



ПЛЮС ¹ ПОБЕДА

СИЛЬВИЯ ЛЁКЕН

СИЛА ИНТРОВЕРТОВ

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОИ СТРАННОСТИ НА ПОЛЬЗУ ДЕЛУ



БЕСТСЕЛЕР
ПО
ПСИХОЛОГИИ

Психология. Плюс 1 победа

Сильвия Лёкен

**Сила Интровертов.
Как использовать свои
странности на пользу делу**

«ЭКСМО»

2012

УДК 159.9
ББК 88.3

Лёкен С.

Сила Интровертов. Как использовать свои странности на пользу делу / С. Лёкен — «Эксмо», 2012 — (Психология. Плюс 1 победа)

ISBN 978-5-699-76464-8

Как интроверту стать успешным в мире экстравертов? Когда планерки кажутся сущим адом, когда дискуссии с коллегами вгоняют в ступор, а корпоративы лишают сил? Сильвия Лёкен, один из самых известных в мире экспертов по экстраверсии и интроверсии, предлагает набор простых техник, которые не только позволяют сделать пребывание среди людей комфортным, но и помогают превратить странности интровертированного характера в инструменты для достижения успеха. В этой книге вы найдете: • 10 преимуществ и 10 слабостей интровертов; • 6 правил толпы, которые помогают справиться со стрессом из-за большого количества людей; • 5 рекомендаций по воспитанию ребенка-интроверта; • 1 тест для определения, кто вы – интроверт или экстраверт.

УДК 159.9
ББК 88.3

ISBN 978-5-699-76464-8

© Лёкен С., 2012
© Эксмо, 2012

Содержание

Что вы узнаете из этой книги	6
Предисловие	7
Введение	8
Что вы найдете в книге и как ее следует читать	10
Молчаливые люди вращают Землю!	11
Часть I	13
1. Почему тихие?!	13
Что, простите, означает «тихий человек»?	13
Понятия «экстраверт» и «интроверт»: их история и новые сведения	16
Истинное соотношение типов	20
Вы интроверт?	22
Таблица интровертных и экстравертных черт личности	24
2. Преимущества интроверта: невидимое сокровище	29
Преимущество 1: Осторожность	30
Преимущество 2: Содержательность	31
Преимущество 3: Сосредоточенность	32
Преимущество 4: Умение слушать	32
Преимущество 5: Спокойствие	33
Преимущество 6: Аналитическое мышление	34
Преимущество 7: Независимость	36
Преимущество 8: Упорство	37
Преимущество 9: Умение излагать свои мысли письменно	37
Преимущество 10: Сопереживание	38
Какие у вас преимущества?	39
3. Потребности и препятствия интроверта в общении	44
Препятствие 1: Страх	45
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Сильвия Лёкен

Сила Интровертов. Как использовать свои странности на пользу делу

Sylvia Löhken

Leise Menschen – starke Wirkung

© 2012 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

This translation published by arrangement with GABAL Verlag GmbH

© Перевод. ЗАО «Компания ЭГО Транслейтинг», 2017

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2017

* * *

*...Мир у нас один на всех –
Но живем мы в разных...*

Dire Straits, Brothers in Arms

Что вы узнаете из этой книги

- Почему быть интровертом не так уж плохо (см. Часть 1)
- Чем спокойствие отличается от пассивности (см. Часть 1)
- Как интроверту избежать переутомления при общении с окружающими (см. Часть 1)
- Может ли интроверт создать счастливую семью с экстравертом (см. Часть 2)
- Чем помочь ребенку-интроверту (см. Часть 2)
- Как сделать так, чтобы вас заметили на работе (см. Часть 2)
- Как организовать свою поездку с комфортом (см. Часть 2)
- Что поможет интроверту установить контакты на мероприятии (см. Часть 3)
- Как раскрыться в социальных сетях (см. Часть 3)
- Как подготовиться к выступлению перед аудиторией (см. Часть 3)
- Как быть эффективным во время публичных дискуссий (см. Часть 3)
- Как получать удовольствие от жизни, оставаясь собой (см. Часть 3)

Предисловие

Эта книга уникальна. В ней речь идет о той половине представителей рода человеческого, на которую мало обращают внимания, поскольку эти люди обычно молчаливы.

С автором этой книги я познакомилась в обществе личностей иного типа – тех, что привыкли громко заявлять о себе, так как это связано с их профессией. После трех дней шумной конференции German Speakers Association я встретила Сильвию у выхода из зала. Я была совершенно измотана. Не только из-за «чрезмерной стимуляции» – как я осознала позже, – но и от сильного влияния на меня экстравертов. Моя энергия была практически исчерпана. Сильвия сразу же поняла меня, и пары фраз, сказанных ею, было достаточно, чтобы осознать, что я не одинока в этом огромном эгоцентричном мире экстравертов. Конечно, я уже давно знала, что отношусь к интровертам. Я – преподаватель дзен-медитации, моя профессия связана со спокойствием, тишиной и внутренней энергией. Раньше я не осознавала, какое большое влияние оказывают на меня тихие люди. Они думают иначе, ведут себя иначе, и экстраверты их часто недооценивают, хотя интроверты выполняют серьезную интеллектуальную, но малозаметную работу.

В нашей культуре есть много книг по самопомощи, особенно американских авторов. Однако все эти книги предназначены для успешных, самоуверенных экстравертов – для «Экстра», как их называет Сильвия Лёкен. Они хорошие специалисты по самоподаче, активно пробиваются вперед и любят говорить. Увы, такие руководства для интроверта – все равно что уроки плавания для орла, получаемые от утки. Хорошо плавать он не научится никогда. В небе ему нет равных, но при условии, что он сконцентрируется на своем преимуществе: на полете. Из множества книг по коммуникации молчаливые интроверты извлекают мало пользы. Например, им ни к чему читать длинные главы о том, насколько важно уметь слушать другого: они и так хорошо это умеют и удивляются, почему никто не слушает *их*.

Таким образом, эта книга может принести неоценимую пользу. Она исходит из преимуществ тихих личностей и дает советы, как применить их сильные стороны. Например, при ведении переговоров у интровертов все карты на руках, но многие не знают, как и когда сделать правильный ход. Как молчунам проявить себя на собраниях, где царит закон громких? А, скажем, для руководителей особенно важно умение адаптировать методы вроде мозгового штурма к потребностям интровертов таким образом, чтобы извлечь двойную выгоду из богатства их внутреннего мира и их идей.

Эта книга написана не только для интровертов, но и для их коллег, партнеров, матерей, отцов и начальников. Скажем, она научит вас общаться с вашей замкнутой девушкой. Вы поймете, почему она ведет себя иначе, почему ей нужно время, чтобы подумать, и почему она часто хочет побыть наедине с собой.

Книга Сильвии Лёкен должна быть в первых рядах бестселлеров.

Д-р Флёр Закура Вёсс

Руководитель Центра дзен-медитации Дайшина (Вена), автор и ведущий тренингов по выступлению перед аудиторией

Введение

Экстраверт и интроверт: два мира в одном

Меня зовут Сильвия Лёкен. Я интроверт, но очень люблю общение. Возможно, это звучит странно. Слово «интроверт» ассоциируется с небритым «ботаником», который целыми днями сидит за компьютером и крошит на клавиатуру заказанную на дом пиццу. Однако этот «ботаник» – только один из (стереотипных) образов замкнутой личности. Есть много типов людей. Я, например, люблю общаться с людьми – это моя профессия и призвание. Однако после суматошного дня, полного разных встреч, мне необходимо побыть одной. Несмотря на интерес к тому, чем я занимаюсь, я не могу, в отличие от моих коллег-экстравертов, черпать энергию в оживленной и интересной работе с участниками семинаров, слушателями и преподавателями. Почему книга по коммуникации посвящена интровертам? На этот вопрос я сначала хотела ответить самой себе. Вот как все началось.

Моя профессия подразумевает повышение квалификации, но однажды у меня пропал интерес к тренингам по коммуникации. Не из-за их содержания. Общение между людьми относится к вещам, которые интересуют меня больше всего. Однако я вдруг начала избегать других преподавателей – моих собственных коллег. Они нередко казались мне слишком шумными и поверхностными. И мне стало ясно: в этом моя проблема. Итак, я начала размышлять (интровертированные личности любят размышлять и делают это часто): что конкретно меня раздражает в моих коллегах? Люди, с которыми я общалась, были ничем не лучше и не хуже меня. И все-таки они были другими – другими в том смысле, что для них было важно то, что меня совсем не интересовало. Многие как бы вешали на себя этикетки вроде «Я – номер 1», «Лидер», «Всегда лучший» – такое всегда было неприемлемым для меня. В ходе обучения мне обычно дают советы, которые подтверждают мое отличие от остальных. По поводу моих движений – пожалуйста, энергичнее! По поводу моей манеры говорить – пожалуйста, эмоциональнее! По поводу моих выступлений – пожалуйста, больше экспрессии!

Все это меня сильно расстраивало. Энергичные жесты, проявления эмоций на переговорах или при чтении доклада – вовсе не свойственная мне манера общения. И до сих пор мне это совсем не мешало, как раз наоборот. «Тихие» клиенты и участники семинаров (со спокойными жестами, корпоративным стилем, в меру эмоциональные) всегда любили сотрудничать со мной. А я с ними. Моими клиентами были рассудительные и логически мыслящие люди.

«Вот как! Вам нравятся холодные умы!» – сказала одна моя (очень экстравертированная) коллега, когда я ей описала своих любимых клиентов. Она была права. Когда я принимала участие в семинарах, мне всегда нравилась интенсивная работа с людьми, которые жили в том же ритме, что и я. При этом я осознала: для моих любимых клиентов и для меня нет никаких тренингов по коммуникации – тренингов, ориентированных на преимущества и потребности тихих людей.

Книга, которую вы сейчас читаете, должна восполнить этот пробел – вместе с семинарами, докладами и рекомендациями, специально предназначенными для интровертированных личностей. Хорошее общение имеет много сходного с самопознанием, эта идея всегда была для меня ключевой. Только когда я узнаю себя сама и умею работать с собой, я могу успешно работать с другими: на выступлениях с докладами, на переговорах, в Интернете и в личной жизни.

В чем особенности молчаливых людей? Многие считают, что они «застенчивые» или «чересчур восприимчивые», но такие характеристики не позволяют верно описать интровертов, поэтому я принялась за работу и проанализировала сначала собственные привычки в

общении. Больше всего мне помогла англоязычная литература по психологии. Кроме того, я с особым интересом начала изучать своих клиентов.

Результат был потрясающим. Я обнаружила два набора качеств, которые характеризуют интровертов в общении. Эти качества можно разделить на преимущества и препятствия – трудности. Не все молчаливые люди обладают одинаковым набором качеств, но они есть у многих. Давайте рассмотрим их поподробнее!

Преимущества явно относятся к плюсам, равно как и препятствия. Если я знаю свои недостатки, то я осознаю свои потребности лучше, чем тот, кто не обращает внимания на свои слабые стороны. Я долгое время считала себя эгоистичной, поскольку, например, проводя время с семьей или с друзьями, вдруг понимала, что хочу остаться одна. Сейчас я осознаю, что уединенность – это совершенно нормальная потребность, которая помогает мне восстановить энергию, когда я чувствую себя усталой. И я бы не назвала это слабостью. Это все равно что сказать, что слабость экстраверта заключается в том, что он больше нуждается в общении, чем интроверт.

Итак, добро пожаловать: узнайте свои преимущества и препятствия в контактах с людьми. Порадуйтесь тем и другим своим чертам как хорошим друзьям, которые будут сопровождать вас всю жизнь. Тогда вы, вероятно, сможете повернуть любую ситуацию в подходящее для вас русло и общение будет успешным.

Здесь возникают два вопроса, которые связаны с разными видами общения между людьми:

1. Какие преимущества может использовать тихий человек в конкретной ситуации?
2. На что должен обращать внимание интроверт в той или иной ситуации?

В этой книге вы найдете ответы на оба вопроса.

