

内向者优势

内向的你，该如何爆发潜在能量，
展现自己的竞争力



— 赵静 著 —

本书从多个维度分析了内向者的优势，告诉内向者
该如何走出所遭遇的困境以及突破局限的方式。

台海出版社

图书在版编目（CIP）数据

内向者优势 / 赵静著. --北京：台海出版社, 2018.10

ISBN 978-7-5168-2134-3

I. ①内... II. ①赵... III. ①内倾性格—通俗读物. ①B848.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第225498号

内向者优势

著者：赵静

责任编辑：俞滢荣 曹任云 装帧设计：末末美书

版式设计：许可 责任印制：蔡旭

出版发行：台海出版社

地址：北京市东城区景山东街20号 邮政编码：100009

电话：010-64041652（发行，邮购）

传真：010-84045799（总编室）

网址：www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail：thcbs@126.com

经销：全国各地新华书店

印刷：环球东方（北京）印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开本：880mm×1230mm 1/32

字数：155千字 印张：8

版次：2018年11月第1版 印次：2018年11月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5168-2134-3

定价：39.80元 版权所有 翻印必究

目录

CONTENTS

前言

第一章 走进内心世界，了解内向性格与外向性格

什么是内向型性格与外向型性格

从人类行为模式来看待性格的划分

人们对于内向者的心理误区

内向者的性格是天生的吗

内向者的自我认知

内容延伸：✓ 内向者的类型

第二章 把握当下，关注内向者的困境

这是一个为外向者服务的时代

不懂得拒绝别人，承受无谓的压力

容易被人误解，贴上“不合群”的标签

习惯性地被他人遗忘和忽视

完美主义的陷阱

内容延伸：✓ 不要为迎合他人而改变自己

第三章 突破局限，走出心理舒适区

直面自己的缺点

多花一点儿时间去接触外面的世界

保持主动性是突破自我束缚的关键

偶尔也要接受他人的帮助

做一些自己不喜欢做的事情

内容延伸：✓ 提升自己的钝感力

第四章 发挥自己的沟通优势，提升社交自信

提升演讲技巧，站在舞台的中心

掌握谈判的法门，抓住竞争的主动权

积极参与群体活动，分享自己的生活

成为更贴心的安慰者

建立有效处理分歧的沟通机制

内容延伸：✓ 沟通的4P法则

第五章 善用自己的特性，打造职场竞争力

勇敢展示自己的能力，让所有人认识自己

接受挑战，给自己设定更高的工作目标

发挥执行优势，在工作中游刃有余

合理运用独立工作的特性，提升创造力

不要浪费自己身上潜藏的领导力

内容延伸：✓ 找到适合自己的工作

第六章 商业与投资，看重的就是理性

长线投资，对事业进行长远规划

抓住少数重要的客户

采取循序渐进的营销策略，逐步说服对方

深度思考，让商业方案更加完善

内容延伸：✓ 理性的左脑及感性的右脑

第七章 和谐沟通，让婚姻更加幸福美满

勇敢把爱表达出来

明确家庭分工，相互配合

坦诚交流，不要什么事情都自己做决定

及时沟通，不要将矛盾搁置起来

面对矛盾，保持理性与克制

内容延伸：✓ 内向者要在婚姻中适当提出经济要求

第八章 寻找安静的力量，提升自己的影响力

注意保护私人空间与私人时间

预先做好准备，打造安静影响力的基础

专注对话，借助沟通来解决彼此面对的问题

发挥出书写上的优势

网络与社群媒体的应用

内容延伸：✓ 想要释放影响力，先控制好自己的生活节奏与工作节奏

前言

内向和外向是性格划分中两种最基本的特征，但是在很多时候，内向者更容易被当成异类对待，被当成毫无影响力的“小众群体”来看待，他们在生活和工作中也面临诸多的误解，比如内向者没有社交能力，内向者的表达能力非常糟糕，内向者胆小怕事且缺乏自信，内向者常常会失去自我，内向者更容易被失败所困扰……

内向者常常被称作生活和职场上的隐形人，然而他们并非一无是处，如果人们愿意去调查，就会发现在内向型人格的群体当中，出现了一大批社会精英。其中在商界就不乏巴菲特、比尔·盖茨、李嘉诚、扎克伯格、乔布斯、拉里·佩奇这样的精英。而在科学界和艺术界，内向型的人似乎更容易获得成功，如贝多芬、达·芬奇、梵高、诺贝尔、爱因斯坦等。事实上，内向者虽然在表现力方面的确有一定的欠缺，尽管不像外向者那样善于表达自我，不像外向者那样长袖善舞，但是他们也拥有自己固有的一些优势，这些优势同样可以确保他们站立在社会舞台的中心。

目前有关内向者不好的判断，往往并不是生理判断和智力上的判断，而是一种文化判断，可以说正是社会文化的外向型倾向，才导致内向者成为被忽视和轻视的群体，这一现象在西方文化中尤其突出。通常情况下，他们更加崇尚张扬式的表达。

比如美国的文化尤为开放，因此人们的表达方式和行为模式也偏于开放，在他们的文化中，害羞、内向有时候更像是一种弱小的表现，这一点在美国的职场文化及球场文化中都有明显的表现。在他们看来，主动表达和展示自己，往往是彰显个性的表现，也是精英文化的一部分。而在中国、日本、韩国等亚洲国家，文化的倾向性是偏于内敛的，害羞更像是一个褒义词，代表了谦逊和礼貌，代表了沉稳和理性，代表了端庄和知性。当然，随着社会竞争的加剧及社会交流的增加，害羞者和内向者往往偏于劣势。

从某种意义上来说，内向者与外向者并没有高低之分，他们只是拥有不同的性格，那些看低和误解内向的人也许并没有意识到内向者身上那些突出的特点，而一些内向者也没有意识到自己身上潜藏的能量——由于经常活在他人的误解中，他们也常常感到困惑，也常常迷失自我。

因此人们需要改变对内向者的陈旧观念和偏见，而这正是本书的主旨。作为一本讲述内向者性格的图书，书中通过对内向者的特点进行分析，重点谈到了内向者的优势和潜藏的影响力。本书先明确了性格的区分问题，然后分析了内向者所遭遇的困境及突破局限的一些方式，接下来重点讲述了内向者在社交、职场、商业、婚恋方面的出色表现，如何完

美展示和运用自己的优势，最后一章则对内向者潜在的力量做了总结。

本书通过一些有关内向的心理学知识及相关的理论、方法、案例，合理解释了内向者的能量，从而努力引导和帮助内向者认识自我、树立正确的人生观、积极挖掘和发挥出自身优势，尤其是对于那些对内向心怀偏见，或者对自己产生误解的内向者而言，本书是非常好的参考书。

第一章

走进内心世界，了解内向性格与外向性格

什么是内向型性格与外向型性格

人们经常会以性格的外向和内向来定义一个人的性格特点，而且他们常常会做出这样的评价：外向的人喜欢表达；内向的人表现得更加沉默，更加害羞。但这种定义和评价多少显得有些肤浅，真正的内向或者外向并不那么简单。

“内向者”和“外向者”这两个术语，是20世纪20年代著名心理学家卡尔·荣格率先提出并使用的，后来心理学家凯瑟琳·库克·布里格斯和伊莎贝尔·布里格斯·迈尔斯母女进行了相关的性格测试（迈尔斯—布里格斯的性格测试方法至今仍为各大高校和企业所使用），使得这两个术语开始广为人知。而有关这两个术语的区别和联系，一直以来都和它们牵扯到的社会性话题息息相关。那么究竟什么是内向型性格，什么又是外向型性格呢？

作家苏珊·凯恩出版过一本《安静：内向性格的竞争力》，她认为内向或者外向的区别在于对外界刺激的反应，“内向者更喜欢刺激较少的环境，并倾向于安静专注，听得多说得少，在开口之前会思考。相反，外向者在社交场合中非常有活力，通常坚定自信，能够同时处理多个任务，善于表达自己的想法，反应迅速。”

内向型性格的人通常以主体为优先，注重个人世界的探索。作家马蒂·O. 兰尼在《内向者心理学》一书中谈到了内向者的一些常见表现：

- 将精力保存于内在世界，使其他人难于理解他们。
- 专注于思考问题。
- 在谈话前会犹豫半天。
- 避开拥挤的人群，寻找安静。
- 忽视其他人在做什么。
- 小心谨慎地与人交往，只参加经过选择的一些活动。

——不会随意地发表意见，需要别人问及才讲出自己的看法。

——如果没有足够的时间独处或没有足够的时间不受干扰，就会变得焦虑不安。

——以小心仔细的方式思考或行动。

——不会有太多的面部表情或反应。

如果人们出现了以上几种表现，那么就有很大的可能是内向者。他们更加注重内在的体验和感受，他们的能量源于内部的思想与精神，源于个人的感知。而为了维持思想和精神能量的饱满，他们不太喜欢接受更多的外界刺激，不太喜欢被外界的因素所干扰，对他们而言，过多参与外界活动是一种能量的流失与消耗。

外向型性格的人通常以客体为优先，容易受到客体的影响和制约。这种人善于主动观察，感知能力很强，因此更在意别人的想法；凡事比较积极主动，执行力比较强；平时喜欢与人交往，经常参加各种社交活动，朋友很多；想法比较多，思维比较宽泛，而且乐于与人进行分享，还善于表现自己；为人乐观开朗，感情外露，容易情绪化。

有的人喜欢结伴外出旅游，喜欢参加同学的生日聚会，喜欢和朋友一起参加各种娱乐活动，喜欢和同事们在一起工作，喜欢一起讨论。他们总是保持乐观积极的心态，总是对生活抱有很高的期望，总是微笑示人，常常不拘小节。这种人就是典型的外向型性格的人。

当然，无论是内向还是外向，不能只是通过外在的一些形象和言谈举止来给每个人定位，它们只是一种人格倾向，从心理学的角度来说，每个人都有内向的特质，也具有外向的特质，两者相辅相成，相互影响。绝对内向性格或者绝对外向性格的人基本上很少见，多数人都是内向性格与外向性格的综合体，只不过会侧重于表现出某一种性格。某些人的内向性格占主导位置，因此就会表现得更加内向一些；有些人外向性格占主导位置，因此表现得更加外向一些。按照心理学家的说法，内向和外向是一个连续体，内向和外向处在这个连续体的两端，而在现实生活中，这个连续体的两侧都会用到。需要注意的是，在不同的人生阶段，这些性格可能会出现转化，从内向转向外向，或者从外向变得偏于内向。

内向和外向是两种不同的人格模式，但是这并不意味着就存在高下之分，通常情况下人们会对内向产生一些不同的看法，认为内向的人没有外向的人那么有竞争力。在多数人看来，随着生活节奏的加快，竞争压力的增加，人们想要获得更好的生存和发展机会，就要拿出竞争的态度和决心，就要表现出一些主动攻击的欲望，而这种主动攻击通常都需要外向的性格来支撑。

比如外向的人更加开朗一些，善于从事社交活动，能够很好地处理人际关系，对于社会各种人脉资源都有非常好的把握能力，因此他们在拓展人际关系方面有着更高的天赋和更好的表现。而且外向的人比较自信，他们对于所做之事往往更能够以积极的心态去面对。外向型的人比较活跃，拥有广泛的社交事业和活动空间，他们更习惯于让自己融合在群体中，因此在很多时候他们更加符合社会人的定位，更加能够扮演好社会人的角色。但外向型性格的人缺乏理性分析的能力，容易冲动行事，也缺乏耐力。

而内向型性格的人更善于独立思考，思维比较集中而且具有明确的方向性和深度；他

们能够理性控制和分析，办事效率高，耐力和毅力也很惊人；能够把事情考虑清楚、考虑周全，警惕性和危机意识强，不容易犯错。内向型性格的人往往拥有出色的创造力和深度思考的能力，且思维和注意力比较集中，这就使得他们能够做出更加出色的业绩，很多顶尖的成功人士都是内向型性格。但是内向型性格的人也有很多明显的缺点，比如社交能力偏弱，适应能力不强，做事过于谨慎而且容易陷入纠结并错失很多好机会。

在现实生活和社会文化中，人们对性格的理解一直存在无意识的割裂。在多数人看来，内向和外向的性格是彼此相反且割裂的，任何人身上只有一种性格，或者只能选择一种性格，而实际上绝大多数人都是一个复杂的个体，都兼具这两种性格。其中内向的力量就像树根与树干一样，是一种内在的力量，而外向的力量更像枝叶、花蕾与果实，是一种外在的展示，这两种力量常常是相互影响、相互依存的。

从人类行为模式来看待性格的划分

心理学上有一个非常著名的DISC人类行为模式理论，DISC是一种人类行为语言理论，是预判一个人的心理、行为、沟通方式、优势与劣势、潜能的重要方法。

D是Dominance（支配）的简写，这是控制和权力的因子。这类人具有支配型的特点，行为作风非常直接，对生活和工作有非常高的要求，并且喜好竞争。在很多时候他们渴望掌控全局，并且将自己当成整个团队的中心，因此无时无刻都想要给他人一些提示，或者下达命令，对他们来说亲自指挥大家来解决问题是最合理不过的选择。正因如此，他们往往都具备很强的企图心，做事注重结果和效率，对于成功和成就兴趣浓厚，只要在合适的时机下，他们就会毫无顾忌地寻求个人利益。很多时候为了尽快达到目标，他们不太重视其他人的感受。

支配型是动机与驾驭的因子，它的典型代表就是领导者，他们的控制欲很强烈，但是有时候容易引发周围人的不适反应，从而影响个人与外界的关系。

I是Influence（影响）的简写，它是描述外向社会化行为的一个因子。具有高度影响因子的人通常都比较开放、友善且合群，他们平时喜欢与他人为伍，非常擅长社交且能够有效从容地应对人际关系中的各种问题，这就使得他们在任何社交场合都可以做到自在、自信及从容不迫。高度影响型的人渴望成为众人关注的焦点，他们会抓住机会来展示自我，并且很容易被他人的注意力和赞美所激励。这类人倾向于依靠感觉来生活，对他人的感觉和想法非常感兴趣，对事情的情绪化反应非常强烈，因此他们不够沉稳和理性，很容易陷入冲动的情绪而难以自拔，甚至出现一些非常反常的举动。比如他们平时非常健谈，很容易相信别人，可是一旦遭到排斥和背叛，就会受到很深的伤害，并且容易陷入沮丧和愤怒的情绪之中。

影响型的典型代表就是社交者，他们是天生的社交达人，但是过于冲动的情感有时候会影响他们社交之路的开拓。

S是Steadiness（稳健）的简写，它是DISC四项因子中的第三个因子。这个因子通常和耐心、毅力、同情的特质有关。稳健型的人热情而不失优雅，不过自信不足，与影响型的人相比往往不够主动和从容。这一类人喜欢和他人待在一起，但是很多时候乐于扮演倾听者或者观众，而不是表达者和表演者的角色。高度稳健型的人，通常对时间非常重视，

时间是他们维持个人行为模式的最重要元素，无论是说话、遣词造句，还是制定策略、采取行动，他们一定会三思而后行，尽量以缜密的思维为自己的行动保驾护航。

不过高度稳健型的人不喜欢做出改变，他们更习惯于处在可预期的现状中，不愿受到外在的干扰。总而言之，这类人冷静、明智、生性忠诚、值得信赖。与此同时，他们会在工作中表现出强大的毅力，只要自己认定的目标，就会努力去完成，不会轻易半途而废。

这类人的典型代表就是支持者，他们喜欢通过倾听给予他人更多的鼓励和支持，而不会盲目冲动地将自己的想法说出来，除非他们有把握将所有内容表达清楚到位。

C是Compliance（服从）的简写，这是最后一个DISC因子。它的最大特点就是理性镇定的态度。高度服从型的人通常对事实和细节非常感兴趣，所以在很多时候，他们更希望以事实为依据，而且他们更喜欢以长远的目光看待事情的发展，这样就有效避免了情绪化和冲动行为的出现。一般情况下，他们会在行动前制订比较详细的计划，并且尽量将所有已知的可能性考虑进去，避免自己的计划被一些遗漏的状况所干扰。

除此之外，他们喜欢程序和组织，会很自然地遵循规定并服从指示；他们重视正确性与精确度，不愿意将时间花在广泛的概括性事项上；他们非常不喜欢冒险，面对压力时会表现出机警闪避的一面。不过这并不妨碍他们扮演坚定的问题解决者这一角色，毕竟他们天生就具备组织和说明的能力。

