

Сюзан Кейн

Тихите

Силата на интровертите в свят, който не мълква

София, 2014

Преводът е направен по изданието:

SUSAN CAIN

QUIET

THE POWER OF INTROVERTS

IN A WORLD THAT CAN'T STOP TALKING

Crown Publishers

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2012 by Susan Cain

© Зорница Бодакова, превод, 2014

© Издателство „Изток-Запад“, 2014

ISBN 978-619-152-359-7

СЮЗАН
КЕЙН

ТИХИТЕ

СИЛАТА НА
ИНТРОВЕРТИТЕ
В СВЯТ, КОЙТО
НЕ МЛЪКВА

Превод от английски
Зорница Бодакова
Редактор
Огняна Иванова



На семейството от моето детство

Съдържание

Бележка от автора.....9

Въведение

Северът и Югът на човешкия темперамент 11

Част първа

Екстравертният идеал / 29

Глава първа

Възходът на „страхотния симпатия“ 31

Глава втора

Митът за харизматичния водач 47

Глава трета

Когато сътрудничеството убива креативността 87

Част втора

Твоята биология – твоето аз? / 115

Глава четвърта

Съдба ли е темпераментът? 117

Глава пета

Отвъд темперамента..... 137

Глава шеста

Франклин бил политик, но Елинор говорела по съвест 153

Глава седма

Защо Уолстрийт се срива, а Уорън Бъфет просперира? 181

Част трета

Всички култури ли имат екстравертен идеал? /209

Глава осма

Тихата сила..... 211

Част четвърта

Как да обичаме, как да работим / 237

Глава девета

Кога трябва да се правим на по-екстравертни, отколкото сме в действителност? 239

Глава десета

Кризата в общуването..... 261

Глава единайсета

За общарите и генералите 281

Заклучение

Страната на чудесата..... 307

Бележка върху посвещението..... 311

Бележка за думите „интроверт“ и „екстраверт“ 313

Ако човешкият род се състоеше единствено от самоотвержени воители като генерал Патън или от гениални творци като Ван Гог, той не би просъществувал дълго. Предпочитам да мисля, че планетата се нуждае от спортисти, философи, сексимволи, художници, учени; от хладнокръвните и топлокръвните, от твърдоглавите и мекушавите. От онези, които могат да отдадат живота си, за да изследват колко капчици слюнка отделят кучетата при дадени обстоятелства, и от онези, които улавят мимолетния полъх на вишнев цвят в стих от четиринайсет срички или посвещават двайсет и пет страници, за да различива чувствата на момченце, което лежи в тъмното и чака майка му да го целуне за лека нощ... Всъщност наличието на изключителни способности предполага, че към тях е била пренасочена енергия от други области.

Алън Шон

Бележка от автора

ОФИЦИАЛНО РАБОТЯ ВЪРХУ ТАЗИ КНИГА ОТ 2005 Г., А НЕОФИЦИАЛНО – през целия си съзнателен живот. Говорила съм по темите в нея със стотици, да не кажа с хиляди хора; прочела съм също толкова книги, научни трудове, статии от списания, дискусии в интернет форуми и съобщения в блогове. Някои от тях споменавам в книгата; други прозират зад почти всяко написано от мен изречение. „Тихите“ стои на раменете на мнозина, особено тези на учените и изследователите, от които разбрах толкова много. В един идеален свят бих назовала всеки един от своите източници, ментори и събеседници. В името на четивността обаче някои от имената се появяват само в „Бележки“ и „Благодарности“.

По същите причини не използвах многоточия или скоби в някои цитати, но се постарах да се уверя, че добавените или липсващи думи не променят смисъла на казаното или написаното. Ако искате да цитирате тези писмени източници от оригинала, в „Бележки“ има указания къде да намерите пълните цитати.

Промених имената и отличителните детайли на част от хората, чиито истории разказвам, както и в разказите за собствената ми работа като адвокат и консултант. За да запазя личното пространство на участниците в курса по говорене пред публика на Чарлс ди Каньо, които не се бяха записали там с намерението да бъдат описвани в книга, историята на първото ми занятие е сборен разказ от различни сесии, също като историята на Грег и Емили, основана на множество интервюта с подобни двойки. Като изключим несъвършенствата

на паметта, всички други истории са предадени така, както са се случили или са ми разказани.

Не съм проверявала фактите в историите, които хората са ми разказвали за себе си, но включих само онези, които смятах за верни.

Въведение.