Что вы найдете в книге и как ее следует читать

Ответы на поставленные вопросы вы, конечно, узнаете. Они могут быть разными, в зависимости от конкретных жизненных обстоятельств: ситуация на работе и в личной жизни, формальная и неформальная обстановка, близость и дистанция собеседника, доклад и переговоры. Если вы, дорогой читатель, считаете, что относитесь к тихим людям, то эта книга должна вам помочь почувствовать себя комфортно в этом порой слишком шумном мире и добиться успеха в том, что для вас важно. Все части книги составлены с учетом особенностей интровертов.

Если вы относитесь к экстравертам, то после прочтения этой книги станете лучше понимать таинственных молчунов из своего окружения и научитесь ценить их преимущества. Не важно, кто это – партнеры, родственники, друзья, коллеги или начальники, сотрудники или участники семинара.

А если вы не можете с уверенностью сказать, относитесь ли к интровертам, то вам поможет тест в первой главе. Эта книга дает советы, которые можно применить на практике в любой ситуации. Мы постоянно будем ставить вопросы, ответы на которые будут помогать вам в дальнейшем. Используйте свой шанс и вы лучше узнаете себя и извлечете выгоду из общения с другими.

Книга построена с учетом того, как думают и общаются интроверты: изнутри – наружу. Она начинается с анализа личностных качеств. В самом начале есть список типичных преимуществ и трудностей интровертов. Советую читать книгу с начала, чтобы ознакомиться с общей информацией. Во второй части, в главах 4 и 5, представлена информация, относящаяся к личной и профессиональной сфере, с учетом того, что помогает тихим людям и делает их успешными. Прежде всего, здесь изложено, как сделать обе эти области «подходящими» для интроверта. Во всех последующих главах, которые составляют третью часть книги, рассказано о том, как интроверт может использовать свои преимущества и преодолеть препятствия в общении с другими. Я сознательно сделала акцент на самых главных преимуществах и препятствиях, при установлении контакта на переговорах, при публичных выступлениях или на собраниях. После теста и общего обзора в конце первой главы вы сможете с легкостью оценить, какие из ваших личных качеств наиболее значимы в той или иной ситуации.

В главах книги вы познакомитесь с моими молчаливыми коллегами и участниками семинаров. Их (анонимные) истории иллюстрируют, как интроверты могут использовать свои преимущества в различных ситуациях. Я надеюсь, что их опыт придаст вам мужества при чтении и у вас появится желание испробовать интро-общение.

Молчаливые люди вращают Землю!

Многие знаменитости были или являются (согласно сведениям, которые нам про них известны) интровертами. Взгляните на этот пестрый список.

Знаменитости-интроверты: галерея

Ильзе Айхингер – писательница, Австрия
Вуди Аллен – режиссер, автор, актер и музыкант, США
Лэнс Армстронг – профессиональный гонщик, семикратный победитель
Тур де Франс
Джулиан Ассанж – журналист и спикер WikiLeaks, Австралия
Бренда Барнс – генеральный директор и председатель правления
компании Sara Lee, США
Ингрид Бергман – актриса, Швеция
Уоррен Баффет – крупный инвестор и предприниматель, США
Какау – футболист Немецкой футбольной национальной лиги
бразильского происхождения
Фредерик Шопен – композитор и пианист, Польша
Мария Кюри – химик и физик, обладатель Нобелевских премий в
области физики и химии, Польша
Чарльз Дарвин – натуралист, основатель теории эволюции,
Великобритания
Боб Дилан – музыкант, поэт и художник, США
Клинт Иствуд – актер, США
Альберт Эйнштейн – физик, обладатель Нобелевской премии в области
физики, Германия
Мохандас Карамчанд Ганди – известный как Махатма Ганди, духовный
лидер движения за независимость Индии
Билл Гейтс – основатель Microsoft, США
Сэр Альфред Хичкок – режиссер, Великобритания
Майкл Джексон – музыкант, США
Гюнтер Яух – телеведущий, журналист, продюсер, Германия
Франц Кафка – немецкоязычный писатель из Праги
Иммануил Кант – философ эпохи Просвещения, Германия
Аврил Лавин – певица, автор песен, Канада
Лорио (собств. имя Вико фон Бюлов) – юморист, Германия
Ангела Меркель – канцлер Федеративной Республики Германия
Сэр Исаак Ньютон – физик, математик, философ и теолог,
Великобритания
Барак Обама – президент США
Мишель Пфайффер – актриса, США
Клаудиа Шиффер – модель, Германия
Джордж Сорос – инвестор и основатель благотворительного фонда,
Венгрия/США
Стивен Спилберг – режиссер, продюсер и автор сценариев, США
Габриэль Штрэле – модельер (Strenesse), Германия

Тильда Суинтон – актриса, Великобритания

Мать Тереза – монахиня, лауреат Нобелевской премии мира, Албания/
Индия

Чарльз Маунтбеттен-Виндзор – принц Уэльский, герцог Корнуолла,
наследник трона Соединенного Королевства Великобритания

Марк Цукерберг – информатик, основатель Facebook, США

Вы видите: многие из самых умных, влиятельных, одаренных, творческих, смелых и интересных людей на планете относятся к Интро. Они не лучше и не хуже (как они сами полагают), чем Экстра. Прежде всего, успешными их делает вот что: они остались верны себе и своей интровертированности со всеми сопутствующими ей качествами. Это замечательный рецепт успеха, который я и вам предлагаю от всей души: оставайтесь верными себе, будучи интровертом, делайте то, что соответствует вам и вашим потребностям. Подобно людям из галереи, вы измените мир по-тихому. Долли Партон однажды сказала:

Пойми, кто ты, – и сделай это сознательно!

P.S.: В литературе встречаются варианты термина «Extraversion» и «Extroversion». Однако я выбрала для удобства сокращения вариант «Extraversion», чтобы у вас не возникал вопрос, почему я использую сокращенные варианты «Интро» и «Экстра».

Часть I

Кто вы? Что вы можете? Что вам необходимо?

1. Почему тихие?!

Йонас изучает инженерные науки в техническом вузе с очень хорошей репутацией. У него есть два друга, с которыми он любит встречаться, например, чтобы сходить в кино или позаниматься вместе спортом. Он активный пользователь Интернета и поддерживает контакт со школьными друзьями и знакомыми через Facebook или Twitter. Сейчас он практикант в одной из самых известных немецких автомобильных фирм. В делах любви и романтики Йонас менее успешен. В вузе девушек мало, а вечеринки и концерты он не любит – его слишком утомляют громкая музыка и толпа людей. Порой он размышляет, не стоит ли ему найти подходящую девушку через сайт знакомств.

С учебой у Йонаса все хорошо; он сдает все экзамены, постоянно готовится к контрольным. Ему не нравится выступать с рефератами на семинарах перед большими группами, и еще он боится устных экзаменов. В свободное время Йонас любит заниматься бегом. Иногда во время пробежки он находит интересные идеи для своего второго хобби: он фотографирует виды, где ландшафт и техника сливаются в нечто новое, например мосты и промышленные здания.

Что, простите, означает «тихий человек»?

Интроверсия и экстраверсия

Люди делятся на интровертов и экстравертов. Почти каждый что-то знает об этих понятиях и связывает с ними определенные качества. При более подробном рассмотрении, будь то в жизни или в литературе, нельзя сказать, что интровертов и экстравертов можно четко разграничить друг от друга. Эти склонности, прежде всего, зависят от личности. Человек рождается со склонностью либо к интроверсии, либо к экстраверсии, а также с определенными отличительными чертами и потребностями, которые его характеризуют. Уже у детей сильно проявляются интровертные или экстравертные тенденции. Эти термины можно будет лучше понять, если рассматривать их не в противопоставлении, а как конечные пункты одного континуума.

Фактор личности

Каждый человек обладает и интровертными, и экстравертными качествами. И каждый наделен предпочтением в определенном личном пространстве, где он чувствует себя комфортно. Большинство людей находятся где-то посередине между двумя крайними точками, но все же больше тяготеют либо к интровертам, либо к экстравертам. Все эти случаи совершенно нормальны, проблемы могут возникнуть только при выраженных крайностях. Особенно трудно приходится тем, кто оказывается по краям континуума; не важно, идет ли речь о крае Интро или Экстра. Кроме того, всякому человеку нелегко жить вне зоны своего комфорта. Если такой чувствительный к звукам интроверт, как Йонас, будет жить в постоянном шуме, то он будет терять много энергии, которую трудно быстро восполнить. Если бы он был вынужден каждый день заниматься продажей автомобилей, вместо того чтобы проходить практику среди руководства предприятия, он бы был постоянно недоволен и расстроен. Жизнь вне зоны комфорта может стать причиной болезни.

Фактор ситуации

Интровертированность и экстравертированность зависят от ситуации; каждый человек может управлять собой и поворачиваться наружу или вовнутрь. Адаптация – это способность гибко приспосабливать свое мышление и действия к конкретной ситуации. В разных жизненных ситуациях мы ведем себя неодинаково. И это никак не связано с экстравертированностью или интровертированностью, а связано, например, с умом и дисциплиной – когда мы осознанно выбираем определенный тип поведения. Кроме того, способ общения определяется той ролью, которую мы играем в данной ситуации. От того, занимаем ли по отношению к окружающим сильную или слабую позицию, чего от нас ожидают, какое впечатление мы хотим произвести на окружающих.

Таким образом, на дне рождения своей матери Йонас будет весело болтать со своими младшими братьями и сестрами, играя роль старшего брата. Своих пожилых тетюшек он вежливо поприветствует и будет терпеливо отвечать на их вопросы. Работая консультантом на ярмарке фирмы, где он проходит практику, он будет вести себя сдержанно при общении с громкими клиентами, но будет очень стараться все сделать правильно – в конце концов, это его профессиональная обязанность.

Даже у такой раскованной экстравертированной личности, как Анке Энгельке, бывают ситуации, когда она теряет дар речи, или такие, когда приходится вести себя сдержанно. Многие Экстра, которых я знаю, наслаждаются моментами тишины в напряженных жизненных ситуациях (это им тоже нужно). Способность меняться подобным образом очень помогает: Интро – Экстра изменения дают нам свободу и весь спектр действий.

Фактор культуры

В-третьих, *культура*, в которой мы живем, способствует уклону в сторону Интро или Экстра. Например, в такой стране, как Япония, ценят спокойствие, уединение и размышления. Долгое молчание при общении двоих собеседников – это совершенно нормальное явление. Интроверты из других стран очень ценят японские традиции. А, скажем, в США, классической «Экстра-культуре», молчание обоих собеседников считается неловким или, по меньшей мере, неприятным моментом. Здесь принято много общаться и проводить время в группе – как в профессиональной, так и в личной жизни. Вот почему в США (да и у нас в Германии) интровертам приходится прилагать больше усилий для адаптации, нежели в Японии.

Фактор биографии

В течение жизни тоже происходят изменения. С годами люди развиваются и становятся более умеренными в своих Интро или Экстра-проявлениях. Во второй половине жизни интровертированность оказывается более доступной для экстравертов и приобретает особую ценность. Она помогает сосредоточиться на себе и на своей собственной жизни, подумать о смысле жизни.

Несмотря на зависимость от ситуации, от культуры и даже возраста, интровертированность, как и экстравертированность, остается стабильной тенденцией, которая проявляется в определенных качествах и склонностях. Ответ на следующий ключевой вопрос – очень важен:

Ключевой вопрос интроверсии/экстраверсии: откуда человек черпает энергию?

Источники энергии для Интро и Экстра

Как ведет себя тот или иной человек, когда он устал или переживает стресс и ему нужно восполнить энергию?

На этот вопрос есть два варианта ответа. Один тип людей способен получить энергию от общения с другими. Мой муж как раз такой человек. После напряженного дня он играет

с друзьями в футбольной команде или идет на встречу участников клуба. Тот, кто поступает так, скорее всего – экстраверт.

Человек иного типа дистанцируется и желает остаться один, в покое – без особых эмоций и без слов. К таким людям отношусь я. После семинара мне нравится сидеть в номере отеля с книгой. Правда, иногда я встречаюсь с хорошей подругой и восстанавливаюсь, общаясь с ней. После трехдневного семинара мне нужно полдня побыть одной, чтобы восстановить энергию. Вы правы: тот, кто так восстанавливается, относится к интровертам.

