно прорисованными. SJ любят обводить объекты контуром — чтобы голова и шляпа были отделены друг от друга. Их точность и внимание к деталям — типичная характеристика их типа креативности, в чем бы она ни проявлялась — в рисовании, обустройстве цветников или составлении бизнес-планов.

Поддавшись ностальгии, сенсорики-рационалы вспоминают прошлое в мельчайших, верно подмеченных деталях, что делает их

идеальными кандидатами на «должность» семейного или корпоративного историка. Как писатели они мастера подробных и очень правильных, с точки зрения грамматики, описаний. Как «киношники» они специализируются на документалистике. Как фотографы они показывают всё как есть. Журналистам же этого типа особо удаются изобилующие фактами репортажи и очерки из реальных мест о реальных людях.

Будучи людьми надежными и исполнительными, SJ хорошо ладят с коллективом. Они стремятся к работе в авторитетных организациях с историей и, попав в конкретную команду, оркестр, театральную или танцевальную труппу, чувствуют на себе ответственность за защиту и продолжение традиций. Приведу пример с китайским художником, который учился у последнего мастера Линганской школы искусства (школы, объединяющей элементы западного и японского реалистических направлений в изобразительном искусстве). Как сенсорик-рационал он считает своим долгом по жизни сохранить наследие этой школы.

В работе SJ строго соблюдают установленные процедуры и не позволяют себе отвлекаться. Учителя редко отклоняются от плана урока. Актеры или музыканты старательно следуют сценарию и настойчиво зубрят и репетируют выступление день за днем. Танцоры выдерживают ритм музыки. Художники методично выстраивают цвет слой за слоем, пока не добьются «правильного» оттенка. Повара строго следуют рецептам и нарезают овощи аккуратными кусочками одинаковой формы. Пекари педантично взвешивают все ингредиенты и тщательно украшают торты. Сенсориков-рационалов редко считают «суперкреативными» людьми, однако они *бесконечно* креативны в повседневной жизни. Они методично трудятся, чтобы часть мира, за которую они в ответе, работала как часы.

Сенсорики-рационалы, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

— четко формулировать проблемы;

- сканировать окружающую среду, фиксируя детали сегодняшнего ее состояния;
- помнить то, что хорошо работало в прошлом;
- совмещать и сочетать испытанные временем методики;
- проводить пошаговые улучшения.

Сенсорики-рационалы, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- оставаться открытыми к переменам;
- рассматривать креативность как свою обязанность;
- признавать, что процедуры не всегда могут быть правильными;
- подвергать сомнению порядки и традиции;
- приступать к действию, не дожидаясь, когда будут собраны все факты

Сенсорики-иррационалы (SP) — гибкие и все драматизирующие

Что у SP получается особенно хорошо, так это вызывать волнение! Они совершенно не похожи на SJ. Если говорить словами Доктора Сьюза, «подобное вы можете увидеть в любом старом зоопарке. Все эти животные уже давно вышли из моды. Я хочу чего-то новенького»⁹⁵. Хотя и SJ, и SP нацелены на сбор конкретных фактов, SP часто бывают неорганизованными и недисциплинированными, не чтят традиций, не приемлют корпоративной культуры, не терпят ограничений и при этом очень деятельны и спонтанны. Они «фристайлеры», творчески ищущие сиюминутных эмоций, чтобы убежать от скуки. SP подвижны как ртуть, исходят из того, что есть вокруг в настоящий момент, и реагируют на то, что происходит сейчас. Даже ошибки они воспринимают как возможности.

Будь то прыгуны с трамплина или водители огромных фур, SP творят, оценивая своих конкурентов и сподвижников и подмечая, что у них получается лучше, а что — нет. Выходя на горнолыжную трассу, площадку для гольфа, сцену или в зал заседаний совета директоров,

они изучают «местность» в поисках сиюминутных возможностей. Сенсорики-иррационалы на ходу изобретают и применяют новые тактики, обходя конкурентов благодаря фактору неожиданности. Если NT (интуиты-логики), как правило, пользуются долгосрочными стратегиями с целью выиграть войну, SP — лейтенанты передовой, для них важна тактика, которая позволит им выиграть сражение.

Люди с темпераментом SP-типа — это, если можно так сказать, «глаголы», это действие во плоти. Они постоянно жаждут новых эмоций. Они хватаются за сегодняшний день, не оглядываясь ни на прошлое, ни на будущее, — они пленники понятий «здесь» и «сейчас». Акт творения для них гораздо важнее цели творения — значение имеет прежде всего сама деятельность, а не ее результат. В своем творчестве они откликаются на животрепещущие темы дня — они предельно современные художники, устремленные взглядом в текущий момент и реагирующие только на него. Из-за этой исключительной сфокусированности на сиюминутном без особой заботы о последствиях сенсорики-иррационалы часто создают впечатление людей рискованных.

Как сенсорики они воспринимают детали мира через ароматы, звуки, текстуру, вкус и внешний вид. Как иррационалы они гибки и реагируют на происходящее в текущий момент. Как иначе можно было бы отбить бейсбольный мяч, летящий со скоростью 153 километра в час?! И не важно, идет ли речь о быстром мяче или неожиданной новости, сенсорики-иррационалы чувствуют суть ситуации и реагируют соответствующим образом. И хотя SP избегают участия в тестах и опросах, есть мнение, что они составляют примерно четверть населения. Если вы сенсорик-иррационал, вас считают человеком ловким, расторопным, оптимистично настроенным, отважным, заводным и беззаботным. Вы тот пожарный, который смело бросается в горящий дом, чтобы спасти ребенка, а затем помогает тушить огонь.

Сенсорики-иррационалы ставят «искусство впереди направления», иными словами, они предпринимают действия, не считая необходимым сначала изучить теорию, которую проходят в школе. Вместе с тем, стараясь оставаться в ногу со временем и имея зоркий, практичный взгляд, SP часто оказываются в курсе последних технологических достижений и умеют ими пользоваться, хотя и не

утруждают себя попытками разобраться в заложенных в основу изобретения научных теориях, как, скажем, сделали бы NT.

SP стараются «влиять на ход событий, игнорируя, шокируя или пародируя истеблишмент»⁹⁶. Они не побоятся подняться на крышу водонапорной башни, чтобы нарисовать граффити, и добиваются того, чтобы современное искусство действительно оказывало воздействие на общество — заставляло по-новому взглянуть на проблемы сегодняшнего дня.

Щеголяя своим свободным, нонконформистским духом, люди с темпераментом SP-типа неохотно социализируются и подчиняются принятым нормам. Из-за своего нежелания, чтобы его загоняли в стадо и формовали по шаблону, SP имеет наибольший из всех темпераментов шанс сохранить свой детский энтузиазм и в зрелом возрасте. Для сенсорика-иррационала процесс творчества и есть самое важное в жизни. Если людей с другим типом темперамента мотивирует перспектива появления конечного продукта, художники-SP сохраняют юношеский восторг от акта творения. Их цель — процесс, а смысл — развлечение. И чем бы они ни занимались — актерским ремеслом, фотографией, живописью или скульптурой, — они получают от своего занятия истинное удовольствие, а когда оно им надоедает, они идут дальше и придумывают что-то другое.

Инновации сенсориков-иррационалов рождаются в процессе решения проблем сегодняшнего дня. Однажды Джексон Поллок приобрел холст, который оказался выше стен в комнате. Так, в силу необходимости художник освоил неортодоксальную технику рисования на полу. Ему понравилось капать и расплескивать краску. Его назвали «живописцем действия». Но его супруга, Ли Краснер^[32], дает иное объяснение: «Он так и не перестал быть художником-фигуративистом, только его фигурами были... эфирные нереальности, на мгновение возникающие в воздушных завихрениях краски и затем исчезающие, оставляя за собой на холсте сброшенную с себя кожу»⁹⁷. Поллок же называл эти фигуры «арестованными в пространстве воспоминаниями», а сами картины — побочными продуктами своих игр⁹⁸.

Если вы сенсорик-иррационал, вы пробуете то, что другие делать боятся, и ходите по улицам, на которые другие не осмеливаются ступить. И хотя вы нередко попадаете в тупик, вы также можете найти и кратчайший путь к желанному месту. Как SP после игры вы находите время, чтобы оглянуться назад и убедиться, не создали ли вы что-нибудь, имеющее непреходящую ценность. Вы оцениваете свои методы и спрашиваете себя, удалось ли вам развить и усовершенствовать процесс настолько, чтобы было чем поделиться.

Почти каждый ребенок мечтает о путешествиях в космосе или в глубинах океана, но миллиардер Ричард Брэнсон реализовал их, создав компанию экстремального космического туризма. Типично в стиле SP он говорит, что для него подобные занятия не только забава: «...самое интересное в таких приключениях то, что люди, когда раздвигают свои рамки и видят, на что способны, получают и другие, “побочные” результаты, о которых они раньше и не думали»⁹⁹. Стараясь превратить скуку в волнующую авантюру, SP смело пробуют то, что никто никогда не пробовал. В процессе этого им иногда удается создать нечто ценное, но что у них всегда получается, так это развлечь себя и других.

Перемена — источник эмоций, возможность испытать что-то новое, и SP смело ставят на нее, идут на риск и используют ее в полной мере. «Я не боюсь что-то менять, разрушить свой имидж и тому подобное, потому что у картин есть своя жизнь»¹⁰⁰, — отмечал Джексон Поллок. Разбрызгивать краску — волнующее, бессистемное и увлекательное занятие, а если SP делают что-то абстрактное, они редко вкладывают в него более глубокий смысл.

SP начинают множество проектов, но часто теряют инерцию и редко доводят начатое до конца. Если они чем-то увлечены, то идут на все, готовы тратить и время, и ресурсы, лишь бы достигнуть желаемого эффекта. Поль Гоген писал: «Я не привык отказываться от проекта, пока не попробую все возможное и даже невозможное, чтобы добиться своего»¹⁰¹. Книгу «Ноа Ноа» он писал урывками на протяжении десяти лет. SP — это те «киношники», которые не укладываются в бюджет и срывают все сроки, а что получится в конце — блокбастер или катастрофа, — для них не так уж важно.

Творчество у SP — процесс спонтанный и непредсказуемый, им и в голову не придет спросить себя «зачем» и «почему». Им нравится творить из-за волнующего момента, когда кисть ударяет по холсту, а не из-за того результата, который позже вставят в раму. Так, художник-SP, например, может вообще не поинтересоваться, не содержит ли краска кислот, не кончился ли у нее срок годности и не поблекнет ли она слишком быстро. Как актеры сенсорики-иррационалы переживают только за сегодняшнее выступление, не думая о той памяти, которая от него останется. Как графические дизайнеры они создают логотипы для дня нынешнего, не переживая за их долговечность. Как фотографы они радуются сиюминутному результату, даже если он похож на те снимки, что выдавали фотоаппараты Polaroid, или на изображения в предварительном просмотре на современных цифровых фотокамерах.

Сенсорики-иррационалы находчивы, практичны, прагматичны, любят технику, умеют выбирать тактику и ценят быструю реакцию (вполне в духе Джеймса Бонда). Ради креативного решения проблемы они вольно совмещают любые доступные ресурсы — выпрошенные, позаимствованные или украденные. В числе таких ресурсов могут быть обычные предметы, запчасти, современные или потускневшие образцы стиля и даже вещи со свалки, которые они перекраивают, перешивают, переоформляют или переделывают так, что создают нечто новое. SP «находят эстетическое и практическое применение существующим предметам и идеям, сопоставляя их друг с другом так, как мало кто из окружающих мог бы себе представить»¹⁰². Если вы SP, окружите себя всеми возможными красками, текстурами, формами и материалами — они станут для вас источником вдохновения.

Сенсорикам-иррационалам не нравится сидеть на одном месте или работать по часам. Чарльз Шульц^[33] однажды поймал себя на том, что «борется с графиком», и объяснил, что он «не из тех, кто может постоянно стоять у кульмана», что он «начинает нервничать» и ему необходимо «встать и прогуляться, и еще кое-чем позаниматься»¹⁰³. Если вы SP, постарайтесь сделать так, чтобы ваш рабочий график был гибким и вы могли позволить себе выйти поразмяться, заняться другой задачей или просто сменить обстановку.

«Я никогда не мог предвидеть, насколько истерично и нелепо буду себя вести, и тем более не мог предсказать конечный результат моего творчества, первым изумленным зрителем которого часто становлюсь я сам»¹⁰⁴, — объяснял Дали. SP творят без предварительного плана и часто позволяют своим проектам выходить из-под контроля. При этом используют каждое новое событие как своеобразный трамплин — подобно тому как джазовые музыканты относятся к нотам как к отправной точке для импровизации, как актеры идут на экспромт, отталкиваясь от последней реплики партнера, как художники подстраиваются под смену погоды и как писатели позволяют своим героям действовать самостоятельно и управлять сюжетом. Это примерно как в игре, в которой один человек сочиняет начало истории, а каждый следующий игрок продолжает ее, придумывая очередную часть: каждое предложение, каждый новый мазок кисти, танцевальный шаг или звук перетекает в следующий.

SP особенно чувствительны к зрительным и слуховым стимулам, таким как цвета, линии и текстура. Дэвид Кейрси называет людей с SP-сочетанием предпочтений «ремесленниками» за их тягу к образованию в области изобразительного искусства, живописи, скульптуры и перформанса¹⁰⁵. Он отмечает, что у них есть слух и чувство «гармоничной когерентности, иными словами, чутье к тому, что звучит хорошо»¹⁰⁶. «Для меня самое большое удовольствие от литературного труда кроется не в том, чему посвящена работа, а во внутренней музыке слов»¹⁰⁷, — говорил Трумен Капоте. Так же как у NF (интуитов-этиков) есть особый талант к языку и стилю, так писатели-SP отличаются особым талантом в построении диалогов. У них отлично получаются живые, естественные беседы героев, какие бывают в увлекательных сценариях или приключенческих романах.

Сенсорикам-иррационалам, как акулам, нужно постоянно пребывать в движении. Ими движет потребность любой ценой избегать скуки, а достигают они этого путем возбуждения и удовольствия. (Тут есть одно дополнительное преимущество: именно так они обучаются.) Запуская во время своих опытов тысячи «пробных шаров», SP учатся и извлекать максимальную пользу из каждого.

SP используют жизненный опыт для развития своей находчивости. Они могут быстренько перепробовать множество форм выражения, используя различные материалы и техники, скажем, пройтись от живописи маслом через скульптуру, через акварель и дойти до рисования акриловыми красками или даже до танца, а затем вернуться опять к маслу. В какой бы манере SP ни работали, им удастся быстро осваивать необходимые техники и приемы. Они более импульсивны, чем другие темпераменты, и часто увлекаются покупками новейших материалов или инструментов, рассчитывая, что те изменят все к лучшему. А когда новая «игрушка» не оправдывает возлагаемых на нее надежд, ее забрасывают.

Специфические писательские умения SP и NF

Сенсорики-иррационалы (SP)	Интуиты-этики (NF)
Талантливые диалоги	Талантливый стиль
Рифмы, остроты, шутки	Многозначность, игра слов, тонкие внушения
Написанное ими хорошо слушать	Написанное ими хорошо читать
Удаются сценарии и лимерики ^[34]	Удаются проза и поэзия

Творения сенсориков-иррационалов часто несут на себе отпечаток спонтанности, игривости, стилизации или иллюстративности. Когда SP пишут портреты, они обращают внимание на язык тела и переносят эти наблюдения на холст. В работе стремятся к упрощению, минимизируя знаки и ища самый короткий путь, путь наименьшего сопротивления — нарисовать объект наименьшим количеством линий. Как объяснял Пабло Пикассо: «Искусство — это удаление всего лишнего»¹⁰⁸. А еще SP любят заниматься спортом и искать приключений, сталкиваясь с дикими животными или с опасностями вооруженных конфликтов. Обо всем этом писал Хемингуэй. Есть все основания считать, что он был сенсориком-иррационалом.

Рабочее место SP обычно находится в наиболее удобном хозяину виде, и всё располагается там, где его оставили в последний раз. Когда SP приступит к следующей работе, инструменты и материалы он будет брать оттуда, где ближе. Пикассо однажды сказал: «Я хотел использовать синий, но не нашел его. А потому вместо него

использовал красный...»¹⁰⁹ На кухне, вместо того чтобы постоянно поддерживать наличие основных продуктов, SP берут для приготовления блюда то, что оказалось под рукой.

Если вы сенсорик-иррационал, берите пример с Дали, который сказал: «Моя способность извлекать из чего бы то ни было пользу для себя поистине безгранична»¹¹⁰.

Сенсорики-иррационалы, ваша креативность повысится, если вы будете активнее использовать свои сильные стороны, а именно:

- подмечать, что именно требуется сейчас;
- совершенствовать сегодняшние методы работы;
- окружать себя материалами, которые вас вдохновляют;
- нарушать статус-кво;
- выявлять современные тенденции;
- запускать «пробные шары»;
- сохранять задор, создавая выдающиеся творения;
- заимствовать из множества источников.

Сенсорики-иррационалы, вам удастся уменьшить свои «слепые зоны», если вы будете:

- смотреть дальше дня сегодняшнего;
- проявлять терпение, когда что-то кажется вам скучным;
- доводить начатое до конца.

Другие пары предпочтений

Мы увидели, что NF — люди поэтичные и чуткие, NT — пытливые и сложные, SJ — реалисты и традиционалисты, а SP — гибкие и драматизирующие. Но, как уже говорилось в начале главы, существует немало других возможных комбинаций. Далее мы коротко поделимся некоторыми наблюдениями о четырнадцати дополнительных типах темпераментов и начнем с противоположности SP, а именно с NJ.

Интуиты-рационалы (NJ)

Если вы NJ, вы громоотвод, мечтатель, который крепко стоит на ногах. Как интуит вы доверяете вспышкам вдохновения, а как рационал быстро переводите свои идеи в план, а план немедленно реализуете. В отличие от SP, которые часто бывают неорганизованными и недисциплинированными, NJ всем своим существом нацелены на организацию и результат. У них четкое видение целого от начала и до конца. Люди с таким типом темперамента сами ограничивают и приземляют имеющиеся возможности: «Я использую фотографии, чтобы ограничивать поле деятельности моего воображения»¹¹¹, — говорил Матисс. Как люди, ориентированные на будущее, NJ бывают счастливы, когда понимают, что их творения переживут не одно поколение.

Экстраверты-сенсорики (ES)

Если на табличке написано «Не трогать», можно не сомневаться: она была создана для экстравертов-сенсорики. Они стремятся к максимально близкому контакту с сегодняшней реальностью, с тем, что их окружает здесь и сейчас. Можно сказать, у ES рукава всегда закатаны. Если вы экстраверт-сенсорик, то вас можно назвать «супердатчиком», который отслеживает даже мельчайшие детали. Смена обстановки — главный для вас способ подпитки вдохновения, так как вы чувствительны к физической среде. И ваши творения часто спонтанны, практичны и полны конкретики.

Интроверты-интуиты (IN)

Если вы IN, то ваши руки находятся в карманах, так как у вас редко возникает потребность физически прикоснуться к чему-либо. Вы ищете смысл и чувствительны к тому, что остается невысказанным. Людей с IN-предпочтениями проще всего застать дома, погруженными в мысли и обобщения. Они уносятся в мир грез, где представляют себе, каким могло бы быть будущее. Один интроверт-интуит сказал нам: «Мне нужно много времени для рассуждений. Это может быть и время, проведенное перед телевизором. Я могу полностью «отключить звук», особенно рекламу, даже если буду по-прежнему смотреть в экран». IN черпают вдохновение из чтения или размышления над идеями, и им нужно время, чтобы все обдумать и дать поработать подсознанию. Юнг высказал предположение, что творчески мыслящий художник и есть подлинное воплощение IN-темперамента: «Его искусство возвещает необыкновенные вещи, вещи не от мира сего, которые... являются одновременно значительными и банальными, прекрасными и аляповатыми, возвышенными и причудливыми. Но если он не художник, то он часто оказывается непризнанным гением»¹¹².

Экстраверты-этики (EF)

Если вы EF, вы человек целеустремленный, заводной, эмоциональный и не скрывающий своих чувств, умеющий воодушевлять других и при этом склонный все драматизировать. Если экстраверт-этик еще и интуит, то на сцене он бывает очень естественным, контакт с аудиторией придает ему энергии и вдохновения, и он может использовать игру для освобождения от собственных эмоций (таких как печаль или агрессия) и преодоления своих страхов. Если же экстраверт-этик сенсорик, то он будет играть, действовать, опираясь на свои пять органов чувств. Но и те и другие хотят доставлять удовольствие людям, особенно своим героям. EF интересны, обладают чувством юмора и жаждут одобрения и похвалы, что позволяет им блистать. Они проецируют свои чувства на других и сопереживают своим объектам. Но бывает, что EF обращают свои эмоции внутрь себя, и тогда их объектом становятся они сами.

Интроверты-сенсорики (IS)

Если вы отдаете предпочтение интроверсии и сенсорике, у вас конструктивное воображение, вы любите размышлять над практическими вопросами, и при этом у вас часто возникает не оформленное в слова «смутное ощущение», которое снабжает вас знаниями о свойствах вещей. Оно рождается из сохраненных воспоминаний. Вникните в следующую цитату от Джорджии О'Киф: «Беря в руки материал, неважно — лист бумаги или пластик, я уже знаю его плотность; знаю, будет ли он тянуться, гнуться или рваться; знаю, как его перемещать и как с ним работать»¹¹³. Людям с такими предпочтениями нужно время, чтобы «переварить» реальность своих ощущений.

Этики-иррационалы (FP)

Предрасположенность к этике и иррациональности толкает вас переходить от стиля к стилю, как ветер катит перекасти-поле: вы постоянно ищете свою идентичность и следуете зову сердца, а также зову своих наставников и единомышленников, независимо от того, существуют ли они в настоящем или остались в прошлом. Если вы при этом интуит, ваши поиски стиля являются также и поисками личностного смысла. А если вы сенсорик, вы любите наблюдать, повторять, смешивать и сочетать стили других людей.

Вы пробуете стили так, как примеряете обувь в магазине, стараясь найти то, что «сядет по ноге», и счастливы, когда находите ту пару, которая подходит вам идеально. Когда ролевой моделью для этика становится человек схожего с ним психологического типа, получается синергетический эффект.

Логики-рационалы (ТJ)

Если вы ТJ, то вы, скорее всего, строго отделяете свою креативность от чувства собственного «я». Возможно, вы считаете, что ваш стиль не является частью вас самих, и убеждены в том, что он результат обучения. Как флаг, развевающийся на ветру, все равно остается прикрепленным к древку, так и ваш стиль, хоть и колеблется, но существенно не меняется. ТJ в принципе не спешат меняться, и, пока выбранный ими стиль работает, они от него не отойдут.

Интуиты-иррационалы (NP)

Если у вас темперамент NP-типа, вы отличаетесь оригинальностью и гибкостью. Вы переполнены идеями — как озаренное разрядами грозное облако, из которого непрерывно бьют молнии, но далеко не все из них доходят до земли. Хаос — ваша излюбленная стихия, так как вы видите возможности во всем и постоянно натываетесь на что-то, что оказывается удивительно уместным в конкретной ситуации. Даже когда вы находите решение проблемы, вы не перестаете искать еще более удачное решение. Работая в широких рамках, NP охотно импровизируют и оставляют свои творения открытыми для интерпретации.

Интроверты-этики (IF)

Хотя этик в вас настроен на эмпатию и чувствителен к межличностным взаимоотношениям, как интроверт, вы часто предпочитаете оставаться наедине с собой. В этом смысле вы полная противоположность экстравертам-логикам (ET), которым нравится взаимодействовать с людьми, но способность к эмпатии у них хромает. Эти различия вызывают напряжение и создают трудности и для тех, и для других.

Интроверты-иррационалы (IP)

Если вы интроверт-иррационал, ваше воображение не знает границ. «Изабель Бриггс-Майерс предполагала, что для более высоких уровней креативности требуется именно такая комбинация предпочтений: из интроверсии и иррациональности»¹¹⁴. А потому, IP, будьте осторожны: если вы не разовьете в себе хотя бы отчасти качества рационала, вы можете погрузиться в бесконечную рефлекссию над своими идеями и потерять интерес к их реализации.

Экстраверты-интуиты (EN)

EN неутомимы в поисках и продвижении новых возможностей. Заряд вдохновения они получают из внешних событий, а свои большие и часто абстрактные идеи извлекают из деятельности, разворачивающейся вокруг них. Если вы EN, вам нравится делиться своими взглядами и вы умеете мотивировать других на действие.

Экстраверты-рационалы (EJ)

Как EJ вы склонны навязывать свою позицию и контролировать пространство вокруг себя. Это касается как расстановки внешних объектов, так и организации людей, независимо от того, идет ли речь о проектировании небоскреба, посадке цветов в саду или управлении духовым оркестром.

Экстраверты-иррационалы (EP)

EP — люди шустрые, гибкие и очень бурно реагирующие на все, что происходит вокруг. Если вы EP, вы первыми откроете рот, когда прозвучит вопрос, так как предпочитаете думать на ходу и проговаривать свои мысли в процессе поиска ответа перед всей группой, независимо от того, кто в нее входит — ваши старые друзья или совсем новые знакомые. EP зачастую нужно начать проект, чтобы решить, стоит ли им заниматься.

Интроверты-рационалы (IJ)

Если вы IJ, для размышлений и творчества вам нужно время, а потому на перемены вы идете медленно, так как продумываете каждый свой шаг. Но если вы что-то начали, то доведете дело до конца. Прежде чем ответить на вопрос, IJ предпочитает сформулировать целостное заявление — примерно так же, как Эдвард Хоппер поступал со своими картинами, которые он «тщательно продумывал в уме, прежде чем достать краски»¹¹⁵.



Встреча со счастливой случайностью

Фрэнсис Бэкон писал: «Вся живопись — случайность, но она не случайна, потому что художник должен выбрать, какую часть случайности он хотел бы увековечить»¹¹⁶. Многие великие научные открытия были сделаны в результате случайности. Когда Александр Флеминг увидел, что пенициллиновая плесень, выросшая в чашке Петри, убивает бактерии, которые он изучал, его осенило. Липучка и самоклеящиеся листочки были придуманы компанией 3M случайно, в ходе работы над совсем другими изобретениями.

Когда мы находимся в хаосе процесса творчества, случаются всякие непредвиденные события. Если они оказываются плодотворными, мы называем их «счастливой случайностью». Эти счастливые случайности часто становятся катализатором инноваций. Сейчас, когда мы заканчиваем эту главу и собираемся перейти ко второй части книги, очень важно понять, как именно четыре различных темперамента воспринимают счастливые случайности.

Интуиты-этики (NF) по природе своей склонны к экспериментам, но, поскольку они глубоко лично ориентированы, они наиболее чутко реагируют и ценят в случайности то, что имеет для них личностный смысл. Идеальным тому примером может служить Ван Гог. Обсуждая с братом Тео дырку, непонятно как появившуюся на одной из картин, он писал: «По какому-то странному стечению обстоятельств с портретом Деларош произошел инцидент, в результате

которого на нем осталась дыра как раз в середине лба. Выглядит неплохо — ей там, похоже, самое место»¹¹⁷.

Интересующиеся наукой и склонные к экспериментам интуиты-логики (NT) анализируют причины произошедшего события и проверяют, можно ли его повторить, так как понимают, что инновации нередко рождаются из ошибок. Роберт Мазервелл верил, что все творения возникают в подсознании: «Случайностей не бывает, в самом деле... но я принимаю их, если они уместны»¹¹⁸.

Если случайность происходит с педантичными и организованными сенсориками-рационалами (SJ), они воспринимают ее как просчет, так как она не входила в их первоначальные планы. Даже если случившееся покажется им интересным, они старательно его исправят, чтобы возобновить работу в соответствии с планом. Генри Форд объяснял подобное поведение так: «Причины каждого инцидента, каким бы незначительным он ни был, анализируются опытным человеком, специально назначенным для этой цели, и машины подвергаются новому изучению, чтобы совершенно исключить вероятность таких происшествий в будущем»¹¹⁹.

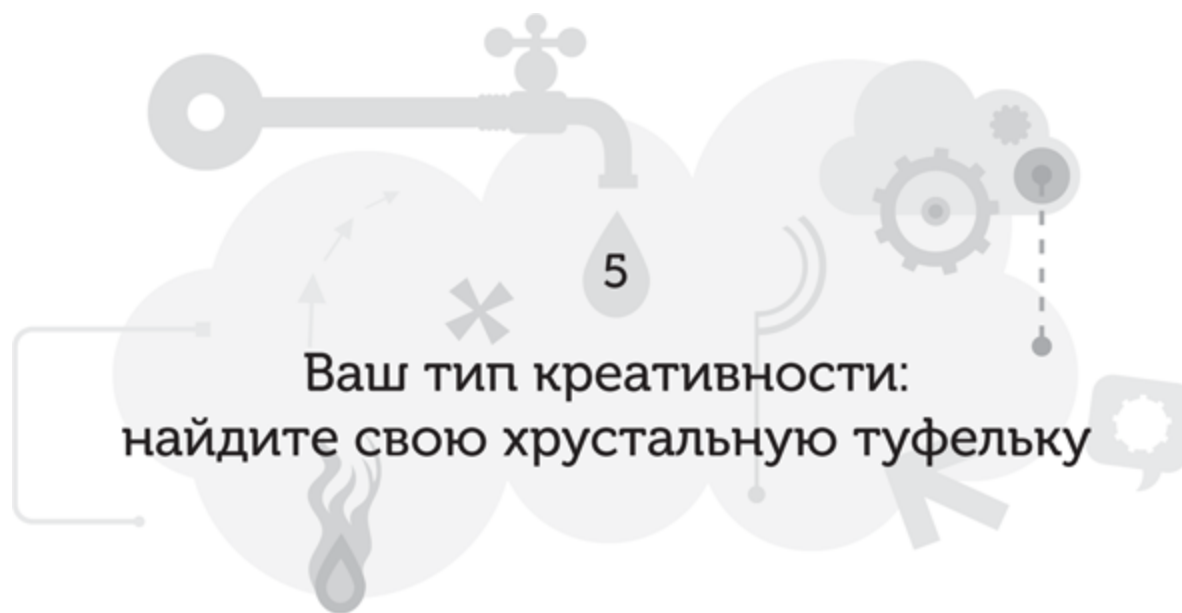
Деятельные и спонтанные сенсорики-иррационалы (SP) ждут неожиданного. Они рассчитывают на случайные происшествия и всегда готовы извлечь из всего незапланированного выгоду. Как говорил Дали, «ошибки почти всегда таят в себе скрытый смысл. Никогда не стремитесь исправить их»¹²⁰.

Конечно, в творческой жизни мы все обходимся со счастливыми случайностями немного по-разному. У каждого из нас есть свой индивидуальный стиль адаптации к переменам, в чем бы они ни происходили — в нашей жизни или в искусстве, в том, как мы говорим, пишем, рисуем, танцуем, поем, играем на музыкальных инструментах, готовим на кухне или занимаемся садоводством. В следующей, второй части книги мы рассмотрим особенности вашей креативности и характеристики пятнадцати других творческих типов. Вооружившись этими знаниями, вы начнете лучше понимать себя, свой креативный стиль и стиль тех, кто вас окружает.

Часть II

Шестнадцать типов креативности





В первой части книги мы рассмотрели основные характеристики каждого из элементов вашего креативного «профиля». Вторую часть мы хотели бы сделать похожей на таблетку длительного действия, когда лекарство высвобождается постепенно, поставляя нужное вещество малыми дозами. «Прописывается» такая «таблетка» для эффективного лечения многих творческих недугов. В этом разделе книги вам откроется суть вашего стиля креативности. Подробные описания и примеры различных психотипов покажут, как можно реализовать свою креативность в присущей лично вам манере. Но усвоить все за один раз нелегко. По собственному опыту мы знаем, что ценность раздела будет расти постепенно, по мере того как вы будете находить все больше и больше поводов возвращаться к прочитанным страницам. Вы будете перечитывать их каждый раз, когда захочется поразмышлять над выбором пути в минуты принятия сложных творческих решений или когда в вашей жизни будут появляться новые люди и у вас возникнет желание узнать об их типе креативности больше.

Конечно, можно нарисовать хорошую картину с помощью всего четырех цветов. Но чем больше разных мелков окажется в коробке, тем шире будут ваши возможности. Темпераменты, которые мы до сих пор рассматривали, — инструмент полезный. Но люди многогранны, и

мы быстро убедимся, что использование лишь половины «оттенков» накладывает на нас существенные ограничения. А потому давайте расширим палитру и соединим все четыре буквы, получив таким образом шестнадцать уникальных типов личности.

Подобно тому как, соединяя химические элементы, мы получаем в результате реакции новые вещества, так и подтипы не только смешиваются, но взаимодействуют друг с другом и формируют уникальные «растворы», каждый из которых является чем-то большим, нежели простая сумма исходных компонентов. Дочитав главу до конца, мы начнем намного лучше представлять себе, как люди каждого психологического типа творят и воспринимают творчество — каждый по-своему. Когда вы будете разбирать представленные ниже описания типов, одно из них наверняка покажется вам знакомым, родным, своим. Оно «сядет» на вас как влитое — подобно тому, как хрустальная туфелька села на ножку Золушки.

Наверное, говорить следующее интуитам излишне (они, надо полагать, давно шуршат страницами), но мы скажем это для сенсорики: не считайте себя обязанными читать весь раздел «от» и «до». Люди стремятся к пониманию прежде всего самих себя и действительно извлекают наибольшую пользу, когда в первую очередь читают описание своего типа. Затем они, как правило, смотрят описания типов личности своих ближайших друзей, родственников, некоторых коллег и даже конкурентов, пытаясь лучше понять их.

Способов реализации креативности так много и они столь разные, что, когда вы найдете наиболее созвучный вам профиль, вы узнаете о себе немало нового. А чем лучше вы будете понимать свой стиль, тем увереннее сможете творить.

Доминирующая, вспомогательная и подчиненная функции

Прежде чем приступить к описанию типов, нам необходимо рассмотреть еще один вопрос: о доминирующей, вспомогательной и подчиненной функции каждого из шестнадцати типов. Эти функции могут стать хорошей отправной точкой для дальнейшего исследования психотипа каждого. Понимание того, как они работают вместе, откроет вам глаза на то, какие вы есть на самом деле и какими видите окружающим.

Доминирующая функция — наша сильнейшая функция, та, на которую мы чаще всего полагаемся. *Вспомогательная* же функция, по словам Изабель Бриггс-Майерс, — наша «вторая лучшая». Еще у нас есть *подчиненная* функция, являющаяся противоположностью нашей доминанты: ее мы используем реже всего, и потому она у нас наименее развита (нередко — всего лишь на уровне умений ребенка). Процесс определения этих функций имеет свои тонкости, а потому, чтобы облегчить вам задачу, мы просто перечислим функции каждого из шестнадцати четырехбуквенных типов: доминирующую, вспомогательную подчиненную.

Три главные функции 16 типов креативности

Тип креативности	Доминирующая	Вспомогательная	Подчиненная
ISTJ (Организатор)	Интровертная сенсорика	Экстравертная логика	Экстравертная интуиция
ISFJ (Помощник)	Интровертная сенсорика	Экстравертная этика	Экстравертная интуиция
INTJ (Провидец)	Интровертная интуиция	Экстравертная логика	Экстравертная сенсорика
INFJ (Вдохновитель)	Интровертная интуиция	Экстравертная этика	Экстравертная сенсорика
ISTP (Мастер)	Интровертная логика	Экстравертная сенсорика	Экстравертная этика
ISFP (Придумщик)	Интровертная этика	Экстравертная сенсорика	Экстравертная логика
INTP (Аналитик)	Интровертная логика	Экстравертная интуиция	Экстравертная этика

INFP (Созерцатель)	Интровертная этика	Экстравертная интуиция	Экстравертная логика
ESTJ (Реалист)	Экстравертная логика	Интровертная сенсорика	Интровертная этика
ESFJ (Учитель)	Экстравертная этика	Интровертная сенсорика	Интровертная логика
ENTJ (Командир)	Экстравертная логика	Интровертная интуиция	Интровертная этика
ENFJ (Увещеватель)	Экстравертная этика	Интровертная интуиция	Интровертная логика
ESTP (Непоседа)	Экстравертная сенсорика	Интровертная логика	Интровертная интуиция
ESFP (Аниматор)	Экстравертная сенсорика	Интровертная этика	Интровертная интуиция
ENTP (Изобретатель)	Экстравертная интуиция	Интровертная логика	Интровертная сенсорика
ENFP (Медиатор)	Экстравертная интуиция	Интровертная этика	Интровертная сенсорика

Доминирующая и вспомогательная функции

Почему мы нередко недооцениваем интровертов и переоцениваем экстравертов? Дело в том, что интроверты и экстраверты используют свои доминирующую и вспомогательную функции совершенно по-разному. Доминирующую функцию экстравертов можно сравнить с бороздящим океаны круизным лайнером, сверкающим белыми боками у всех на виду. А вот у интровертов сильная сторона похожа скорее на субмарину — большую часть времени она прячется под водой, и ее присутствие можно заметить только тогда, когда она поднимает свой перископ.

Если вы экстраверт, вы открыты и непосредственны. Экстраверты публично демонстрируют свою доминирующую функцию, сразу выкладывая на стол свой сильнейший козырь. Например, если вашей доминирующей функцией является этика, ваши слова, как правило, ярко выражают ваши личностные ценности. Если же доминирующей является сенсорика, тогда вы все замечаете и доносите эти детали до сведения окружающих.

И наоборот, если вы интроверт, вы более сдержанны и скрываете мощь своей доминирующей функции, «утаивая» главный козырь. Вместо него вы показываете свою вторую по силе функцию — вспомогательную. И поскольку в общении вы не демонстрируете лучшее, на что способны, вы часто остаетесь недооцененными. Если вы встретите на улице Кларка Кента и Брюса Вейна, вы ни за что не догадаетесь, кто они на самом деле и в чем их настоящая сила: за внешностью журналиста с мягкими манерами и филантропа, предпочитающего анонимность, скрываются Супермен и Бэтмен. Показывая публике свое второе, не самое лучшее «я», интроверты приберегают движущую силу своей личности — доминирующую функцию — для себя и ближайших друзей.

Но всем нам так или иначе приходится жить во внешнем мире, а потому важно, чтобы интроверты понимали: внешние требования и стимулы оказывают на них мощное воздействие. Хотя интроверты обычно предпочитают проживать жизнь у себя в голове, использование своего воображения для творчества позволяет им подзарядиться энергией и дает возможность применять свою доминирующую функцию. Именно в такие моменты, когда они создают нечто осязаемое, распаивается «окно во двор», и тогда «соседям» открывается вид на внутренний мир интровертов и предоставляется шанс увидеть одним глазком их ошеломительную силу.

Подчиненная функция

Что касается подчиненной функции, то из всех трех она наименее развита и начинает проявляться только со временем, по мере нашего созревания, иными словами, по мере становления типа. Некоторые исследователи высказывают предположения, что именно в нашей подчиненной функции и кроется секрет нашей креативности, но трудно себе представить, как такое может быть. Наверное, в любой ситуации можно добиться определенного баланса, даже опираясь на свои слабости, но им никогда не сравниться с нашими сильными сторонами. Скажем, если вы правша, вы предпочитаете бросать мяч правой рукой, но, сидя за рулем, вам иногда приходится забирать парковочную карту из автомата левой рукой. И хотя это ваша менее «любимая», вторая по силе рука, она вполне дееспособна. Вместе с тем ее трудно считать вашим «тайным оружием», которое позволит вам стать питчером звездной бейсбольной команды и показать всему миру, какой вы талантливый. При всей своей полезности ваша подчиненная функция не может сравниться с доминирующей, с ее помощью нельзя добиться того, на что способна ваша сильная «рука».



Конечно, о сложном и многоплановом взаимодействии доминирующей, вспомогательной и подчиненной функций человека можно так много рассказать, что стоило бы посвятить этой теме отдельную главу. Если вам интересно больше узнать о MBTI и глубже изучить функции, тогда вам стоит обратиться к замечательному труду Изабель Бриггс-Майерс и Питера Майерса «MBTI. Определение типов. У каждого свой дар»^[35]. Из него вы сможете почерпнуть много полезного. Стоит также посмотреть библиографию в конце этой книги, в ней приведены и другие полезные ресурсы.

А теперь перейдем к описаниям шестнадцати типов креативности.

Шестнадцать типов креативности

[Организатор \(ISTJ\) — интроверт, сенсорик, логик, рационал](#)
[Помощник \(ISFJ\) — интроверт, сенсорик, этик, рационал](#)

Провидец (INTJ) — интроверт, интуит, логик, рационал
Вдохновитель (INFJ) — интроверт, интуит, этик, рационал
Мастер (ISTP) — интроверт, сенсорик, логик, иррационал
Придумщик (ISFP) — интроверт, сенсорик, этик, иррационал
Аналитик (INTP) — интроверт, интуит, логик, иррационал
Созерцатель (INFP) — интроверт, интуит, этик, иррационал
Реалист (ESTJ) — экстраверт, сенсорик, логик, рационал
Учитель (ESFJ) — экстраверт, сенсорик, этик, рационал
Командир (ENTJ) — экстраверт, интуит, логик, рационал
Увещеватель (ENFJ) — экстраверт, интуит, этик, рационал
Непоседа (ESTP) — экстраверт, сенсорик, логик, иррационал
Аниматор (ESFP) — экстраверт, сенсорик, этик, иррационал
Изобретатель (ENTP) — экстраверт, интуит, логик, иррационал
Медиатор (ENFP) — экстраверт, интуит, этик, иррационал

Организатор (ISTJ) — интроверт, сенсорик, логик, рационал

Представьте себе часовщика, который в тишине мастерской ставит эксперимент. Он пробует сделать механические часы с нуля, да так, чтобы они были намного точнее любой кварцевой модели. Если вы ISTJ, вы сами точны как часы. Вас считают человеком строгим и объективным, реалистом и традиционалистом. К этому типу относятся примерно 16 процентов мужчин и 7 процентов женщин¹²¹.

Для Организатора креативность предполагает преодоление проблем сегодняшнего дня путем применения решений, однажды уже опробованных — им или кем-то другим — и доказавших свою эффективность. Нередко для инноваций требуется прежде всего смелость. Как главнокомандующий в Войне за независимость США Джордж Вашингтон прославился своей отвагой, решительностью и административными способностями. Как первый президент США он заслужил признание тем, что претворял в жизнь идеалы отцов-основателей, принимал беспрецедентные решения и закладывал основы культуры служения государству, которой мы дорожим по сей день.

Когда идеи исходят от уважаемых источников, ISTJ способны оценить их и поддержать, взвалив на себя задачу их практической реализации. Если вы ISTJ, вам не нужны бездонные запасы новых идей, чтобы проявлять креативность, — хватит и одной. Как выразился Генри Форд, «Лучше приложить все силы для усовершенствования одной хорошей идеи, вместо того чтобы гнаться за другими, новыми. Хорошая идея дает ровно столько, сколько человек может осилить»¹²².

Если вы традиционалист и любите все планировать, как вы в таком случае проявляете свою креативность? ISTJ доказывают: креативность можно найти и в рутине — соблюдение правил и выполнение требований также может быть увлекательным занятием. Так, например, домохозяйка-ISTJ, решив приготовить шоколадные десерты, которые не были бы похожими ни на печенье, ни на мини-тортики, может смешать рецепты печенья и торта и получить тесто как раз той консистенции, которая ей нужна.

Большинство открытий и инноваций совершаются без всякой «чарующей магии» — они чаще всего появляются в результате совмещения технологий или внесения небольших улучшений в то, что уже существует. Генри Форд, например, сам любил копаться в машинах, и его креативность в буквальном смысле слова рванула вперед, когда он собрал свое первое самоходное транспортное средство — протоавтомобиль под названием квадроцикл, — прицепив четыре велосипедных колеса к раме с рулевым управлением от лодки. Комбинируя отдельные предметы, чтобы получить нечто новое, Форд в итоге явил миру объект, сохранивший внешний вид вложенных в его создание предметов, — в данном случае он выглядел как пара велосипедов с рулевым управлением от лодки. Возможно, все станет еще яснее и нагляднее, если мы сравним инновативность интуитов и сенсориков. Если инновация N направлена на то, чтобы в результате сложения 1 и 2 получить нечто совершенно иное, такое как 3, то инновация S склонна в процессе сложения 1 и 2 получить 12 — как квадроцикл Форда, который был создан путем совмещения отдельных частей, а не их переплавки в качественно иной продукт.

Как и Форд, ISTJ предпочитают проявлять креативность внутри системы, комбинируя различные компоненты, внося улучшения в процесс, повышая качество результата и сокращая издержки, время производства и количество требуемого материала.

ISTJ способны творить внутри систем, потому что они, как никто другой, умеют накапливать и классифицировать огромные массивы фактов и данных, начиная с названий городских улиц и расписания автобусов до колебаний цен на бензин и зерновые. Цвета, текстуры, звуки и ароматы — все это ISTJ буквально впитывают и над всем этим размышляют. Когда они думают о дедушкином доме у озера, они вспоминают качели из старой покрышки и белые деревянные скрипучие кресла. Они замечают и помнят не только как кто-то принес на своих ботинках грязь и наследил на широкой веранде перед домом, но еще и детали холмистой местности за домом, где росли клены. Как писала Изабель Бриггс-Майерс, когда ISTJ расслаблены и не чувствуют на себе груз ответственности, они порой способны на «пылкие реакции в личном общении», но происходит подобное «по их собственному усмотрению, а потому предсказать такое

невозможно»¹²³. В процессе творчества и для решения сегодняшних проблем они черпают силы из своих воспоминаний — а их у ISTJ кладезь.

Внимательное отношение к деталям и невероятная память — большое подспорье ISTJ в творческом процессе. Один Организатор-инженер объяснил нам, что ему доставляет удовольствие заниматься совершенствованием того, что уже существует, хотя процесс отнимает немало времени. Работу он начинает с чтения инструкций и обдумывания каждого шага и не приступает к непосредственному изготовлению рекомендаций или чертежей, пока не продумает всю процедуру. Он даже вспомнил, как его однажды раскритиковали коллеги за то, что он слишком много времени уделяет этапу планирования и недостаточно — этапу реализации. И только позже стало очевидно: благодаря его внимательному отношению к вопросам, которые решаются на самой ранней стадии планирования, ему удалось создать проект, полностью загружающий существующее оборудование, причем таким образом, что и сам производственный процесс оказался намного быстрее и дешевле, чем предполагалось изначально, и менять оборудование не пришлось.

Многое из того, что замечают ISTJ, они держат при себе до тех пор, пока не будут полностью готовы поделиться своими идеями и наблюдениями. Миру же они демонстрируют свое предпочтение к логике — окружающие ценят их за способность четко, ясно и подробно излагать факты. Эта способность заметна и в их творениях. ISTJ стремятся поддерживать вокруг себя спокойствие и стабильность, а для этого в нашем хаотичном мире требуется незаурядная креативность.

Если вы ISTJ, вы принадлежите к одному из самых замкнутых из всех шестнадцати типов. И вам как Организатору не по душе, когда люди пытаются изменить вашу систему. Но поскольку вы к тому же исключительно послушны долгу, ваше чувство ответственности заставляет вас время от времени выбираться из своей «скорлупы». Когда требуется, вы покидаете свою зону комфорта, чтобы превосходно исполнить роль хозяина, оратора, актера или исполнителя.

А еще ISTJ способны творить и воссоздавать осязаемые объекты по памяти, например могут приготовить вкуснейшую лазанью, не имея рецепта, — им достаточно того, что они когда-то пробовали это блюдо в классическом итальянском ресторанчике и оно их впечатлило. В процессе интровертной рефлексии мозг Организаторов способен приподнимать их над реальностью, и в этом состоянии они могут расставлять приоритеты и упрощать (например, вычислить необходимые продукты и баланс ароматов в лазанье, учтя особенности домашнего приготовления в сравнении с серийным производством). И когда ISTJ решают, какие детали важнее других, они тем самым набрасывают узду на свои грезы — узду, которая находится в руках их TJ-предпочтения (предпочтения логики и рациональности). Готовое блюдо, которое они в конце концов предъявят «публике», будет настолько аутентичным, что никто и не заподозрит: томатный соус — консервированный.

Для Организатора креативность — нечто весьма реальное. К этому типу людей, похоже, относился и Эдвард Хоппер, американский художник-реалист, автор культовой картины «Полуночники». Он рисовал застывшие городские пейзажи, пустынные улицы, одинокие фигуры и старинные здания. Настоящий успех пришел к нему только в зрелом возрасте, до этого ему приходилось зарабатывать на жизнь преподаванием и иллюстрированием. Как учитель он поддерживал в классе строгую дисциплину и был известен тем, что мог выгнать с урока чрезмерно глупого или нерадивого ученика. Как иллюстратору ему не нравилось, когда кто-то занимается саморекламой. Он очень расстраивался, если заказчик просил его пренебречь фактами. Однажды, работая над созданием афиши фильма о Наполеоновских войнах, Хоппер нарисовал солдат во французской форме тех времен, но, к его огромному неудовольствию, от него потребовали пойти навстречу тогдашним вкусам американской публики и «одеть» их в форму, похожую на американскую. Как писал о художнике Гейл Левин: «Обслуживание массового вкуса никогда не было его сильной стороной»¹²⁴. На выбор объекта у Хоппера уходила масса времени, не менее длительным был и этап отсеивания, систематизации и

изложения фактов — особенность, весьма характерная для творческого процесса типичного ISTJ.

Креативность ISTJ можно сравнить с точным и подробным перечнем фактов, воссоздающим пережитое один к одному. Перечнем, в котором все лаконично и по делу, детальность которого создает ощущение аккуратности, собранности и серьезности. Организатор воспринимает конкретные объекты, скажем винтики, колесики и шестеренки, как отдельные кусочки информации. И поскольку он во всем, в том числе и в произведениях искусства, стремится к ясности, ISTJ предпочитает показывать каждый элемент в отдельности, нередко обводя его контуром и делая однозначно распознаваемым: чтобы всем было понятно, где яблоки, а где апельсины. С такой же дотошностью ISTJ подходят и к самому процессу творчества: планы и эскизы у них разложены по папочкам, кухонная утварь начищена до блеска и расставлена по ящичкам, метки, сделанные карандашом, стерты резинкой, а мазки кистью подчищены и сглажены. Любые следы проявления креативности, присутствие которых в конечном продукте не предусмотрено, начисто удалены.

ISTJ ставят простоту превыше шика и блеска. Они пекутся «прежде всего о личной собственности, стоимости и долговечности» и особенно высоко ценят «классику, антиквариат и фамильные реликвии»¹²⁵. Они склонны поддаваться ностальгии и чаще включают в число объектов творческого осмысления различные места и события, чем людей. Причем люди, если и встречаются в творчестве ISTJ, нередко получают какими-то изолированными от окружающей среды и застывшими — как люди на картинах Хоппера.

Если вы Организатор, вы более склонны действовать не по зову сердца, а по велению долга, поступать так, как вам кажется, *следует* поступить. Вы осторожно и объективно оцениваете, какие идеи стоит реализовывать и за какие проекты можно браться. Приняв решение, вы внимательно все планируете и далее, строго соблюдая правила, настойчиво добиваетесь выполнения задуманного.

ISTJ не занимаются творчеством просто так, «искусства ради». Их креативность должна быть направлена на удовлетворение некой конкретной потребности — скажем, на починку скрипящей двери,

организацию празднования знаменательного события, украшение спальни или нахождение более короткого маршрута до офиса. Даже произведения искусства у них имеют некую практическую ценность и могут создаваться просто ради пропитания. Людей типа ISTJ увлекают ручной труд и ремесла, им нравится получать осязаемый результат. Особо привлекательной для них может быть профессия фотографа с ее скрупулезностью, со всеми ее техническими устройствами и процедурами. Организатору-инженеру, о котором мы говорили выше, например, нравится в свободное время заниматься компьютерной обработкой фотоснимков, при которой внесение мелких поправок — кадрирование изображения, изменение его контрастности, настройка цветового баланса — приводит к приятным глазу результатам. Как он говорит, ему не очень интересно менять что-то по-крупному, гораздо больше удовольствия и поводов для гордости ему приносит способность вычленять или перекомпоновывать какие-то мелкие фрагменты изображения так, чтобы добавить, например, к групповому снимку отсутствовавшего на тот момент человека.

Как комики и шоумены ISTJ ценят ситуационный юмор и любят буквализировать образные выражения. Вот как, например, Джонни Карсон описывал себя: «Люди говорят: “О, он такой самоуверенный, такой надутый”. На самом деле я ужасно стеснительный. Ну, а то, что перед аудиторией веду себя иначе... так это совсем другое дело: перед аудиторией я чувствую себя вполне комфортно, так как я здесь главный»¹²⁶. Карсон умел отделять свою профессиональную жизнь от личной и, выйдя на пенсию, перестал появляться на публике. Книжки писателя-ISTJ изобилуют очень точными наблюдениями и обилием деталей. Если он музыкант, то ни на ноту не отойдет от партитуры, а если актер, будет строго придерживаться сценария и выполнит все, что от него потребует роль.

Если вы Организатор, самые большие трудности в творчестве вас подстерегают в тех ситуациях, когда вам приходится делать нечто для себя новое, заставляющее отойти от традиции, от привычной для вас процедуры. Необходимость действовать без четкой цели и в спешке, не имея достаточного количества времени для составления плана,

причиняет вам значительные неудобства, но вы в состоянии с ними справиться — теперь-то вы предупреждены.

Со временем у ISTJ формируется особый креативный стиль. Однажды выработанный стиль они будут придерживаться с редкой последовательностью, так как люди этого типа постоянно оценивают текущую работу и сопоставляют ее со своими достижениями в прошлом. ISTJ создают классические творения, реалистичные, с тщательно проработанными деталями. Генри Форд утверждал: «Человек, который использует свои умения и конструктивное воображение, чтобы понять, сколь много он может дать за доллар, а не сколь мало он может дать за доллар, обречен на успех»¹²⁷. Форд говорил как ISTJ.

Помощник (ISFJ) — интроверт, сенсорик, этик, рационал

Креативность ISFJ трудно заметить, так как она во многом реализуется за сценой. В своем смиренном служении беднейшим, страждущим и умирающим Мать Тереза руководствовалась верой. Она заложила основы всемирной миссионерской организации, которая призвана помогать миллионам нуждающимся. Вполне в духе ISFJ Мать Тереза говорила: «Не стремитесь к большим свершениям — творите малое с большой любовью»¹²⁸.

У людей этого типа, как и у ISTJ (Организаторов), креативность пробуждается в размышлениях над проблемами сегодняшнего дня и в попытке подобрать для них практическое решение в своей почти фотографической памяти, хранящей подробные сведения о том, что успешно срабатывало в прошлом. Как SF (сенсорик-этик) вы собираете и храните огромные объемы детальной информации, главным образом о людях. Вы помните лица, разговоры, помните, как велико было чувство благодарности вашего друга в некий момент, какие цветы тогда цвели, какой запах витал в воздухе после дождя и что скамейка, на которой вы сидели, была еще влажной.

Хотя сбор информации посредством сенсорики — самая сильная сторона ISFJ, они как интроверты скрывают это, демонстрируя окружающим свою вторую по силе функцию: этику. Как люди, принимающие решения на базе этики, они пропускают всю имеющуюся информацию через фильтр своей ценностной системы. Так что, если вы ISFJ, ваша креативность неизбежно будет нести на себе отпечаток ваших личностных ценностей, чем бы вы ни занимались — пекли печенье, отмечали повышение друга по службе или собирали газетные вырезки и фотографии для семейного альбома.

У мира есть шанс стать лучшим местом для жизни, так как ISFJ — самый распространенный тип людей. К нему можно отнести 20 процентов женщин и 9 процентов мужчин¹²⁹. ISFJ — люди преданные, надежные, готовые служить окружающим, особенно близким и

друзьям, а еще у них сильно развито чувство долга как перед другими, так и перед самим собой.

Если вы ISFJ, ваша креативность черпает вдохновение из самого акта помощи другим. Вы практичны, вас интересуют прежде всего идеи, которые можно применить в реальности для получения конкретного, осязаемого результата. Вы Помощник, вы всеми силами стремитесь к гармонии в отношениях с людьми, поддерживаете их и создаете питательную среду для процветания креативности. Свои личностные ценности вы отстаиваете мягко и ненавязчиво и так же деликатно даете полезные советы другим. В роли повара, например, ISFJ может приготовить замечательный обед из блюд, которые, как он считает, должны понравиться всем гостям.

Родители вынуждены проявлять креативность, но, если вы ISFJ, вы сделаете для своего ребенка буквально все возможное. Допустим, ваша дочка загорелась идеей о каком-то безумном наряде на Хэллоуин. Даже если пошив маскарадных костюмов — не ваша стихия, вы приобретете нужные материалы, инструменты и умения, чтобы к тому моменту, когда в дверь постучат, одеяние было готово. Вы согласны беззаветно служить своей семье и оберегать гармонию в отношениях, так как вами руководит сильно развитое чувство долга, характерное для всех SJ. Если ваши дети заскучают, попадут в трудную ситуацию или просто расстроятся по какому-либо поводу, вы всегда найдете способ приободрить и поддержать их.

Цель Помощника одна: делать то, что наиболее актуально в данный момент. Но при этом он всегда тщательно оценивает, насколько конкретный проект согласуется с его личностными ценностями. Когда решение принято, ISFJ старательно все планирует, а затем настойчиво, шаг за шагом, реализует задуманное до конца. И если к этому прибавить его отличную память, то становится очевидным: особенно хорошо Помощникам удается все то, для чего требуется умение помнить детали, копировать успешные решения и компоновать факты о людях и событиях. В их творениях обычно доминирует чувство чистоты и порядка, а в качестве объекта они нередко выбирают что-нибудь сентиментальное.

Разница в типах двух великих художников — Эдварда Хоппера и Нормана Роквелла — сводилась к одной букве. Первый из них был

ISTJ (логиком), а второй — ISFJ (этиком). Это, на первый взгляд, небольшое отличие в их личностных предпочтениях отчетливо видно по тому, как они изображали людей на своих полотнах. Хоппер рисовал пустынные пейзажи и одинокие, застывшие фигуры; Роквелл же любил отображать повседневную жизнь обычных семей, запечатлевая на холсте теплые человеческие взаимоотношения. Как ISFJ Роквелл прославился в немалой степени именно благодаря своим ностальгическим образам и сценам из жизни небольших американских городков. Он был прирожденным рассказчиком, но, вместо того чтобы выступать перед аудиторией, он рассказывал свои истории в картинах. В качестве «натурщиков» он часто использовал своих друзей или членов семьи и, как знаток человеческих душ, умело передавал в чертах лица всю палитру их чувств.

Хотя Роквелл был реалистом, в своих работах он проецировал себя и свои ценности, изображая «жизнь такой, какой хотел бы ее видеть»¹³⁰. При этом он был человеком замкнутым, погруженным в себя, но вместе с тем очень наблюдательным — особенно в том, что касается людей, — и очень организованным, всегда тщательно планирующим работу. Он говорил: «Я рисую то, что рисую, и делаю это так, как делаю, потому что именно так я все и чувствую»¹³¹.

Очевидно: ISFJ черпают вдохновение в людях, но предпочитают наблюдать за ними издалека. Несмотря на то что Роквелл использовал в качестве моделей своих близких и друзей, он все равно предпочитал работать с фотографиями, а не с живыми людьми. При этом Роквелл явно старался льстить им. Это стало очевидным, когда он создал портрет президента Джонсона, на котором изобразил государственного мужа таким, «каким тому хотелось бы видеть себя»¹³². И то, как Роквелл работал, и сами его картины могут служить наглядным примером креативности Помощника: она отличается планомерностью, своевременностью, стремлением доставлять удовольствие (служить) другим и следовать установленным правилам.

Когда ISFJ творят, они стремятся поставить себя на место аудитории, пытаются заглянуть в ее сердце и ум, спрашивая себя: что чувствует наблюдатель? Как актеры они придерживаются сценария и с удовольствием занимаются поиском образа и оттачиванием реплик. Им

нравится как играть оригинальные роли, так и заниматься возрождением классических постановок и реконструкций исторических событий. Где бы ISFJ ни выступали — на театральных подмостках, в оркестре или в бизнес-среде, — из них получаются отличные командные игроки. Они способны преуспеть в любой должности, на которую их назначат. Как комики и шоумены они отличаются ситуационным чувством юмора. Им нравится слушать и рассказывать шутки на такие темы, как счастье или межличностные отношения.

ISFJ, как правило, довольно последовательны в стиле, так как постоянно сравнивают свою текущую работу с тем, что делали ранее. Они хорошо справляются с ролью кураторов — «они почтут за честь взять на себя заботу о коллекциях редких древностей, книг, картин, фарфора»¹³³.

Как мы уже говорили, ISFJ творят в стремлении удовлетворить некую потребность. Как Помощники они умеют координировать прошлый опыт с современными требованиями, чтобы, скажем, отпраздновать день рождения родного человека или сделать встречу друзей незабываемой. Как преподаватели ISFJ могут менять и сочетать темы уроков, но при этом выполняют учебный план в полном объеме. Как писатели, они отдают предпочтение прямолинейному развитию сюжета с очень точными описаниями и верно подмеченными деталями. Как музыканты они не отходят от партитуры, но при этом их исполнение отличается и высокой техникой, и чувством. Вполне в духе ISFJ звучит и скромное заявление Иоганна Себастьяна Баха, который сказал: «Я просто играю ноты в том порядке, в каком они написаны, а музыку создает Бог»¹³⁴.

Самое большое испытание для ISFJ — необходимость отойти от традиций или от своей ценностной системы, а также действовать, не имея четких целей или достаточно времени для планирования. Если вы ISFJ, не забывайте об этой опасности. А еще вам стоит помнить о необходимости относиться с уважением к своим мыслям и ценить себя так же высоко, как и людей, которым служите. Смело делитесь своими идеями, даже если они кажутся вам не совсем последовательными. Как

показала нам Мать Тереза, малые дела имеют большое значение, особенно когда они исходят от чистого, благородного сердца.

Провидец (INTJ) — интроверт, интуит, логик, рационал

Есть ли среди ваших знакомых человек, который следует своему «плану А», но при этом у него наготове есть масса «планов В» для всех мыслимых и немыслимых сценариев развития событий? Если да, то, скорее всего, он INTJ. Такой человек обычно сосредоточен в себе, его непросто разгадать. Он склонен к теоретическим построениям и мыслит стратегически. INTJ — волшебник из сказки, который всем заведует, управляет из-за кулис и всегда имеет готовый план на случай непредвиденных обстоятельств. Таковы они — Провидцы, люди, ориентированные на будущее, но при этом, как ни странно, проявляющие незаурядный практицизм при реализации своих планов.

