

ПЛЮС **1** ПОБЕДА

*...Мир у нас один на всех —
Но живем мы в разных...*
Dire Straits, Brothers in Arms

СИЛЬВИЯ ЛЁКЕН

СИЛА ИНТРОВЕРТОВ

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОИ СТРАННОСТИ НА ПОЛЬЗУ ДЕЛУ

БОМБОРА™

Москва 2020

УДК 159.9
ББК 88.3
Л43

Sylvia Löhken
Leise Menschen –
starke Wirkung

© 2012 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
This translation published by arrangement
with GABAL Verlag GmbH

Лёкен, Сильвия.

Л43 **Сила Интровертов. Как использовать свои странности на пользу делу / Сильвия Лёкен. – Москва : Эксмо, 2020. – 320 с. – (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

© Перевод. ЗАО «Компания ЭГО
Транслейтинг», 2017

© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2020

ISBN 978-5-699-76464-8

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**)

Содержание

Предисловие от д-ра Флёр Закуры Вёсс 11

ВВЕДЕНИЕ

Экстраверт и интроверт: два мира в одном 13

Что вы найдете в книге и как ее следует
читать 16

Молчаливые люди вращают Землю! 17

ЧАСТЬ I

КТО ВЫ? ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ? ЧТО ВАМ НЕОБХОДИМО?

1. Почему тихие?! 23

Что, простите, означает «тихий человек»? 24

Понятия «экстраверт» и «интроверт»:

их история и новые сведения 30

Истинное соотношение типов 36

Вы интроверт? 40

Таблица интровертных и экстравертных

черт личности 44

Самое важное вкратце 48

2. Преимущества интроверта: невидимое

сокровище 49

Преимущество 1: Осторожность 52

Преимущество 2: Содержательность 53

Преимущество 3: Сосредоточенность 54

Преимущество 4: Умение слушать 55

Преимущество 5: Спокойствие 56

Преимущество 6: Аналитическое мышление 59

Преимущество 7: Независимость 62

Преимущество 8: Упорство 63

Преимущество 9: Умение излагать свои мысли письменно	65
Преимущество 10: Сопереживание	66
Какие у вас преимущества?	67
Самое важное вкратце	73
3. Потребности и препятствия интроверта в общении	74
Препятствие 1: Страх	76
Препятствие 2: Скрупулезность	79
Препятствие 3: Чрезмерное возбуждение	80
Препятствие 4: Пассивность	83
Препятствие 5: Бегство	85
Препятствие 6: Холодность	86
Препятствие 7: Самоотречение	87
Препятствие 8: Фиксация	88
Препятствие 9: Избегание контактов	90
Препятствие 10: Боязнь конфликтов	91
Какие у вас препятствия?	92
Самое важное вкратце	96

ЧАСТЬ II

КАК ДОБИТЬСЯ СЧАСТЬЯ В ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ И УСПЕХА В КАРЬЕРЕ

4. Мой дом — моя крепость:	
организуем личное пространство	99
Внутренний социальный круг	100
Найти партнера	100
Жизнь с партнером	106
Жизнь одиночки Интро	116
Воспитание детей	118
Самое важное вкратце	132
5. Общественно-человеческий фактор:	
организуем рабочую сферу	133
Молчаливые люди в команде	135
Стратегии управления интроверта	140
Сделать достижения заметными	148
Использовать каналы коммуникации	152
В командировке	161
Самое важное вкратце	165

ЧАСТЬ III

КАК ПРОЯВИТЬ СЕБЯ И НАЙТИ ПОДДЕРЖКУ

6. Испытание: заводить

и поддерживать контакты 169

Поддерживать контакты в кругу общения **172**

Контакты: следить за потребностями **198**

Контакты в зоне комфорта: Web 2.0 **206**

Самое важное вкратце **211**

7. Между личными и деловыми отношениями:

ведение переговоров 212

Разъяснить собственную позицию **213**

Фазы переговоров **217**

Преимущества Интро при ведении переговоров **220**

Препятствия интроверта на переговорах **224**

Самое важное вкратце **231**

8. Перед прыжком в воду: выступление

с докладом 232

Выступление перед аудиторией — проект развития **233**

В каком случае можно считать, что доклад удался? **234**

Шанс и уверенность: подготовка! **241**

Использовать преимущества при выступлении с докладом **244**

Справиться с трудностями при выступлении с докладом **249**

Самое важное вкратце **262**

9. Правила толпы: выступать на встречах

и дискуссиях 263

Пленум: 6 правил и 6 выводов для Интро **265**

Как вести себя в сложных ситуациях и со сложными участниками при обсуждении **279**

Самое важное вкратце **288**

Право быть молчаливым:

взгляд на насыщенную жизнь интровертов 289

ПРИЛОЖЕНИЕ

Литература для дальнейшего прочтения	297
Для дальнейшего прочтения и поиска в Интернете	300
Указатель	302
Благодарности	307
Автор	308
Примечания от переводчика	309

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 экс-

травертов — 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 извлекут 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 подробнее!

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, ко-