Северът и Югът на човешкия
темперамент

МОНТГОМЪРИ, АЛАБАМА. 1 ДЕКЕМВРИ 1955 Г. ПРИВЕЧЕР. НА автобусната спирка се качва скромно облечена жена на четиридесетина години. Стои изправена, въпреки че цял ден е превивала гръб над ютията в сумрачното шивашко ателие на приземния етаж в магазина „Монтгомъри Феър“. Краката ѝ са подути, раменете я болят. Сяда на първия ред от местата за чернокожи и мълчаливо наблюдава как автобусът се пълни с хора. Докато шофьорът не ѝ нарежда да отстъпи мястото си на бял човек.

Жената изрича една-единствена дума – и тази дума подклажда един от най-важните протести в защита на гражданските права през ХХ в. Тази дума помага на Америка да намери по-доброто си „аз“.

Думата е „Не“.

Шофьорът я заплашва с арест.

– Така да бъде – отвръща Роза Паркс.

Пристигналият полицаи я пита защо отказва да стане.

– Защо само ни мачкате? – казва простичко тя.

– Не знам – отговаря полицаят. – Но законът си е закон и Вие сте арестувана.

В деня, в който Роза Паркс получава присъда за нарушаване на обществения ред, Националната асоциация за развитие на цветнокожото население провежда митинг в нейна защита в най-бедната част на Монтгомъри, в баптистката църква на „Холт Стрийт“. Пет хиляди души се събират да подкрепят самотната ѝ проява на смелост. Тълпят се в църквата, но ска-

мейките не ги побират. Останалите чакат търпеливо отвън и слушат по високоговорителя. Преподобният Мартин Лутър Кинг-младши се обръща към всички. „Идва време, когато на хората им писва да ги тъпчат железните нозе на потисниците – казва той. – Идва време, когато на хората им писва да ги пъдят от искрящата юлска светлина на живота и да ги зарязват наред кучия студ на планински ноември.“

Мартин Лутър Кинг хвали Паркс за смелостта ѝ и я прегръща. Тя стои мълчаливо, но самото ѝ присъствие е достатъчно, за да възпламени тълпата. Обявеният от Асоциацията бойкот на автобусите в целия град продължава 381 дни. Хората извървяват километри до работа. Возят непознати с колите си. Променят хода на американската история.

Винаги съм си представяла Роза Паркс като едра жена с огнен нрав – такава, която би устояла на цял автобус неодобрителни погледи. Но когато през 2005 г. тя почина на деветдесет и две годишна възраст, безбройните възпоменания я описваха като деликатна, мила и дребна женица. Казваха, че била „срамежлива и плаха“, но „смела като лъв“. Преливаха от изрази като „изключителна скромност“ и „тихата сила на духа“. Какво означава да си тих, но силен по дух? Как можеш да бъдеш едновременно срамежлив и смел?

Изглежда, че самата Паркс е съзнавала този парадокс, защото е нарекла автобиографията си „Тиха сила“ – заглавие, което разклаща нашите предразсъдъци. Защо тихите да не могат да бъдат силни? Кои други от техните скрити качества ни убягват?



ХАРАКТЕРЪТ ОПРЕДЕЛЯ ЖИВОТА НИ също тъй радикално, колкото расата или полът. А най-важното в него е къде се намираме на скалата между интровертността и екстравертността, между „севера“ и „юга“ на човешкия темперамент, както се изразява един учен. Нашето място на тази скала определя какви приятели и партньори си избираме, как завързваме разговор, как се справяме с разногласията и как показваме обичта си. То влияе при избора на професия и успеха ни в нея.

От него зависи дали ще обичаме спорта, дали ще сме склонни да изневеряваме, да се учим от грешките си, да издържаме дълго без сън, да залагаме на едро на борсата, да изчакваме търпеливо плодовете на труда си, да бъдем добри водачи, да се питаме „какво ще стане, ако...“. То се отразява на връзките в мозъка ни, на невротрансмитерите, на най-затънтените кътчета на нервната ни система. Днес интровертността и екстравертността са две от най-щателно разработваните теми в личностната психология – теми, които будят любопитството на стотици изследователи.

Макар да използват най-новите технологии, за да правят вълнуващите си открития, тези учени са част от една дълга и многопластова традиция. Поети и философи разсъждават по тази тема откак свят светува. Двата типа темперамент присъстват и в Библията, и в трудовете на елински и римски лекари, а някои специалисти по еволюционна психология смятат, че корените им са още по-дълбоки: интроверти и екстраверти има и в животинското царство, от дрозophilите до слънчевите костури и макаците резус. Както при другите взаимнодопълващи се противоположности – мъжкото и женското начало, Изтокът и Западът, либерализмът и консерватизмът, – човечеството би било неузнаваемо и неизразимо по-бедно, ако в него не присъстваха и двата типа човешки темперамент.

