

Патрик Кинг

Интроверт

Как заводить друзей, быть приятным в общении
и комфортно себя чувствовать в любой ситуации



Патрик Кинг

**Интроверт. Как заводить
друзей, быть приятным в
общении и комфортно себя
чувствовать в любой ситуации**

«Библос»

2017

УДК 316.6
ББК 88.3

Кинг П.

Интроверт. Как заводить друзей, быть приятным в общении и комфортно себя чувствовать в любой ситуации / П. Кинг — «Библос», 2017

ISBN 978-5-905641-58-9

Вас считают некомпанейским человеком, потому что вы отклоняете приглашения? Если вы (1) чувствуете, будто гора свалилась с плеч, когда общение с друзьями отменяется; (2) не любите или даже ненавидите большие собрания, где много незнакомых людей; (3) хотите узнать, как лучше и эффективнее наладить социальное взаимодействие, не истощая запас энергии, тогда эта книга для вас – ведь ее написал в точности такой же интроверт, как и вы. Это руководство по тактике выживания в социуме. «Интроверт» расширит для вас горизонты самопознания и раскроет уникальную и действенную тактику выживания в социуме и поведения на вечеринках, чтобы вы продуктивно использовали свой запас социальной энергии и каждый раз получали максимальный эффект. Производите наилучшее впечатление даже тогда, когда вы измотаны общением. Умейте побыть в одиночестве в нашем громкоголосом мире. Откройте для себя, как выбраться из уютной скорлупы и благоденствовать в социуме.

УДК 316.6
ББК 88.3

ISBN 978-5-905641-58-9

© Кинг П., 2017

© Библос, 2017

Содержание

Об авторе	7
Введение	8
Глава 1. Что такое интроверсия	10
Ошибочные представления	11
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Патрик Кинг
Интроверт. Как заводить друзей, быть
приятным в общении и комфортно
себя чувствовать в любой ситуации

© Patrick King, 2017

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация и верстка обложки, 2019.

© ООО «Библос», 2019.

Об авторе



Патрик Кинг – автор бестселлеров, которые продаются по всему миру, а также востребованный коуч и тренер по навыкам общения. Он по собственному опыту знает ценность навыков общения, потому что именно они помогли ему подняться над заурядными достижениями и начать успешную карьеру. Умение вписаться в любую ситуацию и в любые обстоятельства, считает он, невозможно переоценить. С этим умением любой разговор пройдет как по маслу.

Патрика хорошо знают как специалиста по социальному взаимодействию и коуча по устному общению из Сан-Франциско. Его можно найти в GQ Magazine, TedX, Forbes, NBC News, Huffington Post, Business Insider, Men's Fitness, Inc., ATTN, Real Simple Magazine и Creative Live. Благодаря высокому эмоциональному интеллекту и пониманию особенностей человеческого взаимодействия он стремится помочь преодолеть эмоциональные барьеры, внушить уверенность людям и вооружить их инструментами, необходимыми для успеха. Никаких трюков и уловок, только тщательный анализ человеческой психики, одобренный практикой реального общения, отшлифованного и доведенного до совершенства за три года обучения на юридическом факультете. Когда он не занят тем, что помогает клиентам «завоевать мир», то выступает солистом в кавер-группе, исполняя хиты 1980-х годов, или же готовится к очередному забегу на 10 километров.

Введение

«Я не хочу оставаться в одиночестве, но я хочу, чтобы меня оставили в покое».

Одри Хепберн

Годами я прилагал невероятные усилия, чтобы казаться экстравертом – и всё напрасну.

Возможно, и вы оказывались в такой ситуации. Помните тот случай, когда вечеринка затянулась допоздна? Всем было весело, и все дружно требовали, чтобы вечеринка продолжалась, а вас так же дружно обозвали некомпанейской букой – как это так, всего три часа ночи, а вы ноете, что пора спать!

Наверное, вы неохотно приглашаете к себе гостей, моля Господа, чтобы они ушли через час-другой, если уж пришлось это сделать? Предпочитаете небольшие компании многолюдным сборищам? И терпеть не можете играть роль хлебосольного хозяина? Еще вы, наверное, постоянно отказываетесь от приглашений просто потому, что у вас «нет настроения».

Все эти наклонности сильно сбивали меня с толку – ведь я всю жизнь считал себя вполне общительным человеком... вплоть до того самого момента. Да, в подростковом возрасте я был застенчивым и страдал лишним весом, однако потом сумел избавиться от большинства сопутствующих проблем и, в общем, мог вести беседу с кем угодно.

Я, как и многие, попался в ловушку и считал себя экстравертом только потому, что мог кое-как взаимодействовать с социумом и не задумывался, а кем же мне хочется быть на самом деле. Социум (по крайней мере, на Западе) отдает предпочтение идеалу экстраверта в том или ином виде. Поэтому я думал, что всё складывается для меня удачно.

