

Sylvia Loehken

LE MONDE appartient aux introvertis



LE MONDE
appartient aux
introvertis

Édition : Joëlle Sévigny
Infographie : Johanne Lemay
Révision : Caroline Hugny
Correction : Sylvie Massariol et Odile Dallaserra

Catalogage avant publication de Bibliothèque et
Archives nationales du Québec et Bibliothèque et
Archives Canada

Löhken, Sylvia C.

[Leise Menschen - starke Wirkung. Français]

Le monde appartient aux introvertis

Traduction de : Quiet impact, laquelle est une
traduction de : Leise Menschen - starke Wirkung.
Comprend un index.

ISBN 978-2-7619-4715-2

1. Introvertis. 2. Introversion. 3. Extraversion.
4. Relations humaines. I. Titre. II. Titre : Leise
Menschen - starke Wirkung. Français.

BF698.35.I59L6314 2016 155.2'32 C2016-941307-1

10-16

Imprimé au Canada

© 2012, Gabal Verlag
© 2014, Hachette UK pour la traduction en anglais

Traduction française :
© 2016, Les Éditions de l'Homme,
division du Groupe Sogides inc.,
filiale de Québecor Média inc.
(Montréal, Québec)

Tous droits réservés

L'ouvrage original allemand de Sylvia Loehken a été
publié par Gabal en 2012 sous le titre *Leise Menschen*
- starke Wirkung. Wie Sie Präsenz zeigen und Gehör
finden.

Dépôt légal : 2016
Bibliothèque et Archives nationales du Québec

ISBN 978-2-7619-4715-2

DISTRIBUTEURS EXCLUSIFS:

Pour le Canada et les États-Unis:
MESSAGERIES ADP inc.*

Téléphone : 450-640-1237

Internet : www.messageries-adp.com

* filiale du Groupe Sogides inc.,
filiale de Québecor Média inc.

Pour la France et les autres pays:

INTERFORUM editis

Téléphone : 33 (0) 1 49 59 11 56/91

Service commandes France Métropolitaine

Téléphone : 33 (0) 2 38 32 71 00

Internet : www.interforum.fr

Service commandes Export – DOM-TOM

Internet : www.interforum.fr

Courriel : cdes-export@interforum.fr

Pour la Suisse:

INTERFORUM editis SUISSE

Téléphone : 41 (0) 26 460 80 60

Internet : www.interforumsuisse.ch

Courriel : office@interforumsuisse.ch

Distributeur: OLF S.A.

Commandes:

Téléphone : 41 (0) 26 467 53 33

Internet : www.olf.ch

Courriel : information@olf.ch

Pour la Belgique et le Luxembourg:

INTERFORUM BENELUX S.A.

Téléphone : 32 (0) 10 42 03 20

Internet : www.interforum.be

Courriel : info@interforum.be

Gouvernement du Québec – Programme de crédit
d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC –
www.sodec.gouv.qc.ca

L'Éditeur bénéficie du soutien de la Société de
développement des entreprises culturelles du
Québec pour son programme d'édition.



Conseil des Arts
du Canada

Canada Council
for the Arts

Nous remercions le Conseil des Arts du Canada de
l'aide accordée à notre programme de publication.

Financé par le gouvernement du Canada
Funded by the Government of Canada

Canada

Nous remercions le gouvernement du Canada de
son soutien financier pour nos activités de traduc-
tion dans le cadre du Programme national de tra-
duction pour l'édition du livre.

Nous reconnaissons l'aide financière du gouverne-
ment du Canada par l'entremise du Fonds du livre
du Canada pour nos activités d'édition.