Да вземем партньорството между Роза Паркс и Мартин Лутър Кинг: отказът на един ярък оратор да отстъпи мястото си в автобуса не би имал същия ефект като реакцията на една скромна женица, която явно не би се обадила, ако обстоятелствата не я бяха принудили. А Паркс не би могла да екзалтира тълпите, дори да се опита да излезе пред тях и да каже, че има мечта. Ала тъй като Кинг е до нея, това няма да ѝ се наложи.

Днес обаче ние допускаме изключително тесен набор от личностни характеристики. Казват ни, че за да си велик, трябва да си смел, а за да си щастлив, трябва да бъдеш общителен. Смятаме се за нация от екстраверти – което означава, че сме загубили представа кои сме в действителност. Различните изследвания дават различни резултати, но като цяло, интровертите са между $1/3$ и $1/2$ от всички американци – или един на всеки двама-трима от вашите познати. (Като имате предвид,

че Съединените щати са сред най-екстравертните нации, цифрата трябва да е поне същата в други краища на света.) Ако сам не сте интроверт, то със сигурност сте родител, колега, съпруг или партньор на човек с такъв темперамент.

Ако тази статистика ви изненадва, то е защото толкова много хора се преструват на екстраверти. Прикритите интроверти остават незабелязани на детските площадки, в училищните съблекални и в коридорите на корпоративна Америка. Някои успяват да заблудят дори себе си, преди някое житейско събитие – да речем съкращение, опразнено семейно гнездо или внезапно наследство, което им позволява да прекарват времето си както им се ще – да ги разтърси и върне към истинската им природа. Достатъчно е да споменете темата на тази книга сред приятели и познати и ще се изненадате колко много от тях считат себе си за интроверти.

Ясно е защо толкова интроверти се крият дори от себе си. Ние живеем с една ценностна система, която аз наричам „екстравертния идеал“ – вездесъщата вяра, че съвършеният ни „Аз“ е енергичен човек с лидерски способности, който обича да бъде под светлината на прожектора. Архетипният екстраверт предпочита действията пред разсъжденията, риска пред предпазливостта, сигурността пред съмненията. Обича бързите решения, нищо че могат да бъдат погрешни. Работи добре в екип и обича да се движи в компания. Ще ни се да мислим, че ценим индивидуалността, но твърде често се възхищаваме само от един тип индивиди – тези, които обичат „да се смесват с хората“. Да, позволяваме на технологично надарените единаци, които създават компаниите си по гаражите, да имат какъвто си искат характер, но те са изключението, а не правилото, а и нашата толерантност се простира главно до баснословно богатите и до онези, които обещават да станат такива.

Интровертността – и нейните братовчедки чувствителността, сериозността и срамежливостта – днес се смятат за не твърде желателни качества, някъде между разочарованието и патологията. Интровертите в царството на „екстравертния идеал“ са като жените в един мъжки свят – пренебрегвани заради нещо, което е част от самата им същност. Екстравертни-

ят темперамент може да е изключително привлекателен, но ние сме го превърнали в потискаща мяра, към която повечето от нас се чувстват длъжни да се придържат.

Този идеал е документиран в множество изследвания, въпреки че те никога не са събирани под общо име. Речовитите хора например са смятани за по-умни, по-красиви, по-интересни и по-желани за приятели. При това е важно не само колко говорим, а и с каква скорост: считаме бързореките за по-компететни и симпатични от онези, чиято мисъл тече по-бавно. Същата динамика важи за групите – изследванията показват, че по-гласовитите минават за по-умни от мълчаливците, въпреки че няма абсолютно никаква връзка между словоохотливостта и наличието на добри идеи. Дори думата „интроверт“ носи клеймо – едно неформално изследване на психоложката Лори Хелго показва, че интровертите описват собствената си външност в живи краски („синьозелени очи“, „екзотична“, „високи скули“), но когато ги помолят да опишат типичния интроверт, те рисуват доста постна и непривлекателна картина („тромави“, „в неутрални цветове“, „с проблемна кожа“).

И все пак ние грешим, като прегръщаме тъй безрезервно „екстравертния идеал“. Някои от най-великите ни идеи, творби и изобретения – от теорията за еволюцията до слънчогледите на Ван Гог и персоналния компютър – са дело на тихи хора на мисълта, които са умеели да се вглеждат във вътрешния си свят и да виждат скритите в него съкровища. Без интровертите светът би се лишил от:

- * теорията на гравитацията;
- * теорията на относителността;
- * „Второто пришествие“ на Йейтс;
- * ноктюрните на Шопен;
- * „По следите на изгубеното време“ на Пруст;
- * „Питър Пан“ на Джеймс Матю Бари;
- * „1984“ и „Фермата на животните“ на Оруел;
- * „Котаракът с цилиндъра“ на д-р Сюс;
- * прочутата поредица карикатури „Чарли Браун“;
- * „Списъкът на Шиндлер“, „Извънземното“ и „Близки срещи от трети вид“;

- * търсачката „Гугъл“;
- * поредицата „Хари Потър“¹.