Слишком большое возбуждение раздражительно действует на Интро. В работе это может быть задание, при котором одновременно нужно учитывать многие вещи. В личной жизни это может быть вечеринка с незнакомыми людьми и громкой музыкой – подобная ситуация некомфортна даже для таких молодых интровертов, как Йонас. Когда Интро испытывают много эмоций, они чувствуют потребность остаться одни.

Экстра, напротив, любят эмоции, поскольку эмоции снабжают их энергией. Вот почему они ищут разнообразия, когда оказываются предоставленными самим себе и получают мало впечатлений. Например, в библиотеках, больницах или фирмах они отыскивают места, где можно завязать общение – кафе, лавочки, столики и все области, где возможно общение по телефону и через Интернет. В офисе компьютер и телефон могут стать для Экстра настоящим спасением, обеспечивая связь с окружающим миром.

Потребность в покое

Это не значит, что экстраверты не испытывают потребности в уединении. Однако интроверты нуждаются в нем больше, чтобы восстановиться после стресса и контактов. Без периодов спокойствия они становятся раздражительными и чувствуют себя вымотанными. Интро требует больше времени на восстановление, перед тем как снова окунуться с головой в суету. Трехнедельный отпуск в лесах Швеции – такая мечта ближе интроверту.

Вопросы для вас

Вы сможете быстро определить, к какому типу относитесь – к Интро или к Экстра? Как вы оцениваете себя на данный момент?

- Я скорее интроверт.
- Я скорее экстраверт.
- У меня есть оба качества.

Ни один из этих типов ничем не лучше и не хуже другого. Они просто показывают, в чем заключаются основные потребности человека. Если вы знаете, что вам нужно, то сможете жить в согласии с собой и делать то, что необходимо вам. Сможете правильно распределить время, которое вы проводите наедине с собой и в обществе других людей. Следует найти равновесие. Научитесь постоянно спрашивать себя: «Что мне нужно?» И вы увидите: практически всегда найдется ответ.

Вопрос для жизни в согласии с собой: что мне нужно в данный момент?

Ветряные мельницы и аккумуляторы

Пример из другой области получения энергии еще больше показывает отличие Интро и Экстра. Экстраверт добывает энергию подобно ветряной мельнице: чтобы восстановить энергию, ему требуются импульсы извне. Кроме того, в этом процессе он должен участвовать активно и постоянно «вращаться». Интроверт подобен аккумулятору. Он заряжается в состо-

янии покоя и ему не нужна «чужая» энергия, в общении он обычно не проявляет активности. Интро, как и аккумулятору, требуется больше времени, чтобы загрузить энергию.

Мозг Интро и Экстра

Исследователи головного мозга могут сегодня доказать, что на мозговую деятельность интроверты расходуют больше энергии, чем экстраверты. И для подзарядки им нужно сравнительно больше энергии – причем постоянно, а не только при больших умственных нагрузках. Этот высокий расход энергии объясняется процессами, происходящими в коре головного мозга, отвечающей за принятие решений, память и высшую мыслительную деятельность. Интро нуждаются в большем количестве энергии для обработки впечатлений и опустошают запас энергии быстрее, чем Экстра, которые даже в процессе расхода ресурсов могут их восполнять. Таким образом, интроверту приходится экономно расходовать свои внутренние силы.

Мышление Интро больше подвержено переутомлению

Психика интроверта реагирует более интенсивно на раздражение извне, он, на самом деле, гораздо восприимчивее к внешним раздражителям, чем экстраверт, и поэтому подвержен переутомлению и нуждается в значительно большем объеме энергии, чтобы переработать новые впечатления. Это, например, может означать, что даже несильный шум будет очень мешать таким Интро, как Йонас, при умственной деятельности, скажем за учебой. А его товарищ Экстра, напротив, может заниматься при умеренном шуме на заднем плане (радио!) даже лучше, чем в полной тишине.

Это не значит, что экстраверты более «оживленные», чем интроверты. Нельзя также сказать, что интроверты намного спокойнее экстравертов «по своей натуре». Даже такое определение, как «застенчивый», не имеет ничего общего с интровертами. Ведь главная черта застенчивых людей – боязнь социальных контактов: они чувствуют, что не готовы к общению с другими. Однако такой страх не имеет ничего общего с континуумом Интро – Экстра: он может присутствовать у обоих типов.

Интровертированность означает нечто иное, нежели застенчивость или восприимчивость.

Вообще говоря, восприимчивость тоже нельзя на все 100 % отнести только к интровертам. Она означает необычно высокую чувствительность нервной системы к внешнему влиянию, нередко приводит к повышенной раздражительности, но в то же время связана с такими качествами, как чуткость и интуиция. Хотя многие восприимчивые личности относятся к интровертам, все же 30 % восприимчивых приходится на экстравертов, как считает психолог Элейн Арон. В приложении вы найдете сайт Элейн Арон и тест, с помощью которого сможете оценить себя.

Понятия «экстраверт» и «интроверт»: их история и новые сведения

Фрейд и Юнг

Примерно сто лет назад Зигмунд Фрейд (типичный экстраверт) разработал основы психоанализа. Он считал, что нашим подсознанием движут сексуальные потребности. Однако позже его молодой коллега психоаналитик Карл Густав Юнг (типичный интроверт) сильно усомнился в правоте своего прежнего учителя. Юнг разработал общую модель неосознаваемой части нашей психики – модель бессознательного. Юнговское понятие бессознательного

гораздо богаче и позитивнее, нежели фрейдовское¹, и помимо сексуальных потребностей включает множество других составляющих, в том числе духовность и творчество. Расхождения во взглядах, конечно, повлияли на отношения ученых. Они стали работать отдельно и проводили исследовательскую деятельность независимо друг от друга.

В 1921 году в своей работе *«Психологические типы»* Юнг впервые ввел понятия «интровертированность» и «экстравертированность»² как направленности личности, которые существенно характеризуют человека. Он различал четыре функции психики (мышление, чувства, интуицию и восприятие), которыми обладают как интроверты, так и экстраверты, но степень выраженности этих функций у них разная. С тех пор различия между интровертами и экстравертами по Юнгу учитывают практически во всех основных типологиях личности. Больше всего на первоначальную классификацию Юнга опираются типология Майерс – Бриггс, а также Инсайт-тест. Такие методы, как тест «Большая пятерка» и профиль Райса, анализ Alpha Plus и биоструктурный анализ, тоже основаны на понятиях интровертированности и экстравертированности, хотя в этих тестах они не всегда так именно называются.

Новые взгляды

Марти Олсен Лэйни в своей книге *«Преимущества интровертов»* (2002) указывает на то, что Фрейд после ссоры с Юнгом представляет интровертированность в своих рукописях как нарциссизм, в то время как экстравертированность оценивается им как норма. Можно ли объяснить негативный имидж интровертированности, который сохраняется по сей день (и проявляется в некоторых упомянутых тестах), конфликтом ученых – интроверта и экстраверта?

Вольфганг Рот (2003) видит в этом другую связь: по его мнению, Юнг пытался с помощью своей классификации черт личности прояснить для себя конфликт с Фрейдом, из-за которого сильно переживал.

Важно следующее: Юнг не разделял людей по степени выраженности экстравертных и интровертных черт. Эти качества психики он считал взаимодополняющими. По мнению Юнга, Интро и Экстра уравнивают друг друга и могут помогать друг другу расширять собственные перспективы. Так, например, при выполнении задания в фирме коллега-экстраверт может легко найти помощников, а коллега Интро всегда тщательно заботится о том, чтобы перепроверить слабые места. Отец-Интро может спокойно решить сложную ситуацию со своей экстравертированной дочерью-подростком, что при коммуникации Экстра – Экстра рискует привести к конфликту.

Понятие о физиологии мозга

Наука продвинулась вперед. Дилемму экстраверсия – интроверсия исследовали и с точки зрения физиологии мозга. И информация из области естествознания очень интересна. Исследования 90-х годов прошлого столетия показали, что континуум Интро – Экстра проявляется не только в психологии, но и в биологии: наша индивидуальность и наши действия связаны с типом нервной системы. Однако из этого не следует, что мы *вынуждены от рождения* общаться или вести себя каким-то определенным образом. Физиологические особенности реакций обуславливают наши склонности и сильные стороны. Вот самые важные сведения в краткой форме.

¹ Упрощенно говоря, Фрейд представлял бессознательное как свалку социально-неприемлемых, подавляемых желаний – подавляемых цензурой собственного сознания. Если творчество как-то и связано с бессознательным, то только как с источником для сублимации либидо в творчество. Для Юнга же бессознательное – первоисточник всего нового и вечного (архетипы), всего творческого и символического, всех представлений о мире. Это целительный для души источник и источник мудрости. – *Прим. ред.*

² Эти термины используют наряду с понятиями «экстравертный» и «интровертный» (когда речь идет о тех или иных чертах личности) и самыми общими терминами «экстраверсия» и «интроверсия». – *Прим. ред.*

Мозг интроверта и мозг экстраверта отличаются друг от друга!

1. В коре головного мозга интровертов было выявлено больше электрической активности, чем у экстравертов. В коре происходит высшая обработка всех внутренних данных и процессов. Она отвечает за память, принятие решений, воспоминания и творческое решение проблем (Роминг, 2011).

2. Американский врач Дебра Джонсон в 1999 году доказала, что интровертированность связана с повышенным притоком крови к коре больших полушарий. Кроме того, она доказала, что различия между Интро и Экстра состоят еще и в том, что кровь по-разному циркулирует в мозге. У Интро кровь проходит «длинный путь», и раздражители тоже проходят по нейронным путям дольше, чем у экстравертов, поэтому тихим людям требуется больше времени на размышление или для реакции на что-либо.

3. В мозге Интро и Экстра преобладают неодинаковые нейротрансмиттеры. (Эти химические вещества влияют на активность в коре головного мозга и эмоциональную окраску психологического состояния.) Нейротрансмиттеры больше обуславливают то, что мы делаем по привычке. У каждого человека есть индивидуальный «паттерн» нейротрансмиттеров, который заложен практически на генетическом уровне. У экстравертов заложена склонность нервной системы к выбросу нейротрансмиттера дофамина, в то время как для интровертов больше характерен ацетилхолин (Олсен Лэйни, 2002).

4. Эти два нейротрансмиттера имеют совершенно разное воздействие: дофамин способствует оживленной активности, любопытству, стремлению к разнообразию, ожиданию вознаграждения. Ацетилхолин, напротив, помогает концентрации, памяти и размышлению (Рот, 2007). Сьюзан Кейн сводит все различия к одному пункту: она определяет экстравертов как *ориентированных на вознаграждение*, а интровертов как *ориентированных на надежность* (Кейн, 2011).

Это проявляется в коммуникации: экстраверты больше стремятся к получению положительных эмоций, возбуждению и даже к эйфории. Они более склонны к риску: например, они чаще вступают в конфликты, на переговорах склонны к смелым действиям, чувствуют себя комфортно перед публикой. У Интро не так часто возникают эйфористические переживания, но зато им важно все увидеть, услышать и узнать перед тем, как приступить к работе. Они избегают конфликтов и редко проявляют агрессию. Некоторые исследования даже говорят о том, что Интро являются более верными, в сравнении с Экстра...

5. Нейротрансмиттеры оказывают большое влияние на нервную систему. Наша вегетативная нервная система (та часть нервной системы, что работает автоматически) включает две противоположности. *Симпатическая нервная система* способствует активности, действиям. Она готовит организм к побегу, нападению или к особым трудностям при контакте с внешним миром. Для передачи возбуждения симпатическая нервная система среди прочего использует дофамин – характерный для Экстра нейротрансмиттер.

Парасимпатическая нервная система заботится о противоположном – о спокойствии, отдыхе и восстановлении. Она способствует уменьшению ритма сердцебиения, пищеварению и восстановлению всех ресурсов организма. И для передачи возбуждения парасимпатическая нервная система использует как раз ацетилхолин.