Sylvia Loehken

LE MONDE appartient aux **introvertis**



Une société de Québecor Média

Introduction

LES EXTRAVERTIS ET LES INTROVERTIS : DEUX MONDES POUR LE PRIX D'UN

Je m'appelle Sylvia Loehken et je suis introvertie. Peut-être suis-je un type inhabituel d'introvertie : ce mot évoque un « bolland » pas rasé, enfermé pendant des jours devant un écran d'ordinateur et semant des miettes de pizza sur son clavier. Mais ce n'est là que le cliché de ce qu'est une personne réservée. Il y en a beaucoup de genres. J'aime être en compagnie des gens (c'est ma profession et ma vocation), mais après une journée de vacarme, de chahut et de rencontres fortuites, j'ai besoin de temps pour être seule et recharger mes batteries. J'adore ce que je fais, mais, contrairement à mes collègues extravertis, je ne peux pas tirer toute l'énergie dont j'ai besoin d'un travail dynamique et emballant en compagnie de membres d'un séminaire, d'auditoires et de tutorés. Mais en quoi la vie d'un introverti constituerait-elle un sujet convenant à un livre sur la communication ? Je devais le découvrir pour moi-même avant tout. J'ai débuté de la façon suivante.

Le perfectionnement fait partie intégrante de ma profession, mais à un moment donné, j'en ai eu assez de la formation sur la communication. Et ce n'est pas le sujet qui ne m'intéressait pas : ce qui se produit lorsque deux personnes se rencontrent est l'une des choses qui me fascinent le plus. Non, je commençais à me sentir mal à l'aise en compagnie des formateurs et des étudiants, mes propres collègues. Ils me semblaient souvent trop bruyants et superficiels, et je me suis rendu compte que c'était essentiellement mon problème. J'ai donc commencé à réfléchir à la question (les introvertis aiment bien réfléchir à des questions ; ils le font tout le temps). Qu'est-ce qui m'irrite à propos de mes collègues ? Les gens qui se tenaient debout à l'avant de la salle n'étaient pas pires que moi, lorsque c'était moi qui me trouvais

là à prendre la parole. Mais ils étaient différents ; tellement différents que leur approche m'éloignait souvent d'eux. Un tas d'entre eux se considéraient comme faisant partie de l'élite : « ils se croient la crème de la crème », pensais-je alors, et je reste convaincue que leur orgueil est exagéré. Les cours que je suivais venaient souvent confirmer le fait que j'étais différente. Mes gestes : « Plus larges, s'il vous plaît ! » Mon discours : « Plus dynamique, s'il vous plaît ! » Ma façon de communiquer : « Plus de vigueur, s'il vous plaît ! »

Tout cela a commencé à m'inquiéter. Jusque-là, lorsque je prenais la parole, je n'avais jamais senti le besoin de faire de grands gestes, de me montrer fonceuse dans les négociations, ni de m'affirmer. Et, jusque-là, cela ne m'avait jamais nui. Au contraire : les clients et les participants à des séminaires qui sont « réservés » (ceux dont les gestes sont calmes et contrôlés, qui ont une approche coopérative et qui n'affichent pas tellement leurs émotions) étaient très intéressés par ce que j'avais à leur offrir. Et je les aimais bien : la plupart de mes clients étaient très calmes et réfléchissaient avec logique. « Je vois ! Vous aimez les types tranquilles et solitaires ! » s'est exclamée ma (très extravertie) formatrice lorsque je lui ai décrit mes clients préférés. Elle avait raison. Ma propre expérience des séminaires m'avait démontré que j'adore travailler intensément avec des gens qui pensent comme moi. Et cela m'a fait prendre conscience du fait qu'il n'existe aucun cours conçu pour des gens comme mes clients et moi, des cours qui tiennent compte des forces et des besoins des gens réservés.

Ce livre vise à combler une lacune, tout comme les séminaires, les conférences et le mentorat destinés aux gens introvertis. Mon point de départ était (et est toujours) que la bonne communication est liée à l'identité. Je ne peux réussir à traiter avec des gens que si je me connais et que je peux me comporter de façon appropriée lorsque je communique des choses, que je négocie, que je réseaute, ou que j'agis dans ma vie personnelle. Mais, qu'est-ce qui fait qu'une personne est réservée ? Comme je ne trouvais rien de particulier sur le sujet (je n'étais ni timide, ni hypersensible, thèmes sur lesquels portent en général les ouvrages spécialisés dans le

domaine de la communication), je me suis prise en exemple et j'ai analysé la manière dont je communique habituellement. Les documents de développement personnel rédigés en anglais, ainsi que la psychologie, m'ont été très utiles. J'ai aussi commencé à observer mes clients d'un autre œil.