这一类人的典型代表就是专家，他们注重事实，并且尽量将问题控制在自己的知识范畴之内。

稳健型的人和服从型的人性格都偏于内向，这两类人通常都缺乏主动性，在社会活动中的行动偏于内敛，偏于被动，一般情况下会显得比较理性和克制。由于时刻都在关注来自外在的压力，时刻都在担心自己会受到外在因素的影响，他们做事非常细致和认真，为了避免贻人口实，会想办法追求一个完美的办事结果。

由于经常将注意力放在他人身上，他们的感情非常丰富，能够察觉到别人身上最细微的变动，能够体验到别人情感的变化。尽管他们不一定会将自己的想法说出来，不一定会将自己的情感表现出来，但是这并不意味着他们对周围的人漠不关心，并不意味着他们真的不愿意与人交往。

支配型和影响型的人性格偏于外向，更喜欢掌握主动权和控制权，他们不会轻易放过自我展示的机会，而且通常会展示出强大的自信。一般情况下，他们更渴望通过社交活动来证明自己的价值和能力，或者通过这类活动来施加自己的影响力。因此，更多时候他们喜欢扮演输出信息的角色，这是他们拓展影响力和体现支配欲望的一种方式。这类人虽然比较自信，但情绪控制能力偏弱，容易冲动行事，尤其是当自己的主动性受挫时，会变得冲动易怒，甚至导致行为失控。

总而言之，内向者偏于内敛，外向者偏于主动，两种不同的性格表现出了不同的行为模式，而每一个人都可以借助DISC模式来寻求自身性格的定位与定义。

人们对于内向者的心理误区

王先生是一个性格内向的人，平时话不多，做事的时候也更喜欢一个人埋头苦干，很少和其他人在一起，而这样的性格也给他带来了不少困扰。比如在生活中，常常有人会这么说：“您看起来有些内向。”“我不太清楚你是怎么想的，你非常内向。”“这对你来说可能有些困难，看得出来你是一个内向的人。”

诸如此类的话本身可能带有一些冒犯意味，或者说带着一些误解，这些都会让王先生感到不自在。而类似的情况在内向者群体中非常常见，这也是他们遭遇的一个社会问题，尽管很多时候还上升不到社会歧视的地步，但是整个社会对于内向者的误解始终存在，而且或多或少影响了内向者的生活与工作，影响了他们在社会中为生存所做的那些努力。

心理学家和社会学家也发现了一些问题，他们发现许多内向者会在社会异样的眼光下感到不自在，而这种不自在又会影响他们的生活和工作。心理学家还特别整理出了常见的几种心理误区：

——内向者不喜欢说话

这大概是最常见的心理误区，很多人都会觉得内向者是一个闷葫芦，总是紧闭嘴巴，但事实并非总是如此。内向者有时候会显得很安静，但并不意味着他们不喜欢说话，只不过在一些无关紧要的话题上，他们更喜欢保持缄默。他们不太喜欢说一些无关紧要或者不感兴趣的话，如果遇到自己喜欢谈论的东西或者和自己的专业相关的内容，他们同样乐于交谈。

——内向者不喜欢热闹的地方

人们往往会觉得内向者因为性格问题而喜欢安静的地方，对于热闹喧嚣的地方会产生排斥心理，实际上他们只是更喜欢找一个安静点的地方给自己充电而已。此外，他们能够从公共场合学习到更多知识，而寻找一个安静的地方消化这些知识非常重要。

——内向者不喜欢与人打交道

内向者在社交上存在一些不足，但并不代表他们不喜欢与人交流，其实相比于外向者交际广泛，内向者更加重视朋友关系，他们的朋友非常少，但是对每一个都会用心对待和付出。通常情况下，他们会记得每一个好朋友的生日、兴趣爱好及喜欢的美食。

——内向者很害羞

通常人们都会认为内向者非常害羞，但害羞与内向并没有必然的联系，内向者并不害怕陌生人，他们只是不喜欢和陌生人进行互动交流，或者说他们找不出主动和陌生人说话的理由。所以当人们意识到内向者似乎不喜欢说话的时候，只需要主动挑起话题即可。

——内向者喜欢独处

内向者拥有自己的朋友，并且喜欢和那些志同道合的人在一起，如果不能找到一个值得分享生活的人，那么他们往往就会变得孤单。因此真正的问题并不是他们真的喜欢过离群索居的生活，他们只是常常找不到一个和自己相似或者能够理解和替自己分担的人（更d书f享搜索雅书.yabooK）。

——内向者很古怪

在多数人眼中，内向者都是一群怪异的人，他们很少愿意跟随别人，总是表现出特立独行的一面，但这种古怪只是相对常规思维和常规行为模式来说的。事实上多数人都会表现出对群体思维的服从，会表现出对常规思维的尊重，但内向者更善于深入思考，而且富有主见，因此他们常常会更加倾向于坚守自己的想法。

——内向者比较粗鲁

内向的人说话直来直去，不太喜欢拐弯抹角或者发起暗示，他们会尽可能表现出坦诚的一面，并且认为这是打好人际关系基础的一种重要方法，但其他人可能并不会这么认为，这样一来双方的沟通就会存在问题。在其他人看来内向的人说话容易伤人，而且很粗鲁。

——内向者都是呆瓜

一些人会认为自己难以和内向者成为朋友，因为内向者似乎更关注自己的内心世界，似乎更在意自己的想法和模式，而对外界不闻不问。事实并非如此，内向者只不过拥有更好的定力，因此他们能够很好地专注于自己的生活和自己的内心。

——内向者不懂得享受

正因内向者常常表现出对外界不感兴趣的态度，不会经常参加社交活动，不会和他人积极互动，不会一起参加娱乐活动，人们会觉得这类人缺乏享受生活的乐趣，或者说他们天生比较消极悲观，对于外在的美好事物缺乏理解。实际上内向者在合适的环境下与合适的人在一起也会表现出放松的状态。有时候他们更喜欢家里的安静，有时候会喜欢大自然的宁静与美丽，有时候则喜欢和珍视的朋友一起开心地玩耍，他们同样懂得享受生活。

——内向者需要提升自己并变成外向者

前面所有的误区都指向了一个问题，那就是内向者不适合这个社会，需要做出改变，而改变的目标就是成为外向者。因此很多对内向者心存误解的人都以外向者作为标准来衡量和要求他们，并希望他们做出改变。事实上，内向者是这个世界上不可缺少的一部分，没有内向者，就会失去一大批科学家、音乐家、作家、数学家、哲学家、医生等。有一个有趣的调查结果是，智商越高的人性格越是偏于内向，因此他们根本不需要改变自己的身份和角色定位。

人们如果想要了解内向者，就一定要走出这些心理误区，要以正确的眼光来对待他们，这样才不会排斥他们，才能够看到他们身上所具有的优势和价值。

内向者的性格是天生的吗

谈论起内向的人，人们的第一印象就是他们不爱说话，有什么心事全部都放在心里，有什么主张和意见也不会表现出来，他们不喜欢在他人面前展示自己，有时候一些简单的表达和展示也会让他们脸红或者不自在，相比于表达，也许安静地坐在一旁倾听会让他们更加从容自在。更多时候他们喜欢脱离人群，一个人宅在家里，看书、写作、思考，或者

做一些自己想做的事。那么有一个基本的问题是，内向的性格是不是天生的呢？

按照生理学家的说法，个性源于基因，每个人的成长都会受到基因的影响，性格也是一样，而这种影响在于人们身体内部的神经化学物质。每个人的基因遗传大约包含了150种不一样的大脑化学物质与成分，这些物质与成分形成了不一样的神经递质，在细胞之间负责传递信息，指导大脑机能。目前发现的血清素、多巴胺、去甲肾上腺素、乙酰胆碱等物质都是神经递质，它们在大脑中都有固定的神经传导通路，并依靠这些通路移动，引导血液流向，同时还会调节流到不同大脑中枢的血液流量。

比如，多巴胺是一个丰富的报偿系统，它会给大脑发出这样的信号——“一切看起来还不错，让我们再做一次，并回忆一下刚才究竟是怎样做的。”这也是可卡因会让人上瘾的原因，因为它刺激大脑分泌出了更多的多巴胺。

从生理学的角度来说，性格外向的人对多巴胺并不敏感，但他们同样需要多巴胺，而他们体内的多巴胺来自交感神经系统活动中释放出来的肾上腺素，它们使得大脑创造了更多的多巴胺。这就解释了当外向的人和朋友一起出去旅游或者一起野炊的时候，会感到快乐，多巴胺也会大量增加的原因。

而内向者对多巴胺过度敏感，太多的多巴胺会让他们受刺激太多而感到不适。因此他们选择一种在大脑中占优势的神经递质——乙酰胆碱，这种物质影响人们的注意力、学习能力，影响人们维持平静、活泼的情感，还和个人的长时记忆有关联。当人们沉浸在思考当中时，这种物质会刺激人们产生美好的情感。当然，内向者通常都处在一个比较狭窄的生理区域中，他们的多巴胺既不会太多也不会太少，而乙酰胆碱刚好处于一个较多的水平上，这样的状态会让他们感觉到平静和舒适。

不仅如此，研究还发现性格内向的人的血液流量通路更加错综复杂也更加长，并且更多地集中在内部，流向的部位往往与个人体验、回忆、计划、问题解决等相关，而且血液流量越多通常就代表内在的刺激越大。

这两者的不同实际上牵涉到自主神经系统的两个分支，交感神经系统及副交感神经系统，通常当人们想要活动的时候，交感神经系统在引起兴奋的神经递质多巴胺的刺激下开始起作用，会引发斗争、惊吓、逃跑等反应，即开启阀门全开系统。当人们需要退缩的时候，抑制神经递质乙酰胆碱会激活副交感神经系统，导致身体变得宁和和平静，即处于阀门关闭系统。

想要更好地理解这两种系统，可以举一些生活中简单的例子，比如当某个人开车时，突然遇到正前方有辆车子撞过来，人的瞳孔会瞬间放大，血压会快速升高，器官和肌肉也会获得更多的氧气。不仅如此，血管还会自动收缩，防止受伤时大量出血，大脑也会进入高度戒备的状态。个人的逃跑和斗争状态会瞬间激活，活跃的应对系统开始打开，在这种情况下这个人不是思考着怎么制订详细的应对措施，而是想办法立即付诸行动——通过按喇叭或者打灯等来进行警示，一旦这些行动失败，就会选择跳车或者立即转道。事后人们才会长吁一口气，甚至瘫坐在座椅上，这一系列的动作就是阀门全开系统在起作用，整个过程都在消耗大量的精力。

如果人们在经过私人住宅的大门时遭遇了一只恶犬，而恶犬正趴在地上睡觉，并没有对自己发动攻势，这个时候大脑会迅速闪过一个想法：“我应该怎么办？”这种想法就是能

量存储的一种信号，这个信号告诉人们应该保持退缩的姿态。此时人们的瞳孔会收缩以确保更少的光线进入，心率和血压会减慢以此来减少氧气的消耗，肌肉也开始处于放松状态，大脑仍旧可以进行精确的思考，并促使人们做出决定——在被发现之前，小心翼翼地离开恶犬所在的位置。这一系列的过程就是副交感神经作用下的阀门关闭系统在起作用，这个过程以保存精力为主，避免出现不必要的消耗。

这两种交感神经系统是区分个性的根本因素，而人们在不同的时间需要分别使用交感神经系统和副交感神经系统，这两种系统分别为性格外向和内向连续体提供了必需的支持。尽管两种神经系统都在发挥作用，但人体的大脑和神经递质使其中一种神经系统更占优势，比如在有压力的情况下，人体占优势的系统会自然启动。

总的来说，外向的人通常都和多巴胺、肾上腺素、交感神经、精力消耗息息相关，他们拥有较短的多巴胺神经传导通路。而内向的人与乙酰胆碱、副交感神经、精力储备相关，他们拥有较长的乙酰胆碱神经传导通路。这些不同点就决定了人们在性格上的倾向性，而这也是性格产生的生理原因。

内向者的自我认知

性格内向的人通常不善于展示自己及自己的行为，他们看上去总是那么冷漠和神秘。但是一切正如人们所看到的那样，不同形态、不同时期的社会大都赞美外向性格的优点，大多崇尚外向型的性格，相比之下，内向者更容易受到误解，即便内向者适度展示了自己的能力，在其他人的看来也是非常奇怪的。而内向者通常也无法正确地看待自己，不能正确地理解自己所做出的贡献，有时候他们也会将自己当成异类，并认为自己是孤独的。他们期待找到“正确的方式”来做事，但他们所谓的“正确的方式”与自己的个性又常常是格格不入的。

外向者获得了大多数的赞誉，而这直接影响了内向者对于自己的定位和认知，一些内向者常常无法意识到自己的优势和天赋，他们甚至会在外界的眼光，并且为“自己为什么难以融入群体”或者“自己为什么总是那样冷漠孤独”而感到困惑。一个令人不得不关注的现象是很多内向者可能或多或少存在一定的“自卑心理”，有时候他们享受自己的个人时光，有时候享受思考和冥想的趣味，但是在某些时候会质疑自己的行为，会产生一种自我撕裂的思维——“我为什么不能像其他人一样，我应该像其他人一样。”

很多内向的人为自己的个性感到烦恼，事实上他们只是没有认识到自己潜藏的价值和能力而已。在《安静：内向性格的竞争力》一书中，作者苏珊·凯恩谈到了这样一个观点：“我们的性格如同性别一样，是自我认同的非常重要的部分。然而，对内向者微妙的偏见导致了对天赋、能量和欢乐的浪费。”毕竟在很多时候，人们更容易产生这样的想法：外向者更具天赋，更有激情和能量，也更容易感受到幸福和快乐。事实并非如此，内向者同样在这些方面具备优势，只不过自我认知的偏差导致他们不断丧失这些优势。

林先生是一个非常腼腆的人，更多时候他都活在自己的世界中，平时话不是很多，工作中也很少和同事进行互动，因此人际关系比较糟糕，能够算得上好朋友的一只手都能数得过来。这种偏于封闭的状态给他的生活和工作带来了很大的困扰，多年来，他和邻居的关系并不和睦，工作中也难以和同事处理好关系，还经常成为他人取笑和排斥的对象。种种不如意让他变得有些自卑，并开始讨厌自己，觉得自己一无是处。他期待自己能够以一

种全新的面貌出现在他人面前，期待可以改变目前的处境。

事实上林先生是一个工作非常努力的人，在计算机方面技术超群，心思缜密，创造力突出，而这些为他赢得了一份不错的工作，赢得了上司的认同。不仅如此，他还是一个非常可靠的朋友，总是用心对待身边每一个亲近的人，总是真诚地面对生活，但他并未认真对待这些优势。

和外向者一样，内向者身上也有很多非常明显的优势，他们拥有的能力与价值往往弥足珍贵，而人们（包括内向者自己）通常并没有意识到这些。正如前面所提到的那样，人们应该积极转变自己的观念，应该想办法挖掘出自己的优势。

德国厂商SAP多年来一直都以善于开发内向者的潜力为世人所熟悉，这家公司主要倾向于雇佣一些内向的员工，并且帮助他们实现自我价值的认知和挖掘。这些员工往往会被安排从事编写代码和产品测试的工作，而这样的安排显然符合他们的特质。

公司内部一位负责招聘的工作人员认为，在过去很长一段时间内，内向者都容易在职场上遭遇挫折，这些人虽然有着出色的逻辑能力，而且在细节方面优势明显，但是由于不喜欢社交，他们难以接近和胜任某些职位，他们甚至都无法顺利通过面试，但不能就此否定这些人的能力和价值。公司要做的就是帮助他们发现自己并实现自我价值，帮助他们培养更多的自信。

内向者确实具备非常大的潜力，如果对那些成功人士进行分析，就会发现他们中的很大一部分人都是内向者，这些人身上具有某些共同的特质，这些特质在其他内向者身上同样可以看到。关键的问题就在于内向者需要建立起更加合理的价值观，需要重新认识自己，或者建立起完善的自我认知系统。在这套认知系统中，他们需要重新认识自己身上表现出来的一些特性，那些常常被认为不好的特点，比如不爱说话、朋友很少、喜欢独处、喜欢思考，经常以批判的眼光看待事物，经常表现出固执的一面，也正是有思想、对待感情很认真、工作非常专注、原则性非常强的表现。