Както пише журналистката в областта на науката Уинифред Галахър: „Тържеството на онзи ум, който се замисля над стимулите, вместо да им откликне припряно, е в дългия списък от интелектуални и творчески постижения. Нито $E=mc^2$, нито „Изгубеният рай“ са надраскани набързо от някой гуляйджия.“ Дори в не тъй очевидно интровертните области като финансите, политиката и борбата за граждански права някои от най-големите постижения са дело на тихи и скромни хора. В тази книга ще видим как фигури като Елинор Рузвелт, Ал Гор, Уорън Бъфет, Ганди – и Роза Паркс – са постигнали целите си не въпреки своята интровертност, а тъкмо благодарение на нея.

Въпреки това, както ще покажем в „Тихите“, много от най-важните институции на съвременния живот са създадени за онези, които обичат груповите проекти и високите нива на стимулация. В детските ни години училищните чиновци все по-често са подреждани на гроздове, за да се насърчи обучението по групи, а изследванията показват, че според огромното мнозинство от учителите идеалният ученик е екстраверт. Гледаме телевизионни програми, чиито главни герои не са „съседските деца“ – като някогашните Синди Брейди и Бийвър Кливър, – а рокзвезди и интернет знаменитости с извънмерно самочувствие като Хана Монтана и Карли Шей от „айКарли“. Дори Откривателят Сид, спонсориран от Пи Би Ес ролеви модел за децата от предучилищна възраст, започва всеки ден, танцувайки заедно с приятелите си. („Следвай стъпките ми! Аз съм рок звезда!“)

Като възрастни много от нас служат в организации, където от нас се изисква да работим в екип, без преградни стени, под опеката на началници, които ценят преди всичко „междупличностните умения“. От нас се очаква да бъдем безсрамно пробивни. Учените, чиито изследвания получават финанси-

¹ Исак Нютон, Алберт Айнщайн, У. В. Йейтс, Фредерик Шопен, Марсел Пруст, Джеймс Матю Бари, Джордж Оруел, Тиъдър Гайзел (д-р Сюс), Чарлс Шулиц, Стивън Спилбърг, Лари Пейдж, Дж. К. Роулинг. – Б.а.

ране, често са самоуверени, дори самонадеяни по характер. Художниците, чиито творби висят в съвременните галерии, позират умело на откриването на изложбите си. Дори издаваните писатели – някога приемани за саможивци по природа – днес са пресявани, за да е сигурно, че са готови да обикалят популярните предавания. (Нямаше да четете тази книга, ако не бях убедила издателя си, че умея да се правя на екстраверт достатъчно, за да я рекламирам.)

Ако сте интроверт, вие знаете, че предубежденията срещу „тихите“ могат да ви причинят дълбоко психическо страдание. Като дете сигурно сте чували родителите си да се извиняват за вашата срамежливост. („Ох, защо не си като братята Кенеди?“, постоянно опявали прекалилите с рицарските романи родители на един човек, когото интервюирах.) Или пък в училище са се опитвали да ви „изкарат от черупката“ – ужасен израз, който не отчита, че някои животни носят убежището си със себе си, също както и някои хора. „В ушите ми още звучат всички коментари от детството – мързелив съм бил, глупав, бил съм бавен и скучен – пише един от членовете на мейл лист с име „Подслон за интроверти“. – Докато порасна и разбера, че просто съм интровертен, вече бях повярвал, че нещо ми има. Ще ми се да можех да откроя това зрънце несигурност и да се отърва от него.“

Дори в зряла възраст може още да изпитвате вина, когато отказвате покана за вечеря заради някоя хубава книга. Възможно е да предпочитате да се храните сами в ресторант, без околните да ви гледат жалостиво. Или чувате, че сте много „отнесени“ – фраза, която често се използва срещу тихите, склонни към размишления хора.

Разбира се, за тях има и друга дума: мислители.



САМА СЪМ ВИЖДАЛА КОЛКО може да бъде трудно за интровертите да поемат контрол върху собствените си таланти и колко мощни се оказват дарбите им в крайна сметка. Над десет години обучавах в изкуството на преговорите какви ли не хора – от корпоративни адвокати до студенти, от управители

на фондове до семейни двойки. Разбира се, занимавахме се с основните неща – как да се подготвим, кога да направим първото предложение, как да постъпим, когато отсрещната страна ни каже „приемай или се отказвай“. Но освен това помагах на клиентите си да открият своята индивидуалност и да я използват по най-добрия възможен начин.