6. Марти Олсен Лэйни (2009), основываясь на этих данных (и на дальнейших исследованиях), приходит к выводу, что интроверты и экстраверты различаются биологически, и прежде всего потому, что вегетативная нервная система у интровертов и экстравертов функционирует по-разному. На Экстра влияет активность симпатической нервной системы, а на Интро – парасимпатической. Считается, что экстраверты больше нуждаются в стимуляции из внешнего мира, нежели интроверты (как говорит Дебра Джонсон в упомянутой исследовательской работе 1999 года). Внешнее спокойствие и сдержанность представляют сложность для экстраверта. Исследователи Дин Хеймер и Питер Коупленд установили, что для экстравертов отсутствие сильных эмоций (рутинная работа, малоактивные люди) может привести к снижению работоспособности и настроения (Хеймер / Коупленд, 1998). Экстра чувствуют себя подавленно, если долгое время не получают сильных эмоций: у них расходуется дофамин.

7. Экстраверты черпают энергию из активного общения, направленного вовне, в то время как интроверты восстанавливают энергию в спокойствии. Эти способы восстановления энергии связаны с различиями в вегетативных системах Интро и Экстра.

Зона комфорта как естественная среда обитания

Таково физиологическое объяснение наших различий. Оно позволяет лучше понять, почему мы чувствуем себя лучше, когда находимся в зоне комфорта. Это нечто вроде естественной среды обитания, которая для нас предназначена – в ней нам удобнее и комфортнее организовывать свою жизнь.

Экстра и Интро – кого больше?

К сожалению, не на все вопросы, касающиеся Интро и Экстра, можно найти точные научные ответы. Это доказывает один из самых интересных вопросов, на который можно ответить по-разному в зависимости от того, откуда смотреть: рассматриваем ли мы интровертов как меньшинство по отношению к экстравертам или нет?

Интро менее заметны, но они присутствуют повсюду.

При общении Экстра выделяются больше, и может сложиться впечатление, что они в большинстве, в то время как Интро менее заметны. Марти Олсен Лэйни цитирует в своей книге таких авторов, как О. Крёгер и Дж. Тьюсен, которые исходят из того, что 75 % жителей планеты являются экстравертами. По оценке Сьюзан Кейн, экстраверты составляют от 30 до 70 %. Лаури Хельги (2008) и Девора Зак (2012) исходят в своих исследованиях из того, что соотношение экстравертов и интровертов равное – 50:50. Такое же мнение представлено в литературе по данным типологии Майерс – Бриггс.

Пожалуй, невозможно назвать точное соотношение, но ясно, что среди нас много, очень много интровертов. В следующем разделе речь пойдет о вопросе, более значимом для основной темы книги, нежели числа, – об общении: как ведут себя интроверты по отношению к окружающим?

Истинное соотношение типов

Правда ли, что Интро необщительны?

Тихие люди обычно сдержанны в общении с другими, и иногда можно подумать, что они «асоциальны». Но это не так. Интровертированность и такие качества, как приветливость, социальные навыки или интерес к окружающим, не связаны между собой. Конечно, есть оторванные от мира «ботаники», которые поддерживают социальные контакты только через Интернет. Однако среди интровертов встречаются и эксперты в области коммуникации, например Анна (с ней вы познакомитесь в шестой главе), которая ежедневно и с удовольствием общается с разными людьми. Среди Экстра тоже есть разные личности. Не каждый экстраверт харизматичен, кроме того, есть очень много экстравертов, которые не очень умело общаются с другими. Все люди – социальные существа: мы нуждаемся друг в друге. Хотя «нуждаемся» – это очень широкое понятие. Например, младенцу окружающие нужны настолько, что без них он не сможет выжить. Став взрослыми, мы по-прежнему нуждаемся в обществе других людей – в социальных контактах. Организации по правам человека считают изоляцию пыткой. Любому человеку необходим контакт с другими людьми.

Способность позитивно общаться связана с различными качествами. К ним относятся интерес к другим людям, уважение, сопереживание, чуткость и даже способность осознать свою вину. Наличие этих качеств у человека не зависит от того, является он интровертом или экстравертом.

Тихие люди нуждаются в энергии для общения, в то время как экстраверты получают энергию посредством самого общения.

Приложение усилий вместо вознаграждения

Итак, Интро и Экстра по-разному нуждаются в окружающих. Для интроверта общение с людьми подразумевает приложение усилий. Как уже говорилось выше, особенно много энергии Интро тратят, общаясь в больших группах людей. А Экстра, напротив, получает от этого общения «вознаграждение» в виде порции нейротрансмиттеров и ценную энергию. Вы помните, что Экстра, как «ветряной мельнице», нужен «ветер», то есть взаимодействие с другими людьми, в то время как Интро, «аккумулятору», необходимы периоды покоя, чтобы восстановить запасы энергии. Кроме того, экстраверт обычно чувствует себя комфортно в обществе и поэтому может легче сконцентрироваться на том, что для него важно в данный момент.

Интро, в принципе, тоже могут чувствовать себя комфортно в обществе, но есть различия. Интровертам требуется меньше возбуждения, их мозг не так нуждается в импульсах снаружи, как мозг экстравертов, поэтому социальные контакты часто действуют на Интро изнуряюще. В результате интроверты ведут себя сдержанно: пропускают встречи или проявляют пассивность в контактах с окружающими. Кроме того, Интро предпочитают другие формы общения: им больше нравится вести разговор с одним или двумя собеседниками, нежели общаться в группе. Выступать с докладами им комфортнее в маленьких аудиториях, а не в больших заполненных залах. И не важно, насколько эмоциональным был разговор. Затраченная энергия вернется только тогда, когда возбуждение будет переработано в период отдыха в одиночестве.

Интенсивная внутренняя жизнь

Вот почему многие интроверты склонны закрываться от внешнего мира, когда им нужно переработать большое количество впечатлений. У экстравертов сразу возникает неправильное толкование: «Они не желают общаться!» В худшем случае они считают Интро эгоистичными, не заинтересованными в общении с окружающими или даже странными. Дорогие читатели экстраверты, вы ошибаетесь! Просто интроверту необходимо проявлять к своей интенсивной

внутренней жизни больше внимания, чем вы уделяете ей. Ему внешние переживания нужно постоянно приводить в равновесие с личным опытом, взглядами, собственной позицией. И эти процессы отнимают много энергии.

Если вы интроверт, обеспечьте себе тайм-ауты в той мере, которая лично вам необходима!

Желательны периоды восстановления

Интровертам особенно полезно время от времени оставаться одним для переработки эмоций и восстановления. Это помогает им справиться с усталостью и нервным напряжением. Потребность в уединении не подразумевает неприязнь к обществу. Наоборот: тихие люди стремятся глубоко понимать то, что происходит вокруг них, и поэтому перерабатывают это особенно интенсивно. Они должны приложить усилия, чтобы вникнуть в ситуацию, которую обсуждают их собеседники. Короче говоря, «внутри» у них происходит намного больше всего, чем у экстравертов, хотя никто этого не замечает. Экстраверту при общении с молчаливым человеком может показаться, что от него устали, что он наскучил или даже что с ним не хотят общаться. И опять же: внешняя отстраненность обманчива!

Пластичные интроверты

Интровертам из-за особенностей их мозга необходимо подходящим образом чередовать время для себя одних и для общения с другими. Соотношение этого времени зависит от расположения вашей зоны комфорта в континууме Интро – Экстра (см. раздел «Что, простите, означает «тихий человек»?»). Есть особо нуждающиеся в спокойствии, замкнутые Интро (крайняя область континуума), которые после длительного общения нуждаются в более долгом периоде отдыха. Умеренным интровертам, которые располагаются в середине континуума, вполне хватает маленького тайм-аута. Они любят людей и дорожат контактами настолько, что порой могут вести себя как экстраверты. Лаури Хельги (2008) называет людей такого типа «открытыми интровертами». Я называю интровертов, способных перевоплощаться в экстравертов, Флекс-Интро, или пластичными интровертами.

На первый взгляд, они не отличаются от экстравертов. Они любят общаться с людьми и успешно устанавливают контакты. Только в области распределения энергии четко проявляется то, что они все же отличаются от Экстра: им нужны периоды отдыха и периоды покоя, чтобы вновь со свежими силами посвятить себя окружающим.

Учитывать потребность в тайм-ауте

Именно из-за того, что тихие люди этого типа кажутся очень открытыми, отстранение часто становится проблемой: окружающие часто не замечают, что у Флекс-Интро есть потребность в одиночестве. Даже сам социально открытый интроверт порой не сразу понимает, что нуждается в уединении и покое: ведь общение с другими доставляет ему радость! Но его талант общения с окружающими не зависит от потребности в уединении. Флекс-Интро очень быстро расходует энергию, из-за того что ощущает эту потребность не так сильно, поскольку наслаждается обществом других. Он чувствует себя комфортно, когда время от времени устраивает для себя тайм-аут.

Одно можно сказать точно: интроверты социальны не менее, чем экстраверты. Они ценят надежных людей и поддерживают контакты. Теперь, пожалуйста, оцените свои собственные предпочтения. Следующий вопрос поможет вам в этом.

Два вопроса для вас

- С каким типом людей вы чувствуете себя комфортно?

- В каких ситуациях вы чувствуете себя комфортнее?

Вы интроверт?

Оцените свои собственные потребности

Вопрос, являетесь ли вы интровертом, возможно, самый главный в этой книге, потому что теперь, когда вы познакомились с основными качествами тихих людей, речь пойдет о вашем собственном местоположении: где вы определяете себя в континууме Интро – Экстра. Когда вы найдете свое место, вы узнаете свои преимущества и препятствия в обращении с собой и с другими. Кроме того, вы сэкономите много энергии, которую повсюду тратите (как и я), чтобы пытаться быть тем человеком, которым вы не являетесь. Получив новые знания о себе, вы в определенных ситуациях сможете проверить, какие у вас есть потребности.

Следующий тест поможет определить ваше местоположение в континууме. Это займет примерно 15 минут. Приготовьте любимый напиток, возьмите карандаш и узнайте: вы – интроверт или нет?

Отметьте те предложения, которые соответствуют вам

1. При разговоре меня раздражает, когда человеку требуется время, чтобы ответить.
2. Я больше люблю разговаривать с одним человеком, чем с несколькими.
3. Я лучше понимаю свои мысли, когда изложу их другим.
4. Я люблю чистоту и порядок во всем, что меня окружает.
5. Я обычно все делаю спонтанно, ничего долго не обдумывая.
6. Когда я устаю, хочу остаться один.
7. Люди, которые быстро говорят, меня утомляют.
8. У меня необычный, своеобразный вкус.
9. Если это возможно, я стараюсь избегать большого скопления людей.
10. Мне несложно немного побеседовать с незнакомыми людьми.
11. Если я слишком долго нахожусь среди людей, часто становлюсь усталым или раздражительным.
12. Когда я говорю, меня обычно внимательно слушают.
13. Когда у меня гости, я жду от них помощи.
14. Мне удобнее выполнять работу частями, а не всю целиком за один раз.
15. Иногда после долгих и громких разговоров я сильно устаю.
16. Мне не нужно много друзей, зато я ценю настоящую, крепкую дружбу.
17. Я редко думаю о том, что переживают другие.
18. Для меня очень важно хорошо выспаться.
19. Я люблю новые места, новую обстановку.
20. Неожиданные ситуации меня напрягают.
21. Мне кажется, что многие часто считают меня скучным, отстраненным или стеснительным.
22. Я всегда обращаю внимание на мелочи.
23. Я больше люблю говорить, чем писать.
24. Я соберу всю информацию, перед тем как принять какое-то решение.
25. О конфликтах между людьми я обычно узнаю позже всех.

- 26. Я все принимаю близко к сердцу.
- 27. Нередко я придумываю причину, чтобы не идти на праздник или на встречу.
- 28. Я обычно доверяю людям.
- 29. Мне нравится размышлять и все детально обдумывать.
- 30. Если это возможно, я избегаю говорить перед большой аудиторией.
- 31. Я не очень люблю слушать других.
- 32. Я расстраиваюсь, если не оправдываю ожидания других.
- 33. Я могу постоять за себя в конфликтной ситуации.
- 34. Мне быстро становится скучно.
- 35. Если я что-то отмечаю, то это должно быть с размахом: большой праздник или ужин, где будет много народу.