此外，自我认知还包括挖掘和发现自己一些未被关注的优势，比如内向的人更加懂得深思熟虑，他们做事不会太冲动，懂得谨慎行事。通常情况下，他们会先全面了解相关事件，对事件的原因进行分析，对事件的发展走向进行预测，然后制订详细的应对措施，并对这些措施进行审视和评估。总而言之，他们是理性的执行者，轻易不会冲动行事，考虑到他们身上可能具备的完美主义特质，任何事情都会在考虑周到之后才开始付诸行动。

他们还是独立的工作者，尽管他们也有自己的小团队，但是更多时候他们更加依赖自己的能力，他们更喜欢给自己创造一个安静的工作环境，然后在这个环境当中努力奋斗。对他们来说，独立的空间与独立的思维非常重要，这是他们拥有竞争优势的前提。

而独立性又决定了他们拥有强大的自我驱动力，即便没有监督者，他们也能够很好地完成任务，能够自觉地将工作做好，而且会尽量做到非常完美，这样的执行素养是许多外向者不具备的。从某种意义上来说，内向的人天生就是非常完美的执行者，他们的执行水平往往超过了其他人。

还有一点非常重要，虽然从整体上来说，内向的人由于不善于在公众面前表达，因此在社交上会有所欠缺，但是这并不意味着他们的社交能力就一塌糊涂，相比于那些真正意

义上的社交恐惧者，内向的人仍旧有自己的社交圈和朋友圈。他们会选定一些固定的人进行交流，这些人通常有素养、有内涵，彼此之间相互信任与支持，大家谈论的话题价值比较高，而且非常有深度，面对这样的人，他们更愿意打开话匣子。

如果进一步挖掘，就会发现内向者更精于计算，创造能力更强，艺术气息也更为浓厚。他们的观察力细致入微，善于把握细节；他们的思想更有深度，可以发现一些更深层次的东西；他们的长期记忆能力比一般人更强，他们还是非常出色的协调者和组织者。

内向的人集中关注于个人的内心世界，并对自己的感觉和体验进行反思，这有助于他们更好地理解世界和其他人。不仅如此，内向还是一种协调个人内在世界健康的能力，它具有建设性和创造性，很多独立的思想家和伟大的人物都具备这样的品质。

事实上，外向的人并没有像日常生活中看到的那样完美，内向的人也不像人们所想的那样糟糕，每一种性格的人都具有自己的优势和缺点，每一种性格的人都能够展示出自己独特的魅力，而这恰恰是人们进行自我认知的一个重要目的。内向者需要重新审视自己的能力，需要重新定位自己的角色，在必要的时候，或许需要改变自己身上的一些缺点，但是这并不意味着要以异样的眼光看待自己，更并不意味着要求自己的形象做出彻底的颠覆。

心理学家建议内向者提升自己的元认知能力。元认知即一个人对自己的思维活动与学习活动的认知和监控，它类似于自我审视的功能，审视的对象是自己的思想及思考模式。一般来说，“我无法完成这件事”“我的性格很糟糕”，这些都属于个人的认知活动，而元认知就是对这些认知活动的认知和监控：“我应该好好想一想自己是不是真的不能完成这件事。”“我要重新审视和反省一下自己，弄清楚自己的性格是不是真的非常糟糕。”依靠元认知，人们可以跳出自己的思维框架并观察和评估自己的认知活动，评判它们是否合理。

只有当内向者意识到自己的优势，意识到这些优势从哪里来，最终才能将它们更合理地运用到不同的场合中去。

内容延伸：✓ 内向者的类型

人们对于内向者有很多误解，总是觉得内向者是不正常的，而这些误解通常都源于一些陈旧的、肤浅的、带有歧视性的眼光，源于一些不合理的价值观。国内有个心理学组织机构曾经做了一个调查，他们采访了207名路人，让他们分别描述一下内向者的形象，或者谈一谈对内向者的印象，结果多数人都给出了这样的答案：

- 和内向者常常无法进行正常沟通；
- 内向者的思维很不正常，你猜不到他们在想些什么；
- 内向者不适合成为朋友，更不适合恋爱；
- 内向者会让人感到发疯，他们生活在另一个世界，另一个维度；
- 内向者基本上没什么朋友；
- 内向者多数拥有抑郁症和人格分裂之类的心理疾病；

——内向者总是在逃避别人，他们只生活在自己的世界中。

在受访者看来，内向者的言行举止非常怪异，而且不适合进行正常交流。这里提到的印象其实和前面提到的误解非常像，但是比一般的误解更让人觉得怪异。事实上这样的调查结果让人觉得非常诧异，调查人员依据路人的描述设定了一个内向者的综合形象：敏感多疑、深度近视、孤僻且没有朋友、抑郁症、自卑冷漠，甚至有洁癖。然后将这个形象给新的测试者评价，结果在154位测试者中，有137人认为这样的形象符合内向者的设定。

对此，心理学家认为民众对于内向者的认识存在偏见，而且对于内向者的认识比较狭隘，按照他们的说法，有些内向者确实存在孤僻多疑、冷漠且不善交际的特点，一些人甚至患有严重的心理疾病，但并非所有的内向者都会这样，多数内向者的性格和行为都不会对生活造成多大影响，也不会给他人的生活带来很大的障碍。据说日本有位男性在家待了将近三十年，每天了解外面世界的唯一方式就是看报纸，他很少出门，对于电脑一窍不通，也不怎么使用手机。俄罗斯著名的数学家格里戈里·佩雷尔曼是一位性格古怪的人，他成功证明了“庞加莱猜想”（数学难题）而荣获第25届国际数学家大会的最高荣誉“菲尔兹奖”，但是他拒绝领奖。人们说他对奖项不感兴趣，说他没有钱购买火车票，而且不喜欢出远门，毕竟几十年来他一直和母亲住在一起。

这种深度孤僻的内向者非常少见，或许也有一些患有严重自闭症和抑郁症的人，但是多数人并不是这样。在人们认识的很多内向者当中，有很多人也常常被认为是难以相处的类型，比如苹果创始人乔布斯、亚马逊创始人贝佐斯、著名作曲家莫扎特等人，但是他们仍旧能够与其他人进行对话，仍旧具有自己的朋友圈，也仍旧能够在社会上展示自己的能力。

对于多数内向者而言，他们很容易被人误解为“怪人”。其实内向是一种人格定义，内向的人具有一些共性，不太习惯和大群人待在一起，而性格内向的人还有一些不同点，在总结这些不同点时，可以将内向者分为四种：社会型内向的人、思维型内向的人、克制型内向的人及焦虑型内向的人。

——社会型内向的人

社会型内向的人简单来说就是不太习惯融入社会大环境，尽管他们有时候并不介意社会交往，但是更加喜欢小朋友圈内的生活方式和沟通方式。比如外向的人非常喜欢搞一些大聚会，喜欢搞一些大型活动，最好所有人都到场。而社会型内向的人却不太喜欢这样，他们更加倾向于和几个要好的同事、朋友一起聚餐。在面对很多人，尤其是面对一些陌生人时，他们会感到不自在，并且不喜欢发言。有时候他们会参加一些多人聚餐，会与其他一些不太熟识的人谈话，但也只是偶尔聊上几句，他们绝对不是那种主动和陌生人交流的人。到了一些比较大的社交活动场合，他们习惯于坐在靠边的位置，尽管和其他人一样有说有笑，但是不太愿意说太多的话，他们不是宴会上最活跃的人，也不是那种主动提出要做游戏活跃一下气氛的人。而在小团体以及最亲近的朋友圈中，他们的表现会正常很多，甚至会主动开玩笑。

社会型内向是一种相当普遍的现象，很多内向者都属于社会型内向的人。只要将他们置入一个熟悉的环境中，只要和最熟悉的少数人交流，他们的内向性并不明显。

——思维型内向的人

思维型内向的人更加专注个人的思考，他们喜欢找一个安静的环境，然后充分进行思考和摸索，或者进行冥想，他们看重思维的深度，喜欢花更多时间进行深度思考。比如思考人生，思考自己的生活方式，思考世界的本质，对自己进行反省和完善。正因如此，他们的想法很有深度，富有创造力和诗意。

思维型内向的人并非排斥社交活动，并非不喜欢和朋友同事一起沟通、一起聚餐，相反，他们经常会挑出一些时间和身边的朋友待在一起，并且由于他们思维清晰，能够打造好人缘。但是相比于与他人交往，他们更愿意花时间挖掘思维的深度，更愿意花时间思考自己感兴趣的東西。他们会表现出思考的独立性，因此更容易在自己喜欢的领域进行突破。一般来说，这类人更喜欢也更擅长写作，他们的思维非常活跃，观察生活的能力也很强大。

——克制型内向的人

克制型内向的人更习惯选择在小组项目中进行自己的工作，他们不喜欢接受大队伍的统一安排协作模式。在平时的工作中，他们对于工作有很多自己的顾虑，考虑到工作的效果及他人的想法，克制型内向的人会对自己的行为进行约束，往往具有很强的约束力和自律精神，而这些顾虑有时候会让人觉得有些莫名其妙，他们需要花费更长时间来做好工作准备。

克制型内向的人可能有着很强的表演天赋，或者工作能力非常突出，可是相比于在众人面前展示自己的能力，他们更加担心自己一旦搞砸了将会遭到怎样的惩罚。他们也担心自己的举动会不会引起其他人的不满，会不会被当成一种挑衅。为了避免一些不必要的纠纷，他们会选择适当克制自己的行为，压抑自己的欲望，然后让自己看上去更加内向一些，保守一些。

除此之外，克制型内向的人往往不习惯早起，不习惯提前展开行动，不喜欢事事抢先，也不喜欢主动去解决问题。他们宁愿等待别人下达指令，这对他们来说或许是一种更为安全的策略。

——焦虑型内向的人

焦虑型内向的人顾名思义就是容易产生焦虑心理，他们通常不喜欢接触社交环境，不喜欢进行社交活动，过多的人和过于陌生的环境都会让他们感到焦虑不安。如果让他们参加某个宴会，或者参与一些群体活动，他们会表现得很害羞，缺乏主动性和活力，他们更愿意将表现机会让给别人，并且希望没有人注意到自己的存在。在日常生活中，他们的朋友并不多，真正算得上很要好的朋友也许只有一两个，但即便是这样，也足以满足他们日常的沟通需求了。

焦虑型内向的人在面对社会活动时，明显会丧失兴趣，他们也是最容易遭受误解的一批人。很多人会将“不合作”“不给面子”“脑子很怪”“胆子很小”等帽子扣在他们的头上，而这些会困扰他们的生活与工作，然后进一步刺激他们远离社会活动。而在最好的朋友那儿，他们会变得健谈一些，会表现得更加从容，也更有安全感。

以上四种情况是比较常见的内向类型，人们在看待内向者的时候可以对照着进行分析，这样就可以进一步加深外界对内向者的理解，同时避免对这一群体产生误解（更d书f

享搜索雅 书.yabooK) 。

第二章

把握当下，关注内向者的困境

这是一个为外向者服务的时代

马蒂·O. 兰尼博士在书中提到内向者的一些特征：享受独处时光、关心深交的朋友，即使在参加活动时表现活跃、淡定、沉默寡言、三思而言，能做一名很好的聆听者，但回家后，他们会精疲力竭。而外向者有截然不同的反应：喜欢成为人们关注的焦点，认识、关心朋友，喜欢闲聊，在说话做事前不假思索，说话做事更有动力。

事实上内向的人能够很好地处理人际关系，他们尤其擅长一对一工作关系的培养，他们可以更长久地经营自己的友情；他们具有更为独立的意识、更灵活的思维、更强的专注度、更强烈的自我反省能力、更强大的创造力，他们往往刻苦勤奋，分析能力超绝，而且非常有责任心，通常情况下也比其他性格特征的人更加坦诚。但是多数人并不了解这个群体，在他们眼中，内向的人往往具有以下几个怪异的特征：交际能力弱、不与他人沟通、不友善、不喜欢接近他人、沉默寡言、喜欢一个人行动。

正因为内向的人容易被人误解，所以他们常常会不可避免地陷入一些生活困境，而这些困境正是导致他们常常无法更好地融入社会的原因。在过去一个世纪，社会越来越开放，人与人之间的联系不断加强，而整个社会开始适合外向者生存，至少从表面上来看是这样的，而内向者开始丧失一些舒适的生活空间。

在20世纪以前，多数人仍旧生活在历史学家所谓的“身份文化”中，人们通常都会严格遵守符合自己身份的一套规则，因此在言谈举止方面都会尽量有所克制，保持低调沉稳、安分守己的状态。可是当时代的车轮不断前进时，社会的壁垒、人与人之间的壁垒被打破，原有的身份文化不再适应时代潮流的发展，尤其是工业化时代的到来，直接让更多的人蜂拥进入大都市和大公司，人们都想方设法前往更好的环境、更好的平台上展示自我，希望自己可以在竞争激烈的舞台上占据最佳的位置。

那么该如何在芸芸众生中脱颖而出呢？最简单的方法就是改变自己过去相对沉稳和保守的性格，这时“身份文化”开始失效，并且开始向“性格文化”转变。最明显的例子，就是明星热、追星族的出现，而且都市中产生了一大批生活更加豪放、工作更加热情、沟通更加直爽大方的人，尤其是在职场上，外向型的人越来越多，并且直接改变了职场的一些游戏规则。大家不再像过去那样注重隐私、注重独立自主的工作方式，过去的习惯遭到了破

坏和侵蚀，“新群体思维”“团队合作高于一切”等新的理念开始代替过去的工作方式，头脑风暴法也应运而生。人们必须主动参与团队活动，才能确保自己不会被排斥和淘汰出局，而每一个人都被要求变得更加健谈。社交能力成为衡量工作的一个重要因素，许多公司会明确将人际关系水平和社交能力当作招聘的一个重要标准，办公室也变得越来越透明，开放和分享成为工作者必须掌握和具备的技能。

20世纪40年代，哈佛大学教务处对外宣称将不会接收那些敏感的、神经质的怪才。当时哈佛的学生都意识到“一个人说话要坚决，即便只了解一半的真相也要宣称了解100%”，此外，他们都被灌输了这样的思想：在哈佛大学独自学习是错误的。因为哈佛是一个团队，没有什么应该是独自进行的。仅仅过了10年，耶鲁大学的校长公开宣称“理想的耶鲁学生不是皱着眉的聪明专才，而是全面发展的人”，该校的一个院长甚至给出了更极端的表态：“我们认为性格内向的天才没有什么用。”

在很多时候，团队合作与开放式的工作模式带来了很多优势，但是也带来了一些弊端，比如很多善于言谈的领导，虽然魅力四射，但是他们不具备沉稳的态度和缜密的思维，也不具备理性分析的能力和强大的创新能力，在他们的管理下，公司并没有变得更好。而所谓的头脑风暴法常常会被一些人弄巧成拙，导致内部决策的整体质量被拉低，一些优秀的方案惨遭遗弃。此外，由于人们变得越来越开放，彼此之间的联系越来越紧密，导致人们在生活和工作中不再像过去那么专注，他们的记忆力、办事效率、创新能力都在下降。尤其是当个人的生活空间、办公空间被压缩后，很多人变得越来越不自在，越来越低效。

尽管内向者和外向者并不存在谁更强、谁更弱的问题，但很多时候，整个社会的天平更多地倾向于外向者，而这种失衡局面对于内向者非常不利。内向者在这种情况下很难受到重视，毕竟整个社会的工作机构都是为外向者设计的，大多数制度也是为外向者服务的，内向者的生存空间正在被无情地压缩。

当内向者遭到社会挤压时，他们的生存环境变得越来越恶劣，也许内向者可以适当地做出改变，但是这种调整并不是完全意义上的抹杀个性，一旦内向者在不舒适的环境中抹杀自己的天性，那么最直观的影响就是，这个社会将会越来越缺少有思想的人，将会失去更多富有创造力的人。毕竟科学家、艺术家、作家、医生、数学家和哲学家更多地出现在内向型人格的群体中。

因此如何打破这种困境成了一个社会性的话题，这不仅仅要求内向者去打破困境，更要求整个社会去打造一个更加平衡的生存环境，而这才是发挥内向者优势的一个重要前提。

不懂得拒绝别人，承受无谓的压力

S小姐刚刚结束自己的实习，上司就直接给她安排了一大堆的工作，其中有很多根本不是她职责范围内的工作，而做了那么多工作之后，工资并没有得到相应的增加。不仅如此，同事们也经常让她帮忙，平时有什么文件需要复印和整理，有什么表格需要填写，有什么内容需要审核，都会找她帮忙。

