

Глава 2

Проверьте себя

[<u>Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Воспринимая мир через призму своих ощущений, мы видим его не таким, какой он есть на самом деле.

*Анаис Нин**

Перевертыш. Блиц-опрос

1. Зачем экстравертам голосовая почта?
2. Зачем интровертам голосовая почта?

Ответы

1. Чтобы не пропустить звонок.
2. Чтобы не отвечать на звонок.

При выполнении одинаковых действий интроверты и экстраверты руководствуются разными мотивами. Следовательно, при изучении их поведения, помимо внешних признаков, следует учитывать и этот фактор.

Нередко я слышала, что наблюдение выявляет доказательства тех или иных мотивов поведения человека. Это неверно. Выводы, которые при этом делаются, отражают лишь установки наблюдателя. *В корне* поступков лежат намерения.

СЛУЧАЙ ИЗ ЖИЗНИ

Завтрак в компании или в одиночестве

Однажды во время семинара для топ-менеджмента я объясняла участникам, что интроверты, как правило, предпочитают завтракать в обществе газеты, а не коллег. Экстраверт Роберт озадачил меня вопросом: «Почему же в таком случае Дэвид (интроверт) этим утром составил мне компанию за завтраком?»

Я попросила Дэвида объяснить. Он улыбнулся и сказал: «Я подумал: так нужно... Хотя на самом деле не хотел ни с кем садиться — Роберт, не обижайся! — но раз я здесь ради нетворкинга, то решил, что лучше сесть рядом с тобой». Его искреннее признание группа встретила взрывом хохота.

* Анаис Нин (полное имя — Анхела Анаис Хуана Антолина Рока Эдельмира Нин-и-Кульмель, 1903–1977) — американская и французская писательница, известная своими эротическими романами и дневником, который она вела более 60 лет. *Прим. ред.*

«Итак, — продолжала я, — почему экстраверт садится рядом с человеком, с которым познакомился накануне?» Экстраверты вскинули вверх руки и, перебивая друг друга, закричали: «Нам просто нравится общаться с людьми! Кто же захочет обедать в одиночестве?»

Пластичность

Всем известно, что для поддержания хорошей спортивной формы необходимо постоянно тренироваться: физическая гибкость требует упругих мускулов. Психическая же подразумевает адекватную реакцию на поведение окружающих людей и тоже нуждается в постоянном развитии. Тренированная психика дает возможность быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Этому феномену наши друзья неврологи дали название *психической эластичности*. Термин описывает способность гибко реагировать на различные ситуации. И, оказывается, это качество можно развивать. Попытка взглянуть на известную ситуацию по-другому — вот что такое эластичность.

Любой творческий процесс, тренирующий мыслительные способности, например разгадывание кроссворда, вносит вклад в формирование здорового, гибкого сознания. Эластичность поддерживает мозг в отличной форме и готовит его к быстрым и нетривиальным реакциям на сложные задачи.

Выявление собственных особенностей посредством тестирования тоже повышает психическую эластичность. Осознавая свои склонности, вы будете эффективнее развивать все стороны личности. Самопознание позволяет лучше понимать других людей и принимать их. А умение признавать различия не менее важно, чем способность находить общее.

Не сравнивайте свои внутренние реакции с поведением других людей.

Негативные суждения — это всегда результат ошибочного сравнения: нельзя опираться на свой внутренний мир, критикуя поступки окружающих. Моя потребность работать не отвлекаясь может конфликтовать с вашей потребностью немного поболтать, чтобы отвлечься от работы. Понимание различных стилей поведения предостережет вас от критических и неверных суждений.

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

Оценка темперамента

В каждом пункте предлагается два утверждения. Исходя из собственных склонностей, вы должны распределить 3 балла между парой утверждений. Присваивать можно 1, 2 или 3 балла — полбалла давать нельзя. Если вы вам ближе утверждение А, отдаете ему 3 балла, а В получает 0; если согласны немного с А, но больше с В, то 1 балл присваиваете А и 2 балла В. Руководствуйтесь собственным мнением, а не тем, что считаете «правильным».