Le résultat a été emballant. J'ai découvert deux séries de caractéristiques que les gens introvertis apportent à la communication, nettement divisées en forces et en obstacles. Bien sûr, ce ne sont pas uniquement les gens réservés qui présentent ces caractéristiques, mais beaucoup de gens réservés les possèdent. C'était déjà un bon point de départ pour ma réflexion!

Les forces sont manifestement des avantages, mais il en est de même pour les obstacles, à leur façon : quand on connaît les obstacles que l'on se crée soi-même, on est plus conscient de ses propres besoins que les autres, qui ne se soucient pas de cerner leurs points faibles. Par exemple, pendant longtemps, lorsque j'éprouvais soudainement le besoin d'être seule, alors que j'étais en compagnie des membres de ma famille et d'amis, j'ai cru que j'étais antisociale. Je me rends compte maintenant qu'il est tout à fait logique de me retirer, lorsque j'ai besoin de refaire le plein d'énergie. Je n'appellerais pas cela une faiblesse (tout comme les extravertis ne se trouvent pas faibles lorsqu'ils ont besoin d'être rassurés à propos des choses et des gens qui les entourent, beaucoup plus que n'en ont besoin les introvertis).

Permettez-moi de vous lancer une très chaleureuse invitation : apprenez à connaître vos forces et les obstacles avec lesquels vous devez composer. Accueillez les deux comme de bons amis qui partagent votre vie. Cela vous facilitera beaucoup les choses lorsque vous interviendrez dans une situation afin de l'adapter à vos besoins pour bien communiquer.

Voici deux questions particulièrement utiles concernant les différents types de comportements humains :

1. Quelles sont les forces auxquelles une personne réservée peut faire appel dans cette situation ?
2. Que devrait rechercher une personne réservée dans une telle situation ?

Les réponses que j'ai trouvées figurent dans ce livre, afin que vous puissiez les utiliser dans votre propre vie.

Ce que vous trouverez dans ce livre et la façon de le lire

Les réponses à ces deux questions sont liées à un tas de situations variées présentées dans les pages qui suivent : professionnelles et personnelles, officielles et informelles, proches et lointaines, directes ou négociées. Si vous vous considérez comme une personne réservée, ce livre est destiné à vous aider à évoluer avec aisance dans un monde qui est souvent trop bruyant, et à réussir lorsqu'une cause vous tient à cœur. Chacune des sections est rédigée du point de vue d'une personne introvertie.

Si vous êtes davantage du type extraverti, vous comprendrez mieux les personnes introverties que vous rencontrerez et en viendrez à apprécier leurs forces après avoir lu ce livre, qu'il s'agisse de partenaires, de parents ou d'amis, de collègues, de patrons ou de participants à des séminaires.

Si vous n'avez pas la certitude d'être une personne réservée, un test, au premier chapitre, vous aidera à le déterminer. De toute façon, ce livre est conçu de manière que vous puissiez faire le lien entre le sujet abordé et votre situation personnelle : vous y trouverez des questions qui vous aideront si vous y répondez en tenant compte de votre propre situation. Saisissez cette occasion : vous apprendrez ainsi à vous connaître vraiment, et cela vous aidera à communiquer avec les autres !