Это всё равно, что человек, будучи семи футов ростом и хорошо играющий в баскетбол, не сразу осознает, что на самом деле ему вовсе не хочется идти в профессиональный спорт, а его истинная мечта – стать бухгалтером.

Конечно, тут встает вопрос: не сделает ли вас отщепенцем и неудачником желание проводить время в одиночестве, вместо того чтобы почитать идеал экстраверта.

Но я не был исключением. Оказалось, что кое-кто из моих приятелей думал и чувствовал в точности то же самое по поводу бесконечных требований социума. Когда я начал их расспрашивать, выяснилось, что и у них тоже были друзья, похожие на меня.

Позволяя навешивать на себя ярлыки интровертов или экстравертов, мы упускали из виду фундаментальное понятие о «социальном аккумуляторе» и о том, почему оно возводило нас в ранг нормальных людей.

Социальный аккумулятор – это количество социальной энергии, которой мы располагаем в каждый конкретный момент. Не все аккумуляторы спроектированы одинаково – некоторые больше и долговечнее других. Но социальный аккумулятор есть у всех, и каждый аккумулятор рано или поздно теряет заряд. Однако в таких случаях, когда аккумулятор разряжается и требует перезарядки, интроверты и экстраверты должны действовать по-разному. Экстраверт подзаряжается в обществе других людей. Он подпитывается энергией окружающих, мотивируя их своим примером делать то же самое.

Итак, социальные аккумуляторы экстравертов подзаряжаются от других людей. А одиночество истощает заряд энергии экстравертов, делает их вялыми и апатичными, лишает жизненной мотивации.

Интроверт, напротив, заряжается энергией, пребывая в одиночестве. Общение с людьми разряжает их социальный аккумулятор. Им нужны покой и одиночество, чтобы восполнить энергию, – только тогда они снова могут взаимодействовать с окружающими.

О, так вот почему мне приходилось падать в кресло перед телевизором и проводить в этом положении долгие часы после утомительного рабочего дня или выхода в свет!

Вот что в действительности кроется за ярлыком интроверсии. И дело совершенно не в социальной коммуникабельности. И даже не в том, насколько вам нравятся многолюдные вечеринки. Всё дело в уровне вашей к ним толерантности. Вы вполне способны шутить и дурачиться, разливаться соловьем и вести себя на междусобойчиках не хуже иного экстраверта. Просто втайне вы мечтаете, чтобы всё это поскорее закончилось.

Если вам кажется, что с вами что-то не так, потому что вас далеко не всегда приводит в восторг перспектива участия в шумной вечеринке, то, вероятнее всего, вы всё еще пытаетесь следовать идеалу экстраверта – и, разумеется, терпите поражение, как и любой, кто пытается забить квадратный колышек в круглое отверстие. А когда поражения следуют одно за другим, с неизбежностью страдают самооценка и чувство собственного достоинства.

Самый лучший урок, который я получил, обучаясь искусству быть интровертом, гласил: «Живи в ладу с самим собой, не пытайся следовать призрачному идеалу, который не имеет с тобой ничего общего, – это невозможно в принципе». Тогда я перестал ощущать необходимость натягивать на себя чуждую мне личину и смог спокойно следовать своим склонностям интроверта, не чувствуя вины и не впадая в пораженческие настроения. Если вы левша, а все инструменты в мире заточены под правую руку, вполне естественно думать, что это с вами что-то не так.

И что еще приятнее, я узнал о существовании действенных стратегий, которые позволили мне быть самим собой и следовать собственным желаниям, взаимодействуя с социумом так, чтобы получать максимум выгоды при наименьших затратах. Это оказалось чуть сложнее, чем просто уйти домой, когда я вдруг ощутил усталость. Сложнее, да – но не намного. Я смог, как этакое компанейское солнышко, сиять дольше и ярче, ничуть не наступая на горло своим склонностям интроверта.

Отсюда и заглавие моей книги: ИНТРОВЕРТ.

Когда я заявляю людям, что ныне считаю себя интровертом, это их всегда шокирует. На самом же деле я просто разобрался в том, как тикают мои личные часы, и сумел выстроить свою жизнь так, чтобы жить согласно своим возможностям. Говорят, успех в сражении на 90 процентов зависит от того, чтобы выйти на поле боя. Так что, сумев привести свой темперамент в соответствие с обстоятельствами, вы на 90 процентов обеспечите себе успех в социуме.

Глава 1. Что такое интроверсия

Из введения к этой книге вы уже узнали о существовании немалого числа ошибочных представлений о том, что значит быть интровертом. В первой главе я постараюсь развеять их все, пролив свет на различия между тем, кто вы есть на самом деле, и тем, кем вы кажетесь людям.