Если вы INTJ, вы, как правило, храните свою самую сильную сторону, интуицию, для себя, а миру сообщаете то, что звучит разумно — через свою вторую по силе функцию, логику. Тем самым вы создаете у окружающих впечатление человека уверенного в себе, компетентного и решительного. Вы исключительно независимы, и вас обычно влечет к свободе, которую дают творческие виды деятельности. А еще вы «редкий» человек: к вашему типу можно причислить только три процента мужчин и менее одного процента женщин¹³⁵.

Чтобы расслабиться, вы любите собирать отвлеченные концепции и проводить время в размышлениях и грезах, визуализируя свои идеи, верно? INTJ берут отдельные фрагменты информации и начинают «вращать» их, как кубик Рубика, чтобы посмотреть, как их можно связать с уже систематизированными сведениями. INTJ нравится забавляться бесконечной игрой в сопоставление данных и поиск паттернов, так как их мозгу нужно постоянно быть занятым. Как ни удивительно, результаты их умственной деятельности выглядят совершенно оригинальными и ничем не напоминают те элементы, которые послужили отправной точкой. Но поскольку у INTJ множество разнородных интересов и идей, требующих сбора и переработки новой информации из разных источников, им грозит переутомление.

INTJ непрерывно отслеживают множество каналов информации, а потому вдохновение может прийти к ним из самых неожиданных источников, таких как газетные объявления, песни, путешествия или смена сезонов. Периодически в минуты затишья, подобно разрядам молний, их посещают «инсайты». Как сказал Томас Эдисон: «Первый шаг диктует интуиция, а она вспыхивает внезапно»¹³⁶.

Как Провидцы INTJ нередко приступают к процессу творчества, уже накопив изрядное количество «безумных» идей, подсказанных им интуицией. Инновации они создают, совершая мощный прыжок вперед. Энергию для такого прыжка INTJ черпают из идей, которые пропускают через фильтры своей строгой логики, тем самым избегая необдуманных решений. Немного порефлексирав, они как логики-рационалы очищают свои идеи от всего того, что их затуманивает, доводят их до блеска и делают презентабельными. Эту основательность креативности INTJ отлично выразил Поль Сезанн, сказав: «Воображение — штука хорошая, но человеку нужна и прочная основа под ногами»¹³⁷. Со временем, накопив достаточно опыта в «прыжках» с успешным приземлением, INTJ научаются доверять своим инстинктам и обретают уверенность в себе.

Умея предвидеть дальнейшее развитие событий — как фотографы, например, — INTJ способны предсказать, какое действие и где именно произойдет. Но, увлекаясь поиском наиболее выгодной для ведения наблюдений и проверки своих предсказаний позиции, INTJ могут «проглядеть» текущие события. Провидцы работают на будущее, но им нужно напоминать о необходимости обращать внимание и на детали того, что происходит сейчас, — только так можно подготовиться к удовлетворению потребностей завтрашнего дня.

Когда у тебя в руках молоток, везде чуются гвозди. Примерно то же самое происходит и с INTJ. Или, как выразился Томас Джефферсон: «Как только у человека складывается некая теория, его сознание начинает замечать в реальности только то, что подтверждает его теорию»¹³⁸. Если вы как INTJ сталкиваетесь с некими препятствиями в процессе творчества, посмотрите, все ли инструменты и возможности вы использовали. Томас Джефферсон — один из тех, кому удавалось применять на практике наиболее сильные стороны своей креатив-

ности — свои разносторонние знания и интересы. В результате он был изобретателен не только в повседневной жизни: ему удалось также заложить основы инновационной формы государства^[36].

И действительно, со временем многим INTJ удается стать авторами теорий, призванных облагодетельствовать все человечество, — перспектива, особо притягательная для их собратьев по психологическому типу. Теория Абрахама Маслоу о самореализации — как раз модель INTJ-типа, в которой одиночество и независимость ценятся высоко^[37]. Другим тому примером может служить метод стратегического планирования под названием SWOT-анализ, иными словами, анализ сильных сторон (Strengths), слабых сторон (Weaknesses), возможностей (Opportunities) и угроз (Threats), который можно считать формализованной моделью мыслительного процесса INTJ.

Подобно всем TJ (логикам-рационалам), INTJ испытывают потребность в точности и, подобно другим NT (интуитам-логикам), стремятся к компетентности. Решения оцениваются ими на основе логики. Правила и требования соблюдаются при условии, что они разумны и обоснованны. Так как INTJ способны заблаговременно предвидеть и открывающиеся возможности, и подстерегающие опасности, они быстро отвергают непродуктивные идеи и таким образом добиваются высокого процента доведения начатого до победного конца. С другой стороны, они тем самым упускают возможности, которые могли бы вырасти из семян, так ими и не посеянных. Проекты, которые INTJ выбирают, часто включают в себя сложные идеи, предполагающие практическую реализацию, оптимизированные и выстроенные по приоритетности так, чтобы удовлетворять будущие потребности. Стив Джобс объяснял подобный выбор так: «Инновация... рождается из слова “нет”, которым ты отвечаешь на тысячи предложений, чтобы не встать на ошибочный путь и не распылять свои силы на слишком многое. Мы всегда думаем о новых рынках, на которые могли бы выйти, но только для того, чтобы сказать “нет” и сконцентрироваться на том, что действительно важно»¹³⁹.

Для людей этого типа компетентность имеет особую ценность, но для обретения мастерства в таких областях, как рисование или игра на музыкальных инструментах, требуется время. Если умения Провидца находятся на недостаточно высоком уровне или его идеи не соответствуют тем высоким требованиям, которые он сам себе предъявляет, он может отказаться от их озвучивания.

Люди INTJ-типа в первую очередь стратеги. С их точки зрения поле для инноваций выглядит как шахматная доска, на которой каждый шаг является актом целенаправленного выбора и рассчитан на продвижение к конечной позиции. Каждое слово в романе, каждый жест на сцене и каждый мазок кистью на холсте — это, по сути, элемент, выполняющий ту же миссию, что и целое.

Хотя INTJ очень креативны, люди такого типа встречаются редко и еще реже бывают готовы поделиться своими творениями. Если вы не будете достаточно часто заглядывать к ним в библиотеку или в лабораторию, вы не скоро увидите, чем они занимаются. Более того, поскольку INTJ аккуратны и методичны (а процессу творчества, как известно, сопутствует беспорядок), они не любят демонстрировать незавершенную работу — примерно так же, как компания Apple не любит показывать свои продукты, пока не наступит момент вывода их на рынок. Наверное, и творческий продукт Провидцев можно сравнить с айфоном — снаружи он, в идеале, гладкий и блестящий, а внутри, за лаконичным экстерьером, скрывается сложнейший механизм. И снова процитируем Стива Джобса: «Некоторые люди думают: дизайн — это то, как нечто выглядит, хотя, конечно, если вы копнете глубже, то поймете, что речь идет о том, как это нечто работает»¹⁴⁰.

Вам больше нравится работать в одиночестве, со своими идеями, чем с людьми? Вы часто используете для описания идей аналогии и метафоры и при этом не считаете необходимым говорить о том, что представляется вам очевидным? А ваши творения, как правило, хорошо продуманы, сложны и серьезны? Вы INTJ. Ваша креативность похожа на контролируемый огонь — вы, образно выражаясь, обозначаете некий безопасный периметр, в границах которого даете волю фантазии, не боясь неожиданных последствий, но при этом не позволяете ей разбушеваться, выйти за «флажки» и поглотить все

вокруг. И хотя вы, INTJ, независимы и склонны все делать сами, вы должны помнить: чтобы сделать свои проекты масштабнее и позволить своим инновационным идеям распространиться, вам необходимо сотрудничать с другими людьми и заручиться их поддержкой.

Представляя себе будущие продукты или события, INTJ ставят примерно такие вопросы: «Каким путем следует пойти, чтобы добиться цели? Какие события должны произойти, чтобы эти две компании слились? Какие технологии необходимо разработать, чтобы эта спутниковая система была жизнеспособной?» Они своеобразные «инженеры наоборот»: на что бы они ни посмотрели, сразу начинают соображать, как к этому можно прийти.

INTJ постоянно борются с проблемой баланса между стремлением к совершенству и склонностью все улучшать, так как и на то и на другое времени и сил просто не хватает. А еще им нужно определиться, что считать успехом. Очень часто победа ускользает от них потому, что каждый раз, когда INTJ приближаются к выполнению требований установленных ими стандартов, они сами же повышают их. Можно представить себе, как они взбираются по яблоне. Вот они поднялись достаточно высоко, чтобы дотянуться рукой до ветки, на которой находятся самые спелые плоды. Но их взору открывается следующая, более высоко расположенная ветка, на которой еще больше сладких фруктов и с которой открывается еще более красивый вид. INTJ нужен близкий человек, который мог бы указывать им рубежи и отмечать прохождение этих рубежей, человек, который научил бы их ценить достигнутое и гордиться теми почестями, которые им воздаются. В противном случае основным движущим мотивом INTJ «станет их вдохновение, которое они ценят превыше всего»¹⁴¹, и они будут безоглядно стремиться все выше и выше.

Если вы INTJ, вы наиболее креативны в построении теорий, применимых для решения будущих проблем. Чтобы повысить свою эффективность, вам необходимо время от времени думать о реакции людей и считаться с особенностями проблем сегодняшних. Как говорил Сезанн: «Нужно обрести собственное видение... найти собственную перспективу, чтобы увидеть природу такой, какой никто

никогда раньше не видел»¹⁴². Ему также приписывают следующие слова: «Я полагаю, прошлое нельзя изменить, к нему можно лишь добавлять новые звенья»¹⁴³. Провидец соединяет концепции и теории как звенья в единую цепь, тем самым создавая уникальное видение того, как все могло бы сложиться, а затем неустанно работает над превращением этого видения в реальность.

Вдохновитель (INFJ) — интроверт, интуит, этик, рационал

INFJ действительно способны вдохновлять. Они провидцы-созерцатели, чья креативность проявляется лучше всего в их способности разглядеть возможности, заложенные в окружающих. INFJ — самый редкий тип людей. Они составляют примерно один процент всего населения; мужчин и женщин среди них приблизительно одинаковое число¹⁴⁴.

Силы и вдохновение для своей креативности INFJ черпают из своего богатого воображения и из теоретических построений, которые развивают, применяя свою доминантную функцию — интуицию. При этом вовне, миру, они последовательно представляют свои личностные ценности, для чего применяют свою вторую по силе функцию — этику. «Существует необъяснимая, непостижимая сила, которая переполняет все вокруг. Я чувствую ее, хотя и не вижу... Она не подвластна разуму»¹⁴⁵, — говорил Махатма Ганди. Возглавив движение за независимость Индии, он придерживался исключительно ненасильственных форм гражданского неповиновения. В подлинно INFJ-духе Ганди интернализировал^[38] свое послание, предав свое тело голодовкам и тюремному заключению — отважный креативный акт открытого вызова, эхо которого прокатилось по всему земному шару и навсегда изменило историю человечества.

Если вы INFJ (Вдохновитель), вы, вероятно, согласитесь со словами поэта Ральфа Уолдо Эмерсона, который сказал: «Люди видят только то, что готовы увидеть»¹⁴⁶. Как IJ (интроверт-рационал), вы все обдумываете и планируете, а как NF (интуит-этик), видите, что значимо и что соответствует вашим ценностям. Более того, ваша вдумчивость и интуиция позволяют вам визуализировать самые разные идеи, причем для этого вам не требуется никаких реальных предпосылок. Именно этим вы обычно делитесь с окружающими — своим видением, тем, что предстает перед вашим мысленным взором. Но, будучи человеком скрытным, вы предпочитаете выразиться не прямо, а скорее завуалированно и абстрактно.

Свое умение понимать людей INFJ развивают, сопоставляя контекст прошлых событий с событиями сегодняшними. Они как будто проводят линию по «пунктирным точкам» в душе человека так, что конфигурация становится отчетливо зримой, причем в разных проекциях. Помимо этого, INFJ способны видеть внутренние связи и в объектах, раскрывать паттерны и тенденции. И когда они накладывают свое понимание людей на выявленные ими тенденции, возникает ясное видение будущего.

Идеи у Вдохновителя могут возникать из самых разных источников. Хотя у Винсента Ван Гога сложился имидж «безумного гения», анализ восьми сотен его писем раскрывает нам образ человека хорошо образованного, логично рассуждающего и отнюдь не потерявшего связь с реальностью. В его жизни важную роль играла религия, он относился с огромным сочувствием к бедным. INFJ часто стремятся к чему-то, что не имеет отношения к материальному или финансовому вознаграждению. Ван Гог, в частности, воспринимал саму возможность делать людей счастливыми как награду. Однажды, выполнив поручение какого-то торговца, он писал: «Моя работа так понравилась ему, что я считаю его радость уже достаточной для себя платой»¹⁴⁷.

Ван Гог был человеком методичным и тщательно планировал свои картины, предварительно изучая местность, на которой собирался работать. «Я стараюсь уловить самую суть»¹⁴⁸, — объяснял он. Только после того как структура и композиция картины прояснились, он считал уместным подключить к работе интуицию: «Кладу мазки без всякой системы. Разбрасываю их по холсту как попало и оставляю как есть»¹⁴⁹. Если вы INFJ, вам эти слова наверняка импонируют. Попробуйте начинать проекты, грубо набросав план из нескольких основных точек и определив общую тему, как делал Ван Гог, а затем для его выполнения призовите силу своей интуиции.

Вдохновители часто делятся своим видением и с помощью слов. «Образность их языка необычайно высока. Они используют тот тип образности, которую можно встретить в непростых произведениях, имеющих особую эстетическую ценность, — в романах, пьесах, стихах... Они мастера метафоры»¹⁵⁰. Метафора способна убеждать и

многое прояснять, превращая неосязаемые объекты в нечто вполне вещественное. Стараясь донести свои идеи, Ганди часто говорил метафорами: «Вам нельзя терять веры в человечество. Человечество — это океан, и если в него попали несколько грязных капель, то от этого океан не становится грязным»¹⁵¹.

Подобно Ганди, INFJ много размышляют и вырабатывают стратегию взаимоотношений, предпочитая незаметно руководить и управлять из-за сцены. Так как они часто оставляют свои мысли при себе, их креативность не сразу становится заметной для окружающих и даже для них самих. Изабель Бриггс-Майерс дала тому следующее объяснение: «Гениальное проникновение в суть человеческих отношений может и вовсе не показаться чем-то оригинальным. Оно настолько точное, что кажется очевидным»¹⁵².

Сами INFJ также не всегда уверены, откуда к ним пришла та или иная идея, — у них в уме они вспыхивают постоянно, одна зажигает другую. Но, несмотря на фейерверк идей, Вдохновители умеют принимать решения: свои мысли они четко систематизируют, оценивают с точки зрения осуществимости и затем реализуют. INFJ стремятся содействовать сближению людей и установлению гармонии, и зачастую успешно, поскольку они люди целеустремленные и все доводят до конца. Как людям, видящим прежде всего общую картину и устремленным к продвижению высоких общечеловеческих ценностей, им будет полезно время от времени останавливаться, чтобы осмотреться вокруг и принять во внимание также ценности других людей.

В большинстве случаев INFJ нацелены на создание того, что другие испытывают в эмоциональном плане. Их рассказы хорошо спланированы, в них много смысловых уровней и внутренних переплетающихся связей между героями и ситуациями; даже слова INFJ подбирают многозначные. Актеры этого типа, благодаря хорошему пониманию людей, способны перевоплотиться почти в любого, особенно если роль не требует от них слишком сильно отойти от своего подлинного «я». Им больше всего интересны те проекты, которые согласуются с их целью: продвигать свои социальные, религиозные или политические взгляды.

INFJ не чувствуют себя связанными традициями, однако результаты их творчества нередко выглядят традиционно, порой в абстрактном варианте этих самых традиций. Точно так же как большие идеи, они соединяют и большие формы, не слишком погружаясь в детали. При этом их произведения часто полны аллюзий и намеков на знакомых им людей. Но INFJ не прочь и перенять новые техники и приемы, лишь бы новые идеи не вступали в конфликт с их идеалами. Например, если INFJ уверуют в то, что стихи должны быть написаны в определенном формате, отклонение от него они могут воспринять как предательство по отношению к искусству.

Вдохновителям следует помнить, что, если они хотят заручиться поддержкой других людей, им необходимо делиться своими идеями и показывать, каким путем они пришли к соответствующим заключениям. И еще: когда они проводят линии по пунктиру человеческих возможностей, стараясь раскрыть паттерны, им стоит проявлять осторожность: проверять факты и не торопиться с выводами.

В целом же INFJ как Вдохновители используют свою креативность для сплочения людей вокруг какой-то миссии — для защиты окружающей среды или для того, чтобы научить людей видеть, каким может быть будущее или как можно улучшить свои условия жизни. Они полны решимости претворить в жизнь то, что нарисуют в воображении, и, если творческий проект их заинтересовал, они с высокой вероятностью доведут его до конца. Более того, INFJ готовы сами стать воплощением определенного видения, если оно им импонирует. Как говорил Ганди: «Моя жизнь — мое послание»¹⁵³.

Мастер (ISTP) — интроверт, сенсорик, логик, иррационал

Креативные решения необязательно бывают сентиментальными, абстрактными или запланированными и уж тем более вычурными. Мастерам, например, всегда удается сохранять хладнокровие, даже на месте происшествия. Но они также не соблюдают правил, не считаются с планами и бюрократические порядки им не указ. ISTP не станут тратить время попусту, они быстро оценят проблему, проверят наличные ресурсы и незамедлительно сделают все необходимое, чтобы остановить кровотечение. Пока другие медлят, стараясь точно выполнить инструкцию и переживая по поводу чьих-то задетых чувств, ISTP находят креативное решение жизненно важных проблем.

Джексон Поллок говорил: «Это все одна большая игра в строительство, и кто-то участвует в ней с кистью в руках, кто-то — с лопатой, а кто-то выбирает перо»¹⁵⁴. Если вы ISTP, то вы Мастер, который молчаливо возводит свое строение и постоянно ищет возможности для проявления своей активности. К этому типу относятся примерно девять процентов мужчин и два процента женщин¹⁵⁵. ISTP — люди действия, а не слов. Они «сначала стреляют», а «задавать вопросы потом» им уже не интересно. Иногда, пригласив гостей на ужин, Джексон Поллок проводил весь вечер в молчании, предоставляя супруге объяснять им: «Он не верит в слова, он верит только в дела»¹⁵⁶. И поскольку ISTP говорят мало, чтобы понять их, нужно смотреть, что они делают.

Если вы ISTP, ваша главная сила — логика, ясность мышления, но, так как вы интроверт, свои мысли вы держите при себе. Миру вы показываете свою сенсорику, вторую по силе функцию. ISTP — реалисты, которые фиксируют детали действительности с фотографической точностью. Если вам предстоит продавать квартиру на съездившемся рынке недвижимости, наверняка вы прикинете, как бы сфотографировать ее так, чтобы она выглядела привлекательнее. Ответ знает Мастер. ISTP способны быстро внести мелкие поправки, используя то, что есть под рукой, в результате чего пространство

начнет казаться больше. Призвав на помощь свое воображение, они быстро определяют, как лучше перенаправить освещение, как расставить комнатные растения и подушки, тут же протрут кофейный столик и разберутся с беспорядком на нем, выгонят собаку на улицу и подметут пыль под ковриком. Все. Осталось только щелкнуть затвором — и готово!

ISTP от природы любознательны. Они собирают огромные объемы информации в виде фактов и к каждому из них относятся как к единичному опыту, не нуждающемуся в дальнейшем анализе и классификации. Удовольствие и удовлетворение получают от ага!-моментов, которые у них периодически случаются, но как люди скрытные, как и INTP (Аналитики), они не считают необходимым делиться своими прозрениями с окружающими.

То, чем занимаются ISTP, другим часто представляется безликим и отвлеченным, лишенным теплоты и эмоциональности. К тому же Мастера предпочитают работать с инструментами, а с людьми — лишь опосредованно, в воображении. Одна ISTP, специалист по маркетингу, объяснила нам, что выстраивает презентации для клиентов так, чтобы «привлечь их внимание и воодушевить их в первые две минуты». В работе она активно использует визуальную память и любит, по ее словам, в процессе творчества «упрощать и воссоздавать прошлый опыт».

Целью ISTP часто является сам акт творения: процесс для них важнее результата. Они пользуются любой возможностью для того, чтобы собирать факты: пробуют открыть любую «дверь», чтобы посмотреть, не найдется ли за ней какая-нибудь новая информация и не обнаружатся ли некие новые слабости, которыми можно воспользоваться.

В процессе творчества происходит много неожиданных событий. Для ISTP подобные сюрпризы очень важны, но на то, чтобы предсказывать или планировать их, люди такого типа время тратить не станут. Когда наступит парад планет, они поймут самый подходящий момент и инстинктивно воспользуются представившимся шансом. Как прирожденные Мастера, они практичны, способны быстро овладевать техникой, аппаратами и машинами так, чтобы пользоваться ими с хирургической точностью и сноровкой механика. Кажется, ISTP

априори знают, как именно воспользоваться каждым инструментом, чтобы получить результат без лишних усилий. Инновации особенно удаются Мастерам, когда им приходится решать неотложные проблемы в одиночку, используя наличные ресурсы нетрадиционным способом.

Один ISTP, художник-график, рассказывал нам, что черпает вдохновение из самого факта начала работы. Далее идеи сами ведут его. Процесс творчества кажется ему довольно длительным и утомительным, так как всегда есть множество путей, которые можно избрать, и детали для него крайне важны. В качестве «помощников» он обычно держит рядом включенный радиоприемник и кое-какие игрушки, а еще старается работать у окна, чтобы можно было время от времени, почувствовав потребность в передышке, переводить взгляд на происходящее за стеклом и отвлекаться. По его словам, процесс и есть главное, ради чего все затевается, потому что «думать об искусстве или держать у себя произведение искусства — это не то же самое, что делать искусство». Ему не нравится мысль о том, что искусство нуждается в некоем смысле, — он просто хочет, чтобы его мультики и 3D-модели выглядели настолько осязаемо и реалистично, чтобы зритель «мог перешагнуть через монитор компьютера и окунуться в них».

ISTP по «одежке» не только встречают: для них в процессе творчества цвет и текстура — качества для многих «поверхностные» — важнее всего. Другой художник-ISTP говорил нам, что любит делать наброски фигур и ему забавно наблюдать, насколько разные формы могут принимать человеческие тела, но его профессиональный интерес сводится лишь к их коже. Как он отметил: «Модели — это фигуры, а не люди, и мне не интересно, что у них происходит под этой самой кожей». Если вы Мастер, не забывайте, что глубина не помешает творению, а проникновенность — общению. Иначе вы рискуете перестать относиться к людям как к живым существам.

ISTP мало заботят правила, процедуры, традиции и мнение окружающих. Они независимы, оригинальны и считают себя вправе творить так, как им вздумается, не считаясь ни с какими ограничениями. Подобное вольнодумство позволяет им вести себя вызывающе и нарушать статус-кво. И поскольку этика — их наименее

развитая функция, они, как правило, не чувствуют потребности считаться с ценностями других людей, из-за чего их произведения порой кажутся неприлично дерзкими. ISTP нравится быть непредсказуемыми и игнорировать правила. Их творчество также может выбрать собственный курс и уйти в «независимое плавание». Если вы ISTP, вам стоит время от времени останавливаться, чтобы охватить взглядом общую картину и подумать о том, как другие могут отреагировать на ваше решение. Такие остановки помогут вам избежать тупиков и непродуктивных по большому счету путей.

Джорджия О'Киф, известная своими пейзажами, натюрмортами и особенно цветами, была человеком практичным, откровенным и несентиментальным. Как она сама говорила: «Я ненавижу цветы, но рисую их, потому что они дешевле натурщиц и не шевелятся»¹⁵⁷. Хотя ISTP нередко рефлексируют над разными практическими вопросами, материальный мир доставляет им больше удовольствия, нежели ментальный. «Время, проведенное мной в размышлениях, не дает мне ощущения того, что я что-то сделал, — говорил Энди Уорхол. — Время, проведенное мной в размышлениях, не стоит ничего. Я могу рассчитывать, что мне заплатят только за то время, когда я что-то делаю»¹⁵⁸. ISTP нравится работать в одиночку. Они получают удовольствие от самого процесса творчества и предпочитают оставлять людей теряться в догадках по поводу их работы, нежели делиться с ними своими открытиями. Сам Уорхол, например, никогда не отвечал на вопросы прямо.

Вы редко увидите карандашный набросок, первоначальный эскиз или черновик проекта, сделанный ISTP. Они предпочитают скрывать свои методы, приемы и привычки в работе. При этом они готовы идти наперекор всему миру. Джорджия О'Киф говорила: «Я действительно играла с материалом... Я не бралась за работу, если она не была достаточно легкой»¹⁵⁹. Если ISTP занимаются сценическими видами искусства, они много импровизируют. Как комики и шоумены они остроумны, особенно хороши в ситуационном юморе. Как карикатуристы и художники-мультипликаторы они любят рисовать объекты с четким контуром. Если они писатели, то пишут кратко и используют самые свежие выражения и модный сленг.

Если вы ISTP, вы наиболее креативны в «латании дыр» и решении срочных проблем, когда нужно работать подручными средствами, как, например, во время чрезвычайных ситуаций. Вы можете стать еще креативнее, если будете учитывать реакцию других на ваши решения, а также то, как эти самые решения впишутся в глобальную систему вещей. Признайте, что вы идете своим путем, и используйте свою креативность для тех видов творчества, которые не предусматривают непосредственного словесного выражения.

Придумщик (ISFP) — интроверт, сенсорик, этик, иррационал

Возвращаясь мыслями в свои школьные годы, Пабло Пикассо вспоминал о том, что намеренно напрашивался на неприятности и провоцировал своих учителей — ему нравилось уединение наказанного. Его никто не беспокоит, и он может спокойно мечтать и рисовать. Если вы ISFP, подобный подход может показаться вам интересным и заслуживающим того, чтобы его опробовать.

ISFP постоянно ищут простор для действий и стремятся к установлению гармонии. Они мало говорят, но много делают. К этому типу людей относятся примерно восемь процентов мужчин и десять процентов женщин¹⁶⁰. Хотя этика — их главная сила, они ее скрывают, а миру показывают свою вторую по силе функцию — сенсорнику.

Сами ISFP считают себя людьми креативными, хотя могут постесняться заявить об этом вслух, и искусство их, как правило, привлекает. «Когда появляется исключительно одаренный художник, скульптор, хореограф, режиссер, поэт-песенник, драматург, поэт, писатель, кулинар, декоратор или модный дизайнер, с большой вероятностью он или она оказывается ISFP»¹⁶¹. Для них использование творческого поиска для самовыражения — один из лучших способов показать настоящего себя и привлечь внимание к своей работе. Однако вдохновение они черпают из своей глубокой эмоциональности и внутренней страстности, а это как раз те качества, которые им труднее всего выразить. Юнг говорил, что этикам «нужна необычайная словесная или художественная способность выражения уже для того, чтобы хотя бы приблизительно изобразить или передать вовне свое внутреннее богатство»¹⁶². Если ISFP хотят представить свои идеи в полном объеме, им необходимо сначала развить свои артистические способности до определенного порогового уровня.

ISFP — Придумщики, которые тихо впитывают красоту и многообразие природы и способны «работать с тончайшими нюансами цвета, тона, текстуры, аромата и вкуса»¹⁶³. Их рефлексивность — вместе с качествами этика — одаривает их исключительной

способностью к пониманию окружающих людей и животных. Когда это понимание находит выражение в творчестве, скажем, в рассказах, то появляются исключительно яркие, наделенные глубокими эмоциями герои.

Другим «классическим» представителем типа ISFP можно считать очень скромного человека — Чарльза Шульца, а также его тезку, героя, которого он создал: Чарли Брауна. Шульц умел подмечать тончайшие проявления человеческой природы и настолько упрощать их, чтобы их можно было передать художественными средствами комикса, да так, чтобы всем все было понятно. И вот что он советовал начинающим художникам: «Я думаю, вам следует рисовать исходя из своей личности и собственного опыта»¹⁶⁴. Именно так он и поступил с бандой карапузов из серии комиксов «Мелочь пузатая»: в каждого из них Шульц вложил частичку себя или своих близких и друзей. Идеи возникали в нем спонтанно — субботний комикс подсказывал идею воскресного и так далее. Все это происходило к огромному облегчению автора, потому что Шульц приходил в ужас от мысли о крайних сроках и к тому же не любил подолгу засиживаться за столом. «Я никогда не углубляюсь в тему, если это не смешно, — говорил он. — Думаю, я наловчился, скажем так, снимать пенки с поверхности информации и делать из них что-то забавное»¹⁶⁵. При этом Шульц консультировался с врачом или адвокатом каждый раз, когда обыгрывал какие-нибудь шутки на медицинские или юридические темы, чтобы удостовериться в правильности передачи фактов. С такой же профессиональной «порядочностью» он подходил и к другим деталям — например, перед его героем Шредером, когда тот играл на фортепьяно, стояла партитура реальной мелодии.

Как идеалисты, умеющие крепко стоять на ногах, ISFP буквально «разрываются между реальностью и идеалом»¹⁶⁶, и этот разрыв не просто находит отражение в их творчестве, но нередко становится главной темой исследования. Если вы ISFP, попробуйте творить, используя одновременно реальных и вымышленных героев, как в фильме «Кто подставил кролика Роджера». Или погрузите реальных героев в сказочную среду, как Дороти в «Волшебнике страны Оз». Придумщики — люди смелые и любознательные. Они постоянно

собирают информацию о людях, животных и природе, периодически пускаясь в размышления, обдумывая полученные данные и эмоционально их переоценивая. Они заимствуют инновации у современников (точно так же как Пикассо заимствовал у Брака, Матисса, Дега, Ван Гога, и не только у них) и присваивают эти идеи. И не важно, о чем именно идет речь — о рассказе, картине или танце, — ISFP творят путем сравнения и противопоставления своих же глубоко личных чувств и переживаний. Поскольку они постоянно нацелены на достижение гармонии, все цвета в их картинах переплетаются, все герои рассказа подходят друг другу и все ноты звучат безупречно.

Рассмотрим следующий пример. Одна ISFP, шеф-повар из Филиппин, которая готовит обеды для сотен людей во время церковных собраний, стеснялась признаться, что проявляет креативность на кухне, хотя сей факт не подлежит сомнению. В процессе работы она все делает строго по рецепту до тех пор, пока не начинает понимать технологию приготовления конкретного блюда. После этого она уже не заглядывает в поваренную книгу и начинает вносить свои «поправки», чтобы приготовить то же самое блюдо, но по-своему. При этом она старается обойтись без дорогостоящих ингредиентов и ей всегда удается найти им замену. К тому же у нее настолько наметанный глаз, что она спокойно обходится без весов и мерной чашки — ей и без них нетрудно определить точный объем или вес продукта. Легким движением руки она режет овощи или раскатывает тесто как раз до нужной толщины. Плотность и структура каждого элемента блюда также имеют значение: скажем, мясо должно быть нежным, а картошка — хрустящей. Так вот, этому повару удается довести каждый ингредиент до совершенства.

Немного разоткровенничавшись, филиппинка призналась, что она действительно проявляет креативность, когда берется декорировать скучно выглядящие блюда, например кладет дольки красного перца, оставшегося после приготовления салата, поверх ломтиков тофу, чтобы придать им более аппетитный вид. Неспециалист может подумать, что ее необычайно креативные блюда сварганены на скорую руку, но на самом деле на их приготовление уходит целый день. Просто ISFP обладают уникальным, инновационным стилем креативности.

Так как ISFP живут настоящим моментом, реагируя на происходящее сейчас и удовлетворяя неотложные потребности, они бывают наиболее креативны в условиях, когда в межличностных отношениях происходят неожиданные события. Они не пытаются ничего предсказывать и считают планирование бесполезным занятием, тратой времени на то, что может так никогда и не произойти. Они активны, расчетливы, отлично умеют выбирать тактику действий и находить применение своему разнообразному «инвентарю». Какую бы форму проявления креативности ISFP ни выбрали, их творения отличаются спонтанностью и искренностью.

Как и другие SP (сенсорики-иррационалы), ISFP избегают рутины, игнорируют порядки и, как правило, не видят необходимости спешить. А потому чувствуют себя свободными творить, не считаясь с традициями. Однако они могут попасть под влияние людей из своего окружения. Подобная беспечность по отношению к времени и постоянный поиск дополнительной информации нередко приводит к большому количеству незавершенных проектов. Логика — наименее развитая функция людей этого типа, а поскольку они этики, они не берут в расчет никакие логические доводы, которые входят в противоречие с их личностными ценностями.

Хотя Придумщики не прочь порефлексировать над конкретными жизненными ситуациями, они ставят материальное выше ментального. ISFP — люди независимые. Им нравится работать в одиночку и «закулисно». Они не любят соревноваться и кого-то в чем-то убеждать, предпочитая тихо дожидаться момента, когда их талант заметят. Иногда они могут выступать в поддержку какой-либо близкой им идеи, но основная причина, по которой они занимаются творчеством, — удовлетворение, которое им приносит сам процесс.

При этом они, как и ISTP (Мастера), предпочитают не раскрывать детали процесса посторонним, утаивая все, что может дать окружающим какую-нибудь зацепку для понимания того, как был достигнут конкретный результат. Сюда входит и сглаживание мазков, и стирание карандашных линий, и припрятывание предварительных набросков. Эмоционально заряженные изображения природы, друзей, членов семьи и животных — любимые темы ISFP, и их творения непросто

описать и объяснить словами. При этом ISFP охотно поддерживают других, а вот критиковать чужую работу не любят.

Если вы ISFP, вы, наверное, уже обнаружили в себе определенное сходство с Чарльзом Шульцем или Пабло Пикассо. Но как можно связать между собой этих двух столь разных художников? Как у них может быть один и тот же тип креативности, если их работы настолько несхожи?

Несмотря на все отличия, у Шульца и Пикассо много общего. Оба художника как этики включали своих знакомых в число объектов творческого осмысления, и у обоих личностные ценности формировались под влиянием общества, в котором проходила их жизнь, — будь то испанская богема или хоккейная команда, приход и семья, принадлежащая к американскому среднему классу. Как интроверты они оба предпочитали работать не с натуры, а используя свое воображение. И оба художника как сенсорики-иррационалы были ориентированы на действие. Фигуры, которые они рисовали, были всегда четко очерчены и имели двухмерную форму. Иметь одинаковые четыре буквы в аббревиатуре предпочтений — все равно что начинать работу, имея четыре одинаковых цветных карандаша: рисуя ими, можно получить совершенно разные результаты, особенно если вы ISFP (Придумщик). Пример этих двух художников показывает, насколько велик диапазон стилей у людей с одинаковым врожденным психологическим типом.

Благодаря Пикассо мы знаем, как творят ISFP и как они переживают потребность в уединении и времени для размышлений. Они впитывают идеи и черпают вдохновение от значимых для них людей. Иными словами, они заимствуют существующие идеи у своих современников и преобразуют их в нечто глубоко личное. Их опыт учит нас, что если уж заимствовать идеи, то нужно заимствовать у лучших, как это делал и Пикассо. А еще нам стоит поучиться тому, что не все нужно доводить до конца: сам процесс работы может быть примером творчества, вдохновляющим других на поиски.

Аналитик (INTP) — интроверт, интуит, логик, иррационал

Возможно, вы представляете себе креативность совсем иначе, но она отнюдь не всегда бывает раскрепощенной, эмоциональной и открытой. INTP могут служить ярким примером того, что креативности на самом деле вовсе не обязательно существовать вне сознания ее носителя.

Альберт Эйнштейн говорил: «В своем воображении я волен рисовать как художник. Воображение важнее знания. Знание ограничено; воображение всеобъемлюще»¹⁶⁷. Эйнштейн, как и Карл Юнг, является одним из величайших теоретиков-INTP. Если вы сами принадлежите к этому психологическому типу, то ваша креативность произрастает из любви к размышлениям о безграничных возможностях абстракции и из понимания смысла случайности.

Если вы INTP (Аналитик), ваш ум отличается склонностью к теоретизированию, гибкостью и чуткостью в том, что касается необходимости адаптироваться и реагировать на неотложные и будущие потребности. Вы независимы и предпочитаете работать в одиночку, так как обладаете наиболее ярко выраженной — по сравнению с другими типами — способностью концентрироваться и блокировать внешние раздражители. К этому типу можно отнести примерно пять процентов мужчин и два процента женщин¹⁶⁸.

Уильям Тернер, один из величайших художников Британии и родоначальник современного искусства, был застенчивым человеком, несмотря на звание академика, и вел себя как типичный INTP. Он сам выработывал свои правила. Однажды на престижной выставке Королевской академии художник повесил чистый холст. А когда выставка открылась, он сходу нарисовал задуманное, затмив тем самым конкурентов. Как и Тернер, люди INTP-типа способны на большие свершения в последнюю минуту, и, хотя их действия кажутся спонтанными, плоды их творчества рождаются из образов, над которыми они долго трудились в воображении.

Ими движет чувство соперничества и стремление к повышению своей компетентности. Их главная сила проистекает из объективного анализа и оценки информации, то есть из предпочтения к логике.

Однако миру они являют другое лицо. Окружающие видят в них людей неорганизованных, разбросанных, а все потому, что они часто озвучивают случайную, несистематизированную информацию, которую собирают с помощью своей вспомогательной функции — интуиции.

Поскольку вдохновение INTP черпают из связей с внешним миром и в хаосе чувствуют себя вполне комфортно, они умеют подмечать паттерны и улавливать смысл даже в том, в чем другие видят волю случая. Они способны отделять эмоциональные аспекты, не относящиеся к делу факты и раскрывать логику принципов, заложенных в основе явлений. INTP — своеобразные «мельницы идей», постоянно загруженные работой. Они беспрерывно прокручивают и трансформируют возможности, так же как меняли бы конфигурацию цветных стеклышек, вращая калейдоскоп. Для INTP решение проблем схоже с собиранием пазла, к готовой части которого постоянно добавляются новые фрагменты. И надо сказать, они мастерски переконфигурируют «картинку» так, чтобы найти место и для этих элементов, не разрушая уже сложившуюся систему, — для них поступление новой информации всегда ожидаемо и желанно. Одна INTP рассказала нам, что, хотя она по жизни не так много думает о людях, в бизнесе всегда старается познакомить тех, кто может помочь друг другу, давая им возможность пополнить свои «наборы» из элементов пазла.

Когда INTP доносят до окружающих свои грандиозные идеи, они стараются сделать это четко и ясно, хотя применительно к ним понятия «четко и ясно» относительны. Они часто пользуются собственными символами, эдакими стенографическими знаками и условными обозначениями, которые сами считают понятными. В итоге среднестатистический зритель, глядя на их работы, может только теряться в догадках. Примерно то же самое происходит, когда люди смотрят на уравнения Эйнштейна и труды Юнга.

Хотя вы, как INTP, можете быть продуктивными в избранной области, собственные мысли для вас намного важнее, чем конечный продукт. Вы люди скрытные и не стремитесь кого-либо в чем-то убеждать, а потому в качестве источника мотивации для вас выступает чувство удовлетворенности. Обдумывания идей Аналитикам бывает

вполне достаточно, и они редко испытывают потребность облачить эти самые идеи в некую осязаемую, видимую окружающим форму. Потому их величайшие способности часто остаются невыраженными и незамеченными.

Так как у INTP многое происходит в воображении, их необходимо подталкивать к активности, создавая у них ощущение крайней необходимости что-то предпринять. Скажем, назначать крайний срок сдачи работы или ставить вопрос ребром: да или нет. Только так их можно вытащить из области дум и заставить выразить свою креативность таким образом, чтобы другие могли ее оценить. Если INTP начнут доверять вам, то впустят в свой внутренний мир и без этих «мер внешнего воздействия».

В умах людей INTP-типа кроется столько всего, что нельзя не полюбопытствовать: как же выглядит их креативность, обретая осязаемую форму? Работы Эйнштейна, Юнга, Тернера сложны и абстрактны. Взглянув на собрание картин, вы издалека угадаете, какие из пейзажей принадлежат кисти Тернера — они излучают свет. Но если вы присмотритесь к ним с близкого расстояния, то обнаружите лишь некое сложное переплетение цветов, перетекающие одна в другую формы без четких границ, которые смешиваются между собой и с фоном и уплывают с полотна, так и не сформировав узнаваемого образа. Вблизи картины Тернера выглядят невразумительно.

В работе Тернер не следовал какому-то «систематизированному процессу». Он просто «размазывал краски по бумаге, пока не возникал образ, выражающий ту идею, которую он держал в уме»¹⁶⁹. Он намеренно размывал очертания объектов, нанося случайные пятна и линии вдоль их кромок и растушевывая или выцарапывая краску инструментами, а то и ногтями. При этом никогда не считал картину полностью завершённой и продолжал вносить в нее коррективы даже тогда, когда ее уже вывешивали на стену.

В те времена Тернер мог позволить себе рисовать абстракции и говорить загадками, но сегодня коммуникация требует ясности. Если вы Аналитик, спросите себя: насколько мои творения понятны окружающим? Может, им нужны дополнительные подсказки, чтобы вникнуть в мою работу? Проза романиста-INTP обычно нелинейна.

Она строится на условностях, метафорах и, на первый взгляд, не связанных между собой сюжетных линиях. Но когда углубляешься в чтение, ниточки повествования постепенно начинают сплетаться в ткань. Один писатель-INTP поделился с нами своей «технологией»: «Я говорю то, что собирался сказать, и только затем пишу введение и заключение. Как можно заранее знать, что ты собираешься сказать, пока ты не высказался?!»

Если вы INTP, не забывайте, что время от времени вам полезно выходить из глубин своего сознания в реальную жизнь. Одна INTP рассказала нам, как перспектива поехать на конференцию преподавателей поначалу воодушевила ее — она надеялась, что узнает много нового о том, что происходит в ее области. Но когда наступил тот самый день, ее смутила плотная программа и испугала мысль, что придется целый день провести с незнакомыми людьми. Позже, вспоминая это мероприятие, она радовалась, что все же приняла в нем участие, так как услышала интересные новые идеи и обзавелась полезными контактами.

INTP — по духу футуристы, им нравится научная фантастика, и, как правило, они на «ты» с технологиями. Все эти качества вкупе с любознательностью подталкивают Аналитиков к тому, чтобы нажимать на все кнопки подряд в бесконечном поиске новых возможностей, полностью теряя при этом счет времени. Создание компьютерной анимации, трехмерных моделей и электронных таблиц представляется Аналитикам исключительно интересным занятием, так как виртуальное пространство компьютера расширяет границы их внутреннего мира. А еще компьютер позволяет INTP творить умозрительно и скрытно, про себя, и не требует от них закатывать рукава или надевать фартук. Как интроверты они предпочитают общаться на расстоянии, а не лицом к лицу.

INTP любят эксперименты и инновации. Они постоянно проводят какие-то тесты и берутся за новые предприятия, которые, даже оставаясь незавершенными, рассматриваются как проекты с будущим. Образ рассеянного профессора, должно быть, списан с них. Их рабочее место может быть завалено грудями материалов, инструментов, книг и папок, оставшихся от предыдущих проектов. То, что очевидно для других, совершенно невидимо для INTP, пока оно им

не понадобится. А после того как предмет будет использован по назначению и отложен в сторону, он снова утонет в зыбучих песках их рабочего места. Один INTP, с которым мы проводили интервью, объяснил такое положение дел следующим образом:

«Я полон решимости доказать себе, что способен на какие-то поступки, например научиться хорошо играть на гитаре, но пока не сделал этого потому, что мне не нужно было совершенствоваться в этом. Я многое довожу до конца, так как ненавижу крайние сроки и завершаю проекты просто для того, чтобы избавиться от задачи, которая на мне висит, и больше о ней не думать. Я человек довольно аккуратный, но у меня повсюду стопки книг и бумаг. Когда мне нужно прибраться (например, когда ко мне должны прийти люди), я начинаю уборку, но постоянно на что-то отвлекаюсь, зачитываюсь и никак не могу собраться. Если я откладываю какой-нибудь материал в сторону, нередко я к нему больше не возвращаюсь.

Я приветствую перемены и иницирую их на работе, как правило, фокусируясь на том, почему будущее должно быть лучше настоящего. Недавно я начал составлять новый проект ежемесячного отчета. Самое приятное — это собирать информацию из разных источников и придумывать новое оформление. За помощью я обращаюсь только тогда, когда все уже готово и просто нужно каждый месяц вводить свежие данные. Рутинные процедуры для меня очень утомительны».

Когда у INTP есть время на размышления, они с энтузиазмом берутся придумывать альтернативы и иницировать перемены — их можно назвать архитекторами комплексных проектов. Их весомый вклад определяется способностью видеть большую картину и создавать теории, системы, таблицы или картины на базе того, что другим кажется сложной, запутанной ситуацией. Если вы INTP, тогда вам не мешало бы старательнее соблюдать крайние сроки, делиться своими идеями с окружающими и думать о том, как другие отреагируют на ваши инновации. Еще лучше будет, если вы начнете представлять свои идеи в осязаемой форме, например в виде проекта, модели, эскиза или хотя бы перечня основных пунктов. Помимо этого, вам не следует забывать о необходимости периодически проверять, насколько хорошо аудитория понимает ваши идеи — возможно, вам не стоит так спешить с переходом на следующий уровень.

INTP — бесконечно любознательные и независимо мыслящие люди, чьи проекты будут подчинены скорее законам природы, нежели правилам, установленным людьми. Как сказал нам один Аналитик: «Я, конечно, умею читать и могу, если требуется, соблюдать инструкции, но ловлю себя на том, что мой мозг сразу же берется редактировать и

менять указания так, чтобы было место для экспериментов и отклонений от стандартной процедуры выполнения работ». INTP постоянно задаются вопросом «Почему?» и испытывают потребность в понимании контекста, поэтому черпают вдохновение главным образом из анализа и понимания динамики систем. Но как только система становится понятной, они теряют к ней интерес.

Бесконечные возможности, сложности и направления творческого поиска людей типа INTP могут поддерживать в них пламя интеллектуальных интересов всю жизнь. Как мудро советовал Эйнштейн: «Самое важное — не переставайте задавать вопросы»^{[170](#)}.

Созерцатель (INFP) — интроверт, интуит, этик, иррационал

Если вы INFP (Созерцатель), то обычно чувствуете себя наиболее комфортно, занимаясь выявлением потенциальных возможностей на начальном этапе креативного процесса. Поскольку вы люди исключительно любознательные, у вас масса идей (особенно если речь идет о возможностях, заложенных в человеке). Вы обеспечиваете себе превосходство, действуя в строгом соответствии со своими личностными ценностями. Если вам нравится проводить время в собственном мире, играя с идеями и паттернами, связанными с людьми, и к тому же вас часто неправильно понимают, вы, вероятно, относитесь к группе Созерцателей.

У людей этого типа очень живое воображение, поэтическая натура, и многое из того, что они делают, несет на себе отпечаток автобиографичности. Несмотря на то что они составляют всего четыре процента населения, INFP-тип — один из самых часто встречающихся среди писателей и людей, занимающихся изящными искусствами (скульптурой, музыкой, театром и т. д.)¹⁷¹.

Прежде чем приступить к действиям, INFP предаются размышлениям, и, хотя этот этап незаметен для окружающих, в нем и проявляется настоящая сила их креативности. Они перебирают бесчисленное количество взаимосвязей и паттернов как из настоящего, так и из прошлого опыта. Разрушая одни и выявляя другие, INFP приходят в итоге к выводу: в чем же суть и что здесь нового.

Вопросы морали, этики и положение людей нередко являются центральными темами в работах INFP. Представители этого типа часто подходят к оценке проблем с разных сторон, стараясь поставить себя на место то одного, то другого человека. Они пытаются понять, какие чувства испытывают окружающие, вплетая в канву своих мыслей информацию из самых разных источников и временных периодов. В итоге создаваемые ими герои получаются живыми и многоплановыми. Если Созерцатель пишет о войне, это будет рассказ не только и не столько о самолетах и танках. Он расскажет личную историю солдата, о его моральных терзаниях — стрелять или не стрелять, — о его

страданиях в детстве, о том, как они с отцом не понимали друг друга, — и все это на фоне тягот и лишений, вызванных тяжелой экономической ситуацией того времени.

Хотя этика — самая сильная функция INFP, они держат ее при себе, делясь с миром своей интуицией. Когда люди этого типа попадают в комфортные для себя условия и разговаривают на интересующие их темы, они начинают вести себя так, что их можно принять за экстравертов: они охотно делятся своими идеями, которые подсказывает им неисчерпаемая интуиция. Их слова и дела могут казаться спонтанными и случайными, но на самом деле творения Созерцателей часто рождаются из идей, которые уже некоторое время крутились у них в голове.

INFP, как правило, имеют свое твердое мнение по разным вопросам, основывающееся на их личностных ценностях, и они привыкают доверять себе. Они могут одеваться очень нетрадиционно, совмещая вещи и аксессуары разных стилей и совершенно не считаясь с мнением окружающих. При этом они не станут никому навязывать свои предпочтения и не будут пытаться контролировать группы, к которым присоединяются. Наоборот, их присутствие будет поддерживать креативную культуру группы. Верность ценностям, врожденное понимание людей и доброжелательный характер, особенно в поисках правильного решения, делают INFP источником вдохновения для других.

Хотя INFP любят повеселиться, они не поверхностны. Если им не нравится окружающий мир, они создают свой и наполняют его абстрактными символами с многоуровневым смыслом. Люди этого типа наиболее склонны к тому, чтобы мыслить абстракциями, устанавливая взаимосвязи и используя аналогии, полные глубокого личного смысла. «У них талант к разгадыванию символов, а также к их созданию, а потому они часто пишут в лирической, поэтической манере»¹⁷². При этом INFP не склонны давать код доступа к интерпретации их символов людям, не входящим в круг их доверенных друзей. Для них отвлеченные рассуждения и абстракции — способ выразить себя, не раскрываясь полностью: эдакий частично затемненный автопортрет. На самом деле все, что они

создают, в каком-то смысле является автопортретом, поскольку они творят, чтобы лучше понять себя. И тем не менее они не желают делиться тем, что скрывают.

При такой богатой фантазии креативность INFP может обретать самые разные формы: сказочные, причудливые, таинственные или романтические, но во всех случаях завораживающие — как сцена со средневековым рыцарем, пробирающимся верхом на белом коне через окутанный туманом черный лес. Люди этого типа отличаются повышенной чувствительностью к определенному рода контрастам, и они могут создавать оригинальные и странные рассказы, в которых добро побеждает зло, слабые одолевают сильных, а бедные обводят вокруг пальца богатых. Созерцатели способны видеть самих себя в роли героя, который отрубает голову дракону, затаившемуся у них в воображении. Их творения нередко бывают странными, иногда мрачными, а порой и странными, и мрачными одновременно. Хотя людям INFP-типа интересна прежде всего общая тема, а не ее детали, они одарены таким неисчерпаемым воображением, что, вместо того чтобы использовать реальные факты, они способны сами придумать детали. Животные и растения также часто становятся объектом их творчества, так как INFP способны на эмпатию с чувствами практически кого и чего угодно, даже неживой природы. У цветка тоже может быть душа.

Наименее развитая функция Созерцателей — логика, а потому при принятии решений личностные ценности перевешивают холодный разум. Людей креативных, каковыми являются сами INFP, такое положение освобождает от необходимости считаться с законами физики и природы. В их рассказах мышь может оказаться крупнее слона и обе твари могут летать по воздуху. На их картинах небо может быть зеленым, а деревья — фиолетовыми.

Созерцатель, как и другие типы, содержащие буквы NF в аббревиатуре, отличается особой пронизательностью во всем, что касается человеческих эмоций, а еще талантом стилиста — его язык эмоционально насыщен и выразителен. Более того, когда в INFP прозрения объединяются с воображением, они создают образы огромной эмоциональной силы, такие как «Крик» Эдварда Мунка. Когда Мунк объяснял цель своего творчества, он говорил как

настоящий INFP: «Нам нужно нечто большее, чем фотографирование природы. Нам нельзя довольствоваться рисованием красивых картинок, которые можно повесить на стене в гостиной... Давайте попробуем... заложить основы искусства, посвященного человечеству. Создадим стиль, который будет распалать человеческое воображение, искусство, которое рождается из самого сердца»¹⁷³.

Главная сила INFP заключается в их глубокой внутренней связи с людьми и умении улавливать и понимать их чувства, но эту силу крайне сложно применить. Поэтому для INFP очень важно найти средства выражения своего видения. Возможно, участие в различных типах творческой деятельности станет для них подходящим способом реализации. Если вы INFP, вам необходимо приобрести определенные умения в области литературного творчества, живописи или танца, чтобы вы могли перевести свои чувства на язык, понятный окружающим. Некоторые INFP решают стать ремесленниками, чтобы легче делиться своими эмоциями и видением. Если же INFP не разовьют свои творческие способности в какой-либо области, то могут впасть в отчаяние.

Конечно, каждый человек уникален, у всех нас разные ценности и каждый из нас по жизни принимает разные решения. Но люди INFP-типа, при всем их многообразии, принимая решения, чаще всего исходят из своих личностных ценностей. Они хотят творить добро и нести людям пользу, а потому принимают близко к сердцу и вдохновляются идеями, направленными на оказание помощи людям, — теми идеями, которые продвигают гармонию и делают лучше и само человечество, и мир в целом. Но они могут также и пожертвовать гармонией, чтобы поддержать близкое их идеалам дело и защитить то, во что они верят.

Если вы INFP, ваш креативный вклад выражается обычно в выдвижении новых идей и определении новых направлений развития. Особенно сильно это проявляется тогда, когда речь идет о межличностных отношениях. Хотя тем самым вы и поставляете «топливо» для продолжения движения «поезда», на самом деле вы не слишком заинтересованы в том, чтобы прокладывать путь и дотягивать «рельсы» до «станции». Возможности кажутся вам более

волнующими, нежели их реализация, а потому вы часто оставляете проекты незавершенными, а то и вовсе не начатыми. Вам необходимо периодически останавливаться и оценивать то, как ваши идеи можно реализовать на практике, определять себе конечные сроки и не забывать делиться мыслями с окружающими. Тогда ваши сильные стороны еще больше разовьются. Как и другим этикам, вам следует помнить о необходимости считаться с логическими аргументами и принимать в расчет тот факт, что у других людей могут быть иные ценности. Пользуйтесь своим богатым воображением. И поскольку рефлексия требует времени, начинайте реализацию своих проектов как можно раньше, чтобы успеть поразмышлять над своими переживаниями.

Реалист (ESTJ) — экстраверт, сенсорик, логик, рационал

ESTJ скорее вступят в игру по предложенным правилам, чем установят свои, но они по-своему очень креативны и развивают в себе умения, которые имеют *множество* применений. Человек такого типа, будучи булочником, способен испечь любой тип хлеба. Если он токарь, то сможет выточить из металла или пластика любую запчасть. Если художник, то будет писать реалистичные пейзажи. ESTJ исключительно изобретательны в решении проблем, возникающих в реальной жизни, и их решения практичны, элегантны и разумны.

Они отлично умеют организовать мир вокруг себя, смотрят на него здраво и приземленно, воспринимая в черно-белых красках. Их мотивируют осязаемые цели. Как говорит Бриггс-Майерс, они считают «абстрактные идеи несущественными и малозначительными»¹⁷⁴.

ESTJ демонстрируют миру свою сильнейшую функцию — логику, производя впечатление людей, владеющих собой, организованных и опрятных. Хотя они все оценивают объективно и реалистично и вполне уверены в себе, иногда, чтобы их слова звучали весомее, они склонны к «преувеличениям ради пущей убедительности»¹⁷⁵. Так, они могут использовать более яркие цвета, предлагать более масштабные проекты, играть свою партию более громко и подбирать в отчет более впечатляющие факты.

К этому типу относятся примерно 11 процентов мужчин и 6 процентов женщин¹⁷⁶. Они умеют излагать свои мысли логично и стройно. Как и другие SJ (сенсорики-рационалы), ESTJ — традиционалисты. Свою креативность они используют для того, чтобы все приводить в порядок, классифицировать и расставлять по местам и сообразно графику. Они семь раз отмерят, прежде чем отрезать, и резать будут очень аккуратно. Один ESTJ в разговоре с нами пошутил, что способен порезать дольками толщиной в микрон любой предмет — хоть металлическую трубу, хоть томат.

Свою вторую по силе функцию, сенсорнику, ESTJ «берегут» для себя и именно на свои пять чувств полагаются при сборе информации,

причем информацию ценят буквальную, осязаемую. Если вы ESTJ, вы воспринимаете мир прежде всего как набор звуков, запахов, вкусов, текстур, материалов, форм и цветов. И поскольку вы сфокусированы на том, что имеется «здесь и сейчас», вы умеете мастерски превращать каждый момент в отдельное переживание. Вы склонны рассуждать вслух (хотя не спешите интернализировать свои мысли) и для всего можете найти подходящее место. Если интроверт скорее будет визуализировать акт перемещения вазы в лучах света, вы как экстраверт встанете и передвинете цветы поближе к окну.

Как выглядит креативность ESTJ? Одна известная художница-ESTJ, акварелист, лауреат многих премий, любит сочетать восточную и западную техники и рисует цветы в реалистичной манере, только все, что она изображает на холсте — от кромки до кромки полотна, — представлено в очень резком фокусе. Это очень серьезные картины, в которых соблюдены и правила композиции, и требования перспективы, и законы природы, и при этом каждый цветок опознаваем, каждый листок отделен от других и каждая деталь реалистична. В своей работе автор не полагается на свое воображение или на фотографии, а предпочитает писать с натуры. Вдохновение она также черпает не столько от людей, сколько из предметов, которые окружают ее в настоящий момент, и если у какого-то растения еще не наступил сезон цветения, то его на картине не будет.

ESTJ — Реалист, он воссоздает факты такими, какими их видит. Этот тип людей больше, чем какой-либо другой, воспринимает все дословно и действует согласно букве закона. Так, например, группа наших друзей, все ESTJ, регулярно обходит озеро, у которого мы живем, и берет на заметку каждый новопоявившийся навес или упавшее дерево. Они подмечают все, что идет вразрез с нормативами, и сразу подают жалобу, если кто-то переустроил территорию без соблюдения рекомендаций муниципалитета или построил себе причал, заходящий слишком далеко в воду.

У одного знакомого-ESTJ к пенсии все просчитано и готово. Хотя он и не принадлежит к элите, он находит способ проводить зимы, чередуя горнолыжный курорт Колорадо и теплый пляж Флориды. Чтобы управляться с несколькими объектами недвижимости, креативность уж точно нужна. Он дает такое объяснение на сей счет:

«Конечно, дело хлопотное, и, чтобы все получилось, нужно очень серьезно заниматься планированием. Причем большая часть планирования связана не с тем местом, где ты находишься, а с теми, где тебя нет». Неожиданные хозяйственные проблемы и пересылка почты, например, — «классические» логистические кошмары. «Нужно психологически настроиться на то, что у тебя постоянно каникулы, а дом — там, где ты сейчас, — говорит он. — Бывает, звонит сосед и сообщает о странном библикающем звуке, который доносится со стороны твоего дома, или ты открываешь входную дверь и обнаруживаешь, что водопроводную трубу в твое отсутствие прорвало. Нельзя все предусмотреть заранее. Приходится реагировать незамедлительно». Поддерживать все в порядке он научился еще будучи пилотом. «Необходимо задавать себе вопрос: “А что если?..” и разрабатывать резервные варианты на всякий пожарный, будь то плохая погода или отказ мотора. Нужно создать систему планирования непредвиденных ситуаций».

Решая проблемы, ESTJ используют хранящиеся у них в памяти факты и следуют стандартным, уже опробованным процедурам, смешивая и варьируя типовые приемы при схожих обстоятельствах. Они вносят небольшие, пошаговые улучшения в существующие системы, повышая их эффективность и точность путем совершенствования процессов выполнения работ.

Один немецкий инженер-ESTJ, пенсионер, имеющий двадцать патентов на свои изобретения, на протяжении многих лет помогает своим друзьям в решении разных нестандартных проблем. Например, если нужно сделать зажимную скобку для защитного козырька раритетного «Мерседеса» — такую в магазинах днем с огнем не найти — или требуется соорудить щиток из нержавеющей стали для ступенек лесенки, ведущей на лодку, чтобы еноты не забирались в нее по ночам. Вот как он сам объясняет свои способности: «Некогда я проходил обучение в машинном цехе и многое узнал об особенностях металлов и материалов вообще. Эти знания позволили мне позже, когда я уже учился на инженера, сразу объединять теорию с практикой. Мои проекты были лучше других потому, что я всегда использовал самый подходящий для конкретной цели материал». И добавил: «Мне нравилось принимать участие в начальных стадиях проекта: на этом

этапе всегда есть что-то новенькое». Карьеру он сделал на проектировании прототипов высокоскоростных обрабатывающих машин:

«Я брал, скажем, копир, который выдавал 50 копий в минуту, и модернизировал его так, чтобы он выдавал более 1000 копий в минуту. В результате резко снижались издержки и повышалась производительность.

Простые идеи всегда работают лучше всего, а потому я стремился делать машины как можно более простыми в производстве и в обслуживании. Я обдумывал процесс их применения и спрашивал себя, как можно облегчить жизнь людей. Мои мелкие предложения не меняли продукт в корне, но улучшали его эксплуатацию и сборку.

Одной своей идеей я особенно горжусь. Требовалось усовершенствовать сложный процесс упаковки, когда в одну коробку укладываются различные сорта конфет. Я нашел вариант очень простой модификации оборудования, в результате которой, однако, было сохранено множество рабочих мест, так как производитель передумал закрывать фабрику. Рабочие устроили мне оваацию».

У ESTJ есть особое чутье к тому, что наиболее уместно в каждой конкретной ситуации, и они говорят об этом прямо и открыто. Реалисты спокойно раздают указания, и люди их слушаются. Художников, принадлежащих к этому типу, легко себе представить в роли старых мастеров, передающих свою «науку» целой армии подмастерьев.

Во времена перемен люди смотрят на ESTJ в надежде, что те укажут им путь. Реалисты действуют исходя из своего прошлого успешного опыта. Но у них бывают сложности, когда необходимо порвать со старыми испытанными методами или оценить принципиально новое решение. ESTJ доверяют установленному в организации порядку субординации, но им не следует забывать и про то, что порой хорошие идеи могут исходить не только из традиционных источников. Помимо этого, ESTJ необходимо помнить, что многие стоящие идеи приходят из теории и могут не иметь непосредственного практического применения, но это еще не означает, что они неплодотворны.