Теперь распределите отмеченные высказывания:

Интро-высказывания: 2, 6, 7, 9, 11, 15, 16, 20, 21, 22, 24, 27, 29, 30, 32.

Экстра-высказывания: 1, 3, 5, 10, 12, 14, 17, 19, 23, 25, 28, 31, 33, 34, 35.

Высказывания 4, 8, 13, 18 и 26 не имеют ничего общего с интро- или экстравертированностью, их цель лишь в том, чтобы немного отвлечь вас от долгих размышлений при выборе высказываний.

Каков ваш результат?

Вы Интро, если Интро-высказываний у вас, как минимум, на три больше, чем Экстра-высказываний

Чем больше Интро-высказываний вы подтвердили, тем в большей степени вы являетесь интровертом. Эта книга поможет вам узнать свои потребности и использовать преимущества.

Если у вас примерно одинаковое количество Интро- и Экстра-высказываний, т. е. с разницей не более чем в два высказывания

Вы находитесь посередине между интровертами и экстравертами и будучи «центровертированным» можете находить общий язык и с теми, и с другими. Ваше поведение гибкое. И в этой книге вы многое узнаете про свою интровертную сторону, которая, возможно, не так хорошо вам знакома.

Вы экстраверт, если Экстра-высказываний у вас, как минимум, на три больше, чем Интро-высказываний

Чем больше Экстра-высказываний вы подтвердили, тем вы более выраженный экстраверт. При дальнейшем чтении вы узнаете, как воспринимают мир интроверты, а также чем вы от них отличаетесь. Вы станете лучше понимать людей из своего окружения и находить с ними общий язык.

Мы сильны тогда, когда себя знаем

Итак, вы оценили сами себя. Поскольку вы определили сами, каким себя видите, то результат не должен быть для вас неожиданным. Этот маленький анализ может оказаться для вас вдвойне полезным: во-первых, вы можете сравнить себя с другими людьми (и с их результатами). При сотрудничестве это будет способствовать, например, лучшему взаимопониманию. Во-вторых, на основе этих высказываний вы можете отметить для себя основные пункты, которые вам как интроверту или экстраверту помогут учитывать ваши преимущества и потребности в дальнейшем. И именно в этом заключается главное: мы наиболее сильны тогда, когда знаем себя самих, свои особенности и признаём свои преимущества и потребности.

Таблица интровертных и экстравертных черт личности

Типичный экстраверт, типичный интроверт

Те, кому нужен общий обзор, могут посмотреть это противопоставление: особенности типичного Экстра и типичного Интро. Акцент сделан именно на *типичном*: как известно, ярко выраженные интроверты и ярко выраженные экстраверты встречаются редко.

Вопрос для вас

Определите с помощью следующей таблицы еще раз, какие качества интроверта и экстраверта у вас есть.

- В основном качества интроверта.
- В основном качества экстраверта.
- Те и другие качества примерно в равной степени.

Типичный экстраверт	Типичный интроверт
Восстанавливается, общаясь с другими людьми («ветряная мельница»).	Восстанавливается в покое («аккумулятор»).
Получает энергию от мероприятий и от общения с другими.	После мероприятий и общения нуждается в отдыхе, лучше всего в одиночестве.
Говорит и действует спонтанно, не раздумывая, при разговоре высказывает свое мнение.	Перед тем как что-то сказать или сделать, все обдумывает.
Больше любит действовать, чем наблюдать.	Любит наблюдать, действует в зависимости от ситуации.
Обычно спешит и склонен идти вперед «быстрым шагом».	Не любит спешку, ему требуется время, чтобы подумать перед принятием решения.
Любит работать одновременно над разными проектами.	Работает основательно над чем-то одним.
Ему хватает маленького личного пространства.	Ценит личное пространство (например, собственный кабинет, расстояние при общении с людьми в группах).
У него много друзей, как он считает сам. Часто завязывает знакомства со многими людьми.	У него немного друзей, как он сам считает. Называет друзьями только тех, кому полностью доверяет.

Типичный экстраверт	Типичный интроверт
Быстро начинает скучать. Легко отвлекается.	Считает легкие беседы утомительными и несерьезными. Предпочитает вести долгие, содержательные разговоры с одним или несколькими собеседниками. Ждет от других, что они первыми начнут с ним общение.
Любит работать вместе с другими в команде.	Предпочитает работать один или с кем-то в паре.
Для стимуляции ему нужны люди, новые места, активная деятельность.	Ему не нужны импульсы снаружи. Не любит, когда кто-то его отвлекает. Склонен размышлять в одиночестве.
Любит, когда другие соглашаются с ним и одобряют его действия.	Любит, когда другие с ним соглашаются — это придает ему уверенности и уменьшает сомнения в себе.
Любит говорить больше, чем слушать. С легкостью говорит о своих мыслях и чувствах. Иногда бывает агрессивным.	Предпочитает слушать, нежели говорить. О личном и о собственных переживаниях обычно говорит с осторожностью, дозируя информацию. Об очень личном или провоцирующем конфликт старается не упоминать или говорит только с теми, кому доверяет.
Часто бывает нервным, беспокойным, нетерпеливым, чрезмерно активным.	Обычно кажется спокойным, отсутствующим, закрытым, высокомерным.
Чувствует себя комфортно в больших компаниях, в непривычных ситуациях, спокоен, когда на него оказывают давление.	В больших компаниях, в непривычных ситуациях или когда на него оказывают давление, нередко робеет.

	количеством собеседников. Часто дистанцируется от других.
Интересуется многими вещами, но знает о них лишь поверхностно.	Интересуется немногим, но располагает об этом глубокими знаниями.
Хватает на лету несложную, легкодоступную информацию.	Любит вдаваться в подробности.
Ничего не принимает близко к сердцу, мало переживает из-за конфликтов.	Все воспринимает близко к сердцу, переживает из-за конфликтов.
Не любит сложную, скучную работу, которая отнимает много времени, находит это утомительным.	Способен выполнять долгую, скучную работу упорно и сосредоточенно.
Обычно говорит громко, энергично и быстро.	Обычно говорит тихо, не очень экспрессивно.

Ну и как? Вы Интро или Экстра? Те или иные сферы деятельности позволяют обоим типам личности развиваться наилучшим для них образом. И есть ситуации, в которых необходимо вести себя в соответствии с вашим типом личности. В следующих главах речь пойдет о таких ситуациях.

Миру нужны и Интро, и Экстра

Кем бы вы ни являлись, миру нужны и интроверты, и экстраверты. Человеческий вид (как и животный, и растительный мир) получает пользу от того, что в нем противоположности дополняют друг друга. Для дальнейшего существования и развития миру нужны мужчины и женщины, эмоциональные и спокойные, домоседы и бродяги, интроверты и экстраверты. Экстраверты делятся с интровертами тем, чего последним не хватает: энергичными импульсами, мощной мотивацией и своей спонтанностью. Интроверты, в свою очередь, сообщают экстравертам умение владеть собой, основательность, привычку к размышлениям и умение внимательно слушать. Эти и другие преимущества тихих людей являются основной темой следующей главы.

Самое важное вкратце

- Интро и Экстра различаются в основном по способу **восстановления энергии**: интровертам необходимы уединение и покой, экстраверты получают энергию от контакта с людьми и от деятельности.
- Интро- и экстравертированность – это **два полюса одного континуума**. Каждый человек занимает в этом континууме определенное

пространство, в котором чувствует себя наиболее комфортно. Лучше проводить большую часть своего времени в условиях, соответствующих этому пространству, иначе у человека могут возникнуть проблемы. **Переходы** из интровертированности в экстравертированность и наоборот вполне нормальны, они могут быть связаны с окружающей культурой, конкретной ситуацией, занимаемой вами ролью, возрастом и даже настроением.

- **Интровертированность, застенчивость и повышенная восприимчивость** – это три разных, не обязательно связанных между собой качества.

- Различия интровертов и экстравертов были исследованы и описаны Карлом Густавом Юнгом. В литературе качества экстравертов иногда характеризуют как более позитивные, с чем нельзя согласиться (как и с тем, что более «положительными» являются качества интровертов).

- Интро и Экстра отличаются типом нервной системы и распределением мозговой активности.

- Чем лучше Интро и Экстра знают свои потребности и наклонности, тем лучше они смогут понять себя и других.

- Миру нужны качества обоих типов личности!

2. Преимущества интроверта: невидимое сокровище

Сундук с преимуществами

Эта глава чем-то похожа на сундук с сокровищами: здесь вы найдете сразу все преимущества, которыми обладают интроверты, – тема особенно важная для меня. В нашем мире все внимание направлено на коммуникацию экстравертов, а многие умения, достижения и способности молчаливых остаются в тени. Однако интроверты со своими преимуществами могут отстаивать свои интересы, мотивировать других, устанавливать и углублять контакты, достойно вести себя в конфликтных ситуациях... Короче говоря, в общении они могут достичь всего того же, что и экстраверты, но своим собственным способом, своими собственными средствами и путями.

Интро склонны к самокритике

Эти средства очень важны. Я изучала коммуникативные средства молчаливых людей в процессе долгой работы с ними. Увы, многие не знают о своих коммуникативных преимуществах. Интроверты к себе относятся очень критично, поэтому порой не замечают своих положительных качеств. С одной стороны, хорошо, что они ставят для себя высокую планку и устанавливают высокие стандарты, какими они должны быть и чего хотят достигнуть. С другой стороны, такая повышенная самокритика снижает чувство уверенности в себе – то чувство уверенности, которое излучают люди, менее строгие к себе. А в худшем случае самокритика может привести к невротическому подавлению личности.

Преимущества молчаливых часто остаются без внимания

Дабы такого с вами (больше) не происходило, вам следует узнать как можно лучше свои сильные стороны и способности и осознать их ценность. Ниже мы обсудим преимущества интровертов, и вы поймете, насколько они существенны. Возможно, вам придется проводить настоящие раскопки, поскольку мы часто не замечаем того, что лежит на поверхности. Хотя достоинства молчаливых людей часто недооценивают, интроверт способен быть очень успешным в процессе социальной коммуникации. К концу этой главы вы шаг за шагом выявите свои плюсы – не сомневайтесь!

Из первой главы вы уже узнали, что внутренний механизм интроверта «тикает» иначе, нежели у экстраверта. Это обусловлено даже нейробиологически. Работа мозга и вегетативной нервной системы интроверта больше направлена на концентрацию, обучение, самоанализ и запоминание, в то время как работа мозга экстраверта настроена на активную деятельность и стимуляцию от внешнего мира.

В этом различии заключаются и сильные стороны обоих типов. Это не значит, что *любой* интроверт обладает *всеми* десятью качествами, которые мы рассмотрим ниже. Это также не значит, что все перечисленные достоинства присутствуют только у интровертов: экстраверты тоже могут хорошо изъясняться письменно и мыслить аналитически. Но те десять качеств, которые вы найдете далее, встречаются у молчаливых людей особенно часто. Это доказывают мои собственные наблюдения, а также исследования, проводимые при изучении Интро. Читая эту главу, постоянно задавайте себе следующий вопрос:

Есть ли у меня это преимущество?

Обзор преимуществ

В конце главы вы, собрав все свои ответы, увидите результат. Преимущества, которые вы у себя обнаружите, – это ваш собственный сундук с сокровищами. Вот перечень достоинств с основными характеристиками, которые дадут о них общее представление.

Обзор преимуществ интроверта

Преимущество 1: Осторожность

Действуют осмотрительно, избегают риска и авантюры, внимательно наблюдают, все обдумывают, перед тем как сказать, неназойливы, не выкладывают о себе всю информацию.

Преимущество 2: Содержательность

Пользуются знаниями, полученными из собственного опыта, делают акцент на самом главном, продуманно излагают информацию, ведут содержательные беседы.

Преимущество 3: Сосредоточенность

Способны сконцентрироваться, направляют энергию на внутреннюю или внешнюю деятельность, в работе упорны и старательны, внимательны.

Преимущество 4: Умение слушать

Из услышанного выделяют основную суть, точку зрения собеседника, способны создать диалог.

Преимущество 5: Спокойствие

Поддерживают внутреннее спокойствие, благодаря чему могут хорошо концентрироваться, избегать стрессов и с ясностью видеть ситуацию.