Първият ми клиент беше млада жена на име Лора. Макар и адвокатка на Уолстрийт, тя беше тих и мечтателен човек, който мразеше да бъде център на внимание и не понасяше агресията. Някак си бе успяла да се справи с изпитанията на юридическия факултет в „Харвард“, въпреки че там занятията се провеждат в огромни амфитеатри, по-подходящи за гладиаторски битки; веднъж на път за лекции дори повърнала от нерви. Сега беше в реалния свят и не беше сигурна дали може да представлява клиентите си толкова напористо, колкото се очаква от нея.

През първите три години от работата си Лора била на толкова ниска длъжност, че така и не ѝ се наложило да проверява дали притесненията ѝ са основателни. Но един ден старшият адвокат, с когото работела, излязъл в отпуск и я оставил да отговаря за важни преговори. Клиентът бил южноамерикански производител, който бил на път да обяви несъстоятелност по един банков заем и се надявал да преоговори условията. От другата страна на масата седял синдикат от банкери, собственици на застрашения заем.

Искало ѝ се да се скрие под въпросната маса, но била навикнала да се бори с подобни импулси. Енергично, но нервно заела мястото си начело. До нея седяли клиентите ѝ: от едната страна главният съветник, от другата – директоката по финансите. По една случайност те били сред любимите ѝ клиенти – любезни и внимателни, коренно различни от самонадеяните типове, които фирмата ѝ обичайно представлявала. Преди време Лора била водила главния съветник на мач на „Янкис“, а финансовата директорка – да избира чанта за сестра си. Но сега тези непринудени разходки – най-приятният за нея тип общуване – ѝ изглеждали безкрайно далеч. Насреща им седели девет сърдити инвестиционни банкери в костюми по поръчка и със скъпи обувки, придружени от адвокатката си – жена с четвъртита челюст и свойски маниери.

Всички чакали Лора да отвърне, но тя не знаела какво да каже. Тъй че само седяла и мълчала. Мигала. Всички я гледали. Клиентите ѝ се въртели неспокойно на столовете си. Мислите ѝ се въртели в познатия кръг: „Прекалено кротка съм за тази работа, твърде скромна и книжна.“ Представяла си човека, който би могъл да спаси положението: дързък, обигран, готов да удари по масата. В прогимназията биха го нарекли „отракан“ – най-големият комплимент, познат на съучениците ѝ в седми клас, по-голям от „красива“ за момиче и „силен“ за момче. Лора си обещала да издържи само един ден. И на следващия да си потърси друго поприще.

После си спомнила какво ѝ повтарях: че е интроверт и следователно има уникални предимства при преговори – може би не тъй очевидни, но също толкова забележителни. По всяка вероятност била по-подготвена от всички останали. Говорела тихо, но твърдо. Рядко се изказвала необмислено. Заради мекия си тон можела да заема силни, дори агресивни позиции и все пак да звучи напълно разумно. Освен това била склонна да задава въпроси – много въпроси – и действително да слуша отговорите, което е изключително важно за успешните преговори, независимо от типа темперамент.

Тъй че най-накрая започнала да прави онова, в което най-много я бивало.

– Да се върнем една стъпка назад. На какво са базирани тези цифри? – попитала тя.

– Ами ако реструктурираме заема еди-как си? Мислите ли, че ще се получи?

– А така?

– А иначе?

Отначало въпросите ѝ били плахи. В хода на разговора тя набирала смелост, поставяла ги все по-твърдо и давала да се разбере, че си е написала домашното и няма да отстъпи от фактите. Но освен това не изневерила на себе си, никога не повишила тон, нито изгубила самообладание. Всеки път, когато bankerите отказвали да отстъпят от някое свое твърдение, Лора се опитвала да бъде конструктивна.

– Искате да кажете, че това е единственият вариант? А не можем ли да подходим различно?

В крайна сметка простите ѝ въпроси повлияли на климата в стаята, също както пише в учебниците по водене на преговори. Банкерите спрели да държат речи и да се перчат, дейности, които хич не ѝ се отдавали, и започнали да говорят по същество. Споровете продължили. Все още не могли да стигнат до споразумение. Единият от bankerите пак избухнал, хвърлил книгата си на земята и излязъл от стаята. Лора игнорирала тази сцена, главно защото не ѝ идвало наум как иначе да постъпи. По-късно някой ѝ казал, че в този ключов момент тя изиграла майсторски удар от „преговорно жиу-жицу“, но тя знаела, че е направила най-естественото нещо за всеки тих човек в един вечно надвикващ се свят.

Най-накрая двете страни се споразумели. Банкерите напуснали сградата, клиентите на Лора тръгнали към летището, а самата тя се прибрала въщи и седнала да си почете и да забрави цялото това напрежение.