Ce livre est structuré de la façon dont les introvertis aiment penser et communiquer : de l'intérieur vers l'extérieur. Cela commence par une observation de la personnalité. Dans la première partie, vous trouverez une introduction et une étude des forces et des obstacles types que les introvertis se créent eux-mêmes. Il est logique que vous lisiez cette partie en premier, pour démarrer sur une base solide. Dans la deuxième partie, qui contient les chapitres 4 et 5, vous découvrirez une série de scénarios professionnels et personnels, axés sur ce qui est bon pour les personnes réservées et ce qui les aide à réussir. Surtout, cette section vous montre comment composer avec ces scénarios d'une manière qui convient aux introvertis. Tous les chapitres subséquents, qui com-

posent la troisième partie du livre, expliquent la manière d'utiliser ces forces et de surmonter ces obstacles lorsque vous traitez avec d'autres personnes. Là, j'ai délibérément insisté sur les forces et obstacles-clés dans l'établissement de contacts, dans la négociation, dans les exposés en public et dans les réunions. Après le test et un coup d'œil au résumé à la fin du premier chapitre, vous serez en mesure de déterminer clairement celles de vos caractéristiques personnelles qui sont importantes dans une situation donnée.

Je vous présenterai également certains membres réservés qui ont participé à mes séminaires et des tutorés dont l'histoire (anonyme) illustre la façon dont les introvertis utilisent leurs forces dans diverses situations. J'espère que ce que vous découvrirez en lisant vous aidera à rassembler votre courage et vous donnera envie d'essayer la communication des introvertis!

Le monde repose sur les introvertis !

De nombreuses célébrités sont, ou ont été, des gens réservés, ou c'est ce que laissent entendre les caractéristiques qu'on leur attribue. Il suffit de jeter un coup d'œil sur la liste ci-dessous.

Galerie d'introvertis célèbres

Woody Allen, réalisateur, écrivain, acteur et musicien, É.-U.

Julian Assange, journaliste et porte-parole de WikiLeaks, Australie

Brenda Barnes, présidente et présidente du conseil de Sara Lee, fabricant de biens de consommation, É.-U.

Ingrid Bergman, actrice, Suède

Warren Buffet, grand investisseur et entrepreneur, É.-U.

Frédéric Chopin, compositeur et pianiste, Pologne

Marie Curie, chimiste et physicienne, lauréate du prix Nobel en physique et en chimie, Pologne/France

Charles Darwin, naturaliste et père de la théorie de l'évolution, Royaume-Uni

Bob Dylan, musicien, poète et peintre, É.-U.

Clint Eastwood, acteur et réalisateur, É.-U.

Albert Einstein, physicien, lauréat du prix Nobel de physique, Allemagne

Mohandas Karamchand Gandhi, mieux connu sous le nom de Mahatma Gandhi, chef spirituel du mouvement d'indépendance indienne, Inde

Bill Gates, fondateur de Microsoft, É.-U.

Sir Alfred Hitchcock, réalisateur de films, Royaume-Uni

Michael Jackson, musicien, É.-U.

Franz Kafka, écrivain de langue allemande, Tchécoslovaquie

Emmanuel Kant, philosophe des Lumières, Allemagne

Avril Lavigne, chanteuse et auteure-compositrice, Canada

Angela Merkel, chancelière de la République fédérale d'Allemagne

Sir Isaac Newton, physicien, mathématicien, philosophe et théologien, Royaume-Uni

Barack Obama, président des États-Unis

Michelle Pfeiffer, actrice, É.-U.

Claudia Schiffer, mannequin, Allemagne

George Soros, investisseur et homme d'affaires, Hongrie/É.-U.

Steven Spielberg, réalisateur, producteur et scénariste, É.-U.

Tilda Swinton, actrice, Royaume-Uni

Mère Teresa, religieuse, lauréate du prix Nobel de la paix, Albanie/Inde

Charles Mountbatten-Windsor, prince de Galles, duc de Cornouailles, héritier du trône britannique

Mark Zuckerberg, informaticien, fondateur de Facebook, É.-U.