-
1. А Мозговой штурм проходит эффективнее, если делиться идеями, которые спонтанно приходят вам в голову.
 Б Мозговой штурм проходит эффективнее, если темы для обсуждения были названы заранее.
 2. А В моем идеальном дне должно быть время для уединения.
 Б В моем идеальном дне должно быть время для общения с другими людьми.
 3. А Окружающие считают меня замкнутым.
 Б Окружающие считают меня слишком разговорчивым.
 4. А На шумной вечеринке я предпочитаю активно передвигаться по залу.
 Б На шумной вечеринке я обычно сосредоточен на одном-двух собеседниках.
 5. А Я люблю работать самостоятельно.
 Б Я люблю работать в команде.
 6. А Новые идеи приходят ко мне в минуты глубоких размышлений.
 Б Новые идеи приходят ко мне в процессе беседы.
 7. А Я предпочитаю обедать в компании.
 Б Я предпочитаю обедать тет-а-тет или в одиночестве.
 8. А Я чувствую себя неуютно, ведя светские беседы.
 Б Во время любого разговора я как рыба в воде.
 9. А Я завожу друзей везде, где бываю.
 Б У меня всего несколько настоящих друзей.
 10. A Я часто чувствую себя непонятым.
 B Окружающие прекрасно меня понимают.
 11. A У меня масса разнообразных увлечений.
 B У меня несколько увлечений, которым я посвящаю много времени.
 12. A Коллеги хорошо меня знают.
 B Большинство коллег мало знают обо мне.

А теперь внесите свои результаты в таблицу и подсчитайте общую сумму баллов.

Итоговая таблица

1.	A =	Б =
2.	Б =	А =
3.	Б =	А =
4.	А =	Б =
5.	Б =	А =
6.	Б =	А =
7.	А =	Б =
8.	Б =	А =
9.	А =	Б =
10.	Б =	А =
11.	А =	Б =
12.	А =	Б =
Итоги	Экстраверт =	Интроверт =

31–36 — ярко выраженный доминирующий стиль поведения;

25–30 — выраженный доминирующий стиль поведения;

19–24 — слабо выраженный доминирующий стиль поведения.

Ну что, справились?

В этом тесте нет хороших или плохих результатов. Его невозможно провалить!

Сила предпочтений

Давайте начнем с краткой лекции по оценке типа личности. Все знают, что типов личности гораздо больше двух. То есть во все не обязательно все люди относятся либо к экстравертам, либо к интровертам. Хотя шкала интроверсии и экстраверсии (И/Э) — важный компонент для определения стиля межличностного взаимодействия, есть много дополнительных параметров, по которым можно отнести человека к тому или иному типу. Кроме того, как выявил данный тест, именно склонности влияют на идентификацию себя с основными характеристиками каждого типа.

Люди, набравшие 25 и больше баллов по шкале экстраверсии, относятся к типичным представителям данной группы или,

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

пользуясь скучной терминологией психологов, это ярко выраженные экстраверты. Они находят у себя большинство характеристик этого типа.

То же самое относится к набравшим 25–36 баллов по шкале интроверсии.

Тех, кто набрал по любой из шкал 19–24 балла, я называю центровертами. Что касается респондентов с показателями 19–20 баллов, то эти люди могут провести повторное тестирование на следующий день и получить противоположные результаты. Восемнадцать баллов по каждой шкале — ровно посередине — свидетельствуют об отсутствии ярко выраженных черт экстраверсии или интроверсии и также позволяют отнести человека к категории центровертов. Такое бывает довольно часто и не должно внушать беспокойства. У каждого есть черты того или иного типа — все зависит от выраженности качества.

Реакция на тестирование

Индивидуальные реакции на результаты опросника могут принимать следующие формы:

1. Это я!
2. Я посередине... Это нормально?
3. Я так и знал, что ничего не получится.

Давайте обсудим каждую реакцию детально.