Когда ESTJ осознают трудности, которые придется преодолевать, они способны найти обходные пути. Имея ясное представление о направлении движения, Реалисты предпримут все необходимые шаги, чтобы достичь своих целей, в этом можно не сомневаться. Однако

процесс творчества часто бывает запутанным и хаотичным, а потому людям ESTJ-типа лучше воздерживаться от своей привычки быстро принимать решения, свойственной, кстати, всем рационалам. Им необходимо понять, что временами надо действовать, не имея четких ориентиров, и что в такие моменты это единственно возможный способ найти настоящий азимут. Как крутящаяся иглолка компаса в какой-то момент встает на свое место, так рано или поздно в творческом процессе станет ясно, куда следует двигаться. И хотя Реалисты славятся прежде всего своей способностью фокусироваться на улучшении систем, им все же приходится учитывать и реакцию людей на эти улучшения.

Легко представить ESTJ в качестве дирижера оркестра. Они слышат музыку, чувствуют, чего в ней не хватает, принимают объективные решения и умеют сделать так, чтобы музыканты работали, не отвлекаясь. Реалисты ориентированы на результат и на эффективность, а потому у них высокий уровень производительности и завершенности проектов. Можно поручиться, что их творения будут реалистичными, беспристрастными и вполне в духе традиций, а также будут изобиловать деталями, — ведь их работа нацелена на улучшение процессов и решение насущных проблем.

Учитель (ESFJ) — экстраверт сенсорик, этик, рационал

«Эти карманные часы принадлежали моему дедушке. Потрогай, каким гладким стал золотой корпус за все эти годы. Я тебе говорил, что они единственная ценная вещь, которую дед привез с собой с родины?»

Именно так — оберегая фамильные вещи и пересказывая одни и те же истории снова и снова — ESFJ сохраняют память живой. Как писала Изабель Бриггс-Майерс, «они дорожат имуществом, красивыми домами и всеми осязаемыми элементами, украшающими жизнь»¹⁷⁷. ESFJ представляют 8 процентов мужчин и 17 процентов женщин¹⁷⁸.

ESFJ — традиционалисты. Они умеют организовывать и любят людей. А еще они обычно вырабатывают для себя некую модель правильного поведения и следуют ей, реализуя свою креативность. Так заданные ими ценностные рамки определяют их главные ориентиры по жизни и направляют их на те действия, которые, как они убеждены, им надлежит или не надлежит предпринимать. Они настолько старательно следуют правилам, этикету и дресс-коду, что даже белье подбирают в тон к верхней одежде. В рамках своей ценностной системы ESFJ выражают свои чувства и мнение свободно, демонстрируя свою сильнейшую функцию — этику.

Как проявляется креативность людей этого типа? Тут ничего нельзя сказать наперед: ESFJ — главный джокер колоды типов креативных стилей. Как у всех этиков, то, что они создают, основывается на их внутренних ценностях. Дамы могут действовать во вполне традиционном женском стиле, а мужчины могут брать на себя традиционные мужские роли. Как SJ (сенсорики-рационалы) они решительны, сосредоточены и последовательны. Поскольку их основные ценности складываются под влиянием окружающих еще в раннем возрасте (а детство у всех разное), убеждения двух ESFJ могут сильно отличаться друг от друга, но они будут отстаивать их с одинаковой непоколебимостью.

ESFJ — Учителя. Их предпочтения, точнее три из них: экстраверсия, сенсорика и рациональность, — подталкивают их к реализму. Но действие этих трех предпочтений уравнивается

доминантной функцией ESFJ, этикой, а она влечет за собой абстрактность мышления и субъективность. Креативность Учителей часто выглядит натурально, аккуратно, опрятно, предметно, она богата деталями, и в ней всегда есть что-то очень личное, так как ESFJ стремятся выразить свои убеждения и стремление служить другим. Они творят, внося постепенные улучшения в существующую систему и последовательно отстаивая свои идеалы.

Обостренное чувство того, что уместно, а что — нет, позволяет ESFJ быть решительными, так как почти любое действие или изначально согласуется с их ценностями, или нет. Они защитники и продолжатели традиций. Их ценностная система часто складывается под влиянием членов семьи, наставников и представителей других групп, с которыми они общаются. Даже если группы, к которым Учителя относят себя, придерживаются довольно строгих, на посторонний взгляд, принципов, ESFJ примут эти догмы как закон. Плодородную почву для инноваций ESFJ находят только в рамках своих основных убеждений и верований.

Из типов творчества ESFJ предпочитают те, что связаны с осязанием, рисованием или формованием. Одна знакомая — художник по ткани, также принадлежащая к этому типу, — пошла по стопам своей матери и делает оригинальные трехмерные объекты, казалось бы, вполне в духе классических традиций вышивания, но разрабатывая новые модели и новые методики и тем самым завоевывая новые рынки. Как экспатриант она черпает вдохновение из флоры и фауны своей родной страны, а также тех мест, которые ей довелось посетить. Процесс своей работы она описывает так: «Я беру букетик цветов, изучаю конкретное растение, исследую устройство цветоножки и конструкцию лепестков и смотрю, как его изображали двести лет назад».

Смешивая техники и комбинируя нити и ткани разной фактуры, она находит очень интересные решения. Ее заваливают заказами для богатых домов, дорогих гостиниц и ресторанов. Работы у нее всегда больше, чем она может выполнить, и тем не менее ей удается находить время для преподавания и написания практических пособий, в которых она делится своим уникальным опытом и знаниями с читателями. «Креативность — это умение выживать, и оно должно сопровождаться

чувством ответственности», — говорит она. В ее работах всегда ощущается утонченное понимание гармонии, она способна превратить самое заурядное пространство в место, в котором приятно жить в любое время года.

Примечательно, что строить свою карьеру она начинала с профессии учителя и, по ее словам, предпочитала вести уроки у детей среднего школьного возраста. «С ними не надо начинать все с нуля — уже есть с чем работать».

Вторую по силе функцию, сенсорику, ESFJ интернализируют, используя свои пять чувств для сбора и сохранения информации о деталях окружающей среды, особенно подробностей, связанных с людьми и их взаимоотношениями. Но собирают информацию ESFJ так, словно ходят в розовых очках, — отсеивая факты, не стыкующиеся с их личностными ценностями. «Они не допустят сомнений, касающихся чего-то дорогого их сердцу, даже если их собственные органы чувств заставляют их усомниться»¹⁷⁹. ESFJ фокусируются только на деталях, которые согласуются с их точкой зрения, и в своем творчестве воссоздают только то, что находится в гармонии с их ценностями.

Другая знакомая-ESFJ пишет песни и стихи о событиях, произошедших с ее друзьями и членами семьи. У нее есть музыкальный слух, и она кладет стихи на музыку, а затем как Учитель делает копии текста, чтобы он был у каждого. Днем она работает офис-менеджером в стоматологической клинике, где трудятся десять дантистов, и использует свою креативность для удовлетворения их потребностей (в частности, у нее всегда в наличии десять разных видов чая и кофе). Для нее нет ничего невозможного в том, что касается организации, выполнения требований других и исполнения рабочих обязанностей. Но людям этого типа не следует забывать также и о необходимости уделять некоторое количество времени для удовлетворения своих потребностей.

Творить ESFJ любят на основании воспоминаний, не пуская в ход воображение. Они полагаются исключительно на свою невероятную память на детали. Они настроены ностальгически, и в их картинах или рассказах, если они писатели, часто находят отражение тонкие

наблюдения о характере людей, которых они уважают, будь то их знакомые или исторические личности. Текстура материала, запах краски, гул толпы — это как раз тот тип сенсорных стимулов, которые побуждают ESFJ к творчеству — рациональному, практическому, прикладному. Как плотники ESFJ любят работать с ручным инструментом и заниматься реставрацией старинной мебели, пытаются придать каждой детали исторически достоверный облик. Если они занимаются исполнительскими видами искусства, то перед аудиторией чувствуют себя вполне комфортно, хотя их тяготит невозможность познакомиться с каждым зрителем лично.

Каким бы видом творчества ESFJ ни занимались, цель у них всегда одна: удовлетворять потребности других. Они способны на незаурядные поступки, чтобы прийти вовремя или уложиться в бюджет, и всегда стремятся к одному: приносить удовольствие. Планированием ESFJ обычно занимаются вслух. Они прагматичны, умеют приводить все вокруг в порядок и особенно хорошо справляются с необходимостью организовывать людей. Дуайт Эйзенхауэр говорил:

«Планы совершенно бесполезны, но планирование — это все. А разница столь велика потому, что, занимаясь планированием на случай непредвиденной ситуации, необходимо начать с определения “непредвиденной ситуации” как того, чего нельзя предусмотреть. Следовательно, все произойдет не так, как ты планировал»¹⁸⁰.

ESFJ доверяют авторитетам, чтят рекомендации и очень чувствительны к отзывам критиков, как отрицательным, так и положительным. Если раздавать оценки предстоит им, то они высказывают свое мнение уверенно, но склонны несколько смягчить критику, так как предпочитают избегать конфронтации. Им как Учителям, людям с незаурядными способностями к созданию гармонии, следует помнить, что инновации часто возникают вследствие нарушения традиций. Иногда инновации требуют холодного расчета и провоцируют краткосрочные потрясения, прежде чем будут достигнуты долгосрочные улучшения. Еще им нельзя забывать, что и в рамках их ценностной системы, и за ее пределами всегда существует множество возможностей для реализации их креативности.

Если вы ESFJ, вы наиболее креативны тогда, когда выражаете свои чувства и когда пытаетесь привлечь к своему делу весь мир, добиваясь гармонии и создавая нечто осязаемое. Как Учитель вы придаете другим уверенности, независимо от предмета выбора — в какой кино-театр сходить, в каком оркестре играть или какое блюдо подать, — и делаете это с той же элегантностью, с какой пьют чай в Букингемском дворце.

Командир (ENTJ) — экстраверт, интуит, логик, рационал

Вы встречались с уверенными в себе, любящими командовать лидерами, у которых есть одновременно и идеи, и планы? С людьми, которые не только предвидят будущее, но и делают все, чтобы это будущее стало настоящим? Именно так ENTJ демонстрируют свою креативность: реализуя свои стратегические планы, достигая своих целей и становясь лидерами буквально в каждой области. Если ENTJ занимаются искусством, то они осуществляют «идейное командование большими группами людей — аудиторией, байерами, читателями, клиентами, местным населением и обществом в целом, — захватывая, образно выражаясь, огромные пространства»¹⁸¹. Поскольку у ENTJ постоянно зарождаются новые идеи, требующие времени для обдумывания, они относятся к выбору проектов очень серьезно. Основываясь на своем опыте, они разрабатывают собственный свод правил и стандартов, по которым оценивают все. Тогда «все, что соответствует правилам, будет правильным; все, что нарушает их, — неправильным; а все, что не предусмотрено ими, — несущественным»¹⁸². Такие правила задают четкие ориентиры, привлекающие многих последователей.

ENTJ доверяют своему воображению и с ходу оценивают достоинства своих идей. Они не зря создают впечатление людей организованных, держащих все под контролем. Их сильнейшей функцией является логика, и они умеют четко излагать свою точку зрения. Интуицию, свою вторую по силе функцию, они интернализируют. Даже располагая таким мощным мотором, как интуиция, выдающим на-гора бесчисленное количество возможностей, ENTJ умеют быстро принимать объективные решения — ведь они логики-рационалы. Эта комбинация букв позволяет им оставаться реалистами, но ограничивает выбор, так как они нередко удовлетворяются первым приемлемым вариантом решения.

Творения Командиров демонстрируют избирательное отношение к деталям, так как ENTJ склонны предоставлять решение более «тонких» — а в их понимании, маловажных — вопросов другим. Они

предпочитают набрасывать грубый остов или конспект идеи, записывая свое видение и краткий план его реализации. Хотя им нравятся абстрактные размышления, все сложности и неясности просеиваются через фильтр их логики, и в итоге получается набор четких и ясных директив.

Работа одного экономиста-ENTJ предполагает использование различных теорий и данных для создания моделей. Задачу он решает следующим образом:

«Сначала я узнаю, что именно люди говорят об этом и что было сделано в этой области. Затем я закладываю все эти сведения в интеллект-карту и пробую увязать все со всем, постоянно задаваясь вопросом: “А что если?..” Этот прием помогает мне определить, куда двигаться. Когда я уже ознакомился с данными и определил, какие из них имеют отношение к делу, а какие — нет, я начинаю искать паттерны, чтобы понять, нет ли где пропусков и какие данные мне еще, возможно, понадобятся».

По его словам, он систематически ищет альтернативы, новые вопросы, новые интерпретации и варианты, чтобы определить, на каком этапе находится и как наиболее эффективно добраться до желанной точки. Однако «всегда существуют какие-то временные ограничения, связанные с клиентом, — ограничения на тендерные предложения, на встречи, на явки в суд в качестве свидетеля-эксперта, которые заставляют тебя прекратить эти вольные занятия». Приходится приступать к «сортировке» — как он называет процесс определения приоритетов, — что здесь самое важное. А поскольку он всегда отслеживает появление нового программного обеспечения и других инструментов, то пришел и к другому интересному выводу: «Можно иметь какой-то инструмент для решения одних задач и внезапно осознать, что его же можно применить для решения и другой проблемы. Может, так работает подсознание или сказывается повышение осведомленности, но вдруг наступает тот самый ага!-момент».

ENTJ — люди, ориентированные на будущее. Ознакомившись с новейшими концепциями и технологиями, они направляются к своей цели семимильными шагами и почти все начатое доводят до конца. Представителем именно этого типа людей был и тот полковник военно-воздушных сил, который в далеких 1960-х годах первым начал

создавать для федерального правительства США базы данных, отслеживая судебные дела. Он придумал, как можно улучшить систему поиска информации, но натолкнулся на сопротивление людей, опасавшихся, что это изобретение лишит их работы. Его система оказалась успешной и была распространена на все подразделения правительства. (В итоге работы никто не лишился.) Как и этот полковник, ENTJ стараются вникнуть в схему взаимоотношений внутри системы и определить движущие механизмы. Все будет ими исследовано и подвергнуто сомнению, а любые попытки повлиять на них будут пресечены. Каким бы ни было призвание Командира, он отличается высоким уровнем компетентности и потребностью держать все под контролем — он мало что пускает на самотек.

Вдохновение ENTJ черпают из процесса обретения знаний и самосовершенствования. Одна моя соседка, принадлежащая к этому типу, решила завести огород, купила себе несколько книг по садоводству и нашла в одной из них схему для приблизительно такого же участка, как у нее. «В руководстве было подробно расписано, где что сажать: грядка 1 — посади это, грядка 2 — посади то, и все было рассчитано так, чтобы хватило на семью из четырех человек», — рассказывала она. Но некоторые растения так и не выросли, а другие овощи соседке не понравились. Изучив технологию, она махнула рукой на инструкции и приняла управление на себя: решила посадить только помидоры и кабачки-цукини. «Получился не самый аккуратный и красивый огород — я называю его моей сорняковой поляной. Но я сделала его таким, каким хотела, и делюсь урожаем со всеми соседями».

Организации, власть, иерархия и даже книги по садоводству — ко всем этим источникам информации ENTJ относятся с уважением, пока те сохраняют свою компетентность. Когда же они ее теряют или перестают поддерживать видение Командира, ENTJ бросают вызов статус-кво и строят новую организацию, новую иерархию и новую власть.

Клод Моне известен как революционер, восставший против «официального» искусства и создавший картины, в которых ему удалось уловить неуловимое в природе. Революционность творений Моне и его товарищей из группы импрессионистов состояла в выборе

в качестве объекта отображения того, что считалось «недостойным» высокого искусства, — он рисовал природу и даже индустриальные пейзажи. В те времена было не принято выносить мольберт на улицу. Но креативность ENTJ дерзко смешивает большие идеи воедино. В картинах Моне мы видим ту же смелость мазка и такие же размытые границы. Посмотрите, например, на картины, изображающие здание британского парламента: он растворяет строение в небе и в реке, получая большую общую цветовую массу. Как ENTJ Моне создавал объемные пейзажи с формами, возникающими из взаимопроникновения цветов, и в этих пейзажах люди отнюдь не были обязательным элементом.

Моне очень расстраивался из-за того, что не может контролировать пространство вокруг себя, — ведь он заранее представлял себе то, что хотел бы увидеть в том или ином месте. Вот как он вспоминал утро во время поездки в Лондон, когда он собирался рисовать туманный пейзаж: «Когда я проснулся, то с ужасом обнаружил, что никакого тумана не было, нет и в помине. Я пришел в отчаянье»¹⁸³. Когда дела шли не так, как он планировал, он начинал относиться крайне критично к своим картинам, о чем свидетельствуют его письма жене: «Я полный тупица — ничтожнейшая мелочь сбивает меня с пути»¹⁸⁴. Бескомпромиссность, свойственная людям типа ENTJ, заставляла Моне относиться к своей работе — даже к тем картинам, которые сегодня считаются шедеврами, — чересчур строго. А эту историю с туманом мы приводим как напоминание людям ENTJ-типа о том, что им не надо быть столь суровыми к себе и к окружающей действительности, на которую не всегда можно повлиять.

Когда Моне рисовал серию картин «Тополя», он столкнулся с другой проблемой: выяснилось, что деревья собираются вырубить. Чтобы решить ее — сохранить деревья до тех пор, пока он не закончит работу, — он был готов на все^[39]. Изменчивость и «ненадежность» окружающей среды в конце концов подтолкнула Моне к тому, чтобы разбить собственный сад, в котором каждый росток был бы у него под контролем. Но ENTJ необходимо помнить, что они не могут контролировать все, а потому не стоит беспокоиться по поводу того, что не в их власти.

Для ENTJ общее видение важнее деталей. Как писал Джеймс Миченер: «Что же касается изящности письма, то я скорее носорог, а не колибри»¹⁸⁵. При этом Миченер — лауреат Пулитцеровской премии в категории «За художественную книгу». Получил он ее за свои «Сказания юга Тихого океана» — одну из многих его эпических саг, построенных на тщательно проштудированном историческом материале и простирающихся более чем на тысячу страниц. Предпринимая столь длительные исторические путешествия и описывая переплетения судеб многих поколений одной семьи с масштабными событиями, имевшими место в определенном географическом регионе, Миченер действовал в типичном для ENTJ духе. Временные и событийные масштабы его романов, огромные объемы информации, которые ему удалось систематизировать, просеять и облечь в предложения, просто поражают.

Решения ENTJ принимают быстро и строго придерживаются своих убеждений. «В моем случае первые яркие впечатления часто окрашивали все дальнейшие ощущения»¹⁸⁶, — говорил Миченер. Чтобы получить целостное представление о среде, он как экстраверт любил посещать описываемые им регионы, даже старался пожить в них и пообщаться с местными жителями. Чтобы написать хорошую историю, нужно уметь хорошо слушать — вот его секрет. Но Командирам не следует забывать вот что: им как ENTJ более интересна общая картина и они лучше излагают именно ее, в то время как сенсорикам из числа их аудитории может быть занимательнее узнать «что?» и не так любопытно — «зачем?».

Собираясь засесть за написание своей первой книги, Миченер составил программное заявление, план романа и характеристики героев. Эти материалы позволили ему впоследствии, в тумане и хаосе творчества, не терять из виду главные ориентиры и напоминали ему, «зачем» он это делает. Что им двигало? «Организация опыта... организация знаний и желание поделиться всем этим с другими людьми в надежде на то, что они извлекут для себя из этого опыта и знаний все то же самое, что извлек для себя и я лично»¹⁸⁷.

В своих действиях и выражениях Командиры как люди ENTJ-типа всегда устремлены к какой-то цели. В романах Миченера каждое слово

подобрано так, чтобы способствовать развитию повествования. Картины Моне сделаны так, чтобы каждое пятнышко цвета на полотне приносило свой значимый вклад в создание единого образа. ENTJ также понимают, что им нужно время — и подходящие условия — для спокойных раздумий и творчества. Миченер не любил, чтобы его прерывали, и садился за работу ранним утром, пока в доме царил покой. А еще он любил работать «на широкую ногу» и обычно сооружал для себя письменный стол, используя в качестве подставок два канцелярских шкафа: «Все свои хорошие книги я написал на дверном полотне»¹⁸⁸.

Как экстраверт вдохновение Миченер черпал из того, что его окружало, как интуит — рисовал в воображении и предсказывал события, как логик — излагал правду четко и ясно, а структуру и сюжет своих романов планировал как рационал. Как ENTJ он писал о масштабных явлениях, отмечая: «Я с самого начала избрал для себя в качестве темы весь мир, все широты, всех людей и всех животных»¹⁸⁹.

Инновации получаются у ENTJ лучше всего тогда, когда они действуют как Командиры: ведут за собой людей, выражая свое четкое видение, которое, собственно, и привлекает последователей. У них особенно хорошо получается предсказывать реакцию системы на изменения. Но когда ENTJ будут двигать свои пешки по шахматной доске жизни, им не следует забывать о том, что эти пешки — живые люди.

Если вы ENTJ и вам приходится решать всякие «человеческие проблемы», попробуйте подумать о том, как эти люди могут отреагировать. Это поможет вам, как и нехарактерный для вас подход: держать «дверь» открытой для новых предложений и менее традиционных решений. Даже если вы вполне можете добраться до пункта назначения на привычной пригородной электричке, не исключено, что с соседнего пути туда же отправляется и скорый поезд, который домчит вас гораздо быстрее.

Увещеватель (ENFJ) — экстраверт, интуит, этик, рационал

Люди ENFJ-типа часто бывают очень харизматичными. Они умеют разговаривать и убеждать. В их планах люди всегда на первом месте. Таким был и Мартин Лютер Кинг, и у него имелась не только мечта^[40] — он сформулировал четкие задачи на пути к достижению свободы и гражданских прав, а затем предпринял не менее четкие шаги для их реализации. Большое влияние на Кинга оказал Ганди (который был INFJ, Вдохновителем) с его теорией ненасильственного протеста. Однако если Ганди интернализировал свое послание, Кинг экстернализировал его, облек в конкретную, внешнюю форму и сделал это как талантливый оратор. Он говорил метафорами — «мы отказываемся верить, что банк справедливости банкрот»^[41] — и требовал, чтобы «чек» чернокожих был «обналичен»¹⁹⁰.

Кинг понимал, что для реализации своих целей он должен нарушить законы, о чем и говорил в своем письме из Бирмингемской тюрьмы: «Как определить, справедлив закон или нет? Справедливый закон — это тот закон, который соответствует закону моральному, закону Божьему. А несправедлив тот, который не согласуется с законом морали»¹⁹¹. Если вы ENFJ, многие законы кажутся вам не соответствующими законам морали и вы чувствуете потребность обойти их, чтобы выполнить свою миссию, верно?

Креативность ENFJ, как правило, принимает неосязаемые формы и выражается в проявлении лидерских качеств и участии в движениях в защиту высоких гуманитарных идей. Проводить время в одиночестве в библиотеках, мастерских или лабораториях — это не для ENFJ. Они предпочитают быть среди людей, так как аудитория заряжает их энергией независимо от того, чем именно они занимаются — играют в пьесах, читают свои стихи или произносят какую-то речь с целью позабавить зрителей или оказать на них определенное влияние. В чем они особенно сильны, так это в выражении своего предпочтения к принятию решений на основе этики. Вот почему ENFJ часто бывают очень харизматичными. Они умеют мастерски рассказывать истории и

заполнять собой пространство — примерно так же, как слова Мартина Лютера Кинга прокатились эхом по Эспланаде перед Мемориалом Томаса Джефферсона. Как прирожденные Увещеватели — и в письменной, и в устной речи — ENFJ умеют быстро соображать и находить для каждого случая наиболее удачную форму продвижения своих ценностей. Говоря собравшимся: «У меня есть идея», они способны сделать так, чтобы каждый присутствующий в зале почувствовал, будто обращаются лично к нему. Неудивительно, что ENFJ — один из самых редких типов людей: к нему относится примерно два процента населения¹⁹².

Как объяснила нам одна ENFJ, она находит путь к сердцу людей, извлекая информацию о них по тому, как они одеты или какой у них почерк. И она явно доверяет своей интуиции, говоря: «Я могла бы работать медиумом». А еще она способна раскрывать глубокий смысл обычных, на первый взгляд, событий и всегда ищет новые пути интерпретации своих наблюдений.

Как консультант эта женщина проводит аттестацию людей, помогая им найти самую подходящую для себя профессиональную стезю и не сбиться с пути. Она понимает, что перед каждым человеком простирается множество возможных троп, и старается подсказать им, как найти правильное направление, ведущее к заветной цели. Она спрашивает человека: «Что с тобой происходит?», а про себя думает: «Что именно тебе не хватает в жизни, чего я пока не вижу?»

Как правило, самыми важными для ее клиентов оказываются не работа и не их уровень доходов, а их семьи и их психическое и физическое здоровье. Она помогает людям взглянуть на проблему со всех сторон, например, спрашивая перфекциониста: «Что может произойти в самом худшем случае, если то, что ты делаешь, окажется неидеальным?» Хотя ей нравится выдвигать различные предположения, она предпочитает оставаться в роли Увещателя, который помогает людям придумывать и реализовывать собственные идеи. «Мне бы хотелось, чтобы у меня было больше полномочий», — говорит она.

Для ENFJ творчество является еще одним способом коммуникации с окружающими. У людей этого типа врожденное чутье на то, что

требуется для поддержания гармонии, и они всегда находят правильные слова в каждой конкретной ситуации. Их умение организовывать всё — и особенно людей — делает их идеальными кандидатами на роль координаторов различных масштабных мероприятий, например на роль режиссера исторической эпопеи или бродвейского мюзикла или же на роль организатора местной общественности на борьбу с последствиями природной катастрофы и на оказание помощи пострадавшим от нее.

Президента Рональда Рейгана называли Великим Коммуникатором. Он говорил как ENFJ. Свою карьеру он начал как актер и отметился во множестве художественных фильмов, но по-настоящему свое умение работать со словом и убеждать людей он продемонстрировал позже, когда возглавил нацию и вдохновил ее на великие свершения на мировой арене. Люди этого типа, глядя на мир, видят его таким, каким он мог бы стать, и делятся своим видением во вдохновляющей манере. Поэтому легко себе представить, что Рональд Рейган, возможно, говорил о себе, когда в своей речи в 1986 году по случаю годовщины смерти Уолта Диснея сказал: «Настоящим кульманом Уолта Диснея было его воображение, его главными темами были такие добродетели, как храбрость и надежда, а главной аудиторией — люди молодые, по возрасту или по духу»¹⁹³. ENFJ свойственно проецировать собственные устремления на свои действия. Слова Рейгана о воображении, добродетелях и надежде наряду с его пониманием аудитории — это все атрибуты именно ENFJ-типа.

Увещеватели способны трансформировать сложную для понимания тему, к которой многим не подступиться или которая представляется скучной, в нечто увлекательное и живое. Так, Рейган разрубил запутанный клубок политических тем, задав лобовой вопрос: «Вам сейчас живется лучше, чем четыре года назад?»¹⁹⁴ Его выступления были созвучны надеждам и страхам людей, когда он объяснял, почему его идеи подходят американцам и почему им следует услышать его речи. Рейган понимал, что «искусство и гуманитарные науки учат нас, кто мы такие и какими можем стать»¹⁹⁵. В конце концов именно они помогли ему стать Великим Коммуникатором. ENFJ часто выступают в качестве учителей и лидеров для окружающих, но они также являются

учителями и лидерами для самих себя. Часто их творения являются результатом поиска собственной идентичности и видения того, какими они могли бы быть в будущем.

Если хотите увидеть осязаемые формы креативности ENFJ, посмотрите на картины Анри Матисса. Этот титан современного искусства известен смелым обращением с цветом, нацеленным на обретение визуального наслаждения. Он любил человеческое тело, ему необходимо было находиться в непосредственной близости со своими моделями, сильная связь с которыми вдохновляла его. Своим ученикам он советовал самим «принимать позу натурщицы»¹⁹⁶, чтобы лучше понимать ее состояние. Чувства, которые он проецировал на свои модели, были для него важнее, чем их реальные формы.

Творческий процесс у Матисса начинался с видения, после чего он приступал к планированию композиции. Задав эти своеобразные рамки, он чувствовал себя свободным выбирать краски так, как подсказывали ему интуиция и эмоции. Если вы ENFJ, над чем бы вы ни работали, составьте план, но считайте его не догмой, а лишь неким общим ориентиром, — и пусть дальше вас ведут силы этики и интуиции.

Свою вторую по силе функцию — интуицию — ENFJ интернализируют и часто говорят о том, что им необходимо проводить некоторое время в одиночестве, чтобы прислушаться к своему внутреннему «я» и дать волю воображению. Они замечают паттерны и связи (главным образом в отношениях людей) и используют полученную информацию для прогнозирования будущего.

Увещателям приятно сотрудничать с людьми и руководить ими. Они не прячут свои творения, так как дорожат похвалой, аплодисментами и возможностью приносить окружающим радость. Но у такой открытости есть и обратная сторона — критика их сильно ранит. Для ENFJ как для этиков люди важнее всего, а как рационалы они все организуют так, чтобы опять же люди занимали центральное место. Социальные сети и онлайн-игры — типичные примеры инноваций, ориентированных на людей и связанных с технологиями, причем в глобальном масштабе. Среди изобретателей, добивающихся таких больших достижений, должно быть много ENFJ. Фокусируясь на

конечной цели, они успешно претворяют в жизнь самые абстрактные и иллюзорные концепции и никогда не теряют связь с реальностью, так как не спускают глаз со своей аудитории.

Одно из важнейших достоинств ENFJ является следствием их способности к эмпатии, особенно когда речь идет о тех, кто реализует их видение. Увещеватели умеют оказывать влияние на людей и при этом постоянно стремятся подражать собственным ролевым моделям. Они с легкостью выражают любые сложные идеи способом, который может вдохновить аудиторию, но лучше всего это получается у них тогда, когда идеи согласуются с их собственными убеждениями, например со стремлением содействовать прогрессу человечества. Однако их готовность пойти на любые жертвы ради сохранения гармонии иногда бывает контрпродуктивной, а потому им следует помнить: конфликты порой необходимы для продвижения идеалов. Возможно, нежелание ENFJ идти на конфронтацию ослабнет, если они последуют примеру Кинга, призывавшего к ненасильственным демонстрациям.

От ENFJ можно ожидать, что они закончат большинство начатых проектов и будут содействовать переменам, направленным на улучшение жизни людей. Вполне в духе этого психологического типа Анри Матисс писал: «Произведение искусства — это кульминация длительной работы и подготовки. Художник берет из своего окружения все, что может питать его внутреннее видение, будь то непосредственно... или через аналогию»¹⁹⁷.

Непоседа (ESTP) — экстраверт, сенсорик, логик, иррационал

Эрнест Хемингуэй — прекрасный пример классического ESTP-типа личности и стиля креативности. Он был человеком деятельным, ценил веселье, любил приключения и прожил жизнь, насыщенную участием в боевых действиях, боксерских поединках, боях быков, а также рассказами о покорении горных вершин, охоте на крупную дичь и рыбалке в открытом море. Ему нравилось общаться, путешествовать, выпивать, делать ставки на скачках и вообще наслаждаться жизнью. Но вместе с тем он находил время и для того, чтобы писать — и делал это по утрам, когда его никто не отвлекал. Его богатый опыт, его смелые поступки в реальном мире щедро питали его креативность.

Говоря о том, что послужило источником вдохновения для романа «Старик и море», Хемингуэй отметил: «Когда я писал книгу, я думал о настоящих акулах, и здесь нет ничего умозрительного»¹⁹⁸. А еще он сказал: «Я знал историю человека, который попал в такой переплет с рыбиной. Я знаю, что происходило в лодке, в море, как проходила схватка с рыбой. Так что я взял человека, которого знал на протяжении двадцати лет, и представил себе его в подобной ситуации»¹⁹⁹.

Люди ESTP-типа, как правило, привлекательны, с пренебрежением относятся к риску и постоянно ищут приключений. Они похожи на Джека из классического детского стишка: они шустры, проворны и довольно ловко умеют перепрыгивать не только через подсвечники^[42]. Если вы ESTP, то осмотнительно подмечаете все факты в конкретных обстоятельствах, объективно оцениваете ситуацию и мгновенно реагируете, и все это буквально на ходу. К этому типу людей относятся шесть процентов мужчин и три процента женщин²⁰⁰.

Сенсорика — самая сильная функция ESTP, и они охотно демонстрируют ее окружающим, удивляя их своими меткими наблюдениями и выражениями. Этих людей можно назвать суперсенсориками — они используют все свои пять чувств, добиваясь сверхреалистичного восприятия даже мельчайших деталей. Их вторая по силе функция — логика, но ее они интернализируют, применяя в

случае необходимости, если им надо уяснить смысл собранных деталей. Любознательность и невероятная объективность побуждает их собирать огромные массивы информации, но каждый факт они рассматривают как отдельное событие, не нуждающееся в углубленном анализе и классификации.

Хотя ESTP часто производят впечатление людей холодных и отчужденных, они тщательно подмечают детали человеческого характера, отлично понимают язык тела и умеют воспользоваться этими способностями, проводя деловые переговоры, бегая по полю с футбольным мячом или определяя, кто из игроков в покер блефует. ESTP — Непоседы, постоянно ищущие приключений. Им нравится работать с людьми, они умеют убеждать в своей правоте, так как их аргументы всегда подкреплены фактами. Но у их прямооты есть и другая сторона: поскольку они любят говорить все как есть, то могут по неосторожности оскорбить человека.

Во времена, когда было принято писать замысловато, Хемингуэй получил Нобелевскую премию по литературе за свой оригинальный, свежий и легкий стиль. Он писал о том, что пережил (через своих героев), используя простую речь, в которой очень мало прилагательных. Упрощая все и сводя к голой сути, Хемингуэй изобрел собственный «инструмент» для провоцирования эмоций у читателей, который позже передал и другим писателям: «Копайтесь в своей памяти до тех пор, пока не поймете, какое именно действие вызвало в вас конкретную эмоцию... А затем сделайте его понятным, чтобы читатель испытал то же чувство, что и вы»²⁰¹.

ESTP творят с целью произвести впечатление, и то, что они делают, часто связано с экспериментами с физическими объектами в пространстве (например, со зданиями или автомобилями), которые дают пользователям возможность полного погружения — в свет, звуки, запахи, текстуры. Жизнь миллиардера и бизнесмена Ричарда Брэнсона может служить прекрасным примером того, как действуют Непоседы. О чем бы ни шла речь — об авиакомпании, о частном космическом корабле или о звукозаписывающей студии, — Брэнсон реализует свои инновации через продукты или услуги, которые предлагает. Его предприятия еще на уровне замысла рассчитаны на то, чтобы

разрушить статус-кво или занять пустующие ниши, предоставив вам возможности развлекаться и испытывать новые ощущения — как делает это и он сам.

Теории ESTP не интересуют, они не знают, сработает ли та или иная идея, пока ее не опробуют. Именно такими «пробами» они все время заняты. Жить и действовать здесь и сейчас — вот их принцип, и нечего тратить время на долгосрочное планирование. Их творческий процесс наполнен весельем. То, что у них в конце концов получится, — вторично по отношению к эмоциям от самого действия. Как говорит Дональд Трамп: «Я делаю все не ради денег. У меня их достаточно — гораздо больше, чем необходимо. Другие люди умеют красиво рисовать или пишут прекрасные стихи. Мне нравится заключать сделки, желательно крупные сделки. Вот от этого я тащусь»²⁰².

В процессе творчества нередко все идет наперекосяк. И если других людей это удручает, то ESTP проблемы только возбуждают и провоцируют на действие. Так, Дональд Трамп, вполне в стиле ESTP, после каждой неудачи организовывал новое триумфальное возвращение, демонстрируя завидную стойкость духа. Как говорил Теодор Рузвельт: «Уважения достоин тот, кто действительно на арене, чье лицо в поту, крови и пыли, кто храбро борется, ошибается, падает и встает, снова и снова, потому что не бывает побед без ошибок и поражений»²⁰³.

С глаз долой — из сердца вон. Так работают ESTP — с теми и с тем, кто и что есть под рукой. Например, режиссер, теряя терпение из-за опоздания исполнительницы главной роли, начинает работу без нее, поручая кому-нибудь подавать ее реплики. ESTP решают неотложные проблемы доступными ресурсами, не считаясь с требованиями личной безопасности. Они играют на грани фола, дожидаясь удобного случая. Стремясь завладеть мячом, ESTP не считаются с тем, что на них могут наброситься все окружающие и даже побить. Поскольку Непоседы смело идут на риск и готовы в любой момент прыгнуть в раскрывающуюся «дверь»-возможность, они часто недооценивают последствия, к которым может привести этот творческий порыв. Если вы ESTP, вам стоит почаще задумываться не только о

непосредственных результатах, но и о побочном эффекте ваших действий. Если вы будете учитывать то, как другие отреагируют на сделанное вами, вы существенно повысите свою эффективность как на поле творчества, так и в области сотрудничества с окружающими.

ESTP легко устают от рутины, она им быстро надоедает, и они ищут удовольствие в новизне, стараясь взглянуть на мир с неожиданной точки зрения и создавая оригинальные творения. Не изучив правила, они, не желая того, бросают вызов условностям и традициям, предпочитая делать все так, как им кажется разумным, а не так, как было принято в прошлом. Креативность ESTP производит впечатление непосредственности, спонтанности, может быть даже смелой, шокирующей и абсурдной. Если в ходе творческого процесса происходит нечто неожиданное, ESTP (как и все сенсорико-иррационалы) решают, что этого предусмотреть было нельзя, а потому планирование часто считают лишней тратой времени. Они практичны, способны легко овладеть любой техникой и находчиво использовать ее для удовлетворения неотложных потребностей.

Их жизнь похожа на контактный вид спорта. Из ESTP получаются отличные импровизаторы — как в театре, так и в музыке. Если они комики, то обладают хорошим ситуационным чувством юмора и легко управляют с критиканами из публики, находя остроумные ответы на брошенные реплики. Как художники ESTP любят работать вне стен мастерской, чутко реагируя на внезапно меняющиеся условия. Непоседам нравится действие, и все, что они делают, они делают ради провокации. Как полицейские они беспристрастно отделяют факты от эмоций. Как сотрудники ресторанов быстрого питания они способны выдерживать темп подачи блюд в обеденный перерыв. А как врачи неотложной помощи берутся останавливать сильное кровотечение.

Одна находчивая и полная энтузиазма ESTP меняет профессии как перчатки — от барменши до офицера секретной службы — и постоянно фонтанирует новыми идеями. Как она говорит, «безумные идеи» посещают ее, когда она пользуется механическими или электронными устройствами или наблюдает за аналогичными действиями других людей. Она постоянно задается вопросами типа: «Как это можно сделать лучше?» или «Как это может сделать жизнь людей проще?» Наблюдения за собакой, например, вдохновили ее на

создание прототипов всевозможных продуктов и игрушек для домашних любимцев. К сожалению, не обладая необходимым опытом для вывода новых товаров на рынок, она постепенно отказывается от большинства своих изобретений, тем более что у нее постоянно возникают свежие, еще более волнующие идеи.

Однако по-настоящему креативными, в отличие от себя, она считает людей, которым удалось реализовать свои идеи. Такого рода заблуждения широко распространены среди ESTP. Вот почему им необходимо осознать, что их креативность отличается от креативности других типов. Эта женщина креативна в своих наблюдениях, в своей изобретательности, спонтанности и находчивости. Ей просто нужно принять, что конечный результат часто является всего лишь побочным продуктом ее деятельности.

Если вы ESTP, для стимулирования креативности вам стоит окружить себя различными людьми и ресурсами, а также проблемами, которые необходимо решать. Инновации получаются у вас лучше всего тогда, когда вы беретесь за вопросы, требующие незамедлительных действий с применением того, что под рукой, и без учета сложившихся процедур и традиций. Вы, как подлинный мастер на все руки, быстро устраните протечку, заделаете трубу обрывком ленты-герметика и перейдете к следующей проблеме. У ESTP, как правило, в работе одновременно находится множество проектов, но фокусируются они прежде всего на самом волнующем — на том месте, где сложилась критическая ситуация. Поскольку они ставят на плиту сразу кучу кастрюль, какие-то из них постепенно оказываются на задних конфорках и могут томиться там годами — до них руки так и не дойдут. Если бы жидкость в кастрюле хлопотала и выплескивалась наружу, ESTP бы сразу это заметили, а потому им необходимо периодически напоминать о тех кастрюлях, которые тихо булькают на медленном огне.

ESTP любят рассказывать всякие байки и «могут так погрузиться в яркие воспоминания, их рассказ получится настолько увлекательным, изобилующим такими красочными деталями, что все будут слушать затаив дыхание, хотя, возможно, вся история выеденного яйца не стоит»²⁰⁴. Их творения полны любопытнейших подробностей, они

волнуют и интригуют, но часто бывают лишены глубокого смысла. При этом они весьма конкретны и в чем-то даже чересчур буквальны, но все равно привлекают внимание аудитории. На самом деле Хемингуэй нередко прибегал к преувеличениям, стараясь сделать так, чтобы его истории звучали более правдоподобно. Как он говорил: «Правда и реальность должны быть у вас в десять раз мощнее, чем настоящая действительность, которую вы описываете»²⁰⁵.

Аниматор (ESFP) — экстраверт, сенсорик, этик, иррационал

Беззаботным ESFP слова «творческая работа» кажутся не совсем подходящими, когда речь идет об их произведениях, так как они не назвали бы «работой» то, чем любят заниматься. «Творческая игра» — вот более подходящее определение. Если вы ESFP, тогда ваши действия, энтузиазм и эмпатия помогают вам вдохновлять других.

Теория психологических типов не объясняет все аспекты личности — поведение людей в рамках каждого типа может сильно колебаться по «долготе» и «широте». Эти различия сразу бросаются в глаза, если мы начнем сравнивать двух людей одного типа. К ESFP можно отнести 7 процентов мужчин и 10 процентов женщин, но среди них есть только один Трумен Капоте и только один Сальвадор Дали, и трудно себе представить более несхожих друг с другом людей. Капоте был человеком очень приятным в общении, душой компании, у него было много друзей. Дали был анархистом и временами вел себя чрезвычайно дерзко. Молодым художникам он советовал «дать хорошего пинка под зад обществу, к которому вас влечет»²⁰⁶. Очевидно, индивидуальный опыт человека и его ценности также имеют значение.

Свою самую сильную функцию — сенсорику, — которую ESFP и демонстрируют на публике, они используют для сбора фактов, в первую очередь тех, что связаны с людьми и объектами из их непосредственного окружения. Они — как суперсенсоры — впитывают в себя музыку, пищу, ароматы и отношения окружающих, переплавляя все в единый поток эмоций и формируя «коктейль», у которого одно название: «напиток дня». А затем, оставаясь верными своей природе Аниматора, ESFP воссоздают в своих творениях эффект всех цветов, ароматов, звуков и текстур, чтобы «пощекотать», расшевелить чувства других людей, так же как, впрочем, и собственные.

Плодотворно трудиться людям ESFP-типа сложнее всего тогда, когда они остаются одни в мастерской, в офисе или дома. То, что других отвлекает, их, наоборот, воодушевляет. Вдохновение они

черпают из взаимодействия с людьми и известны своей обходительностью, а также практицизмом и любовью к технике. Креативность ESFP, их творческий процесс отличается ситуативностью и конкретностью: он полон жизненных деталей. А еще он волнующий, безмятежный и веселый. Продукты их креативности обычно получаются теплыми, радостными, живыми и очень личными. ESFP стремятся удовлетворить сегодняшние потребности, причем для них важно сделать это незамедлительно.

ESFP стараются избегать всего неприятного и противного и удерживать то, что поднимает им настроение и согласуется с их ценностями, внушает веру и способствует ощущению счастья и гармонии в творчестве. После опустошительного пожара они заметят красивые белые цветочки, пробивающиеся через черную золу. Чтобы развеять скуку или отвлечься от тревожных мыслей, они пытаются начать какую-нибудь игру — примерно так же, как оптимистичная детская песенка про венки из роз, говорят, помогала детям справиться со страхом смерти во время чумы^[43]. Перед лицом трагедии найти повод поднять себе и другим настроение и заставить всех улыбнуться — настоящий креативный подвиг, совершить который Аниматорам по силам.

Как реалисты, чье видение мира подобно четкому фотографическому снимку, ESFP способны собирать огромные объемы информации, связанной с человеческими взаимоотношениями, тем более что они от природы невероятно любознательны. Подобно ESTP (Непоседам), они рассматривают эти факты как отдельные события, не нуждающиеся в анализе и классификации. Они верят тому, что можно увидеть и потрогать, и способны замечать нюансы жизни, на которые другие не обращают внимания.

Интересно рассмотреть отличия в характере и творчестве двух художников, которых объединяет предпочтение к сенсорике и иррациональности, но разделяет предпочтение к логике и, соответственно, к этике. Для первого из них, логика Джексона Поллока, предметом деятельности была его работа, иными словами, смыслом его креативности являлся сам акт творения, а не его конечный результат, не картина. Что же касается продвижения

творчества художника, то оно осуществлялось другими людьми — Поллок был интровертом. В отличие от него Сальвадор Дали был этиком и объектом его деятельности являлся он сам. И он же сам, лично, как экстраверт занимался продвижением своих работ.

Сальвадор Дали — своеобразная «карикатура» на ESFP. Он был человеком, несомненно, неординарным, эксцентричным, шоуменом, который строил из себя клоуна и шел на все ради популярности. Наибольшую известность ему принесли сюрреалистические произведения, такие как изображение растекающихся часов в картине «Постоянство памяти». Вдохновение для этой своей работы он почерпнул из вполне заурядного в повседневной жизни случая — расплавившегося на столе сыра камамбер. Для ESFP характерно появление творческого вдохновения как спонтанной реакции на текущие события. И если им удастся поймать такие моменты — а ведь многие мгновения остаются без внимания и пропадают навсегда, — результатом может стать большая творческая удача.

Дали также стремился воссоздать реальность своих снов, пытаясь придать им осязаемую форму. Для этого он использовал самые разные материалы и средства выражения: и живопись, и скульптуру, и ювелирное искусство, и кино. И хотя его работу пытались анализировать многие, сам Дали не приписывал ей особо глубокого смысла. Как он объяснял: «Достаточно того, чтобы нарисовать картину. А уж пытаться понять ее...»²⁰⁷

Наименее развитой функцией ESFP является интуиция. Их мало интересуют теории и будущие возможности. Они рисуют, играют и танцуют так, как диктуют им их чувства *прямо сейчас*.

Одна женщина-ESFP описала нам свой творческий процесс следующим образом:

«Не думаю, что я человек креативный, но мне нравится смотреть телевизор, особенно передачи про поиски жилья, а также про ремонт и переделку помещений. А больше всего мне нравится наблюдать, как люди реагируют: иногда они сильно удивляются, а иногда — нет. Я люблю, когда все заодно, и мне не нравится видеть, как кто-то сам по себе. Мне нравится всех вовлекать в процесс. Свои проблемы я решаю, разделяя их на небольшие этапы, так как все разом осилить тяжело. Я прикидываю, как что-то может получиться, и пробую, а если не выходит, то не расстраиваюсь. Тогда просто пытаюсь осуществить что-то другое, и все становится на свои места. Там, где я работала раньше, было столько разных правил и досадных

процедур, что шагу нельзя было сделать, не спросив разрешения. Это была чистая мука. Я думала, не выдержу, но постепенно перезнакомилась со всеми сотрудниками и превратила работу в настоящую игру».

Во время интервью она вдруг поинтересовалась у Дэвида, умеет ли тот жонглировать. Он ответил, что нет. Она призналась, что тоже не умеет, и совершенно в духе ESFP тут же выхватила из корзинки три апельсина и подбросила их в воздух. Этот тип людей всегда готов попробовать что-то новое и развлекать себя и окружающих, в этом он весь.

ESFP нравится взаимодействовать со множеством людей, что делает их прекрасными импровизаторами — актерами, музыкантами, комиками. «Они прирожденные артисты... их возбуждает игра на публику... и, где бы ни оказались, они пытаются создать ощущение, что шоу начинается»²⁰⁸.

При этом ESFP — реалисты, они деятельны и интересуются прежде всего людьми. Им нравится смотреть портреты или фотографии со спортивных мероприятий. Они готовы принять всю непредсказуемость рисования акварелью с натуры. Как художники они невозмутимо преодолевают трудности работы на открытом воздухе — и то, что лодка на озере качается, и то, что свет меняется, и то, что модели шевелятся. ESFP живут настоящим, они с ходу вникают в ситуацию и реагируют мгновенно. У них выдающаяся способность оценивать противника, будь то во время деловых переговоров или спортивного матча.

Если вы ESFP, имейте в виду, что ваша вторая по силе функция — этика. Ее вы интернализируете. Она связана с тем, как вы принимаете решения: исходя из ваших личностных ценностей, сложившихся со временем под влиянием окружающих. Жадно поглощая информацию из своей среды и внимая советам друзей, вы стремитесь следовать новейшим веяниям и тенденциям, быстро подхватывая очередное модное увлечение. Если последние три буквы вашего креативного типа — SFP, это означает, что ваш стиль, скорее всего, будет часто меняться, так как вы постоянно пытаетесь ухватить новейшие веяния.

Как люди весьма практичные ESFP ценят то, что им кажется разумным, выше того, что принято делать по традиции. Они получают

удовольствие от новых ощущений и тяготятся рутинной. Так как у них нет особого желания изучать правила, они нередко нарушают принятые условности, в результате чего их действия кажутся окружающим неортодоксальными. Нестандартность их точки зрения позволяет им все улаживать и продолжать действовать, не считаясь с традициями, отчего их творения получаются довольно оригинальными.

Если учесть их стремление жить настоящим моментом, жажду действия и пренебрежительное отношение к планированию, легко себе представить художника такого типа, который разбрызгивает краску просто ради удовольствия. То, что у ESFP в итоге получается сотворить, вторично по отношению к волнению от акта творения. А когда в процессе творчества возникает какая-нибудь проблема, тогда и проявляются во всем блеске сильные стороны ESFP — люди этого типа умеют не просто справляться с неожиданностями, но даже извлекать из них выгоду. Как и другие SP (сенсорики-иррационалы), они убеждены, что такие моменты нельзя предсказать, и не желают зря тратить время на планирование и подготовку к ним.

ESFP исключительно наблюдательны в том, что касается внутренних характеристик и переживаний людей. Они проецируют на свой объект или героя свои же чувства и вдыхают в них жизнь, которой сами дышат. Дамский парикмахер-ESFP сказала нам: «Я не могу делать лишь то, что хочу, даже если знаю, что все получится прекрасно, потому что мне нужно считаться с желанием клиента. Креативность — это использование моего опыта для удовлетворения потребностей других людей».

Славу Трумену Капоте, который также был ESFP, принесли прежде всего два его романа: «Завтрак у Тиффани» и «Хладнокровное убийство». Рассказывают, что он был человеком общительным, веселым и всегда окруженным людьми. Вдохновение для написания «Хладнокровного убийства» он почерпнул из газетной статьи, в которой рассказывалось о гибели известной фермерской семьи из Канзаса. Чтобы собрать все факты, он был вынужден поехать в тот город и лично поговорить со всеми, кто имел какое-нибудь отношение к тем событиям. Капоте аккуратно записывал все, что люди рассказывали о своих переживаниях. В процессе работы он сильно

привязался к одному из убийц и понял, что не сможет сочинить конец романа, пока не узнает, чем кончится настоящая история.

Работать с людьми ESFP нравится, и они неплохо умеют сглаживать различия в позициях. Они хорошие командные игроки и легко адаптируются к переменам. Аниматоры могут вносить значительный вклад в инновации благодаря своей способности понимать тот дискомфорт, который некоторые люди испытывают перед лицом перемен, вызываемых технологическим прогрессом. Во времена, когда столько идей так никогда и не сходят с чертежной доски в реальную жизнь или не отправляются в плавание после спуска на воду, первые несколько мгновений после возникновения идеи имеют решающее значение для ее принятия. ESFP весьма эффективны в получении всеобщего согласия, так необходимого для продвижения новой идеи.

Если вы ESFP, вам не следует забывать о необходимости быть терпеливее с людьми, которые все планируют заранее и периодически останавливаются, чтобы охватить взглядом общую картину, — большая терпимость будет способствовать повышению вашего авторитета. Вы также склонны избегать конфликтов, но вам, наверное, стоит осознать, что конфликты порой необходимы при выдвигании новых идей. Более того, если вы начнете чаще думать о будущем, осторожнее браться за трудновыполнимые задачи и в большей степени считаться с конечными сроками, вы, несомненно, повысите продуктивность своих творческих усилий.

Следуя за разными людьми, ESFP пытаются двигаться в разных же направлениях, а потому часто занимаются несколькими проектами одновременно. ESFP — Аниматоры, их страсть — развлечение. Они легко откликаются на новые — всегда более всего волнующие их — идеи, хотя поступили бы мудрее, если бы не переключали свои усилия так часто. Понятно, что планирование кажется несколько скучноватым делом, но оно поможет им избежать лишних проблем и сберечь энергию для более веселых занятий. А еще ESFP часто становятся для других людей своеобразным катализатором, помогающим быстрее принять решение и отважиться на то, чтобы попробовать нечто новое. Как сказал один типичный ESFP: «Как ты сможешь понять, что именно тебе по вкусу, если не попробуешь?»

Изобретатель (ENTP) — экстраверт, интуит, логик, иррационал

Неудача способна обескуражить почти любого из нас, но людей ENTP-типа слово «невозможно» лишь еще больше воодушевляет. Их цель — разрешить неразрешимое, а когда к их целеустремленности добавляется и характерная для них любовь к технике, то становится понятно: перед нами Изобретатели. Как и другие NT (интуиты-логики), они неустанно стремятся к накоплению новых знаний, к повышению своей компетентности и постоянно поднимают собственную планку все выше и выше. То, что они создают, часто является в том или ином смысле открытием, новаторским продуктом — по размерам ли, по использованным технологиям или по сложности. И когда веха достигнута (или появилось нечто более интересное), Изобретатели устремляются к новой цели.

Находясь в непрерывном поиске лучшего решения, ENTP постоянно подвергают все сомнению, оспаривают допущения, подрывают статус-кво и задаются вопросом «А что если?..» Один физик-ENTP рассказал нам, что научился сталкивать субатомные частицы, притом что все еще не знает, что именно ищет. В одном он уверен: в результате этих столкновений ему откроется нечто новое. Пусть он пока не может сказать, что именно найдет, но он уже придумал способ его измерять.

Величайшая сила ENTP — в интуиции, и именно через нее они выражают себя. Их инновации строятся на выявлении связей между людьми, паттернами, концепциями и теориями. ENTP полны идей, жизнь для них — непрерывный мозговой шторм, во время которого они гипотетически рассуждают на разные темы с тем, кто окажется поблизости. «Лучший отдых для ENTP — это время, проведенное в фантазиях и исследовании новых возможностей без обязательств по их реализации. Вероятно, это также величайший источник креативности ENTP»²⁰⁹. К данному типу людей можно отнести три процента населения²¹⁰, и надо сказать, это население исключительно любознательное, вечно до всего допытывающееся. Никакой ответ оно

не приемлет как окончательный, особенно если он исходит от кого-то облеченного властью.

Как говорит один ENTP: «Перемены неизбежны, и они всегда открывают новые возможности, которые так никогда бы и не представились, если бы все оставалось неизменным». Он намеренно ставит себя в ситуации, сопряженные с большой вероятностью возникновения счастливых случайностей, — ситуации, в которых происходят разнообразные события и сталкиваются незнакомые люди, в результате чего образуются совершенно новые связи и новые перспективы. Проблемы решаемы. Глобальная проблема, с которой этот человек успешно справляется, требовала найти гуманные способы разрешения конфликтов, возникающих из-за вторжения диких животных в населенные местности. Главная задача найденного им решения отнюдь не сводилась только к защите животных — решение было направлено также на поддержку взаимодействия местных общин, их коммуникации и совместного использования ресурсов.

ENTP бросают вызов сложившимся убеждениям и верованиям и в своих исканиях смело перешагивают любые границы, чтобы найти новые пути к заветной цели. Если люди с комбинацией букв INP в аббревиатуре психологического типа бесконечно генерируют и обдумывают разные идеи, то ENP предпочитают тестировать свои идеи в реальном мире. А для процесса тестирования нет ничего святого: любые люди, предметы и системы — вполне законный объект для экспериментов. В итоге за ENTP всегда числится множество восторженных начинаний и широкомасштабных проектов, но большинство их предприятий теряют инерцию прежде, чем бывают доведены до конца, и застревают на разных этапах становления. Как признался один ENTP: «Я вижу сотни возможностей, но я не могу воспользоваться ими всеми. А потому я расставляю их по приоритетности и пытаюсь реализовать только самые важные, те, которые приведут к максимальному результату при минимальных усилиях».

ENTP оригинальны и изобретательны. Идти проторенными путями — это, наверное, единственное, что они делают неохотно. Как объяснил другой ENTP: «Я не нарываюсь на трудности ради

трудностей, но, если мне не нравится то, как принято делать что-то сейчас, я найду новый способ делать это так, как хотелось бы».

Как и другие люди с комбинацией ENP в аббревиатуре типа, Изобретатели занимаются планированием, ограничиваясь лишь грубым наброском или конспектом, да и тот обычно сделан на ходу. Когда они занимаются литературным творчеством или что-то изобретают, выступают или рисуют, каждая идея ведет их к следующей, а планирование только нарушает это свободное течение. Одна художница-ENTP увидела скульптуру птицы, сделанную из мелкой проволочной сетки, и вдохновилась на создание трехмерной фигуры птицы из ткани. Как она говорит: «Каждый момент требует креативности. Независимо от того, чем я сейчас занимаюсь — готовлю обед или выкладываю лимоны в вазу, — я все делаю красиво».

Роберт Мазервелл был ENTP. Он занимался и живописью, и графикой, и коллажем и при всем том выступал неофициальным представителем движения художников — сторонников абстрактного экспрессионизма. Он сформулировал некоторые идеалы, которым не всегда следовал лично, но которые, похоже, отлично описывают тип креативности, характерной для ENTP: «Никакой ностальгии, никакой сентиментальности, никакой пропаганды... никакой автобиографичности... никаких клише, никаких предрешенных концов, никаких обольщений... и никакой очевидности»²¹¹. Свое творчество Мазервелл описывал как процесс послойного исправления ошибок через терпеливое преодоление испытаний и заблуждений, заканчивающийся только тогда, когда время истекает и потребность удовлетворена. «То, что я ищу, проносится перед глазами»²¹², — говорил он. Он смотрел на свое искусство как на сотрудничество между ним, художником и холстом, и то, что он создавал — крупные черные абстрактные формы, — должно было восприниматься как метафора столь же больших идей, таких как контраст между жизнью и смертью.

ENTP — независимые люди, умеющие мыслить абстрактно. Они обычно в курсе новейших технологий и методик и успешно применяют их в качестве трамплина для следующего прыжка вперед. Если при этом ENTP приземляются на новой территории и

окружающие в состоянии оценить их свершения, то они нередко становятся родоначальниками новых направлений. Вдохновив других на подражание и совершенствование придуманных ими приемов, ENTP шагают дальше, к новым инновациям.

Поскольку Изобретатели демонстрируют миру свое «внешнее я» — «я» интуита, — окружающие могут воспринимать их как людей, обуреваемых безумными идеями, — как актера-импровизатора, перескакивающего от темы к теме. ENTP приветствуют перемены, но нередко предпочитают работать с таким материалом, как масляные краски, так как они позволяют постоянно видоизменять работу, вносить поправки и непрерывно доводить ее до совершенства. Если ENTP писатели, то сюжет рассказа может меняться у них после каждой вычитки, а финал, скорее всего, так и останется открытым. К счастью, видимость сумбурности, которую они создают на публику, компенсируется их второй по силе функцией, интернализированной логикой, которая придает им аккуратности, четкости и объективности при принятии решений. Представьте себе эксперта-ENTP, которому поручили выбрать план новой транспортной системы с целью разгрузить движение в часы пик. Если среди наиболее популярных вариантов значатся такие, как ультрасовременный монорельсовый электропоезд или ностальгический трамвайчик, то ENTP скорее проигнорирует навороченные варианты и выберет менее шикарный, но более эффективный подход: расширение дороги у автобусных остановок, чтобы автомобили могли спокойно проезжать мимо.

Если вы ENTP, инновации получаются у вас лучше всего тогда, когда вы проводите связь между идеями, бросаете вызов условностям и провоцируете положительные перемены. Как и другие интуиты, однако, вы делаете умозрительные скачки, не объясняя сделанные допущения, что приводит к недопониманию и путанице. К тому же вы постоянно генерируете идеи и озвучиваете их в реальном времени, не подумав о людях, которых они касаются, а потому некоторые ваши мысли могут показаться окружающим грубыми и жестокими. Если вы ENTP, вы бьете по мячу изо всех сил, не боясь, что он может вылететь в аут. И хотя нередко так и происходит, иногда вы забываете блестящие голы из немыслимого для других положения.

Медиатор (ENFP) — экстраверт, интуит, этик, иррационал

Креативность ENFP сосредоточена на людях и их поведении. «Последний раз, когда я сверялся с текстом, в Геттисбергской речи^[44] говорилось: “власть народа волей народа и для народа”»²¹³, — заявил Билл Клинтон во время своей предвыборной кампании. Для него важен был *народ*. Клинтон демонстрировал свои лидерские качества тем, что чувствовал нашу боль и понимал наши проблемы. Его новаторство проявлялось в работе правительства и через филантропию — в создании культуры, стимулирующей позитивные перемены. Для этого типа людей креативность и инновации совсем не предполагают действия волка-одиночки, они обретают форму в умах людей, в сотрудничестве с ними и в мотивировании членов команды на полную самоотдачу.

Если вы ENFP, ваша креативность реализуется в самовыражении. При этом, ставя себя на место других людей и спрашивая: «Как бы я себя чувствовал в такой ситуации?», вы понимаете, как выглядит жизнь окружающих. Ваша способность к эмпатии и к пониманию человеческого поведения вкупе с вашей страстностью приводит к тому, что вы создаете мощные, волнующие истории — в политике, кино или любой другой среде, которую вы выберете.

Что еще отличает ENFP, так это жажда жизни. Они генерируют и озвучивают «громкие» идеи с безмерной страстью и убежденностью в правоте своих принципов. Люди ENFP-типа составляют около восьми процентов населения, и, по данным одного широко цитируемого исследования, этот тип как нельзя лучше подходит для профессии актера²¹⁴.

Успешная инновация, особенно если речь идет о масштабном проекте, требует широкой поддержки масс, а одно из величайших умений ENFP — это умение предвидеть реакцию людей на перемены. Ведь порой именно гибкость и восприимчивость к чувствам окружающих являются залогом успеха новой программы.