性格内向的S小姐根本不知道该如何拒绝别人，也怕得罪他们而影响自己的工作，因

此每次都只能勉为其难地将这些杂七杂八的工作接下，属于自己的工作时间却被大量压缩。正因如此，她常常在下班之后还要加班到深夜。巨大的工作负荷让她每天都处于极度疲劳之中，甚至出现神经衰弱的症状。父母都很心疼她，而她却不知道该如何走出这种困境，只能一个人默默地坚持着。

从个人的生活模式来分析，内向者不太善于也不太喜欢与人进行沟通，因此不太容易拒绝别人，尤其是一些不合理的请求，这就导致他们更容易遭受压力。在生活中，有很多内向者都会遇到这样的问题，由于性格偏于内敛，不太喜欢说话和沟通，也缺乏与人沟通的技巧，因此常常会被别人当成逆来顺受的老好人看待，这样就容易将自己置于被支配的地位。当别人提出一些不合理的要求时，他们的内心也许非常抗拒，可是由于不知道该如何向对方解释，也害怕直接拒绝会伤害到对方，伤害到彼此之间的感情，最后不得不答应。通常情况下，内向的人都比较敏感，他们会抓住对方身上的任何细节变化，即便是一个眼神、脸上的一丝抽动、一次转头、手指的一个细微动作，都可能会被内向者看在眼里，他们会分析对方的心理状态，并评估这些状态可能会产生的一些消极影响。

但是问题在于每个人的时间、精力及能力都是有限的，不可能什么事情都帮得上忙；每个人都有自己的生活，如果帮助别人而影响了自己的生活，那就有些得不偿失了。还有一点需要注意，任何一种助人为乐都是有限度的，面对他人的索求无度而不拒绝，恐怕会让自己陷入困境。

相比于外向者，内向者可能更加善良，更加懂得体贴和理解别人。他们不希望身边的人受到伤害，不希望让那些前来求助的人失落而回，即便有时候他们意识到自己有些为难，但仍旧不希望因为拒绝而使得对方受到伤害。只不过，这种善良很多时候容易被人利用，一些人会想办法利用内向者不善于拒绝的心理而提出一些过分的要求。

除了善良之外，有时候内向者由于不太善于表达，因此不好意思开口拒绝他人，即便他们意识到自己应该避免去做这件事，但是始终没有办法大声说出一个“不”字，结果常常会被别人直接当成默许，或者对方干脆先声夺人，将求助当成一个“必须完成的义务”一样强加到内向者身上。

有个人曾经吐槽说自己平时经常坐公交去上班，为的就是节省一点儿油费，可是某一天他开车上班正好被一个同事撞见，于是对方就请求他帮忙载一程，这一帮忙不要紧，对方竟然提出了一个要求：每天都接他上班。而这就意味着他每天都要从家中绕道10分钟去同事家，然后开车去公司。这个人不好意思拒绝对方，但实际上已经面露难色，结果对方直接说：“好了，那以后就要多多麻烦你了。”眼看对方说了这样的话，他更加不好意思多说什么了。而正因如此，他每天不仅要多花10分钟去接人，而且自己原本坐公交上班的习惯也被迫做出了调整。

对于外向者来说，遇到一些不方便做或者不想做的事情时，常常会直接告知对方自己的想法，如“这个忙我帮不了”，或者给出一些比较明显的暗示：“我有时间的话，帮你看看。”“我现在有点儿忙。”“你说的这些东西，我还不太懂，你最好先去问问别人。”内向者却容易因为自身的“社交体系”和“社交语言体系”而陷入被动。这种被动会让人陷入纠结和困惑之中，会让人对自己的整个生活体系产生混乱和质疑，却没有切实可行的办法做出改变。

如果将内向者的这种困境进行分析，那么就可以发现其根源在于“个人边界”不清晰，

或者说因为具有不健康的个人边界。因为不健康的个人边界，所以总是过于顾虑他人的情绪和行为，却极少考虑自己的需求和感受。在他们的心中可能会产生“我要为别人解决所有麻烦”的想法，会特别在意别人怎么看待自己，如果自己拒绝了别人，很可能就会感到内疚和自责。

健康的个人边界是要对自己的情绪和行为负责，同时明确暗示他人也要对他们自己的行为 and 情绪负责。拥有健康个人边界的人会阻止他人越界侵犯的行为，这种人具有清晰明确的自我保护意识，而拒绝别人就是一种对自己负责且寻求自我保护的方式。

内向者通常都具有不健康的个人边界，不知道自己的感受比别人的感受更为重要，不知道哪些行为是自己不必接受的，也没有一个明确的自我认知和自我认同，更没有坚定的反抗意识，因此容易让自己陷入困境。

或许人们会这样去想，一个有求必应的人一定会受到大家的欢迎，一定会成为群体内人人尊重的好人，然而他们是否真的成了人见人爱的大善人，是否真的带着“富有同情心和爱心”的标签在社交圈如鱼得水？事实往往令人沮丧，内向者的付出并没有真正换来多少社交上的情感筹码，彼此之间的关系也没有像表面上所呈现出来的“互相帮助”的那种形态，更多时候他们仍旧被孤立在自己的世界中，也许会有几个有限的朋友，而更多的人只有在试图利用他们时，才会友好地问候一句。

这样的关系总是显得很微妙，甚至非常脆弱。尽管前面也提到了，内向者一直在努力维护好每一段感情，确保自己不会对任何人造成伤害，但在这种敏感的心理下，最终受到伤害的是他们自己。

容易被别人误解，贴上“不合群”的标签

内向的人性格孤僻内敛，不喜欢主动表达，也不会主动与人沟通交流，由于长时间独处，他们看起来比较压抑。尽管有时候他们并没有表现出逃离人群的想法，并没有表现出与人隔绝的想法，但是他们的言行举止很容易被人误会，其中最明显的一条“罪状”就是“不合群”，在多数人看来，“不合群”就是内向者身上的一条“原罪”。

首先，在别人看来不合群可能表现为孤傲、轻视或者鄙夷他人，尽管内向者所表现出来的孤僻行为是性格使然，而不是真的看不起人，但是在外人看来，内向者的表现缺乏真诚和平等，他们会觉得内向者孤僻自傲，尤其是那些在某些方面表现出突出才能的人往往会被别人诟病为恃才傲物。

有个作家多年来一直深居简出，也很少和邻居走动，平时和大家见了面也会打声招呼，或者简单地寒暄几句，可是在邻居眼中，这个作家始终都不愿意多说话，而且每次别人问他好几句话，才得到几句简单的答复，重要的是作家很少主动说话，基本上都保持冷淡的态度。有时候邻居会举办一些聚会，或者相约一起出去散步逛街，作家也很少参与进去。这样的举动让邻居们感到不舒服，他们认为作家自认为是文化人，有知识有涵养，看不起他们这样的普通人，也不想和他们这样的普通人交朋友，因此渐渐疏远他，不再和他往来，作家便逐渐被大家疏远与隔离开来。

在许多时候，不合群会被别人误认为是孤傲的表现，这就使得内向者难以正常融入社会

和群体。由于内向者的性格，且他们不善于主动进行自我调节，因此他们很多时候需要获得外界的帮助，可是一旦他们被贴上不合群的标签，一旦被认为看不起别人，或者不屑于与别人为伍，就可能会让他们进一步遭到外界的抵触和排斥，这样内向者与群体之间的距离就会越拉越大。实际上，很多内向的人都是心地善良的人，他们能够体贴别人的痛苦，能够以最平等的心去面对他人，只是由于表现不佳，很容易引发误会，而这种误会又会加重他们的孤独感，甚至让他们感到压抑。

其次，不合群可能表现为不合作，至少在别人看来，内向者的表现就不符合一个合作者应该有的形象。在多数人眼中，内向者缺乏主动融入群体或者主动参与群体事务的意识。每次当群体内部出现什么活动时，很多人都会积极参与进去，都会想办法提出一些建议和想法，唯独内向的人安静地坐在角落中，他们似乎并不想参与进去，而且似乎对相关事项漠不关心，一切就像完全和自己无关一样。

尽管内向的人因不懂得拒绝别人，每次有人提出请求，他们都会硬着头皮接受，而在他人看来这只是一种被动接受的状态，没有体现出足够的合作意识与团队意识。真正的合作者应当主动参与团队事务，应该主动承担责任，应该充分发挥出自己的能力来帮助团队，而不是选择置身事外。这种不合作的态度会引起众怒，因此内向的人被排斥在群体生活和团队生活之外也就不足为奇了。

事实上，内向的人并非缺乏积极性，也并非缺乏团队精神，他们并不抗拒群体生活，只不过更多时候他们需要自己的私人空间，而且他们不喜欢表达的特征也决定了他们难以在团队中像其他人一样发表更多的看法。许多内向者虽然不太合群，但是也会在私下为团队提供各种帮助，也会做一些自己力所能及的事情，只不过他们不会刻意表现出来而已。

最后，内向者常常会被认为是难以沟通或者难以正常沟通的怪人。由于他们缺乏良好的沟通技巧，也没有太多表达的欲望，因此很多时候会被当成活在自我世界中的怪人。他们可能会表现出特立独行的一面，包括思考的方式和行为、日常的言谈举止、应对生活和工作的方式，都可能会显得与众不同。比如一些内向者会衣着邋遢，不修边幅，因此被人误解为懒；有些内向者会进入忘我的工作状态，尤其在思考时容易走神，这样就会让人觉得他们的脑子有问题；有些内向者思考的东西完全超出了常人理解的范围，因此他们会被贴上“胡思乱想”的标签；有些内向者会被认为是抑郁症、孤僻症的患者，甚至被认为是智力发育存在缺陷的人。

正因为以上种种原因，内向者身上的不合群特质会促使他们在被人误解的道路上渐行渐远，使得他们更容易沦为社会边缘人。扮演这样一个社会角色会增加他们的心理负担，尽管许多人并不会意识到这一点，但是越来越孤僻的生活只会增加他们性格上的内敛特性，只会让他们一步步远离群体，而这会伤害到他们作为社会人的基本角色定位。

当然，想要走出这种困境，一方面需要获得社会的理解和认可，需要获得社会的关怀和帮助，其他人应该正确地对待内向者身上的性格特征，不要将这些特征人为地进行扭曲和误读，而应该保持一种正常心态来理解和看待它们，并帮助内向者克服一些行动上的困难。另一方面，内向者也要适当改变自己的行为模式，应该适当调整自己的生活方式，在必要的时候还是应该主动强化人际关系，增加和创造与人互动交流的机会。

习惯性地被他人遗忘和忽视

前一节谈到了内向者“不合群”的问题，而这种不合群的表现会直接导致他们被社会排斥，当然这种排斥并不仅仅源于不合群的表现，还源于他们“不主动作为”和“不主动表现”的特征。

内向者通常不善于主动表现自己、展示自己，即便他们满腹才华，即便他们有出众的能力和想要展示的欲望，但是由于缺乏表现的勇气，就很有可能会压抑自己。而在整个社会环境中，如果人们不能够主动展示自我，就很难指望别人会引荐自己。尽管人们常说“是金子总会发光的”，但是只有那些发光最亮的金子才会被人发现，而多数金子则被埋没在地下，与沙土为伍。

考虑到现如今的生存压力和竞争压力，人们想要获得更好的生活条件，想要把握住更多的发展机会，首先就要表达出强烈的竞争意识和索取欲望。尽管“索取”这个词听上去有些让人不那么舒服，但是每个人都是社会资源的创造者和瓜分者，只有尽可能获得更多的社会资源，人们才能更好地立足与生存。从这样一个层面来说，内向者在社会竞争中的优势相对就不那么明显了（这并非说他们不具备优势）。

在一个不断开放的社会平台上，人们需要表现出更多开放性的特质，这种开放性首先就应该体现在自己的完美释放上。

比如那些性格外向的人往往会主动参与团队活动，会主动结交更多不同类型的朋友，他们会想尽办法拓展自己的视野和事业，并且会利用各种资源来铺路。他们善于在他人面前展示自己，并且会主动将自己最美好的一面展示给他人，只要有合适的平台和机会，他们就会抓住这样的机会来展示自己，并且希望成为人群中的焦点。在公司里，他们会主动处理好上下级的关系，会加强与同事的联系，会主动把握住每一次工作的机会，并且会主动提出工作申请，并接受更高的挑战。在生活中，他们会主动参与各项活动，会积极为团队和群体组织的活动出谋划策，并且努力争取成为团队的核心人物。他们一直这么去想，也一直这么去做。相比于其他人，他们更容易成为团队和群体中表现出众的那些人，因为当他们表现出色的时候，其他人会将更多的重要事情托付给他们，并且会告诉他们“这件事让你去做更合适”。

相比之下，内向的人就缺乏这些主观行动的愿望和勇气。他们不太习惯主动向别人提出请求，不太习惯主动去争取机会，无论是在工作当中，还是在生活当中，他们都喜欢将机会让给别人，或者说无意站在舞台中间，有时候他们甚至会刻意隐藏自己的能力。这种不积极主动表现自己的做法会造成个人能力被忽视、个人身上的光芒被掩盖起来的结果，而这样他们就难以更好地赢得外界的关注。

社会学家也证实了这一点，他们发现许多内向的人都具备强大的能力或者在某些方面表现非常突出，就连一些抑郁症患者和自闭症患者也具有特别突出的才能，可是因为性格原因所以常常会被外界忽略。比如在一家公司里，老板准备委派下属去执行某项任务，其中一个下属比较外向，性格也积极乐观，更善于处理人际关系，这个时候他可能会主动请缨，无论他是否有足够的把握去做好这件事，他都会表现得很主动，并且相信自己可以借助一切可用的资源来达到这个目的。而另外一个下属性格内向，不善言谈，即便他有能力去做好这件事，也不愿意主动提出申请，而且他平时对于公司内部的活动参与不够积极，也不怎么表现自己，因此很难衡量和评估他的能力。最终的情况是老板有很大的可能会选择外向的人负责这项任务。

通常情况下，那些不愿意表现自己的人，他们无法完整地展现自己的能力，别人也不清楚该如何给予他们释放能力的平台，或者意识到什么样的平台和职业才真正适合他们，这样就导致很多优秀的人被压制在自己不擅长的职位上，他们对此又不会主动提出申请，从而造成人才的浪费。比如有些能力出众的海归派在工作中经常被分配到一些自己不擅长的职位上，而自己由于性格问题不愿意与上级进行沟通，结果导致自己的工作很不顺心，并且还会被贴上一个高薪低能的标签。实际问题就在于他们没有主动展示自己的能力和优势，没有针对自身的优势与上级进行沟通，因此他们没有办法获得一个更适合自己的职位和岗位，没有获得一个施展和释放才能的平台。

不仅如此，许多管理者还会用有色眼光看待内向的人，会将内向的人当成性格古板、胆小怕事、缺乏能力且不负责任的人。在他们眼中，内向的人缺乏灵活的社交策略和办事原则，他们也不具备承担责任的勇气，不具备团队精神和荣誉感，甚至怀疑他们是否具备办事的能力——或许正是因为没有能力才事事都不主动。在诸多误解下，内向者表现和展示自身能力的机会会越来越少，这也是他们经常容易被他人忽略的原因。

当他人将内向者当作没有能力且没有责任心、荣誉感和团队意识的一群人时，情况就会变得越来越不利，加上内向者本身就不善于表现自己、释放自己，因此无法准确及时地让别人了解真实的自己，无法让别人发现或挖掘自己身上的优势。这个时候，他们会感到越来越压抑，并且会意识到自己的优势正在慢慢消失，慢慢被掩盖，而这对于他们对生活的探求会形成很大的阻碍。

完美主义的陷阱

如果对内向者进行观察和分析，就会发现这一群体中的多数人或多或少都具有完美主义倾向，或者说他们往往都是潜在的完美主义者，而这种完美主义倾向会通过各个方面表现出来。

心理学家研究发现，完美主义包含了适应型完美主义者与适应不良型完美主义者，其中适应型完美主义者对自己的要求非常高，对于相关的执行流程与细节把握都非常严谨，而且他们总是相信自己可以如愿以偿。适应型完美主义者有信心、有耐心，更有能力作为基础，他们中的很多人往往可以成为顶级的艺术家、哲学家、科学家、文学家。