Ошибочные представления

Хотя интроверты составляют внушительную часть населения, и с каждым днем их становится всё больше, по-прежнему существует недопонимание относительно того, что же представляет собой данный тип личности. Считается, что интроверты непременно застенчивые, социально неприспособленные, не любят людей и в целом плохо общаются с себе подобными. Кроме того, они еще грубые и неприветливые.

Существование подобного стереотипа вполне объяснимо, поскольку трудно отрицать, что многим интровертированным личностям и в самом деле свойственны эти качества. Неверно, однако, что все до единого интроверты – это антисоциальные типы нервного склада. Точно так же не все они – застенчивые тихони. Застенчивость и тревожность могут идти рука об руку с интроверсией, но далеко не всегда определяют ее суть.

На пике социального взаимодействия интроверта не отличить от экстраверта – различие становится заметно уже после, в состоянии спокойствия. Если человек кажется застенчивым или необщительным, то, скорее всего, он просто устал от общения.

Сама по себе деятельность индивида не является безукоризненным индикатором интроверсии или экстраверсии. К примеру, любитель вечеринок необязательно окажется экстравертом, а тот факт, что большую часть времени вы проводите в одиночестве, еще не делает вас интровертом. Согласно той же логике, человек, который активно посещает социальные мероприятия, вполне может оказаться интровертом, живущим вне личной зоны комфорта. С другой стороны, тот, кого вы всегда видите без компании, необязательно интроверт – просто так сложились обстоятельства. Может, ему и хотелось бы тратить избыток энергии на общение, однако ситуация, над которой он не властен, не позволяет ему следовать своим желаниям.

Люди способны адаптироваться, приноравливаться к обстоятельствам, когда возникает нужда, но всё заканчивается тем, что множество скрытых интровертов годами – и безуспешно – стараются казаться экстравертами. Возможно, вы считаете, что с вами что-то не так, если вы терпеть не можете ходить в бары, а ваши друзья их обожают, но дело в том, что у вас с ними просто разные психотипы.

Многие придают термину «интроверт» негативный оттенок, как будто на человеке изначально лежит клеймо только потому, что ему не нравится ночами напролет шататься по увеселительным заведениям. Но если вы ежеминутно не жаждете общения, то, по мнению окружающих, вы антисоциальный тип и одиночка. Говоря об интроверсии и экстраверсии, трудно провести четкую грань между черным и белым – впрочем, как и во всем остальном. Все эти ярлыки для интровертов совершенно неверны – и вот почему.

Дело в том, что количество энергии, которую интроверты могли бы посвятить людям и социальной активности, у них ограничено. Как уже говорилось, эта энергия связана с таким понятием, как «*социальный аккумулятор*». Представьте себе батарею где-нибудь над головой интровертов, из которой по капле уходит заряд каждый раз, когда им приходится с кем-то разговаривать или отвечать на заданный вопрос. И вот, когда индикаторная стрелка доходит до нуля, они чувствуют себя истощенными и нуждаются в подзарядке – а для этого приходится самоизолироваться и избегать любых социальных взаимодействий. Чтобы социальный аккумулятор интроверта подзарядился, требуются часы, дни, а то и недели.

Но человек, демонстрирующий *застенчивость, тревожность и даже депрессию*, не думает в этот момент ни о каких социальных аккумуляторах. Просто он чувствует себя некомфортно и, стало быть, переносит этот дискомфорт на других людей. Он не уверен в себе, поэтому ему кажется, что его постоянно осуждают и критикуют. Возможно даже, все люди вообще ассоциируются у него с болезненным и неприятным жизненным опытом. Общитель-

ность – та самая триггерная точка, которая провоцирует срыв в негативную спираль, поэтому он будет избегать общения ради собственного же блага.

Антисоциальный тип, не любящий род людской, поступает так, как ему угодно, не заботясь о суждениях со стороны. Он открыто презирает других людей, не испытывает к ним уважения. Да, такие личности вполне могут играть в социальные игры, но для этого у них всегда имеются четкие причина и цель. Как только цель достигнута, вы им более не нужны. И дело тут не столько в социальном аккумуляторе, сколько в отсутствии эмпатии.

А вот интроверты могут казаться необщительными или грубыми, но лишь потому, что замкнуты по природе; они не способны первыми проявлять теплые чувства в той степени, в какой этого требует современное общество. У них апатический язык тела, отсутствующая улыбка, плохо со зрительным контактом; однако важно понимать, что всё это характерно и для человека, который собирается заснуть. Мы уже упоминали, что интроверты необязательно думают о себе как-то по-особому или иначе себя оценивают. Возможно, вы просто застали их сразу после изнурительного (для них) марафона общения, и они просто пытаются отдохнуть и прийти в себя – а это может занять часы или недели.