Как Медиаторы ENFP способны обсуждать вопросы и находить решения, а также общаться с людьми искренне и доступно объяснять им даже сложные идеи (используя этот процесс и для собственного просвещения). Так они постепенно развивают недюжинные ораторские умения. Но хотя они определенно обладают талантом к коммуникации, из всех шестнадцати типов они хуже всех справляются с необходимостью слушать, так как собственные идеи постоянно бомбардируют и отвлекают их. Как сказал один ENFP, хотя он за словом в карман не лезет и умеет убеждать людей, ему есть еще над чем работать. Примечательно, что слабости, которые он за собой заметил, очень метко описывают этот тип личности. Так, этот человек считает, что недостаточно хорошо готовится (он иррационал), хотел бы научиться лучше слушать других (экстраверт), но эти недостатки не мешают ему понимать свою аудиторию (этик) на каком-то определенном уровне (интуит). Описывая ловушки, в которые попадают некоторые интуиты, он сказал: «Порой я почему-то решаю, что аудитория лучше подготовлена, чем есть на самом деле, и начинаю говорить с середины».

Тот же ENFP считает себя в некотором смысле человеком креативным, но не в артистическом плане. Его креативность проявляется в работе застройщика. Например, изучая финансовую модель, он обнаружил, что мог бы повысить ожидаемую доходность проекта, добавив один дополнительный этаж и тем самым увеличив жилое пространство. Он также понял, что мог бы оптимизировать использование земли, перераспределив площадь автостоянки и выделив место для дополнительного количества автомобилей.

Но лучшее описание принадлежит юмористу Уиллу Роджерсу, заметившему в типичном для ENFP стиле: «Мне никогда не попадался на пути человек, который бы мне не понравился. Когда встречаешься с людьми — не важно, какое мнение о них сложилось у тебя до этого, — и вникаешь в их точку зрения, узнаешь их лучше, бац! — открываешь в каждом столько всего хорошего»²¹⁵. Роджерс шутил о жизни, людях, правительстве. Будучи в целом человеком позитивным, он использовал свое остроумие как ложку меда — чтобы смягчить горечь правды и

звучать более убедительно. «Будьте благодарны, что мы получаем не все правительство, за которое платим»²¹⁶, — шутил он.

Если вы ENFP, ваша интуиция и есть ваша сильнейшая функция, так что окружающие вправе ожидать, что вы станете выразителем больших идей и будущих возможностей. Вы видите личностный смысл во всем и, комбинируя паттерны из прошлого с настоящим, проецируете будущее, которое хотели бы видеть. Так, один ENFP приложил свою руку (и креативную мысль) к концепции церемонии открытия Олимпийских игр в Пекине. Он взял факт изобретения древними китайцами бумаги и наложил его на огромные масштабы ультрасовременного стадиона «Птичье гнездо». В результате получился уникальный и очень символический образ: на арену вынесли гигантский свиток бумаги, который, развернувшись, превратился в сцену для артистов современного балета, чьи движения в танце переносились на поверхность бумаги с помощью невидимых для окружающих кистей, напитанных чернилами. Таким образом эмоции воплотились в мазках кисти, а жизнь людей из прошлого соединилась с настоящим. Вот как примерно может выглядеть креативность ENFP.

Как NP (интуиты-иррационалы), Медиаторы легко обнаруживают паттерны и генерируют уникальные идеи с бесконечным количеством возможностей, при этом не оценивая их. Как этики они принимают решения, взвешивая все идеи, ставя на другую чашу весов свои личностные ценности и принципы. Их креативная миссия нередко заключается в том, чтобы вдохновлять других и помогать им взглянуть на все по-новому. Для этого они переплетают нити бесчисленных возможностей с личностными убеждениями, получая в итоге некое социальное «полотно», которое можно поднять как политический, религиозный или гуманитарный флаг.

Как отмечает Изабель Бриггс-Майерс, и ENTP, и ENFP «действуют импульсивно» и «вдохновение ценят превыше всего другого»²¹⁷. Обработка техники требует терпения, а люди этих двух типов предпочитают испытывать идеи на практике ради развлечения. В итоге налицо множество восторженных начинаний и значительное количество проектов на разных этапах реализации, но чем ближе финиш, тем ниже скорость — до него ENTP и ENFP добираются не всегда.

Независимо от того, доведут они начатое до конца или нет, их инновации успешны, так как они, особенно ENFP, умеют извлекать пользу из незапланированных встреч — контакты с людьми вдохновляют их. Как этики, они любят обсуждать идеи с другими, чтобы раскрыть новые, волнующие возможности, и при этом чувствуют себя одинаково комфортно как со старыми друзьями, так и с незнакомцами. Поэтому неудивительно, что Медиаторы предпочитают руководить и сотрудничать с группами людей, а не пускаться в одиночное плавание. Если они и занимаются одиночным видом труда — пишут книги или рисуют, — они все равно находят способ не мучиться наедине с собой, а подключить к процессу и других.

Один предприниматель-ENFP сказал нам: «Если общество хочет развиваться и не желает повторять старые модели и исчезнуть, мы должны все подвергать сомнению. Это не означает устраивать революции и пренебрегать знаниями, накопленными предыдущими поколениями, — просто нужно смотреть шире и быть более открытыми к новому». Продукт креативности ENFP выглядит забавно, смело, абстрактно, свободно и спонтанно; он как бы бросает вызов окружающим, вдохновляет и меняет их. ENFP любят рассказывать истории со смыслом, в которых исследуются глубокие человеческие эмоции и глобальные темы. А вот подробности можно и опустить — ENFP не позволят досадным фактам разрушить хорошую концепцию. И поскольку сенсорика — их наименее развитая функция, им следует время от времени напоминать о необходимости уделять особое внимание своим «слепым зонам» и брать в расчет все детали настоящего момента.

Один ENFP — сотрудник службы спасения рассказывал нам, что работа вынуждает его действовать не так, как обычно поступает человек из столь четко структурированной, почти военизированной организации:

«В этой работе я использую другую часть своего мозга. Когда смена начинается в шесть утра, нужно быть на месте еще раньше, иначе может произойти беда — люди будут страдать и могут даже умереть. Когда происходит ЧП медицинского характера, ситуация развивается очень динамично, и приходится принимать решения на ходу. Все меняется в мгновение ока, а тут живые люди, семьи, и от тебя требуется

подстраиваться и налаживать контакт с каждым пациентом. Вот это мне больше всего и нравится в работе спасателя — взаимодействие с пациентами».

Один ENFP, профессиональный фотограф, специализирующийся на «вдохновляющих лайфстайл-портретах», говорит, что его творческий процесс протекает очень быстро. Он спрашивает себя: «Что делалось в этой области ранее? Как я могу придать своей идее новизны? Какое чувство я хочу изобразить? Как я могу использовать освещение и цвет, чтобы это чувство подчеркнуть?» Он известен своим умением улавливать мимолетные мгновения жизни и спонтанные эмоции. Свою работу на съемочной площадке он описывает так: «Когда я отправляюсь на место проведения фотосессии, как правило, незнакомое, оно нередко оказывается не таким, каким я себе его представлял... Мне нужно осмотреть его, быстро принять кое-какие решения и наладить хорошие взаимоотношения и с моделями, и с командой. Больше всего мне нравится не этап планирования или подготовки к съемкам, а сама съемка». Примечательно, что он не падок на технологические новинки, предпочитает пользоваться своей «старой, испытанной» фотокамерой, которая стала «продолжением его самого».

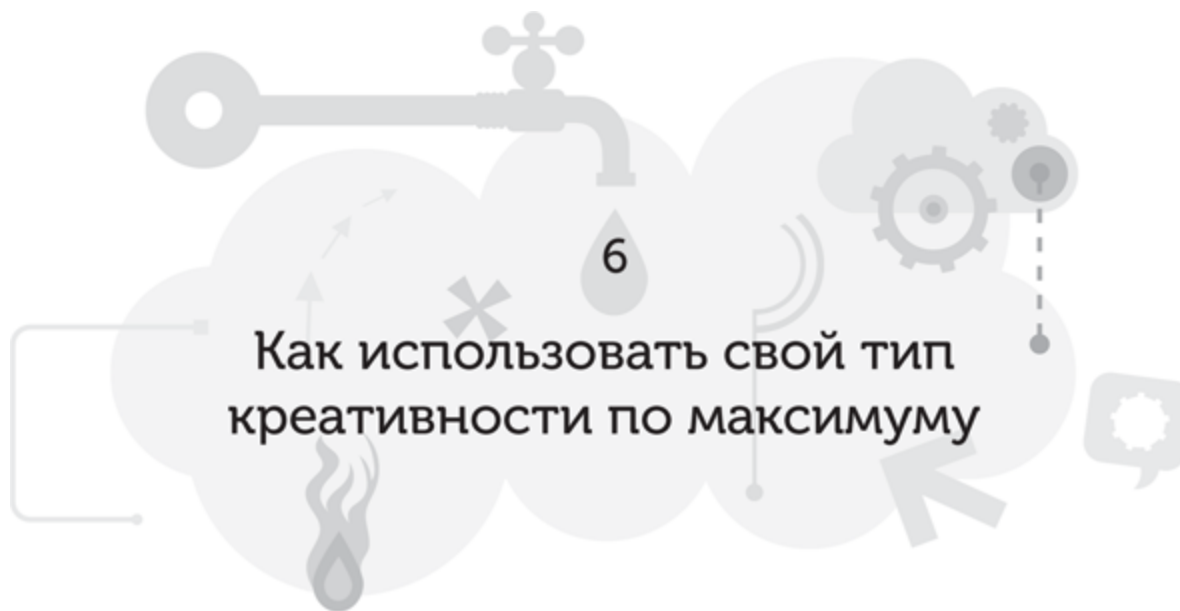
ENFP персонифицируют все вокруг, наделяя смыслом и объекты, и людей. Их идеи являются частью их самих, а новизна идей — способ изобрести свою индивидуальность. Медиаторы — прирожденные аниматоры и актеры, способные перевоплощаться в самых разных по характеру персонажей. Как писатели они создают сложных, аутентичных героев с многоплановыми характерами и эмоциями. Если вы ENFP — ваши объекты появляются на свет со своими чувствами, жестами и личными драмами, независимо от того, кем или чем именно являются эти объекты: героями романа или неодушевленными продуктами и услугами.

ENFP переполнены желанием помогать другим, и это желание помогает им самим раскрыть в себе безграничный потенциал. В этом плане очень показательны слова Билла Клинтона: «Пора вылечить Америку. И поэтому мы должны сказать каждому американцу: “Снимите с глаз повязку стереотипов, которая ослепляет нас. Мы нужны друг другу”»²¹⁸.

Часть III

Как взрастить смелую креативность





С вами когда-нибудь случалось такое: вы начинаете восторженно говорить о чем-то важном, но встречаете лишь пустые, непонимающие взгляды — как будто вы прервали разговор заядлых театралов рассказом о футбольном матче. Если вы будете излагать свои креативные идеи перед неподходящей аудиторией, вам вряд ли удастся произвести должное впечатление. Более того, вас могут просто проигнорировать. Как же найти людей, способных принять ваши идеи и оценить ваш стиль креативности? На самом деле у вас есть все, что нужно: право самостоятельного выбора и знание своего типа личности. Следовательно, вы уже способны найти ту среду, в которой ваша креативность сможет расцвести.

Когда мы учились в начальной школе, старшие постоянно говорили нам, что делать. Тогда от нас требовалось научиться читать, писать и считать. Мы перешли в среднюю школу, а позже — в колледж, и нам все чаще стали позволять принимать самостоятельные решения.

Свободный выбор и есть путь присоединения к той или иной группе. Определяясь с выбором любимого спорта, хобби, профессии или места жительства, мы встречаем людей со схожими взглядами. Группы, с которыми мы себя ассоциируем, также оказывают влияние на наши решения и, как правило, усиливают наши врожденные склонности. Каждый из нас может поступать вопреки своим

естественным предпочтениям и присоединяться к группам, в которых ему по большому счету не место. Однако в таком случае ему придется прилагать особые усилия, что довольно утомительно, к тому же это не позволяет быть собой и действовать креативно.

Судя по всему, в различных эпохах господствуют разные креативные стили, что позволяет определенным типам личностей получать преимущество перед другими. Так меняется и стиль бизнес-структур. Во времена постиндустриальной революции на первый план вышли SJ-лидеры (сенсорики-рационалы), такие как Генри Форд. Они строили организации с вертикальной иерархией и добивались невероятных успехов. Позже им на смену пришли другие компании, высокотехнологические, с иными лидерами — NT (интуитами-логиками), как Стив Джобс в Apple, например. Они стали строить более плоские, матричного типа организации. В последние годы все быстрее, чуть ли не со скоростью интернет-соединения, начала расти ценность спонтанности и гибкости — и все чаще стали преуспевать бизнесмены SP-типа (сенсорики-иррационалы). Люди, действующие в стиле Брэнсона и Трампа или в стиле лидеров таких легких и маневренных компаний, как Google, которые мгновенно ловят новые возможности и вместе со сменой ветра меняют и направление движения. Сегодня же, по мере того как усилиями NF (интуитов-этиков) все увереннее наступает эра социальной ответственности, возникают условия для совместного существования и процветания разных стилей креативности и различных типов компаний.

Иными словами, в разные времена открываются разные возможности, которые привлекают к себе разных людей. Вот какое объяснение этому дал Стив Джобс:

«Если вы присмотритесь повнимательнее, то обнаружите, что в тот конкретный период, в 1970–1980-е годы, лучшие люди в компьютерной индустрии были, как правило, еще и поэтами, писателями и музыкантами. Они стали бредить разработкой компьютеров потому, что это невероятно увлекательное занятие. Для них оно стало новым, свежим средством выражения своей креативности, своего таланта. Чувства и страсть, которые эти люди вложили в компьютеры, ничем не отличаются от чувств и страсти, которые вкладывают в свои произведения художники или поэты»²¹⁹.

Но подобное доминирование того или иного креативного стиля в разные периоды возникает не только в сфере бизнеса. История

творческих достижений поистине является историей выбора стиля. Смогли бы сторонники абстрактного экспрессионизма стать частью творческой жизни времен Ренессанса, когда в цене был реализм? Господствующий стиль со временем меняется, однако врожденная склонность индивида к тому или иному стилю креативности остается неизменной. Как в таком случае происходит смена господствующего стиля? Просто меняется группа людей, которая «в чести», и, соответственно, художественная манера, в которой они преуспевают. Можно сделать следующее заключение: реализм «придумали» SJ (сенсорики-рационалы), поп-арт популяризировали SP (сенсорики-иррационалы), абстрактный экспрессионизм облюбовали по большей части NT (интуиты-логики), а романтизм и экспрессионизм — дело NF (интуитов-этиков).

Говоря о трудностях, с которыми сталкиваются некоторые художники, не желающие следовать мейнстриму, Джон Кеннеди заметил: «Отстаивая свое восприятие реальности, им часто приходится плыть против течения. Кандидатов на эту роль немного»²²⁰. Но сегодня, в отличие от прежних времен, существует множество каналов и возможностей для того, чтобы любой стиль обрел свое место под солнцем. Знание своего типа дает вам шанс найти сторонников-единомышленников и воспользоваться плодами активного сотрудничества с ними.



Представьте себе звездную футбольную команду, которая впервые встретила с новым тренером. Вдруг выясняется, что его совершенно не интересует амплуа игроков. Он ставит известного полузащитника на ворота, а лучшего нападающего отправляет на линию защиты. Если мы не позаботимся о том, чтобы понять и рационально использовать сильные стороны каждого, как мы сможем работать эффективно?

Сотрудничество в творчестве — дело непростое. Как двигаться вместе к общей цели, если творческие поиски зачастую не имеют ясного направления? Все мы периодически слышим о распаде известных рок-групп или о неспособности основателей амбициозного стартапа продолжать совместную деятельность. Иногда люди объясняют свои проблемы «творческими разногласиями», однако, если бы они осознали и приняли свои типологические различия, они бы поняли, как можно использовать их в качестве трамплина к новым высотам креативности. Успешное сотрудничество начинается с доверия и требует взаимных уступок. Чем лучше мы будем понимать, кто наши партнеры, тем лучше будут складываться наши отношения, тем больший вклад мы внесем в общее дело и тем выше будут дивиденды от наших совместных действий.

Нередко для достижения значительных результатов автору необходима помощь промоутера. Джексон Поллок как SP (сенсорик-

иррационал) любил процесс разбрызгивания краски, но как интроверт не мог найти подходящих слов для описания того, что он делает. К счастью, нашелся критик-экстраверт Клемент Гринберг. Он-то и привлек всеобщее внимание к полотнам художника и как интуит наделил их смыслом. Из этого успешного сотрудничества родилось движение абстрактного экспрессионизма. Если даже такому волку-одиночке, как Джексон Поллок, сотрудничество принесло огромную пользу, то другим оно тем более не повредит.

Размышляя о креативности, мы часто думаем о муках одиноких художников, не вылезаящих из своих мастерских, об ученых, жизнь которых проходит в лабораториях, о рекламистах, просиживающих ночи напролет в своих кабинетах, — о том, как они все сидят и ждут, чтобы на них снизошло вдохновение. Сегодня, когда сферы деятельности становятся все более узкоспециализированными, дела обстоят намного сложнее, чем прежде, и никто из нас не может быть экспертом во всех областях. Чем бы мы ни занимались — научными открытиями, выводом новых продуктов на рынок, планированием свадебных церемоний или литературным трудом, — все мы, даже интуиты, можем извлечь пользу из сотрудничества.

Среди ваших знакомых есть люди, у которых полно идей, но они не могут их реализовать? Им нужны соратники, которые помогли бы им претворить задумки в жизнь. Ну а как насчет художников, из-под чьей кисти выходят шедевры, но их никто не видит? Этим художникам также нужны продюсеры, которые бы их продвигали. А ведь есть еще изобретатели, которым нужна помощь, чтобы защитить свои идеи. Предприниматели, которым нужна помощь, чтобы собрать капитал. Композиторы, которым нужна помощь с текстами песен. Совместная работа позволяет взглянуть на проблему с разных точек зрения и рождает новые идеи. Быть одиноким инноватором сегодня недостаточно. Хорошие идеи превращаются в великие, когда мы используем специализированные знания каждого. Кстати сказать, венчурные капиталисты утверждают, что самое ценное, что есть в бизнесе и за чем они гоняются, — это не идеи, а команды. Ищите партнеров, чьи умения не дублируют ваши, а дополняют их.

На протяжении многих лет люди зачитываются книгой «Типы людей и бизнес»²²¹ и успешно используют ее для создания эффективных команд. Здесь, в этой книге, мы сделаем еще один шаг вперед и покажем вам, как пользоваться командной работой для творческого поиска. Чем лучше вы будете понимать индивидуальность — свою и коллег, — тем более гармоничной и разносторонней будет ваша команда. Она и послужит рычагом, усиливающим вашу творческую мощь. Узнав себя и свой тип, свои достоинства и недостатки, вы будете знать также, когда лучше отодвинуть свое эго на задний план и обратиться за помощью.

Команда, или Два сапога пара

Как найти новых подходящих партнеров и как научиться эффективнее работать с теми, кто рядом с вами сейчас? Когда люди заодно, то идеи сыплются как из рога изобилия. Возьмите, например, двоих INTJ (Провидцев), представителей одного из самых независимых типов, и усадите их вместе в спокойной обстановке. Если они будут доверять друг другу, то наверняка найдут в себе много общего и, возможно, станут выдавать на-гора идеи на миллион долларов, например придумают, как разрешить транспортную проблему в мегаполисах или как положить конец всем войнам. Однако не исключено также, что они забудут о необходимости учитывать возможную реакцию людей на их идеи, а потому большинство их славных задумок так и останутся невостребованными.

Теперь рассмотрим другую пару людей: очень активных и охотно идущих на сотрудничество, а именно пару ESFP (Аниматоров). Возможно, они понравятся друг другу, так как у них есть общая страсть к организации событий. Но не исключено и то, что они в итоге будут постоянно провоцировать друг друга на какие-то дерзкие поступки и захватывающие переживания, вроде экстремальных видов спорта, не слишком задумываясь об исключительной опасности подобных увлечений. Известно, что рыбак рыбака видит издалека. Людям одного типа легко спеться. Они будут взаимно усиливать свои и без того сильные стороны, но вместе с тем их «слепые зоны» также будут расти.

А что произойдет, если мы составим пару из противоположностей? Поначалу между полярными типами креативности может возникнуть притяжение, как между полюсами магнита, но длиться оно будет недолго. Вскоре начнется взаимное отторжение. Кстати сказать, сотрудничество противоположных типов часто вызывает стресс. Сенсорики не желают тратить время попусту на обсуждение разных теорий, а интуиты не готовы бросаться на реализацию любой инициативы, не изучив сначала все ее аспекты. И пока INTJ (Провидцев) будет тянуть в сторону стратегического планирования, ESFP (Аниматоры) будут интересоваться только тактикой решения неотложных проблем, касающихся людей.

Каким же образом хорошая идея может выдержать проверку на прочность, когда ее оценивают столь разные люди? Нужно терпение и понимание. Противоположности могут создавать крепкие пары и превращаться в эффективные команды, только если они будут вместе охранять «слепые зоны» друг друга. Но чтобы это получилось, нам необходимо сначала научиться понимать — и уважать — различия между нами и нашими партнерами. В свое окружение мы, как правило, подбираем людей, близких нам по духу. Поэтому, если мы захотим найти себе «инакомыслящего» партнера, то нам, скорее всего, придется выйти за рамки своего круга,

Приведем пример с творческим дуэтом матери и дочери, которые успешно трудятся и наслаждаются совместным времяпрепровождением. Их отношения, однако, не всегда были столь благостными. Прежде чем начать свой бизнес, дочка, ярко выраженный SJ (сенсорик-рационал), работала преподавателем, а ее мать, NP (интуит-иррационал), — художником. Схожие предпочтения, как правило, способствуют взаимопониманию, однако в их случае общим было только одно предпочтение — экстраверсии. В результате они постоянно спорили, не слыша друг друга, отчего их отношения были обострены до крайности.

Ознакомившись с теорией психологических типов, этот творческий дуэт нашел для себя работающую схему распределения «обязанностей»: NP берет на себя руководящую роль на этапе генерирования идей, а SJ — тогда, когда дело доходит до поиска

креативных путей претворения задуманного в жизнь. Теперь обе женщины внимательно выслушивают друг друга.

Инновация состоит из двух частей: из идеи и ее реализации. NR активно генерируют идеи — эдаких журавлей в небе. Сотрудничество с практичными и решительными SJ «приземляет» их и не позволяет потерять связь с реальностью. SJ, со своей стороны, обеспечивают реализацию идей в рамках существующих систем. Они никогда не остаются без синицы в руках. Сегодня мать и дочь радуются плодам успешного сотрудничества. Когда члены команды учитывают особенности психологического типа каждого из них, недоразумения остаются в прошлом, а взамен приходит удовольствие от эффективного совместного труда.

Как мы можем помочь друг другу

Современные технологии позволяют нам находиться в постоянном контакте друг с другом. Если, гуляя по рядам строительного гипермаркета, вы вдруг засомневаетесь, какой именно выключатель лучше купить, то можете тут же обратиться к сотруднику магазина, позвонить домовитому соседу, знакомому электрику или воспользоваться смартфоном, чтобы уточнить всё в интернете. Сегодня человек не так часто оказывается в ситуации, когда он совсем один и помощи просить не у кого. Никогда прежде у нас не было столь благоприятных условий для дистанционного сотрудничества. Мир буквально напичкан средствами связи, и мы можем работать вместе, даже находясь на огромном расстоянии друг от друга. Географические преграды пали. Чем бы вы ни собирались заняться, всегда можно найти себе соратника, готового помочь. Собрать команду из людей с различным типом креативности вполне реально. Экстраверты могут трудиться в группах, а интроверты могут принимать участие в работе издалека, внося свой весомый вклад в общее дело и оставаясь при этом в комфортных для себя условиях.

Интроверты, как правило, предпочитают творить в одиночку, вдали от посторонних глаз, однако работа в команде с экстравертами может пойти на пользу даже им. Вспомним о том, что сделал Гринберг для Поллока. Экстраверты открывают миру мысли и идеи, которые иначе

остались бы неозвученными. Дуэты экстраверта и интроверта часто оказываются успешными, так как они не соревнуются за внимание окружающих. В отличие от них пара из двух экстравертов должна прилагать особые усилия, чтобы выслушивать друг друга, а паре интровертов нужно намеренно стараться чаще делиться друг с другом своими мыслями, чтобы работа не застопорилась.

Кстати, если экстраверт окажется в одиночестве, то он может начать взаимодействовать, даже разговаривать с предметами вокруг себя, как будто карандаш и этюдник — немые партнеры. Впрочем, и Роберт Мазервелл отмечал: «Картина — продукт сотрудничества художника и холста»²²².

Посмотрим, как противоположные типы подходят к преодолению различных трудностей. Сталкиваясь с новой проблемой, ЕФ (экстраверты-этики) тут же начинают бить в барабаны и собирать под знамена свое «войско», чтобы вместе взяться за дело. В такой же ситуации НТ (интуиты-логики) бросаются изучать и обдумывают вопрос в одиночку — выводами они поделятся позже. И тот и другой подход позволяет члену команды вносить весомый вклад в общую победу.

Люди с противоположными предпочтениями помогают друг другу преодолевать ограничения каждого из типов. Этики помогают логикам считаться с людьми и их взаимоотношениями, а логики помогают этикам принимать жесткие, но необходимые решения, основываясь на фактах. Команде, в которую входят и интуиты, и сенсорики, пойдет на пользу то, что помимо общей картины ей будут ясны также и детали и у нее будет четкое видение и настоящего, и будущего. Больше трений вызывают различия между рационалами и иррационалами. Рационалы предпочитают работать, имея четкие решения и ориентиры, а иррационалы любят получать новую информацию бесперебойно и менять свои решения сообразно ей. Во всех случаях использование сильных сторон и тех и других дает возможность наслаждаться благами одновременно и хорошего плана, и гибкой реакции на события в реальном времени. Поэтому лучше не фиксировать роли слишком жестко: пусть каждый будет полезен тем, в чем он силен.

Четыре темперамента и их роль в команде

NF (интуиты-этики) отличаются своей склонностью ставить людей на первое место и всячески способствовать гармонизации отношений между ними. Они выступают в качестве «клея», удерживающего команду вместе. Они способны видеть потенциал, заложенный в людях, но остерегаются делиться своими мыслями, чтобы не спровоцировать конфликт и не обидеть кого-нибудь. Им нелегко сотрудничать с людьми, у которых принципиально иная система ценностей.

NT (интуиты-логики). Их сила — в генерировании перспективных идей и в составлении долгосрочных стратегий, так как они способны вникать в суть систем и при этом не упустить из виду главную цель. Однако если NT недостаточно уверены в своей компетентности, то они чувствуют себя связанными по рукам и ногам, к тому же они склонны к чрезмерному усложнению рассматриваемых вопросов. Им также следует напоминать о необходимости считаться с другими людьми и их мнением.

SJ (сенсорики-рационалы). Выполнить всю работу «от» и «до», взять идею и реализовать ее на практике в строгом соответствии с графиком — для SJ в порядке вещей. К тому же все работы они выполняют с полным соблюдением технологий и политики компании. Однако если разговор перейдет в теоретическую плоскость, это уже не по их части.

SP (сенсорики-иррационалы). Испытание идей на практическую применимость доверьте SP. Они всегда в курсе текущих потребностей и умеют координировать ресурсы, не упуская при этом возможности повеселить себя и всех вокруг. SP изобретательны и ловко управляют с непредвиденными ситуациями. Но от рутинных задач они постараются «отвертеться», если их внимание еще раньше не переключилось на что-то другое.

Четкое представление о каждом типе темперамента помогает заранее предусмотреть возможные проблемы в процессе сотрудничества и предпринять превентивные меры для преодоления потенциальных слабостей команды. Если проект, над которым вы работаете, связан с написанием сценария для научно-фантастического

фильма, расширенное сотрудничество поможет вам привлечь более широкую же аудиторию и разработать для нее более интересный сюжет. Добиться этого можно простым разделением труда. Тогда у каждого типа темперамента будет возможность проявить свои сильные стороны. SP сочинят остроумный диалог и распишут батальные сцены с участием космических кораблей. NT научно обоснуют путешествие во времени и реализуют спецэффекты. NF поднимут градус эмоционального напряжения между героями и поколдуют над любовными сценами. А SJ будут удерживать команду в фокусе и позаботятся о логической последовательности и убедительности истории, а также о том, чтобы были соблюдены законы жанра. Даже если в вашей команде представлены не все типы, достаточно того, что вы будете осознавать свои «слепые зоны». Знание собственных слабостей поможет вам формулировать вопросы правильно и находить на них креативные ответы.



Как понять, когда стоит прислушаться к критике, а когда — нет? У вас бывало такое: вы трудились-трудились, посвятили работе целый час, день или всю свою жизнь, а кто-то бросил беглый взгляд на ваше творение и тут же нашел в нем изъян! Выслушивать критику нелегко. Порой человеку достаточно одной нелестной реплики в свой адрес, чтобы отказаться впредь делиться идеями или плодами своего труда, а то и вовсе навсегда потерять желание творить. Похоже, растаптывать песочные замки гораздо легче (а для некоторых — и приятнее), чем строить их. Но даже в таких «руинах» можно найти драгоценные зерна разумных замечаний и конструктивной критики.

Первым делом необходимо квалифицировать автора критического высказывания. Для этой цели стоит задать себе такой вопрос: «Сколько времени этот комментатор потратил на обретение знаний, необходимых для вынесения подобного суждения: час, день или всю свою жизнь?» Если он человек компетентный в своей области, вам, возможно, повезло. Хотя даже многоопытный критик порой способен принести больше вреда, чем пользы.

Наше восприятие критики отчасти связано с нашим психологическим типом. Представьте себе, что вы только что сделали бананово-клубничный коктейль с мороженым. Вы разливаете его в бокалы и предлагаете окружающим попробовать. Информацию о том,

понравился напиток гостям или нет, логик просто примет к сведению — этот тип людей не отождествляет себя со своим творением. Этики же принимают свою работу действительно близко к сердцу. Подавая бокал с коктейлем на пробу, они как будто вверяют в чужие руки часть себя, потому и критические замечания нередко воспринимают как личные нападки. Если вы хотите извлечь пользу из конструктивной критики, мы советуем вам незамедлительно поставить бокал на стол и «отмежеваться» от своей работы.

Далее стоит подумать над тем, является критическое замечание или совет полезным или же подталкивает вас в неправильном направлении. Сможете ли вы воспользоваться им для улучшения настоящего или следующего своего проекта? Если речь идет о «лайках» и «дислайках» в анонимных социальных сетях, то подумайте: в какой степени их аудитория совпадает с вашей настоящей аудиторией? Является ли критика конкретной и точной? Насколько она своевременна? Может, она запоздалая или, наоборот, преждевременная? Может, ваши критики пытаются обескуражить вас еще до того, как идея полностью сформировалась?

Джеймс Миченер, ENTJ, специально разыскивал экспертов из разных областей и обращался к ним с просьбой посмотреть его романы. «Мне всегда нужна самая суровая критика, — говорил он, — но нужна она только после того, как процесс работы над книгой завершен»²²³.

Не всякая критика бывает уместной и полезной, а потому очень важно научиться игнорировать ее, отвергать и стирать из своей памяти. Многие советы являются просто проявлением личных пристрастий — когда критики, сами того не осознавая, впадают во вкусовщину. Если ценности и цели этих людей совпадают с вашими, тогда их слова могут быть полезными. Если же нет, смело игнорируйте их мнение.

Вам когда-либо приходилось обращаться к соседям с просьбой порекомендовать, например, сантехника? Один советует: «Позвони Фрэнку, я его знаю уже много лет. Он еще такие прикольные анекдоты рассказывает!» Другой уговаривает: «Позови Сэма. Он надежный парень, да и цены у него самые низкие в городе». Третий говорит: «Мои друзья обращаются только к Нилу. Он работает с новейшими

материалами и техникой, у него все по первому разряду. Правда, обойдется недешево». Четвертый сосед утверждает: «Только Пит! Если, конечно, дозвонишься — он нарасхват. Но в аварийных ситуациях лучшего не сыскать». Поскольку различные психологические типы по-разному собирают информацию и принимают решения, все критики имеют свои пристрастия. Понимание их наклонностей поможет вам отсеять «шумы» и получить чистый сигнал. Итак, если вы знакомы с критиком, вы можете «отфильтровать» слова, продиктованные особенностями его психологического типа личности, и оставить только те из них, которые по-настоящему несут ценную для вас информацию.

Пристрастность критиков

В какой степени критика имеет отношение к вашей работе? «То, что они пишут, звучит для меня крайне странно и имеет мало общего с тем, что я лично чувствую», — отмечала Джорджия О'Киф, ISTP. По словам художницы, критики пытаются за нее написать ее же «автобиографию»²²⁴, но то, что они говорят, к ней вовсе не относится: она на самом деле реалист и в своих картинах стремится «передать правду один к одному»²²⁵.

Наверное, ни в одной другой области критика не бывает столь предвзятой, сколь в искусстве. В этой сфере у многих есть четкое мнение даже о продуктах, рассчитанных на сугубо индивидуальное восприятие. Сенсорики говорят о работах интуитов: «Слишком расплывчато и туманно». Интуиты в ответ вопрошают: «Где у вас тут концепция и в чем здесь смысл?» Рационалы утверждают, что работа иррационалов выглядит необдуманной и незавершенной, а иррационалы твердят рационалам, что их творения чрезмерно однообразны и скованны. Вы, наверное, уже чувствуете: наклонности психотипа конкретного критика неизменно сказываются на том, что он говорит и какие советы дает.

Критики-SJ (сенсорики-рационалы) ценят технические приемы и соблюдение традиций. Для критиков-NT (интуитов-логиков) важна концепция и общий эффект. NF (интуиты-этики) любят эмоционально насыщенные работы, созвучные их собственным чувствам к

изображенному предмету. Что же касается SP (сенсориков-иррационалов), то им просто хочется чего-то новенького, забавного, лишь бы не скучно было.

Если критик...

Экстраверт. Люди этого типа открыто делятся своим мнением, но не стоит забывать, что экстраверты нередко просто произносят вслух первое, что приходит на ум. Этой их особенностью можно воспользоваться, чтобы собрать ценную информацию о том, как они приходят к своим умозаключениям. Так вы научитесь оценивать их слова более адекватно. Порой экстравертам хочется, чтобы и другие люди вели себя столь же экспрессивно и открыто, как они сами.

Интроверт. Критики-интроверты предпочитают давать свои комментарии в письменном виде. Они склонны делиться своими впечатлениями только с проверенными людьми. Если вы не входите в их ближний круг, то они могут так и не сказать вам, что на самом деле думают. Не зная их настоящих возражений, вы не сможете развеять и возможные недоразумения. Худший вариант критики — та, которая осталась невысказанной: вы не сможете опровергнуть ее и защитить себя. Поэтому, если для вас важно узнать подлинное мнение интроверта, установите с ним доверительные отношения.

Сенсорик. Люди этого типа будут первыми, кто раскритикует и отвергнет ваши идеи, если те покажутся им абстрактными или не совсем практичными. Ценны же советы сенсориков своей конкретностью, особенно в той части, которая касается применимости и работоспособности. Однако критики-сенсорики могут не понять глубокий смысл или общую идею вашей работы, если вы не сформулировали их достаточно четко и ясно. Людей такого типа не впечатляют туманные перспективы, они ценят прежде всего мастерство исполнения. Сенсорики — критики строгие и, скорее всего, будут требовать от вас отточить все детали, перепроверить все факты и восполнить все пробелы. Они ценят непосредственность и сложность того, что ощущают.

Интуит. От критика-интуита не стоит ждать похвалы за отлично прописанные детали, над которыми вы немало потрудились. Эти люди сильны в оценке общего впечатления, которое производят неосозаемые свойства вашего произведения, а потому от них следует ожидать критику основополагающих моментов работы. Однако в их советах редко содержатся конкретные предложения. Интуиты не укажут вам, какие именно шаги необходимо предпринять, чтобы улучшить ваше творение. Ценят они прежде всего содержание, новизну идей и многозначительность. Им нравится, когда работа провоцирует их мышление и чему-то учит. Помимо того что вы в действительности хотели показать, эти критики способны обнаружить и другие возможности, заложенные в вашей работе. Их замечания подскажут вам, как можно расширить ее тематику и переформулировать ее цель.

Логик. Как критики логики бывают объективными, ко всему и ко всем относятся одинаково ровно и результаты оценивают по строго сформулированным для себя критериям. Склад ума логика очень хорошо описала Хелен Хейс: «Моя мать проводила отчетливую разницу между достижением и успехом. По ее словам, достижение — это знание, которое ты обрел в результате упорного труда, вложив в процесс лучшее, на что способен. Успех же — это признание окружающих, что

также приятно, но оно не столь важно и не несет удовлетворения. Всегда стремись только к достижениям и забудь про успех»²²⁶.

Этик. Критик-этик ценит то, что совпадает с его убеждениями, и то, с чем он лично может ассоциировать себя. Хотя такие люди стремятся к сохранению гармонии и обычно предпочитают избегать конфронтации, они все же иногда высказывают критические замечания — будь то ради блага собеседника или с целью защиты и продвижения своих идеалов.

Рационал. Как критики рационалы нередко встречают все новое в штыки. Выражая свое мнение, склонны высказываться подчеркнуто резко. Как правило, они требуют соблюдения заведенных правил и проявления компетентности. Впечатлить их можно четким порядком выполнения плана.

Иррационал. Критик-иррационал обычно открыт ко всему новому. Он ценит спонтанность и в других, и в себе. Неодобрительно относится ко всему, что кажется ему натянутым и ограничивающим возможности для пересмотра мнений.

Сам себе критик

Во все времена критики были своего рода церберами у ворот, через которые и по сей день пускают лишь немногих избранных. Однако сам забор сегодня стал пережитком прошлого — в нем столько дыр, что преодолеть его не составляет труда. Прямо сейчас, сию минуту, перед вами открываются безбрежные возможности для старта новых проектов, для привлечения средств, для создания и распространения своих продуктов. И не важно, чем именно вы занимаетесь — разработкой новых товаров, предложением услуг, выставлением своих картин в сети, записью своих песен, производством видеороликов, написанием компьютерных приложений, публикацией своих романов или продвижением своего кулинарного искусства. Вы легко можете выпускать небольшие партии продукта, подстраиваясь под требования конкретной аудитории и занимая пустующие ниши. Сегодня вы в гораздо меньшей степени зависите от чьего-либо разрешения, чтобы заниматься тем, к чему у вас лежит душа. Но это означает и другое: вы должны сами стать своим критиком.

Разрешите себе творить и критикуйте себя. Креативные люди делали это всегда. Как говорил Сальвадор Дали: «Если кто и может написать памфлет о критике, так это я»²²⁷. А Ван Гог отмечал: «Я мог бы раскритиковать себя за многое, что критики вряд ли бы даже заметили»²²⁸. Будьте своим критиком — но не будьте *чересчур* критичными. Если ваше критическое к себе отношение вдохновляет

вас на то, чтобы продолжать трудиться в выбранном направлении, тогда действуйте смело. Но если собственная критика подрывает вашу веру в себя и желание заниматься тем, что доставляет удовольствие, и искать новые возможности, тогда убавьте ее громкость. Возьмите управление в свои руки: ищите квалифицированную критику и, прежде чем принимать ее всерьез, пропускайте ее через фильтр психологических типов.

Единственный человек, который может решить, насколько удачна ваша работа, — это вы сами. Как говорил Ван Гог: «До чего нелепо зависеть от мнения других в том, чем сам занимаешься»²²⁹. Станьте своим критиком, чтобы поддерживать в себе чувство уверенности и удовлетворенности. Ниже представлен ряд стандартных вопросов, которые люди с различными предпочтениями могли бы задать себе, пытаясь определить, удалась ли их работа.

Экстраверт: Не нужно ли мне добавить еще чего-то такого, что придало бы моему произведению изюминки? Насколько оно получилось захватывающим и увлекательным для аудитории?

Интроверт: Смог ли я показать в работе то, что хотел донести до аудитории? Чтобы быть понятным, необходимо высказаться — так достаточно ли ясно я выразил свою идею? Насколько моя работа состоялась как самостоятельное произведение и не нуждается ли она в дополнительных пояснениях?

Сенсорик: Насколько яркими получились детали? Насколько реалистично смотрится произведение? Возникает ли ощущение, что объект можно потрогать руками?

Интуит: Действительно ли вложенные в произведение идеи и смысл наводят людей на нужные размышления? Сможет ли кто-то еще, кроме меня, понять их?

Логик: Насколько моя работа соответствует моим собственным критериям? Все ли важные элементы включены?

Этик: В какой степени мои ценности нашли отражение в работе? Насколько полно произведение выражает мою личность?

Рационал: Удалось ли выполнить намеченное в срок, в соответствии с планом, и уложиться в бюджет?

Иррационал: Смог ли я извлечь максимальную выгоду из новой информации? Будет ли работа когда-нибудь завершена? Действительно ли незавершенность придает проекту дополнительные достоинства и интригу?

Замечания порой льются на нас сплошным потоком, но они нередко бывают пристрастными. Пристрастность не всегда злонамеренна — иногда она просто отражает врожденные предпочтения критиков. Теперь, когда вы знаете предрасположенности

различных типов людей, вы сможете «отфильтровать» их рекомендации. Доверяйте себе и сами определяйте, к каким советам прислушиваться, а к каким — нет.



В жизни всегда есть место креативности, как бы вы по этой жизни ни шли: как художник с мольбертом, актер, чье лицо спрятано под маской, танцор в туфлях для чечетки, садовник с лопатой, шеф-повар с черпаком или родитель, изнывающий от обилия советов по воспитанию детей. Чем бы вы ни занимались, эта глава послужит вам отправной точкой для поиска путей успешной реализации своей креативности, путей, наиболее естественных и легких для вашего типа личности. Прочитав ее, вы будете четко представлять, откуда вам лично лучше черпать вдохновение для творческих свершений, как принимать решения о своей работе, как поступать со своими инновациями и как восполнять свой энергетический запас, если вы выдохлись.

ЖИВОПИСЬ

Вы любите рисовать, смотреть на картины или просто желаете лучше разбираться в живописи? Когда вы определите свой стиль креативности, перед вами раскроются и возможные пути его реализации. Перед вами приподнимется занавесь тайны, которой обычно окутаны творческий процесс других художников и источники их вдохновения. Вы получите больше знаний и обретете большую уверенность в своей креативности, в своей способности принимать решения, определять, что вам нравится, а что — нет, что смогли бы почерпнуть из посещения уроков рисования или музейных экспозиций. Чтобы определить свой стиль рисования, попробуйте ответить на следующие несколько вопросов:

- *Вы предпочитаете писать с натуры или «из головы»?* Экстраверты, такие как Моне, вдохновляются окружающим их миром, а интроверты, как Пикассо, полагаются на свое воображение.
- *Вам больше нравятся картины с подлинными деталями и натуральными тонами, написанные в реалистической манере?* Или же вы предпочитаете увязывать между собой различные абстрактные идеи и искать способы передачи их средствами живописи? Некоторые художники-сенсорники, такие как Хоппер, рисуют в стиле реализма, тщательно подмечая и прорабатывая все детали. Интуиты же стремятся уловить общую картину и выявить внутренние связи между объектами, как это делал Ван Гог.
- *Вы предпочитаете рисовать портреты или пейзажи?* Некоторые этики, подобно Матиссу, увлечены изображением людей; другие же — логики, как Сезанн, — посвящают себя пейзажу.
- *Вы планируете композицию своих картин?* Намечаете себе некий крайний срок для завершения работы? Или предпочитаете браться за кисть спонтанно и не делать ничего такого, что лишило бы вас возможности вносить изменения? Рационалы, как правило, все аккуратно планируют, как это

делал Роквелл, а иррационалы, как Дали, предпочитают работать в порыве вдохновения.

Мы все способны проявлять креативность в свойственной себе манере. Поэтому вышеизложенные принципы можно распространить не только на рисование, но буквально на любой вид творческой деятельности. Прочитав несколько следующих параграфов, вы в этом убедитесь.

Скульптура

Многие из нас наверняка помнят, как в детстве увлекались лепкой из пластилина. Повзрослев, однако, мы сталкиваемся с одной большой проблемой: скульптура, как правило, создается с желанием передать некие осязаемые качества и свойства объекта, но демонстрируется она обычно или за стеклом, или в огороженном пространстве, что исключает непосредственный контакт зрителя и произведения. Подобное положение вещей особенно тревожит сенсориков, которые предпочитают собирать информацию «на ощупь», а ведь они составляют примерно 70 процентов населения²³⁰.

Интуиты не испытывают такой сильной потребности в осязании вещей. Скульптуру они оценивают иначе — им нравится рассматривать трехмерные фигуры с различных ракурсов. Матисс в типичном для интуита духе отзывался о своих бугристых и грубоватых скульптурах: «Их не нужно трогать, чтобы понять, что в них вложено, и уж точно они не приглашают себя погладить, как это делают гладкая бронза и мрамор»²³¹.

Больше всех любят заниматься скульптурой люди с предпочтением к экстраверсии, сенсорике и этике — независимо от того, идет ли речь о лепке из глины, о сооружении нового подсвечника из запчастей к старому велосипеду или о возведении многоярусного свадебного торта. Во-первых, занятие скульптурой предполагает заполнение некоего креативного пространства и в материальном, и в ментальном смысле слова, а ES (экстравертам-сенсорикам) нравится творить именно таким способом. Во-вторых, как уже говорилось выше, сенсорикам необходимо все пощупать, ко всему прикоснуться,

подержать в руках. Скульптура отлично удовлетворяет эту потребность. И, наконец, скульптура — идеальное средство самовыражения для этиков. Они увлекаются созданием фигур как способом осмысления себя, а потому часто воплощают в скульптурных композициях человеческие формы. Итак, экстраверты используют пространство, сенсорики получают удовольствие от осязания, а этики персонифицируют объекты — как мы видим, эти три предпочтения идеально подходят для этого рода творческой манипуляции реальностью.

Конечно, люди любого типа могут получать удовольствие от занятия скульптурой и добиваться успеха. Знаменитый абстрактный скульптор Генри Мур говорил как INFJ (Вдохновитель): «Мы должны постоянно стремиться к тому, чтобы осмысливать и использовать форму в ее пространственной полноте [рационал]... представляя ее себе в уме [интроверт]... мысленно визуализируя сложную форму со всех сторон [интуит]... и идентифицируя себя с ее центром притяжения [этик]»²³². Точно так же как экстраверт использует физическое пространство, интроверт использует свое «внутреннее» пространство. Так же как сенсорик протягивает руку, чтобы пощупать предмет, так и интуит осязает фигуру, только у себя в уме. И так же как этик переживает по поводу своего творения, так и логик не спускает глаз со своей инновации.

Лицедейство

Независимо от того, считаете вы себя актером или нет, временами каждый из нас играет ту или иную роль, чтобы позабавить кого-то или убедить его в чем-то. И какую бы роль мы ни исполняли, наша личность накладывает отпечаток на стиль игры.

Актерство отличается от других видов творческой деятельности по многим показателям. Когда приходит вдохновение, писатель начинает писать, художник — рисовать, скульптор — лепить, а вот актер обычно не имеет возможности самостоятельно выбирать, какую роль и когда сыграть. От него требуется воссоздавать характеры «по указке». Когда занавес поднимается, он не может позволить себе ждать, когда к нему

придет вдохновение. Шоу должно продолжаться. То, откуда актер будет черпать вдохновение в такие моменты, зависит от его психотипа.

Для экстравертов «весь мир — театр, в нем женщины, мужчины — все актеры»²³³. Люди этого типа вдохновляются тем, что их окружает, подзаряжаются от теплого света рампы и питаются энергией аудитории и труппы. К счастью для них, всегда найдется история, которую можно рассказать, и аудитория, которую можно позабавить. Лицедейство — занятие более коллективное, чем любая другая форма искусства. Неслучайно, как выяснилось, 63 процента актеров — экстраверты²³⁴.

Но у медали есть и обратная сторона: 37 процентов актеров интроверты²³⁵. У героини Греты Гарбо из кинофильма «Гранд-отель»^[45] есть одна знаменитая фраза: «Я хочу остаться одна». Фраза, характеризующая и саму актрису, ее индивидуальность, и то, как она обретала вдохновение. Метод «пребывания в одиночестве» особенно хорошо подходит интровертам-интуитам (IN) — он позволяет им на полную катушку использовать свое воображение для интернализации надежд, чаяний и страхов своих героев.

Самая большая диспропорция среди актеров наблюдается по такому показателю, как способ сбора информации для предстоящей роли: 80 процентов из них интуиты и только 20 процентов — сенсорики. Эти цифры дают нам картину, полностью противоположную той, что вырисовывается по населению в целом²³⁶. Интуиты изучают свой персонаж, пытаются понять, что им движет, какими мотивами он руководствуется. Сенсорики же склонны скорее наблюдать и подмечать детали в поведении своего объекта, которые затем пытаются воспроизвести на сцене и которым подражают.

Чем сценарий привлекает актеров? Этикам, особенно людям с NF-темпераментом (интуитам-этикам), интересна сама возможность проецировать себя в конкретную роль. Они стремятся к самоидентификации с героем и поэтому, как правило, выбирают роли, согласующиеся с их личностными ценностями. Интуиты-логики (NT) воспринимают роль как вызов. SJ (сенсориков-рационалов) может заинтересовать американский реалистический театр, в котором актеров подбирают так, чтобы их возраст и другие физические данные

соответствовали характеристикам героя. Что же касается SP (сенсорики-иррационалов), то их привлекает прежде всего новизна, возможность попробовать нечто в корне отличное от всего того, что они уже испытывали, их привлекают трюки в ролях, которые выходят за рамки ожидаемого поведения героя и позволяют удивить аудиторию.

Экстраверты-этики (EF) — прирожденные шоумены и аниматоры. Они горят желанием общаться и даже перезнакомиться со всеми своими зрителями. Сила интровертов-логиков (IT) в другом. Их поведение не меняется согласно реакции аудитории, что делает их игру более последовательной — она не зависит от того, полон зал или пустой, тепло их принимают или холодно. Когда нужно выразить свои эмоции, актерам-логикам приходится поднапрячься, зато они легко перевоплощаются в людей, совершенно на них не похожих.

Способность иррационалов мгновенно реагировать на настрой аудитории или членов труппы позволяет им спонтанно создавать яркие экспромты. Их гибкость помогает им самым естественным образом наполнять содержанием роли, прописанные недостаточно подробно, но им тяжело играть скрупулезно прописанные роли. При этом они не видят особого смысла в репетициях. Рационалы же, со своей стороны, склонны неотступно следовать сценарию, и репетиции им нужны.

Кто справится с интерпретацией роли лучше, чем актер со схожим с героем темпераментом? Игра игрой, но, если личность актера схожа с личностью его героя, рождается незабываемая актерская работа, достойная всяческих наград. Даже за рамками театра, «играя» разные роли «по жизни», мы действуем увереннее именно тогда, когда лучше понимаем себя, и от этого выигрывают все.

Словесность

Как вы разговаривали с друзьями вчера вечером? Насколько уместным был тон вашего электронного письма? Какой анекдот вы рассказали, произнося тост за невесту и жениха? Ваша личность проявляется во всем, что вы говорите, — и в том, какие слова подбираете, и в том, как строите предложения, и в том, какие примеры приводите. Когда вы определите свой тип личности, то осознаете, насколько сильно ваша речь зависит от него, и сможете впредь избегать недоразумений и налаживать коммуникацию с разной аудиторией. Да и просто пребывая в роли читателей, вы сможете извлечь из произведений гораздо больше ценной для себя информации, определив тип личности писателя.

Советы по поводу использования той или иной лексики нередко несут на себе отпечаток личных пристрастий. Уильям Странк и Элвин Уайт в своей книге «Элементы стиля» сформулировали ряд правил подбора слов. Шестнадцатое из них гласит: «Отдавайте предпочтение конкретному перед общим, определенному перед туманным, предметному перед абстрактным»²³⁷. В качестве примера Странк и Уайт приводили следующие два предложения, первое — конкретное по содержанию, а второе — более общее: «Дождь шел ежедневно на протяжении целой недели» и «Наступил период неблагоприятной погоды». Однако такой совет отражает пристрастия сенсориков. Они и в письменной, и в устной речи описывают то, «что есть», и делают это самым прямолинейным образом, стараясь всячески застраховаться от любых недоразумений. Их тексты изобилуют фактами, деталями и перечнями, а также сравнениями. В отличие от них интуиты, которые обычно описывают то, что «могло бы быть», чаще используют аналогии, метафоры и обобщения, придающие их прозе многосложный смысл, читаемый «между строк».

Что же касается самого творческого процесса, то писатели-интуиты, как правило, первым делом набрасывают грубый черновик, обозначая основные темы произведения, а затем уже возвращаются к началу и по новой проходят весь текст, наполняя его деталями и шлифуя фразы. «Создание первого варианта рукописи — тяжелейший труд и нередко глубоко разочаровывающий, так как процесс сочинительства отнюдь не быстрый и не ровный, многое получается

совсем не так, как хотелось бы»²³⁸, — говорил Миченер. В отличие от интуитов сенсорики предпочитают с самого начала включать в произведение множество деталей, уделяя внимание грамматике и по ходу редактируя текст. Хемингуэй, например, занимался редактированием каждое утро. Писателям-сенсорикам не помешало бы воспользоваться посторонней помощью для «отсеивания фактов, к делу не относящихся, от фактов нужных», а интуитам — для того, чтобы не «увязнуть в поиске оригинального подхода»²³⁹.

Экстраверты часто пишут так, как говорят. Они прирожденные рассказчики. На начальных этапах написания произведения они, возможно, сочтут полезным обсудить свою идею с другими. Им нелишне будет изложить свои слова на бумаге — так они смогут увидеть ход своих мыслей. Но писательство — одиночный вид деятельности, а отсутствие компании может превратиться для экстравертов в настоящую пытку. Некоторые прибегают к добровольному отшельничеству, запираясь на ключ в надежде повысить производительность труда. Однако нельзя забывать, что длительные периоды одиночества истощают энергию экстравертов.

В отличие от них интроверты подпитываются энергией как раз в одиночестве, рефлексирова. Вдохновение они черпают изнутри и пишут об обретенном в воображении опыте, как если бы они все пережили в реальности. Способность интровертов сбегать в свой внутренний мир помогает им спокойно проводить время наедине с собой и писать, даже если они при этом находятся в битком набитом кафе. Герои интровертов также склонны к интроспекции и часто говорят, как бы произнося некий внутренний монолог. Джером Дэвид Сэлинджер, автор книги «Над пропастью во ржи», сам был человеком очень замкнутым и успешно использовал упомянутый прием для выражения мыслей своего главного героя Холдена Колфилда. Когда интроверты располагают достаточным количеством времени, они обычно пишут лучше, чем говорят. «Я мыслю как гений, пишу как выдающийся писатель и говорю как дитя»²⁴⁰, — признавался Владимир Набоков.

Писатели-логики «склонны организовывать свой текст в четкие категории и фокусироваться на его понятности до такой степени, что забывают о необходимости поддерживать у аудитории интерес»²⁴¹, в

то время как писатели-этики, «стремясь удержать внимание читателей, временами прибегают к чрезмерным преувеличениям»²⁴².

Странк и Уайт напутствовали литераторов: «расположите себя где-нибудь на заднем плане» и «пишите так, чтобы привлечь внимание читателей к духу и содержанию произведения, а не к настроению и состоянию автора»²⁴³. Для писателей-логиков это лишний совет, так как они и без того сами отстраняются от происходящего и удаляют следы собственных эмоций. А писателей-этиков этот совет лишит того, в чем они наиболее успешны. Ведь их сила как раз и состоит в самовыражении, в раскрытии чего-то глубоко личного, пусть и в форме сплошного потока эмоций. Этики предпочитают использовать в описаниях личные местоимения: «я», «меня» и «мне». Вспомните: «Я напиваюсь допьяна из чаш жемчужных дней», «Дважды жизнь моя кончилась раньше конца», «Раз к Смерти я не шла, она ко мне явилась в дом» — все эти стихотворения Эмили Дикинсон глубоко личные. Этики часто используют такие фразы, как «Если ты хоть немного на меня похож...», «Я чувствую, что...» и «По своему опыту я знаю...». Они воплощают себя не только в своих героях, но и в своих объектах и даже в своих словах. Для писателей-этиков история, рассказанная в произведении, — это их глубоко личная история.

Представьте себе любовное письмо, начисто лишённое эмоций, или годовой отчет, брызжущий радостью и любовью или изнывающий от горя. Оба текста явно написаны не так, как принято делать в соответствующих случаях. Мы все — а не только логики — обладаем способностью мыслить и все — как и этики — способны чувствовать. Вместе с тем хороший баланс между мыслями и чувствами никому не повредит. При составлении личного послания логикам следует напоминать себе о необходимости учитывать чувства их адресата. Этики же добьются в бизнес-корреспонденции большего успеха, если постараются опустить рассказ о своих личных переживаниях. Ключ к успеху — понимание того, какой стиль подходит для каждого конкретного случая и как можно добиться желанного баланса.

Баланса нужно добиваться не только между логикой и этикой, но и в других парах предпочтений, в том числе между рациональностью и иррациональностью. Писатели-иррационалы, например, стремятся

доносить до аудитории информацию, которую они собрали, в неизменном виде: «Сегодня тепло и солнечно». Писатели-рационалы же склонны делиться не информацией, а своими суждениями, составленными на ее основе: «Сегодня — лучший день этого года! Тебе обязательно нужно выйти погулять». Рационалы любят наметать себе план, следовать ему, писать короткими предложениями и подчищать «хвосты», прежде чем подвести окончательный итог, и стремятся делать все своевременно, чтобы уложиться в срок. Они мастера по части разработки сюжета и структуры произведения, однако нередко их книга заканчивается, как только они доходят до момента подведения «итогов». Рационалам также следует напомнить о необходимости не останавливаться на первом же варианте произведения, а совершенствовать его дальше и редактировать снова и снова — только так рождается поистине красивая, эффектная проза.

Что же касается писателей-иррационалов, то они непрерывно собирают все новую и новую информацию, чтобы так же непрерывно видоизменять и переделывать свои произведения. Хемингуэй в рассказе «Смерть после полудня» отмечал, что, когда слишком долго ждешь начала, уже «не столько хочется писать о том, о чем собирался, сколько хочется продолжать изучать это»²⁴⁴. Временами иррационалам действительно бывает трудно начать писать, потому что они чересчур увлечены сбором информации. Нередко, как только они начинают один проект, тут же погружаются в следующий. При этом они не удосуживаются составить хотя бы краткий общий план, предпочитая писать извилистыми предложениями с нелинейными сюжетными ходами, позволяя героям своими поступками менять направление повествования. «Я начинаю мириться с этим и жду, когда случится то, что должно случиться само собой»²⁴⁵, — говорил Хемингуэй. И поскольку иррационалы не испытывают особой потребности поставить точку в своем проекте, они охотно оставляют вопросы без ответа — прием эффективный, только если история и без того понятна и хорошо разработана.

Темперамент в писательском деле

Писатели с различным темпераментом склонны работать в разных жанрах и стилях. Так, например, проза SJ (сенсориков-рационалов), как правило, отличается подробными, методичными, исчерпывающими описаниями. Поэтому неудивительно, что такие авторы часто вдохновляются на создание исторических романов и рассказов с классическим сюжетом. Подробная информация о погоде в Гонконге, изложенная на официальном сайте государственной метеослужбы, может показаться писателю-SJ очень даже волнующей. В день, когда черные тучи заволакивают небо и все с опаской ждут прихода тайфуна, на метеосайте публикуют данные по целому ряду показателей. Среди них и сила ультрафиолетовых лучей, и температура, и относительная влажность, и средняя скорость ветра. Все это дополняется изображениями со спутника и радаров, барическими картами и прогнозами о вероятности землетрясений. В своих работах писатели-SJ не менее скрупулезны. Они рассматривают каждую сторону изучаемого ими объекта систематично и всесторонне — так, как пишутся аналитические статьи и полицейские отчеты.

Стиль писателей-SP (сенсориков-иррационалов) отличается существенно большей непосредственностью. Такие авторы стремятся выразить то, что ощущают в настоящий момент. Их произведения звучат как срочные выпуски новостей, прерывающие программу передач, чтобы предупредить вас о приближении тайфуна. Они как репортеры, ведущие передачу с места события: говорят о том, что видят, отважно принимая на себя первые удары непогоды и подставляя голову злым ветрам и холодному ливню. Писатели-SP любят нагнетать напряжение, описывая, как гигантские волны разбиваются о причал, как уходят под воду мосты, как кружатся вихри на экране радара. Если авторы при этом еще и экстраверты, они обычно пишут в стиле разговорной речи, включая жаргонные словечки и отсылки к поп-культуре. К излюбленным сенсориками-иррационалами жанрам можно отнести триллеры, детективы, сценарии — весь тот род литературы, которая читается на одном дыхании.

Иное дело — писатели-интуиты. Авторы с NT-темпераментом (интуиты-логики) стремятся к совершенству путем редактирования. «Иногда, работая над вторым вариантом, я начинаю ощущать настоящую мощь, чего никогда не удастся добиться в первом черновике»²⁴⁶, — писал Джеймс Миченер. Рассказывая о приближающейся буре, NT опишет новейшие изображения, полученные от метеоспутников и доплеровской РЛС, и сосредоточится на смысле тайфуна и его предполагаемых последствиях, возможно, даже предскажет, как дожди повлияют на цены риса в следующем году. Интуиты-логики пишут довольно сложным языком, вкладывая в слова глубокий смысл, используя много метафор, стараясь сохранить объективность и научить читателей чему-нибудь. Писатели с таким темпераментом нередко используют в своих работах профессиональный жаргон и чаще всего создают учебники для вузов, а также документальную прозу, нон-фикшн литературу и научную фантастику.

Писатели-NF (интуиты-этики), как и NT, любят метафоры и аналогии, но они склонны говорить от первого лица за своего потенциального читателя. «Кто я?» — вопрошают они и затем отвечают, вкладывая в свои слова глубокий личный смысл. Языком они владеют отлично. Чтобы описать приближающийся тайфун, они исследуют человеческий фактор и затем расскажут, как буря повлияла на жизни людей. В отличие от SF, которые бросились бы *передать* свои эмоции перед лицом грозы, NF постараются свои эмоции *объяснить*. Сопереживая жертвам стихии и перенося на них свои чувства, они передадут свое напряжение и аудитории. Из-под их пера выйдет душераздирающая драма, поднимающая вопрос: «Что будет, если такое произойдет со мной?» У авторов-интуитов с предпочтением к этике вдохновение зарождается тогда, когда у них появляется история, которую они считают важным рассказать. Для этой цели они обычно выбирают жанры поэзии, любовного романа или книг по популярной психологии в духе «помоги себе сам».