Но на следващата сутрин водещата адвокатка на bankerите – жената с мощната челюст – се обадила да ѝ предложи работа. „За пръв път виждам човек, който да е едновременно толкова мил и толкова непоклатим“, казала тя. А на следващата сутрин главният banker се обадил на Лора и попитал дали *нейната* кантора не може да представлява *тях* за в бъдеще. „Трябва ни някой, който да може да оформя сделките, без да позволява на егото си да му пречи“, казал той.

Като се придържала към собствения си деликатен начин на действие, Лора спечелила нови клиенти на кантората си и оферта за работа за самата себе си. Оказало се напълно излишно да повишава тон и да удря по масата.

Днес Лора съзнава, че нейната интровертност е важна част от същността ѝ и не се бори с природата си. В главата ѝ все по-рядко се върти онази плоча, която я кори за тихото и скромно поведение. Защото знае, че може да отстоява позициите си, когато се наложи.



КАКВО ТОЧНО ИМАМ ПРЕДВИД, като казвам, че Лора е интроверт? Когато започвах тази книга, исках да си изясня как

точно учените дефинират понятията за интровертност и екстравертност. Знаех, че те са станали известни като основни елементи на личността през 1921 г., когато прочутият психолог Карл Юнг публикувал фантастичната си книга „Психологическите типове“. Юнг твърди, че интровертите са привлечени от вътрешния свят на мисълта и чувството, а екстравертите – от външната изява на хората и действията. Смята още, че интровертите търсят преди всичко смисъла, който могат да извлекат от вихъра на събитията, а екстравертите се впускат в него. Интровертите се усамотяват, за да презаредят батериите си; екстравертите смятат, че недостатъчното общуване ги изцежда. Ако някога сте правили теста на Майерс-Бригс, основан на идеите на Юнг и използван в повечето университети и компаниите от „Топ 100“ на сп. „Форчън“ значи вече познавате тази теория.

Но какво има да каже съвременната наука? Бързо открих, че не съществува универсална дефиниция за „екстравертен“ и „интровертен“ тип: това не са хомогенни категории като „къдрокос“ или „шестнайсетгодишен“, по отношение на които няма разногласия. Например привържениците на школата на личностната психология, известна като „Голямата петорка“ (според която човешката личност може да бъде сведена до пет основни характеристики), дефинират интровертността не като богат вътрешен живот, а като липса на качества като общителност и пробивност. Съществуват почти толкова дефиниции на двата типа темперамент, колкото и личностни психолози, които прекарват много време в спорове коя е най-вярната. Някои смятат, че идеите на Юнг са остарели; други се кълнат, че само той е напил истината.

И все пак днешните психолози са на едно мнение по няколко важни въпроса: всички смятат, че интровертите и екстравертите се различават по количеството външни стимули, от които се нуждаят, за да функционират добре. Интровертите се чувстват „точно както трябва“ с по-малко дразнителни, например когато пият вино с близък приятел, решават кръстословица или четат. Екстравертите обичат допълнителната тръпка, която получават, когато се срещат с нови хора, спускат се със ски или надуват стереоуредбата. „Хората, другите хора,

възбуждат нервната система – пише личностният психолог Дейвид Уинтър, обяснявайки защо типичният интроверт би предпочел да прекара ваканцията си с книжка на плажа, вместо в несвършващи празненства на борда на някоя яхта. – Те ни карат да бъдем нашрек, да се страхуваме, да бягаме, да обичаме. Сто души са много по-сериозен дразнител от сто книги или сто зрънца пясък.“

Много психолози също смятат, че интровертите и екстравертите функционират различно. Екстравертите обичайно бързо се заемат със задачите си. Те вземат бързи (понякога прибързани!) решения и нямат нищо против да работят по няколко неща едновременно, нито да поемат рискове. Обичат тръпката на борбата за неща като пари и обществено положение.

Интровертите често работят по-бавно и по-обмислено. Предпочитат да не пилеят силите си в много задачи и понякога умеят страхотно да се съсредоточават. Те са сравнително неподвластни на примамки като богатство и слава.

Нашият темперамент формира и начина, по който общувате. Екстравертите са хората, които вдъхват живот на празненството и шумно се смеят на шегите ви. Често са пробивни, властни и силно се нуждаят от компания. Екстравертите мислят на глас и в движение; предпочитат да говорят, вместо да слушат, рядко се запъват и понякога изтърсват неща, които не са искали да кажат. Не се страхуват от конфликтите, страхуват се от самотата.

За разлика от тях интровертите, дори да притежават умения да общуват и с удоволствие да ходят по празненства или бизнес срещи, не след дълго искат да си бъдат въщи по пижама. Слушат повече, отколкото говорят, мислят, преди да се обадят, и често им се струва, че се изразяват по-добре писмено, отколкото в разговор. Като цяло избягват конфликтите. Мнозина изпитват ужас от светските приказки, но обичат задълбочените разговори.