Vous le constatez donc : plusieurs des personnes qui ont le mieux réussi, qui sont les plus puissantes, talentueuses, novatrices, courageuses, intelligentes et intéressantes de la planète sont très réservées. Elles n'ont pas plus de valeur que les extravertis, mais elles n'en ont pas moins, bien qu'elles le croient souvent. Il y a une chose, par-dessus tout, qui a assuré leur réussite : elles sont restées fidèles à elles-mêmes, en ce qui concerne leur introversion et toutes leurs autres caractéristiques. C'est une merveilleuse recette, et je vous la recommande chaudement : restez fidèle à vous-même, en tant qu'introverti, faites ce qui vous convient et ce qui convient à vos besoins. Vous et vos forces changerez le monde en toute discrétion, à l'instar des gens qui figurent dans cette liste. Comme l'a déjà dit Dolly Parton :

« DÉCOUVREZ QUI VOUS ÊTES,
ET SOYEZ CETTE PERSONNE ! »

P.-S. : Un mot destiné aux spécialistes : les publications universitaires ont tendance à utiliser le terme « extraversion », plutôt qu'« extroversion ». J'ai donc suivi la tendance et utilisé le terme « extraversion ».

1^{re} PARTIE

Qui vous êtes, ce que vous
pouvez faire et ce dont
vous avez besoin

CHAPITRE 1

Pourquoi réservé?

John étudie la TI (technologie de l'information) dans un collège technique d'excellente réputation. Il a deux amis qu'il aime bien rencontrer (pour aller au cinéma, par exemple, ou pour faire du sport). Il utilise les médias sociaux comme Twitter et Facebook pour garder le contact avec ses compagnons d'études et diverses personnes dont il a fait la connaissance lors de stages. En ce moment, il fait un stage auprès de l'un des plus grands constructeurs d'automobiles allemands. Mais John a moins de chance lorsqu'il s'agit de ses amours : il n'y a pas beaucoup de jeunes filles au collège, et il va rarement à des soirées ou à des concerts : les foules et le niveau de bruit lui semblent trop stressants. Il se demande s'il devrait faire l'essai de sites Web de rencontre pour se trouver une compagne qui lui conviendra.

John réussit bien dans ses cours : il passe ses examens et il se prépare à rédiger un compte rendu. Mais il n'aime pas faire des présentations devant de grands groupes, il est terrifié par les examens oraux. Dans ses loisirs, il aime bien courir, et pendant ses séances de jogging, il trouve parfois des idées pour son deuxième passe-temps : il fait de la photo en combinant paysages et technologie pour obtenir quelque chose de nouveau, par exemple des ponts et des immeubles industriels.

MAIS QU'EST-CE QU'UNE PERSONNE RÉSERVÉE?

L'introversion et l'extraversion

On peut diviser les gens en personnalités extraverties et introverties. Presque tout le monde comprend ces termes et leur associe certaines caractéristiques. Mais en y regardant de plus près, que ce soit dans la vraie vie ou dans la documentation, les limites entre l'introversion et l'extraversion sont un peu floues. En fait, il existe beaucoup de souplesse dans les manifestations et la définition de l'introversion et de l'extraversion.

Le facteur personnalité

Cette caractéristique de tout être humain repose avant tout sur la *personnalité*. Nous naissons avec une tendance à l'introversion ou à l'extraversion, et avec certains autres traits et besoins qui contribuent à nous façonner. On peut constater une tendance à l'introversion ou à l'extraversion même chez les enfants. Il est plus facile de comprendre ces termes si on ne les met pas en opposition, mais qu'on les considère comme les points extrêmes d'un continuum. Nous présentons tous des caractéristiques d'introversion et d'extraversion. Et nous naissons tous avec une certaine souplesse, un genre de zone de confort, dans le continuum introversion-extraversion, qui nous convient. La plupart des gens se situent dans une zone centrale modérée, mais présentent une tendance à l'introversion ou à l'extraversion ; seules les positions extrêmes peuvent poser problème. Cela touche les gens qui se situent aux extrémités du continuum, qu'il s'agisse d'introvertis ou d'extravertis. Cependant, il est très malsain de vivre constamment hors de sa zone de confort. Si une personne introvertie hypersensible au bruit, comme John, s'expose en permanence à des niveaux élevés de bruit, cela lui sape beaucoup d'énergie et l'empêche de recharger ses batteries. S'il devait vendre des voitures à temps plein, plutôt que de faire un stage dans les services administratifs de l'entreprise, il serait malheureux et finirait par se vider de toute sa vigueur à long terme. Dans les cas les plus graves, le fait de vivre trop longtemps hors de notre zone de confort peut nous rendre malades.