适应不良型完美主义者对于自己的生活和工作虽然有着近乎完美的追求，但是由于期望和能力失衡，因此结果往往会让他们丧失信心，使他们陷入一种消极的状态。很多人认为内向者不喜欢表达，其中很大一部分原因是他们害怕由于表达不准确、不到位、不够吸引人而影响自己的形象，所以很多时候干脆选择不开口。内向者不善于在别人面前表现自我，主要原因在于他们担心一旦自己搞砸了，就会当众出糗。

这样的人越是表现出完美主义的倾向，就越是信心不足，而且还会催生出一个更严重的问题——拖延。从心理学的角度进行分析，拖延和焦虑的情绪有关，当人们处在一个充满压力且让人恐惧的环境中时，往往就会产生焦虑和怀疑的情绪，由于这类负面情绪会带来肉体 and 内心的痛苦体验，因此人们会产生逃避心理，而逃避会暂时停止焦虑的折磨。

追求完美的人往往拥有焦虑的心理：“如果做不到，事情将会失控。”“我将这件事情搞砸了，那么成功将永远与我绝缘。”“我的老板明天或许会解雇我，同事们也将笑话我，

我是不是会因为这些错误而失去一切。”他们在很多时候都过于看重自己的表现，一个得体的、完美无瑕的行动才符合他们的行事标准，而这种不容有失的错误想法会将他们架在一个自我审判的位置上。

为了避免出错，他们不得不往后拖延，不得不一遍遍推倒重来。有个初入职场的年轻人研发成功了一项新技术，运用这项新技术，企业的产能将会提升40%，而且还可以节省更多的成本。可是他性格偏于内向，为人非常敏感，在技术成熟之后，他却迟迟不肯上报给公司高层。原因很简单，他担心自己的技术还存在什么缺点，如果这项技术在应用过程中真的出现了什么问题，到时候恐怕就会影响自己在公司的发展，所以他并没有急于向公司展示这项技术，而是不断地加以改进。一拖就是一年，结果此时市场上也出现了类似的技术，这个年轻人只好放弃自己的技术分享。

可以说很多人实际上为工作付出了很多努力，也拥有坚定的目标，但是完美主义掩盖了所有的一切，由于最终没有给出任何有价值的东西，人们不可能注意到他们存在的价值。有些时候完美主义对个人的信心也会产生巨大的消耗，尤其是在长时间拖延之后，个人的焦虑会加重，行动更容易受到干扰，这就使得他们在生活和工作中处处受到制约。

在社交时也是如此，为了尽可能做出最好的表达，内向者绝对不会轻易开口，而这就容易影响他们的沟通能力，并压制自我表达的欲望。比如许多人在会议上从不发言，不会主动与人分享自己的想法，不会认真加入讨论中，那上司们通常会怎么想呢？内向者似乎忘记了自己是团队中的一员，似乎忘记了最基本的义务，也许他们对此一直都漠不关心。

有一些老板会抱怨甚至当面进行指责：“你不能什么都不做，这是一个团队，你必须积极参与进来。”可事实并非如此，内向者对于工作的专注度或许超过了任何人，但是这种专注使得他们过于看重那些细枝末节上的修缮。他们做出了很大的努力，他们的大脑一直在飞快地旋转，一直都在认真倾听和分析他人的观点，可是他们没有将自己的想法说出口的勇气。因为在他们看来，那些想法还不够成熟，还值得进一步完善，只有做到万无一失、毫无破绽，只有做到让他人完全赞同，才算得上是一个好点子。在这里，老板所说的“参与团队”是外向的、显性的，而内向者的参与更加隐晦，他们会努力去做好这些事，会在恰当的时机说出自己想要说的那些话，但他们的过分沉默并不是明智之举，这会让他们们的努力遭人误解，并且常常付诸东流。

对于很多完美主义者来说，这是一个普遍存在的问题，或者说这是制约他们实现自我价值、实现自我突围的一个困境和陷阱。完美主义让他们付出了比别人更多的努力，却掩盖了他们比其他人付出更多的事实，拖延和否决自己让他们在生活和工作中举步维艰，那些能做的和不能做的都将成为一种负担，而这样的压力有时候会让人感到绝望。

尽管许多内向的完美主义者都知道这样的道理：不要指望所有人都会喜欢你，不要指望所有事情都会做到位，不要指望所有的机会都能够把握住。可是当面对现实的时候，他们仍旧会不由自主地追求完美，仍旧会背负着“我要做到最好”的压力上阵，这些压力会让他们变得更加畏首畏尾，最终将自己困在“想做却做不好”，以及“想做却被人误解什么也不做”的怪圈中。

更重要的是，随着社会的不断发展，以及全球化的推进，整个社会开始呈现出快节奏的发展状态，各行各业开始将时间当成重要的生产要素。人们在工作中变得越来越紧迫，人们每天都在匆匆忙忙地赶路、上班、下班，完全失去了过去那种轻松与闲适。与二三十

年前相比，人们的工作时间明显增加，紧迫感也明显增强。

在快节奏的生活模式和工作模式中，内向者的拖延问题会进一步凸现出来，比如需要立即下定的决心，需要及时回复的信息，需要立即完成的工作，需要立即获得的商品和食物，这些，可能都会成为内向者的困扰。在追求速度和效率的时代环境下，过度追求完美使得内向者难以跟上时代发展的节奏。

更多免费电子书百度搜索【雅书】Yabook.ORG

内容延伸：✓ 不要为迎合他人而改变自己

艾先生是一个性格内向的人，一直以来，他都非常讨厌自己的性格，并且不止一次地表示自己是家庭中的另类，也是朋友圈中的另类，其他人也认为他看上去怪怪的。平时他基本上很少出门，从来不和邻居打招呼，在课堂上总是显得非常克制，连学生都觉得他是一个很闷的人。

正因如此，他非常羡慕那些能够在人群中侃侃而谈的人，羡慕那些可以和任何人打成一片的人，并且渴望让自己也成为那样的人。所以，他经常会表现得非常主动，与其他人谈笑风生。

他会在同学聚会上刻意表现得非常热情；他会在人群中高谈阔论，彰显自己的能力和学识；他会在朋友面前唱歌，并且努力表现得像一个乐观开朗的人，将自己伪装成一个受到大家欢迎的人物。可是当人群散去之后，他便会意识到自己多么可笑，会觉得自己仍旧只是一个可有可无的边缘人物。

对自己产生片面的认识或者扭曲的认识，是内向者很容易出现的问题，他们不愿意正视自己，不愿意以原有的状态和面貌示人。由于长期活在他人的有色眼镜中，他们会失去对自己的公正判断，并认为自己是言行举止非常怪异的人。而当内向者意识到自己的行为模式并不合理时，可能会选择假装，比如他们有时候会被迫取悦于人，会被迫做一些“看起来更好的事情”，假装非常自信和健谈，假装自己是一个冒险家，假装自己是一个非常强大且魅力四射的人，假装自己非常适合做某项工作。但问题是他们根本不适合这些行为表现，这些伪装的行为掩盖了很多原始和内在的特质。

人们应当明确一个基本问题：每个人的性格类型是在自身的气质类型的基础上发展和建立起来的，而气质类型是与生俱来、不可改变的，这就使得每个人的性格类型不太可能会发生根本性的变化。换句话说，内向的人往往会一直保持内向的性格特质，而外向的人也会一直保持外向的性格特质，除非个人的大脑受到重创或者个人的大脑发生器质性病变。很多名义上的改变或者假装往往会让内向者感到更加痛苦，他们会在模仿和迎合他人的同时失去自我。

其实内向性格和外向性格一样，都是非常正常的性格特征，人们要做的并不是在两种不同性格之间区分高低，而是尽可能地正视内向性格。内向者要做的不是进行自我否定，也不是改变自己的性格，而是想办法了解自己性格的特点和优势，然后找到更好的方式来发挥这些优势。

内向者应该坚定地做自己，不要盲目去迎合别人，而这里所说的做自己包含了三个方

面。

——明确个人的定位及要做的事情

在前面谈论内向者的困境时，提到了一个关键词——“个人边界”，而内向者的困境往往是个人的边界不清造成的，心理学家认为内向者没有一个清晰的、健康的个人边界，以至于他们将他人的情绪和行为看得比自己的还要重要。个人边界不清晰是内向者身上一个非常常见的问题，而另外一个可能存在的问题则是他们经常越过自己的边界，从而让自己被外向者同化。因此每个人都要了解自己是什么人、适合做什么事、有什么计划，然后给自己划定一个基本的边界，将外来的刺激阻挡在外，同时明确自己的行动。

——优先做好个人的事务

内向者专注于自己的工作，但是由于容易受到外来因素的干扰，他们常常会流失大量的工作时间和精力，并导致自己的本职工作受到影响。为了避免出现这样的情况，内向者应该主动明确自己的优先事务，毕竟只有先做好自己的事，才有时间和精力去帮助别人。

确立优先事务主要分为几个步骤：了解自己想要什么、想要做什么，这样就可以明确自己的目标和方向，这就涉及个人的意愿和目标，而目标的设定本身就带有一定的引导和督促的效果；开始确立目标，对目标进行持续的评估，确保这个目标不会出现错误；接下来应当采取循序渐进的策略，一步步追求目标，不能盲目和冒进；给自己的工作进行排序，明确先做什么后做什么，确保自己可以更合理地利用时间。

——保持自身的特质，发挥自身的优势

外向者有许多优势，他们在现代社会环境下面临的压力的确更小一些，但是内向者同样具有很多优秀的特质，这些优秀的特质完全可以运用在生活和工作中，为自己赢得更多的生存优势。比如在很多涉及创新的领域内，内向者更容易获得成功，而且他们更加专注、理性，更加敏锐，因此能够在诸多方面发挥优势并占据先机。因此，内向者真正要想的问题是如何将优势运用到实践当中，而不是效仿别人。在发挥自身优势的时候，也要尽量避开自己的劣势，对某些不擅长的领域就要保持冷静和理性，不要盲目涉猎，以免给自己制造不必要的麻烦。

内向者必须努力维护好自己的生活方式，必须尊重自己的思维模式，而这才是能够帮助自己快速适应社会生活的直接方法。盲目向外向者靠拢，或者盲目复制外向者的生活模式，反而容易弄巧成拙，让自己丧失原有的优势。

第三章

突破局限，走出心理舒适区

直面自己的缺点

通常情况下，人们会将内向当成一种缺陷，但内向并不是一种劣势，更不是一种性格上的缺陷。与外向一样，它是中性的，而树立这种意识是内向者建立正确认知观念的第一步，毕竟内向者身上同样具有很多外向者身上所不具备的优秀特质。当然也要明白，虽然内向不是一种劣势和缺陷，但并不代表内向者身上不具备缺点。任何一种性格都具有自己的缺点和优点，外向者不例外，内向者也不例外。可以说内向者必须在抛弃妄自菲薄的观念的同时，建立一种更为客观的自我认知——直面自己的优点和缺点。

内向者的优点和缺点往往是相互联系的，比如内向者具有很好的执行力，且能够完成独立思考。在现在社会中，人们对于团队协作的执迷与疯狂，对于思维碰撞、交换意见的过分重视，使得人们丧失了独立思考的能力。当越来越多的人陷入这种极端思维中时，学校和家庭很容易忽略一点——教育孩子独立完成任务。不过看重独立思考并不意味着全然否定团队的价值，过度沉迷于独立思考而忽略他人的价值，这同样是一种极端思维。这个时候内向者身上的独立优势会衍生出另外一种劣势，那就是他们往往会因为过度专注个人行动而忽略团队的节奏，导致彼此的步伐和节奏相互脱节。

又如内向者喜欢与人谈论更有价值的话题，而且期待双方都能够深入思考和交流，从而产生一种“我只和那些能聊得来的人交谈”的气场，而这种优势反而会导致他们忽视那些试图与他们建立更为融洽的关系的人。

内向者还非常敏感，对于机会的把握和相关问题的思考，往往会超出常人，这使得他们的思想更具深度，也更具创造力。但是敏感的性格会带来一些负面影响：过度在意他人的想法，对外界影响缺乏抵抗力，容易陷入完美主义的状态。这些负面影响常常会让他们陷入困境，失去活力。

如果进一步挖掘，会发现内向者的缺点还有很多，如容易心绪消沉、胆小软弱、固执偏执、精神怠惰、行动迟缓等，而这些缺点往往和心理舒适区有关。也就是说，内向者会将这一类缺点当成一种习惯，而这种习惯会让他们感到舒适。他们不喜欢社交场合，是因为不想在社交活动中耗费太多的精力，对他们而言，社交不过是少数朋友之间的沟通，或者是少数相互信任的人之间的交流，彼此各取所需。当人数很少的时候，他们会放下戒

备，会显得比较放松。尽管他们并不像外界所认为的那样一直在逃避社交，但只有在面对少数人时，才会让他们感到舒适。在追求这种舒适的时候，就会对社交产生一定的排斥。

因此内向者应当调整自己的认知，正如前面所提到的元认知一样，内向者需要意识到有很多心理舒适区是不合理的，对自己的生活体系会产生不良影响。当整个社交活动都处于舒适区的时候，社交范围就会缩小，个人的行动就会处处受到限制。

前面谈到的完美主义及其造成的拖延问题也是一个追求心理舒适的结果，毕竟人们可以借助拖延来确保自己暂时缓解焦虑情绪。而要走出这种负责遮掩焦虑情绪的心理舒适区，就要对自身的完美主义及延迟行动进行反省和批判，要放弃那种“我要做得更好，哪怕浪费时间也要做得更好”的错误想法，因为过度追求完美本身就是一个错误的想法，这个世界上不可能存在绝对完美的东西，而且拖延本身就打破了完美主义。

内向者要做的不是对自身的性格产生自卑心理，而是要客观地分析自身性格所携带的优势和劣势，这一点对任何人、任何性格的人都是一样的。因此他们需要突破思维的局限和行为方式的局限，而这就需要他们勇敢正视自己的缺点，这是做出改变的第一步，也是关键的一步。

许多内向者之所以让人觉得有些神经质，就在于他们常常会做出一些非常规的举动。这些举动对于其他人来说是不正常的，或者不够正常的，但是对于内向者来说，这是他们寻求心理平衡的一种方式，在这种平衡中，他们会变得更加放松。

很多时候他们并不愿意就此做出改变，并且认为一切责任在于他人，他们不是那种坚定的妥协者，过分关注自我的个性使得他们会产生一些固执的心理。这也是为什么当外界都在批评乔布斯是一位“暴君”的时候，他始终没有做出任何调整，他依然会在办公室里将下属骂得狗血淋头，依然会在电梯里阴沉着脸，然后随时可能开除员工，依然会缺席各种各样的宴会。他不会轻易讨好别人，尽管有时候会敏感地从他人的表情和话语中意识到自己身上存在一些问题，但他确实不太容易做出改变。许多内向者都会逃避自己的缺点，即便他们有时候非常自卑，但这种自卑与直面缺点是两回事。

从某种意义上来说，内向者身上的一些缺点恰恰是引发外界误解的重要因素，换句话说，这些缺点虽然将他们一步步引进舒适区，但也一步步将他们推向困境。走出困境的前提就是走出心理舒适区，如果做不到这一点，那么势必将会承受巨大的社会压力和生存压力。

多花一点儿时间去接触外面的世界

内向者通常更喜欢独处，如果可以的话，他们甚至愿意一整天都将自己锁在房间里，这也是为什么很多抑郁症患者、社交恐惧症患者都出现在内向性格的人群之中。他们很少与人闲聊，反而更加看重深入的沟通，不喜欢也不善于应对那些表面的寒暄，对他们来说，这种消耗根本没有必要，也毫无意义，这使得他们常常在人际关系中陷入孤立状态。更多时候，他们倾向于更深层次的思考和对话，希望通过一些有价值的话题来强化彼此之间的联系，因此他们的朋友圈中只有少数信任的且能够对上话的人。