Акакво не се отнася до интровертите? Думата „интроверт“ не е синоним на „отшелник“ или „мизантроп“. Интровертите *могат* да бъдат и такива, но повечето са съвсем дружелюбни. Една от най-човеколюбивите фрази в английския – „Обединявай!“ – е написана от дълбоко интровертния Е. М. Форстър в

роман, посветен на въпроса как да постигнем „човешката любов в най-висшата ѝ форма“¹.

Не всички интроверти са задължително срамежливи. Срамежливостта е страх от социално неодобрение или унижение, докато интровертността е предпочитание към среда, в която няма прекалено много дразнителни. Срамежливостта е поначало болезнена, интровертността – не. Ако хората бъркат двете понятия, то е защото понякога те частично се припокриват (макар психолозите да спорят в каква степен). Някои учени картографират двете тенденции върху пресичащи се оси, като спектърът „интроверт-екстраверт“ е по хоризонтала, а „притеснителен-стабилен“ – по вертикала. Според този модел имате четири квадранта на личностни типове: спокойни екстраверти, притеснителни (или импулсивни) екстраверти, спокойни интроверти и притеснителни интроверти. С други думи, можете да бъдете срамежлив екстраверт като Барбра Стрейзънд, която има невероятен характер и сковаваща сценична треска, или несрамежлив интроверт като Бил Гейтс, който принципно предпочита да стои настрана, но не се вълнува кой знае колко от хорското мнение.

Разбира се, можете да сте хем срамежливи, хем интровертни: Т. С. Елиът е прочут саможивец, написал в „Пустата земя“: „Аз ще ти покажа страха в една шепа прах.“² Много срамежливи хора се обръщат навътре – отчасти за да се скрият от публичния живот, който им вдъхва толкова тревожност. А мнозина интроверти са срамежливи – отчасти защото все им повтарят, че има нещо нередно в тяхната съзерцателност, и отчасти защото физиологията им, както ще видим, ги принуждава да се оттеглят от ситуации с твърде много дразнителни.

Ала въпреки всички специфики между срамежливостта и интровертността има дълбоко сродство. Душевното състояние на един срамежлив екстраверт по време на бизнессреща може да е много различно от това на спокойния интроверт –

¹ „Хауардс Енд“, прев. Божидар Стойков, изд. „Христо Г. Данов“, Пловдив: 1984 г. – Б.пр.

² В „Избрани стихове от Томас Стърнс Елиът“, прев. Цветан Стоянов, изд. „Народна култура“, София: 1993 г. – Б.пр.

срамежливецът се страхува да се обади, а интровертът е просто претоварен със стимули – за външния наблюдател обаче двамата изглеждат еднакво. Този факт може да ни подсказва как нашето почитание към алфа-статута ни пречи да видим неща, които са добри, разумни и мъдри. По ред различни причини срамежливите и интровертните хора могат да изберат да прекарват дните си в небиещи на очи занимания, да бъдат изобретатели или учени, да държат ръцете на смъртно болните – или да водят другите с тиха вещина. Това не са алфа¹-роли, но въпреки това тези хора са пример за другите.



АКО ОЩЕ НЕ СТЕ сигурни къде точно попадате в спектъра „интроверт-екстраверт“, можете да проверите тук. Отговорете на всеки въпрос с „вярно“ или „грешно“, като изберете отговора, който се отнася за вас с по-голяма сила.²

1. Предпочитам да разговарям с един човек, вместо да участвам в групови дейности.
2. Често се изразявам по-добре писмено.
3. Обичам да бъда сам.
4. Изглежда, се вълнувам по-малко от себеподобните си от богатство, слава и обществено положение.
5. Не обичам празните приказки, но ми е приятно да водя задълбочени разговори по теми, които ме вълнуват.
6. Хората казват, че съм добър слушател.
7. Не обичам да поемам много рискове.
8. Харесвам поприща, които ми позволяват да се ровя в материята, без да бъда постоянно прекъсван.
9. Обичам да празнувам рождението си дни в тесен кръг, с един-двама приятели или роднини.
10. Хората ме описват като „мек“ или „благ характер“.

¹ В изследванията на социалния живот при бозайниците алфа-мъжкарите са тези, които заемат лидерски позиции в групата. – Б.пр.

² Това е неформален въпросник, а не научно приет тест за определяне на темперамента. Въпросите се базират на характеристики на интровертността, често използвани от съвременните изследователи. – Б.а.

11. Предпочитам да не показвам работата си на другите и да не я обсъждам, преди да е завършена.
12. Не обичам конфликтите.
13. Работя най-добре сам.
14. Като цяло мисля, преди да говоря.
15. Чувствам се изтощен, когато съм бил с много хора, даже да ми е било приятно.
16. Често оставям телефонните повиквания да минат през гласовата ми поща.
17. Ако трябва да избирам, предпочитам да не правя нищо през уикенда, отколкото да го запълня с твърде много занимания.
18. Не обичам да правя много неща едновременно.
19. Лесно се концентрирам.
20. В учебно отношение предпочитам лекциите пред семинарите.