Если судить по внешним признакам, не существует большой разницы между застенчивым человеком, социально неприспособленной личностью и интровертом. Но нужно суметь заглянуть за внешние маски, чтобы понять, насколько эти люди отличаются друг от друга. Дело в том, что в интровертов и экстравертов встроены разные «операционные системы».

Если у вас выдалась особенно «разговорчивая» рабочая неделя, когда ни минутки не удавалось побыть в одиночестве, вполне естественно перейти в режим отшельника с вечера пятницы до утра понедельника. Фантастическая перспектива, правда? Возможно, вы будете избегать общения даже с продавцами и кассиршами, чтобы подзарядить в одиночестве свой социальный аккумулятор.

Многолюдная вечеринка для таких людей не легче марафонского забега, и неважно, что там как раз принято отдыхать и развлекаться. А теперь задайте себе вопрос. Разумно ли требовать от человека, пробежавшего марафон, идти *после этого* в спортзал? А ведь именно так поступают те, кто просит интроверта остаться на вечеринке, когда его батарея стоит на нуле.

Со стороны может показаться, что он стесняется, проявляет недружелюбие и необщительность – но это не так. Просто он таков, каков он есть. Скорее всего, он просто устал, а его социальный аккумулятор на данный момент разряжен. Вы наблюдаете его в тот момент, когда он только что пробежал марафонскую дистанцию – много ли от человека после этого остается? Всё, что он способен из себя вымучить, это притворная улыбка или кивок.

Экстравертов же можно сравнить с машиной, которая стоит в гараже. Если не заводить мотор хотя бы раз в неделю, в нем скапливаются пары и засоряются трубопроводы. Экстраверты терпеть не могут одиночества, присутствие других делает их активными, заряжает энергией.

Экстраверты – это такие социальные Кролики Энерджайзеры (рекламный бренд компании Energizer с 1988 г.), которым никогда не хватает общения. Их мечта – чтобы вечеринка длилась вечно. Они приходят туда первыми и уходят последними, им скучно в обществе самих себя. Это не означает, что одиночество делает их зависимыми или слабыми. Это означает, что общество других – их лучший стимулятор.

К счастью для экстравертов, в большинстве западных стран именно их качества выдвигаются на первый план. Это явление известно как *идеал экстраверта*, и средства массовой информации активно его пропагандируют и закрепляют в умах социума. Этот идеал уже обманул немало людей, включая и меня, заставив изо всех сил стараться не быть собой.

Мы видим, что наибольшей любовью пользуются общительные дети. Вырастая, мы замечаем, что для противоположного пола привлекательнее всего личность громогласная и дерзкая. Ситуация в рабочей среде примерно такая же: если вы хотите успешно пройти собеседо-

вание, единственный вариант – это охарактеризовать себя как гения коммуникабельности и идеального командного игрока. Лишь вопрос времени, когда мы начнем так или иначе примерять на себя идеал экстраверта.

Ключ к успеху для любого интроверта – это осознать свои пределы и установить планку ожиданий. Помните, что наша цель – отказаться от погони за идеалом экстраверта и перейти к поиску ритма социальной жизни, который будет работать именно для вас – для интроверта. Это значит быть готовым к тому, что:

- каждый раз, когда дело касается социальных мероприятий, вам придется действовать на пределе возможностей;
- иногда ваш график будет казаться напряженным донельзя;
- вам захочется получать приглашения, как знак вашего признания, независимо от того, хотите ли вы в действительности ими воспользоваться или нет;
- вам могут понадобиться часы и даже недели, чтобы полностью прийти в себя и снова подготовиться к общению;
- другие люди вас не поймут и время от времени будут требовать объяснений;
- вам будет нужно побыть одному, и это может сказаться на ваших взаимоотношениях с людьми;
- понятие о том, что лично вы находите веселым, может порой меняться;
- социум будет неуклонно требовать, чтобы вы жили согласно идеалу экстраверта;
- вы будете ощущать себя чужаком, если желание побыть в одиночестве окажется приоритетнее желания быть в обществе других людей.

Давайте вернемся к теме ложных ярлыков. Вот имена самых известных и успешных интровертов в истории человечества – Билл Гейтс, Авраам Линкольн, Альберт Эйнштейн, Махатма Ганди, Одри Хепберн, Стив Джобс и Уоррен Баффет.

Их блистательный успех говорит о том, что они не позволяли себе слишком часто отдыхать от людей, оправдываясь своей интроверсией, как бы им того ни хотелось. Вы можете себе представить, чтобы Билл Гейтс на три дня уходил в подполье, чтобы подзарядить свои батарейки?

Ключ в том, что все эти люди находили разумные и эффективные способы обращения со своими социальными аккумуляторами и достигали поставленных целей. Именно это и есть главная задача моей книги: показать вам, как можно оптимальным образом общаться в социуме, если вы полностью истощены и нуждаетесь в подзарядке.

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.