Преимущество 6: Аналитическое мышление

Планируют и структурируют, разбивают сложный материал на части, из чего затем делают выводы о точках зрения, методах, проблемах.

Преимущество 7: Независимость

Могут быть одни, самостоятельны, независимо от мнения окружающих живут в согласии со своими принципами, способны себя в чем-то ограничивать.

Преимущество 8: Упорство

Терпеливо и настойчиво движутся к своей цели.

Преимущество 9: Умение излагать мысли письменно

Предпочитают общение в письменной форме, чем в устной.

Преимущество 10: Сопереживание

Способны войти в положение собеседника, редко конфликтуют, прежде всего учитывают общие интересы, способны пойти на компромисс, дипломатичны.

Преимущество 1: Осторожность

Тактичность в общении подразумевает уважение

Осторожность, если говорить об общении, кажется не таким уж большим преимуществом. Однако это не так. Осмотрительный человек при общении с другими всегда ведет себя тактично, вместо того чтобы действовать с напором. Он проявляет к собеседнику понимание, такт, уважение и не считает свое мнение единственно правильным.

Как вы уже знаете, нейробиологические различия Интро и Экстра обуславливают то, что экстраверты ориентированы на получение вознаграждения, а интроверты нацелены на надежность. Их осторожность связана с этой ориентацией на надежность: молчаливый человек все тщательно и точно обдумает, перед тем как рисковать. Если вообще пойдет на риск...

Склонность к риску и авантюрам подразумевают не только прыжки с тарзанки или смелые финансовые операции, она также касается сферы общения. Интроверт обычно отказывается от таких средств, как неосторожные сравнения, настойчивые предложения, неожиданные идеи и прямая агрессия. Две вещи для него особенно важны: во-первых, при общении он любит соблюдать дистанцию. Он не хочет хвалиться и много о себе рассказывать. Все свои переживания (то, что ему важно и что его вдохновляет) он оставит для своих друзей. По отношению к другим он проявляет уважение и всегда сохраняет дистанцию. Во-вторых, осторожный человек не любит давать непроверенную информацию и принимать спонтанные решения. От себя самого он ожидает большего: он все тщательно обдумывает и взвешивает, перед тем как выразить мысль. Необдуманные высказывания других он тоже расценивает негативно.

Когда осторожность превращается в страх

Отрицательная сторона осторожности состоит в сдержанности, с которой молчаливый человек делится информацией о себе или своим восхищением по поводу чего-либо. Собеседник-экстраверт может расценить это как холодность или равнодушие. В худшем случае осторожность может превратиться в страх – и тем самым в препятствие, о чем будет рассказано в следующей главе.

Обычно собеседнику нравится осторожность Интро: человек чувствует, что его уважают и не оказывают давления. То, что спокойно, обстоятельно и ненавязчиво рассказывают, – внушает доверие. Это приводит нас ко второму преимуществу.

Преимущество 2: Содержательность

Глубокомысленное общение

Интро постоянно перерабатывают впечатления, постоянно анализируют все, что видят, слышат, узнают. Они постоянно размышляют: о себе и о других, о смысле и значении, о том, каким все должно быть и каковым является. Такая особенность Интро приводит к одному из самых прекрасных качеств – к содержательности. Это означает, что все то, что интроверт говорит при общении, имеет глубокий смысл. Ведь сказанное уже прошло в его голове своеобразную фильтрацию вместе с проверкой на значимость, правильность, обоснованность и уместность. То, что говорят немногословные люди, как правило, имеет особое значение, глубину и ценность. Эти три области образуют содержательность.

Предпочтительны настоящие, глубокие отношения

Содержательность проявляется и при обращении с другими. Например, на мероприятии для интроверта характернее вести глубокомысленные беседы с парой собеседников, чем поверхностные разговоры со многими. Основное внимание он будет обращать на содержание высказывания, а не на то, как оно сформулировано. Молчаливый человек способен завязывать глубокие дружеские отношения, которые могут длиться всю жизнь. И такие отношения для него важнее, чем большой круг знакомых.

Впечатление пассивности

Однако у содержательности общения есть один подвох: чтобы созреть, ей требуется время. Это означает, что глубокомысленный человек будет слишком медлительным в ситуации, где от него ждут быстрой реакции в общении, поскольку для достижения определенной степени глубины его мозгу нужно время. Особенно часто это происходит, когда следует взвесить какое-либо решение или разрешить разногласие. В итоге интроверт часто производит ошибочное впечатление пассивного, или «тормоза», поскольку бурная деятельность происходит у него в голове, и никто этого не замечает.

Интроверт редко обращает внимание на социальный статус. Такая позиция приносит ему пользу во многих ситуациях, будь то хорошая беседа, научные дебаты, чтение философской статьи или заседание по обсуждению проекта.

Преимущество 3: Сосредоточенность

Рост благодаря концентрации

Многие интроверты обладают талантом хорошо концентрироваться. Они в состоянии внимательно заниматься какой-либо работой долгое время. Это легко обосновать: Интро не особенно нуждается в обратной связи и внешних чувственных впечатлениях. Сосредоточенность может быть полезной во многом: человек, способный хорошо сконцентрироваться, все делает легче и качественнее, чем тот, кто легко отвлекается. И то дело, на котором он сосредоточен, будет развиваться. Николаус Энкельман, мастер коммуникации, сформулировал этот принцип развития как один из 14 законов жизненного успеха: закон концентрации.

Внимание через концентрацию

Сосредоточенные люди выполняют любую задачу с полной отдачей и вниманием. Благодаря этому они и в общении могут произвести на собеседника большое впечатление. Например, при чтении доклада интроверт с помощью своих глубинных средств способен всецело овладеть вниманием публики. Однако сам он не стремится быть в центре внимания. Для коммуникации ему не нужна ни сцена, ни большое число слушателей. Это ценят его собеседники: он может подарить все внимание им. Внимание – это ценная валюта в социальном общении: каждому человеку нужно, чтобы к нему проявляли внимание. Как видите, у способных к концентрации неплохой капитал!

Тот, кто в процессе коммуникации позволяет раскрыться другому, умеет вести беседу, которая за счет второго преимущества, содержательности, будет особенно интересной. Следующее преимущество тоже эффективно при общении.

Преимущество 4: Умение слушать

Монологи вместо диалога

Умение слушать относится, пожалуй, к самым недооцененным качествам при общении. Если вы обратите внимание на разговор двух экстравертов, то заметите, что диалог превращается в соревнование двух монологов. Пока один человек говорит, другой лишь размышляет, что скажет далее, вместо того чтобы внимательно слушать собеседника. Умение слушать – дает возможность создать настоящий диалог, когда один собеседник строит ответ исключительно на том, что только что сказал другой, а пока тот говорит, старается понять смысл каждого слова собеседника.

Способность Интро слушать по-настоящему

Многие интроверты умеют слушать более чем хорошо. Прирожденные наблюдатели и обработчики впечатлений, они принимают информацию и перерабатывают ее, чтобы как можно лучше сформулировать ответ. Они понимают, как извлечь суть из сказанного: что хотел сказать собеседник? Что главное? Как одно сочетается с другим? Умение по-настоящему слушать – это очень активная, интенсивная деятельность, которая усиливается благодаря третьему преимуществу – сосредоточенности.

Для человека, которого выслушивают, данное преимущество имеет особую ценность: вы, сосредоточенно слушая, уделяете ему все свое внимание. Это нравится каждому и производит замечательный эффект: от установления отношений и создания комфортной атмосферы на переговорах вплоть до решения конфликта.

Преимущество 5: Спокойствие

Внешнее и внутреннее спокойствие

Спокойствие – это двоякое понятие. *Внешнее спокойствие* – это отсутствие внешнего раздражения, в то время как *внутренняя умиротворенность* – это состояние мыслей. Оба эти проявления могут помочь молчаливым людям при коммуникации. Хотя внутреннее спокойствие можно считать особым преимуществом интровертов, внешнее спокойствие тоже заслуживает внимания.

Внешнее спокойствие

Все интроверты знают, что покой идет им на пользу, когда они выполняют сложную работу или при усталости.

Загружать энергию в спокойствии

Вы обычно стараетесь уединиться, чтобы подумать, или после напряженных ситуаций. В дружелюбных по отношению к Интро культурах всеобщее молчание даже в зале переговоров считается хорошим тоном. Специалисты в области коммуникации советуют в определенных ситуациях сознательно соблюдать молчание. Как раз для Интро это может стать мощным риторическим средством, например при легкой беседе (см. главу 6) или на переговорах (см. главу 7). Самое положительное во внешнем спокойствии – это отсутствие раздражения. Это помогает лучше перерабатывать информацию и достичь внутреннего покоя.

Спокойствие полезно для здоровья

Внешнее спокойствие – это фактор, который способствует нашему хорошему самочувствию. При исследовании сердечных заболеваний, проведенном финскими специалистами («*Cardiovascular Risk in Young Finns Study*»), было выявлено, что у восприимчивых к шуму женщин смертность выше на 80 %, чем у прочих. Вероятно, есть связь между акустическим и физическим стрессом, которая проявляется в форме учащенного пульса и повышенного давления, а также риска инфаркта или инсульта. Поскольку Интро восприимчивы к шуму, для них эта информация особенно важна: не только приятно, но и полезно находить время для тихих продолжительных перерывов. (Неизвестно только, будет ли польза одинаковой для Интро и для Экстра.)

Еще Карл Густав Юнг указывал на то, что интроверт меньше нуждается во впечатлениях, чем экстраверт, поэтому внешнее спокойствие всегда ему приятно, независимо от того, устал он или нет. Благодаря своей богатой «внутренней жизни», интроверты получают достаточно внутренних впечатлений и идей, поэтому не отвлекаются на внешние импульсы.

Для Экстра спокойствие Интро полезно, потому что интроверты мотивируют их проявлять внимание к своим потребностям и тоже продумывать свои действия. В этом отношении такое качество, как внутреннее спокойствие, – бесспорное преимущество.

Внутреннее спокойствие

Путь к прояснению

Однако спокойствие – это нечто большее, чем отсутствие внешнего раздражения. Оно, как доказывают многовековые духовные традиции, является единственным путем к прояснению чего-либо: относительно себя самого, относительно других, относительно жизни. Речь идет о другом виде спокойствия: о *внутреннем покое* – о состоянии, которое вызывает изменения в деятельности головного мозга.

Внутренняя гармония через медитацию

Это особенно часто наблюдается у людей, которые регулярно занимаются медитацией. Нейрологические исследования (например, Эндрю Ньюберга и Юджина Д'Аквилли) доказали, что у людей в состоянии медитации возрастает активность тех отделов мозга, которые отвечают за счастье, внутреннюю гармонию и за собственную связь с окружающим миром. В то же время у медитирующих неактивны отделы, которые отвечают за агрессию, бегство или насильственное поведение.

Внутреннее спокойствие способствует просветлению, позитивному взгляду на жизнь и сосредоточенности.

Следующая важная информация добавляет бонусов интровертам: медитация также улучшает способность отделять обоснованные переживания от необоснованных. Вследствие этого мозг работает экономнее, поскольку сокращает свою общую активность и затрачивает меньше энергии. Это позволяет глубоко сосредоточиться на чем-то одном. Таким образом, преимущества 3 и 5 следует рассматривать в совокупности – чем больше спокойствия, тем глубже сосредоточенность.

Правильно расходовать силы для достижения успеха

Меньше энергии *и* больше сосредоточенности – это не противоречие. Джордж Прочник (2010) сравнивает в своей книге о спокойствии это кажущееся противоречие со спортсменом-профессионалом, у которого пульс в состоянии покоя ниже, чем у непрофессионала, но на соревнованиях он может достичь гораздо более высокого результата, поскольку он может расходовать силы осознанно, понижая или повышая активность.

Преимущества «сосредоточенность» и «внутреннее спокойствие» связаны между собой.

Внутреннее спокойствие помогает человеку и его окружению снять напряжение. Неспешный темп речи, паузы, общие размышления способствуют спокойствию при общении с людьми. Таким образом можно при жарких дискуссиях или переговорах разрядить атмосферу и избавиться от стрессовой ситуации.