1. «*Это я!*» — типичная реакция в тех случаях, когда результаты теста подтверждают ожидания или самовосприятие. В эту категорию обычно попадают люди с ярко выраженнымными чертами интроверсии или экстраверсии. Чем больше человек отождествляет себя с одним из полюсов шкалы, тем больше он связывает себя с описаниями данного стиля поведения.
2. «*Я посередине... Это нормально?*» — такую реакцию демонстрируют люди со слабо выраженным стилем поведения, набравшие средние баллы и находящиеся в центре И/Э-шкалы. Эти респонденты обычно сомневаются в результатах: «Значит, я ни рыба ни мясо?» Напротив. Тем, кто набрал среднее значение, жить намного проще по

сравнению с ярко выраженным интровертами или экстравертами. Любой человек может научиться строить отношения с представителями иной группы, но центровертом это делать легче всего. Другие факторы — самоанализ, постоянная самооценка и большой опыт коммуникации — также значительно облегчают отношения с людьми различного темперамента.

3. «*Я так и знал, что ничего не получится*». Иногда результат противоречит самовосприятию респондента, ставя под вопрос надежность теста. Респондент говорит: «Уверен, что я экстраверт, но результаты говорят о том, что я ярко выраженный интроверт!» Если с вами случилась подобная история, вспомните, о чем вы думали во время тестирования. Вы отвечали, опираясь на внутренние ощущения или на свое обычное поведение в подобной ситуации? Заставляли себя отвечать более гибко, чем хотелось?

Если вы сомневаетесь, ответьте на вопросы теста еще раз, но учитывайте личные предпочтения, а не усвоенные модели поведения. Руководствуйтесь своими естественными внутренними реакциями, а не мыслями о том, что правильно. Ошибка может возникнуть в результате неверного понимания экстраверсии или интроверсии.

Предупреждение: крайние проявления

Некоторые люди ярче проявляют черты интроверсии, чем другие. То же касается экстравертов.

В этой книге в основном фигурируют интроверты и экстраверты с ярко выраженным наклонностями, потому что различия легче всего изучать на таких примерах. Мы также немного поговорим о людях, нашедших в себе определенные качества каждого лагеря. Данное руководство будет весьма полезным и ценным для центровертов.

В процессе чтения не забывайте о результатах тестирования. Чем выше результат, свидетельствующий о принадлежности к тому или иному концу шкалы, тем показательнее пример. Читатели со слабо выраженным качествами тоже могут ассоциировать себя с теми или иными типами, делая скидку на особенности, выраженные в большей или меньшей степени.

Взаимосвязанность

Квантовые физики открыли потрясающий феномен, который, можно сказать, непосредственно связан с нетворкингом. Поразительное дело! Эксперимент повторяли много раз и подтвердили достоверность результатов.

Внимание: сенсация! При разделении двух субатомных физически связанных частиц, что бы ни влияло на одну из них, другая реагирует немедленно, даже если находится на отдалении сотен километров. Этот эффект получил название взаимосвязанности. Если однажды связь была установлена, в дальнейшем частицы поддерживают отношения без физического контакта.

Поскольку люди состоят из атомных частиц, логично предположить, что тот же закон действует и в человеческих отношениях. Давайте проведем аналогию между данным научным открытием и контактами в бизнесе и нетворкинге.

Определение точек соприкосновения с другими людьми — необходимая составляющая успешного нетворкинга. Нахождение общих черт усиливает нашу готовность поддерживать отношения. Способность интровертов мыслить глубоко и задавать правильные вопросы дает им преимущество при создании понастоящему близких отношений. Более глубокое общение выводит отношения на совершенно новый уровень.

Постоянная работа с узким деловым кругом дает более заметные результаты, чем гора бесполезных визиток в портфеле. Интроверты тоже завязывают знакомства. Не со всеми и не постоянно, поскольку их притягивают только длительные отношения.

Сформировав верные установки, сосредоточившись на собственных преимуществах и приложив немного усилий, вы станете отличным нетворкером и при этом останетесь в гармонии со своей истинной природой. Это очень удобно.

С моей стороны было бы неправильно не упомянуть, что взаимодействие требует прилагать несколько больше усилий, чем когда вы просто подпираете стену, надеясь таким образом заявить о себе.

Чем выше риск, тем большее отдача.

В следующей главе я с удовольствием разрушу устаревшие стандарты и глупые стереотипы.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)