Колкото по-често сте отговаряли с „вярно“, толкова по-интровертен вероятно сте. Ако се окажете с приблизително равен брой отговори от двата вида, може да сте амбиверт – да, наистина има такава дума.

Но дори да сте отговорили на всички въпроси като интроверт или екстраверт, това не значи, че поведението ви е предсказуемо при всякакви обстоятелства. Не можем да кажем, че всеки интроверт е книжен плъх, нито че всеки екстраверт е готов да нахлупи абажур на главата си на някое парти, също както би било глупаво да твърдим, че всяка жена по природа умее да постига консенсус или всеки мъж обича контактните спортове. Както правдиво пише Юнг: „няма такава неща като чист интроверт или чист екстраверт. Подобен човек би се намирал в приют за душевноболни.“¹

Това е отчасти защото за щастие всички сме сложни индивиди, но и защото съществуват толкова различни *видове* екстраверти и интроверти. Двата типа темперамент се смесват с други качества на характера, с други лични истории – и

¹ „Психологически типове“ на Карл Густав Юнг е издадена на български от УИ „Св. Климент Охридски“, 2006 г. – Б.пр.

пораждат коренно различни типове хора. Тоест ако сте артистичен американец, чийто баща иска да тренирате футбол като братята си, ще бъдете доста различен интроверт от, да кажем, финландска бизнесдама, дъщеря на пазачи на фар. (Финландците са прочути със своята интровертност. Един местен виц: „Как ще познаете, че даден финландец ви харесва? Зяпа вашите обувки, вместо да зяпа своите.“)

Освен това мнозина интроверти са „сврѣхчувствителни“, което звучи поетично, но всѣщност е клиничен термин в психологията. Ако сте от тях, то вие сте по-склонни от повечето хора да се чувствате приятно развълнувани от „Лунната соната“ на Бетовен, от майсторски изпитана фраза или хуманна постѣпка. Сигурно ви прилява от насилието и грозното побързо, отколкото на другите, и вероятно имате силна съвест. В детските ви години вероятно са ви наричали „срамежлив“, а до ден днешен се притеснявате, когато ще ви оценяват – например когато държите реч или на първа среща. По-късно ще уточним защо тези на прѣв поглед произволно събрани качества обичайно принадлежат на един и същ човек и защо този човек най-често е интроверт. (Никой не знае точно колко интроверти са сврѣхчувствителни, но знаем, че 70% от чувствителните са интроверти, а другите 30% обикновено заявяват, че се нуждаят от много време за спокойно разпускане.)

Тази сложност на материята означава, че не всичко, което ще прочетете в „Тихите“, ще се отнася за вас, дори да се смятате за интроверт до мозѣка на костите си. Например ще говорим за срамежливи и чувствителни хора, а вие може да не сте нито едното, нито другото. Това не е проблем. Вземете каквото се отнася до вас и използвайте останалото в отношенията си с другите.

При все тези уговорки в „Тихите“ ще се опитаме да не се вторачваме в дефинициите. Строго определените термини са важни за учените, за чиито изследвания е задължително да се знае къде точно сврѣшва интровертността и започват други черти – като срамежливостта например. В тази книга обаче ще се занимаваме по-скоро с *плодовете* на тези изследвания. Днешните психолози, подпомагани от невробиолозите и техните апарати за изследване на мозѣка, направиха изумителни

открития, които променят възгледите ни за света и за самите нас. Те отговориха на въпроси като: Защо едни са бърбиви, а други си мерят думите? Защо едни се заравят в работа, а други организират рождени дни в офиса? Защо едни се чувстват комфортно на ръководни постове, а други не искат нито да командват, нито да бъдат командвани? *Могат ли* интровертите да бъдат лидери? Нашата слабост към екстравертите културно обусловена ли е, или социално определена? Явно има причина еволюцията да запази интровертността като черта на характера – каква е тя? Ако сте интроверт, трябва ли да посветите енергията си на дейности, които ви идват отвътре, или трябва да надмогнете себе си, както Лора на масата за преговори?

Отговорите може да ви учудят.

И все пак: ако трябва да извлечете от тази книга само един извод, нека това да е новооткритото чувство, че имате право да бъдете себе си. Самата аз изпитах в каква степен тази нагласа може да преобрази живота. Нали помните онази първа клиентка, за която ви разказвах, онази, която нарекох Лора, за да запазя личността ѝ в тайна?

Става въпрос за мен. Аз бях първата си клиентка.