Преимущество 6: Аналитическое мышление

Больше дистанции с внешним миром

Аналитическое мышление свойственно не только интровертам, но все же многие молчаливые люди выделяются в этом отношении. Интро из-за постоянно протекающих в них внутренних процессов сохраняют большую дистанцию с внешним миром, чем их коллеги-экстра-

верты. Интро постоянно «фильтруют» и перерабатывают информацию, думают медленнее и тщательнее, чем Экстра, а также с большей концентрацией и упорством (преимущества 3 и 8).

Правополушарные и левополушарные люди

Кроме того, среди интровертов есть группа особо одаренных в плане аналитического мышления. Сейчас самое время упомянуть о дополнительном делении между интровертами, которое впервые использовала в своей книге Марти Олсен Лэйни (2002) при описании различных типов интровертированности. У Интро, как и у Экстра, может быть больше развито правое или левое полушарие. Соответственно, есть «правополушарные» и «левополушарные» интроверты. Правое полушарие связано с интуитивным образным мышлением, в то время как левое – с обработкой текстов, чисел и логических связей. Ниже представлен обзор, который поможет вам понять, где проявляются ваши сильные стороны.

Левое полушарие	Правое полушарие
Координирует правую часть тела.	Координирует левую часть тела.
Обрабатывает отдельные блоки информации (осуществляет анализ).	Объединяет отдельные блоки информации в единое целое (осуществляет синтез).
Распознает устную и письменную речь.	Связано с эмоциями, образными представлениями и языком жестов.
Связано с логическим мышлением и решением проблем на основе фактов.	Ведает интуитивным мышлением и сочувствием.
Обрабатывает числа, делает вычисления.	Обрабатывает образы, символику и пространственные перспективы.
Активно при научной деятельности.	Активно в сфере искусства (театр, музыка, живопись).
Обрабатывает информацию последовательно (линейно).	Обрабатывает всю информацию одновременно и целостно.

Приведенное описание немного упрощено, поскольку при любой деятельности задействованы оба полушария. Этот обзор показывает лишь самые общие отличия.

Правополушарные Интро

Интроверты с доминантным правым полушарием обрабатывают информацию скорее субъективно и спонтанно. Нередко они наделены творческими способностями. Кроме того, эти Интро эмоциональнее, чем левополушарные, и умеют импровизировать. Они лучше левополушарных собратьев справляются с ситуациями, где нужно делать несколько дел одновременно.

Левополушарные Интро

Интроверты с доминантным левым полушарием, по словам Олсен Лэйни, больше соответствуют стереотипным представлениям об интровертах. Им не требуется много социальных контактов. Благодаря этому они могут дистанцироваться от окружения, что способствует аналитическому мышлению. Левополушарные Интро способны держать все под контролем: и у себя в голове, и в своем окружении, и руководствуются больше разумом, чем чувствами. Они легко справляются с большим количеством заданий, при этом обычно выполняют их последовательно, одно за другим. Как раз они и являются теми, кто наделен аналитическим мышлением в полной мере.

Преимущество аналитического мышления – это бонус, который в большей степени принадлежит левополушарным Интро.

Польза аналитического мышления

Аналитически мыслящие люди вникают в суть дела. Их сильные стороны – поиск информации, сравнение и исследование. Они умеют разбивать сложные связи на отдельные части, на категории и на основе этого развивать стратегии действий. Всем этим они руководствуются при общении и при решении сложных вопросов. Аналитические мыслители особенно сильны в планировании и хорошо могут работать с текстами, содержащими много чисел.

В тех областях, где важна точность и последовательность, аналитическое мышление играет очень важную роль. Например, в науке³, в сфере контроля, во всех сферах, где важно проблемное мышление, в медицине, в сфере IT или при работе с опасными технологиями.

Снижение чрезмерного волнения за счет аналитической силы

Аналитическая сила помогает составить четкую структуру для разъяснения ситуации, а также снизить чрезмерное беспокойство. Даже если встреча превратится в скандал, аналитически мыслящий человек спросит себя: какая информация здесь является важной? Кто какой точки зрения придерживается и почему? Такое мышление, во-первых, сбавляет накал страстей, а во-вторых, помогает внутренне дистанцироваться от самой ситуации. И то, и другое помогает успокоиться, особенно слишком восприимчивым Интро.

Преимущество 7: Независимость

Интроверты отличаются от экстравертов в одном очень важном пункте: они меньше нуждаются во внимании других людей и во внешних впечатлениях. Это делает их независимыми.

Чувствовать себя комфортно в одиночестве

Независимость выражается в том, что интроверты могут легко быть одни. А для восстановления энергии уединение им даже необходимо. Независимым людям не требуется оценка других, они делают и говорят то, что считают нужным. (Правда, правополушарные Интро более эмоциональны и чуть сильнее реагируют на внешние факторы.) Хорошим примером может послужить необычный образ жизни британской актрисы Тильды Суинтон, которая является интровертом. Она замужем за пожилым художником и писателем, у них есть дети-близнецы, в то же время она продолжает отношения с молодым деятелем искусства. Во многих интервью Суинтон заявляет, что ее представление о счастье заключается в том, чтобы проспать шесть месяцев в собственной постели.

³ Точнее, аналитическое мышление требуется в рутинной научной работе (обработка статистических данных, анализ результатов, подсчеты, написание статей и т. п.), а настоящее научное и художественное творчество, изобретательство и новаторские прорывы во всех сферах происходят благодаря синтезу, связанному с правым полушарием. Эйнштейн был ярко выраженным *правополушарным* интровертом. – *Прим. ред.*

Независимость подразумевает также самостоятельность и внутреннюю свободу. Она позволяет работать, взяв на себя ответственность, и принимать решения без постоянной поддержки других. Обратная сторона независимости в том, что она может стать помехой при общении, в совместной жизни, работе в команде.

Способность к самоотверженности

Теперь можно назвать самую высшую ступень независимости: она заключается в способности ограничивать себя. Поступками зрелого независимого человека никогда не движут тщеславие, гордость и честолюбие. В центре внимания находится совсем другое: общее дело, значимые и ценные вещи (преимущество 2 – содержательность) или другие люди и их потребности. И вот что интересно: качество *самоотверженности* базируется на здоровом чувстве *самоуверенности*.

Преимущество 8: Упорство

Целенаправленное терпение

Упорство – это способность не отступаться от какого-либо дела, даже когда не ожидается успеха или возникают сложности. Это нечто иное, чем фиксация (качество, которое вы найдете среди препятствий далее). Фиксация проявляется в недостатке гибкости, например в том, что общение с другими не приносит человеку никакого прогресса. Преимущество, о котором идет речь сейчас, подразумевает терпение, направленное на достижение конкретной цели.

Молчаливые люди проявляют упорство также в манере выполнять работу: они работают основательно и способны справляться с большими объемами заданий. Они сосредоточивают все внимание на работе, очень добросовестны и не отвлекаются так легко, как Экстра.

Выдержка для лучшей компетенции

Это преимущество облегчает планирование и ведение важных бесед и переговоров. Оно помогает разобраться, где стоит придерживаться одной точки зрения, а где можно рассмотреть и другие варианты. Это качество дает выдержку, о которой многие Экстра могут лишь мечтать, и тем самым путь к настоящему мастерству. Психолог Андерс Эрикссон делает из своего исследования вывод, что для того, чтобы стать компетентным в какой-либо области, человеку необходимо потратить на изучение этой области 10 000 часов (цитата по Кейн, 2011).

Пример Марии Кюри

Мария Кюри – двукратный лауреат Нобелевской премии (1903 – по физике, 1911 – по химии) являет собой блестящий пример упорства. Всю свою жизнь с ранней молодости она посвятила науке, несмотря на препятствия. Ее не приняли в Варшавский университет, и она поехала учиться во Францию. На свои первые исследования она зарабатывала, работая учительницей в школе для девочек, а ее открытия в области радиоактивности были сделаны благодаря сотням повторений определенных экспериментов. Таким образом, упорство является неоспоримой предпосылкой больших достижений.

Преимущество 9: Умение излагать свои мысли письменно

Любимое средство общения Интро

Многие молчаливые люди предпочитают общаться письменно – и нередко сами с собой: ведение дневника, планы на неделю. Ну и, конечно, с другими: SMS, электронная почта, письмо, блог или социальные сети. Интро обычно взвешивают свои мысли, перед тем как передать их, поэтому письменная форма общения является для них наиболее подходящей, чтобы

выдать результат изнутри наружу. К тому же при письменном общении мы не зависим от темпа собеседника. Пишущий может вести диалог с удобной ему скоростью.

Отдельное место занимают социальные сети (Twitter, Facebook, XING...), онлайн-форумы и чаты. Обычно интроверты любят этот вид контактов, поскольку общение протекает в письменной форме и дистанционно. В главе 6 вы найдете более подробную информацию об общении в Сети.

Плюсы письменной коммуникации

Для тех, кто предпочитает письмо устной речи, существует много возможностей и в профессиональном плане. В электронном письме смысл сказанного будет доступнее, чем при телефонном разговоре. При письменном обсуждении проекта в *Интранете*⁴ организации все участники проекта могут в любое время вернуться к началу обсуждения. Небольшое письменное сообщение о согласованности целей будет полезнее, чем сообщение на собрании. При встречах рабочих групп и дискуссиях обычно принято готовить основные пункты в письменной форме, поэтому интроверт будет уверенно себя чувствовать: он продумал главное и зафиксировал на бумаге.

Сила интуиции

Необходимо выполнить одно условие: письменная коммуникация должна соответствовать ситуации и не заменять прямого общения.

Преимущество 10: Сопереживание

Зеркальные нейроны и эмпатия

Человек, способный к сопереживанию (эмпатии), может поставить себя на место собеседника, но не с помощью определенных стратегий, а благодаря интуиции. Он может понять, что чувствует его собеседник, что для него важно. Для правополушарных Интро особенно характерна способность к эмпатии.

Нейробиологи обнаружили в человеческом мозге так называемые зеркальные нейроны, связанные с эмпатией. Конечно, зеркальные нейроны есть у всех. Почему же тогда сопереживание является преимуществом интровертов? Все дело в другом качестве интровертов – независимости (преимущество 7): они меньше нуждаются во внимании окружающих. Интровертам не столь важно, какой статус они занимают по отношению к другим, являются ли такими же интересными и успешными. Вместо этого у большинства интровертов есть своего рода «внутренний судья», с которым они постоянно советуются. Эта независимость от других в совокупности со склонностью к анализу и наделяет Интро особой способностью обращать внимание на окружающих, на их качества и потребности. Полученные выводы они используют при дальнейшей коммуникации, что благотворно сказывается на общении: собеседники видят, что к ним проявляют интерес и уважение.

Доверие благодаря эмпатии

Сопереживание дополняет другое важное качество интровертов: склонность наблюдать за тем, что их окружает, и тщательно перерабатывать полученные впечатления. Интроверт, способный к эмпатии, с легкостью может заслужить доверие окружающих. Если он обладает содержательностью (преимущество 2) и умеет внимательно слушать (преимущество 4), он станет незаменимым помощником и консультантом. А тот, кто использует на переговорах сопереживание в сочетании с аналитическим подходом, будет действительно неотразимым.

⁴ См. пояснение автора в словаре терминов.

Человек, способный к эмпатии, может легко найти компромисс и действовать дипломатично, потому что он учитывает не только свои интересы, но и требования других сторон, а также этические аспекты. Он знает, что мир вращается не только вокруг него. Способные к сопереживанию Интро могут избежать многих конфликтов, потому что они проявляют внимание к другим и ищут решение проблемы совместно с ними. К тому же они менее агрессивны, поскольку хорошо осознают, как много стресса приносит агрессивное поведение.

Оцените собственные преимущества

Способность к эмпатии может снизиться из-за страха, напряжения или чрезмерного возбуждения (в следующей главе: препятствия 1 и 3).

Какие у вас преимущества?