Если вы все еще не уверены в том, какой именно путь в литературе выбрать, какие стили и жанры подходят вашему темпераменту, прислушайтесь к нашим советам:

- *NF* (интуиты-этики): пишете о том, что чувствуете, и делаете это так, как будто разговариваете с человеком, за которого переживаете;
- *NT* (интуиты-логики): пишете о том, о чем сами хотели бы узнать побольше;
- *SJ* (сенсорики-рационалы): пишете о том, что знаете, или о том, что уже произошло;
- *SP* (сенсорики-иррационалы): пишете о том, что происходит в настоящий момент.

СЛОВО О ПОЭЗИИ

Поэзия строится на игре смыслов, звуков, ритма и образов. Поэты с *NF*-темпераментом (интуиты-этики) любят обогащать буквальный смысл слов метафорами, которые исходят от сердца и пропитаны их личностными ценностями. Обобщая свои наблюдения, сделанные в булочной, поэт-интуит, например, может сравнить поднимающееся суфле с ростом нежного цветка, а поэт-сенсорик сфокусируется на том, как пекарь раскатывает рассыпчатое тесто, или на аромате, который источает поджарившийся хлеб.

В разные времена в поэзии возникали различные движения и направления, и соответственно к ней влекло людей разных психологических типов. На ранних стадиях развития человечества поэзия распространялась главным образом в устной форме, в рифмованных стихах, что делало ее, наверное, более привлекательной для экстравертов и сенсориков. Жанры и формы, требующие соблюдения грамматических правил и выдерживания четкой структуры, вероятно, полюбились в первую очередь *SJ* (сенсорикам-рационалам), а верлибры, белые стихи — иррационалам. Лирическая поэзия выражает наши личные чувства, как и романтизм в целом, как направление, концентрирующееся на передаче сильных чувств. Надо полагать, он особенно пришелся по душе этикам, которые ощущали себя изгоями в эпоху Просвещения с ее пристрастием к порядку и рассудительности — в эпоху, когда лидирующие позиции наверняка занимали логики.

Слово об ораторском искусстве

Давайте остановимся еще на одной форме словесности. Бывают времена, когда требуется обратиться к аудитории с устной речью. Такое может происходить и в неформальной обстановке, когда мы делимся своими мыслями с друзьями, и в более официальных ситуациях, когда нас приглашают произнести тост на свадьбе или выступить с докладом на собрании. Вполне очевидно, что каждое из этих выступлений должно быть выдержано в своем особом стиле (который по большому счету является некой комбинацией из нашего литературного стиля и стиля речи). Готовясь к выступлению, интроверты и рационалы, например, нередко репетируют свою речь, пытаются запомнить все слова и жесты, и даже заранее планируют, как расставить паузы. Экстраверты же и иррационалы предпочитают говорить экспромтом, ловя настрой аудитории.

Заключительное слово о словесности

Понятно, что не каждый из нас может стать Эмили Дикинсон или Хемингуэем, но хорошие навыки общения жизненно необходимы нам всем, каким бы средством коммуникации мы ни пользовались. Посмотрите на предметы, входящие в школьную программу первоклассника, а затем на критерии оценки результатов деятельности топ-менеджеров. Вы увидите, что и тот и другой документ на самом деле ранжирует аттестуемых по тому, насколько хорошо они умеют доносить свои идеи. Каждый день, на работе или в игре, в нашей повседневной или творческой жизни, мы постоянно выбираем, какие именно слова следует произнести или написать в каждой конкретной ситуации. От этого выбора зависит то, как мы взаимодействуем, сотрудничаем и делимся с окружающими своими мыслями и чувствами. Мы сами в ответе за то, насколько хорошо удалось донести до них свое послание. Зная собственный стиль, вы сможете общаться со своей аудиторией более эффективно.

Музыка

Независимо от того, играем мы сами на каком-либо музыкальном инструменте или просто любим слушать радио, музыка является частью каждого из нас. Музыка — универсальный язык, который понимают все, от мала до велика, независимо от их культурной принадлежности. Музыка многолика. Заниматься ею можно в разном качестве: как исполнитель, композитор, дирижер, звукорежиссер, аудиоинженер и даже изготовитель музыкальных инструментов. В самой музыке существуют различные направления и жанры (классика, рок, камерная музыка, оркестровая, соло и т. д.), и все они раскрывают широкие возможности для творчества. Для исполнителей уникальность музыки заключается не столько в том, что написано на нотной бумаге, сколько в том, как артист интерпретирует музыкальный текст и выражает это понимание в своей игре — в самой энергетике, эмоциональности и проникновенности, с которой он играет. То, как именно мы воспринимаем и создаем музыку — как и любую другую форму искусства, — зависит от особенностей нашей личности. Для интровертов частная звукозаписывающая студия может быть предпочтительнее живого концертного выступления, к которому питают пристрастие экстраверты. Иррационалам может быть приятнее импровизировать, а рационалы будут чувствовать себя увереннее, если будут придерживаться партитуры и соблюдать заданный темп.

Людей различных психологических типов также тянет и к разным инструментам, хотя у каждого человека могут быть индивидуальные мотивы для того или иного выбора. Экстраверт-сенсорик (ES) может получать удовольствие от громкой игры на барабанах, от того, как взмах его барабанных палочек задает ритм всему оркестру — ему нравится быть в окружении звуков. Интроверт-интуит (IN), со своей стороны, может выбрать гобой, что позволит ему тихо и спокойно сидеть позади всего оркестра, проигрывая музыку и переживая ее смысл у себя в голове, независимо от того, что именно он слышит в реальности. И не важно, звуки какой именно музыки до нас доносятся — серьезной музыки, сочиненной логиком-рационалом (TJ), таким как Рихард Вагнер, или легкой танцевальной мелодии сенсорика-иррационала (SP), например Иоганна Штрауса. Мы во всех

случаях способны слышать индивидуальность автора. Музыкальный инструмент служит продолжением человеческой личности и голоса, предоставляя богатый выбор возможностей для самых разных типов креативности.

Многие утверждают, что не умеют ни петь, ни играть на инструментах, хотя тренировками можно повысить любой уровень музыкальных способностей. Для таких тренировок у каждого психологического типа есть своя мотивация. NF (интуиты-этики) упражняются, чтобы доставить удовольствие своим учителям, родителям или наставникам. NT (интуиты-логики) делают это, чтобы улучшить свои умения и подготовиться к будущим выступлениям. Музыкантов-SP (сенсорики-иррационалы) мотивирует само возбуждение, которое в них вызывают звуки и вибрации, а SJ (сенсорики-рационалы) практикуются, чтобы исполнять свою партию без ошибок.

Независимо от того, что вы больше любите — играть или слушать музыку, — лучшее понимание психологических типов поможет вам вернее оценивать исполнение других и выработать собственный стиль, который позволит вам всегда играть первую скрипку.

Танец

Может быть, вы просто любите покачиваться в такт музыке на корпоративе или решили заниматься танцами, чтобы поддерживать свою физическую форму. А может быть, прилагаете огромные усилия, чтобы стать профессиональным танцором. И в том, и в другом, и в третьем случае тип вашей личности оказывает влияние на ваши действия. Танец — это форма невербальной коммуникации, которая происходит здесь и сейчас. Непосредственность в выражении чувств, физическая природа и телесность делают танец особо привлекательным занятием для сенсориков. Для сенсориков-этиков (SF) использование тела в качестве средства коммуникации, как правило, представляется чем-то вполне естественным, так как они лучше других осознают свое физическое «я». Один танцор, с которым мы проводили интервью, сказал нам так: «Танец... делает тебя частью музыки, ты как бы заодно с ней, а это поистине потрясающее ощущение». Но танцевать могут и любят не только SF — это по силам всем типам, каждому — по-своему.

Двигаясь в ритме диско, фолк-музыки или танго, мы экстернализируем то, что у нас на уме. Совсем другой вопрос — сколько всего у нас на уме, сколько из этого мы собираемся перевести на язык тела и какой частью себя мы хотим поделиться с людьми, окружающими нас в физическом пространстве. Ответ на этот вопрос зависит от нашей экстравертности или интровертности. Интровертам может понравиться полное погружение мыслями в сложную танцевальную программу, при этом танцевать они любят «анонимно», одни или с близким партнером. Экстравертам так танцевать тоже нравится, но они все же предпочтут общение, которое обеспечивает групповой танец — хоровод, кордебалет и пр. Сенсорики любят танец за возможность иными средствами воссоздавать свой опыт в реальности. Интуитам больше нравится абстрагированная реальность, они любят наделять свои движения особым смыслом и символическим значением, а потому им ближе такие стили, как современный балет.

Танец — часть нашего общего наследия. Для японских гейш и полинезийских танцовщиц это способ сохранять свою культуру, продолжать традиции или рассказывать истории, что подталкивает SJ

(сенсориков-рационалов) активно участвовать в защите этих ритуалов. Логики-рационалы (ТЛ), со своей стороны, упражняются в движениях и шагах, чтобы отработать до совершенства технику выступления. Аналогичный настрой слышится и в словах Фреда Астера, который говорил: «Я никогда не использовал танец как отдушину или средство самовыражения»²⁴⁷. У этиков-иррационалов (ФР) свои особенности: вот они используют танец именно как средство самовыражения. При этом нередко отдают предпочтение танцам с неровным ритмом, а также импровизациям, черпая вдохновение из возможности приносить людям радость. Иррационалы находят удовольствие в плавных движениях и шуточных танцах, а рационалы отдают предпочтение танцам серьезным, структурированным, требующим синхронности.

Какими бы ни были ваши творческие наклонности, важно помнить: нам всем приходится выступать на этом балу жизни, иногда одиноко покачиваясь в такт музыке, а иногда — кружась в вихре танца с партнером. И если мы будем знать свои сильные стороны и предпочтения, мы всегда будем выдерживать ритм и привлекать к себе свет прожекторов.

Кулинария

У каждого из нас отношения с кулинарией складываются по-разному: кто-то становится шеф-поваром, на ком-то просто лежит обязанность кашеварить и он готовит еду для семьи на скорую руку, а кто-то даже тосты себе нормально поджарить не может. Но во всех случаях личность «кулинара» сказывается на том, как он готовит пищу. На самом деле, приложив немного усилий, научиться готовить может каждый! «Продукты + Огонь = Пицца», а порой даже огня не нужно. Так что же нам мешает?

Сенсорикам, скажем прямо, повезло, так как приготовление пищи предусматривает участие в процессе всех пяти чувств. Если же вы интуит, дадим вам небольшой совет, который станет ключом к вашему успеху на кухне: не забывайте пробовать ингредиенты на вкус и принимать к ним. Одно плохое яйцо способно испортить весь омлет, и не важно, сколько лесных грибов вы в него добавили. Мы часто слышим, как рационалы говорят: «Я не могу готовить, потому

что не умею импровизировать», а иррационалы твердят: «Я не могу в точности следовать рецепту, даже если от этого будет зависеть моя жизнь». Но у нас для всех них есть одна хорошая новость: ни того ни другого для успеха не требуется. Так что, рационалы, можете успокоиться: просто следуйте рецепту. А вы, иррационалы, знайте: замещения и отклонения вполне допустимы.

Давайте заглянем в два итальянских ресторана. В первом подают закуску-ассорти и спагетти с фрикадельками на горячее. Во втором ресторане для начала предлагают карпаччо из говядины, а в качестве главного блюда — ризотто с телятиной под винным соусом. Что мы можем сказать о личности шеф-поваров или хозяев этих ресторанов? В принципе, если бы можно было говорить о типе личности итальянских ресторанчиков, то мы бы сказали, что они этики. Метрдотель там, как правило, человек очень милый и доброжелательный, а официанты — радушные и внимательные. А теперь сравните их поведение с холодными и грубыми манерами обслуживающего персонала забегаловок и кулинарий Нью-Йорка, и вы поймете, что это такое — заведение-логик.

Для NF-шефов (интуитов-этиков) еда есть любовь, и она несет свой глубокий смысл. Один NF, занимающийся кейтерингом, сказал нам: «Еда — это концепция, и я готовлю, чтобы приносить удовольствие». Заботясь о здоровье и счастье своих гостей, NF могут одновременно испытывать сострадание к животным, чьи тушки висят в магазине, а потому сами нередко становятся вегетарианцами. Некоторые из них начинают готовить, чтобы угодить близким родственникам — NF считаются с ролевыми моделями в семье и стремятся приносить окружающим радость. На полке с поваренными книгами у них можно встретить книги с такими заголовками, как «Порадуйте своих близких», «Блюда для торжественных случаев», «Чем побаловать гостей», а рецепты нередко написаны известными кулинарами, которыми этики лично восхищаются.

Для NT-шефов (интуитов-логиков) еда — скорее некая идея. Они окружают себя сложными поваренными книгами, из которых черпают вдохновение и содержание которых используют как трамплин к высоким кулинарным достижениям. Заголовки их поваренных книг могут содержать такие слова, как «Все о...», «Тайна... раскрыта»,

«Профессиональный...» и «...в стиле фьюжн». Для NT кухня — лаборатория, в которой они ставят эксперименты и изобретают новые рецепты, сочетая вместе элементы разных кулинарных культур.

Для SJ-шефов (сенсориков-рационалов) еда — первейшая необходимость. Они любят проверенные временем рецепты и технологии приготовления блюд, передающиеся от поколения к поколению, и стараются воссоздавать их в первоизданном виде. В названиях их поваренных книг часто встречаются такие слова, как «классические», «испытанные», «как у бабушки» или «домашние». Готовят они пошагово, внимательно соблюдая и осторожно совершенствуя технологию, адаптируя старые рецепты к современным кухням.

Как правило, для каждого приема пищи — для завтрака, обеда и ужина — SJ готовят соответствующую еду, стараясь подавать «правильные» овощи с «правильными» горячими блюдами. Их кухни опрятны и чисты. Ножи всегда наточены и готовы к работе. Чтобы избежать стрессовых ситуаций и набраться вдохновения, SJ не помешало бы запомнить следующее: если у вас под рукой не окажется каких-нибудь ингредиентов, то не произойдет ничего страшного. Пицца получится замечательной, даже если вы замените почти все продукты, лишь бы у вас было тесто.

Шеф-повара SP-типа (сенсорики-иррационалы), похоже, придерживаются одной из двух крайностей. Из них получаются или мастера экономной кухни, максимально упрощающие все рецепты и процедуры, или же мастера высокой кухни. Тогда они не жалеют ни времени, ни сил, ни средств и объезжают весь мир в поисках экзотических, трудных для использования и даже для произнесения ингредиентов, из которых впоследствии создают сложные и неповторимые кушанья. Иными словами, из SP получаются спецы или по хот-догам, или по приготовлению знаменитого блюда шабу-шабу, для которого напрямиком из Японии самолетом привозят свежайшее мясо коров породы вагю. Если у SP вообще бывают поваренные книги, то в их заголовках вы, скорее всего, встретите слова «легко и просто», «в реальном мире», «быстро и со вкусом» или «на ходу».

Если шеф-повар случайно оказался интровертом с NP-предпочтениями (то есть он еще и интуит-иррационал), то он,

вероятно, легко отвлекается на посторонние дела, а потому ему необходимо ставить себе таймер. Кулинария — сугубо практическое занятие: еду нужно готовить в реальности, а не только в воображении.

Что бы вы ни готовили, верно одно: чем больше ложек своей индивидуальности вы добавите в блюдо, тем выше вероятность, что другие от него не смогут оторваться.

Юмор

У вас бывали моменты, когда вы начинали смеяться над чем-то и вдруг понимали: то, что развеселило вас, остальным показалось отнюдь не смешным? Экстраверты любят рассказывать забавные истории и громко смеяться над другими людьми. Интроверты же предпочитают отпускать короткие остроумные реплики и смеяться про себя или над собой. Ситуативный юмор, в котором все буквально и «вещественно», — излюбленная территория сенсориков: «Заходит мужик в бар и — бум! — стучается головой». Интуиты же любят юмор абсурдный, метафорический: «В высотном здании возникает пожар. В поисках спасения пара, живущая на тринадцатом этаже, выбегает на балкон. Жена говорит мужу: “Прыгай!” Он отвечает: “Ты что, это же тринадцатый этаж!” На что она ему: “Прыгай скорее! Сейчас не до суеверий!”» Но нередко интуиты, рассказывая анекдот, опускают детали, необходимые для того, чтобы финальная строчка прозвучала смешно.

И несколько слов о других четырех предпочтениях. Логики обычно деперсонализируют юмор и любят смеяться над суровостью жизни, им нравится рассказывать анекдоты из серии «у меня две новости: хорошая и плохая». Этики смеются над тем, что имеет для них sentimentalную ценность. Чарльз Шульц, например, как типичный этик черпал вдохновение для шуток из собственной жизни и жизни своих знакомых. Рационалы требуют, чтобы у анекдота была ясная «мораль», а иррационалы смеются над сумбурными байками и шутками с открытым концом. Рационал может сказать иррационалу: «Ты на все вопросы отвечаешь вопросом». На что иррационал ответит: «И что в этом плохого?» Порой шутки иррационалов могут

затягиваться до бесконечности, пока рассказчик сам не забудет, к чему он все это рассказывал.

У четырех темпераментов также есть свои индивидуальные предпочтения в юморе. Способность NF (интуитов-этиков) смеяться помогает им разряжать напряженные ситуации, успокаивать и залечивать раны. Иногда они смеются просто ради того, чтобы выволить из неловкого положения человека, рассказавшего плоскую шутку. NT (интуиты-логики), со своей стороны, любят загадки, каламбуры и игру слов. SP (сенсорики-иррационалов) привлекают практические шутки и шутки, проливающие свет на то, что происходит в настоящий момент. SJ (сенсорики-рационалы) особо ценят завуалированный сарказм.

Сам по себе смех универсален, однако то, что именно люди считают смешным, многое говорит об их личности и типе креативности.

Садоводство

Пришла пора ежегодной весенней уборки участка. Четверо соседей встретились на заднем дворе и разговаривают друг с другом через забор. Предстоит очень многое сделать, а для экстравертов разговор является частью дела.

Соседка-NF (интуит-этик) сообщает, что собирается посадить несколько безвредных для окружающей среды растений, которые во все времена были частью местной экосистемы, препятствуют вымыванию почвы, привлекают мелких животных и насекомых и... «раз уж мы все здесь собрались, пока беседуем, подпишите мою петицию о запрете пестицидов». Эта женщина прониклась своим садом, и веселые цветочки наполняют радость ее жизнь и жизнь ее семьи.

SJ (сенсорик-рационал) восхищается яблонями, которые были посажены еще ее бабушкой. Она старательно ухаживает за ними. Сегодня, по ее словам, ей нужно прополоть, посеять и удобрить газон — так делало не одно поколение ее семьи, чтобы поддерживать лужайку вокруг дома в идеальном состоянии. К тому же нужно подстричь живую изгородь и немного обрезать туи, чтобы они

сохраняли форму. У сенсориков-рационалов есть все, что требуется для успеха в области садоводства и фермерства: они давно обзавелись полным комплектом необходимых инструментов, им нравится предсказуемость процедур, связанных с жизненным циклом растений, а еще у них есть решимость, желание и готовность терпеть самоограничения, необходимые для получения осязаемых результатов. Сад — нечто большее, чем стройные ряды многолетних растений, посаженных для украшения территории. Сад — это и томаты, которые используются в пищу, и изгороди, которые защищают от ветра, и вечнозеленые деревья, дающие тень. SJ также борются за охрану окружающей среды: они заняты спасением от вымирания разнообразных овощей, входящих в их фамильное наследие.

В этот момент с дерева спускается садовод-SP (сенсорик-иррационал) с цепной пилой в руках. Женщина вся перепачкана грязью — ей нравится копаться в земле. Чтобы ее сад цвел пышным цветом, она регулярно покупает в питомнике однолетние растения и обновляет клумбы, но при этом не запоминает, куда что сажает, так как сюрпризы — часть удовольствия. Итак, SP спрашивает: «Кто-нибудь может одолжить мне совок и грабли?»

NT (интуит-логик) отвечает: «А ты загляни к себе в сарай. Я одолжил тебе совок и грабли еще в прошлом году».

Садовод-NT использует почву на своем участке как среду для тестирования своих теорий о цветах и контрастах. Он говорит: «Я посадил корневища разных трав в трех местах. К концу сезона я уже буду знать, в каком месте их лучше всего высаживать. Когда-нибудь я возведу еще подпорную стенку и привезу новые камни для дорожки перед домом. А еще я посадил несколько молодых деревьев, и к тому времени, когда у меня появятся внуки, мы сможем на одном из них построить шалаш. Кто-нибудь знает, где можно найти семена маргаритки многолетней?»

Садик в японском стиле, обнесенный высоким забором, — как раз то тихое, уединенное место, где интроверт может спокойно заниматься культивацией почвы и своих мыслей. Яркие цветы у парадных ворот — излюбленный экстравертами способ привлечь внимание пчел и прохожих. Сады рационалов выглядят опрятно и ухоженно, особенно

на фоне несколько запущенных, бессистемно высаженных садов иррационалов.

Эти садоводческие истории — в дополнение к рассказам о других областях творческой самореализации из этой главы — можно рассматривать как простые примеры того, насколько сильное влияние психологический тип оказывает на способы проявления нашей креативности, независимо от выбранного вида деятельности. Чем бы вы ни занимались — выращивали сахарную кукурузу, строили модели самолетов, реставрировали антикварную мебель, ныряли с аквалангом или вели семейную летопись, — в любом занятии есть элементы, которые зависят от типа личности.



Преодоление творческого бессилия

К завтрашнему дню вам нужно написать доклад или подготовить презентацию, а вы даже не представляете, с чего начать? Подобные сложности возникают не только у людей пишущих — они подстерегают всех творцов^[46]. Каждому из нас хотя бы раз в жизни доводилось замереть в полном бессилии перед пустым экраном компьютера, или перед роялем, или перед нетронутым холстом, или перед обезлюдившим зрительным залом. Подобный «сценарий» способен вызвать трепет у любого и заставить его почувствовать себя как в западне. Причины «застреваний» могут быть самыми разными, однако, если вы будете понимать особенности своего психологического типа, вам будет легче найти выход из ситуации: вырваться из интеллектуального тупика и выпустить на волю свою креативность. Точно так же как без воздуха или горючего нельзя разжечь огонь, так и идеи в нас не вспыхнут, если мы не будем располагать нужной информацией для принятия решений.

Если вы почувствовали, что топчетесь на месте, первым делом попробуйте расслабиться. Не позволяйте чувству бессилия поглотить вас. Мы наиболее креативны именно в расслабленном состоянии. Это способ преодоления препятствий номер один. Мы не можем

испытывать вдохновение постоянно, но для креативности нужны оба ощущения: и расслабленность, и воодушевление.

Если в данный момент творческие искры вас не озаряют, ничего страшного: существует множество других подготовительных и заключительных работ, которые вам также нужно выполнять. Итак, способ борьбы с бессилием номер два: переключитесь на выполнение повседневных дел, которые в минуты вдохновения только отвлекают, например на оплату счетов, на сбор материала, на освоение новой техники и оборудования, на редактирование, на продвижение, на другие организационные задачи. Подчищая эти «хвосты», вы проведете время творческого простоя с максимальной пользой, и, когда придет вдохновение, вас уже ничто не будет тормозить.

Еще один способ выхода из «ловушки» бессилия можно проиллюстрировать следующим примером. Представьте себе молодую пару, которая обдумывает, куда бы пойти поужинать. Супруг, рационал, спрашивает свою вторую половинку, какой едой ей бы хотелось сегодня полакомиться. Та отвечает: мексиканской. И тут он внезапно теряет: из трех мексиканских ресторанов, которые ему известны, в одном они как-то отравились, в другом слишком шумно, а в третий не попасть, если заранее не заказан столик. Супруг понимает, что загнал себя в угол. Чтобы выволить его из безысходной ситуации, жена-иррационал расширяет круг возможностей, предлагая еще кубинскую и тexasскую кухни. В его уме сразу же возникают еще две группы доступных ресторанов.

Теперь жена-иррационал теряет, так как возможных вариантов оказывается слишком много. К счастью, муж-рационал сужает выбор серией вопросов: «Какую именно кухню предпочитаешь — традиционную или современную? Где лучше сидеть — в закрытом зале или на свежем воздухе? В каком интерьере — парадном или богемном?» В конечном счете супруги останавливают свой выбор на маленьком кубинском ресторанчике, расположенном ниже по улице, и оба испытывают облегчение. На этом примере мы показали, какими разными путями рационалы и иррационалы могут попасть в «безвыходное положение» и как они могут помочь друг другу выбраться из него.

Рационалы нередко воспринимают новую информацию как нечто отвлекающее. Они быстро принимают решение, чтобы отфильтровать нежелательные «шумы». Но, поторопившись остановить приток свежей информации, рационалы застревают на «мелководье» — как муж из нашего примера. Отказываясь на время от своей привычки и открываясь для новой информации, рационалы тем самым как бы приоткрывают шлюзы, впуская немного воды и высвобождая свою креативность из плена. Если вы рационал и застряли, дерзните сделать что-нибудь непривычное для вас, не соответствующее планам, теме и, на первый взгляд, бессмысленное. Попробуйте полистать книжки в библиотеке, прогуляться в парке, поехать домой по новому маршруту, послушать музыку — подойдет любое новое и незапланированное действие или переживание.

Креативность рационалов получит второе дыхание, если они немного притормозят и расслабятся. Для этого им стоит почитать журнал, никак не связанный с их работой. Или же пойти на встречу, которая заведомо будет чистой потерей времени. Или поговорить с кем-нибудь, с кем их ничто не связывает. Любое из этих действий может открыть им глаза на совершенно новые, неожиданные возможности. Иногда, немного отступив, можно оказаться в более выгодной для преодоления препятствий позиции. Представьте себе, что вы играете в «Эрудит» и не можете придумать слово. Так попробуйте сбросить с себя «самоограничения», поднять взгляд со своих букв и охватить им всю доску. Что на ней тем временем изменилось?

Однако «лекарства», помогающие рационалам преодолеть «недомогание», совершенно противопоказаны иррационалам — «прием» новой информации лишь сильнее сбивает их с курса и оттягивает завершение дела. Обилие вариантов блокирует их — они не могут решить, с чего начать. Например, если во время игры в «Эрудит» они придумали потрясающее слово, они могут полностью растеряться, будучи не в состоянии определить, где его лучше разместить.

Иррационалам будет легче сфокусироваться, если они ограничат приток новой информации и примут какие-то решения. Им не нравится лишать себя каких-либо возможностей, но принятие нескольких предварительных решений поможет им расставить

приоритеты и определиться с курсом. Им будет полезно немного позаниматься ранжированием идей и выбором объектов или поупражняться в составлении схем или планов. Каждая идея, возникающая у иррационалов, тянет за собой следующую — и так до бесконечности. Хемингуэй разработал собственный метод управления потоком идей: «Я всегда останавливаюсь в тот момент, когда понимаю, что именно произойдет дальше, так что мне не приходится заводиться каждый день»²⁴⁸.

Выбить из колеи интуитов способна фраза «теоретически это невозможно». На самом деле немало величайших открытий было сделано вопреки всяким теоретическим постулатам. Интуитам не стоит забывать, что теория — это еще не свершившийся факт. Им лучше перефразировать выражение так: «теоретически это *не всегда* возможно». После чего они снова окажутся в седле.

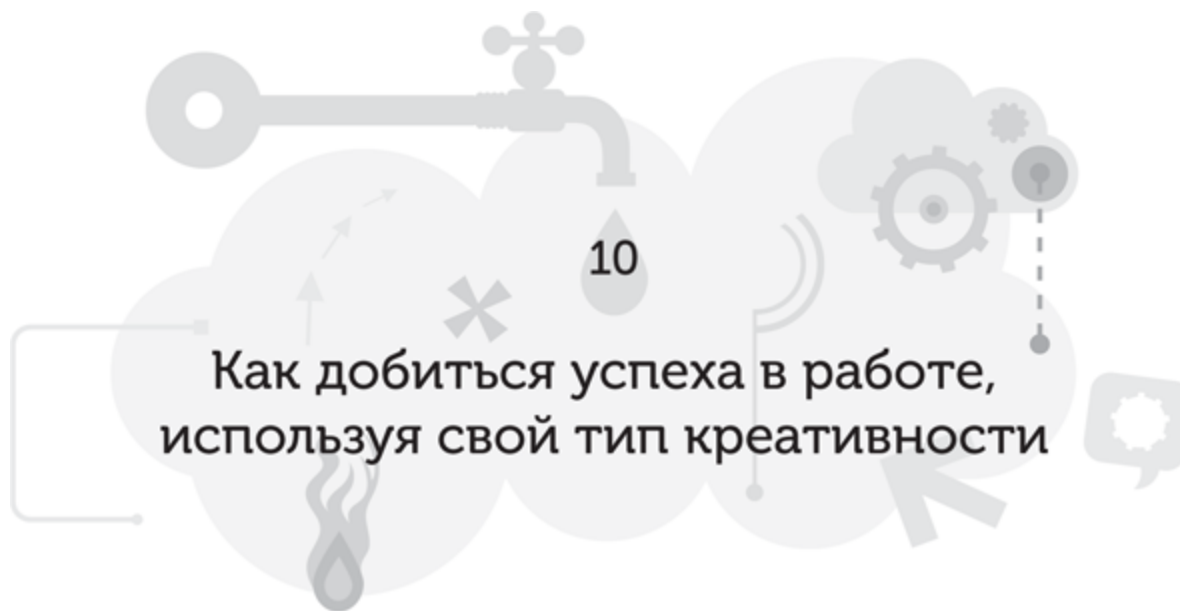
Сенсорики же, наоборот, может обескуражить отсутствие практического применения их идеи или невозможность лично испытать то, что они хотят воплотить в своем творении. Желание написать рассказ, действие которого происходит на Бали, поставит писателя-сенсорика в безвыходное положение, если сам он не сможет побывать на этом острове. Таким авторам лучше выбирать в качестве места действия близлежащие, доступные для посещения территории, чтобы непосредственно прочувствовать их и испытать необходимые для вдохновения ощущения.

Если вы экстраверт и вдруг почувствовали, что застряли, то посмотрите, чем занимаются другие люди. Если вы интроверт, выделите себе дополнительное время для рефлексии и дайте своему подсознанию возможность поработать. И тем и другим будет полезно сесть и изложить на бумаге свои идеи: интровертам это позволит разгрузить мозги, а экстравертам — увидеть возможные варианты.

И логики, и этики могут подвергнуть себя дополнительному стрессу, если будут длительное время вживаться в роль героя, непохожего на них самих. Драматургу-логику, которому необходимо выражать эмоции и описывать межличностные отношения, например сочинять диалоги для «мыльной оперы», придется действовать за периметром своей «специализации». Как и автору-этику, который

занимается составлением технических инструкций для обслуживания аппаратуры. Избежать таких трудностей можно, если браться за проекты, которые в большей степени соответствуют вашим природным наклонностям. Но кем бы вы ни были — рационалом или иррационалом, — знайте: иногда достаточно просто заняться делом, вдохновение придет само.

Время от времени у всех наступают моменты творческого бессилия — по разным, своим для каждого причинам. И чем лучше вы будете понимать свой тип креативности, тем точнее будете подбирать лекарство от недуга. Вы пишете книгу? Ищете, где пообедать? Играете в «Эрудит»? Мечтаете о выдающихся изобретениях? Подходящее лекарство поможет вам выбраться из западни, независимо от того, в какие именно просторы рвется ваша креативность.



Некоторым людям посчастливилось сразу найти себе занятие по душе. Каждое утро они радостно вскакивают с постели и отправляются на работу. Но так повезло немногим, и большинство из нас продолжает поиски. Вам бы хотелось получать от своей профессии большее удовольствие?

Значительную часть жизни мы проводим на работе. Когда она нам нравится, то ее и работой-то сложно назвать — нам так интересно, что мы не замечаем, как летит время. Если вы художник, вы наверняка испытали это на себе. Искусство — не единственная сфера деятельности, в которой можно реализовать свою креативность. Сегодня она востребована буквально везде. Знание особенностей своего типа позволит вам использовать свои сильные стороны по максимуму, чтобы приносить больше пользы на рабочем месте и самим получать от работы большее.

Креативность — свободно конвертируемая валюта, которая высоко ценится и на внутреннем, и на внешнем рынках, хотя немногие это осознают. Возможность вольно самовыражаться делает то, чем мы занимаемся, интересным для нас самих, а результат нашего труда — уникальным для окружающих. Мы проводили интервью с одним владельцем цветочного магазина, который любит лично создавать композиции для своих клиентов. Вот что он сказал нам о проявлении

креативности в его бизнесе: «Я хорошо справляюсь со своей работой, хотя и не сильно беспокоюсь, если аранжировка букета неидеальна. Почти в любом цветочном магазине можно заказать композицию по образцам, сказать “дайте мне номер двадцать один”, и вам тут же соберут букет или доставят его куда скажете, и он будет как две капли воды похож на образец из каталога». Но клиенты, по словам нашего собеседника, предпочитают покупать что-то оригинальное, лично составлять букеты, подбирать цветы, которые имеют для них особый смысл. И поскольку сам флорист делает свою работу от души, его цветочные композиции получаются уникальными по стилистике, что заставляет клиентов возвращаться в его магазин снова и снова. Их привлекает свобода, с которой он творит.

Креативность, однако, нужна не только при составлении цветочных композиций. Сегодня самые быстрорастущие высокотехнологичные компании стремятся разрабатывать компьютерные приложения, веб-страницы и продукты, которые были бы не только функциональными, но и «красивыми». В наши дни имеет значение и внешний вид, и послание, которое несут продукты, и то, как «реальные люди» их используют. Компьютерные программисты с чувством стиля и мышлением дизайнера теперь нарасхват. На самом деле требование мыслить креативно скоро станет частью *любой* должностной характеристики.

Если мы хотим быть успешнее в своей профессии и желаем, чтобы наш бизнес процветал, креативность и увлеченность становятся просто жизненно необходимыми. Огромное количество безработных людей обладают невероятным потенциалом. Потенциалом, который можно было бы направить в подходящее русло, если бы мы только научились использовать свои сильные стороны и следовать зову сердца.

Сегодня под давлением глобализации многие профессии в корне меняются, и все мы переживаем резкие, невиданные ранее перемены. Люди рвутся к успеху, стоимость образования взлетела до небес, и профессиональный мир выглядит совсем не так, как десять лет назад. Мы уже не можем рассчитывать на то, что учебные заведения полностью подготовят нас к жизни, и ожидать, что наша компания обеспечит нас работой до пенсии. Перемены оставляют за бортом

многих. Как в таких условиях оставаться конкурентоспособным, адаптироваться, открывать новые возможности, чтобы выживать и заниматься тем, что приносит наибольшее удовольствие? К счастью, в поисках успеха вы можете положиться на себя — подобрав себе профессию таким образом, чтобы требования к кандидатам совпадали с сильными сторонами вашего типа личности.

Вы мечтаете создать нечто выдающееся? Вы хотите, например, основать многомиллиардную империю? Если да, тогда вам необходимо первым делом определить, на кого вы больше похожи — на Дональда Трампа или на Билла Гейтса. Совершенно очевидно, что первый из них — экстраверт, а второй — интроверт. Один — сенсорик, другой — интуит. Но несмотря на все эти различия, у успешных людей есть кое-что общее: они знают себя и научились мастерски использовать эти знания с максимальной выгодой. Трамп возводит шикарные здания, которые украшают панорамы наших городов, а Гейтс строит компьютерные программы, которые творят чудеса, хотя неосвязаемы и не видны. Оба они креативны, оба увлечены своим делом, и в обозримом будущем им точно не грозит оказаться не у дел.

Чтобы добиться профессионального успеха, вам необходимо знать особенности своего типа креативности. Возможно, вы более похожи на Гейтса, но пытаетесь творить в стиле Трампа. Так у вас никогда ничего не получится. Но есть и хорошая новость: эта проблема легко решается. Однажды определившись с типом личности, вы будете знать, как можно реализовать свою креативность в свойственном вашему типу стиле. И чем бы вы ни увлекались, вы добьетесь в своей области головокружительных успехов, всеобщего уважения и будете получать настоящее удовольствие от работы.

Работа по душе

Когда работа вам по душе, ваши умения и таланты находят идеальное применение в решении рабочих задач. То же самое касается и отношений с коллегами, клиентами и начальством. Осознание особенностей различных типов личности улучшает взаимопонимание, что автоматически делает работу более приятной.

Людей разного типа тянет к разному типу занятий. Сенсорики-рационалы, например, склонны выбирать бухгалтерское дело, а все из-за их любви к аккуратности. Сенсорики-иррационалы чаще других типов записываются в пожарную команду, потому что стремятся к сферам деятельности, где постоянно что-то происходит. Если вы уже нашли свое место под солнцем, используйте свои сильные стороны, чтобы не только выполнять, но и перевыполнять свои обязанности — быть выше всех.

Успех и удовлетворение приходят, когда вы делаете то, к чему у вас душа лежит, и это положение действует практически в любой области, независимо от вашего типа личности. Любой бухгалтер, учитель или полицейский может поменяться местами с кем-нибудь из своих коллег, но это не означает, что они все друг на друга похожи. Не стоит бояться выбирать профессию на основании своего психотипа.

Пока вы не найдете работу по себе, будьте готовы к тому, что некоторое время вам придется заниматься нелюбимым делом. Если ваш тип личности не соответствует нормам, принятым в конкретной сфере деятельности, вы будете вынуждены плыть против течения. Но даже в такой ситуации можно использовать свою непохожесть себе во благо и научиться «соответствовать не соответствуя». Знакомая Отто, ENFJ (Увещеватель), работает в Форт-Ноксе^[47]. Ее тип нельзя назвать самым распространенным среди счетоводов, но она любит свою профессию и благодаря свойственной ей дружелюбности смогла существенно повысить эффективность работы своего подразделения, за что и получила высокую оценку. В любой профессии можно преуспеть, будучи самим собой.

Допустим, вы живо интересуетесь финансовыми рынками. Биржевой маклер-SP (сенсорик-иррационал), находясь в операционном зале, не будет переживать за будущее своей работы или анализировать прошлое. Он будет принимать решения о покупке или продаже акций, основываясь на информации о том, что происходит в настоящий момент, сию минуту. В отличие от него менеджер портфелей-SJ (сенсорик-рационал) перед принятием решения исследует показатели за предыдущие периоды. Люди с другим типом темперамента могут подойти к аналогичной задаче совсем по-другому.

Так, например, NT (интуит-логик), скорее всего, станет изучать аналитику, чтобы спрогнозировать тенденции развития, а NF (интуит-этик) может предсказать динамику рынка по поведению людей.

Из экстравертов-этиков получаются отличные продавцы, соперничающие своим клиентам. Но интроверты-логики не менее успешны в торговле. Они внимательно выслушивают своих клиентов и не проецируют на них собственные потребности. Если вы случайно оказались одним из немногих библиотекарей-экстравертов, тогда, возможно, вы особенно отличитесь, если начнете водить экскурсии по вашему учреждению. Не менее редки и финансовые советники-этики. Если вы относитесь к их числу, вы могли бы изобрести уникальную методику вдохновения людей на пенсионные накопления. А если вас, логика, назначили начальником отдела кадров, вы сможете показать, что такое настоящий лидер, когда наступит время принимать непопулярные решения. Чем бы вы ни занимались, ищите способ увеличить свой вклад — и выделиться, — используя свои сильные стороны.

Уникальность рождается в движении против нормы. Поскольку у многих школьных учителей в аббревиатуре типа стоят буквы SFJ, человек с комбинацией предпочтений NTP мог бы «отличиться», раскрывая детям несколько иную, более широкую перспективу, в которой не все однозначно. Большинство преподавателей в вузах — интуиты, а потому сенсорик мог бы оказаться полезным студентам своей тягой к свежим и конкретным примерам. Многие адвокаты неукоснительно следуют холодной логике закона, а потому адвокат-этик мог бы найти свою нишу в защите клиентов по делам из области семейного права, а также в отстаивании интересов некоммерческих организаций и объединений в защиту прав человека. Точно так же и инженер-NF (интуит-этик) мог бы уйти в сферу экологически чистого производства или эргономики. Аналогичный вариант: большинство счетоводов — сенсорики-рационалы. Они держат все под контролем и ежемесячно подводят баланс. Бухгалтер-NP (интуит-иррационал) мог бы выделиться среди них своей способностью работать в условиях хаоса стартапов или в периоды резких скачков на рынке. Среди топ-менеджеров корпораций нечасто встретишь сенсорика-иррационала, но люди, похожие на Трампа или Брэнсона, определенно не лишены

сообразительности и знают, как объезжать волну в бушующем океане современной экономики. Генералы-этики — большая редкость, зато они способны с легкостью завоевать любовь своего войска. Если вам кажется, что вы из меньшинства представителей вашей профессии, то знайте, что у вас есть отличная возможность быть самим собой. Уникальность — как раз то, что сегодня в особой цене.

Осознайте сильные стороны своего типа, выясните, что требуется для выполнения вашей работы, а затем посвятите все силы своему увлечению. Если вы хорошо рисуете, но вам хочется посвятить себя медицине, возможно, из вас получится отличный пластический хирург. Если у вас аналитическое мышление, но вы хотите стать юристом, вероятно, вам понравится работа адвоката, ведущего патентные дела. Если вы разбираетесь в технике и любите путешествовать, то, может, вам будет интересно работать пилотом. Чем бы вы ни занимались, относитесь к работе с душой и ищите способы развития своих сильных сторон.

Стили креативности в работе

Экстраверты. Каждой организации и каждому продукту нужна хорошая история, а экстраверты — классные рассказчики. Сотрудничество с другими людьми привлекает и радует экстравертов. Нередко именно они становятся руководителями групповых дискуссий. Однако у них есть привычка рассуждать вслух, но далеко не каждую идею стоит доводить до всеобщего сведения, не продумав ее до конца. Если вы экстраверт, найдите группу коллег, с которыми можно было бы обсуждать свои идеи до того, как озвучить их на публике или передать «наверх». Тренируйте свое умение слушать и не забывайте, что почти все сказанное вами может быть легко записано и выложено в сети, где станет глобальным достоянием. Знайте, когда следует включить автоцензуру.

Интроверты. Людей этого типа увлекает сам креативный акт генерирования и обдумывания идей. Однако для подобного занятия им нужно время, причем время, проведенное наедине с собой. Если вы интроверт, не ждите, когда другие научатся читать ваши мысли на расстоянии или начнут догадываться о ваших идеях. Станьте заметнее, используйте любую возможность для коммуникации. Идею придумать недостаточно — ее нужно озвучить.

Для интровертов, в отличие от экстравертов, вполне естественно останавливаться, чтобы подумать, прежде чем приступить к действию. Подобная «медлительность» способствует устойчивости организации, в которой трудятся интуиты, так как помогает ей избегать импульсивных решений и внезапных смен направлений. Паузы в действиях обеспечивают время для внесения улучшений и сглаживания острых углов, иными словами, для оптимизации задач и стратегий. Сегодня мир становится все более открытым и в большей степени нуждается в

объединении усилий разных людей, а потому вам, интроверты, необходимо раскрепоститься и научиться строить доверительные отношения со всеми коллегами.

Сенсорики. Как в торговом пассаже собираются вместе множество отдельных магазинчиков, так и сенсорики соединяют самые разные идеи. Люди этого типа всегда в курсе происходящих событий, постоянно собирают достоверную информацию и сканируют окружающее пространство в поисках новых возможностей. Сенсорики практичны, любят технику, и их часто зовут поддерживать и чинить ее. Стоит отметить, что в поддержке особенно сильны SJ (сенсорики-рационалы), а починка — «специализация» SP (сенсориков-иррационалов). О чем бы речь ни шла — о замене батарейки в часах, о смене ремня стиральной машины или об обеспечении безопасного функционирования атомной электростанции, — лучшего кандидата на работу, чем сенсорик, не найти. Если вы сенсорик, запомните: когда будете делиться своими идеями с интуитами, постарайтесь объяснить им, как ваши идеи согласуются с миссией компании и какие выгоды от их реализации она получит в будущем.

Интуиты. Если сенсориков мы сравнили с торговым пассажем, состоящим из отдельных магазинчиков, то интуиты больше похожи на универсальный магазин, объединяющий все виды товаров под одной крышей. Они берут разные идеи и эффективно интегрируют их воедино. Для вывода на рынок новых товаров нужно время, а интуиты способны видеть перспективы и предсказывать, что будет востребовано в будущем. Им свойствен холистический, глобальный подход. Оценивая проблему, они рассматривают ее со всех сторон, выискивая паттерны и способы объединения не схожих между собой идей, изучают ее корни, причинно-следственные связи, чтобы понять, как и почему все произошло.

Если вы интуит, напоминайте себе о необходимости не только вглядываться в будущее, но и изучать настоящее. Если вы хотите, чтобы ваши идеи были приняты, вам нужно дополнять их деталями, «заворачивать» в «упаковку» наглядности, демонстрирующей их практическую применимость, и преподносить, сопроводив комментарием об их безотлагательности. Помимо этого, вам нельзя забывать и о необходимости проявлять терпение, когда, например, приходится заполнять документы о приеме на работу в трех экземплярах. Вам такая процедура может казаться лишней тратой времени, но не исключено, что она вполне обоснованна. И если вы узнаете, в чем она заключается, то сможете существенно улучшить этот процесс — когда вас примут на работу.

Логики. Самое выдающееся качество логиков — это их способность сохранять хладнокровие и отсекаать эмоции. Люди этого типа умеют добираться до сути вопроса, находить ответы и принимать решения, невысказанные для остальных. Если вы логик, вам, однако, сложно оценить, как ваши решения скажутся на людях. Наш вам совет: научитесь принимать тот факт, что вы можете быть не всегда правы. Пусть он не мешает вам чувствовать себя комфортно. В бизнесе приветствуется выражение эмоций посредством поучительных историй. Логикам необходимо научиться пробуждать эмпатию. Не забывайте, что порой в основе проблемы может лежать именно человеческий фактор.

Этики. Для этиков любое дело — глубоко личное. Они творят в поиске ответа на вопрос «К чему я стремлюсь?», непрестанно думая о том, как люди воспримут результат их труда. Если вы этик, используйте свои умения налаживать отношения с людьми, но держите свои личные чувства под контролем. Спрашивайте себя: «Насколько ценности моего работодателя совпадают с моими?» Долгие годы бизнес

строился на холодном расчете: как добиться максимальной прибыли. Однако в наши дни от компаний все чаще требуется проявлять еще и социальную ответственность. Сегодня люди все активнее осознают важность выстраивания межличностных отношений — как с сотрудниками, так и с клиентами, поставщиками, продавцами. Следовательно, этикам предоставляется все больше возможностей для реализации своих способностей. Эмоции — двигатель торговли. Взаимоотношения имеют значение. Используя подходящие эмоции в подходящем контексте, люди этического типа способны создавать ощущение аутентичности и привлекать аудиторию. Этики также хорошо справляются с подготовкой маркетинговых кампаний и воодушевлением команды.

Этики безусловно верят в свои идеи, поэтому им следует почаще задаваться вопросом: «А будет ли идея работать?» Если вы этик, не забывайте, что нельзя идентифицировать себя только со своей работой — это скользкий путь. Лучше попробуйте осмысливать себя через свои творческие свершения и придавать больше значения собственной личности.

Рационалы. Настойчивость рационалов — их неослабевающая сила, помогающая им преодолевать препятствия любых масштабов. Если вы рационал, вы решительны при выборе проектов и выполняете их в срок. Только не забывайте, что инновации нередко рождаются непредсказуемо, из хаоса, так что не медлите и не стремитесь разработать идеальный план прежде, чем начать действовать. Не отворачивайтесь от своих неожиданных успехов и будьте готовы проявить гибкость. Если чего и следует ожидать, так это перемен, кто бы ни был их инициатором — руководство или клиенты.

Размер пирога — величина непостоянная, и, увеличивая пирог, каждый может получить кусок побольше. Рационалы часто удовлетворяются первым же работающим решением, поэтому им стоит взять в привычку продолжать поиски, пока не найдутся хотя бы три возможных варианта. Только затем, выбрав лучший из них, рационалам стоит принимать решение, что делать дальше. Людям такого типа также следует помнить, что критика порождает корпоративную культуру, в которой люди остерегаются делиться своими идеями. Выслушивая новое предложение, не торопитесь с «приговором», а проявите великодушие и доброжелательность к его автору и поблагодарите его. Пусть ваш отзыв будет конструктивным — поддержите культуру креативности!

Иррационалы. Инновации часто возникают непредсказуемо, а для иррационалов отсутствие четких целей является условием, благоприятствующим их процветанию. Если вы иррационал, то вы любознательны и творите, пробуя что-то новое и реагируя на получаемую в данный момент информацию. Ваша сила — в гибкости и способности действовать мгновенно. Но не забывайте и о крайних сроках, будьте осторожны, когда проект требует аккуратности и соблюдения графика, и помогайте другим видеть потенциальные возможности.

NF (интуиты-этики). Креативность людей с таким темпераментом обычно проявляется во всем том, от чего зависит благополучие людей. Пример для подражания NF нередко находят среди лидеров политических и социальных движений. Инновации обычно рождаются в них тогда, когда они пытаются поставить себя на место других, задаваясь вопросом: «Как бы разрешил эту ситуацию Дональд Трамп? Или Опра Уинфри? Или мой дядя?» NF наиболее креативны тогда, когда ощущают себя причастными к происходящему. Им стоит напомнить о

необходимости считаться с установленными сроками, так как их соблюдение или несоблюдение также может влиять на жизнь людей.

NT (интуиты-логики). Как только дело доходит до исследования возможностей и рассмотрения фактов по существу, для NT нет ничего святого. Они не признают никаких табу и смело шагают к инновациям, подвергая сомнению аксиомы и бросая вызов статус-кво. Они в ладах с техникой и активно применяют ее для повышения эффективности своей работы. Любовь к знаниям также помогает им не отставать от жизни. Если вы NT, вы способны преуспевать во всем сложном, но, если хотите, чтобы аудитория вас понимала, упрощайте свои идеи. В условиях всевозрастающей специализации вам стоит смириться с тем, что вы не можете быть экспертом во всех областях. Вам также не мешает побольше думать о людях. Старайтесь походить на Стива Джобса, который разрабатывал продукт с учетом того, как потребители будут использовать его в реальности: «Самое важное — это человек, человек, который возбуждает ваше любопытство и удовлетворяет его. Машины с этим не могут справиться так, как может человек. Все, что необходимо для открытия, находится вокруг вас. Вам не нужен компьютер»²⁴⁹.

SJ (сенсорики-рационалы). Хранители устоев и защитники систем — вот кто они, сенсорики-рационалы. Они понимают, что любая компания имеет свою специфику и не похожа на другие, и знают, как сделать так, чтобы их идеи заработали в рамках сложившейся системы, не нарушая ход того, что неплохо функционирует. Они осваивают действующие правила и находят новые способы организации и измерения наличных ресурсов. Если вы SJ, учтите: хранителю традиций необходимо изучать и перенимать новый опыт, чтобы традиции могли развиваться. Вам нужно сбалансировать свои усилия, направленные на поддержание функционирования системы и на использование ресурсов, чтобы обновить устаревший производственный процесс и идти в ногу со временем.

Инновации обеспечивают монопольное положение только на время, и, чтобы выживать, нам нельзя останавливаться на достигнутом. Поэтому SJ должны строить свои планы с некоторой скидкой на то, что не все идеи окажутся успешными — хотя многие из них они доведут до победного. В качестве упражнения сенсорикам-рационалам можно было бы предложить сесть и записать все сегодняшние правила, а затем представить себе, что их не существует. Как бы вы реконструировали все в такой ситуации и какие новые правила вы бы ввели? Когда SJ в ударе, они способны поддерживать традиции, сохраняя все то лучшее и полезное, что в них есть, и при этом позволяя системе развиваться.

SP (сенсорики-иррационалы). Тренды сегодняшнего дня — это стихия SP. Они чувствуют пульс эпохи, умеют подмечать, что требуется сию минуту, и отвечать на эти потребности своим творчеством. Их трудно заманить на собрание или заставить просиживать долгие часы за рабочим столом — это так скучно! С большим удовольствием SP отправятся решать проблемы на местах. Способность схватывать ситуацию на ходу и реагировать на нее мгновенно — сильнейшее и уникальное качество людей этого типа, позволяющее им преобразовывать сегодняшний кризис в сегодняшние же возможности. Если вы SP, ваши идеи и действия не останутся незамеченными. Только не сидите в четырех стенах, а выйдите и посмотрите, чем занимаются другие, как они творят и применяют свои сильные стороны, — вот что вам нужно для вдохновения. SP первыми найдут самый легкий способ выполнения той или иной работы, и от их рационализации выиграют все. Однако их деятельность

была бы еще эффективнее, если бы они время от времени останавливались, чтобы обдумать последствия своих поступков, и доводили дела до конца.

Мой личный бренд

Если бы вы были товаром на полке магазина, что могла бы рассказать о вас ваша упаковка? Сегодня бренд важен не только для чипсов и безалкогольных напитков. В современном сверхдинамичном мире каждому из нас нужен свой персональный бренд. Все, что вы делаете — едете на лифте, проходите по вестибюлю или пишете письмо, — так или иначе сказывается на вашем имидже: что-то в него привносит, что-то отнимает.

Опишите свой бренд: составьте перечень слов, которые характеризуют ваши предпочтения и резонируют с вами. Выстройте свой бренд вокруг личных целей, ценностей или корпоративной миссии. Спросите себя: «Чем я отличаюсь от окружающих?» Рационалы, например, особенно дорожат своим имиджем людей аккуратных и организованных, а вот иррационалы проецируют образ человека, способного быстро реагировать на меняющиеся обстоятельства. Решите, как должен выглядеть ваш бренд и кто захочет купить ваш продукт.

Как повысить собственную конкурентоспособность, используя свой стиль креативности

Когда вокруг столько всего происходит, требует вашего внимания и производит такой шум, можно не слышать выстрел стартового пистолета, а ведь гонка уже началась! Не исключено, что вы пришли сюда не участвовать, а просто посмотреть, но ваша команда нуждается в помощи всех ее членов. Так что спускайтесь со своего места на трибуне и быстро надевайте спортивную форму! Пора применить креативность и инновационное мышление для повышения своей конкурентоспособности — не страны и не компании, а своей личной. Какие шаги вы можете предпринять, чтобы стать конкурентоспособнее?

На протяжении всей книги вы открывали для себя уникальные качества и достоинства вашего стиля креативности. Теперь пришла пора применить их на деле, чтобы сохранить свое рабочее место. В последнее время много говорят о глобализации, у нее есть свои фанаты и противники, но правда заключается в том, что она началась давно — с тех пор, как финикийцы пересекли Средиземное море и по Великому шелковому пути потянулись торговые караваны. Однако сегодня, когда коммуникации и транспорт достигли невиданного прежде уровня развития, стандартизованное производство переносится все дальше — туда, где рабочая сила дешевле.

Для нас лично это означает вот что: чем уникальнее работа, которую мы выполняем — и чем выше в ней доля добавленной стоимости, которую мы создаем, — тем выше вероятность того, что мы ее за собой сохраним.

Еще недавно в борьбе за продвижение по службе мы соперничали с ребятами, работающими в нашем же офисе, а в борьбе за клиента — с компаниями из нашего же города. Сегодня мы соперничаем с каждым жителем Земли. Образованные люди превратились в товар: сотни миллионов имеют ученую степень и скоростной доступ в интернет. Чтобы пробиться, от нас требуется чем-то выделиться на общем фоне — выделиться, делая что-то больше, что-то лучше, что-то изобретая, предлагая что-то новое и полезное, востребованное на рынке.

Сегодня, как никогда ранее, важно использовать свой врожденный потенциал — ведь именно ваша личность и уникальный опыт делает вас особенными, не похожими ни на кого другого. Если образование делает нас одинаковыми, то наши различия делают нас выдающимися. Все стандартизированное можно скопировать и автоматизировать. Конкурентоспособными нас делает наша самобытность.

Отвергая новую идею, люди часто говорят фразы типа: «Я никогда прежде не видел ничего подобного», «Я не ожидал такого увидеть» или «Я так раньше никогда не делал». Но сейчас идеи нужно оценивать по-другому. Творить инновации означает действовать как уникальная личность и предлагать нечто, чего в прошлом никто никогда не видел, не слышал и не испытывал.

Многие теснятся в маленьких переполненных нишах, хотя вокруг бесконечное количество возможностей для реализации креативности — если, конечно, вы способны мыслить междисциплинарно. Перечислите на бумаге несколько своих качеств, интересов, умений, видов деятельности и уникального опыта, которым вы обладаете, и затем спросите себя: «В какой точке сходятся характеристики из моего перечня?» Как эти мои качества могут приносить пользу и восполнять пустоты на рынке? Так, например, наш (авторов этой книги) интерес к психологии, искусству и креативности в сочетании с имеющимися у нас исследовательскими и писательскими умениями привел к появлению на свет этой книги. Чем длиннее цифровая или буквенная комбинация в кодовых замках, тем выше их надежность. Точно так же и у вас: чем больше видов деятельности, умений и интересов окажется в вашем списке, тем вернее вы себя обеспечите работой. Делайте то, что любите, и будете счастливыми! Комбинируйте то, что любите, и будете конкурентоспособными!

Бизнес-циклы и возможности, которые они раскрывают

В моменты потерь и неудач вполне естественно впасть в уныние. Однако вспомните, сколько раз вы слышали, как люди говорят: «Не было бы счастья, да несчастье помогло!»! Потери вызывают к жизни новые потребности и одновременно даруют нам свободу, необходимую для позитивных перемен. Жизнь никогда не идет по прямой, и в бизнесе тоже — деньги приходят и уходят, все имеет свои циклы. Понимание этих колебаний и есть тот зонтик, который позволяет нам оставаться сухими, пока не пройдет гроза. Рационалам особенно важно не забывать, что человек не может контролировать внешние факторы и события, а только свою реакцию на них. Вам также необходимо признать, что именно из-за своей негибкости вы нередко попадаете в беду. Но даже если вы не видите выхода, это еще не означает, что вы обречены. Сила рационалов идет из их способности не сдаваться до конца. Другие тянутся к вам именно за силой и стабильностью. Попробуйте взглянуть на перемены как на новые возможности.

В нелегкие времена обратитесь за содействием к людям с предпочтениями, противоположными вашим. Рационалам по жизни нужны иррационалы, чтобы те указывали им путь, который выведет их из тупика. Схожим образом иррационалы, оказавшись на перепутье и растерявшись перед обилием возможностей, нуждаются в рационалах, чтобы те помогли им сосредоточиться и сделать выбор. Если у всех ваших друзей на столе арахисовое масло, поищите кого-нибудь, у кого есть джем.

Уравновешивание будущих шансов с настоящими возможностями — область, в которой помочь друг другу могут интуиты и сенсорики. Играя в пул, интуит может рассчитать события на три или даже четыре удара вперед, но при этом не заметить самый очевидный ход, проглядеть шар, который находится у него под носом. Сенсорик же, со своей стороны, не преминет закатить шар, стоящий напротив лузы, но не сможет распланировать игру даже на один ход вперед.

Люди, которые мыслят одинаково, почти всегда привлекают друг друга — до такой степени, что многие наши друзья совпадают с нами по типу. Но если вы выйдете из своего круга и поговорите с людьми, придерживающимися иных взглядов, возможно, у вас откроются глаза и на другие возможности — большие и лучшие, причем не только в бизнесе, но и в жизни вообще.

В хорошие времена, во времена изобилия, возможностей всегда много, но кризисы несут в себе и открывают нам другие, особые возможности. Делая свою работу быстрее, качественнее, *лучше*, мы повышаем добавленную стоимость своего продукта и добиваемся успеха даже в условиях экономического спада. Подумайте над тем, как вы можете определить и повысить стоимость, которую привносите.

Рыночная стоимость ваших сильных сторон

Многие люди — и среди них особенно много SJ (сенсориков-рационалов) — приходят на работу вовремя, вкальывают по полной и неукоснительно соблюдают все правила. Однако сами правила «игры» постоянно меняются. Поэтому каждому из нас так важно самому определить, какую часть работы необходимо выполнять как заведено, а какая требует проявления индивидуальности. Чем больше наша работа стандартизируется, тем больше мы подвергаемся риску потерять ее — ведь ее могут автоматизировать или передать внешнему подрядчику. Вот почему так важно сосредоточиться на уникальных аспектах того, что мы делаем.

Сегодня, когда торговля все больше перемещается в интернет и там разгорается бешеная конкуренция, что может помочь хозяину локального магазинчика? Вот как нам ответил на этот вопрос один ST (сенсорик-логик), который держит обувную лавку: «Не все кроссовки 39-го размера одинаковы, как и человеческие ноги. Наши клиенты не прочь потратить немного больше времени, чтобы прийти к нам в магазин и пощупать товар. Они хотят оценить качество кожи и убедиться, что обувь им действительно по ноге». На практике он предлагает своим покупателям не только обувь, но нечто большее и по-своему уникальное. Эту уникальность, однако, каждый психологический тип видит по-разному. Своим клиентам-NF

(интуитам-этикам) хозяин магазина нравится как человек. Они ценят его за индивидуальный подход к посетителям магазина. NT (интуиты-логики) уважают его за компетентность и с интересом выслушивают его рекомендации. SJ (сенсорики-рационалы) хотят лично померить обувь и стремятся поддерживать традицию покупать обувь в одном и том же месте. Что же касается клиентов-SP (сенсорики-иррационалов), то они просто проходили мимо и их привлекла затейливо украшенная витрина.

Руководители корпорации Eastman Kodak так и не поняли, что именно ценили покупатели в их продуктах, и не смогли подстроиться под них. Менеджеры думали, что занимаются кинофотобизнесом, хотя самое ценное, что они предлагали людям, была не пленка, а возможность сохранять свои воспоминания и делиться ими с окружающими. Чем бы вы ни занимались, стремитесь лучше узнать своих клиентов и понять, почему они покупают товар или услугу именно у вас. Спросите себя: «Кто мои настоящие клиенты и каков мой настоящий продукт?» Один SP признался нам, что не так уж много делает на работе. «Единственная причина, почему меня еще держат, состоит в том, что я болтаюсь по офису и всех забавляю». Такая причина вполне может быть весомой, если вы служащий или собственник компании. Как ни странно, вы можете быть ценны именно тем, что умеете развлекать и радовать клиентов.

