

## INTROVERSI ed ESTROVERSI

Abbiamo tutti avuto l'opportunità di incontrare persone introversive o estroverse. Gli esperti sostengono che il fatto di appartenere all'una o all'altra categoria non influisca molto sui nostri comportamenti, specialmente in pubblico. Secondo Inc. esistono comunque quattro miti relativi all'argomento:

**Gli estroversi** spendono tempo nel mondo esterno di persone e di fatti, mentre gli introversi lo spendono al loro interno di idee e di immagini. In realtà, entrambe le categorie tendono ad agire all'esterno sulle persone e sulle cose. L'unica vera differenza consiste nella sensibilità agli stimoli esterni. Gli introversi hanno bisogno di un certo tempo per ricaricarsi, mentre gli estroversi non hanno bisogno di periodi di quiete e continuano a fare e a fare, quasi guadagnando ogni volta energia.

**Gli estroversi** sono più adatti a fare i capi. Gli studi, tuttavia, rivelano che non esistano grosse differenze. Certo, in alcuni casi gli estroversi sono più efficaci nella guida di persone che gradiscono essere dirette e motivate, mentre gli introversi sono più efficaci nella guida di persone che possiedono iniziativa e non necessitano di una supervisione. I grandi capi possono essere sia introversi che estroversi. Ciò che conta è quanto essi si impegnino nella loro causa. Il carisma non consiste nell'energia che si possiede, ma nella determinazione nel perseguire l'obiettivo. Se si è veramente dedicati, si possiede l'abilità di valutare, analizzare, giudicare e prendere le adatte decisioni

**Gli estroversi** sono più efficaci nelle vendite. In realtà, gli studi mostrano che i più efficaci sono gli ambidestri, quelli che si situano al centro dello spettro, e che adattano il loro approccio secondo le necessità dei potenziali clienti. Essi si impegnano in un flessibile approccio di parola e di ascolto, esprimendo sensibile entusiasmo verso i clienti ed evitando di essere sovraeccitati o troppo fiduciosi. La personalità di un capo conta molto meno della sua capacità di adattarsi alle necessità di altre persone

**Gli estroversi** sono più efficaci nelle questioni pubbliche. Gli studi dicono, tuttavia, che sia gli uni che gli altri abbiano poco a vedere con il sociale. Ma le varie specifiche situazioni possono essere importanti. Alcuni estroversi preferiscono i gruppi e non sono efficaci nelle conversazioni individuali. Altri introversi sono spaesati nelle conversazioni individuali, ma certi altri sono capaci di performare davanti a una marea di persone

Esistono inoltre studi che stabiliscono che la prestazione dipende dalle condizioni psicologiche. I timidi devono prepararsi in dettaglio prima di parlare, mentre gli estroversi devono essere disponibili più all'ascolto che al parlare, e devono lasciar parlare gli altri.

## Commenti

Come succede a tutti i miti, anche quelli relativi ad introversi ed estroversi possono essere sfatati. Ma non completamente. Importante è riconoscere la propria appartenenza all'una e all'altra categoria, e adottare qualche utile suggerimento, anche in relazione alle proprie situazioni culturali e psicologiche.