由于长时间处于封闭的状态，他们渐渐失去了和社会的互动能力。内向者虽然并不等

同于抑郁症患者和自闭症患者，但是自闭的特性或多或少都会让他们和社会失去联系。如果将问题想得更加严肃一些，那么内向者身上出现的很多缺点及各类问题往往都和独处的习惯有关。独处会剥夺个人社交的欲望，会压制个人社交的能力；独处会导致个人更加专注于自身，专注于对问题的深入思考，同时养成敏感多疑的习惯，有时候显得非常固执，有时候又容易受到外界的干扰；独处带来了细节上的提升，但是过度专注细节又使得人们容易错失全局观念；独处带来了执行力和精益求精的品质，但是又容易引发拖延，还会破坏团队合作氛围。

显而易见，喜欢独处、喜欢脱离群体的特质，成了内向者身上最大的标签，而这种标签让他们身上的优势和缺点非常分明。为了改变这些缺点，为了突破自身的局限，就需要重点解决“独处”的问题，要确保自己在追求个人空间的时候不会脱离社会群体。

这样的改变首先应该从观念上的转变开始，比如内向者常常会将社交与工作联系在一起，认为只有在工作需要的时候才值得与人交往，才值得参加与之相关的社交活动。但是生活并不总是工作，生活并不是某个学术研究，生活也并不是一种高端对话，真正的生活带着一点儿随意、一点儿轻松。因此有时候内向者需要放下自己追求深层次对话的思维，应该适当接受一些没有多大价值和营养的生活话题。真正意义上的社交可以是天马行空的对话，也可以是无边无际的话题拓展。

内向的人喜欢和家人、朋友及少数生意伙伴一起交谈，但是内向者不应该仅仅将自己的社交圈局限在这些人身上。平时有空就出去走一走、看一看，和遇见的人聊聊天，对方可以是同事、同学、邻居或者陌生人。彼此之间可以闲聊，话题也不要局限在工作或者某些高端问题上，聊一聊天气，聊一聊天游戏，聊一聊天美食和旅行，或者聊一聊天家庭生活与孩子，这些内容虽然没有什么深度，却是增进彼此关系的重要因素。

心理学家在给抑郁症患者开出的药方中通常提到这样一味“药”——多出去与人接触，尤其是陌生人。这是打开胸怀和眼界的一种方式，是一种开放个人状态、接纳社会与生活的好方法，或者简单来说，就是增加个人与外界的联系，强化外界的刺激。当一个人尝试着走出房门去接触外面的世界和外面的人时，他就已经开始同自身的习惯做斗争了，已经在尝试着脱离心理舒适区，去给自己一些额外的刺激来建立新的习惯了。

和外界接触的方式有很多种，比如每隔一段时间参加一次聚会，一个月或者半个月都可以，约上要好的朋友或者同事一起聚餐，大家可以在聚餐的时候彻底放下工作和生活中的压力，谈论一些更轻松的话题。事实上，有很多内向者都声称自己之所以愿意与人交流就是因为各种各样的聚会提升了胆量。

一些心理学家会特别建议内向者和陌生人一起去旅行，这是一个比较另类的方法。和陌生人在一起可以提升自己的社交欲望，毕竟一路上可以相互帮助，相互扶持，同时能够成为很好的交流对象。旅行的目的就是获得更多外界知识，增加外界的刺激，这些刺激不一定就是复杂的社会交往，有时候单纯地看风景也会让人对自己精神世界以外的东西产生兴趣。

此外，内向者可以经常去人多的地方待上一段时间，比如去广场上散步，去超市逛逛，去参加一些社会活动。这样做的目的就是感受人群的气氛，增强个人对公众环境的抵抗力，避免产生胆怯、害羞、不自在等反应。

需要注意的是，对于内向者来说，长时间待在社交场合往往让人感到非常折磨，整个上午或者整个晚上都待在人群中会让他们感到沮丧，尤其是面对一些不认识或者不熟悉的人时，更加会感到不知所措。为了确保自己可以逐渐适应这种社交环境，内向者可以给自己定一个社交时间，比如半个小时或者一个小时。在出发之前只需要告诉自己：“好吧，我就待一个小时，一个小时之后我就可以回家。”由于事先做了这样的约定和承诺，他们就不太容易在社交过程中早早离开。事实上，当人们开始给自己强制性地约定好一个时间时，他们的主动性就已经获得提升了。随着社交次数的增加，时间也可以相应地增加，这个时候他们就会慢慢产生适应性。

通过以上的方法可以锻炼内向者的胆量，可以增强他们在大众环境下的适应性，可以刺激他们更多地与外界交流，而不是一味选择独处。

保持主动性是突破自我束缚的关键

许多内向的人之所以会做出一些不合群的行为，往往在于他们从小就形成了一些特定的生活习惯，比如内向的孩子往往喜欢一个人待着，一个人玩游戏，他们并非没有朋友，有时候他会非常认真地回答一些问题，但是更多时候他都是安静地坐在旁边。如果安排一个内向的孩子和其他孩子在一起讲故事，那么他往往会是最安静的那个，他有时候会显得有些拘束和胆怯，有时候则会认真听着别人讲话，大家都确信他已经听到了那些故事，但他常常对此并没有太多的表示。故事是否精彩，他是否有什么想法，大家都不得而知。更重要的是，他很少谈论自己的故事，他每次来脑子里似乎都是空荡荡的，或者说他打定主意来参加这些交流活动，主要是为了听听别人会说些什么。

很多家长会说“我的孩子不太会讲话”或者说“我的孩子不喜欢说话”，其实最根本的问题在于这些孩子从来没有想过要主动去说话。可以说正是缺乏主动性，才使得他们在社交中显得畏首畏尾。心理学家对很多内向的孩子进行过观察，发现这些孩子并非不会说话，而是不会主动说话。许多内向的孩子都可以非常流利地回答老师的提问，即便是面对陌生的问题，他们也会做出一些回答，他们在私底下还会和朋友进行沟通。可问题在于他们在几乎所有的沟通形式中都处于被动开口的位置。

如果在孩提时代，人们就缺乏主动性，那么长大以后就会形成一种定势，他们会逐渐丧失社交优势。他们既不会主动与人打招呼，也不会主动提出问题，所有的沟通都是建立在“别人先说什么，我再说什么”“别人问什么，我回答什么”的套路上，在整个沟通过程中，他们是被动的承受者，只是单纯地被他人的谈话所推动。

内向的程度越深越是显得被动，对于这些人来说，被动接收信息是一种更为安全的状态，他们可以不用耗费精力去想“我应该说点儿什么”，也不用去计较“我这样去搭讪会不会太过唐突，对方会理睬我吗？我会不会看起来像个傻瓜”，甚至不用去计划“对方会做出什么样的回应，我接下来该怎么去做”。过于敏感的个性会让一个在正常人眼中再简单不过的沟通行为变得复杂而纠结。因此他们会后退一步，告诫自己不用主动去接触，不用为自己徒增烦恼。

更多免费电子书百度搜索【雅书】Yabook.ORG

事实上，主动开口说话也好，还是主动向别人示好也好，主动性往往是一个突破口，

这是拓展社交关系、改善社交环境的重要一步。对于很多内向者来说，保持沟通的主动性是他们走向外界并与外界发生更多互动的一个基本前提。心理学家通常会建议内向者把握一些主动沟通的基本原则，这些基本原则是促进彼此之间加强联系的重要保障。

——主动和他人打招呼

一个智慧的人表示自己在参加每一场宴会的时候，会亲切地同每一个遇见的人点头致意，打一声招呼。他会主动向他们做自我介绍，并且尝试着去了解他们更多的信息，比如了解对方的家庭、孩子、职业、兴趣爱好等。一些简单的交流虽然并不能帮助彼此立即建立起稳固的关系，却可以为自己的人际交往奠定一个基调。

主动与人交往是一种直接的社交策略，相比于被动接受来自他人的邀请和善意的招呼，主动的人更容易把握住社交关系，至少他们会在社交中占据更多的主动权。

——网络社交必不可少

在当前的文化中，网络社交成了拓展人际关系的一种新方式，尽管很多人仍旧停留在那种“网络社交不靠谱”及“网络社交就是欺骗性社交”的陈旧观念中，但是不可否认的是，网络社交极大地改变了人们的社交方式和生活方式。如今的微信、微博和QQ都是非常实用的社交工具，可以帮助人们尽可能地拓展自己的社交群和人脉圈。尽管这些社交关系层次高低不一，社交群也良莠不齐，但是数量上的拓展本身就是建立优质社交圈的基础。而网络社交的一个好处就是不用面对面交流，这样就可以减少内向者害羞的心理，并提升交流的主动性，这种主动性对于构建社交关系非常有帮助。

——主动安排一对一的会面与交流

在群体活动中，内向者通常会借助“我只是群体中的一员”的身份和角色来隐藏自己，这样就可以确保自己躲在角落里而不被发现，并且使得自己在社交体系中越来越被动。想要建设和拓展自己的交际圈，提升社交的自信，那么就要想办法突破这种限制。而问题的最佳解决之道就是一对一的交谈，这是考验内向者社交决心、提升社交信心的绝佳方法。交谈时双方可以约定在一个相对安静的场所，如咖啡馆和茶楼；也可以从任何一个轻松的话题开始，如工作和家庭。在一个相对轻松随意的环境下，双方更容易敞开心扉。

需要注意的是，在一对一的交流过程中，为了体现自己的主动性，应该采取开放式的提问。一般情况下，内向的人往往会将问题局限在特定的框架内，如“你来自哪里”“你同意这种做法吗”“你下定决心了没有”，他们似乎并不喜欢需要讲很多话的话题，因此每一个提问都是针对自己想要知道的内容设定的，对方常常一两个词就可以做出回答，这种封闭性的谈话常常使得整个谈话陷入枯燥乏味且狭隘的状态。为了提升主动性，内向者需要拓展谈话的境界，多使用开放性的问题，如“你对未来几年有什么打算”“你为什么从家乡搬到这儿来住”“你认为现在应该如何做出更有效的处理”。这一类问题具有发散性，毕竟对方需要做出更多的解释和说明才能做出有效回答，因此这类问题往往可以拓展交流内容，同时表明自己希望进一步沟通的愿望。

无论是哪一种方法，对于内向者来说，保持主动性可以有效推动自己的进步，可以调动自己在社交方面的积极性，并改善自己在社交方面的形象。

偶尔也要接受他人的帮助

内向者的能量是指向内部的，注重精力和能量的保存。个人的独处会减少消耗，个人的独自行动会减少消耗，而与外人沟通合作反而是一种消耗。他们常常会这样想：“我必须努力保持和对方的行动一致。”“我必须适当迎合对方的工作模式。”“我必须经常保持彼此之间的联系不断绝。”这些都意味着他们需要消耗一部分能量来迎合他人，而为了减少消耗，他们通常会拒绝和排斥来自外界的干扰。

事实上，内向者往往非常专注，而且他们有着非常独特的工作模式和思考模式，更重要的是他们生性敏感，对于外界的信息干扰缺乏抵抗力。在个人的世界中，他们可以非常清晰明确且合理地调度一切资源，可以顺畅地处理好各种事情，而一旦有人试图加入他们的生活和工作中，往往就会打乱他们的节奏，破坏他们的整体氛围，并影响他们的状态。

但内向者也是社会人，社会人的一个最大特点就是与周边的人发生联系，这样他们才能够适应社会生存和发展的需要，才能建立起各种各样的社会关系，才能获得各种生活资源。每个人每天都需要面对社会，需要接受来自社会的资源，无论是食物、生活用品、信息，还是一些服务，都需要依赖整个社会。写出了《瓦尔登湖》散文集的美国作家亨利·戴维·梭罗独自居住在森林中，但是他并不像外界盛传的那样与世隔绝，写作的那两年多里也始终和外界保持着一定的联系，正如外界的那些戏言：他的斧头就来自外面。

没有人能够真正脱离社会，那些自忖“我可以在独处的生活状态中创造整个世界”及“我能一个人解决战斗”的人，或许并没有想过自己不可能真正脱离社会、脱离社会的帮助。一个人从出生开始，就已经和整个社会发生联系了，而未来的人生不过是不断强化这种联系而已。所以内向者要做的就是放下自己的戒备和抗拒心理，偶尔也要接纳来自身边的援手。

其实选择独自解决问题并不是一个明智的举动，因为人们需要更多地强化自己与外界的互动联系。从工作状态来说，内向者的确更加专注，而且他们拥有出色的执行力，但是个人的能量始终是有限的，如果过度专注于个人的独立行动，那么所有的优势便将转化成劣势和缺陷。内向者非常理性，他们的确有足够的理由相信自己的能力，但是因为理性而排斥外面的世界和人，这件事本身就是一种不理性的表现。即便内向者一直都强调自己不希望在与外界产生的过多接触中消耗能量，但与外界接触本身也可以获取到更多的能量。

即便是那些天赋异禀的内向者，也会经常感慨“我还缺少一个帮手”。据说爱迪生是一个非常自负的人，甚至不愿意让人和自己待在一个实验室里，但他还是找了一些助手，原因很简单，别人告诉他说，“你只有一双手可用”。比尔·盖茨创立微软公司的时候有保罗·艾伦，苹果公司成立的时候，乔布斯还有斯蒂夫·盖瑞·沃兹尼亚克，谷歌公司也是由拉里·佩奇和谢尔盖·布林共同创建的，这些伟大的公司创立者都是非常内向的人，他们都不太喜欢过于丰富的外界生活，但是在最关键的一些领域内，他们都会主动寻求帮助，接纳来自外界的力量。

正因如此，内向者需要适当调整自己的行为模式，改变独来独往的风格。这种改变主要有三个层次：

第一个层次是，不要排斥外来的帮助，并主动接受这些帮助，即便这些帮助不能起到

多大的效果，但一定要以感恩的心态去接纳对方的好意。例如，在工作期间，有人给自己传递一下信息，接个电话，帮忙复印一下文件，递一下工具，帮忙查询和整理一下资料，或者帮忙打扫一下卫生，对此都要表现出感谢。如果对方愿意帮助做一些难度较大的工作时，也不要轻易拒绝，接纳对方就是接纳外界的一个信号，对于个人融入社会和群体有很大的帮助。

第二个层次是，主动寻求外在的帮助，以开放的心态接收外界的能量。当个人在生活中和工作中陷入困境，或者遇到一些自己难以解决的棘手问题时，不要纠结于自己是不是很弱小的问题，不要纠结于对方会不会看不起自己，毕竟比起外界的看法，解决当前的危机更加重要。因此很多时候应该主动走出心理舒适区，向外界发出求助的信号，这种主动性往往会赢得外界更好的回应，从而确保内向者更好地与外界产生化学反应。

第三个层次就是，积极与外界的帮手进行互动，彼此建立比较稳定的社会联系，尤其是合作关系。无论是接纳外界的帮助还是主动寻求帮助，都是一种放低姿态的表现，而这种低姿态一旦获得进化，就会成为一种打造合作关系的策略。双方会在接下来的行动中进行互动，并且相互应和，相互迎合，确保步调一致。这样双方就会产生更多的利益交际，并且形成比较稳定的合作关系。相比于单打独斗的风格，团队合作会更加高效。

总而言之，主动接受来自外界的帮助是一个建立良好社会关系的基础，它可以为内向者进一步打开封闭的大门提供助力，并确保内向者可以将自身的能量与外界的能量有效结合起来，并且确保自己的优势得到充分发挥。

做一些自己不喜欢做的事情

管理学家博恩·崔西写过一本名为《吃掉那只青蛙》的书，在里面他提出了一个有趣的观点：“如果你每天早上醒来做的第一件事情是吃掉一只活的青蛙，你就会欣喜地发现，在这一天接下来的时间里，将没有什么比这个更糟糕的事情了。”按照博恩·崔西的说法，生活中总会有一些非常糟糕的事情需要面对，总有一些自己不想去做的事情需要解决，而立即解决它们往往是最好的方式。因为如果不立即解决，那么在未来的某个时刻，人们还是会再次遇见这些事情，除非他们永远逃避下去。

在生活中，无论是谁都会有一定的倾向性，更倾向于什么样的生活，更倾向于做什么样的事情，更倾向于和谁进行交流，或者更倾向于使用什么样的东西。这些倾向性一方面会促使人们在倾向领域内获得更大的成功，另一方面会形成一个习惯或者心理舒适区。但是每个人都有一些不想面对的事情要做，没有人能一直待在心理舒适区内。内向者也是一样，他们需要适当调整自己的行为模式，确保自己不会永久地处在“自我保护”的状态中行事。