Deuxièmement, l'introversion et l'extraversion *dépendent de la situation* : autrement dit, comme pour le sens de la marche d'un train, tout le monde a le choix de regarder vers l'avant ou vers l'arrière, pour faire face à la situation. L'être humain a une formidable capacité d'adaptation : l'une de nos caractéristiques est notre capacité d'adapter nos pensées et nos actes à une situation particulière. En tout temps, dans notre vie, nous pouvons agir d'une manière ou d'une autre. Cela n'a rien à voir avec l'introversion ou l'extraversion, mais plutôt avec l'intelligence, ou peut-être la discipline ; par exemple, lorsque nous décidons après réflexion d'emprunter une approche qui aurait été tout à fait différente si nous l'avions prise sous le coup de l'impulsion. Le rôle que nous jouons dans une situation façonne également nos décisions sur notre manière de communiquer. Et puis, différentes questions peuvent avoir une incidence sur notre comportement : sommes-nous forts ou faibles, dans nos relations avec les autres ? Qu'attend-on de nous ? Comment voulons-nous nous présenter ?

C'est pour cela que le jour de l'anniversaire de sa mère, John bavardera joyeusement avec ses jeunes cousins, comme un modèle de décontraction. Il sera poli avec ses tantes âgées et répondra patiemment à leurs questions. À la foire commerciale, au stand de la société où il fait un stage, il aura tendance à être réticent avec les gens qu'il ne connaît pas. Mais il fera également un effort parce que c'est son rôle professionnel. Même une personne dotée d'une personnalité fortement extravertie doit vivre des moments où elle est sans voix ou se retient. Beaucoup d'extravertis que je connais apprécient des moments tranquilles en période d'agitation (et ils en ont même besoin !). Tout compte fait, cette souplesse est une chance : la voie introversion-extraversion nous donne une marge de manœuvre et nous offre un tas d'approches différentes.

Troisièmement, la *culture* qui nous entoure exige plus ou moins la capacité d'adaptation à l'introversion ou à l'extraversion. Dans un pays comme le Japon, il est très important d'être considéré comme réservé, solitaire et réfléchi. Le silence partagé fait partie d'une conversation normale entre connaissances. Les introvertis d'autres pays trouvent que c'est une expérience très agréable. Mais en Occident, dans la classique « culture de l'extraversion », un silence

qui s'établit entre deux personnes qui conversent est habituellement considéré comme embarrassant ou, du moins, désagréable. Cela semble normal de passer tout son temps en groupe, tant dans sa vie personnelle que professionnelle. Alors, aux États-Unis et au Canada, comme dans de nombreux pays d'Europe, les introvertis devront déployer davantage d'efforts pour s'adapter à leur environnement en agissant de façon plus extravertie qu'ils n'auraient eu à le faire au Japon, dont la culture est favorable à l'introversion.

Le facteur temps

Enfin, quatrième, une transition s'effectue avec le *passage du temps*. En vieillissant, les gens ont tendance à se rapprocher de la position médiane du continuum : ils deviennent « plus modérés » quant à leur introversion ou à leur extraversion. Cela rend l'introversion plus accessible pour les extravertis, dans la deuxième moitié de leur vie, ce qui est particulièrement utile : cela les aide à réfléchir sur eux-mêmes et sur leur propre vie, sur les valeurs et leur signification.

Mais, malgré le fait qu'elles dépendent de la situation, de la culture et même de l'âge, l'introversion et l'extraversion sont des traits de personnalité relativement stables, qui se traduisent par certaines caractéristiques et certains penchants. En définitive, il faut surtout chercher la réponse à une question cruciale dont je vais vous faire part.

LA QUESTION-CLÉ, À PROPOS DE L'INTROVERSION ET DE L'EXTRAVERSION, EST : D'OÙ PROVIENT L'ÉNERGIE ?