Даже когда дела в организации идут хорошо, многое в ней делается неэффективно. Каждый раз, когда товар или услуга будет вызывать у вас или у ваших клиентов недовольство, воспринимайте это как сигнал о смене конъюнктуры рынка и о появлении новых возможностей сбыта. Чтобы оценить потенциал этих возможностей, спросите себя, сколько людей испытывает подобное чувство неудовлетворенности, и посчитайте, сколько будет стоить удовлетворение их потребности. Как отметил Генри Форд в книге «Моя жизнь, мои достижения»: «Если каждому из двенадцати тысяч служащих сберечь по десять шагов в день, вы сэкономите 80 километров лишней ходьбы»²⁵⁰.

Не нужно зависеть от других и ждать, когда вам предложат работу, которая понравится. Используйте креативность и придумайте себе работу сами. Определите собственный курс — независимо от того, кто

вы: владелец или рядовой сотрудник компании, в которой трудитесь, — и просто усовершенствуйте производственный процесс так, чтобы сохранить людям время и деньги. В любой области можно найти новые решения и удовлетворить новые потребности, и это может сделать каждый. Но не многие из нас могут надеяться на успех с первой же попытки. Ограничьте риски и начните с локальных проблем, в которых хорошо разбираетесь. Результаты этого эксперимента можете затем использовать для увеличения масштабов деятельности. Дальше — флаг вам в руки.

Подготовка к переменам

Как бы вы себя почувствовали, если бы вам вдруг назначили нового начальника или напарника, поручили заниматься новым клиентом или проектом или же в вашей компании изменили политику оплаты командировок и страховых отчислений? Что бы вы сделали, если бы программное обеспечение вашего компьютера вдруг само обновилось, да так, что все иконки, панели задач и меню оказались не на своем месте? Любая переменна способна вызвать панику, но при этом она же способна раскрыть новые возможности. Изменения в законах, покупательских предпочтениях, технологиях, экономике, географии, демографии — все они несут в себе новые возможности и дают простор для инноваций.

Неизвестность, сопровождающая перемены, способна обескуражить любого, но больше всех переменам противятся люди, склонные к интроверсии, сенсорике и рациональности. Если вы один из них, попробуйте пересмотреть свое отношение к переменам, взяв управление ситуацией в свои руки.

Особенно тяжело переживают перемены рационалы, поэтому напомним им, что лучше поберечь силы и не растрчивать их на борьбу с неизбежным. Если вы рационал, посмотрите на перемены как на продукт, который можно присвоить — занести его в список покупок и поставить галочку, когда его доставят. У одной нашей знакомой есть собака по кличке Зигзаг. Как настоящий SP (сенсорик-иррационал) эта женщина всегда рада переменам. Куда бы она ни отправилась, она берет собаку с собой и выбирает самые волнующие тропы, ест самую

экзотичную еду, охотно путешествует, легко расстаётся с деньгами и вообще живет сегодняшним днем. Вопреки распространенному мнению в частой смене умонастроений кроется великая сила, позволяющая людям ловить удачные моменты и пользоваться ими по полной. Если вы будете упорно стоять на своем и не успеете адаптироваться к переменам, вы упустите раскрывающиеся перед вами возможности. Надо полагать, Зигзаг получает от жизни все.

Для сенсориков будущее неизвестно, но они и не считают его чем-то реальным. Однако если они все же попробуют сделать его более осязаемым, смоделировав свои ожидания, то оно может показаться не таким уж пугающим. Например, перед приземлением в утопающем в хаосе аэропорту Нью-Дели пассажирам обычно советуют посмотреть видеофильм, в котором воссоздается реальный, в трех измерениях, проход через иммиграционный контроль и зал выдачи багажа. Для пассажиров, особенно для сенсориков, этот видеоролик очень полезен. Он наглядно демонстрирует, что их ждет, и помогает им адаптироваться к ситуации. Пройти «обучение» на таком «симуляторе» полезно и интровертам, но по другой причине. Интроверты реагируют на перемены гораздо лучше, если их заранее предупредить о том, что произойдет, и дать немного времени на осмысление информации.

Если интровертам нужно время для «переваривания» новых сведений, то рационалы, как правило, вообще не любят сюрпризы. Но людям и того и другого типа можно помочь совершить переход, если уведомить их заранее и предоставить достаточно времени для ассимиляции новостей. Инновации разрушают статус-кво и вызывают сопротивление у тех, кому нынешняя система выгодна. Чтобы перемена была встречена в организации с одобрением, необходимо показать, что будущая система однозначно лучше той, которая работала — или не работала — до сих пор. Не удивляйтесь, если интроверты, сенсорики и рационалы окажутся в рядах скептиков. Просто отдайте должное их творческим способностям и поблагодарите за высказанное мнение. Перемены происходят — с нами или без нас. Но если мы будем им способствовать, то перед нами откроются гораздо более обширные возможности, чем если мы будем им противиться.

Инкубация идей

Чтобы вырастить гигантский дуб, нужен всего лишь один желудь. Одна идея, набрав силу, способна изменить весь мир. Если некоторые интуиты только тем и занимаются, что генерируют идеи, то у сенсориков идеи, как правило, появляются реже, но и те и другие одинаково креативны. Не сравнивайте себя с теми, кто кажется вам плодовитее: с дуба падают тысячи желудей, но всходят лишь единицы. Чтобы «вырастить» идею, нужны и время, и силы. Самое важное — уметь отличать хорошие идеи от плохих и делать все, что нужно, чтобы они взошли.

Поделиться новой идеей непросто. Иногда люди могут просто посмеяться над нами, да и в обществе всегда немало сил, стремящихся сохранить статус-кво. Но все мы можем кое-чему поучиться у одного ENTP (Изобретателя), который генерирует массу идей и уже накопил огромный опыт представления их публике. Он говорит: «В большинстве случаев я не жду, что мою идею примут. Но и худшее из того, что может случиться, обычно не так уж плохо».

Некоторые люди боятся, что их идеи украдут. Подключите свои инстинкты и определите, кому можно доверять, а кому — нет. Но в любом случае помните: реализация идеи — дело непростое, и ее похищение — самая легкая его часть. Мало кто станет тратить огромные усилия на доведение этого дела до конца, так что можете считать себя в определенной степени защищенными.

Есть мнение, что все лучшие идеи уже давно появились. Это неправда. Чтобы у вас родилась новая идея, в следующий раз, когда купленный товар не удовлетворит ваши потребности, просто подумайте: как можно исправить положение? Вы можете изобрести разные способы сократить расходы энергии, труда и материалов или повысить качество продукта и вывести его на новые рынки. Место для инноваций есть практически в любой области: в здравоохранении, сфере возобновляемых источников энергии, экологически устойчивом водопользовании и сельском хозяйстве, в работе с клиентами, инфраструктуре, транспорте, образовании. Инновации возникают везде, где люди пытаются сделать что-то более легким в употреблении или помогают другим обрабатывать информацию и заставлять

правительства работать эффективнее. Чем бы вы ни намеревались заняться — расширением своей доли рынка, повышением производительности труда или улучшением связей с клиентами, — вам потребуются идеи. Они сырье современной экономики, и лидируют те, кто генерирует самые ценные идеи. Как можно приумножить свои природные ресурсы так, чтобы откопать золотую жилу идей у себя в голове?

Максимизировать свои сильные стороны — этому обычно учат людей, желающих заниматься бизнесом. Теория типов, однако, предупреждает, что это может превратить их в слабости. Так, например, максимизация экстравертности может привести к тому, что человек вообще перестанет слушать других, а доведенный до предела интроверт сведет общение с окружающими к нулю. «Больше» не всегда значит «лучше», и максимизация не всегда ведет к оптимизации. Крайние интуиты видят только то, что желают увидеть, упуская важную информацию. Крайние сенсорики могут заметить все детали и хитросплетения ситуации, но так и не понять, как они связаны между собой. Достигнув же баланса между разнонаправленными предпочтениями, сенсорик сможет отправиться в небольшое путешествие по вотчине интуитов, чтобы сгенерировать свежую идею. А освободившийся от предубеждений интуит только выиграет от краткосрочного «снисхождения» до сенсорики, которое поможет ему собрать детали, необходимые для построения его теории.

Изобретения рождаются, когда вы пытаетесь найти решение понятной вам проблемы и используете для этого свой опыт и идеи, почерпнутые из других областей. Одна женщина-NF (интуит-этик), администратор в гостинице, рассказала нам, что потратила весь отпуск и всю годовую премию на поездку на дорогой гавайский курорт. «Я знала, какое обслуживание мне бы хотелось получить, — рассказала она, — и мне было интересно смотреть, что и как делают в этой области профессионалы высокого класса». Вернувшись домой, она стала применять на работе идеи, позаимствованные во время поездки, например запоминать имена постояльцев, чтобы они чувствовали себя желанными гостями.

Когда мы пытаемся сформулировать проблему, нуждающуюся в решении, мы смотрим на нее с разных углов. Сенсорики обычно

изучают особенности сегодняшних неприятностей, а интуиты склонны больше думать о будущих бедах. Чтобы решить настоящую проблему, SP (сенсорики-иррационалы) торопливо хватаются за новейшие технологии и подсчитывают наличные ресурсы. Объезжая пробку, SP-водитель автобуса может изменить маршрут, но все равно притормозит на всех остановках, чтобы сэкономить время пассажирам. Но в тех случаях, когда у сенсориков-иррационалов возникает потребность в эмоциях, они способны сами создавать себе проблемы, чтобы решать их. В отличие от водителя-SP, патрульный-NT (интуит-логик), обнаружив на шоссе скатившиеся с холма камни, поторопится сдвинуть их, чтобы устранить проблему еще до того, как кто-либо заметит опасность (поэтому добрые дела интуитов-логиков часто остаются без вознаграждения).

Групповые мозговые штурмы предоставляют хорошие условия и стимулы для генерирования идей — одна хорошая мысль наводит на следующую, и так далее. Но блестящие идеи нередко возникают и в одиноких умах. Всем ли подходит практика мозгового штурма? Словопрения разношерстной группы людей, собравшихся для озвучивания безумных идей и исследования бесчисленных возможностей, которые наверняка так никогда и не будут реализованы, — это «родная» стихия для людей с комбинацией букв ENP в аббревиатуре типа. В подобной среде они чувствуют себя комфортно, как дома. Но для людей ISJ-типа мозговой штурм — чужая и пугающая территория. Экстраверты не стесняются выкрикивать обрывочные фразы и додумывать озарившие их идеи в процессе обсуждения. Интроверты же могут блеснуть, только если у них будет время на обдумывание своих мыслей в одиночестве — они проводят мозговые штурмы сами с собой. Чтобы повысить производительность мозговых штурмов, в которых участвуют интроверты, попробуйте заранее раздать всем список выносимых на обсуждение вопросов и предусмотреть время для внесения предложений после окончания дискуссии. Стоит также периодически приглашать интровертов высказаться — иначе они могут так и не добраться до «микрофона».

Один ENTJ (Командир) объяснил нам, что цель серии мозговых штурмов, которые он устроил для группы домовладельцев, заключалась вовсе не в поиске решения — он уже определил для себя,

какой курс следует выбрать. «Моя цель состояла в том, чтобы поставить соседей в известность и сделать их причастными к решению вопроса, а также заручиться их поддержкой моего варианта действий». Оставаясь верным своему психологическому типу, он заявил: «Если действительно нужны новые идеи, то лучшего подхода, чем открытое обсуждение, просто не найти».

Обычно мозговой штурм проводится для того, чтобы люди высказали свои предложения, не оценивая их. Но опыт этого ENTJ свидетельствует: вынесение оценок — дело полезное. Кстати, в типичном для NT (интуитов-логиков) духе он добавил: «Лучшие идеи рождаются в дебатах, потому что дух соревновательности и страх порицания за плохую идею заставляют людей думать активнее». Дискуссия позволяет хорошим идеям получить поддержку участников и победить. Несмотря на бурный характер такого формата аккумуляции идей, как мозговой штурм, IF (интроверты-этики) также могут вспылать желанием поучаствовать и внести свой вклад в решение проблемы. Поэтому лучше выбирать некий смешанный вариант обсуждения, состоящий из мозгового штурма, времени для спокойных размышлений в одиночестве и дебатов по предложениям. В таком формате люди разного типа получают равные возможности блеснуть.

Обращаться за идеями стоит к людям всех уровней. В прошлом руководители оберегали свои знания и выдавали их рядовым сотрудникам только в случае необходимости, да и то в час по чайной ложке. Сегодня чем ниже вы спускаетесь по цепочке, тем разностороннее оказываются знания людей. В наши дни идеи гораздо чаще зарождаются в низах. Те, кто ближе всех к огню, знают, что такое с пылу с жару, и они же первыми заметят, откуда дует ветер.

Как распознать хорошую идею

Однажды, прогуливаясь по рынку в Сингапуре, Дэвид поинтересовался у местной женщины, как можно определить, какой плод питаи лучше. На что получил ответ: «Конечно, самый крупный — ведь они все по одной цене». Решить, какая идея лучше, нелегко. Идеи сыплются на нас со всех сторон, и ящик входящих сообщений уже переполнен. Мы говорим об идеях нон-стоп, но понимаем: реализовать их все невозможно. Как их рассортировать и выбрать те, которые стоит претворять в жизнь?

Инновациям часто дают следующее определение: это креативные идеи, которым нашли применение. Но все начинается с отбора. Не важно, как именно вы принимаете решения — как логик или как этик. Когда дело доходит до выбора, тут рационалам нет равных. Они мигом определяют, какая будет польза от применения идеи, поможет ли она им повысить свою конкурентоспособность и какие барьеры придется поначалу преодолевать. Если вы иррационал и вам трудно отметить возможные варианты, попросите кого-нибудь из рационалов помочь вам выработать критерии, которые бы сузили ваш выбор. Что касается сенсориков, то они в таких случаях обычно погружаются в изучение фактов, а интуиты доверяются своему чутью.

Если вы не уверены в правильности выбора, возможно, выбор действительно неправильный. Только не следует путать это чувство с естественным трепетом, который обычно возникает, когда пробуешь что-то новое. Рационалы сильны, когда нужно проявить решительность, но им стоит воздерживаться от поспешных суждений и критики, пока они не выслушают все подробности, связанные с идеей, и не оценят ее потенциальные возможности.

Вопросы, которые стоит задавать себе при принятии решений

NF (интуитам-этикам): Нужен ли мне этот продукт и насколько он подходит мне? Могу ли я использовать свои отношения с людьми? Насколько идея согласуется с моей миссией, или мне следует ее переформулировать? Как почувствуют себя мои клиенты? Какую пользу эта идея принесет человечеству? Как NF вы сфокусированы на своих взаимоотношениях, и в этом отчасти кроется ваша сила. Вы выиграете, если будете использовать в бизнесе свои умения налаживать отношения в формальной и неформальной среде. Но не становитесь рабом своих убеждений, мыслите шире и считайтесь с логикой. Остерегайтесь влюбляться в свои идеи и закрывать глаза на их слабости.

NT (интуитам-логикам): Почему я выполняю эту работу таким образом? Входит ли она в мою компетенцию и стоит ли приобретать специальные умения, необходимые для такого случая? В чем достоинства и недостатки идеи? Как она повлияет на мое будущее? Каков срок годности продукта? Насколько сильно может вырасти рынок? Чем этот план лучше нашего прежнего? Если вы NT, задайте себе эти вопросы и помните о необходимости сохранять объективность и не доверять слепо компетентности того, кто поставлял вам информацию.

SJ (сенсорикам-рационалам): Во что это обойдется? Кто-нибудь делал так раньше? Будет ли эта идея работать? Смогу ли я интегрировать ее в существующую систему? Какое оборудование нам понадобится? Насколько процесс эффективен? Сколько времени отнимет разработка? Как будет выглядеть переходный период? Каков график? Мы сможем достать необходимые материалы? Как мы будем хранить продукт? Обезопасит ли он нас? Если вы SJ, то помните: не следует подходить к делу с предубеждением и первым делом требовать доказательства.

SP (сенсорикам-иррационалам): Насколько забавно будет заниматься реализацией этой идеи? Насколько она будет интересна и полезна рынку сегодня? Что делают наши конкуренты? Сможем ли мы сохранить гибкость? Даст ли идея ощутимый результат? Насколько важно соблюсти крайние сроки? Сможем ли мы начать работу сию минуту? Какую пользу мы сможем извлечь уже сейчас? Вам, SP, не стоит торопиться отвергать идею, даже если она поначалу покажется скучной. Возможно, в ней есть очень даже волнующие элементы, которые проявятся позже.

Игры за рамками песочницы

Игры для детей — самый естественный процесс обучения. Однако, вырастая, многие забывают об этом. Приведем такой пример: однажды учитель пригласил родителей дошколят провести вечер в классной комнате, чтобы лучше представлять себе, где и как их дети проводят добрую половину дня. Как и можно было ожидать, несмотря на все увещевания преподавателя, родители так и не притронулись к кубикам и мягким игрушкам. Становясь взрослыми, мы нередко теряем свою игривость и привыкаем остерегаться ситуаций, которые могут поставить нас в глупое положение перед малознакомыми людьми. Но если вы чувствуете, что ваш творческий пыл не остыл с годами, тогда вам стоит вернуться в «игру».

Игра расслабляет нас и открывает глаза на потенциальные возможности. Некоторые из самых креативных компаний целенаправленно поддерживают культуру игры в работе, что позволяет им привлекать таланты и вскармливать идеи. Мы все учимся, практикуясь, а игра позволяет нам опробовать прототипы наших товаров, изобразить «в лицах» наши услуги и оценить, что в реальности получают наши клиенты.

Подробнее мы обсудим тему игры в главе 11, которая посвящена именно тому, как можно развивать креативность детей. Здесь же отметим лишь то, что разные люди по-разному определяют, что такое игра. Одна INTP (Аналитик) была очень удивлена, когда коллеги вдруг наперебой стали спрашивать, почему она такая грустная. Она не могла понять, что навело их на подобную мысль, пока наконец не догадалась: все потому, что она не улыбалась. На самом деле она была увлечена работой, ей было интересно, но ее лицо и жесты никак не выдавали ее игривого настроения. Иное дело ESTP (Непоседы). По ним всегда заметно, когда они развлекаются — играя с машинками или гоняя на спортивных авто. Они всегда открыто демонстрируют свою увлеченность и взаимодействие с окружающей средой.

Неудивительно, что различным темпераментам игра видится по-разному:

- *NF* (интуиты-этики) воспринимают игру как процесс дружественного разыгрывания ролей и выстраивания доверительных отношений.
- *NT* (интуиты-логики) смотрят на игру как на состязание, на вызов, и стремятся через нее обрести какие-то знания.
- *SJ* (сенсорики-рационалы) воспринимают игру как серьезное занятие с ясно определенной целью.
- *SP* (сенсорики-иррационалы) играют расслабленно, просто ради развлечения.

Генри Форд, например, вспоминал: «Моими игрушками были инструменты... Карманы у меня всегда были набиты всякими железяками: шайбочками, гайками и запчастями от машин»²⁵¹. Рационалы, и особенно *SJ*, как правило, любят играть, причем играют всерьез и стремятся победить любой ценой. Они не станут играть просто так, чтобы подурачиться. Игра, не имеющая крайней цели, не ведущая к некоему результату, кажется им бессмысленной тратой времени и сил. Игра станет для них более приемлемым занятием, если они поймут, что она провоцирует инновации и способствует укреплению командного духа и доверия. Поскольку креативность нередко сопряжена с хаосом и неэффективными затратами, мы должны быть готовы к тому, что придется раскошелиться и покрыть некоторые неизбежные расходы.

Один иррационал, руководитель рекламного агентства, объяснил нам, что порой просто необходимо забывать о коммерческой выгоде. Лучше «не строить никаких расчетов, просто дать волю креативности и позволить ей развлекаться и играть. Только теперь я понял, почему я занялся именно этим видом бизнеса: он похож на игру и забавляет меня. Для креативности нужна игривость, без нее никак. Когда все всерьез, все по-деловому, мы упускаем замечательные возможности. Полностью сосредоточиваясь на поручениях клиента и его потребностях, мы теряем многое». По словам этого менеджера, когда он возвращается к «серьезной» работе, он находит успешное применение идеям, появившимся в процессе игры.

Ван Гог как бизнесмен

Чему Ван Гог может научить нас в бизнесе? При жизни он не добился коммерческого успеха, но создал работы, каждая из которых сегодня стоит целое состояние. Не всякой великой идее удастся пробиться на рынке, так что можно почитать за счастье, что его работы вообще уцелели. Как распознать и продвигать то, что опережает свое время? Как конкурировать? «Если я смогу сводить концы с концами, то, наверное, добьюсь этого как раз тем, что мои работы будут стоить дешевле, чем у других»²⁵², — писал художник. Если бы вы были на его месте и производили продукт мирового уровня, который, однако, не востребован на рынке, что бы вы сделали?

Как и многие другие этики, принимающие решения, исходя из неких дружеских соображений, Ван Гог доверил продажу своего уникального продукта брату Тео. Конечно, в работе с людьми из близкого окружения есть свои плюсы, и Тео как арт-дилер оказывал большую поддержку Винсенту. Решив обратиться к кому-нибудь за помощью, спросите себя: «Являются ли мои личные знакомые профессионалами такого же мирового уровня, как и мой продукт?» После смерти обоих братьев вдове Тео действительно удалось популяризировать картины Винсента, только он сам уже не мог насладиться успехом.

Креативное разрушение

Ведущие бизнес-тренеры охотно делятся своими новейшими идеями, хотя они и являются их ценнейшей интеллектуальной собственностью. Продиктовано такое поведение не только характерной для экстравертов привычкой озвучивать то, что у них на уме, но также необходимостью постоянно придумывать что-то новое. Сталелитейный магнат Эндрю Карнеги успешно использовал креативность для разрушения, что позволяло ему удерживать лидерские позиции в отрасли. В момент, когда его заводы, построенные по последнему слову науки и техники, работали вполне эффективно, он поручил снести их и заменить другими, еще более инновационными, отличающимися еще большей производительностью. Это решение Карнеги оказалось хоть и крайней, но весьма действенной мерой, не позволившей конкурентам обскать его.

Представьте себе, что произошла катастрофа и ваша фабрика сгорела, или хранившаяся в вашем компьютере информация была стерта, или ваши лучшие сотрудники уволились. Что вы будете делать? Наверняка вам не удастся найти замену всем прежним машинам, восстановить все установленные на компьютере программы и нанять точно такой же персонал. Если бы вам пришлось начать все сначала или придумывать свою работу с нуля, то как бы она выглядела?

Вместо того чтобы стараться продублировать то, что у вас уже было, оцените свои ресурсы, текущие потребности и ситуацию на рынке, а затем попробуйте в качестве упражнения заново изобрести свою профессию. Когда сенсорики берутся изучать свои должностные характеристики и вносить в них поправки, они проявляют настоящий талант. Такое упражнение позволяет им освободиться от ненужного наследия (или балласта). Интуиты же в подобных случаях нередко придумывают совершенно новые операции и способны в корне изменить характер своей деятельности. И в том и в другом случае креативное разрушение — мощный двигатель, позволяющий вам опередить своих конкурентов.

Какая среда необходима для расцвета креативности

Обычно мы ожидаем встретить примеры креативности в научно-исследовательских подразделениях, рекламных службах и дизайнерских бюро, однако сегодня креативность нужна практически в любой сфере бизнеса. Вносить свой посильный вклад в инновации обязан каждый, а сделать это легче всего, поддерживая корпоративную культуру, в условиях которой креативность может процветать.

Культура доверия очень важна для людей — она позволяет им не бояться быть собой, брать на себя риски и делиться своими креативными идеями. Довольно часто топ-менеджеры молодых компаний энергично берутся за выстраивание команды и начинают с того, что проводят оценку коллектива по системе Майерс-Бриггс, чтобы лучше узнать своих сотрудников. Как правило, в итоге подтверждается тот факт, что в различных компаниях преобладают различные типы людей. Для расцвета креативности, однако, не существует какого-то *одного* определенного вида корпоративной культуры — лучше всего подходит та, которая поддерживает индивидуальность каждого работника организации.

Все мы по-разному представляем себе идеальную творческую атмосферу, но не все мы можем контролировать обстановку на своем рабочем месте. Однако знание, какая среда нам подходит, поможет в поисках подходящих условий. Если экстраверты черпают вдохновение из общения с людьми, то для расцвета их креативности, возможно, лучше всего подойдет офис с открытой планировкой. Для интровертов же такой офис убийствен. Один интроверт, талантливый программист, рассказал нам, что для продуктивности ему нужно проводить определенные отрезки времени в полном одиночестве. Он пробовал забаррикадировать дверь в свой кабинет, но это не спасло его от непрошенных посетителей, и он был вынужден работать по ночам, когда никто ему не досаждал. Работодатель поддержал его желание трудиться в одиночестве, и результаты не заставили себя ждать — за свои достижения компьютерщик был удостоен звания «Лучший сотрудник года». Интроверты будут намного полезнее для своих

компаний, если предоставить им возможность работать в тиши, а также конфиденциальные каналы коммуникации, чтобы они могли делиться своими идеями.

Временами сами идеи, которые организации пытаются реализовать в надежде на бурный расцвет инноваций, на деле тормозят их. Например, в попытке продвижения открытого типа культуры некоторые компании стараются сделать свою иерархию как можно более плоской и создают команды, не имеющие руководства. Однако подобный «беспорядок» и отсутствие ясной структуры вызывает у рационалов стресс. Люди этого типа предпочитают четкую субординацию. Инновации и без того нередко провоцируют хаос, а тут еще и неясно, кто за что отвечает. Сотрудничество и кооперация различных служб в рамках компании также способствуют расцвету креативности. Но для синхронизации действий различных подразделений неизбежно требуется время, а также дополнительные встречи и летучки. От этого график еще больше дробится и уплотняется, что, в свою очередь, вызывает стресс у иррационалов. Им работается лучше, когда их время ничем не ограничено. Еще одна проблема: фокусировка внимания на сиюминутном, похоже, вошла в моду. Но инновации нуждаются в больших временных горизонтах и в корпоративной культуре, не сконцентрированной лишь на скорых и измеримых результатах. Но именно такие результаты ценят руководители-сенсоры. Чтобы инновации пробili себе дорогу, менеджерам должно быть позволено делать долгосрочные вложения и рассчитывать на «нескорую» окупаемость.

Все новое нарушает устоявшийся порядок. Для SJ, например, перемены особенно огорчительны, но эти люди — не единственные, кто нередко выступает против инноваций. Свежие идеи лишают ресурсов уже сложившиеся структуры. Потому для их презентации лучше найти альтернативные каналы. Хотя конкретные инновации могут быть полезными для компании в целом, они могут не входить в список первоочередных задач некоторых ее руководителей.

Как вам такая корпоративная культура, согласно которой менеджер говорит вам: «Какая потрясающая идея! Почему бы тебе не прийти в выходные и не поработать над ней?!» К сожалению, такое бывает часто. Мы не можем остановить конвейер, чтобы провести

эксперимент, да и коллегам, чтобы поделиться ресурсами, необходимы какие-то стимулы. По-настоящему инновационные компании, такие как 3M и Google, позволяют сотрудникам тратить часть своего рабочего времени на посторонние проекты. Подобная корпоративная политика дает им возможность изучать и разрабатывать интересующие их темы не в ущерб своим повседневным профессиональным обязанностям.

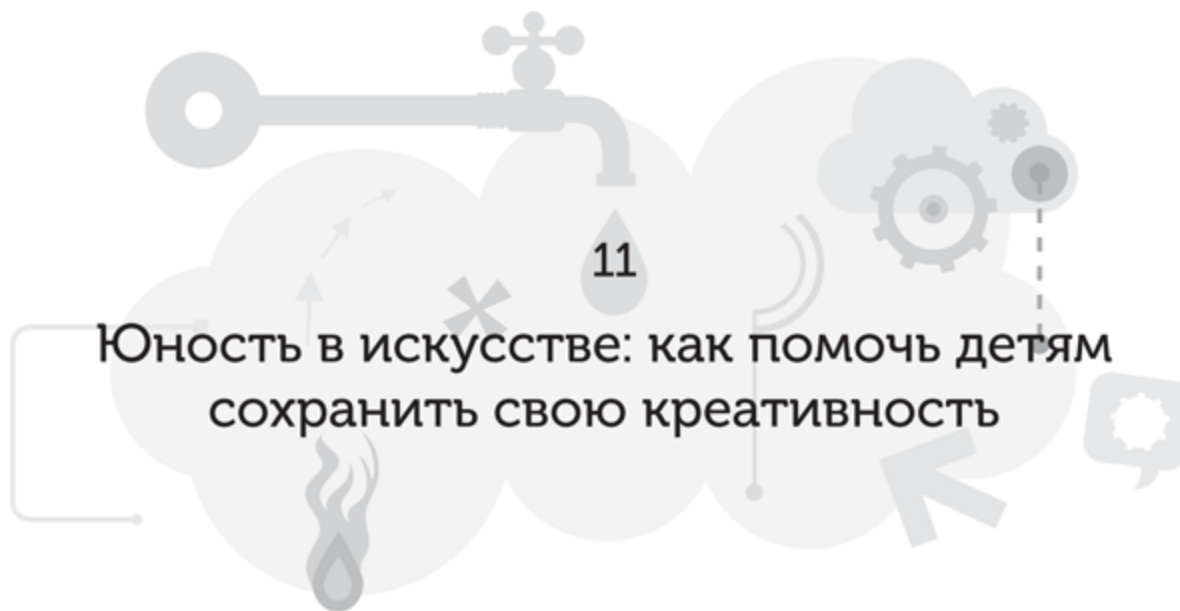
Но если успех сулит лишь увеличение объема работы, а провал означает позор, инновации чахнут. Культура креативности вознаграждает за хорошие идеи и не карает за обдуманый риск. Помните, однако, что людей разного психологического типа мотивируют различные награды. Рационалов следует награждать за завершение проекта, а иррационалов — за проявленную гибкость. Экстраверты обрадуются публичному вручению награды, но не всем интровертам такое будет по душе. Например, интроверту Эдварду Хопперу общественное внимание, сопутствующее его успеху, было в тягость. По словам автора статьи, вышедшей в 1956 году в журнале Time, когда Американская академия искусств и литературы решила вручить Хопперу золотую медаль, писатель «сбежал в Мексику. Вернуться и принять награду он согласился лишь после заверений, что ему не придется ничего говорить, кроме “спасибо”»²⁵³.

Культура креативности приветствует различия. Группа, состоящая из людей одного типа — будь то интуиты, адвокаты или футболисты, — всегда рискует оказаться жертвой многократного наложения и разрастания «слепых зон» своих участников. Многообразие индивидуальностей приводит к многообразию идей. Корпорации, стимулирующие своих сотрудников на творческие поиски, не связанные с исполнением их непосредственных служебных обязанностей, в итоге получают большой урожай инноваций. Альберт Эйнштейн говорил: «Если бы я не был физиком, я бы, вероятно, стал музыкантом. Я часто мыслю музыкой. Я проживаю свои грезы в музыке. Я вижу свою жизнь в терминах музыки»²⁵⁴.

При более детальном изучении деятельности лауреатов Нобелевской премии выяснилось, что более трети из них помимо литературы занимались еще одним видом искусства — живописью,

театром или танцем²⁵⁵. Но вам не обязательно становиться нобелевским лауреатом, чтобы заниматься искусством с пользой для себя. Искусство помогает накапливать разносторонние знания и умения, стимулирует мыслить шире и решать проблемы прагматичнее. Мы вкладываем в свою работу весь свой жизненный опыт, и чем он разнообразнее, тем больше у нас на руках карт, которые можно разыграть.

Независимо от того, руководите вы сегодня кем-либо или нет, наступит день, когда от вас потребуются стать для кого-то наставником. И независимо от того, есть у вас собственный бизнес или нет, вам необходимо взять свое дело под личный контроль. Мы все можем внести свой вклад в развитие культуры креативности, которая поощряет обдуманый риск и приемлет определенный процент неизбежных провалов. И все мы способны понять, что разным личностям для творчества необходимы различные условия и что все они заслуживают нашей поддержки.



Юность в искусстве: как помочь детям сохранить свою креативность

Какое у вас было детство? А какое бы вам хотелось иметь? Плохо ли, хорошо ли, но наши родители и учителя готовили нас к жизни так, как им казалось правильным с учетом имеющихся ресурсов и сведений. Затем пришло другое поколение, и взгляды на воспитание детей изменились. Теперь считается уже недостаточным следить за тем, чтобы ребенок регулярно пил апельсиновый сок и весело проводил время с друзьями. Сегодня полки книжных магазинов полны литературы о воспитании детей. Мир также изменился, и дороги, которыми мы шли, преобразились до неузнаваемости или вовсе перекрыты. Нам необходимо подготовить детей к тому, чтобы они нашли свою дорогу в жизни, а для этого нужно научить их быть креативными и гибкими. Тогда они смогут адаптироваться к миру в будущем — будущем, предсказать которое мы не можем.

Нам не дано выбирать родителей, а наши дети редко имеют возможность выбирать учителей. Преподаватели рисования в начальных школах, как и профессора в вузах, отстаивают свои идеи и свои представления о креативности. Они стремятся научить нас творить, но часто не осознают, что учат нас творить тем способом, которым творят сами. Наверняка у вас были учителя, с которыми у вас сложились хорошие отношения. Они помогали вам совершенствоваться. Но были и другие преподаватели, приводившие

вас в отчаяние, и вы в конце концов бросили все свои попытки освоить их предмет. Тогда вы не знали: непонимание, которое возникает между вами и человеком совершенно иного типа креативности, порождает невероятные возможности для открытий. Взрослея, мы получаем больше возможностей реализовать свои интересы. В старших классах и колледжах вам даже дают возможность выбора из нескольких дисциплин, в том числе профилирующих. Вполне естественно, мы тяготеем к тем предметам и учителям, у которых пользуемся большим успехом. Однако наша система государственных школ настолько закостенела, что детей массово записывают в тот или иной класс, не предоставляя им никакого выбора. Получается, что вся ответственность за креативность детей ложится на родителей и учителей. Поймут ли они, какой именно стиль обучения подходит тому или иному ребенку? Смогут ли обеспечить возможности для развития *всех* типов детей?

Наши дети могут походить на нас внешне, но нам, родителям, нужно крепко усвоить одну важную истину: совершенно не обязательно, чтобы у детей был такой же темперамент и такие же сильные стороны, как у нас. Данных о наличии наследственного фактора в формировании психологического типа ребенка нет. С учетом того, что креативных типов шестнадцать, шансы, что у вас и у вашего ребенка совпадут типы, крайне малы. У братьев и сестер, вероятно, также будут разные типы. Каждый ребенок уникален. Даже дети одного типа сильно разнятся между собой. Только осознав это, мы сможем определить их сильные стороны и увлечения и помочь им найти свою дорогу в жизни. Мы также сможем понять, что у нас с ними общего, и научиться лучше понимать наши различия.

Чтобы дети обрели нужные умения и нашли свою дорогу, нам необходимо стимулировать их врожденное любопытство и стремление к творческим экспериментам. Послушайте, что говорят успешные люди о своих увлечениях. Они наверняка расскажут и о том, чем любили заниматься в детстве. Во многих таких историях будет присутствовать человек, который оказал им тогда необходимую поддержку и не дал бросить занятия. Но еще чаще вы услышите, как трудно было защитить ростки своей креативности, не потерять любознательность и не отречься от своей страсти, несмотря на

давление со стороны родителей, учителей и сверстников. Каким-то образом этим людям — а их единицы — удалось уберечь свою креативность, не дать ее растоптать. Однако большинство из нас не так крепки духом и бросают любимое занятие. Окружающая среда безусловно играет важную роль в нашем развитии. Даже сейчас, когда мы сами стали родителями, мы нередко ловим себя на том, что говорим словами своих родителей и учителей или поступаем так, как они велели нам когда-то.

К счастью, сегодня родители и учителя имеют возможность оказать креативным и любознательным подросткам большую поддержку, чем сами получили в детстве. Начинается такая поддержка с осознания факта, что у детей от природы разный стиль креативности. В помощь взрослым разработана специальная методика оценки типа личности у детей в возрасте от семи до восемнадцати лет. Называется она Индикатор типов Мерфи — Мейзгейера для детей (Murphy — Meisgeier Type Indicator for Children, ММТИС) и применяется опытными профессионалами. Методика очень близка к Индикатору типов Майерс-Бриггс, в ней используются те же шкалы, только вопросов меньше и написаны они так, чтобы их понимали и совсем молодые люди.

Оказать поддержку креативности ребенка можно и по-другому, а именно: дать ему художественное образование. Почему художественное? Люди, занимающиеся искусством, переводят свою креативность в активное состояние. Общение с искусством является плодородной почвой для личностного роста, оно дает детям уроки, которые нельзя получить из других источников. Эти уроки пригодятся им в течение всей жизни. В отличие от прочих дисциплин, изучаемых в школе, искусство показывает нам, что проблемы всегда имеют более одного решения и что в большинстве случаев не бывает «правильных» и «неправильных» ответов. Искусство учит, что решения могут быть гибкими, особенно в быстро меняющихся условиях. Искусство наглядно демонстрирует, что иногда желательно сотрудничать друг с другом, а иногда лучше работать одному. Даже самые сложные идеи искусство способно подать в простой, понятной форме и показать в различном свете.

Занятия искусством дают нам возможность исследовать особенности различных материалов, попробовать сочетать их и сооружать некие объекты. Искусство наделяет нас голосом, средством коммуникации, чтобы мы могли донести свои инновационные идеи до невероятно широкой аудитории, могли воздействовать на ее ощущения и даже подвигнуть ее на определенные действия. Искусство позволяет нам делиться мыслями и чувствами, которые невозможно выразить на другом языке. Искусство дает нам лабораторию, в которой можно протестировать риски и последствия наших действий. Искусство открывает нам путь к удовлетворению любознательности и желания генерировать новые идеи и реализовывать их на практике. Этим путем могут идти все типы креативности без исключения.

Подумайте над следующим вопросом: кто захочет, чтобы его дети тратили свои силы на обучение в такой области, в которой вероятность финансового успеха крайне низка? Наверняка вы в первую очередь подумали о людях, профессионально связанных с искусством. Так вот, у нас есть хорошая новость: полученное художественное образование не означает, что ваши дети обречены стать голодными художниками. Креативность, которую развивает художественное образование, можно интегрировать с любой другой дисциплиной, в результате чего перед ребенком откроется поистине целый мир возможностей.

Теперь давайте перефразируем вопрос: кто хочет, чтобы его дети развивали в себе креативность, необходимую для успешного решения проблем и процветания в условиях глобальной экономики? Чтобы девочки и мальчики стали музыкантами, дизайнерами, врачами, юристами, бизнесменами? Напомним, сегодня креативность — необходимое условие для успеха в любой профессии.

Один из наших собеседников в школе изучал музыку, стал композитором и успешно сотрудничал с некоторыми из самых популярных людей в шоу-бизнесе. А затем в расцвете лет сделал резкий поворот, изменивший весь его образ жизни. Сегодня он риелтор и занимается исключительно продажей эксклюзивной недвижимости на Манхэттене. Конечно, его музыкальный «бэкграунд» привлекает к нему клиентов из числа рок-звезд, но именно креативность позволяет ему осуществлять уникальные сделки и быть успешным. Именно креативность помогает ему определять самое ценное, что есть в

объекте, и давать своим клиентам дельные советы по выстраиванию стратегии в области недвижимости. По его собственным словам, он постоянно стремится совершенствовать свои профессиональные умения и тренируется, подражая лучшим агентам. Вместе с тем его прежний профессиональный опыт общения с аудиторией, несомненно, помогает ему в продажах, а музыкальная подготовка позволяет креативно выявлять потенциальные возможности.

Искусство — ключ, открывающий двери в другие сферы. Любовь ребенка к музыке можно использовать для ознакомления с математикой. Любовь к рисованию прокладывает путь к химии и истории. Занятия скульптурой помогают освоить принципы инженерного искусства. Участие в драмкружке развивает ораторские навыки и умение продавать. Гимнастика демонстрирует физику в действии. Оценка и распределение ресурсов в художественной мастерской помогают освоить азы экономики. Занятия искусством с его аналогиями, сравнениями и метафорами вдохновляют и тренируют как реалистическое, так и абстрактное мышление.

Многие люди ратуют за реформу образования и увеличение часов, посвященных изучению математики и естественных наук. Однако подобное увеличение ни в коем случае не следует проводить за счет урезания часов по литературе, музыке, рисованию. Проблему неэффективности учебного процесса можно решить личными ресурсами и даже добиться значительного прогресса — прежде чем нарезать пирог, в него можно добавить больше начинки. Вместо того чтобы делать выбор между наукой и искусством, не лучше ли попытаться совместить их? Места достаточно и для того, и для другого. На самом деле математику и естественные науки можно интегрировать с искусством так, чтобы все школьные предметы стали более осмысленными.

Гадкий утенок

Всем известна сказка о «гадком» утенке. Его дразнили за то, что он не похож на остальных птенцов, но, когда он вырос, стало очевидным, что он и не утенок вовсе, а красивый лебедь. Как можно применить эту старую мудрую сказку к креативным отличиям?

Детям креативность отнюдь не чужда. Они изобретают музыкальные инструменты и слагают песни. Они танцуют и рисуют, выводят каракули и сочиняют сказки, а порой делают все это одновременно. Пока они юны, их родители, бабушки и дедушки и даже учителя восторженно аплодируют в ладоши и превозносят их свершения до небес. Однако постепенно, день за днем, отзывы старших становятся все критичнее. И что еще хуже: самую резкую критику вызывают те формы проявления креативности, которые будоражат детей больше всего: «Тихо! Перестань горланить свои дурацкие песни!» Или: «Что за вздор! Эти цветы должны быть желтыми!» Или: «Сними это немедленно! Так не одеваются!» Сам Хемингуэй рассказывал подобную историю: «Однажды в средней школе я написал сочинение в форме диалога и получил двойку не за то, что диалог был плохой, а потому, что никто прежде не писал такие сочинения»²⁵⁶.

Когда ребенок ведет себя «не как все», его поведение и поступки становятся объектом насмешек со стороны взрослых и сверстников. Нередко причиной такого пренебрежительного отношения является разность психотипов — ирония исходит от людей с иным типом личности, не таким, как у ребенка. При этом брошенное на ходу критическое замечание может обескуражить только что «оперившегося» малыша и не дать ему превратиться в «лебедя». Особенно восприимчивы к бездумной критике SJ (сенсорики-рационалы) и NF (интуиты-этики). Первые — потому что относятся к авторитетам очень уважительно, а вторые — потому что дорожат мнением взрослых, которых выбрали себе в качестве ролевой модели. Больше шансов сохранить свою креативность невредимой у NT (интуитов-логиков), которые любят спорить со «старшими», и у SP (сенсорики-иррационалов), привычно противящихся любым требованиям послушания.

Исходя из лучших побуждений, родители и образовательная система всячески стремятся научить нас быть и действовать «как все». Нас постоянно толкают в сторону конформизма, отчего страдает в первую очередь наша природная креативность. Гораздо разумнее было

бы постараться создать детям условия, в которых они могли бы свободно выражать свои идеи и уверенно творить, не боясь насмешек.

Как помочь детям сохранить креативность

Один профессор колледжа пожаловался нам, что все чаще работы, которые студенты сдают ему, напрочь лишены идей, хоть и написаны грамотно. Преподаватель хотел узнать, как можно научить людей мыслить оригинально, но беспокоился, что, наверное, уже поздно и пытаться.

Действительно: как можно помочь детям освоить правила функционирования в обществе и при этом сохранить креативность? Вспомните поговорку: лучший момент, чтобы посадить дерево, минул 20 лет назад; следующий лучший момент — сегодня. Поддерживать креативность никогда не поздно. Но не забывайте: начинать нужно с понимания того, что креативность может проявляться по-разному. Дети с разными типами личности имеют различные же потребности и предпочитают разные формы самовыражения. Следующие предложения относятся ко всем детям, однако они особенно хорошо подходят для указанных темпераментов.

Дети-NF (интуиты-этики). Такие дети во всем ищут смысл и все принимают на свой счет. Их легко обескуражить критическими замечаниями. Родители должны активно, словом и делом, выражать свою поддержку и веру в креативность своих чад. Этики в принципе, и NF в особенности, ориентированы на людей. Как сказала нам одна мама: «Время для творчества — это все время, которое семья проводит вместе». Поскольку дети копируют нас во всем, постарайтесь дать им личный пример креативности. Одна мама-этик, например, помогает дочерям делать открытки ко Дню святого Валентина для всех одноклассников.

Даже если вы лично не занимаетесь искусством, покажите детям, как вы обустроиваете сад, готовите еду или организуете домашние праздники. Если им интересно играть на фортепьяно, а вы сами никогда в жизни не прикасались к клавишам, отведите их к учителю, который сможет стать их наставником. Дети-NF буквально расцветают, получая одобрение со стороны своих родителей, учителей и ролевых моделей. Не забывайте хвалить их в подходящие моменты (особенно если вы сами IT, интроверт-логик и, как правило, не считаете необходимым озвучивать свои оценки). Ищите некие общественно значимые цели и идеи, в которые вы сами верите, и продемонстрируйте креативные подходы к распространению этих идей. Реализация собственной креативности помогает детям-NF найти свою индивидуальность.

Дети-NT (интуиты-логики). Предоставьте ребенку-NT шанс доказать свою компетентность и позвольте ему убедиться в том, как хорошо он со всем справляется.

Огородите его от лишней критики. Дайте ему возможность черпать знания из книг и школьных занятий и не скупитесь на похвалу за его достижения. Преодоление неких лично установленных рубежей помогает таким детям поверить в свои способности. Как сказал нам один родитель: «Их не надо оберегать, их нужно увлекать». Объективные по складу ума NT любят соревнования, однако их творческие поиски нередко оцениваются по субъективным критериям, и это создает для них определенные трудности.

Другой отец рассказал нам, как старался научить своих детей верить в собственные идеи, демонстрируя им здоровое *неуважение* к авторитетам и объясняя, что авторитет нередко бывает незаслуженным. Например, когда его сын-первоклашка начал изучать геометрию, на каком-то родительском собрании учитель пожаловался, что вместо прямой линии мальчик на уроке нарисовал бельевую веревку с прищепками и висящей на ней одеждой. Но отец выступил в защиту ребенка — и тогда, и много раз впоследствии. В итоге мальчик вырос самостоятельно мыслящей личностью. Теперь он успешный художник-аниматор, создавший героев многих популярных кинофильмов и телешоу.

Дети-SJ (сенсорики-рационалы). Дети этого типа больше других склонны к послушанию, а потому больше других нуждаются в поддержке, чтобы поверить в свою оригинальность. Покажите им, как многого можно добиться, если вносить небольшие улучшения в существующие системы. Обеспечьте простор для вариаций, не меняя в корне все — чтобы ребенок оставался открытым к новым впечатлениям. Например, покажите ему, как можно видоизменить блюдо, не меняя весь рецепт, а лишь добавляя к мясу, скажем, новый гарнир или соус. Один родитель рассказал нам: «Как у большинства детей, у моей дочери есть свой распорядок дня, и она любит его придерживаться. Время у нее расписано по минутам, и ей не нравится, когда что-то ломает планы. Например, она очень боится опоздать в школу. Поэтому мы стараемся выходить из дома пораньше и ехать до школы по новой дороге, ежедневно меняя маршрут. И неизменно убеждаемся, что добираться до нее вовремя можно разными путями с одинаковым успехом».

Дети-SJ от природы склонны к соблюдению традиций, и этот их настрой можно использовать для развития креативности. Покажите им традиции в области инноваций. Познакомьте их с изобретательностью Генри Форда, с искусством Эдварда Хоппера и Нормана Роквелла, с жизнью и деятельностью Джорджа Вашингтона. Если вы живете в США, объясните им, что инновации — часть нашего наследия, а продвигать прогресс — наш долг. Если у вас китайское происхождение, расскажите им об изобретении бумаги и печатного станка, а также о традициях в поэзии и живописи. В каждой культуре есть инновации, которыми дети-SJ могут гордиться и считать себя преемниками их родоначальников.

Как поведал нам один отец, любое событие он рассматривает как «возможность научить своих детей чему-нибудь». На все их вопросы он отвечает совершенно серьезно, как взрослым, не сюсюкая и не кривляясь. Он научил их пользоваться различными инструментами и материалами для ремонта предметов домашнего обихода и продемонстрировал им все этапы работы. Он также показал им, что креативность полна риска. Тем самым он приучил их к мысли, что ошибки — естественная часть любого процесса. Но он научил их еще одному очень важному принципу — важному не только для детей-SJ, но и для всех: умение приходит с опытом.

Дети-SP (сенсорики-иррационалы). Движение, движение и еще раз движение — вот чего хотят дети-SP, так что позвольте им двигаться, действовать и превращать все в игру. Пусть им будет весело. Однако развлекать их постоянно — занятие изматывающее, а потому знайте: ничего страшного не произойдет, если дать детям-SP поскучать. Скука провоцирует их креативность, и они сами придумают, чем потешиться. А вы посмотрите на побочный результат их развлечений и, если обнаружите что-нибудь стоящее, обратите их внимание на эту находку. Всем родителям, а не только мамам и папам детей-SP, необходимо помнить: забавы приветствуются, а инновации рождаются из игр и наблюдений.

Дети-SP рвутся к новым впечатлениям. Огородить их от попадания в неприятности можно, если направить их энергию в русло безопасных видов деятельности, таких как занятия спортом или искусством. В таком случае у них будет широкое поле для экспериментов и эмоций без риска для жизни и здоровья. Один преподаватель рисования придумал свою систему помощи детям в сохранении своей креативности. Он показывал им известные произведения искусства и предлагал нарисовать собственные картины, в основу которых легли бы идеи, почерпнутые из этих работ. Постарайтесь ознакомить детей-SP с биографией жизни и творчеством других сенсориков-иррационалов, которым они могли бы подражать. Например, с Уорхолом и Дали, возможно, с Ричардом Брэнсоном и Дональдом Трампом. Завалите их информацией и идеями, из которых они смогут что-то выбрать, обложите их обрывками тканей и материалов, с которыми они смогут играть. Так постепенно выяснится, что самое сложное для них — успеть закончить начатое вовремя и не опоздать к ужину. Вот что рассказал нам один талантливый художник-SP: «Мои родители всегда поддерживали меня — и в школе, и когда я выбрал себе профессию, которую нельзя назвать практичной и в которой я, по правде говоря, поначалу не демонстрировал особых успехов. Только один раз они повели себя неправильно: когда я нарисовал нечто действительно классное, а они сделали вид, что очень удивлены, как будто от меня такого не ожидали!»

Предложения для взрослых

Независимо от того, есть ли у нас дети, каждый выступает для кого-то в роли учителя. Наши слова способны обескуражить или поощрить чьи-то устремления на переломном этапе личностного роста. Если мы, как мэтры, будем осознавать свои индивидуальные наклонности и пристрастия, мы сможем распознать и поддержать чье-то уникальное дарование. К счастью, у нас сегодня есть возможность сопоставить тип ребенка с различными стилями обучения и самим стать эффективнее в наставлении подростков на путь креативности.

Вспоминая свое детство, российский актер и режиссер Константин Станиславский рассказывал, как ходил на балет и в цирк и какое потрясение испытывал от звучащей там музыки. По его словам, ребенку «нужны впечатления от хороших спектаклей и артистов,

концертов, музеев, путешествий, хороших картин всех направлений, от самых левых до самых правых, так как никто не знает, что взволнует его душу и вскроет творческие тайники»²⁵⁷. Мы не знаем, какие события вызовут резонанс в душе ребенка и останутся с ним навсегда, так что... придется перецеловать массу лягушек, прежде чем он найдет себе принцессу.

Разнообразные впечатления, несомненно, приносят пользу ребенку, но они должны быть также и сбалансированными: хорошего понемножку. Как правило, творческие поиски требуют самоотдачи и регулярного участия в коллективных занятиях, репетициях, уроках рисования и музыки, а потому важно разграничивать свои увлечения от увлечений своего ребенка. Этики, как правило, идентифицируют себя со своим занятием: «я танцовщица», «я скрипач». Другое дело сенсорики-рационалы. Они обычно ассоциируют себя с близкими им по духу организациями и о себе говорят как о «члене оркестра». Иными словами, позвольте ребенку следовать своим увлечениям, исходя из своих же соображений.

Дети подвергаются давлению с самых разных сторон, но одну из них нетрудно «обезвредить». Речь идет о вас, родители. Вам, и особенно этикам среди вас, необходимо научиться отделять свою личность от личности чада. Вы можете по-прежнему гордиться достижениями ребенка и поддерживать его, но не следует переживать каждый его успех или неудачу как свои. То, что хорошо для вас, не обязательно бывает хорошо для вашего дитя. Другой пример: родители-логики, как правило, стремятся относиться ко всем детям одинаково, но все ребятишки разные и каждому из них подходит свой особый стиль обучения и тип мотивации. Попробуйте уделить каждому малышу одинаковое количество внимания, но в различной форме, подходящей именно для него.

Что касается родителей других типов, то SJ (сенсорики-рационалы) часто бывают чрезмерно целеустремленными, требовательными и нетерпеливыми с детьми, особенно когда те не соблюдают установленные правила. Таким родителям важно понять, что процесс развития креативности обычно бывает нелинейным и довольно хаотичным, а потому им следует предоставлять детям возможность,

время и место, чтобы устраивать творческий беспорядок без обязательства «отчитываться» о результатах своей деятельности.

Родители с NT-темпераментом (интуиты-логики) постоянно стремятся к самосовершенствованию и новым достижениям, и когда они подталкивают своих детей к тому же, их слова могут звучать критично. Такие родители постоянно повышают планку, и, как только подросток приближается к заданному уровню компетентности, они снова повышают стандарты, делая их почти недостижимыми. Самим родителям-NT бывает непросто выдерживать такой темп, что уж говорить о людях другого типа. Для детей подобная требовательность может быть совершенно изнуряющей. Поэтому, когда ребенок достигает определенного рубежа, постарайтесь отметить это свершение и устроить в его честь праздник. Затем подождите, пока эйфория от успеха пройдет, и только тогда устанавливайте новые, более высокие стандарты. Родители-NT от природы настроены соревновательно и могут втягиваться в конкуренцию с собственными детьми. Остерегайтесь этого — у участников такой игры возможности будут неравны. Не стоит доказывать, что вы способны рисовать лучше или прыгать выше ребенка.

Для детей всё внове. Проявляя любопытство, они познают мир. Однако у детей и родителей-рационалов наступает момент, когда они говорят себе: «Все, хватит, знаний у меня уже достаточно. Я разобрался в том, что и как работает, и мне не нужно больше информации». Если вы родитель-рационал, возможно, вы уже несколько десятилетий назад сделали для себя все выводы. Тем не менее вам необходимо дать своим детям (какой бы у них ни был тип личности) возможность совершить собственные открытия. А если вы принадлежите к числу родителей-иррационалов, вам стоило бы задать процессу исследований некие общие организационные принципы. Такие принципы особенно необходимы детям-рационалам. Им нравится следовать заданному плану, и они добиваются больших успехов, когда у них есть некие рамки и ориентиры.

Повторим: самое важное, что вам следует запомнить, — ваш тип личности может не совпадать с типом личности вашего ребенка. Если у вас с ним схожие предпочтения, тогда вам будет легче понять, что движет малышом и какой стиль обучения ему больше подходит. Если

же предпочтения разные, осознание ваших отличий поможет делать то, что лучше для ребенка, даже если лично вам это не подходит. Понимание сходств и различий позволит вам стать самым надежным советчиком, заводным организатором и надежным защитником своих детей в их творческих поисках.

Польза игры

Задумываясь о креативности, мы нередко возвращаемся в памяти к беззаботным дням своего детства. Малыши нарабатывают навыки обучения и общения именно через игру и через нее же открывают свои любимые занятия, которые будут провоцировать их интерес всю оставшуюся жизнь. Именно во время игры дети обретают уверенность в своей креативности, в чем бы она ни выражалась — в умении складывать кубики или договариваться о том, чья очередь качаться на качелях. Однако сегодня мы так плотно расписываем график занятий своих ребятишек, что времени на игры у них попросту не остается.

Мы все хотим дать детям буквально всё на свете, но при этом нам, и особенно родителям-рационалам, следует помнить, что нельзя навязывать малышам свой безумный темп жизни. Им нужно время для игр, время, когда их не будут прерывать и не будут диктовать им, что делать. Если детки — иррационалы, они оценят такую свободу. Если же они рационалы, то им понравится возможность самим устанавливать себе ограничения.

Во время беззаботной игры развиваются самые разные умения и качества. Понаблюдайте за ребенком: как он спускается с горки? Может, он любит ставить ножку в боковой желоб, чтобы контролировать скорость спуска, как часто делают дети-рационалы? Или же он предпочитает прижимать ножки к себе, добиваясь максимально быстрого «полета», как любят делать дети-иррационалы? И в том и в другом случае ребенок получает удовольствие — каждый по-своему.

Одна женщина, в юности хорошо игравшая на флейте, рассказала нам, почему она в конце концов бросила свои занятия музыкой: «Нельзя было найти место, где можно играть, никому не мешая». Чтобы поддержать ребенка, необходимо просто предоставить ему

время, место и ресурсы для игры. Послеобеденное время кажется детям вечностью, коробка с пуговицами — настоящим сокровищем пиратов, а кладовка под лестницей — укромной пещерой. Им нужно не так уж много, но свободное время — обязательно.

Играя, NF (интуиты-этики) могут отрабатывать межличностные отношения, играя в семью или примеряя на себя другие ролевые модели. NT (интуиты-логики) могут использовать кубики, чтобы возводить сложные «инженерно-технические сооружения» и проверять на практике законы физики. SJ (сенсорики-рационалы) воспринимают игру как свою работу и любят выстраивать в ряд все свои машинки или мягкие игрушки-зверушки. А SP (сенсорики-иррационалы) могут увлеченно строить высоченные башни только ради того, чтобы с наслаждением их разрушить.

То, как люди взаимодействуют с окружающей средой, также зависит от их типа личности. Ваш малыш при первой же возможности выбегает во двор и носится вокруг дома с группой соседских ребятишек? Или он предпочитает тихо играть у себя в комнате? Экстраверты, как правило, любят внимание и играют группами, выбирая подвижные забавы, как салочки, например. Интроверты же избегают повышенного к себе внимания и обычно играют в одиночестве или с несколькими близкими друзьями, предпочитая игры, в которых задействовано воображение, — в их руках лист бумаги может превратиться, скажем, в ковер-самолет для плюшевого мишки. Интроверту может нравиться играть на музыкальных инструментах, но при этом он может бояться выступать на публике, например участвовать в концертах, которые ученики музыкальной школы дают для родителей. Детям-интровертам старшего возраста перспектива отправиться на выпускной бал может показаться страшнее запрета выходить из своей комнаты.

Как и во всем, в игре также необходим баланс. Куриное филе полезно для здоровья, но нельзя все время есть только его. Так и с игрой — любые крайности вредны. Игра полезна для детей, через нее они учатся, но не следует постоянно играть в одну и ту же игру. Интровертам необходимо время от времени идти против своих естественных предпочтений и учиться взаимодействию с другими детьми. Экстравертам же пойдет на пользу, если они будут, вопреки

своему желанию, проводить некоторое время в одиночестве — так они научатся использовать свое воображение.

Мастерство требует тренировки

Нередко родители говорят: «Мой ребенок некреативен, он не проявляет интереса к рисованию или игре на музыкальных инструментах». Когда же спрашиваешь их, чем любит заниматься малыш, такие родители отвечают что-то в духе: «Ему нравится строить песочные замки или шалаши на деревьях, а еще карабкаться по скалам». Одна мама, например, рассказала нам, что ее сын любит смотреть на разные холмы и мысленно прокладывает самый легкий путь к вершине. Но вы уже знаете: креативность не ограничивается рамками искусства. Строительство замков из песка и шалашей на деревьях, навигация по пересеченной местности — все это разные формы креативного решения проблем.

Немногие из нас брали уроки пения или танца (или же других видов искусства), но почему-то мы склонны считать: раз конкретный вид деятельности не дается нам сам собой, значит, мы не одарены в нем. Почему-то нам никто не объяснил, что сноровка требует тренировки. Мы все от рождения креативны, но, чтобы сделать нечто выдающееся, наши таланты необходимо развивать и оттачивать. Сам Моцарт предупреждал: «Ошибочно думать, что мое искусство далось мне легко. Смею вас заверить, дорогой друг, никто не изучал композицию так внимательно, как я. Едва ли найдется известный в мире музыки мастер, чьи работы я не проштудировал самым старательным образом и не раз»²⁵⁸. Хелен Хейс начала свою долгую артистическую карьеру еще ребенком. «Все дети, я уверена, хорошие актеры, — повторяла она. — Они рождаются с умением играть, воображать себя кем-то». А причиной того, что в зрелом возрасте они как профессионалы проваливаются, считала их «нежелание что-либо делать, чтобы развивать свои исполнительские качества». О себе же говорила так: «Я относилась к учебе всерьез. Я изучила вдоль и поперек все, что только смогла найти». Ее усилия были вознаграждены: она была удостоена «Эмми», «Оскара», «Тони» и «Грэмми»^[48].

Многие дети теряют уверенность в себе еще до старта, думая: «Раз я не умею рисовать или играть на фортепиано, значит, у меня нет таланта». Научиться рисовать или играть способен каждый, но ребенку трудно понять, что для развития подобных умений нужны время, усилия и мотивация. Для начала попробуйте ознакомить малыша с более доступными инструментами. Дайте ему цветные штемпельные подушечки и печати. Или пусть делает коллажи. Или научите его пользоваться фотоаппаратом. Дети-рационалы особенно сильно нуждаются в побуждении к новым видам деятельности — как иначе они смогут выяснить, нравится им тот или иной вид занятий или нет.

Некоторые дети проявляют врожденные способности к искусству, спорту или другим видам творческой деятельности. Если они чем-то увлечены, им нужна поддержка и тренировки, чтобы совершенствоваться в выбранной области. Только практикуясь, дети, обладающие врожденными способностями, смогут добраться до вершин мастерства. Дорога туда крута, ее вряд ли осияют те, кому недостает упорства. Вместе с тем любой человек, у которого есть умения и желание чем-то заниматься, сможет приносить пользу, развлекать других, повышать свою сноровку и получать удовольствие. Иногда черепаха обгоняет зайца.