突破生活局限的一种简单粗暴的方式就是直接面对自己一直以来都不想做的事情，给自己施加更大的压力，就像之前所说的那样，既然生活中总有一些不想做的事情挡住去路，那么选择及时解决这件事比选择逃避更加明智一些。

有个数学家每天只知道研究和计算，根本不愿意与人交往，他的父亲告诉他：“总有一天你会成为世界上最出色的数学家之一，你会登上最高的领奖台，想要与人分享这一切。但在这之前你应该好好计划一下该怎么与人交谈，至少你需要站在领奖台上讲一段话

吧！”按照父亲的建议，数学家每天都强迫自己和邻居交谈10分钟，去菜市场里和商贩讨价还价。此前他从未做过这些事，对他来说这比高深的数学问题要更难一些，也让他感到难堪，但他还是咬着牙坚持每天去做，一段时间之后，他发现自己可以和更多的人进行交谈了。

心理学家认为，一个人在谈到自己做某件事感到舒适且愿意一直这么做的时候，也就意味着他心存恐惧，对于这件事之外的事情感到恐惧。就像一个人长期独处或者待在家里，他对于外界的环境感到恐惧，无论是出于害羞、不自在，还是为了减少能量消耗，本质上都是一种恐惧心理在作祟。完美主义者心存恐惧，他们担心一旦做不好就会错失一切机会，那些敏感的人同样担心外界的反应。总而言之，内向者的一个最大问题就是希望尽可能获得较少的外界刺激，这是确保他们能够安然处在内心世界和情感体验中的基本前提。一旦外界的刺激增加，他们就会很容易受到干扰，而这就是恐惧产生的根源之一。

很多内向者能够意识到身上存在的问题，并为此感到羞愧和自卑，但很多时候也会陷入对自身的误解和恐惧中。解除这种恐惧的方式从来不是逃避，不是相对柔和的心理引导，而是直击自己的弱点——去做一些自己不喜欢做的事情。从心理学的角度来说，就是一个人越是害怕做什么，那就越要做什么，果断地打破心理舒适区。虽然这种方式有些粗暴，但往往很实用，对于引导内向者走出生活的困境有很大的帮助。

前面几节分别谈到了直面缺点、适当出去走走、主动交流及获得外界帮助，第一个内容是一种最基本的自我认知态度，这是自我调整的基调；第二个、第三个是避免从独处走向孤僻的良方，主动增强与外界的联系，适当突破局限；第四个则是人们主动从外界获得能量的法门。相比之下，做一些自己不喜欢做的事情更加直接，它既包含了前面几种方法和策略，也强化了自己的意志力与行为。

那么具体该如何去做自己不想做的事呢？

第一步，列出自己不喜欢做但必须面对的事情。对于内向者来说，团队合作、演讲、与陌生人愉快地交谈，或者在公共场合待上几个小时，这些都是他们竭力避免去做的事情。这些事情会带来能量的消耗，会让他们产生不舒服的感觉，甚至可能还会影响他们的生活状态和工作状态。内向者应该主动列出相关的事项，并将所有的事项进行标注，接下来他们应该做好随时应对的心理准备并下定决心。

第二步，转换想法，将这些不想做的事当成人生的挑战。从心理的角度来分析，当一个人面对或者做一些自己不想做的事情时，最大的压力来自内心的想法，主要是看个人究竟是如何看待这种行为的。如果内向者认为这样的行为毫无意义，只会让自己陷入困境和挣扎之中，那么他们就会表现得抗拒；如果他们认为这是生活中的一种挑战，且有助于自己在突破中获得更多成长的空间，那么他们就会更容易接受。当内向者从观念上做出改变和突破的时候，他们就会乐于打破心理舒适区的壁垒。

第三步，从一些简单的调整开始，也就是说坚持循序渐进的原则。通常情况下，内向者应该对所有列出来的事项进行分析，然后按照难易程度排列好顺序。对于内向者来说，适应这种改变需要一个过程，因此从一开始应该选择一些难度不大的事情去做，比如和邻居进行沟通，与小贩讨价还价，在上班途中尝试着和路人打招呼，这些调整并不是很困难。一旦做到了这些，那么就可以尝试难度更大的项目了，比如参加大型社交活动，与人合作一个大项目，在陌生人面前表演或者演讲，又或者独自主持一个大型的活动。内向者

可以依据自己的抗拒心理和不适程度适当做出调整，循序渐进地做出改变。

内向者如果想要获得突破，就要主动面对和解决那些不愿意做的事情，而做自己不愿意做的事情，就要果断地坚持这个“三步走”的方式。

内容延伸：✔ 提升自己的钝感力

社会上有一个非常热门的词：“钝感”。作家渡边淳一就写过一本书叫《钝感力》，在书中他对钝感力做出这样的解释：“所谓‘钝感力’，即‘迟钝之力’，亦即从容面对生活中的挫折伤痛，而不要过分敏感。当今社会是一个压力社会，磕磕绊绊的爱情、如坐针毡的职场、暗流涌动的人际关系，种种压力像有病毒的血液一样逐渐侵蚀人的健康。钝感力就是人生的润滑剂、沉重现实的千斤顶；具备不为小事动摇的钝感力，灵活和敏锐才会成为真正的才能，也才能让人大展拳脚，变成真正的赢家。”

钝感并不是真正意义上的迟钝，二者之间有很大的区别，在心理学上通常会使用ABC理论类比来进行解释：A表示客观发生的激发事件，即个人依靠感官系统能够直观感知到的事物；B是大脑对感官传来的数据和信息进行处理的过程，它代表的是一种理性分析的思维；C则是一种结果，包括个人的行动、情绪表现等输出内容。迟钝的人往往只停留在激发事件的感知这个阶段上，或者一些人可能连激发时间也不知道，他们对于事物的感知能力非常薄弱；而钝感力则是指对激发事件有一定的了解，不会感到太敏感，但是会进行理性分析，然后在行动中直接表现出来。

渡边淳一在这里所提倡的是一种有内涵、有意义的感觉迟钝，它强调的是对困境的一种耐力，是一种以静制动的处世态度，在书中他从医学、文学的角度对钝感力进行了分析，并认为钝感力是一种降低个体敏感性的方法。

按照他的解释，“迟钝者就好比是一颗高速旋转的陀螺，只专注于自己的旋转，而绝不会在乎甚至绝不会听到周围的喧嚣。相反，一个事事敏感、斤斤计较、感觉过于灵敏、反应过于强烈的人，表面上看起来好像事事占先、从不吃亏，其实恰恰是理想死灭、内心委顿、智慧枯寂、创造力衰退的标志”。

内向者往往过分敏感，这种敏感有时候可以带来惊人的观察力和创造力。内向者对于细节的掌控、对于事物本质的深度挖掘、对于机会的掌控，往往都源于这种敏感，但是有些时候它也会成为情绪上的枷锁。科学发现敏感的人容易出现紧张、焦虑、不快乐等不良反应，他们往往容易患上各类心理疾病，很容易被困在这种敏感的情绪中。或者说当一个人过度敏感的时候，他就可能被自己的不良情绪所操纵，整个工作状态与生活状态都会受到干扰。

科学家做过一项实验，分别让一组内向者与一组外向者在不同程度的背景音乐干扰下完成四项认知测试，它们分别是短时记忆的测试、长时记忆的测试、阅读理解测试、观察与思考的测试。

在这四项测试中，当音乐从清幽的旋律转到嘈杂的旋律，从简单的状态到达复杂的状态时，内向者抗干扰的分数不断降低，其中短时记忆和长时记忆受到的干扰最大，而外向者的分数却基本上不会受到太多的影响。

内向者无疑更容易受到外在因素的影响，比如内向者的眼睛对光线敏感，耳朵对噪声敏感，舌头对味道敏感，情绪也容易受到外界的刺激而产生波动。这就使得他们在进入新环境或者人多的环境中时总是显得小心谨慎，无论怎样都会非常警觉地留意周遭的环境，会快速发现他人的表情及各种细节变化。他们会非常仔细地处理好每一个细节，而这也导致他们变得多疑，行动迟缓。

作家丹尼斯·布莱恩在《爱因斯坦全传》一书中谈到了爱因斯坦，“他很安静且孤僻——是个旁观者”，而且被认为有智力缺陷或“智力迟钝”，他从来不像其他同学一样能够给出一个敏捷漂亮的回答，总是表现得犹犹豫豫、吞吞吐吐。这是因为爱因斯坦是一个非常敏感内向的人，他的内心顾忌的东西太多。

需要注意的是，心理学家最近发现人们的敏感性与所处环境是交互作用的。敏感的人对于积极环境和消极环境都很敏感，负面的敏感性格特征往往是敏感性与消极环境相互作用的结果，而积极的敏感性格特征则是敏感性与积极环境共同作用的结果。敏感本身并没有什么好坏之分，但是在一个更加重视外向者的大环境下，过度敏感与内向一样会遭到轻视和误解。

许多内向者都存在这类情况，也许敏感多疑符合他们对事物的看法，符合他们对生活的评判方式，但在很多时候，过于敏感的状态的确束缚住了他们的行动，如果他们不能够及时改变自己的负面的敏感特性，可能会常常陷入挣扎状态。

对于内向者来说，想要改变那些负面的敏感特征，提升钝感力，就需要走出心理舒适区，比如坚持做好自己，不要轻易为别人的想法所影响。如果感觉别人的看法或者行为会让自己分心，那么就要果断将注意力转移到其他事情上去。

内向者应该直面那些容易让自己产生情绪波动的事情，包括他人的批评、他人的看法、外在环境的变动，经常面对这些事就可以锻炼自己的抵抗力和钝感力。平时应该主动与外界多接触，这样就会意识到无论批评还是赞美，无论反对还是支持，都只是生活中最常见的现象，根本没有必要大惊小怪，没有必要一直放在心上，毕竟每个人的想法不一样，每个人都有表达自己想法的权利。

此外，内向者还需要明确自己的界限，不要因为他人的主张和想法分心。作家张德芬认为每个人必须分清三件事：自己的事，他人的事，老天的事。每个人只需要专注自己的事即可，至于他人的事和老天的事就不在自己控制的范围之内了。当内向者专注于自己的事时，对于外在的变化就会产生一定的免疫力和钝感。

第四章

发挥自己的沟通优势，提升社交自信

提升演讲技巧，站在舞台的中心

一个有趣的现象是，内向者大多不习惯在众人面前发表演讲，公开的演讲会让他们感到恐惧，但相关的调查数据表明，内向者往往是演讲效果更好的人。许多内向者都是非常出色的演说者，他们在生活和工作中并不喜欢在公众面前讲话，事实上他们的谈话拥有非常大的感染力。史蒂夫·乔布斯、富兰克林·罗斯福、甘地、罗莎·帕克斯等，这些人都表现出了一定的演讲天赋，这也证明了内向者并非真的不会说话，并非真的不会演说，只不过有时候他们缺乏勇气和信心。

外向者在演讲的时候，更喜欢运用情感的力量，他们的表达更加抽象、灵活，带有一定的感情色彩，而这容易导致他们刻意对演讲的内容进行修饰，有时甚至会脱离事实。讲故事专家安妮特·西蒙斯曾经说过：“在沟通中，人的存在和展示经常被那些试图让沟通变得清晰、简短和吸引注意力的各种标准所掩盖，但是这些标准实际上会让沟通过于简化、断断续续，并且令人烦躁。这些‘次要目标’经常会混淆真正的目标：人与人的联系。如果没有个体的独特性格作为背景，沟通就无法让人感觉到真诚。沟通时，你得在现场。真正的你，而不是经过粉饰的、理想化的那个你。大部分失败的沟通所缺乏的要素就是人情味……为了在每次沟通中都融入人情味，你只需要讲更多的故事……你的沟通里就有了人的存在。”

在这一方面，内向者无疑要好很多，真诚与客观就是他们演讲的最大优势，他们是更好的信息传递者。内向者的表达往往更加具体、客观，而且思维清晰，比如人们通常在评价某个人不够友好的时候，外向者的描述会比较笼统和抽象：“张先生为人不太友好。”而内向者的描述则比较具体：“张先生经常对着他人大喊大叫。”

他们常常不会说一些模棱两可或者容易被人误会的话，他们希望传递一些更为直白的信号，并且让人意识到自己之所以这么说绝对不是感情用事，或者主观上存在什么意见，而是客观的一种描述，他们旨在传递的信息是：这就是事实。

他们表面上看起来不善于沟通，但是更加真实可靠，他们的信息传递效率往往非常高，或者说能够做到有效沟通。因此在演讲的时候，如何更加客观地陈述事实非常重要，他们需要保持真诚的态度。如果想要更进一步，内向者应该知道自己发表演讲的目的，是

单纯地传达通知，还是说服、指导或激励其他人。他们必须明确了解自己想要别人做些什么，自己想要强调的重点内容是什么，以及对方为什么要在意自己所说的事情。在强调内容的时候需要举例子，以确保对方可以接收到这些重要信息，然后充分发挥自己的真诚与客观的特点，提升演讲的说服力。

内向者在演讲中的第二个优势就是准备充分，由于不像外向者那样可以表现得更加轻松，内向者为了避免在演讲中出错，往往会提前做好各种准备。比如乔布斯就承认自己在演讲之前会排练几个小时，并且反复修改演讲稿。而完美主义的倾向性又促使他们更多地关注演讲的每一个细节，并且提前进行修缮和改进，以确保自己不会出现任何纰漏。

他们非常善于在演讲之前做好准备，而这种准备就使得他们能够掌控好演讲的过程，这种控制力会有效缓解他们的紧张情绪和怯场心理。一般来说，为了做好充分的准备，内向者会进一步改善自己的行动，比如在事前就对演讲内容进行分析，拟订一份演讲稿，演讲稿会进行多次修改和完善。然后为了确保自己能在演讲中拿出更加轻松的状态而进行排练，独自排练或者当着亲朋好友的面排练都是不错的方法，这类场景模拟的方法往往能够提升演讲的效率。

如果足够细心的话，他们还可能对演讲的场所进行布置，并准备好演讲的相关道具。对于演讲过程中可能出现的一些突发事件进行预测，然后提前制定相应的解决方案。针对一些互动环节，他们会提前做出设想，对对方可能提出的问题做出回答，提前设定好互动的问题与环节，这样都可以有效缓解演讲的压力。

需要注意的是，内向者由于不怎么积极发言，这种特性往往会增加他们谈话和发言时的魅力。

陈洁是一家公司的职员，此前，她很少在大家面前发言，也很少对领导和同事的发言发表意见，这种情况就导致她成了职场隐形人。然后某一次，领导在内部会议上提出了一个之前提交上去的项目方案，并要求大家积极发言，当时许多人都赞同这个方案的执行，并认为该方案可能会成为公司最大的利润增长点。公司内部的一位工程师还特意准备了一份详细的执行方案，可是在工程师发言的过程中，陈洁突然站了起来，打断了对方的发言，并且以铿锵有力的声音说道：“我觉得这个方案目前还不够成熟，缺乏潜在的市场，整个项目的回报率可能并不高，至少在未来十年内都可以预见它并不能带来预期的利润。”

仅仅是这样一句话，就让之前还非常热闹的会场瞬间安静下来，大家都将目光聚焦在陈洁身上，随着陈洁将自己分析的内容娓娓道来，大家都以敬畏的眼神看着她，一个个都忘记了鼓掌。在这一刻，陈洁成功地利用其“在场”的力量影响了其他人，并成功使自己的形象得到了提升。

显而易见的是，内向者在多数时候都选择隐身，但是一旦当他们突出自己“存在”的价值时，这种在场的力量就会产生巨大的冲击力，有效提升演讲的魅力。

掌握谈判的法门，抓住竞争的主动权

在大众思维中，谈判似乎是一项外向型的活动，由于需要与人进行交谈，需要不断地

做心理斗争，谈判更多时候是消耗能量的行为，而内向者更善于选择一些积聚能量的事来做，因此多数人都判定内向者不适合进行谈判。他们相对比较内敛、害羞，缺乏攻击性，总体上显得活力不足。

这种思维定式往往不够全面、不够客观，人们对于“内向者沟通能力不足”的刻板印象往往会影响内向者的发挥，但内向者在谈判中可以做得非常出色。最明显的一点就是，内向者说话非常谨慎，措辞也非常严谨，不会轻易犯错，因此很难让对方抓住什么把柄。而且内向的人非常有耐心，他们并不担心谈判时间被拖延，并不急于成交一笔生意，对他们来说，选择达成一个最佳的谈判结果才是最重要的，因此在很多时候他们是更加沉稳的那一方。一些人就曾这样描述那些内向的谈判伙伴：“他们看上去不会犯任何错误，而且并不着急表露心迹，这种冷静和理性的状态有时候让人觉得抓狂。”

