



ПЛЮС ¹ ПОБЕДА

СИЛЬВИЯ ЛЁКЕН

СИЛА ИНТРОВЕРТОВ

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОИ СТРАННОСТИ НА ПОЛЬЗУ ДЕЛУ



БЕСТСЕЛЛЕР
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
Конец ознакомительного фрагмента.	21

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 требуется 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.

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.