Золотые медали

Как вы считаете: награду заслуживают все или только победители? Усилия имеют значение или важен только конечный результат? Получение признания — ключевой фактор, мотивирующий нас на продолжение начатого. Именно признание помогает нам проявлять упорство в том, в чем мы сильны и, соответственно, успешны, и, наоборот, сворачивать работу в менее продуктивных для нас направлениях. Очень часто клиенты, супруги и друзья даже виду не подадут, что довольны тем, что мы для них делаем. Тем самым они лишают нас позитивной обратной связи и упускают возможность поощрить инновации. К счастью, проблема легко разрешима: чтобы выразить свою поддержку, вам не нужен дорогой приз или кубок — похвала бесплатна!

Что бы я ни нарисовал, моя мама всегда говорила, что работа прекрасна, и для нее все так и было. Она меня так часто хвалила, и я так верил ее словам, что, когда сосед, учитель или одноклассник говорили мне, что картина не удалась, я их просто не слышал. Я слышал только слова мамы, а она твердила, что работа прекрасна. Любую критику я просто отметал. Раз в искусстве и игре все субъективно, кто может сказать, что прекрасно, а что — нет?! Заслуженная и честная похвала способна повысить самооценку ребенка и придать ему смелости для новых экспериментов. Креативность предполагает множество проб и множество ошибок — ошибок, на которых учатся и которых не следует стыдиться.

Креативность и инновации, как правило, предполагают создание чего-то нового, но новое всегда сопряжено с риском и его часто встречают в штыки. Повзрослев, мы слышим: «В прошлом году мы это делали не так» или «Наши конкуренты делают это не так». Детям же говорят: «Все в классе сделали небо голубым, почему у тебя небо оранжевое?» Чтобы малыши не боялись поступать по-новому, мы должны хвалить их за оригинальность на каждом шагу, «профилактически», еще до того, как другие начнут критиковать, поправлять и навязывать им то, что считают правильным. Конечно, не все новое лучше старого, но мы, родители, заметим, если наши дети сойдут с пути. Как деликатно выражается один отец в подобных случаях: «У тебя получилось неплохо, но теперь давай попробуем и другой вариант».

Детям необязательно всегда следовать заведенному порядку. Кто, в конце концов, имеет право решать, какой цвет неба правильный? Если ребенок делает несколько широких штрихов, держа мелок «неправильно» — плоской стороной вниз, а не заостренной, — возможно, это повод для комментария в духе: «Надо же, какой замечательный способ закрашивания крупных форм ты изобрел!» Если ребенок делает какие-то непривычные движения рукой в такт песни, вы можете сказать: «Какой хитрый способ танцевать ты придумал!» Если вы видите, что ребенок трясет коробкой со скрепками, вы можете признать, что получается звук как у неизвестного до сих пор музыкального инструмента. Когда же он рассказывает вам какую-нибудь вымышленную историю, вы можете отметить: «Я никогда не

слышала, что кошки способны летать так высоко и что они даже побывали на луне, потому что думали, будто она и не луна вовсе, а пирог с черникой».

Вам стоит также помнить о необходимости делать детям «скидку» на возраст и материалы, которыми они пользуются. Мелки безопасны, и маленьким ручонкам легко держать их, а акварель нетоксична и легко отстирывается, однако рисовать такими красками непросто даже профессионалам. Сколько же детей терпят разочарование, потому что не могут с помощью пастели или акварели создать картинку, которую нарисовали у себя в голове?! Неудивительно, что дети решают, будто у них нет способностей к рисованию. Сможет ли состоявшийся музыкант, к примеру, извлечь хороший звук, играя на детском пианино или пластиковой дудочке? Как объяснила нам одна преподавательница, с правильной подготовкой и тренировкой научиться рисовать может каждый, но многие дети даже не желают пробовать, потому что убеждены, что лишены способности к рисованию. Как ЕЖ (экстраверт-рационал) она советует всем начинать с создания коллажей из кусочков разных материалов. Техника коллажа подходит и людям зрелого возраста — именно в такой технике творил в последние годы жизни сам Матисс.

В знак особого отличия и поддержки раздайте золотые медали — в буквальном и переносном смысле слова. Время от времени, если уместно, можете сопровождать это действие деликатными напутствиями. (Как вы могли догадаться, вручение наград особенно эффективно, если ребенок — интуит-этик: у этого типа детей главным движущим мотивом является желание доставлять удовольствие своим наставникам, учителям и родителям.) Хорошие поступки, за которые стоит похвалить, можно найти всегда. Чем конкретнее будет похвала, тем искреннее она прозвучит: «Мне бы в голову не пришло поставить квадрат рядом с прямоугольником таким образом»; «Ты придумал очень оригинальный способ размешивания масла для печенья»; «Какое замечательное сочетание оттенков голубого и оранжевого»; «Мне понравилась та часть песни, в которую ты вставил свои слова»; «Я заметила, как ты пел и отстукивал ритм одновременно»...

Только вы, родители, можете определить, когда похвала уместна, а когда натянута. Родители-ИТ (интроверты-логики) часто воспринимают

хорошее как нечто само собой разумеющееся и не заслуживающее упоминания. Даже если поначалу им будет казаться, что в их устах похвала звучит неестественно, со временем она будет даваться им все легче и легче. Если же интровертом-логиком является сам ребенок, то частые комплименты могут показаться ему неискренними. SJ (сенсорики-рационалы) могут удивиться: «Почему меня хвалят за то, что я и так обязан делать?» Но если такой малыш начнет воспринимать креативность как свою обязанность, значит, вы на правильном пути.

Когда ребенок, следуя своему увлечению, делает что-то особенное, он тем самым берет на себя определенный риск. Родителю или учителю трудно найти более мощный стимул, чем отметить именно то, что значимо для ребенка, и похвалить его за это. В такие моменты в детях формируется установка «я могу», которая будет защищать их от критики и придаст им уверенности в своих силах.

Предпочтения в обучении

Насколько стиль обучения ваших детей соответствует тому, как их учат дома или в школе? Говорил ли когда-нибудь учитель рисования, что ребенку необходимо больше заниматься планированием или, наоборот, быть более спонтанным? Что в большей степени заботит преподавателя литературы — орфографические ошибки в сочинении или его содержание? Учительница математики просит ребенка показать домашнее задание или довольствуется тем, что на уроке он отвечает правильно? И за что ему поставили оценку по иностранному языку — за диктант или за участие в классной работе? Учитель физкультуры гоняет детей по беговой дорожке или организует командные игры? У каждого учителя есть свои личные предпочтения и наклонности, однако учебный план можно разработать таким образом, чтобы он подходил школьникам всех типов.

«Я отношусь с огромным уважением к тем авторам, чьим методам не следовал и кого не хотел бы видеть своими учителями»²⁵⁹, — объяснял Джеймс Миченер. Он прочитал работы всех великих писателей, прежде чем решить, какая манера ему ближе. В юбилейном номере по случаю своего двадцатилетия журнал *Watercolour* («Акварель») опубликовал статью, в которой излагались принципы

работы лучших преподавателей живописи. Цитируемые специалисты разделились на две группы: одни подчеркивали значение тщательного планирования, а другие выступали за свободное и спонтанное обращение с материалом. Даже в этом узком кругу прославленных преподавателей прослеживалось такое же разделение на рационалов и иррационалов, какое мы можем наблюдать во всей нашей образовательной системе.

Каждый из нас обладает невероятными способностями к обучению, но для того, чтобы в полной мере реализовать их, разным людям нужны разные условия.

Как мы учимся в школе

Экстраверты учатся, проговаривая идеи, участвуя в обсуждениях на уроке и рассказывая истории всему классу.

Интроверты учатся, слушая преподавателей, размышляя над идеями и обсуждая их в частной беседе с учителями или одноклассниками.

Сенсорики выполняют конкретные поручения шаг за шагом, но нуждаются в дополнительной помощи, если необходимо сложить идеи в одну общую концепцию. Лучше всего они учатся на фактах и личном опыте, приобретаемом во время упражнений и лабораторной работы — когда все реально, конкретно и практично. Так сенсорики получают ответы на свои постоянные вопросы «каким образом» и «в чем польза?».

Интуиты стремятся получить представление об общем контексте, освоить общие идеи, при этом «лишние» ступени желательно перепрыгнуть. Им нужно докопаться до причины: «зачем и почему?» Дополнительная помощь им нужна при сборе фактов, так как они предпочитают размышлять над абстрактными теориями и перспективами.

Логики требуют от учителей относиться ко всем ученикам одинаково и оперировать объективной информацией. Они предпочитают усваивать знания в их причинно-следственной связи.

Этикам необходимо, чтобы учителя относились к ним как к личностям. Их в первую очередь интересует ответ на вопрос «кто?». Им интересно изучать то, во что они верят.

Рационалы любят, чтобы уроки были хорошо организованы и распланированы, а задания имели четкую цель и крайний срок.

Иррационалы любят, когда им позволяют свободно исследовать различные вопросы по мере их возникновения.

Ребенка-SJ (сенсорика-рационала) учите приемам и правилам. Для детей-SP (сенсориков-иррационалов) сделайте уроки практическими и забавными. Мальшам-NT (интуитам-логикам) изложите весь контекст

и объясните, почему все обстоит именно так. Ребятишек-NF (интуитов-этиков) похвалите за достижения.

Чем лучше мы будем понимать своих детей, тем лучше будем общаться с ними, а значит, тем эффективнее мы сможем направлять их и помогать быть такими, какие они есть. Специалист в области детской психологии Элизабет Мерфи уже много лет занимается изучением развития различных типов детей и посвятила этой теме не одну публикацию. Вот что она пишет об отличиях в манере проявления креативности у детей-сенсорики и интуитов: «Дети-сенсорики идут от частного к общему... начиная с отдельных элементов и постепенно складывая их в некую единую тему»²⁶⁰. Мерфи рассказывает, как ребенок-сенсорик создает картину: сначала он рисует одну рыбку, затем добавляет сундучок с сокровищем, потом лодку, акулу и так далее, постепенно раскрывая тему океана. В отличие от сенсориков «дети-интуиты идут от общего к частному, начиная с темы»²⁶¹, и лишь затем понемногу добавляя детали. Среди учителей младших классов больше сенсориков (63 процента), и уроки на начальном образовательном уровне имеют ярко выраженный практический уклон. Чем старше становятся дети, тем чаще среди их наставников встречаются интуиты. К тому времени, когда подростки попадают в колледж, картина меняется полностью: теперь 64 процента преподавателей составляют интуиты, а 36 процентов — сенсорики²⁶².

Не все предметы одинаково интересны ученику, а потому постарайтесь найти способ приобщить ребенка к процессу получения знаний в свойственном ему стиле. Интуитам, например, сложно осваивать новую информацию, если она подается в отрыве от контекста. Если же опускается конкретика, то тяжело становится сенсорикам. С другой стороны, каждому в процессе обучения приходится подстраиваться под ситуацию — мы не всегда можем выбрать, в каком виде получать информацию. Однако понимание различий в стиле обучения, даже в раннем возрасте, поможет нам преодолеть многие трудности.

Если вы интуит, вас наверняка часто спрашивают: «Откуда ты все это знаешь?» Детям-интуитам даже не нужно говорить, что они составляют всего 30 процентов жителей Земли²⁶³, — они и так

понимают, что непохожи на большинство своих сверстников. У них бурная фантазия, бесчисленное количество идей, и видят они все по-другому, не так, как их товарищи и наставники-сенсорники. Однако, как подчеркивает и Элизабет Мерфи, дети-интуиты еще не накопили достаточно жизненного опыта, чтобы научиться доверять своей интуиции. И когда учитель-сенсорник требует от них подкрепить свои «теории» фактами, то есть предлагает им отбросить интуицию и использовать свои сенсорные способности, он тем самым подрывает основы, на которых зиждется их сила. По мнению Мерфи, лучше попросить ребенка поделиться информацией, которая доказывает, что его идея — «самый разумный вывод»²⁶⁴. Таким образом учитель или родитель, во-первых, подтвердит то, что идея имеет право на существование, а во-вторых, поможет поискать доказательства этому.

Кто первым отвечает на вопрос учителя? Конечно, экстраверт-иррационал (EP). Даже не поднимая руки, такие детки сразу начинают говорить, не всегда зная, что именно собираются сказать. Иногда они проговаривают свои мысли, постепенно доходя до ответа на вопрос, а иногда просто тараторят. Иное дело интроверты-рационалы (IJ): таким ребятишкам нужно время, чтобы полностью сформулировать ответ про себя, и лишь затем они поднимают руку. (Однако реальная жизнь зачастую требует мгновенной реакции и от детей, и от взрослых, что ставит IJ в невыгодное положение. В итоге мы все оказываемся в проигрыше, так как лишаемся их хорошо продуманного заключения.) Учителя могли бы уравнивать шансы детей, сделав паузу на несколько мгновений и позволив всем ученикам сформулировать свой ответ.

Понимание отличий между типами и проявление гибкости в общении с ними — залог поддержания баланса и в классной комнате, и в жизни. Детей-интровертов можно иногда сравнить с черепашками, прячущимися под своим панцирем. Так вот, не надо пытаться вытащить их оттуда! Креативность интуитов находит выход в их фантазиях, а потому перемена, проведенная в одиночестве, для них может оказаться полезнее, чем игры в школьном дворе. В отличие от них детки-экстраверты чувствуют себя вполне вольготно вне «укрытия» и вдохновляются возможностью взаимодействия со всем, что их окружает.

От детей, как правило, постоянно требуют послушания. В итоге многие исключительно талантливые ребяташки, не выдержав давления, отказываются от попыток реализовать свои способности и интересы. До тех пор пока наше общество не научится ценить индивидуальность, можно надеяться только на то, что родители и учителя будут поддерживать талант и самобытность детей.

Мотивации

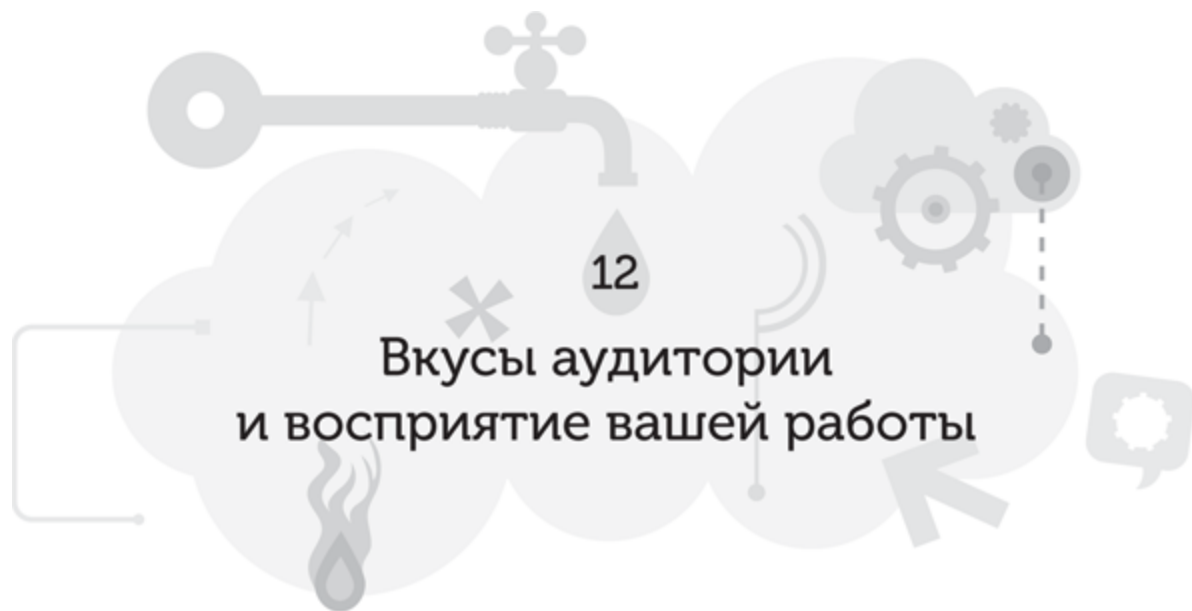
- *Экстраверты* стремятся завоевать признание и внимание окружающих.
- *Интроверты* мечтают о признании, но без лишней «дешевой популярности».
- *NF (интуиты-этики)* жаждут помогать другим и изменить мир.
- *NT (интуитам-логикам)* интересно улучшать системы и решать сложные задачи.
- *SJ (сенсорики-рационалы)* ратуют за сохранение традиций и исполнение своего долга.
- *SP (сенсорики-иррационалы)* действуют из желания избежать скуки.

В заключение еще раз отметим, как важно понять, что у нас и у нашего ребенка может быть разный тип личности и учиться нам удобнее по-разному. Позвольте детям поступать так, как свойственно им, если только их действия не сопряжены с риском для жизни и здоровья.

Не забывайте, что определить тип ребенка в очень раннем возрасте крайне сложно, а потому не следует преждевременно навешивать «ярлыки». Например, вы можете считать, что ваша дочка — интроверт, хотя ее замкнутость может иметь совсем иную причину — просто окружающая среда все еще не предоставила ей достаточно возможностей для социализации. Или вы можете «определить» сына в экстраверты, а на самом деле у него попросту нет возможности побыть наедине с собой. Нам всем нужны и тот и другой тип возможностей, и,

чтобы понять, какие из них для нас важнее и предпочтительнее, требуется время.

Не каждый ребенок, повзрослев, станет художником, танцором или скульптором, но художественное образование развивает креативные способности, которые можно применять в любой области. Очень скоро многие перспективные профессии будут доставаться не самым сильным или самым умным, а самым креативным. Стать лучшим в своем деле инженеру поможет, например, умение рисовать, юристу — умение танцевать, а бухгалтеру — умение лепить. Артистические способности и навыки расширяют кругозор. Компании и страны, привлекающие наиболее креативных людей, окажутся в более выгодном положении и смогут похвастаться более развитой экономикой и более высоким уровнем жизни.



Заводите ли вы блог, организуете ли политическую кампанию или снимаете художественный фильм, вы рассчитываете привлечь внимание некой аудитории. Но для начала вам необходимо лучше узнать ее и понять, что ей нравится. Размер аудитории не имеет значения: речь может идти и о широкой публике, и о конкретной группе людей, и даже об одном человеке. Скажем, вы собираетесь представить инвесторам новый проект, выступить с речью, явиться на интервью для получения новой должности или попросить шефа предоставить вам время для работы над новой идеей. Как узнать, что нравится нашей аудитории? Обычно ее принято делить на сегменты по таким признакам, как возраст, пол, доход и образование. На некоторых рынках берут в расчет даже ее поведенческие характеристики: например, какие сайты в сети посещают различные группы людей и сколько времени на них проводят. Но и эти показатели не дают полной картины. Очень часто из виду упускается такой важный фактор, влияющий на вкусы людей, как тип личности. Стоит приглядеться к тому, что именно человеку нравится, и можно сделать определенные заключения не только о том, какой он, но также и о том, как он будет себя вести.

После того как мы воплотили свои идеи в жизнеспособные продукты, нам необходимо продвигать их среди определенных частей

населения. Чтобы завоевать аудиторию, на поведение которой мы хотим повлиять, нужно правильно позиционировать свое творение. Добиться этого можно, применяя свои знания о стилях креативности. Так, например, на этиков, к которым относятся 70 процентов женщин, легче повлиять, используя ценностную систему и фактор межличностных отношений. Однако для воздействия на логиков нужен иной подход. Логика — а они в большинстве своем мужчины — принимают решения исходя не из личностных ценностей, а из четких логических соображений²⁶⁵.

Мы знаем, что сенсорики составляют 70 процентов населения. Они реагируют прежде всего на осязаемые детали. Им необходимо пробовать товар на ощупь, на запах и на вкус: подергать ящички и дверцы шкафа или понюхать продукты, прежде чем их купить. Интуиты же предпочитают оценивать и выбирать товар по его неосязаемым свойствам. Если бы аудитория вашего предложения состояла только из университетских профессоров, вы могли бы смело сосредоточить почти все свое внимание на теоретических аспектах функционирования продукта и на потенциальных выгодах, которые покупатели извлекли бы из него, оказавшись он у них на столе.

Искусство, как и красота, — в глазах смотрящего, и двух одинаковых мнений не бывает. Это верно. Вместе с тем люди одного типа, как правило, склонны давать схожие оценки. Теперь мы уже лучше представляем себе типы и стили креативности — и свои, и чужие. Однако во всех случаях необходимо учитывать и другой факт: нередко мы ценим выше то, что достается нам труднее. Так, интуит может восхищаться вниманием, которое сенсорик уделил деталям, и мастерством, с которым он воссоздал их. Если вы будете знать свою аудиторию, вы сможете преподнести ей именно то, что придется по вкусу. Представьте себе: зная тип всех сидящих за столом, вы сможете угодить каждому, предложив ему любимое блюдо.

Как оказывать влияние на людей

Помните рекламный клип Coca-Cola, в котором герои хотели научить весь мир петь и жить дружно? Или трогательные ролики Kodak про незабываемые мгновения жизни, от которых щемило сердце? Теперь сравните их с рекламой Fuji, в которой говорится о светочувствительности пленки и технических аспектах камеры. Намеренно или нет, Coca-Cola и Kodak взывали к этикам, а компания Fuji явно выбрала в качестве своей целевой аудитории логиков. Занимаясь творчеством, вы также сможете направленно воздействовать на определенный тип аудитории, если будете понимать, что ей нравится.

Другой маркетинговый подход предлагает выстраивать коммерческое предложение таким образом, чтобы каждый мог найти в нем что-то импонирующее ему. Возьмите, к примеру, рекламные ролики автомобилей класса люкс, в которых голос за кадром рассказывает нам о том, почему покупка такой машины оправданна. Он вопрошает: «Что вы испытываете, садясь за руль? Вы чувствуете вкус победы? Ощущаете, как умножается мощь мотора, когда вы давите на газ? Оцениваете, как все в нем продумано для безопасности вашей семьи? Восторгаетесь мастерством, с которым он сделан, и техническим совершенством двигателя? Восхищаетесь историей компании и знаменитыми людьми, которые ездят на наших автомобилях?» К какому бы психологическому типу вы ни относились, хотя бы один из этих вопросов затронет вас. Над чем бы вы ни работали и что бы ни создавали, вам стоит учитывать специфику типа людей, на которых вы хотите оказать влияние своим посланием, продуктом, изобретением, письмом, книгой или новым компьютерным приложением.

Как оценивать потребности аудитории

Шоколадный батончик, произведение искусства или билет в кино — на что бы люди ни тратили свои деньги, их покупки — верный индикатор того, что они ценят. При этом одни и те же продукты и услуги могут нравиться людям разного типа, хоть и по различным причинам. Экстраверты-сенсорики (ES), например, получают удовольствие от физических характеристик объектов, а интроверты-интуиты (IN) наслаждаются пищей для ума, который предоставляет им объект. Сенсорики дорожат тем, что удовлетворяет их сегодняшние потребности, а интуиты склонны выбирать то, что принесет им пользу в будущем.

Для интуитов-этиков (NF) удовольствие и одобрение являются проявлением их внутреннего «я». Они стремятся постоянно проявлять и утверждать свои убеждения и всегда задаются вопросом: «Насколько мнение автора совпадает с моими личностными ценностями?» Им нравятся продукты, позволяющие преумножать их знания и углублять понимание самих себя, то есть те продукты, которые трогают их душу и будоражат ум. NF устанавливают личную эмоциональную связь не только с людьми, но и с предметами, особенно если человек или предмет напоминает им о неких дорогих их сердцу переживаниях, людях или семейных событиях. Например, для интуита-этика тот факт, что пейзаж, на котором изображен его родной дом, нарисован другом детства, придаст картине особый смысл и дополнительную ценность. NF всячески стремятся к гармонии. Они всегда учитывают то, как новый продукт впишется в окружающую их среду, в какой степени он отражает их индивидуальность, кто еще увидит продукт и как этот человек на него отреагирует.

Интуитов-логиков (NT), наоборот, в большей степени интригуют дисгармония и диспропорция. Их привлекают контрасты и конфликты, им нравится противопоставлять жесткое и мягкое, умное и тупое, старое и новое. Им нравится то, что провоцирует мышление, а удовольствие они получают от самостоятельной интерпретации фактов, обнаружения смысла и внутренних связей между ними и проведения аналогий с другими явлениями. Процесс оценки для них превращается в процесс открытий, в процесс самообразования, и не

важно, что именно они изучают — театральную афишу, путеводитель по магазинам или массив данных в интернете. Любые источники информации NT используют для обогащения собственного опыта. Покупку абстрактной картины с изображением Будды один интуитив-логик объяснил нам следующим образом: «Она ассоциируется у меня с моей первой поездкой в Азию». NT во всем пытаются разглядеть суть. Их оценка часто строится на основе обретенных в прошлом знаний.

Сенсорики-рационалы (SJ) любят порядок, стабильность, безопасность и принадлежность к чему-то значительному — к традиции, организации и тому подобному. Они дорожат тем, что, во-первых, доказало свою полезность, а во-вторых, отличается мастерством и совершенством изготовления — у них глаз наметанный. Люди этого темперамента — самые практичные. О чем бы речь ни шла — о выборе развлечений на субботний вечер или об обустройстве интерьера их офиса, — они ценят то, что удовлетворяет реальные потребности. SJ восхищаются также предметами коллекционирования, чья ценность очевидна, например фарфоровыми сервизами, которыми они охотно украшают свои дома. Ностальгическая атмосфера приносит им спокойствие и удовлетворение. Они тяготеют к классике, им нравится, например, балет «Щелкунчик» (один SJ сообщил нам, что смотрит его накануне каждого Рождества). Еще SJ любят исторические факты и историю в целом и часто вливаются в ряды организаций, члены которых имеют схожие с ними культурные предпочтения, этнические корни или религиозные убеждения.

Сенсорики-иррационалы (SP) ценят то, что находится в данный момент на гребне модной волны, и никогда не купят зеленые бананы, которым нужно еще дозреть. Они хотят развлечений. Погоня у них в крови. Их тянет туда, где что-то происходит и где можно получить удовольствие. Их манит все новое, волнующее, смелое, дерзкое и легкодостижимое. Как сказала нам одна SP, она не пропускает открытия выставок и регулярно посещает аукционы, потому что ей доставляет удовольствие возможность «на людей посмотреть и себя показать». За чем бы SP ни гонялись — за антиквариатом или за последней модной причудой, — удовольствие от покупки придает их жизни смысл, а то, что они выбирают, является частью их собственной креативности. Их тянет к тому, что приносит мгновенное наслаждение.

Поэтому сенсорикам-иррационалам следует особо опасаться пагубных привычек, тем более что они склонны считать: плохое может произойти с кем угодно, только не с ними.

О чем говорит мой дом

Иногда, попав впервые в дом к кому-нибудь из друзей, мы поражаемся несоответствию места и личности хозяина. Но такое происходит нечасто — обычно жилище выглядит примерно так, как мы и ожидали. Рассматривая обстановку, нетрудно заметить определенное сходство между жилищами представителей одного и того же темперамента²⁶⁶. Дома NF (интуитов-этиков) уютны, все в них несет некий смысл или связано с некими воспоминаниями, обычно о дорогих их сердцу людях, чаще всего — о членах семьи и друзьях. Дома NT (интуитов-логиков) полны книг — возможно, и компьютеров тоже, — поскольку их личное пространство является для них центром знаний. Как писал Томас Джефферсон: «Я не могу жить без книг»²⁶⁷. Предметы в их домах часто служат для напоминания о каком-то деле или специально размещены так, чтобы спровоцировать интересную, глубокомысленную беседу. Дома SJ (сенсорики-рационалов) всегда ухоженны, в них царит порядок и «все на своих местах». Люди с таким темпераментом склонны выбирать вещи, которые смотрятся дорого, и расставлять их, соблюдая симметрию. SP (сенсорики-иррационалы) окружают себя тем, чем пользуются в настоящий момент, а также случайными находками, которые используют в декоративных целях — как визуальную подсказку к тому процессу, под знаком которого проходит их жизнь. Их дома постоянно пребывают в процессе реорганизации, и в них всегда можно найти груды инструментов, каких-то строительных материалов, а также проектов на разных стадиях разработки.

Как оценивают меня

И в заключение давайте обсудим, как люди оценивают каждого из нас лично. Вам когда-нибудь доводилось смотреть на произведение искусства и теряться в догадках: «Что это такое?» А прочитав описание на табличке или прослушав запись аудиогuida, вы обнаруживали, что все стало еще менее понятно. Было такое? Многие творцы, прежде всего NT (интуиты-логики), своими произведениями как бы предлагают не интерпретировать искусство, а скорее усложнять его. Объясняя свои работы окружающим, они, намеренно или нет, запутывают все еще больше. Но мы спешим вас заверить: на самом деле ничего сложного нет!

Независимо от того, являетесь вы страстным коллекционером или предпочитаете обходить музеи за версту, знание психологических типов расширит ваши горизонты и научит понимать искусство. Обретение такого знания намного продуктивнее любого посещения музейных выставок или лекций по истории искусства. То, как вы создаете и оцениваете произведения, зависит от вашего типа личности. Все художники рано или поздно вырабатывают свой стиль, и определяется он тем, как они черпают идеи и принимают решения. Речь идет о тех же двух механизмах, которые мы используем для понимания психологического типа человека. Если вы способны увидеть за полотном или между строк личность автора (который может оказаться очень похожим на вас), вы сможете полнее оценить его произведение, насладиться им.

Разглядывая мир через линзу типа личности, мы начинаем лучше понимать его: понимать многозначность поэзии NF, затейливую красоту научных открытий NT, исключительную технику игры на фортепиано SJ, а также энергию, грацию и пьянящую радость движений в танце SP. Заглянув в душу художнику, мы обретем и мотив, и смелость в полной мере оценить то, что мы делаем.



За каким занятием обычно застают вас идеи, неожиданно возникающие как бы сами собой у вас в голове? У многих всплеск идей происходит в тот момент, когда они отдыхают, занимаются спортом, принимают душ, медитируют или молятся. Некоторые художники уверены, что их идеи и талант дарованы им Господом, и считают, что их духовное и творческое «я» неразделимы. Как говорил поэт и художник Уильям Блейк: «Сам я ничего не делаю. Святой Дух вершит все через меня»²⁶⁸. А Анри Матисс писал: «Верю ли я в Бога? Когда работаю — да. Когда смирен и скромн, я чувствую поддержку когото, кто направляет меня и помогает создавать картины, превосходящие мои способности»²⁶⁹.

В своей Геттисбергской речи президент Авраам Линкольн обобщил ситуацию в США, сложившуюся во время Гражданской войны, перспективы развития страны и определил задачи республики на следующие несколько столетий. Хотя речь была написана в один присест на обороте конверта, она получилась настолько четкой и ясной и при этом вдохновляющей и воздействующей, что некоторые убеждены: талант и красноречие Линкольна явно превзошли способности простого смертного и, следовательно, эта потрясающая речь была внушена ему свыше.

Мы часто связываем креативность с кем-то «иным», с Богом или с музой. Описывая креативных людей и их творения, мы используем такие слова, как одаренный, вдохновленный, одухотворенный, окрыленный, дивный и сказочный. Когда мы по-настоящему гордимся своей работой, мы говорим, что вложили в нее душу. Погружение в себя и исследование своей вселенной действительно привело к созданию некоторых из величайших шедевров в истории искусства.

Источник духовности может быть разным — религия, связь с природой или личная философия. И каждый из нас вкладывает свой смысл в это слово. Но именно духовность разжигает искру нашей креативности, и от того, как мы ее для себя определяем, зависит многое. Некоторые испытывают моменты всплеска духовной креативности через официальную религию, например, играя на органе в церкви или помогая в исследовании древних икон. Другие — гуляя на природе или занимаясь йогой. У третьих такие моменты возникают в процессе следования своему призванию или выполнения долга. Для одних эти моменты — форма развлечения, для других — интеллектуальный допинг. Во что бы вы ни верили, вы будете лучше подготовлены к моментам вдохновения и сможете разработать собственную стратегию достижения их, если будете знать и понимать свой тип личности.

Креативный дух людей с разными предпочтениями и темпераментом

Путь к настоящему вдохновению лежит через осознание своих духовных связей и обретение доверия к ним. Интроверты, которые от природы настроены на интроспекцию и предпочитают проводить время наедине с собой, легко понимают свое внутреннее «я» и любят предаваться медитации, безмолвной молитве и спокойному общению с друзьями в узком кругу. Экстравертов же медитация не прельщает. Вдохновение в них обычно просыпается в моменты активного взаимодействия с другими людьми. Сенсорики часто реагируют на аромат ладана и звук песнопений, а интуитов привлекают символичность и другие неосознаваемые аспекты духовности.

Интуиты-логики (NT), однако, нередко настроены скептически, и «музы» их не посещают — возможно, потому, что моменты вдохновения люди этого типа склонны не проживать, а анализировать. NT дают собственное определение духовности, что, впрочем, не мешает им активно пользоваться силой интуиции для раскрытия новых возможностей. Если вам видится здесь какое-то противоречие, то имейте в виду — оно кажущееся. Прогулка по вековому лесу может вызвать у NT чувство благоговейного трепета — они боготворят природу и любят размышлять над тем, как всё во Вселенной взаимосвязано. «Каждый, кто серьезно занимается наукой, убеждается в том, что в законах мироздания проявляется некий дух и этот дух неизмеримо могущественнее человеческого»²⁷⁰, — сказал Альберт Эйнштейн. Если вы воспринимаете разум как единственную реальность, вам стоит напомнить себе о существовании реальности, которая находится вне вас. Попробуйте задать систему координат для духовного опыта — для этого вам потребуется всего лишь открыть глаза на то, что окружает вас в настоящую минуту.

В отличие от NT этики в целом и особенно NF (интуиты-этики) — великие креативные медиумы. Исследование, проведенное среди духовенства целого ряда вероисповеданий, показало, что 44 процента религиозных служителей — интуиты-этики²⁷¹. Креативность у них исходит от души. Они в гораздо большей степени, чем представители прочих типов темперамента, погружены в свое внутреннее «я». Если другие думают о смысле жизни время от времени, наскоками, то NF погружены в поиски смысла по горло. Они усматривают глубокую, значимую связь между различными переживаниями, философиями и их собственной жизнью, и эта «ниточка» ведет их к самопознанию. Однако столь сильная погруженность NF в размышления о смысле жизни приводит к тому, что жизнь часто проходит мимо них. Если вы NF, то ваш дух и есть ваша жизнь, и именно его вы выражаете в своих произведениях. Вместе с тем духовность может также рождаться из обращенности не на себя, а на ближнего. NF, как никакой другой тип, понимают значимость межличностных отношений. Именно сострадание к другим позволяет им сохранять баланс, так как отрывает

от собственных потребностей и заставляет переключаться на окружающих.

Однако духовность — это не франшиза, которую Бог дал одним только NF. Когда нужно, SP (сенсорики-иррационалы) также тянутся к духовности. Хотя они с благоговением относятся к мастерству строителей высоченных шпилей и создателей фантазмагорических фигур, восседающих на крышах готических соборов, они, как правило, не склонны искать смысл в традициях — намного сильнее их волнуют и манят модные тенденции и новейшие приемы. Сенсорики-иррационалы ищут стимулы и ответы в сильных ощущениях — таких, которые дает скалолазание, затяжные прыжки с парашютом и сплав по бурным рекам. Но если им становится скучно, то они начинают чувствовать себя как в западне. Именно их нетерпеливость мешает им оценить моменты особой одухотворенности. Но если они смиряются с тем, что не каждый такой момент будет принимать образ неопалимой купины^[49], они смогут достичь холистического^[50] состояния. Для них было бы также полезно признаться себе в том, что правила дают ориентиры, а безопасность раскрывает дополнительные возможности для творчества.

В поисках чего-то щекочущего нервы — акул, электрических скатов и гигантских черепах — дайверы-новички торопятся уплыть в глубины океана. С опытом к ним приходит умение «зависать» на одном месте и открывать для себя насыщенный яркими событиями мир маленьких обитателей рифов на мелководье. Точно так же и SP смогут открыть для себя духовность, если только немного замедлят темп.

Режим, рутина, порядок — именно через эти понятия пролегает граница между SP и SJ. Некоторые художники-рационалы, например, любят однообразие процесса подготовки инструментов к работе. Так, одна знакомая-акварелист с удовольствием проходит все его этапы — от прикрепления листа к доске до смачивания бумаги ровными движениями влажной кисти. То, что иррационалам могло бы показаться нуднейшим занятием, для нее является частью духовного процесса. Нередко SJ находят утешение во власти и наставлениях Бога. Высокие потолки, витражи, богатейшая история, ритуалы,

традиции, ощущение собственной принадлежности к чему-то большому — все эти элементы воцерковленности укрепляют их веру и даруют надежду, ослабляя напряжение и улучшая настроение. Если SJ дадут себе немного больше свободы и отойдут от жестких правил, они определенно смогут подняться на более высокий уровень духовности и креативности. Сенсорики-рационалы постоянно стремятся контролировать события и всегда замечают, если чего-то не хватает — в окружающей обстановке или в их собственной жизни. Если они махнут рукой на некоторые правила, им будет легче идти по пути к озарению.

Как добиться баланса

Справедливости ради нужно сказать, что творческие различия между предпочтениями, темпераментами и типами могут нервировать. Когда дело доходит до борьбы, вспомните о бамбуке. Он «сделан» из крепчайшего материала, но при этом легко гнется и не ломается. Правило золотой середины требует от нас научиться приспосабливаться к давлению внешних и внутренних сил, а для этого необходимо учитывать свойственные нашему типу предпочтения и уметь достигать баланса между ними. Баланс не означает уравнивания количества или максимального развития одного из предпочтений. Нет! Речь идет о том, чтобы добавить подходящее количество того, чего недостает, чтобы ощутить свою внутреннюю целостность.

Когда рационалы проявляют чрезмерную непоколебимость или иррационалы — крайнюю гибкость, они теряют равновесие. Попробуйте стабилизировать свою функцию сбора информации с помощью функции принятия решений или распределить свое внимание между деталями и общей картиной. Интуиты добиваются баланса, выходя за рамки сознания и устанавливая контакт с телом. Сенсорики же достигают равновесия, уходя от плотского. Логики могут попробовать поразмышлять над своими личностными ценностями, а этики могли бы постараться чаще считаться с законами логики. Когда мы подключаем свою наименее любимую функцию небольшими «порциями», нам обычно удается снабдить себя тем, чего нам не хватает.

На самом деле для достижения баланса нужно не так уж много — одной щепотки кайенского перца хватает на целую кастрюлю чили. Ваша душа — часть вас самих, как и ваше искусство. Живя сбалансированной жизнью, вы будете находить вдохновение на каждом шагу. Чтобы осознать свой креативный дух, вам необходимо всего лишь:

- *NF* (интуитам-этикам): не судить обо всем по себе;
- *NT* (интуитам-логикам): не перебарщивать с анализом моментов вдохновения;
- *SJ* (сенсорикам-рационалам): не становиться рабом правил;
- *SP* (сенсорикам-иррационалам): немного сбавить темп, чтобы успевать проникнуться духом момента.

Дар богов

Каждый из нас от рождения получает определенные дары. Постепенно взрослея, многие из нас находят время, чтобы «развернуть» эти «свертки». И когда наши врожденные таланты получают признание и оценку, мы обретаем духовную целостность.

Некоторые из подарков судьбы освобождаются от «обертки» в моменты особой одухотворенности. Таких моментов в жизни много. Много и креативных идей. Сложность заключается в том, чтобы распознать их и использовать для разжигания нашего духа. Отто, например, нашел свою миссию после одного события, произошедшего с ним в колледже. Однажды утром он обнаружил, что у него в кармане осталось всего одна монетка в 10 центов. Он вздохнул и отправился в кафе, в котором, если явишься одним из первых, можно за 10 центов пить кофе целый день. Но случилось так, что именно в это утро туда приехал какой-то министр и всех угостил чашечкой кофе, так что монетку удалось сберечь. Позже Отто встретил друга, который предложил угостить его обедом. Вечером того же дня другой друг пригласил его на ужин. Перед сном Отто засунул руку в карман и достал так и не потраченную монетку. В этот момент он понял, что Бог всегда будет заботиться о нем, и уверовал, что ему никогда не придется беспокоиться о материальной стороне жизни. Духовность и

вдохновение вокруг нас повсюду, но мы видим их только тогда, когда готовы принять их.



К этому моменту главный принцип креативности должен был стать для вас совершенно очевидным: мы все разные, и каждый из нас креативен по-своему. Понимание особенностей собственной креативности придает нам уверенности — примерно с таким же ощущением мы являемся на бал, зная, что одежда сидит на нас как влитая. Когда мы действуем креативно в свойственной себе манере, то все получается как по заказу. Мы не боимся быть собой, применять свои врожденные способности и, поскольку находимся в сильной позиции, готовы брать на себя необходимые риски. К тому же, зная особенности психологического типа окружающих, нам легче преодолевать расхождения с ними и принимать от них советы, а также совершенствовать свои способности к обучению и сотрудничеству. Сегодня, как никогда прежде, проявление креативности является залогом выживания. Используйте силы и преимущества, которые дает свойственный вам тип креативности, и становитесь активным субъектом креативной экономики.

От нас постоянно требуется приспосабливаться к неким нормам и стандартам. Когда мы подчиняемся, у нас возникает иллюзия безопасности, хотя на самом деле мы подвергаем себя огромному риску: в этом случае все, что мы делаем, может быть сделано любым другим человеком. Чтобы стать незаменимым, необходимо быть

уникальным. Поскольку в мире нет двух одинаковых людей, лучший способ быть уникальным — это быть собой.

Одежда на другом человеке может выглядеть сногшибательно, но, даже если у вас тот же размер, на вас она вряд ли будет сидеть столь же хорошо. Быть креативным не означает делать то, что отлично получается у кого-то еще. Быть креативным означает делать то, что свойственно вам. Знание своего типа личности позволит вам вычлениить способы проявления креативности, которые лучше всего подходят именно вам. Использование своих сильных сторон позволит внести наибольший вклад в работу команды, а знание слабостей поможет определить, чего вам недостает и что нужно делать, чтобы сохранять баланс.

Чтобы стать автором выдающейся инновации, достаточно оказаться правым всего один раз. Креативный человек должен быть готов к тому, что он нередко будет ошибаться. Иногда мы выходим на улицу легко одетыми, не зная, что после обеда будет дождь. Готовность к дождю — часть творческого процесса. И если вы найдете себе укрытие, в котором можно опробовать свои идеи, неудачи будут обходиться вам не так дорого. На самом деле неудача — лучший учитель. Ее уроки помогают нам в следующий раз смело вывести оправдавшую наши надежды идею на качественно новый уровень.

Подари себе второй шанс

Независимо от того, насколько успешными мы себя считаем, многих из нас мучает неотступное чувство, что чего-то не хватает. Вам интересно то, чем вы занимаетесь, или вы просто отрабатываете нужные движения, не особо погружаясь в процесс? Сегодня, когда конкуренты наседают на нас буквально со всех сторон, мы просто обязаны — ради собственного выживания — действовать креативно. Поступая так, мы естественным образом вовлекаемся в то, что делаем. Креативность — это нечто большее, чем создание произведений искусства. Креативность помогает нам чувствовать себя причастными к своей работе и испытывать большее профессиональное удовлетворение, а также просто быть более счастливыми и благополучными во всех смыслах слова.

Многие утверждают, что хотели бы чем-то увлечься, но им попросту ничто не интересно. Вспомните свое детство. Чем вам нравилось заниматься? Рисовать, петь в хоре, играть в драмкружке, писать стихи, лепить фигурки из пластилина, плести фенечки, вышивать бисером? Почему вы бросили это занятие? У каждого есть право на вторую попытку — пора воспользоваться им! Попробуйте! На сей раз вы будете действовать с позиции силы. Теперь вы знаете свой стиль креативности, знаете, как использовать критические замечания себе во благо и как находить подходящую аудиторию. У вас есть бесценные сведения, которых вам прежде не хватало.

Некоторые люди от рождения обладают физическими характеристиками, необходимыми для занятия любимым видом профессиональной деятельности: например, длинными пальцами — для игры на музыкальных инструментах или поджарым телосложением — для верховой езды. И хотя большинству из нас не так сильно повезло, это не повод отказываться от своей мечты. Казалось бы, высокий рост — обязательное условие для того, чтобы стать баскетболистом. Однако еще недавно даже принадлежность к женскому полу считалась препятствием для занятия многими видами деятельности. Один папа рассказал нам, что его дочь просто бредит баскетболом, будучи всего 152 см ростом. Многих такой «недостаток» обескуражил бы, но не ее. Родители поддержали девочку. В результате сейчас она выступает за команду своей школы и получает огромное удовольствие от игры, а недавно ее включили в сборную команду округа. Не допускайте того, чтобы разного рода препоны и предвзятое мнение других людей обескуражили вас или ваших детей и заставили отказаться от своего увлечения.

У вас бывало такое, когда, впервые очутившись в баскетбольном зале или на гольф-площадке, вы ловко отправили мяч в кольцо или в лунку и у вас возникло ощущение, что вы занимались этим всю жизнь? А затем попробовали покататься на роликах и поняли, что это не ваше? Помните: порой необходимо перецеловать кучу лягушек, чтобы найти своего принца или принцессу. Вы не поймете, нравится вам это или нет, пока не попробуете. Иногда то, что не работало раньше, сейчас может оказаться как раз тем, что надо. Когда вы в

последний раз пробовали шпинат или брокколи? Дайте им еще один шанс! Возможно, сегодня они вам понравятся.

Мы наиболее креативны, когда действуем в свободном, привычном для себя стиле. Причина простая: если что-то доставляет нам удовольствие, именно это мы делаем чаще всего, тем самым оттачивая соответствующие навыки. Однако наличие интереса не всегда означает, что имеется также и возможность развить свои умения. Имейте в виду, что, если вы вдруг попробуете рисовать, петь или танцевать, ваш рисунок может получиться непропорциональным, пение — фальшивым, а танец — неуклюжим. Дайте себе время, проявите терпение. И найдите учителя, в котором почувствуете родственную душу.

Стремитесь учиться у великих людей схожего с вами типа, но не переставайте быть собой. Не пытайтесь рисовать, как Моне, или писать, как Хемингуэй, даже если выяснится, что у вас такой же тип личности. Просто попробуйте изучить их как людей. Узнайте, как они преодолевали препятствия, что удавалось им особенно хорошо, и определите, какая их черта вдохновляет вас сильнее всего — вот чему стоит подражать.

Чтобы выражать свои идеи так, как хочется, необходимо приобрести определенные навыки путем обучения и тренировок. Каждый танец начинается с первого па, и никогда не поздно освоить его. Как и второе па, и третье. Одну технику, затем другую. От расширения палитры можно только выиграть. Чем более разнообразными техниками и приемами вы будете владеть, тем больше у вас будет возможностей для их смешения и переплавки в нечто новое, оригинальное. Такая небольшая инвестиция в самообразование со временем позволит вам освоить различные способы проявления креативности, приносящие значительные дивиденды: в процессе творчества просыпается креативное мышление.

Если в прошлом кто-либо говорил вам, что вы лишены креативности, вспомните тот обескураживающий момент и попробуйте разобраться, почему этот человек так сказал. Может, он стал жертвой собственных предубеждений и ошибочных представлений. Теперь пора вернуться к тем увлечениям и подарить

себе второй шанс. Идите: рисуйте, пойте, танцуйте, откройте свой маленький бизнес, изобретите нечто новое! Смелее!

Вы можете стать креативнее, просто изменив свое отношение к креативности. Позвольте называть себя креативным и занимайтесь тем, что вам нравится. Если вы будете считать себя креативным, вы таким и будете. Относитесь с уважением к своему увлечению, и вы откроете свое креативное «я». Накапливайте новый опыт, пробуйте различные виды деятельности, путешествуйте, будьте готовы к провалам, окружайте себя различными интересными материалами, общайтесь с людьми широких взглядов, доверяйте им и активно сотрудничайте. Вот какое определение креативности дал Стив Джобс:

«Креативность — это способность устанавливать связь между явлениями. Когда креативных людей спрашивают, как им удалось сделать что-то, они чувствуют себя немного виноватыми, так как ничего такого, собственно, и не делали. Они просто что-то подметили, и теперь оно им кажется очевидным. Происходит так потому, что они способны устанавливать связи между фрагментами накопленного ими опыта и синтезировать нечто новое. А причина, почему они имеют такую способность, кроется в том, что у них больше опыта, чем у других людей, или они размышляли над этим опытом больше, чем другие.

К сожалению, опыт — в дефиците. Многие люди в нашей отрасли не имеют разностороннего опыта. А потому не имеют и достаточно опорных “точек”, которые можно соединить, и все кончается очень линейными решениями без глобального понимания проблем. Чем шире понимание и опыт человека... тем лучше у него получается проект»²⁷².

Вот мы и подошли к концу книги, но на самом деле это только начало: мы надеемся, что наш разговор о типах личности и креативности послужит вам отправной точкой на пути к большим творческим свершениям. Будьте собой, и тогда вы будете креативны по-своему. Ваша креативность столь же уникальна, сколь ваши отпечатки пальцев, и она оставляет след на всем, к чему вы прикасаетесь. Знание отличительных черт свойственного лично вам типа креативности дает вам свободу — свободу выражать себя,

свободу принимать решения и свободу действовать уверенно и смело, чему бы вы себя ни посвятили.



Мы хотим выразить свою благодарность многим уважаемым нами людям, обладателям различных стилей креативности, которые одинаково щедро делились с нами своим вдохновением и помогли разжечь из искры нашей креативности настоящее пламя. Это пламя разгорелось благодаря глобальным усилиям людей с пяти континентов, и мы хотим поблагодарить их всех.

Эта книга никогда бы не появилась на свет, если бы не помощь, поддержка, понимание и забота прекрасной Келли Голдстайн. Спасибо!

Словами не выразить нашу благодарность и Линде Коннер, нашему литературному агенту, за высокую оценку потенциала наших идей, за профессиональные советы и содействие в превращении наших теорий в книгу, которой сможет воспользоваться каждый. Мы также благодарны Синтии Блэк, главному редактору издательства Beyond Words, за веру в наши идеи, за активное участие и помощь в формировании команды, при поддержке которой мы смогли донести свои идеи до широкой аудитории.

Мы благодарим Хайла Рутлиджа, Пэт Хатсон и всех других бывших и настоящих сотрудников компании Отто Крегера ОКА за поддержку и помощь в сборе информации. Хотим поблагодарить также

Джеймили Джонсон и Джуди Брайнер из Центра применения психологического типа за любезное предоставление нам необходимых журнальных статей, а также Сью Блэр за то, что поделилась своими знаниями о различных стилях обучения детей. Мы также благодарим Синтию Стенгел Пэрис за ее энтузиазм в продвижении наших идей, за поддержку и замечательные предложения.

Мы благодарим Пола и Анну Голдстайн за их неутомимое содействие. Хотим поблагодарить также д-ра Бобби Бэршета и Кристин Бэршет, Джин Гилл, Джима и Карин Себолка за их поддержку, за время, которое они уделили чтению рукописи, а также за ценные предложения.

Эту книгу не удалось бы завершить без помощи двух людей, которые ловко модифицировали график Дэвида, давая ему возможность писать. Речь идет о неподражаемой Мэган Норт, которая руководит его компанией, и предупредительной Оливии Ривере Риндос, которая управляет с его домашним хозяйством и заботится о его сыне. Мы благодарим также Гевина за то, что он так часто прерывал нас (неизменно с улыбкой), чтобы дать бесценные указания: «Папа, давай работай!»

Особые благодарности Отто выражает Ивон Меллот за ее поддержку и смех, а также своим детям: Эйми Джейн Крегер, Стивену Крегеру и Сьюзен Мейджор.

Мы благодарны за дружелюбие и щедрость огромному количеству людей, поделившихся с нами своими историями о крахах и триумфах, пережитых ими на пути к раскрытию собственной креативности. Они одарили нас мудростью, которая была нам так необходима, чтобы продолжать изыскания. Некоторых из них мы хотим здесь упомянуть (в алфавитном порядке): д-р Кендра Фолц Биегальски, Джейми Боуэрман, Донна Брауда, Сара Брауда, Линн Даупсас, Ники Делпорт-Уэпенэр, д-р Чарльз Де Сэвэй, Скот Дингман, Сэм Гай, Мэри Гласс, Майк Миколоско, Эвелин Новинс, Джо Норт, Клаудия Ластелла Овертон, Энн Пантиас, Тоня Питерсон, Стейси Притчетт, Майк Стал, Лиса Шрам Толти, Лесли Тэрпин-Дэлпорт, Дэвид Фэлд, Вики Хоуган и все ее подруги из проекта «Бумеранг», Вернер Шмит, Том Эппс, а также жителей местечка Лейк-Баркрофт и многих-многих других.

Мы благодарны Джоэл Мэйковер, Джейн Каволине, Виктории Клоуз, Сэнди Клоуз, Лори Морено, Андрее Колт и Майклу Эллсбергу за чуткие наставления на всем долгом пути до выхода книги в свет.

Мы бесконечно счастливы, что нам повезло работать с такими талантливыми и доброжелательными людьми, как сотрудники издательства Beyond Words, и хотим отдельно поблагодарить Дэна Фроста и Анну Ноак. Мы также благодарны за помощь Рику Даффу и в неоплатном долгу перед Джоэлом Робертсом, который поделился с нами своими знаниями и наблюдениями в области создания посланий, действительно способных оказывать влияние на людей. Мы высоко ценим редакторскую помощь Генри Кави. Он использовал свое владение языком и умение задавать правильные вопросы, чтобы сделать наш текст яснее.

Мы благодарим Линдсей Браун за организацию сложного процесса редактирования и допечатной подготовки текста, с чем она блестяще справилась вместе с Эммализой Спэрроу. Благодарим также литературного редактора Дженнифер Уивер-Нист за огромное внимание к деталям и стремление выпустить достойный продукт. Особой благодарности заслуживают и Девон Смит и Уильям Брансон — за оформление книги. Еще мы хотим поблагодарить Уитни Куан, Лию Браун и Джессику Стерджес — за усилия в маркетинге и продвижении книги.

В заключение обращаемся к Ди Стэффорд и Гейл Стэффорд, чтобы сказать им, как мы ценим их пылкий энтузиазм и задорный смех. Дэвид хотел бы поблагодарить также Эйрион Маниатис и Дану Уайт за их многолетнюю поддержку и замечательные разговоры о потенциале и возможностях, а также Мелинду Барие Крозе за то, что научила его вести блог и не забывать развлекаться. И не в последнюю очередь он хочет выразить свою безмерную благодарность Ричарду Голдстайну, Кену Бушу и Тому Стэффорду за советы и поддержку, которую они оказывали ему всегда и продолжают оказывать сейчас.



Предпочтения в творчестве

Поток энергии

- Е (экстраверты)** — энергию черпают извне и сосредоточены на внешнем мире. Их работа нацелена на внешний мир.
- И (интроверты)** — энергию черпают из внутреннего мира и сосредоточены на нем же. Их работа обращена вовнутрь.

Сбор информации

- S (сенсорики)** — им необходима полная картина; информацию собирают детальную и делают это органами чувств. Творят, используя и совершенствуя то, что уже существует.
- N (интуиты)** — им важно охватить общую картину; информацию ценят абстрактную и собирают ее шестым чувством. Творят как бы из ничего, создавая принципиально новые продукты.

Принятие решений

- T (логики)** — решения принимают чаще всего головой.
- F (этики)** — решения принимают в основном сердцем.

Ориентация на мир

- J (рационалы)** — в отношениях с окружающим миром предпочитают действовать исходя из ясной стратегии и стремятся занимать четкую позицию и твердо отстаивать ее. В творчестве склонны заранее все планировать.
- P (иррационалы)** — предпочитают оставаться открытыми для поступления новой информации и не любят ограничивать себя одним вариантом действия в отношении окружающего мира. В творчестве ценят спонтанность.

Темпераменты креативности

- NF (интуиты-этики)** — поэтичны, чувствительны и все принимают на свой счет. Креативность для них является прежде всего средством самовыражения.
- NT (интуиты-логики)** — люди сложные и пытливые, с теоретическим складом ума. Их творения глубокомысленны и объективны, а потому могут казаться холодными и отчужденными.
- SJ (сенсорики-рационалы)** — реалисты и традиционалисты. Не считают себя креативными, хотя обладают творческими способностями и часто их проявляют. Внося свои пошаговые инновации в существующие системы, они разрушают миф о том, что креативность — это всегда нечто странное и сумасбродное.
- SP (сенсорики-иррационалы)** — люди гибкие и вечно все драматизирующие, особенно когда находятся во власти вдохновения. Организованность, дисциплина, соблюдение традиций — не для них. Они спонтанны и любят действие. Возбуждение — неизменный спутник их инноваций.

Другие пары предпочтений

- NJ (интуиты-рационалы)** — мечтатели, крепко стоящие на ногах.
- ES (экстраверты-сенсорики)** — «супердатчики», подмечающие даже мельчайшие детали.
- IN (интроверты-интуиты)** — во всем ищут смысл и чувствительны к тому, что остается невысказанным.

- EF (экстраверты-этики)** — любят общение, эмоциональны и не скрывают своих эмоций, умеют воодушевлять других, при этом склонны все драматизировать.
- IS (интроверты-сенсорики)** — отличаются конструктивным воображением, способны воспринимать свойства объектов на ощупь (как будто они имеют встроенные весы, термометр или измерительную линейку).
- FP (этики-иррационалы)** — в поисках своей идентичности переходят от стиля к стилю подобно тому, как катится под напором ветра перекати-поле.
- TJ (логики-рационалы)** — не спешат меняться, и, пока выбранный ими стиль работает, они от него не отойдут.
- NP (интуиты-иррационалы)** — оригинальные и гибкие, они неисчерпаемый источник ярких идей.
- IF (интроверты-этики)** — у них развита способность к эмпатии, они чувствительны к межличностным отношениям, но предпочитают пребывать наедине с собой.
- IP (интроверты-иррационалы)** — их воображение не знает границ, однако они предпочитают размышлять над своими идеями, а не заниматься их реализацией.
- EN (экстраверты-интуиты)** — очень искренни и открыты, постоянно ищут и пытаются продвигать новые возможности.
- EJ (экстраверты-рационалы)** — склонны навязывать свою позицию и контролировать пространство вокруг себя, причем не только объекты, но и людей.
- EP (экстраверты-иррационалы)** — шустрые и гибкие, исключительно активно реагируют на происходящее вокруг.
- IJ (интроверты-рационалы)** — любят продумывать наперед каждый свой шаг и доводить начатое до конца.

Типы креативности

ISTJ (интроверт, сенсорик, логик, рационал) — **Организатор**. От человека такого типа следует ожидать проявления строгости, объективности, реалистичности и стремления следовать традициям. Он нацелен на решение проблем сегодняшнего дня с помощью испытанных на практике и доказавших свою успешность методов.

ISFJ (интроверт, сенсорик, этик, рационал) — **Помощник**. Креативность ISFJ неотделима от его личностных ценностей. Он сосредоточен на решении сегодняшних проблем и делает это прагматично, благодаря своей цепкой памяти, впитывающей как губка успешные методики, сработавшие в прошлом.

INTJ (интроверт, интуит, логик, рационал) — **Провидец**. Он похож на сказочного волшебника, который всем заведует и управляет из-за кулис. При этом у него всегда имеется готовый план на случай непредвиденных обстоятельств.

INFJ (интроверт, интуит, этик, рационал) — **Вдохновитель**. Визионер-созерцатель, чей стиль креативности формируется под воздействием его способности видеть возможности, заложенные в людях.

ISTP (интроверт, сенсорик, логик, иррационал) — **Мастер**. Быстро схватывает ситуацию, мигом оценивает ресурсы и предпринимает неотложные действия.

ISFP (интроверт, сенсорик, этик, иррационал) — **Придумщик**. Человек этого типа вдумчив и при этом деятелен, во всем стремится к установлению гармонии. Вдохновение черпает из глубокой эмоциональности и внутренней страстности, но выразить эти качества ему сложно, если он не владеет необходимыми навыками.

INTP (интроверт, интуит, логик, иррационал) — **Аналитик**. Его ум отличается теоретичностью, гибкостью и подвижностью. Быстро адаптируется к ситуации и будущим потребностям. Исключительно независим и предпочитает работать в одиночку.

INFP (интроверт, интуит, этик, иррационал) — **Созерцатель**. У него живое воображение, поэтическая натура, и многое, что он делает,

несет на себе отпечаток автобиографичности. Неисчерпаемый источник идей. Как руководитель строго придерживается своих принципов и ценностей.

ESTJ (экстраверт, сенсорик, логик, рационал) — **Реалист**. Исключительно изобретателен в решении проблем, возникающих в реальной жизни, при этом решения его практичны, элегантны и разумны.

ESFJ (экстраверт, сенсорик, этик, рационал) — **Учитель**. Этот человек — традиционалист. Он организован и любит людей. Свою креативность проявляет в рамках установленных правил и в соответствии со своими ценностями.

ENTJ (экстраверт, интуит, логик, рационал) — **Командир**. Его креативность направлена прежде всего на реализацию планов и достижение стратегических целей, что в конечном счете позволяет ему стать лидером почти во всех сферах.

ENFJ (экстраверт, интуит, этик, рационал) — **Увещеватель**. Он предпочитает быть среди людей, так как аудитория заряжает его энергией. Его креативность обычно имеет неосязаемый характер. Часто она основывается на некоей идеологии и выражается через истории, которые люди этого типа любят рассказывать.

ESTP (экстраверт, сенсорик, логик, иррационал) — **Непоседа**. Осмотрительно подмечает все факты в конкретных обстоятельствах, объективно оценивает ситуацию и реагирует мгновенно, причем все это — буквально на лету.

ESFP (экстраверт, сенсорик, этик, иррационал) — **Аниматор**. Люди такого типа активны, глубоко эмоциональны, полны энтузиазма и умеют вдохновлять других. Они суперсенсоры, впитывающие в себя информацию об окружающей среде с помощью всех пяти органов чувств.

ENTP (экстраверт, интуит, логик, иррационал) — **Изобретатель**. Он нацелен на разрешение неразрешимого. Находчив. Любит технику. Неустанно стремится к накоплению новых знаний и повышению своей компетентности.

ENFP (экстраверт, интуит, этик, иррационал) — **Медиатор**. Его креативность проявляется в умении понимать людей. Он настроен

на сотрудничество и способен мотивировать друзей и членов команды на полную самоотдачу.



Berger J. Ways of Seeing. — London: Penguin Books, 1972. (Бергер Дж. Искусство видеть. — СПб. : Клаудберри, 2012.)

Blair S. The Personality Puzzle. — Auckland, New Zealand: Personality Dynamics, 2007.

Csikszentmihalyi M. Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention. — New York: Harper Perennial, 1997. (Чиксентмихайи М. Креативность. Поток и психология открытий и изобретений. — М. : Карьера Пресс, 2013.)

Dali S. Diary of a Genius. — Clerkenwell, UK: Creation Books, 1994. (Дали С. Дневник одного гения. — М. : Попурри, 2012.)