Autrement dit, comment les gens se comportent-ils lorsqu'ils sont stressés ou épuisés, et qu'ils doivent recharger leurs batteries ?

Les sources d'énergie pour les introvertis et les extravertis

Il existe fondamentalement deux réponses à cette question : l'une est que certaines personnes tirent leur énergie du contact avec les autres. Mon mari est comme ça : après une journée stressante, il trouve relaxant de sortir avec des amis, de jouer pour son équipe de football ou de participer aux activités de son club. Il s'agit essentiellement

d'un comportement extraverti. D'autres personnes se referment et se régénèrent seules, si c'est possible, en maintenant les stimuli et les conversations au minimum. Je suis comme ça. Après une journée de séminaire, j'aime m'asseoir, seule, dans ma chambre d'hôtel, et lire. Sans un mot à quiconque. Ou je rencontre une bonne amie et je puise mon énergie dans notre conversation décontractée. Après trois jours de séminaire, j'ai besoin d'une demi-journée seule pour recharger complètement mes batteries. Vous vous en doutez : une personne qui récupère ainsi est probablement introvertie.

Une trop grande stimulation épuise l'énergie des introvertis. Dans un contexte professionnel, cela pourrait être un poste qui exige de composer simultanément avec de multiples demandes. Dans la vie personnelle, il pourrait s'agir d'une réception à laquelle prennent part des tas de gens que je ne connais pas et où la musique est forte, situation que même les jeunes introvertis comme John trouvent stressante. Pour les introvertis, la stimulation excessive signifie aussi qu'ils devront se retirer à un moment ou à un autre. Mais les extravertis aiment la stimulation parce que cela les dynamise. C'est pourquoi ils recherchent souvent la variété lorsqu'ils doivent compter sur leurs propres ressources et qu'ils reçoivent trop peu de nouvelles impressions ; alors, dans les bibliothèques, les hôpitaux ou les entreprises offrant des bureaux privés, ils aiment trouver des pièces où les contacts sociaux sont possibles : les cafétérias, les coins salon, les cuisines et partout où il est facile de téléphoner et de communiquer. Dans les bureaux privés, les téléphones et les ordinateurs peuvent constituer un filin de secours pour les extravertis extrêmes, simplement parce que ces appareils maintiennent le contact avec le monde extérieur.

Le besoin de calme et de silence

Cela ne signifie pas que les extravertis n'ont pas besoin de temps pour être seuls et tranquilles. Mais, pour les introvertis, « du temps seul » est essentiel pour recharger leurs batteries après une période de stress et de contacts sociaux. S'ils ne peuvent pas avoir de calme et de silence, ils deviennent irritables et s'épuisent. Et puis, en général, les introvertis ont tendance à avoir besoin de plus de temps sans stimulation avant de se relancer dans le brouhaha

du quotidien. Trois semaines dans une forêt isolée de la Suède, ce sont davantage des vacances de rêve pour des introvertis que pour des extravertis.

Une question pour vous

Vous passerez bientôt le test qui permettra de déterminer si vous êtes introverti ou extraverti. En ce moment, comment vous voyez-vous ?

- ☐ Je suis davantage introverti.
- ☐ Je suis davantage extraverti.
- ☐ C'est plutôt moitié-moitié.

Aucun de ces deux types n'est mieux ni pire. Ils décrivent simplement vos propres penchants et vos besoins. Mieux vous connaissez vos besoins, plus vous pouvez être fidèle à vous-même et faire les choses qui sont importantes pour vous. Une chose est essentielle, ici : équilibrer le temps à passer seul et le temps à passer avec d'autres, afin d'obtenir la quantité appropriée de chacun. Apprenez à vous demander ce dont vous avez besoin exactement. Vous constaterez que vous connaissez presque toujours la réponse.