Тихие личности, как уже было упомянуто в начале главы, в основном критичны к себе и не слишком гордятся своими успехами. Итак, вы познакомились с сильными сторонами, которые есть у многих интровертов. Попробуйте теперь перечислить свои собственные преимущества. Если вы сомневаетесь, то это нормально. Следующая подсказка поможет вам определиться. Ответьте на три вопроса. Они помогут вам взглянуть на себя не так критически и постепенно выведут на ваши положительные качества.

Три вопроса для вас

1. Подумайте о человеке, которым вы восхищаетесь, о своем идеале. Какие преимущества этого человека восхищают вас особенно?
2. Подумайте о человеке, который вас очень любит и ценит. Если бы я спросила его, в чем ваши преимущества, что бы он ответил?
3. Какие преимущества есть у вас? Включите в список ответы на вопросы 1 и 2!

- Преимущество 1: Осторожность
- Преимущество 2: Содержательность
- Преимущество 3: Сосредоточенность
- Преимущество 4: Умение слушать
- Преимущество 5: Спокойствие
- Преимущество 6: Аналитическое мышление
- Преимущество 7: Независимость
- Преимущество 8: Упорство
- Преимущество 9: Письмо
- Преимущество 10: Сопереживание

Другое преимущество _____

Я скорее: а) правополушарный б) левополушарный

Мои три главных преимущества – это: _____

Идеал как пример для подражания

Вы удивлены, почему должны были добавить качества своего идеала из вопроса 1 в свой личный список? Причина в следующем: идеал – это пример для подражания. Мы неосознанно стремимся к приобретению тех качеств, которые нам важны и нравятся. Человек, для которого значимы статус и финансовый успех, скорее выберет в качестве примера для подражания Рокфеллера, нежели мать Терезу. А человек, увлеченный наукой, скорее выберет Эйнштейна, чем

Леди Гагу. Таким образом, велика вероятность того, что у вас самих в определенной степени есть качества вашего идеала.

Заботиться о своих положительных качествах

Взгляните на свои преимущества и гордитесь тем, что вы нашли в себе! Следует сознательно заботиться о своих качествах – в конце концов, это ваш капитал, ваш сундук с сокровищами. Специалисты в области позитивной психологии советуют вам в процессе развития личности, прежде всего, делать ставку на свои сильные стороны и пользоваться ими. Некоторые тесты личности, например Strengths Finder или профиль Райса, построены на основе анализа сильных сторон человека. Сконцентрировавшись на своих достоинствах, вы достигнете намного большего, чем если будете мучительно преодолевать в себе недостатки. Таким образом вы будете опираться на то, к чему у вас есть способности.

Вопросы для вас

- Вспомните школу.
- По какому предмету у вас были самые плохие оценки?
- Самый плохой предмет?
- Какую оценку вы могли получить по этому предмету, тратя много усилий и времени на подготовку?
- Максимальная оценка при затрате больших усилий?
- Что нравилось при подготовке?
- Какую оценку вы могли получить по любимому предмету, прилагая те же усилия?
- Любимый предмет?
- Оценка при вложении больших усилий?
- Что нравилось при подготовке?

Используйте свои преимущества при коммуникации

Вспомнив обучение в школе, можно согласиться с утверждением, что то, что у нас получается плохо и доставляет мало радости, не приносит успеха в дальнейшем, даже при больших усилиях. Гораздо полезнее развивать свои собственные преимущества, которые вы только что для себя открыли. Сначала необходимо понять, как конкретно вы будете использовать ваши сильные стороны в коммуникации. Учитывайте при этом и те преимущества, которые не так ярко выражены, как три основных. Ведь речь идет о вашем развитии при общении с другими! В первой строке я привожу пример, как может выглядеть ваш личный «сундук с сокровищами».

Мое преимущество	Благодаря этому преимуществу, в общении у меня хорошо получается сле- дующее	Это преимуще- ство лучше всего использовать в следующих ситуациях
Содержательность	Вести глубокомысленные беседы	Если я хорошо знаю собеседника, если атмосфера спокойная и непринужденная

Мое преимущество	Благодаря этому преимуществу, в общении у меня хорошо получается сле- дующее	Это преимуще- ство лучше всего использовать в следующих ситуациях

Берегите силу своих преимуществ

Теперь вы знаете себя гораздо лучше. Берегите свои преимущества. Продумывайте заранее, что вам нужно использовать, чтобы общение удалось. Организуйте ситуацию таким образом, чтобы она была для вас наиболее благоприятна. Я гарантирую, что вы сделаете для себя удивительное открытие. Если вы будете разумно использовать свои скрытые преимущества при общении, вы измените и манеру других людей общаться с вами. Не говоря уже о том, что вы станете более уверенно отстаивать свое мнение и точку зрения.

Самое важное вкратце

- У интровертов есть свои преимущества. Они помогают им в обращении с людьми и в преодолении различных трудностей.
- Преимущества такие: осторожность, содержательность, сосредоточенность, умение слушать, аналитическое мышление, независимость, упорство, письмо и сопереживание.
- Развитие и применение личных преимуществ улучшает коммуникацию и позволяет оставаться самим собой.

3. Потребности и препятствия интроверта в общении

Обратная сторона медали

Этот раздел посвящен обратной стороне предыдущей главы, где мы говорили о «сундуке сокровищ» интровертов в общении. Как известно, нет света без тьмы, и всякое сокровище имеет цену. И у каждого преимущества есть слабая обратная сторона. Если мозг Интро обладает особенными преимуществами, то другие качества остаются менее развитыми. Сильная сторона всегда таит в себе специфические ловушки, которые могут стать препятствием в коммуникации или даже навредить ей. Никто не идеален!

Так, направленность внутрь является преимуществом интровертов, когда речь идет о сосредоточенности, содержательности и анализе. С этим и другими вашими преимуществами вы познакомились в предыдущей главе. Обратной стороной направленности во внутренний мир становятся такие области, которые требуют направленности наружу, – например импульсы, которые приносит общение с людьми, или способность представить свои достижения в правильном свете и быть активным при решении конфликтов.

Осознайте собственные слабые стороны

Знать свои слабые стороны и препятствия должен каждый интроверт, потому что они указывают на его особенные потребности. Например, чрезмерное возбуждение требует разумного обращения с ресурсами энергии. При боязни конфликтов необходим аналитический подход к решению напряженных ситуаций. Иначе говоря, препятствия в форме потребностей могут оказать неоценимую помощь в создании приемов личной коммуникации.

Обзор препятствий Интро

Сначала сделаем общий обзор с короткими комментариями (как в предыдущей главе). Сейчас речь пойдет о слабых сторонах и потребностях интровертов, которые делают их легко уязвимыми и незащищенными.

Обзор: препятствия интровертов

Препятствие 1: Страх

Робость и неуверенность в обращении с другими.

Препятствие 2: Скрупулезность

Детали порой мешают видеть приоритеты и общую картину.

Препятствие 3: Чрезмерное возбуждение

Быстрая перегрузка от слишком многочисленных, громких, ярких или быстрых впечатлений.

Препятствие 4: Пассивность

Отсутствие инициативы, стагнация, пребывание в одном состоянии.

Препятствие 5: Бегство

Желание уйти от определенных ситуаций или задач.

Препятствие 6: Холодность

Пренебрежение чувствами.

Препятствие 7: Самоотречение

Подавление своих потребностей и особенностей, пренебрежение или негативное отношение к ним.

Препятствие 8: Фиксация

Негибкость в коммуникации.

Препятствие 9: Избегание контактов

Иногда превращается в избегание людей.

Препятствие 10: Боязнь конфликтов

Нередко при оказании на него давления Интро уступает или закрывается.

Препятствие 1: Страх

Страх – очень сильное чувство. Структуры мозга, причастные к эмоциям и страху, расположены в глубине головного мозга – в лимбической системе, в частности в так называемом миндалевидном теле. Это – подкорковые структуры, тесно связанные с подсознанием. Мы подробно разберем данное препятствие, поскольку оно может вам мешать сильнее и продолжительнее прочих.

Оправданный и неоправданный страх

Страх не всегда подразумевает что-то негативное. Если он оправдан, то защищает нас от необдуманных поступков, например от того, чтобы человек, не умеющий плавать, прыгнул с вышки в озеро. К тому же он оберегает нас от неоправданного риска – например когда мы хотим прыгнуть в пропасть и безопасность обеспечивает только резиновая лента, привязанная к лодыжке. Короче говоря, страх в *соответствующих* ситуациях жизненно необходим. Однако при общении страх нередко говорит нам: «Не делай этого! Не привлекай внимания! Молчи! Не рискуй!» На деловых встречах можно заметить, что многие ведут себя именно так.

Оправданный страх защищает, неоправданный – блокирует.

Когда страх блокирует

Теперь мы подошли к ситуациям, где страх неоправданный⁵. И он мешает, сковывает или блокирует. Это такие ситуации, когда опасение мешает делать то, что для вас важно, например при выступлении с речью, с докладом, на собрании, на пленуме, при конфликтном разговоре. Хорошо, скажете вы, но ведь страх присутствует как у Интро, так и у Экстра в равной степени. Чувство страха есть у всех! Ответ: и да, и нет. С одной стороны, да: страх – это чувство, которое заложено в нас природой, и в этом плане все одинаковы. С другой стороны, нет: людям, внимание которых направлено внутрь, а не наружу, чувство страха при общении мешает намного больше. Другими словами, страх сдерживает Интро от непринужденного общения с окружающими, чего не скажешь об Экстра. Я вижу тому три причины.

Почему Интро чаще испытывают страх

Во-первых, Интро по сравнению с Экстра требуется меньше контактов и импульсов от окружающего мира (про это сказано в первой главе), поэтому потребность в коммуникации не

⁵ В психологии неоправданный страх (не имеющий очевидной здоровой причины) обычно называют тревогой. – Прим. ред.

перевешивает чувство страха. У Экстра все по-другому. Они любят взаимодействие с другими, и это позволяет им легче преодолеть чувство страха.

Интро переживают страх сильнее.

Во-вторых, Интро переживают страх сильнее, нежели Экстра. Причина заключается, возможно, в том, что интроверт больше занят своими чувствами, потому что уровень внутренней активности у него гораздо выше. И из-за страха человек просто откажется от определенных действий.

В-третьих, Интро по своему складу ориентированы на безопасность (см. главу 1). Таким образом, их мозг быстрее и явственнее регистрирует возможный риск, поэтому страх может быть вызван очень легко. Если он настолько сильный, что начинает управлять всеми действиями человека, то это приводит к появлению качества, от которого тихие личности при общении страдают особенно часто – к застенчивости.

Смотрите страху в глаза

Сознательно прогонять страх

Что же вы, будучи интровертом, можете сделать, чтобы не отказываться от важных для вас вещей из-за страха? Это сложный вопрос. В следующих главах вы найдете на него конкретные ответы, применительно к тем или иным ситуациям. В основе всего лежит следующий принцип: вы можете сознательно противостоять страху с помощью высших отделов своего мозга. У всех рекомендованных здесь стратегий есть одна общая черта: они не придают вашему страху большого значения, а как раз наоборот.

Обращение со страхом: общие стратегии

Первая фаза: осознайте свой страх. Маленькие дети часто боятся монстров под кроватью. Первый шаг терапии против монстров – направить свет на источник страха (посветить под кроватью лампой). Тогда исчезнут и монстры, и большая часть страха вместе с ними.

Вторая фаза: подумайте, почему то, что вы хотите сделать, важно для вас – настолько, что вы хотите рискнуть, несмотря на свой страх.

Этот второй шаг позволит вам взять власть принятия решения в свои руки и отнять ее у вашего страха. Область, отвечающая за страх в вашем мозге, всегда очень «боится» неудачи. Вы, таким образом, осознанно решитесь на то, что значимо настолько, что оправдывает риск неудачи.

Это лучшая возможность расширить свою зону комфорта. Вы осознаете свой страх и одновременно идете на риск, который оправдан, потому что речь идет о вашей цели.

Скажите вслух, чего вы боитесь

Очень сложно изменить свои привычки. Для каждого человека, а тем более для слишком тревожного, изменение привычек – это стресс. Мы отказываемся пойти по новому пути, потому что неизвестно, к чему он приведет, и, кроме того, нас пугает отсутствие опыта в непривычном. Сет Годин в своей книге *«Незаменимый»*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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