Dali S. The Secret Life of Salvador Dali. — Mineola: Dover Press, 1993. (Дали С. Моя тайная жизнь. — М. : Попурри, 2012.)

Dali S. The Unspeakable Confessions of Salvador Dali. — New York: Quill, 1981.

Edwards B. Drawing on the Right Side of the Brain: A Course in Enhancing Creativity and Artistic Confidence. — New York: Tarcher/Putnam, 1999. (Эдвардс Б. Откройте в себе художника. — М. : Попурри, 2010.)

Evans J. Taste and Temperament: A Brief Study of Psychological Types in Their Relation to the Visual Arts. — London Jonathan Cape, 1939.

Flam J. Matisse on Art. — London: E. P. Dutton, 1978.

Ford H. My Life and Work. — Garden City: Doubleday, 1922. (*Форд Г.* [Моя жизнь, мои достижения](#). — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.)

Ford H. My Life and Work / Project Gutenberg, January, 2005. URL: <http://www.gutenberg.org/ebooks/7213>.

Groebel L. Talking with Michener. — Jackson, MS: University Press of Mississippi, 1999.

Hirsh S. K., Kise J A. G. SoulTypes: Matching Your Personality and Spiritual Path. — Minneapolis, MN: Augsburg Books, 2006.

Hotchner A. E. The Good Life According to Hemingway. — New York: Ecco, 2008.

Hotchner A. E. Papa Hemingway: A Personal Memoir. — Cambridge, MA: Da Capo Press, 2004.

Jung C. G. Psychological Types. — Princeton, NJ: Princeton University Press, 1990. (*Юнг К. Г.* Психологические типы. — М. : АСТ, 2006.)

Keirsey D. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — Del Mar, CA: Prometheus Nemesis Book Company, 1998. (*Кейрси Д.* Пожалуйста, пойми меня — II. Темперамент. Характер. Интеллект. — М. : Черная Белка, 2011.)

Kendall R. Paul Cézanne by Himself. — London: Little, Brown & Company, 1988.

Kerst F. Mozart: The Man and the Artist, as Revealed in His Own Words. (Transl. H.E. Krehbiel.) — New York: B. W. Huebsch, 1905.

Killen D., Williams G. Introduction to Type and Innovation. — Mountain View, CA: CPP, 2009.

Kroeger O., Rutledge H. The 4 Temperaments Workbook. — Fairfax, VA: OKA, 2004.

Kroeger O., Rutledge H. 16 Ways to Love Your Lover: Understanding the 16 Personality Types So You Can Create a Love that Lasts Forever. — New York: Dell, 1994. (*Крегер О., Тьюсон Дж.* 16 дорог любви: как 16 типов личности определяют ваши возможности в любви. — М. : Персей, Вече, 1995.)

Kroeger O., Rutledge H. Type Talk at Work: How the 16 Personality Types Determine Your Success on the Job. — New York: Dell, 1992. (*Крегер О., Тьюсон Дж.* Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе. — М. : АСТ, Астрель, 2006.)

Kroeger O., Rutledge H. Type Talk: The 16 Personality Types that Determine How We Live, Love, and Work. — New York: Dell, 1988. (*Крегер О., Тьюсон Дж.* Типы людей: 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим. — М. : АСТ, Астрель, 2005.)

Lawrence G. People Types & Tiger Stripes. — Gainesville, FL: Center for Applications of Psychological Type, 2009.

Lawrence G. Looking at Type and Learning Styles. — Gainesville, FL: Center for Applications of Psychological Type, 1997.

Loomis M., Saltz E. Cognitive Styles As Predictors of Artist Style // Journal of Personality (52:1). — March, 1984.

Michener J. A. The World Is My Home: A Memoir. — New York: Ballantine Books, 1992.

Murphy E. The Developing Child: Using Jungian Type to Understand Children. — Mountain View, CA: Davies-Black Publishing, 1992.

Myers I. B., McCaulley M. H. MBTI Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press, 1985.

Myers I. B., McCaulley M. H., Quenk N. L., Hammer A.L. MBTP Manual 3rd Edition. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1998.

Myers I. B., Myers P.B. Gifts Differing. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1980. (*Бризгс-Майерс И., Майерс П.* МВТИ. Определение типов. У каждого свой дар. — М. : Бизнес Психологи, 2010.)

Naifeh S., Smith G. Jackson Pollock: An American Saga. — New York: Clarkson Potter, 1989.

Oswald R.M., Kroeger O. Personality Type and Religious Leadership. — Herndon, VA: Alban Institute, 1988.

Rank O. A Psychology of Difference. — Princeton, NJ: Princeton University Press, 1996.

Rank O. Art and Artist: Creative Urge and Personality. — New York: W. W. Norton & Company, 1932.

Read H. Education Through Art. — New York: Pantheon Books, 1945.

Rockwell N. My Adventures as an Illustrator. As told by Tom Rockwell. — New York: Harry N. Abrams, 1995.

Rutledge H., Kroeger O. MBTF Introduction Workbook. — Fairfax, VA: OKA, 2005.

Satire W. Lend Me Your Ears: Great Speeches in History. — New York: W. W. Norton & Company, 1992.

Stanislavski, Constantin. My Life in Art. — London: Theatre Arts Books, 1924. (*Станиславский К.* Моя жизнь в искусстве. — М. : Азбука-Аттикус, 2013.)

Terenzio S. The Collected Writings of Robert Motherwell: A Conversation at Lunch, November 1962. — New York: University of California Press, 1999.

Wildenstein D. Monet, or the Triumph of Impressionism. — Koln, Germany: Taschen, 2003.

Worringer W. Abstraction and Empathy: A Contribution to the Psychology of Style. — New York: International Universities Press, 1953.

Wolfflin H. Principles of Art History: The Problem of The Development of Style in Later Art. (Trans. M. D. Hottinger.) — Mineola: Dover, 1950.

Wrenn M. Andy Warhol: In His Own Words. — New York: Omnibus Press, 1997.

Zichy S. Career Match: Connecting Who You Are with What You'll Love to Do. — New York: American Management Association, 2007.



1. Больше о работах Джин Гилл можно узнать на сайте <http://www.jeankgill.com/>.

2. Betty Edwards. Drawing on the Right Side of the Brain. — New York: Tarcher/Putnam, 1979/1999. — P. 3. (На русском языке книга, название которой можно перевести как «Рисуй правым полушарием», вышла под названием «Откройте в себе художника», а конкретную цитату можно найти на с. 27. Помимо этой книги на русском языке недавно вышли и другие работы Б. Эдвардс: «Ты — художник», «Научитесь мыслить и рисовать как Леонардо да Винчи», «Цвет». *Прим. пер.*)

3. Nikki Blacksmith, Jim Harter. Majority of American Workers Not Engaged in Their Jobs // Опубликовано на сайте Gallup 28.10.2011. URL: <http://www.gallup.com/poll/150383/Majority-American-Workers-Not-Engaged-Jobs.aspx> (дата обращения: 03.12.2012).

4. State of Create Study: Global Benchmark Study on Attitudes and Beliefs about Creativity at Work, School, and Home. — Adobe. — April 2012. — P. 3–9. URL: http://www.adobe.com/aboutadobe/pressroom/pdfs/Adobe_State_of_Create_Global_Benchmark_Study.pdf.

- 5.** Свою теорию психологических типов Карл Юнг опубликовал в книге *Psychologische Typen* («Психологические типы») в Германии в 1921 году. На английском языке книга вышла впервые в США в 1923 году. В нашей книге ссылки на его труд даются по шестому тому собрания сочинений К. Юнга (*Jung C.G. Collected Works*. — Princeton, NJ: Princeton University Press, 1971). (На русском языке работа К. Г. Юнга «Психологические типы» вышла впервые, в сокращенном варианте, в 1923 году, в полном варианте — в 1929-м. *Прим. пер.*)
- 6.** Интервью с Джеймсом Миченером: *James Michener Interview* // *Academy of Achievement*, 10.01.1991, St. Petersburg, Florida.
- 7.** *State of Create Study: Global Benchmark Study on Attitudes and Beliefs about Creativity at Work, School, and Home*. — Adobe. — April 2012. — P. 3–9. URL: http://www.adobe.com/aboutadobe/pressroom/pdfs/Adobe_State_of_Create_Global_Benchmark_Study.pdf.
- 8.** Fredrik Ullen, Orjan de Manzano, Rita Almeida, Patrik K. E. Magnusson, Nancy L. Pedersen, Jeanne Nakamura, Mihaly Csikszentmihalyi, Guy Madison // *Personality and Individual Differences*. — vol. 52, issue 2 (January 2012). — P. 167–172. URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0191886911004491>.
- 9.** Steven Leckart. *The Hackathon Is On: Pitching and Programming the Next Killer App*. // *Wired*. — 17.02.2012. — URL: http://www.wired.com/magazine/2012/02/ff_hackathons/all/1 (дата обращения: 03.12.2012).
- 10.** Alice Calaprice, Freeman Dyson. *The New Quotable Einstein*. — Princeton, NJ: Princeton University Press: 2005. — P. 18.
- 11.** Melissa Korn. *Top ‘Innovators’ Rank Low in R&D Spending* // *Wall Street Journal*. — 24.10.2011. URL: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970203752604576645401657833270.html> (дата обращения: 03.12.2012).

- 12.** Julia Child. Julia's Kitchen Wisdom: Essential Techniques and Recipes from a Lifetime of Cooking. — New York: Knopf, 2000. — P. 3. (Книга Дж. Чайлд «Voila! Кулинарная мудрость от Джулии Чайлд» вышла также и на русском языке в издательстве «Эксмо». *Прим. пер.*)
- 13.** Otto Kroeger, Janet M. Thuesen. Type Talk at Work: How the 16 Personality Types Determine Your Success on the Job. — New York: Dell, 1992. (Книга Отто Крегера и Дженет Тьюсон не раз выходила и на русском языке под названием «Типы людей и бизнес». *Прим. пер.*)
- 14.** C. G. Jung. Psychological Types (trans. R. F. C. Hull, revision H. G. Baynes). — The Collected Works of C. G. Jung. — Princeton: Princeton University Press. — Vol. 6. P. 4–6.
- 15.** Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley, Naomi L. Quenk, Allen L. Hammer. MBTI® Manual, 3rd Edition (Consulting Psychologists Press, 1998). См. также: Center for Applications of Psychological Type: www.CAPT.org.
- 16.** Grace Glueck. The Creative Mind: The Mastery of Robert Motherwell // New York Times. — 02.12.1984.
- 17.** William Grimes. Jeanne-Claude, Christo's Collaborator on Environmental Canvas, Is Dead at 74 // New York Times. — 20.11.2009. См. также страницу Most Common Errors: Conceptual Artists на сайте Христо и Жанны-Клод: ChristoJeanneClaude.net. URL: <http://christojeanneclaude.net/common-errors> (дата обращения: 11.10.2012).
- 18.** Salvador Dali. Diary of a Genius. — Clerkenwell, UK: Doubleday, 1994. — P. 124.
- 19.** Peter Hassrick. The Georgia O'Keeffe Museum. — New York: Harry Abrams Inc., 1997. — P. 34.
- 20.** Belinda Thomson. Gauguin By Himself. Atuona, Hiva-Oa, 1903 to Avant Et Apres. — London: Little Brown, 1993. — P. 279.

- 21.** Helen Hayes. Quotes. Официальный веб-сайт актрисы: URL: <http://www.helenhayes.com/about/quotes.htm> (дата обращения: 17.03.2011).
- 22.** Alf Bøe. Edvard Munch. — New York: Rizzoli, 1989. — P. 15.
- 23.** Alf Bøe. Edvard Munch. — New York: Rizzoli, 1989. — P. 15.
- 24.** Roy Lichtenstein. Lichtenstein: Paintings, Drawing Pastels. — MFA thesis, Ohio State University, 1949. — P. 5.
- 25.** C. G. Jung. Psychological Types. — P. 289.
- 26.** Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition. — P. 157–158.
- 27.** Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator®. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press, 1992. — P. 248.
- 28.** Lego Group. About Us: Mission and Vision. — веб-сайт компании Lego: URL: <http://aboutus.lego.com/en-gb/lego-group/mission-and-vision/> (дата обращения: 11.10.2012).
- 29.** Richard Friedenthal. Letters of the Great Artists — from Blake to Pollock. (trans. Daphne Woodward) — London: Thames and Hudson, 1963. — P. 256–257.
- 30.** John D. Morse. Oral History Interview with Edward Hopper / Smithsonian Archives of American Art (17.06.1959). — URL: <http://www.aaa.si.edu/collections/interviews/oral-history-interview-edward-hopper-11844> (дата обращения: 03.12.2012). Свои «Записки о живописи» Хоппер написал для каталога своей выставки в Музее современного искусства в 1933 году и зачитал их во время интервью.
- 31.** Julia Child. Mastering the Art of French Cooking, 50th Anniversary Edition. — New York: Alfred A. Knopf, 2001. — P. xv.
- 32.** A. E. Hotchner. Papa Hemingway: A Personal Memoir. — Cambridge MA: Da Capo Press, 1966. — P. 128.

- [33.](#) Larry Phillips (ed.). Ernest Hemingway on Writing. — New York: Scribner, 1984. — P. 5.
- [34.](#) Mike Wrenn. Andy Warhol: In His Own Words. — New York: Omnibus Press, 1997. — P. 24.
- [35.](#) Biography on Henry Ford / CNBC video. — 08.01.2010. URL: <http://video.cnbc.com/gallery/?video=1380597636> (дата обращения: 03.12.2012).
- [36.](#) Книга И. Майерс-Бриггс и П. Майерс «МВТИ. Определение типов. У каждого свой дар» вышла также и на русском языке. *Прим. пер.*
- [37.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [38.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual. — P. 248.
- [39.](#) James A. Michener. The World is My Home: A Memoir. — New York: Random House, 1992. — P. 314.
- [40.](#) Genevieve Morgan. Monet: The Artist Speaks. — San Francisco: Collins Publishing, 1996. — P. 16.
- [41.](#) Vincent van Gogh. Letter to Theo van Gogh / Johanna van Gogh-Bonger, trans., Robert Harrison, ed.) // The Hague, August 1883. №. 309. P. 4–8. URL: www.webexhibits.org/vangogh/letter/12/309.htm (дата обращения: 03.12.2012). См. также: VanGoghLetters.org.
- [42.](#) Stephanie Terenzio. The Collected Writings of Robert Motherwell: A Conversation at Lunch, November 1962. — New York: University of California Press, 1999. — P. 136.
- [43.](#) Jack Flam. Looking at Life with the Eyes of a Child. An essay in Matisse on Art. — London: E. P. Dutton, 1978. — P. 149.
- [44.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [45.](#) John F. Kennedy. In Praise of Robert Frost, Celebrates the Arts in America / William Safire. Lend Me Your Ears. — New York: Norton & Company, 1992. — P. 196.

- 46.** Sir Isaac Newton / Trinity College Notebook, 1661 to 1665. — Cambridge Digital Library. — URL: <http://cudl.lib.cam.ac.uk/collections/newton> (дата обращения: 22.04.2012).
- 47.** Baroness Margaret Thatcher Portrait // The Telegraph. — 24.06. 2008. — URL: <http://www.telegraph.co.uk/news/newstopics/nationaltreasures/2187363/Baroness-Margaret-Thatcher-portrait.html> (дата обращения: 03.12.2012).
- 48.** Bill Ford. Q4 2005 Ford Motor Company Earnings / Conference call transcript. — NewsBank Access World News. — 23.01.2006.
- 49.** James A Michener. Caribbean. — New York: Fawcett, 1990. — P. 1.
- 50.** Richard Kendall. Cézanne by Himself. — New York: Little, Brown & Company, 1988. — P. 29.
- 51.** Mike Wrenn. Andy Warhol: In His Own Words. — P. 16.
- 52.** Mark Rothko. Writings on Art. — New Haven: Yale University Press, 2006. — P. 119.
- 53.** Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1980. — P. 3.
- 54.** Vincent van Gogh. Letter to Anthon van Rappard Nuenen, 2nd half of March, 1884. URL: <http://www.webexhibits.org/vangogh/letter/14/R43.htm?q=art.influences>.
- 55.** John Richardson. A Life of Picasso. Vol. 1. — New York: Pimlico, 1991. — P. 3.
- 56.** C. G. Jung. Psychological Types. — P. 292.
- 57.** Clara T. MacChesn. A Talk with Matiss // New York Times. — 08.03.1913.
- 58.** Dr. Seuss. My Many Colored Days. — New York: Knopf, 1996. — P. 19.
- 59.** C. G. Jung. Psychological Types. — P. 296.

- 60.** Brainy Quote. URL:
<http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/marilynmon386391.html>.
- 61.** Interview with Degand, 1945 / Jack Flam. Matisse on Art. — London: E. P. Dutton, 1978. — P. 159–165.
- 62.** Leo Larguier. Le Dimanche avec Paul Cezanne / Richard Kendall. Cezanne by Himself. — London: Little, Brown & Company, 1988. — P. 297.
- 63.** Statements to Teriade, 1936 / Jack Flam. Matisse on Art. — London: E. P. Dutton, 1978. — P. 13.
- 64.** Henry Ford. My Life and Work / Project Gutenberg: January, 2005, chap. 1. URL: <http://www.gutenberg.org/ebooks/7213>.
- 65.** Hiro Clark. Picasso: In His Own Words. — San Francisco: Collins Publishing, 1993. — P. 63.
- 66.** A. E. Hotchner. Papa Hemingway: A Personal Memoir. — P. 23.
- 67.** Marilyn Monroe. URL:
<http://www.cmgtww.com/stars/monroe/about/quote.html> (дата обращения: 11.10.2012).
- 68.** Salvador Dali. Diary of a Genius. — P. 49.
- 69.** Mike Wrenn. Andy Warhol: In His Own Words. — P. 20.
- 70.** Richard Kendall. Cézanne by Himself. — London: Little, Brown & Company, 1988. — P. 8.
- 71.** Jennifer Conlin. Detroit Pushes Back with Young Muscles // New York Times. — 01.07.2011. URL:
<http://www.nytimes.com/2011/07/03/fashion/the-young-and-entrepreneurial-move-to-downtown-detroit-pushing-its-economic-recovery.html?pagewanted=all> (дата обращения: 03.12.2012).
- 72.** Otto Rank. Art and Artist: Creative Urge and Personality Development. — New York: W. W. Norton & Company, 1932. — P. 31.

- [73.](#) Otto Rank. A Psychology of Difference. — Princeton, NJ: Princeton University Press: 1996. — P. 160.
- [74.](#) Bente Torjusen. Words and Images of Edvard Munch. — London: Thames & Hudson, 1989. — P. 141.
- [75.](#) Notes of a Painter / Jack Flam (ed.). Matisse on Art. — Berkeley: University of California Press, 1995. — P. 47.
- [76.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley, Naomi L. Quenk, Allen L. Hammer, MBTI® Manual, 3rd Edition. — Consulting Psychologists Press, 1998.
- [77.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator®. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press, 1992. — P. 110.
- [78.](#) A. A. Milne. The Complete Tales of Winnie-the-Pooh. — New York: Dutton, 1994. — P. 4. (Здесь цитата из книги А. Милна «Винни-Пух и Все-Все-Все» дается в переводе Б. Заходера. *Прим. пер.*)
- [79.](#) David Keirsey. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — Del Mar, CA: Prometheus Nemesis Book Company, 1998. — P. 121. (Книга Д. Кейрси «Пожалуйста, пойми меня — II. Темперамент. Характер. Интеллект» вышла также и на русском языке. *Прим. пер.*)
- [80.](#) Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — Palo Alto, Ca: Consulting Psychologists Press, 1980. — P. 6.
- [81.](#) Otto Rank. Art and Artist: Creative Urge and Personality Development. — New York: W. W. Norton, 1932. — P. 265.
- [82.](#) Jack Flam. Matisse on Art. — P. 66.
- [83.](#) Marci Segal. Which Types Are the Most Creative / TypeWorks. — № 39. — February 2001.
- [84.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.

- 85.** Celebrating the Legacy of Paul Mellon / National Gallery of Art. URL: <http://www.nga.gov/mellon/> (дата обращения: 22.04.2012).
- 86.** Helen Hayes. Quotes. URL: <http://www.helenhayes.com/about/quotes.htm> (дата обращения: 17.03.2011).
- 87.** Leo Larguier. Le Dimanche avec Paul Cezanne / Richard Kendall. Cezanne by Himself. — London: Little, Brown & Company, 1988. — P. 297.
- 88.** Marci Segal. Which Types Are the Most Creative / TypeWorks. — № 39. — February 2001.
- 89.** Henry Ford. My Life and Work. Introduction. — Project Gutenberg: January, 2005. URL: <http://www.gutenberg.org/ebooks/7213>. (В 2013 году книга Генри Форда [«Моя жизнь, мои достижения»](#) вышла на русском языке в издательстве МИФ. *Прим. пер.*)
- 90.** Henry Ford. My Life and Work. Introduction. — Project Gutenberg: January, 2005. URL: <http://www.gutenberg.org/ebooks/7213>. (В 2013 году книга Генри Форда [«Моя жизнь, мои достижения»](#) вышла на русском языке в издательстве МИФ. *Прим. пер.*)
- 91.** Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 71.
- 92.** Marci Segal. Which Types Are the Most Creative / TypeWorks. — № 39. — February 2001.
- 93.** John D. Morse. Oral History Interview with Edward Hopper / Smithsonian. Chap. 3. № 16.
- 94.** Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- 95.** Dr. Seuss. If I Ran the Zoo. — New York: Random House, 1950. — P. 3.
- 96.** David Keirse. Please Understand Me II. — P. 57.
- 97.** Steven Naifeh. Gregory Smith. Jackson Pollock: An American Saga. — New York: Clarkson Potter, 1989. — P. 540.

- [98.](#) Steven Naifeh. Gregory Smith. Jackson Pollock: An American Saga. — New York: Clarkson Potter, 1989. — P. 27.
- [99.](#) Mary Kissel. Space: The Next Business Frontier // The Wall Street Journal. —17–18.2. 2011. — A13.
- [100.](#) Claude Cernuschi. Jack _Prim2son Pollock: Meaning and Significance. — New York: HarperCollins, 1992. — P. 107.
- [101.](#) Paul Gauguin. Noa Noa. — Mineola, NY: Dover, 1985. — P. 7.
(Недавно книга «Ноа Ноа» вышла также и на русском языке. *Прим. пер.*)
- [102.](#) Marci Segal. Which Types Are the Most Creative / TypeWorks. — № 39. — February 2001.
- [103.](#) Thomas M. Inge (ed.). Charles M. Schulz Conversations. — Mississippi: University Press Mississippi, 2000. — P. 63–75.
- [104.](#) Salvador Dali. The Secret Life of Salvador Dalí. — Mineola, NY: Dial Press, 1942. — P. 10. (Книга С. Дали «Моя тайная жизнь» не раз выходила также и на русском языке, в более ранних изданиях под названием «Тайная жизнь Сальвадора Дали, рассказанная им самим». *Прим. пер.*)
- [105.](#) David Keirse. Please Understand Me II. — P. 32.
- [106.](#) David Keirse. Please Understand Me II. — P. 36.
- [107.](#) Thomas M. Inge (ed.). Truman Capote: Conversations. — Mississippi: The University Press of Mississippi, 1987. — P. 88.
- [108.](#) Pablo Picasso. Famous Quotes. — [PabloPicasso.org](http://www.pablopicasso.org). — URL: <http://www.pablopicasso.org/quotes.jsp> (дата обращения: 16.02.2012).
- [109.](#) Dore Ashton (ed.). Picasso on Art: A Selection of Views. — New York: Da Capo Press 1972. — P. 89.
- [110.](#) Salvador Dali. Diary of a Genius. — Clerkenwell, UK: Doubleday, 1994. — P. 95.

[111.](#) Pierre Schneider. Matisse. — New York: Thames & Hudson, 2005. — P. 98.

[112.](#) C. G. Jung. Psychological Types (trans. R. F. C. Hull, revision H. G. Baynes). — The Collected Works of C. G. Jung. — Princeton: Princeton University Press. — Vol. 6. P. 401.

[113.](#) Binnie Ferrand. The Artist Georgia O’Keeffe, A Portrait of an Introverted Sensor / International Conference, Association for Psychological Type, 2001.

[114.](#) Robert Simon. Jungian Types and Creativity of Professional Fine Artists. — Dissertation, United States International University, 1979. — P. 9.

[115.](#) Edward Hoppe. Letter to Charles H. Sawyer. — Andover, MA: Courtesy of Addison Gallery of American Art, Phillips Academy, October 19, 1939.

[116.](#) Francis Bacon. Art Quotes / The Painters Keys website. URL: http://quote.robertgenn.com/auth_search.php?authid=2 (дата обращения: 16.02.2012).

[117.](#) Vincent van Gogh, Letter to Theo van Gogh, Antwerp, on or about Thursday, 17 December 1885. URL: <http://vangoghletters.org/vg/letters/let548/letter.html>. (В этом письме Ван Гог говорит о «любопытном племени» с виду важных людей, которые впоследствии оказываются «абсолютно пустыми и бессодержательными». *Прим. пер.*)

[118.](#) Stephanie Terenzio. The Collected Writings of Robert Motherwell: A Conversation at Lunch, November 1962. — New York: University of California Press, 1999. — P. 136.

[119.](#) Henry Ford. My Life and Work. Chap. 7.

[120.](#) Salvador Dali. Diary of a Genius. — P. 34.

- [121.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley, Naomi L. Quenk, Allen L. Hammer. MBTI® Manual, 3rd Edition. — Consulting Psychologists Press, 1998.
- [122.](#) Henry Ford. My Life and Work. — Project Gutenberg: January, 2005, ch. 1. URL: <http://www.gutenberg.org/ebooks/7213>.
- [123.](#) Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1980. — P. 103.
- [124.](#) Gail Levin. Edward Hopper: An Intimate Biography. — London: University of California Press, 1996. — P. 95.
- [125.](#) David Keirsey. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — Del Mar, CA: Prometheus Nemesis Book Company, 1998. — P. 108.
- [126.](#) Mike Wallace. The Private Side of Johnny Carson / 60 Minutes, CBS. — 29.04.1979. URL: http://www.cbsnews.com/2100-500164_162-669087.html.
- [127.](#) Biography on Henry Ford / CNBC, video. — 08.01.2010. URL: <http://video.cnbc.com/gallery/?video=1380597636> (дата обращения: 03.12.2012).
- [128.](#) Brian Kolodiejchuk. Mother Teresa: Come Be My Light. — New York: Doubleday, 2007.
- [129.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [130.](#) Norman Rockwell. My Adventures as an Illustrator. — New York: Harry N. Abrams, 1995. — P. 35.
- [131.](#) Samuel T. Williamson. Homespun America, Illustrated // New York Times. — 14.02.1960.
- [132.](#) Richard Reeves. Norman Rockwell Is Exactly Like a Norman Rockwell // New York Times. — 28.02.1971.
- [133.](#) David Keirsey. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — P. 115.

- 134.** J. S. Bach / [Quotes.net](http://www.quotes.net/quote/40610). URL: <http://www.quotes.net/quote/40610> (дата обращения: 10.09.2012).
- 135.** Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- 136.** Neil Baldwin. Edison on Inventing. — New York: University of Chicago Press, 1995. — P. 104.
- 137.** Richard Kendall (ed.). Cézanne by Himself. — London: Little, Brown & Company, 1988. — P. 292.
- 138.** Thomas Jefferson. Meet Thomas Jefferson / [TheJeffersonians.com](http://thejeffersonians.com). URL: <http://thejeffersonians.com/Meet%20Jefferson.html> (дата обращения: 22.04.2012).
- 139.** John Paczkowski. Steve Jobs, in His Own Words / [AllThingsd.com](http://allthingsd.com), 05.10.2011. — URL: <http://allthingsd.com/20111005/steve-jobs-in-his-own-words/> (дата обращения: 13.01.2013).
- 140.** John Paczkowski. Steve Jobs, in His Own Words / [AllThingsd.com](http://allthingsd.com), 05.10.2011. — URL: <http://allthingsd.com/20111005/steve-jobs-in-his-own-words/> (дата обращения: 13.01.2013).
- 141.** Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 109.
- 142.** Richard Kendall (ed.). Cézanne by Himself. — P. 289.
- 143.** John Rewald. Cézanne: A Biography. — The Netherlands: Harry and Abrams, 1995. — P. 275.
- 144.** Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- 145.** Gandhi Speech / YouTube video. — Posted by [IndiaVideo.org](http://www.youtube.com/watch?v=8yMcNubXqc4&feature=fvwrel) (September 24.09.2009). URL: <http://www.youtube.com/watch?v=8yMcNubXqc4&feature=fvwrel> (дата обращения: 03.12.2012).
- 146.** Ralph Waldo Emerson. Journals of Ralph Waldo Emerson: With Annotations. — Boston: Houghton Mifflin, 1913. — P. 549.
- 147.** Vincent van Gogh. Letter to Theo van Gogh, Nuenen, October 1884. URL: <http://www.webexhibits.org/vangogh/letter/14/381.htm>.

- 148.** Vincent van Gogh. Letter to Emile Bernard, Arles, April 9, 1888. URL: <http://www.webexhibits.org/vangogh/letter/18/B03.htm>.
- 149.** Vincent van Gogh, Letter to Theo van Gogh, Arles, September 26, 1888. URL <http://www.webexhibits.org/vangogh/letter/18/541a.htm>.
- 150.** David Keirse. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — P. 152.
- 151.** Louis Fisher. Gandhi: His Life and Message for the World. — New York: Mentor Press, 1954. — P. 177.
- 152.** Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 112.
- 153.** Life of Gandhi, 1869–1948, Real 31 / [Gandhiserve.org](http://www.gandhiserve.org) (1968). URL: <http://www.gandhiserve.org/video/mahatma/commentary13.html> (дата обращения: 12.10.2012).
- 154.** Steven Naifeh, Gregory Smith. Jackson Pollock: An American Saga. — New York: Clarkson Potter, 1989. — P. 237.
- 155.** Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- 156.** Steven Naifeh, Gregory Smith. Jackson Pollock: An American Saga. — P. 612.
- 157.** Laurie Lisle. Portrait of an Artist: A Biography of Georgia O’Keeffe. — New York: Washington Square Press, 1981. — P. 180.
- 158.** Mike Wrenn. Andy Warhol: In His Own Words. — New York: Omnibus Press, 1997. — P. 21.
- 159.** Sarah Whitaker Peters. Becoming O’Keeffe: The Early Years. — New York: Abbeville Press, 1991. — P. 8.
- 160.** Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- 161.** David Keirse. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — P. 71–72.

- [162.](#) C. G. Jung. Psychological Types (trans. R. F. C. Hull, revision H. G. Baynes). — The Collected Works of C. G. Jung. — Princeton: Princeton University Press. — Vol. 6. P. 388.
- [163.](#) David Keirsey. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — P. 72.
- [164.](#) Thomas M. Inge (ed.). Charles M. Schulz Conversations. — Mississippi: University Press Mississippi, 2000. — P. 153–157.
- [165.](#) Интервью Чальза Шульца, данное Чарли Роузу / Charlie Rose Show. — 09.05.1997. URL: <http://www.charlierose.com/view/interview/5564> (дата обращения: 13.01.2013).
- [166.](#) Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 96.
- [167.](#) George Sylvester Viereck. What Life Means to Einstein // The Saturday Evening Post 202. — 26.10.1929. — № 17. — P. 117.
- [168.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [169.](#) James Hamilton. Turner. — New York: Random House, 1997. — P. 56.
- [170.](#) Alice Calaprice. The Quotable Einstein. — Princeton, NJ: Princeton University Press, 1996. — P. 199.
- [171.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [172.](#) David Keirsey. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — P. 159.
- [173.](#) Ragna Thiis Strang. Edvard Munch: The Man and His Art. (trans. by Geoggrey Culverwell). — New York: Abbeville Press, 1977. — P. 127.
- [174.](#) Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 78.
- [175.](#) Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 78.
- [176.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [177.](#) Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 94.

- [178.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [179.](#) Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 10.
- [180.](#) Речь Д. Эйзенхауэра от 14.11.1957. (Dwight D. Eisenhower speech, November 14, 1957 / Public Papers of the Presidents of the United States, 1957. — National Archives and Records Service, Government Printing Office, Washington, DC.)
- [181.](#) Meredith Fuller. ENTJs: The Artist, the Headhunter & the Playwright // Australian Psychological Review 5. — 02.07.2003. — № 2.
- [182.](#) Isabel Briggs Myers, Peter B. Myers. Gifts Differing. — P. 86.
- [183.](#) Daniel Wildenstein. Monet, or the Triumph of Impressionism. — Hohenzollernring Koln: Taschen, 2003. — P. 345.
- [184.](#) Daniel Wildenstein. Monet, or the Triumph of Impressionism. — Hohenzollernring Koln: Taschen, 2003. — P. 346.
- [185.](#) Lawrence Groebel. Talking with Michener. — Jackson, MS: University Press of Mississippi, 1999. — P. 20.
- [186.](#) Lawrence Groebel. Talking with Michener. — Jackson, MS: University Press of Mississippi, 1999. — P. 20.
- [187.](#) James Michener Interview (10.01.1991, St. Petersburg, Florida) / Academy of Achievement. URL: <http://www.achievement.org/autodoc/page/mic0int-3>.
- [188.](#) Lawrence Groebel. Talking with Michener. — P. 48.
- [189.](#) James A. Michener. The World is My Home: A Memoir. — New York: Random House, 1992. — P. 320.
- [190.](#) Martin Luther King Jr. Letter from Birmingham Jail (April 16.04.1963). URL: http://mlk-kpp01.stanford.edu/kingweb/popular_requests/frequentdocs/birmingham.pdf (дата обращения: 13.01.2013).

- 191.** Martin Luther King Jr. Letter from Birmingham Jail (April 16.04.1963). URL: http://mlk-kpp01.stanford.edu/kingweb/popular_requests/frequentdocs/birmingham.pdf (дата обращения: 13.01.2013).
- 192.** Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- 193.** Ronald Reagan. Proclamation 5585: Walt Disney Recognition Day (05.12.1986) / The American Presidency Project website. URL: <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=36786> (дата обращения: 13.01.2013).
- 194.** Ronald Reagan, 1980 / YouTube video posted by njloetz (October 02.10.2008). URL: <http://www.youtube.com/watch?v=loBe0WXtts8> (дата обращения: 17.02.2012).
- 195.** Ronald Reagan. Remarks at a Luncheon for Recipients of the National Medal of Arts (18.06.1987) / The American Presidency Project website. URL: <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=38528> (дата обращения: 13.01.2013).
- 196.** Jack Flam (ed.). Sarah Stein's Notes, 1908 / Matisse on Art. — London: E. P. Dutton, 1978. — P. 43.
- 197.** Jack Flam (ed.). Looking at Life with the Eyes of a Child / Matisse on Art. — London: E. P. Dutton, 1978. — P. 149.
- 198.** Larry Phillips, (ed.). Letter to Edmund Wilson, 1952 / Ernest Hemingway on Writing. — New York: Scribner, 1984. — P. 136.
- 199.** A. E. Hotchner. Papa Hemingway: A Personal Memoir. — Cambridge, MA: Da Capo Press, 1966. — P. 198.
- 200.** Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- 201.** Larry Phillips (ed.). By-Lines. Ernest Hemingway on Writing. — New York: Scribner, 1984. — P. 219–220.

202. Donald Trump, Tony Schwartz. The Art of the Deal. — New York: Random House, 1987. — P. 1. (Книга Д. Трампа и Т. Шварца «Искусство заключать сделки» вышла также и на русском языке. *Прим. пер.*)

203. Theodore Roosevelt. Citizenship in a Republic. (Speech at the Sorbonne in Paris, France, 23.04.1910 / Almanac of Theodore Roosevelt website. URL: <http://www.theodore-roosevelt.com/trsorbonnespeech.html> (дата обращения: 01.01.2013).

204. Hile Rutledge, Otto Kroeger. MBTI® Introduction Workbook. — Fairfax, VA: ОКА, 2005. — P. 22.

205. A. E. Hotchner. Papa Hemingway: A Personal Memoir. — P. 52.

206. Salvador Dali. Diary of a Genius. — Clerkenwell, UK: Doubleday, 1994. — P. 123.

207. Dali Art a Mystery to the Painters Too // New York Times. — 22.02.1939.

208. David Keirsej. Please Understand Me II: Temperament, Character, Intelligence. — P. 69.

209. Otto Kroeger, Janet M. Thuesen. Type Talk: The 16 Personality Types that Determine How We Live, Love, and Work. — New York: Dell, 1988. — P. 263.

210. Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.

211. Grace Glueck. The Creative Mind: The Mastery of Robert Motherwell // New York Times. — 02.12.1984.

212. Stephanie Terenzio. The Collected Writings of Robert Motherwell: A Conversation at Lunch, November 1962. — New York: University of California Press, 1999. — P. 43.

213. Bill Clinton. Campaign Speech in California (audio) // Investors Business Daily. — 25.10.1996. URL: <http://www.hark.com/clips/hltzdjzrms-the-constitution-said>.

- [214.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [215.](#) Will Rogers. On Leon Trotsky Saturday Evening Post // Saturday Evening Post. — 06.11.1926.
- [216.](#) Connie Robertson. The Wordsworth Dictionary of Quotations. — Hertfordshire, UK: Wordsworth Editions, 1998. — № 9575.
- [217.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [218.](#) Bill Clinton. I Still Believe in a Place Called Hope (Речь с выражением согласия баллотироваться в президенты, произнесенная на съезде Демократической партии 16 июля 1992 года). — Democratic Underground website. URL: <http://www.democraticunderground.com/speeches/clinton.html> (дата обращения 13.01.2013).
- [219.](#) Интервью Стива Джобса, данное Дэниелу Морроу (Daniel Morrow) 20.04.1995. Редактор транскрипта Томас Кампанелла (Thomas J. Campanella) / Smithsonian Oral and Video Histories: Computerworld Smithsonian Awards Program.
- [220.](#) John Kennedy. In Praise of Frost / William Safire (ed.) Lend Me Your Ears. — New York: Norton & Company, 1992. — P. 195.
- [221.](#) Otto Kroeger, Janet M. Thuesen. Type Talk at Work: How the 16 Personality Types Determine Your Success on the Job. — New York: Dell, 1992. (Книга О. Крегера и Дж. Тьюсен «Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе» вышла на русском языке почти 10 лет назад. *Прим. пер.*)
- [222.](#) Mary Ann Caws. Robert Motherwell with Pen and Brush. — London: Reaktion Books, 2003. — P. 82.
- [223.](#) Lawrence Groebel. Talking with Michener. — Jackson, MS: University Press of Mississippi, 1999. — P. 55.
- [224.](#) Jack Cowart, Juan Hamilton. Georgia O’Keeffe: Arts and Letters. — New York: National Gallery of Art, 1987. — P. 137.

225. Jack Cowart, Juan Hamilton. Georgia O’Keeffe: Arts and Letters. — New York: National Gallery of Art, 1987. — P. 137.

226. Helen Hayes. Quotes. — Официальный веб-сайт актрисы: URL: <http://www.helenhayes.com/about/quotes.htm> (дата обращения: 17.03.2011).

227. Salvador Dali. From May 12, 1956 / Diary of a Genius. — Clerkenwell, UK: Doubleday, 1994. — P. 125.

228. Vincent van Gogh. Letter to Theo van Gogh, Nuenen, May 4–5, 1885. URL: <http://vangoghletters.org/vg/letters/let500/letter.html>.

229. Vincent van Gogh Letter to Wilhelmina van Gogh, Arles, June 22, 1888. URL: <http://www.webexhibits.org/vangogh/letter/18/W04.htm?qp=lifestyle.appearance>.

230. Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.

231. Roberta Smith. Matisse, Drawing in Three Dimensions // New York Times. — 21.12.2007.

232. Herbert Read. Henry Moore: Sculpture and Drawing. — London: Lund Humphrise, 1946. — P. xl.

233. Barbara A. Mowat, Paul Werstine (ed.). William Shakespeare’s As You Like It. — New York: Washington Square Press, 1997. — P. 83. (Цитата из шекспировской пьесы «Как вам это понравится», акт II, сцена VII, первоисточником которой является популярная фраза римского писателя Гая Петрония, в буквальном переводе: «Весь мир занимается лицедейством», украшавшая фронто́н здания, где размещался театр «Глобус». *Прим. пер.*)

234. Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator®. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press, 1992. — P. 244.

235. Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator®. — Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press, 1992. — P. 244–292.

[236.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual: A Guide... — P. 248.

[237.](#) William Strunk Jr., E. B. White. The Elements of Style (4th ed.). — Needham Heights, MA: Allyn & Bacon, 2000. — P. 21. (Книга «Элементы стиля» — один из бестселлеров в области стилистики, впервые вышла в свет в 1959 году, с тех пор претерпела четыре редакции и десятки репринтов. *Прим. пер.*)

[238.](#) James A. Michener. James A. Michener's Writer's Handbook. — New York: Random House, 1992. — P. 18.

[239.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual: A Guide... — P. 132.

[240.](#) Vladimir Nabokov. Strong Opinions. — New York: Vintage, 1973. — Foreword. (Интервью Набокова Джорджу Фейферу, во время которого прозвучала цитируемая фраза, вышло на русском языке в книге: Набоков о Набокове и прочем. Интервью, рецензии, эссе / ред.-сост. Н. В. Мельников. — М. : Независимая газета, 2002. *Прем. пер.*)

[241.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual: A Guide... — P. 132–133.

[242.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. MBTI® Manual: A Guide... — P. 132–133.

[243.](#) William Strunk Jr., E. B. White. The Elements of Style. — P. 70.

[244.](#) Ernest Hemingway. Death in the Afternoon. — New York: Scribner, 1996. — P. 3.

[245.](#) Larry Phillips (ed.). By-Lines / Ernest Hemingway on Writing. — New York: Scribner, 1984. — P. 217.

[246.](#) Lawrence Groebel. Talking with Michener. — Jackson, MS: University Press of Mississippi, 1999. — P. 55.

[247.](#) Fred Astaire. Steps in Time. — New York: HarperCollins, 2008. — P. 325.

248. A. E. Hotchner. Papa Hemingway: A Personal Memoir. — Cambridge, MA: Da Capo Press, 1966. — P. 114.

249. Steve Jobs / Smithsonian Oral and Video Histories, 1995. URL: http://www.cwhonors.org/search/oral_history_archive/steve_jobs/index.asp

.

250. Henry Ford. My Life and Work / Project Gutenberg: January, 2005, chap. 5. URL: <http://www.gutenberg.org/ebooks/7213>.

251. Henry Ford. My Life and Work / Project Gutenberg: January, 2005, chap. 1. URL: <http://www.gutenberg.org/ebooks/7213>.

252. Vincent van Gogh. Letter to Theo van Gogh. Nuenen, Thursday, October 9, 1884. — URL: <http://vangoghletters.org/vg/letters/let465/letter.html>. (В этом письме ван Гог также делится мыслью о том, что в случаях, когда картина нравится потенциальному покупателю, следует не повышать цену, как делают многие художники, а, наоборот, снижать ее, чтобы сделать искусство более доступным для его любителей. *Прим. пер.*)

253. Art: The Silent Witness // Time magazine. — 24.12.1956. — № 28. — P. 36–39.

254. George Sylvester Viereck. What Life Means to Einstein // The Saturday Evening Post. — 26.10.1929. — № 17 (202). — P. 113.

255. Zorana Ivcevic, J. D Mayer. Creative Types in Personality // Imagination, Cognition, and Personality. — 2006–2007. — № 26. — P. 65–86.

256. A. E. Hotchner. The Good Life According to Hemingway. — New York: Ecco, 2008. — P. 18.

257. Constantin Stanislavski. My Life in Art. — London: Theatre Arts Books, 1924. — P. 37. (Книга К. С. Станиславского «Моя жизнь в искусстве» была переиздана в 2013 году. *Прим. пер.*)

- [258.](#) Friedrich Kerst. Mozart: The Man and the Artist, as Revealed in His Own Words (trans. Henry Edward Krehbiel). — New York: B. W Huebsch, 1905. — P. 12.
- [259.](#) James A. Michener. The World is My Home: A Memoir. — P. 315.
- [260.](#) Elizabeth Murphy. The Developing Child: Using Jungian Type to Understand Children. — Mountain View: Davies-Black Publishing, 1992. — P. 33.
- [261.](#) Elizabeth Murphy. The Developing Child: Using Jungian Type to Understand Children. — Mountain View: Davies-Black Publishing, 1992. — P. 33.
- [262.](#) Isabel Briggs Myers, Mary H. McCaulley. Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator. — P. 247–248.
- [263.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [264.](#) Elizabeth Murphy. The Developing Child: Using Jungian Type to Understand Children. — P. 40.
- [265.](#) Myers, et al. MBTI® Manual, 3rd Edition.
- [266.](#) Hile Rutledge, Otto Kroeger. MBTI® Qualifying Workshop, 5–8.12.2005, Fairfax, Virginia. Чтобы узнать больше о работе Хайла Рутлиджа, посетите сайт компании ОКА: URL: <http://oka-online.com>.
- [267.](#) Sam Roberts. A Founding Father’s Book Turns Up // New York Times. — 21.02.2011.
- [268.](#) Julia Cameron. The Artist’s Way, A Course in Discovering and Recovering your Creative Self. — London: Pan Books, 1995. — P. xii.
- [269.](#) Henri Matisse. Jazz. (trans. Sophie Hawkes). — New York: George Braziller, 1947 (1992).
- [270.](#) Alice Calaprice. Letter to a Child Who Asked If Scientists Pray, 24.06.1936. (Einstein Archive 42-6001.) / The Quotable Einstein. — Princeton, NJ: Princeton University Press, 1996. — P. 152.

[271.](#) Roy M. Oswald, Otto Kroeger. Personality Type and Religious Leadership. — Herndon, VA: Alban Institute, 1988. — P. 22.

[272.](#) Gary Wolf. Steve Jobs: The Next Insanely Great Thing // Wired. — 1996. — № 2.

Примечания редактора и переводчика

- [1] MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) — индикатор типов Майерс-Бриггс — диагностический инструмент для определения психологического типа личности. Подробнее об MBTI — в предисловии автора. *Прим. пер.*
- [2] INFP (Introverted, iNtuitive, Feeling, Perceiving) — интроверт-интуит-этик-иррационал — один из психологических типов по системе Майерс-Бриггс. Подробнее см. главу 2. *Прим. пер.*
- [3] Ага!-момент (или ага-переживание) — термин в психологии, введенный Карлом Бюлером для описания эмоционального состояния, связанного с внезапным нахождением решения проблемы; эмоциональный компонент инсайта (ага-реакции). *Прим. пер.*
- [4] Издано на русском языке: Креггер О., Тьюсон Д. Типы людей. М. : АСТ, Астрель, 2005; Креггер О., Тьюсон Д. Типы людей и бизнес. М. : АСТ, Астрель, 2006. *Прим. пер.*
- [5] На русском языке не раз выходил главный труд (книга «Мотивация и личность») американского психолога Абрахама Маслоу, известного российским читателям своей иерархией человеческих потребностей, часто называемой «пирамидой Маслоу». *Прим. пер.*
- [6] Употребление иноязычного слова «креативный» до сих пор вызывает в обществе неоднозначную реакцию и споры относительно его взаимозаменяемости со словом «творческий». В этой книге термины «творческий» и «креативный» использованы как синонимы, а применение того или другого диктовалось правилом русского языка, в соответствии с которым слово «творческий» (как заканчивающееся на «-ский») несет смысл «имеющий отношение к или принадлежащий (креативу/творчеству)», а слово «креативный» (как заканчивающееся на «-ный») — «обладающий свойством (креатива/творчества)». *Прим. пер.*
- [7] Издано на русском языке: Эдвардс Б. Откройте в себе художника. Минск : Попурри, 2012.

[8] В России наибольшее распространение получила версия опросника в адаптации проф. Ю. Б. Гиппенрейтер. *Прим. пер.*

[9] Чарльз Шульц — американский карикатурист, автор одной из самых успешных в мире серий комиксов — про мальчика Чарли и его собаку Снупи, над которой художник работал более 50 лет. *Прим. пер.*

[10] Джеймс Миченер (1907–1997) — американский писатель, автор более 40 произведений, мастер исторической саги, обладатель Пулитцеровской премии. *Прим. пер.*

[11] Поток, потоковое состояние — психическое состояние, впервые описанное профессором психологии Михаем Чиксентмихайи. Оно характеризуется исключительно высокой концентрацией внимания на объекте деятельности, полным «растворением» в ней и потерей чувства времени и самосознания, причем сама деятельность воспринимается субъектом как награда, а потому выполняется без усилий. Свое название термин получил благодаря метафоре, использованной некоторыми респондентами, описывавшими свои переживания как состояние человека, которого несет поток (не путать с выражением «плыть по течению»). *Прим. пер.*

[12] Хакатоны (реже «хакафоны») — от англ. *hack* (хакер) и *marathon* (марафон) — мероприятия, во время которых специалисты из области разработки программного обеспечения трудятся вместе над решением какой-нибудь задачи; своеобразные марафоны программирования, которые могут длиться от одного дня до недели. *Прим. пер.*

[13] Менса — крупнейшая и старейшая международная некоммерческая организация для людей с высоким коэффициентом интеллекта (с IQ выше, чем у 98 процентов сдававших аналогичный тест). Основана в Великобритании в 1946 году. *Прим. пер.*

[14] Джексон Поллок (1912–1956) — американский художник, идеолог и лидер абстрактного экспрессионизма. *Прим. пер.*

[15] Гордон Мур — основатель и почетный председатель корпорации Intel, одного из крупнейших в мире производителей компьютерных компонентов, в том числе микропроцессоров. *Прим. пер.*

[16] Здесь и далее для обозначения последних двух пар предпочтений по системе Майерс-Бриггс — «мыслящие—чувствующие» (thinking—feeling) и «решающие—воспринимающие» (judging—perceiving) — будут использованы термины, принятые в российской (советской) школе соционики (при всей разности этих двух подходов к типологии личности) и «прижившиеся» в некоторых более ранних переводах книг Отто Крегера, а именно: «логики—этики» и «рационалы—иррационалы». *Прим. пер.*

[17] Кодовые обозначения типов уже устоялись, а вот вариантов названий (псевдонимов) типов множество. Здесь мы используем собственную версию. В любом случае псевдонимы типов условны и диагностического значения не имеют. *Прим. пер.*

[18] Слепой, или мертвой, зоной называют пространство, которое не просматривается с места водителя (пилота, оператора машины), а потому является источником повышенной опасности. *Прим. пер.*

[19] Интерес к представителям этого типа растет не по дням, а по часам. В издательстве «Манн, Иванов и Фербер» вышли такие замечательные книги, как [«Интроверты. Как использовать особенности своего характера»](#) Сьюзан Кейн в 2012 году и [«Преимущества интровертов»](#) Марти Лэйни в 2013-м. *Прим. ред.*

[20] Кентукки дерби — одни из главных скачек американской «Тройной Короны», известные как «самые волнующие две минуты в спорте» (примерно столько длится забег). Проходят ежегодно в Луисвилле в первую субботу мая. *Прим. пер.*

[21] Кристо — творческий псевдоним болгарского художника Христо Явашева. «Ворота» — название инсталляции, созданной им и его супругой Жанной-Клод в феврале 2005 года и состоявшей из 7503 ярких виниловых «ворот», размещенных на дорожках парка. *Прим. пер.*

[22] Издано на русском языке: *Дали С. Моя тайная жизнь.* Минск : Попурри, 2012.

[23] Издано на русском языке: Дали С. Дневник одного гения. М. : Азбука, 2014.

[24] Конвергентное мышление — метод мышления, основанный на стратегии точного использования предварительно заданных алгоритмов решения определенной задачи. *Прим. пер.*

[25] Дивергентное мышление — метод творческого решения, нацеленный на поиск множества возможных решений одной и той же проблемы. *Прим. пер.*

[26] Chief Executive Officer — главный исполнительный директор. *Прим. пер.*

[27] Доктор Сьюз (Сьюз Гейзель) — американский детский писатель и мультипликатор. По его произведениям сняты более десятка художественных и мультфильмов (в том числе и советскими мультипликаторами), среди которых «Хроника бутербродной войны», «Гринч — похититель Рождества», «Хортон», «Лоракс», «Кот в шляпе» и др. *Прим. пер.*

[28] Хейт-Эшбери — один из очагов движения хиппи и центральное место событий Лета любви (уникального социокультурного и политического бунта, во время которого в этом районе города собралось около 100 тысяч хиппи, чтобы праздновать любовь и свободу). *Прим. пер.*

[29] Детройт был признан банкротом в 2013 году и сегодня считается самым неблагополучным городом США. *Прим. ред.*

[30] Анаис Нин знакома российской аудитории по своим романам, среди которых и «Генри и Джун» (об американском писателе Генри Миллере), экранизированный в 1990 году Филипом Кауфманом. *Прим. пер.*

[31] Пол Меллон — сын Эндрю Меллона, министра финансов США, миллиардера, на средства которого была построена Национальная галерея. В основу ее собрания легла личная коллекция произведений искусства Меллона, в немалой степени состоявшая из шедевров Эрмитажа, распроданных в 1920-х годах. *Прим. пер.*

[32] Ли (Лионора) Краснер — американская художница, работавшая в стиле абстрактного экспрессионизма. Родилась в Нью-Йорке в семье еврейских эмигрантов из Бессарабии. *Прим. пер.*

[33] Чарльз Шульц — американский художник, автор одной из самых успешных в истории серии комиксов — про мальчика Чарли и его собаку Снупи. *Прим. пер.*

[34] Лимерик — форма короткого забавного стихотворения, обычно из пяти строк (в определенном смысле их можно сравнить с частушками). В России в этом жанре работают Игорь Иртеньев и некоторые другие поэты-иронисты. *Прим. пер.*

[35] Издано на русском языке: *Бриггс-Майерс И., Майерс П.* МВТІ. Определение типов. У каждого свой дар. М. : Бизнес Психологи, 2012. *Прим. пер.*

[36] Томас Джефферсон, третий президент США, автор Декларации о независимости, выдающийся дипломат и философ своего времени, был также хорошим агрономом, архитектором, изобретателем и палеонтологом. *Прим. пер.*

[37] Среди особенностей, благоприятствующих процессу самоактуализации человека, чье поведение диктуется уже не потребностью восполнить некий дефицит, а стремлением к росту, Маслоу упоминал в том числе независимость и тягу к уединению. Такой человек в большей степени самодостаточен и в одиночестве не ощущает себя одиноким, так как сосредоточен на своем внутреннем мире. *Прим. пер.*

[38] Интернализация (или интериоризация) — в психологии процесс превращения внешних структур (убеждений, ценностей, норм поведения и форм социального общения) в устойчивые качества собственной личности и внутренние регуляторы. *Прим. пер.*

[39] Моне обратился к покупателю земли, на которой росли тополя, и предложил ему денежное вознаграждение за отсрочку вырубки. *Прим. пер.*

[40] «У меня есть мечта» — название знаменитой речи Мартина Лютера Кинга, которую он произнес 28 августа 1963 года со ступеней Мемориала Линкольна во время Марша на Вашингтон — переломного момента в истории американского движения за гражданские права. Речь считается образцом ораторского искусства. *Прим. пер.*

[41] В своей речи Кинг сравнивает заявления о правах человека, сформулированные в Конституции США и Декларации независимости, с «долговыми обязательствами», которые должен был получить каждый житель страны, и обвиняет Америку в том, что своим черным гражданам она дала «поддельные векселя», которые те не могут «обналичить». *Прим. пер.*

[42] Имеется в виду популярная детская песенка XVIII века, в которой нашла отражение традиция гаданий и забав с подсвечниками; цель — перепрыгнуть подсвечник, не сбив пламя. Стишок гласит: Jack be nimble, / Jack be quick, / Jack jump over / The candlestick (в переводе Зеленцова: «Джек, будь быстрым, / Джек, ловчи, / Джек, подсвечник / Перескочи»). *Прим. пер.*

[43] Существует версия, что популярная песенка-считалочка Ring a Ring o' Roses («Вьется венок из роз, / Цветков полны карманы, / Апчхи-апчхи! / Все падаем ниц») возникла во время эпидемии чумы. Так как болезнь распространяется воздушно-капельным путем, многие в качестве защиты от нее носили венки и мешочки, полные различных цветов и трав. *Прим. пер.*

[44] Одна из известнейших речей президента Авраама Линкольна, произнесенная им при открытии военного кладбища в Геттисберге. Несмотря на предельную краткость (чуть более двух минут), вошла в историю ораторского искусства. *Прим. пер.*

[45] Американская кинодрама «Гранд-отель» («Оскар» за лучший фильм 1932 года) снята в стиле ар-деко и повествует о нескольких днях из жизни постояльцев берлинского отеля. Героиня Гарбо — русская прима-балерина Грушинская на излете карьеры. Не менее знаменита и другая фраза из фильма, которой он начинается и заканчивается: «Люди приходят. Люди уходят. Ничего не меняется». *Прим. пер.*

[46] О том, как успешно преодолевать творческие кризисы, читайте в книге: [Опять творческий кризис?](#) / под ред. Алекса Корнелла. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014.

[47] Форт-Нокс — военная база США, на территории которой расположено хранилище золотых запасов страны. *Прим. пер.*

[48] «Эмми» (Emmy) — американская телевизионная премия. «Оскар» (Oscar) — ежегодная премия Академии кинематографических искусств и наук. «Тони» (Tony) — популярное название премии имени Антуанетты Перри, ежегодно присуждаемой за достижения в области театра. «Грэмми» (Grammy) — музыкальная премия Американской академии звукозаписи. *Прим. пер.*

[49] Неопалимая купина — горящий, но не сгорающий терновый куст, в котором, по Ветхому Завету, Бог явился Моисею. *Прим. пер.*

[50] Холистический — букв. единый, целостный. Научно-философский термин, описывающий качественное своеобразие (превосходство) целого по отношению к его частям. *Прим. пер.*

Оглавление

[Предисловие](#)

[Предисловие автора](#)

[Введение](#)

[ЧАСТЬ I. ПОЗНАКОМЬТЕСЬ СО СВОИМ КРЕАТИВНЫМ «Я»](#)

[Глава 1. Так какая же она — креативность?](#)

[Распространенные мифы о креативности](#)

[Глава 2. Какой у меня тип креативности?](#)

[Четыре вопроса Индикатора типа личности](#)

[Глава 3. Восемь предпочтений и особенности креативности](#)

[Экстраверсия \(E\) или интроверсия \(I\) — как протекает ваш энергетический поток](#)

[Сенсорика \(S\) или интуиция \(N\) — полная картина или общая картина](#)

[Логика \(T\) или этика \(F\) — принимать решения головой или сердцем](#)

[Рациональность \(J\) или иррациональность \(P\) — какой образ вы являете миру](#)

[Глава 4. Четыре темперамента креативности](#)

[Интуиты-этики \(NF\) — поэтические и чуткие](#)

[Интуиты-логики \(NT\) — пытливые и сложные](#)

[Сенсорики-рационалы \(SJ\) — реалисты и традиционалисты](#)

[Сенсорики-иррационалы \(SP\) — гибкие и все драматизирующие](#)

[Другие пары предпочтений](#)

ЧАСТЬ II. ШЕСТНАДЦАТЬ ТИПОВ КРЕАТИВНОСТИ

Глава 5. Ваш тип креативности: найдите свою хрустальную туфельку.

Организатор (ISTJ) — интроверт, сенсорик, логик, рационал

Помощник (ISFJ) — интроверт, сенсорик, этик, рационал

Провидец (INTJ) — интроверт, интуит, логик, рационал

Вдохновитель (INFJ) — интроверт, интуит, этик, рационал

Мастер (ISTP) — интроверт, сенсорик, логик, иррационал

Придумщик (ISFP) — интроверт, сенсорик, этик, иррационал

Аналитик (INTP) — интроверт, интуит, логик, иррационал

Созерцатель (INFP) — интроверт, интуит, этик, иррационал

Реалист (ESTJ) — экстраверт, сенсорик, логик, рационал

Учитель (ESFJ) — экстраверт, сенсорик, этик, рационал

Командир (ENTJ) — экстраверт, интуит, логик, рационал

Увещеватель (ENFJ) — экстраверт, интуит, этик, рационал

Непоседа (ESTP) — экстраверт, сенсорик, логик, иррационал

Аниматор (ESFP) — экстраверт, сенсорик, этик, иррационал

Изобретатель (ENTP) — экстраверт, интуит, логик,
иррационал

Медиатор (ENFP) — экстраверт, интуит, этик, иррационал

ЧАСТЬ III. КАК ВЗРАСТИТЬ СМЕЛУЮ КРЕАТИВНОСТЬ

[Глава 6. Как использовать свой тип креативности по максимуму](#)

[Глава 7. Как наладить сотрудничество](#)

[Глава 8. Как интерпретировать слова критиков](#)

[Глава 9. Искусство во мне: как дать выход креативности](#)

[Глава 10. Как добиться успеха в работе, используя свой тип креативности](#)

[Глава 11. Юность в искусстве: как помочь детям сохранить свою креативность](#)

[Глава 12. Вкусы аудитории и восприятие вашей работы](#)

[Глава 13. Креативный дух](#)

[Глава 14. Смелая креативность](#)

[Благодарности](#)

[Глоссарий](#)

[Выборочная библиография](#)

[Примечания](#)

Максимально полезные книги от издательства «Манн, Иванов и Фербер»

Если у вас есть замечания и комментарии к содержанию, переводу, редакции и корректуре, то просим написать на be_better@m-i-f.ru, так мы быстрее сможем исправить недочеты.

Наши электронные книги:

<http://www.mann-ivanov-ferber.ru/ebooks/>

Заходите в гости:

<http://www.mann-ivanov-ferber.ru/>

<http://blog.mann-ivanov-ferber.ru/>

<http://www.facebook.com/mifbooks>

<http://vk.com/mifbooks>

<https://twitter.com/mifbooks>

[Дерево знаний](#)

[Предложите нам книгу.](#)

[Ищем правильных коллег](#)

Для корпоративных клиентов:

[Полезные книги в подарок](#)

[Корпоративная библиотека](#)

[Книги ищут поддержку.](#)

Над книгой работали

Главный редактор *Артем Степанов*
Ответственный редактор *Мария Красовская*
Арт-директор *Алексей Богомолов*
Редактор *Дарья Давыдова*
Верстка *Вячеслав Лукьяненко*
Дизайн переплета *Яна Франк*
Корректоры *Лев Зелексон, Юлия Молокова*

ООО «Манн, Иванов и Фербер»

mann-ivanov-ferber.ru

Электронная версия книги
подготовлена компанией Webkniga, 2014

webkniga.ru