LA QUESTION POUR ÊTRE FIDÈLE À SON TYPE :
« DE QUOI AI-JE BESOIN EXACTEMENT ? »

Les éoliennes et les batteries

Une comparaison avec deux autres sources d'énergie montre la différence encore plus clairement : un extraverti produit son énergie comme une éolienne, c'est-à-dire qu'il a d'abord besoin d'un apport extérieur pour la produire, et ensuite, il doit participer activement, avec dynamisme, à ce processus. Mais les introvertis sont comme des batteries : ils se rechargent au repos, sans apport extérieur, et préfèrent ne participer aucunement à l'activité, à ce stade. Alors, les introvertis, comme les batteries, ont besoin de davantage de temps pour récupérer l'énergie qu'ils ont dépensée.

Les cerveaux des introvertis et des extravertis

Les neuroscientifiques peuvent maintenant démontrer que l'activité cérébrale des introvertis nécessite davantage d'énergie que celle des extravertis. En comparaison, le cerveau des introvertis montre une activité électrique plus intense, en tout temps, et pas seulement lorsqu'il y a un défi mental inhabituel à relever. Ce niveau d'énergie supérieur se constate surtout dans le cortex frontal, où sont traités les événements internes. C'est la partie du cerveau liée à l'apprentissage, à la prise de décisions, à la mémoire et à la résolution de problèmes. Ainsi, les introvertis dépensent davantage d'énergie pour traiter les impressions, ce qui épuise leurs batteries plus rapidement que celles des extravertis qui, comme des éoliennes, peuvent se recharger pendant qu'ils consacrent de l'énergie à quelque chose. C'est pourquoi il est particulièrement important, pour les introvertis, d'utiliser leurs ressources internes avec parcimonie.

Le cerveau des introvertis peut facilement être trop stimulé

Le cerveau des introvertis compose avec les stimuli extérieurs plus intensément que celui des extravertis : il est plus sensible aux stimuli du monde qui l'entoure, est plus facilement trop stimulé et a besoin de beaucoup plus d'énergie pour traiter les impressions. Cela signifie, par exemple, que pour un introverti comme John, même un faible niveau de bruit peut nuire à l'activité mentale, telle que l'apprentissage. En revanche, ses pairs extravertis peuvent peut-être apprendre encore plus facilement s'il y a un bruit de fond modéré (comme la radio !) que si le silence règne.

Cela ne signifie pas qu'un extraverti a « plus de vitalité » qu'un introverti. De même, les introvertis ne sont pas « bâtis » pour être plus calmes que les extravertis. Et l'étiquette de « timide » n'a rien à voir avec l'introversion. Les personnes timides sont avant tout anxieuses face aux contacts sociaux. Souvent, elles ne se sentent pas d'attaque pour rencontrer des gens. La peur n'a rien à voir avec le continuum introversion-extraversion : elle peut atteindre les deux types.



Les introvertis, condamnés à moins bien réussir en société ?

Au contraire ! Car peu importe où l'on se situe sur le continuum introversion-extraversion, il est possible de communiquer efficacement et de nouer des relations significatives et épanouissantes. Dans ce livre, Sylvia Loehken s'attaque à tous les préjugés à l'endroit des introvertis et met en lumière leurs atouts. Sans minimiser les obstacles susceptibles de se dresser sur leur route, elle s'attarde à leurs grandes qualités et explique comment en tirer profit au quotidien. À l'aide d'exemples et de mises en situation, elle aborde tant la vie de couple et familiale que la sphère professionnelle. Pour chaque thématique – la cohabitation, l'éducation des enfants, l'art du réseautage, la gestion des conflits et la négociation –, l'auteur présente des conseils clairs et des stratégies précises dans le but d'aider les personnes réservées à s'affirmer tout en restant elles-mêmes. Avec ce livre, elles n'auront plus peur d'aller au-devant des occasions qui s'offrent à elles !

Sylvia Loehken est auteur, coach et conférencière. Dans le cadre de son travail, elle enseigne aux personnes introverties à se démarquer sur le marché du travail. En 2012, elle a été nommée conférencière de l'année dans son Allemagne natale. Elle travaille en collaboration avec plusieurs institutions d'importance en Europe, dont la Banque régionale de Berlin, l'Université de Hambourg et l'Université de l'économie et des affaires de Vienne.