不仅如此，内向的人非常善于观察对方的反应，能够捕捉到任何微小的变化，能够捕捉到最不显眼的那些信息，例如一句话、一个动作、一个眼神、一个表情。他们是敏锐的心灵捕手，这让他们在谈判中可以及时感知对方的情绪变化并对局势做出判断，从而有效制定应对措施。

一些性格内向的人虽然不太习惯说太多的话，但是对方的一举一动可能都会被他们看在眼里，这种状态让他们看上去就像是一架敏锐的信息收集机器。更加可怕的是，这架机器对于参与谈判的另一方非常尊重，他们愿意听取对方的意见和建议，愿意更多地从对方的谈话中搜集有利的信息。许多内向的谈判者往往会将三分之二的的时间花在倾听对方的利益诉求和分析上，在接下来的三分之一时间里他们才愿意提出自己的看法，才愿意有针对性地进行协商。

从某个方面来说，谈判就是一种博弈，而内向者可能恰恰是更加可靠的博弈者，他们的理性和冷静，对谈判内容进行的细节化处理，都会提升谈判的成功率。因为内向者总是能够找到一些对他们有利的关键信息，这些信息就是一些不错的筹码。埃隆·马斯克和苹果总裁库克都是谈判高手，他们总是能够成功地将供应商的价格压到最低，原因就在于他们知道每一份材料的报价，每一个生产工序所花费的成本，他们能够计算出对方的最低盈利空间。这样既可以减少自己的成本，同时也可以确保对方的盈利（书f享在搜suo雅书yabook）。

理性分析和细节化处理还会催生出有条不紊的超强节奏及对谈判工作的忍耐力，这些同样会帮助他们赢得更大的主动权。相比于外向谈判者的速战速决，内向的人更像是沉稳的谈判专家，他们常常会将事情耗到最后一刻，这对于对方来说是极大的能量消耗，他们可能会就此做出妥协。

有一点非常重要，在谈判中，人们往往会落入非输即赢的博弈模式中，这种被称为零和博弈（一方盈利，一方亏损，且盈利的数量刚好等同于亏损的数量）的模式并不是谈判的目标，或者说并不适合出现在谈判场合上。内向者通常会理性地平衡好彼此之间的利益关系，会想方设法对相关的策略进行评估，以及对这些策略可能产生的影响进行分析，因此他们更加倾向于共同获利。

尽管不像外向者那样咄咄逼人，甚至都不太擅长介绍自己的优势来形成压迫感，但是对内向者而言，保持低调非常有必要。这种略显内敛的方式在社交中可能会显得缺乏主动性，但是在谈判中还是能够起到一定的作用的。实际上，内向者本身就具备一种特殊的气

场，他们的特殊存在有时候会混淆对方的判断。

比如供销商A与某个重要客户进行谈判，双方在第一轮会谈之后，客户有些不知所措。因为同以往那些供销商相比，供销商A显得太过于沉闷和低调了，没有对自己的公司做任何介绍，没有对自己公司的产品大肆夸耀一番，更没有对自己的市场和业绩大吹大擂，也没有动辄摆出“高高在上”的压迫者姿态。这反而让客户显得有些担忧，因为他根本摸不清楚对方究竟在想些什么，也无法对对方的策略做一个深度的剖析。

这就像是一场捉迷藏的游戏，当双方都尽量拿出自己的筹码来展示谈判优势的时候，供销商A的隐藏行为更像是一种误导，客户也没有足够的信息进行谈判，因此不断陷入被动。而善于做好准备工作的内向者，虽然没有太多的主动展示，但是有效搜集了更多谈判的相关信息，这使得他们能够真正掌握谈判的主动权。

对于内向者来说，参加谈判工作本身就是一项非常大的挑战，但是他们具有一些谈判的优势，而这些优势如果处理得当，是可以完美融入到谈判工作当中的。自然而然，内向者首先需要解决的问题是接受这项艰巨的任务，当他们有这样的勇气去面对新的挑战时，就能够有效转化自己的优势，并将它们成功运用到谈判当中去。

积极参与群体活动，分享自己的生活

多数情况下，内向者更加倾向于自己思考及独立完成任务，对他们来说这是一种比较理想的工作模式，此时他们对于工作及相关的问题往往有更深入的理解，而这种理解有助于寻求更合理的解决方案。但是在社会模式下，个人的行为往往会对周围的人产生影响，个人的独立行动有时候要建立在沟通的基础上，需要积极纳入群体活动中。为了保持交流的活跃性，保持关系的协调性，人们需要更多地分享自己的生活。这种分享往往带着合作、开放、互动等标签，它是强化彼此关系的催化剂。

生活中常常会遇到一些能力非凡的人，他们经常都不太喜欢将自己放到群体中，更多的时候他们办公室的大门是紧闭的，他们的行为模式也是封闭的，可是一旦他们在一个合适的社交场合，将自己的生活和思想分享出来之后，他们就会意识到这些成果对于自己拓展人际关系的重要性。

其实，无论是为了展示自己，还是为了促进自己与外界的联系，保持分享都是提升社交水平的一个行之有效的方法。对于内向者来说同样如此，尽管有时候他们看起来有些孤立且不合群，而且会有人认为这是他们获得成功的关键，但是不善于分享并不能作为成功的一个先决因素，独立行动和不与人分享并不是同一个概念，保持独立的同时一样可以拓展自己的社交行为，一样可以向外进行分享，并且当他们面对群体生活的时候，就能够意识到自己在社交分享中的巨大优势。

人们只要试着想象一下就会发现，自己身边的那些内向者，他们虽然不善言谈，虽然不太喜欢待在人多的地方，但是当他们进入群体中时，很多时候他们会给群体中的其他人带来更加新鲜的知识、更有趣的事实，会带来更多与众不同的想法和有深度的思想。

一个职员在人前这样描述自己的上司：“他平时沉默寡言，不苟言笑，不太喜欢交际，你甚至很少见到他出现在聚会上，但他偶尔会在朋友圈中讲述一些冷笑话，或者会谈

论一些非常有价值的内容，包括谈论平行宇宙和黑洞，他在这些方面有很高的认知水平，而他在谈话的时候常常让人觉得魅力四射。”

一个孩子在讲述自己从事法律工作的父亲时这样说道：“我的父亲有些不太善于交际，他甚至不太喜欢家里来太多的客人。但他会每天定时去小区的棋牌室与老人讨论围棋，还能毫无违和地与老人讲述法律知识，以至于人们觉得难以置信，他究竟是如何做到那么另类又那么融洽地与老人相处的。”

有个家庭主妇则在网络上分享了这样一个故事：本地的妇女组建了一个家庭主妇群，大家经常会在线上线下举办交流活动，谈一下家庭生活尤其是做饭的心得。其中有个女作家平时很少说话，看起来是个非常内向的人，但是偶尔也会参加这类活动，并且常常提出一些让人印象深刻的观点。比如这个女作家会认为“女人做的饭菜不一定要迎合男人的胃口，只要男人长时间吃同一种口味的饭菜自然会适应”，她还提出了“饭菜是能够撬动整个婚姻基础的重要因素”，这些另类而幽默的观点常常让其他人感到耳目一新。

这些内向者看起来都不太适合社交活动，但是在很多时候他们能够分享自己的生活和工作，能够将自己的观点分享给更多的人，并且可以很轻松地就将那些与众不同的想法传播出去，而这就使得他们能够非常巧妙地融入到社交环境当中，这是他们拓展影响力的一个优势，只是很多人并未意识到这一点。

这种分享的行为具有一定的技巧性，它不是简单的内容分享，不是单纯地将自己生活的点点滴滴分享给别人，而要注重对分享过程与分享状态的控制，这种社交心态往往比较生活化。比如定期参加交流活动，类似于家庭聚会、朋友聚餐、结伴旅行、文化娱乐性质的活动等，这些活动并不像会议或者演讲那样郑重其事，每一个参与者都可以尽量保持放松状态。在这些活动当中，内向者可以保持一定的主动性，与其他人进行互动。彼此之间最好保持开放式的话题，不要将内容局限在家庭或者工作上，不要总是谈论“最近怎么样，工作还忙吗”或者“你的新项目进行到哪一步了”。对于内向者来说，个人的事业或者成就都是偏于隐私的内容。如果觉得尴尬，可以谈论一些娱乐性的话题，谈论一些科学或者文学之类的东西，或者直接谈论生活中的一些常见话题。

需要注意的是，沟通的话题不能太过于正式，话题的风格也不要太过于沉重，一些让人感到纠结或者不悦的话题最好少说，而且彼此沟通的风格最好偏于轻松幽默，这样可以带动氛围，让整个社交活动变得更加具有吸引力，也能让内向者感到更加惬意和轻松。

通过这一类分享生活式的沟通和交流，内向者可以在社交活动中找到更多的快乐和自信，可以以此为平台进一步拓展自己的人脉关系，并且可以有效提升自己的社交欲望。

成为更贴心的安慰者

如果一个朋友最近失恋了，她非常受伤，一直都陷在悲伤的情绪中难以自拔，面对这样的情形，该如何进行安慰呢？

如果一个共事多年的同事最近被公司开除了，他陷入困惑和失落的情绪中，一方面会产生深深的自责，另一方面会为自己今后的生活和工作感到担忧。这个时候，作为同事兼好友，又该如何进行安慰呢？

通常情况下，性格外向的人会主动上前安慰，要么激励对方摆脱不开心的事情，重新振作起来，寻找到更好的幸福；要么对对方施以同情，让对方感受到这份情谊。而内向者往往害怕安慰别人，原因就在于他们担心自己的安慰会造成一些负面的影响，比如自己的安慰会不会让对方觉得这是在炫耀，从而引发对方的嫉妒和反感？自己在安慰的过程中会不会说错话，从而加重对方受到的伤害？自己的安慰会不会被对方认为是虚伪的表现？自己会不会被人当成乘虚而入？由于存在各种各样的顾虑，他们往往会保持沉默，即便自己对他人的受伤感同身受，但是仍旧会这样提醒自己：对方的受伤已经成为事实，即使自己去安慰也于事无补。

这种想法恰恰忽略了维系感情的需要，而情感维系往往是人际交往中的一个重要组成部分。如果不能适时地让对方感受到自己的情感，那么社交将会变成一种形式，将会变成一种伪装。

如何安慰那些情绪低落的人往往是社交中的一个重要课题，许多内向者在面对这类情况时会显得束手无策，他们天生就不太喜欢表达自己的情感，因此常常无法表达同情，无法表达自己的关切，更多时候会选择沉默。事实上，他们往往是更加贴心的人。

如果对这些生活场景进行还原，那么就会发现那些因为受到伤害而情绪低落的人，往往会有一肚子话要说，而内向者便是最合格的倾诉对象。他们确实是更好的倾听者，而倾听有时候就是最好的安慰形式，就像平时安慰失恋或者事业不顺的朋友一样，内向的人可以不用说太多的话，可以不用给出一些情感上的共鸣或者跟着对方释放情绪，他们只需要安静地坐在那儿，听对方吐露悲伤，听对方表达出那些怨恨即可。在这一方面，内向者完全可以充当一个“信息垃圾桶”和“负面情绪垃圾桶”的角色，让对方畅快地将内心的委屈、愤怒和失落全部倾诉出来。

不过，内向者并非完全沉默或者无动于衷，他们往往善于观察对方情绪上的波动，可以掌握对方的心理，从而很好地找到话题及谈话的切入点。这种敏感的察觉能力本身就能够有效避免一些错误的举动（尽管他们一直担心自己可能犯错）。有时候对方即便没有将自己的负面情绪和悲伤的感情表现出来，内向者也能够敏感地感受到对方的心理状况和情绪变化，即便只是一些细微的变动，他们也能够察觉出来，因此他们其实很少会不识趣地犯下一些错误，反而能够及时察觉到一些微妙的氛围而确保自己不会做出一些冒昧的举动。

无论是倾听还是心细，都是内向者身上表达个人情感的重要元素，这些优势在前面也重复讲过多次，但是在安慰别人这种特殊的社交情境下，它们会释放出更多人性化的力量，会让人感觉到更多的人情味，而这种人情味就是社交的一种味道，也应该是社交的味道。

从这一方面来说，内向者应当利用好这些优势，承担自己的社交责任，而不是去逃避自己在社会生活中可能扮演的那些角色。而为了凸显这些优势，他们需要更加主动一些，需要适当将自己内在的情感表达出来。

比如直接告诉对方自己为这件不好的事情感到遗憾，同时希望对方可以振作起来。在表达的过程中，安慰者一定要强调自己“支持者”的立场，鼓励对方走出阴影和悲伤，并且重新抓住机会。虽然这些话显得有些套路，但确实可以让对方感受到安慰者的诚意。

有时候内向的安慰者可以给对方讲述一些故事，这些故事不用太励志，但一定要有疗愈的效果，通过旁敲侧击的方式来引导对方走出情绪的低谷，并及时缓解对方的悲伤情绪。这些故事可以是安慰者个人的失败经历，可以是一些有特色的寓言小故事，也可以是一些略带幽默的话。这些故事整体上应该偏于柔和，注重引导性和启发性，让对方从失败的困惑和悲伤的情绪中慢慢恢复。

一些自认为笨嘴笨舌的人，可以练习自己的口才，如果他们不放心，那么也可以尝试着列出一份谈话清单，尽量规避那些可能伤及他人的话题和语言。或者也可以写一封简单的信，鼓励对方勇敢站起来。相比于当面说话，写信是一种更为安全的方式。除了这些，必要的身体接触也能释放出强烈的暗示，让对方感受到安慰者的诚意，比如拍一拍对方的肩膀，摸一摸对方的头，这些简单的动作通常都饱含深情和体贴。

无论是口头表达、书面表达，还是肢体动作的暗示，内向者的举动都是为了表达出个人细腻的情感，为了让对方感受到自己的心意与感情联络，这些情感的释放能够有效构筑起稳定的感情纽带，确保双方之间的关系更进一步。

建立有效处理分歧的沟通机制

一般来说，由于性格不同、工作差异、利益分配、个人思维方式的不一致，再加上每个人所扮演的角色不同、目标不同、方法不同、价值观不同，人与人之间的交流往往容易出现分歧。此外，在交流过程中可能会引发许多的误解、摩擦，信息会在传输的过程中发生扭曲或者遗失，导致整个谈话无法正常进行，双方会在信息沟通方面脱节，从而导致分歧的产生。

分歧往往是沟通过程中的一个常见现象，陌生人之间会产生分歧，朋友之间也会出现分歧；竞争者之间会产生分歧，合作者之间同样存在分歧。分歧的存在可能会对彼此之间的关系造成一定的影响，但它本质是一种思维的碰撞，是不同立场的深度交流。正因如此，如何更合理地处理这些分歧成了一个重要的课题，也成了衡量一个人是否具备强大沟通能力的关键因素。

不过心理学家认为，多数人会透过自己的眼光来看待事物，在观察事物的时候会相应地树立起自己的观点和观念。尽管对某一件事会产生不同的见解和看法，但是一旦人们意识到自己倾向于某一种解读方式，或者坚持某一个立场时，就会选择性地忽视其他内容或观点。这是人体内的一种信息过滤功能，即记住那些对自己有利的信息，或者与自己观点相似的信息，而且在必要的时候，人们会改变原有的信息，使之符合自己的需求。

这种心态使得人们在面对分歧的时候容易固执己见，并且努力去说服对方，甚至施加压力迫使对方做出改变。而一旦双方都以这种态度来处理分歧，只会导致分歧和矛盾不断扩大。在分歧面前选择针锋相对或者直接摊牌并不是一种明智的方式，更合理的方式是寻找良性的对话，双方应当建立更合理的对话机制。这一点对内向者尤为重要。

首先，内向者要明确自己沟通的方式是否具有针对性。在这一方面，内向者应当保持理性，他们需要采取就事论事的态度，将自己的攻击性投注到分歧上。其实相对来说，他们更容易保持客观的立场，无论是对事件的描述还是对自身看法的表达，他们都会尽量贴近事实，尽量对事不对人，这种客观的倾向性能够有效避免矛盾的升级，同时可以帮助双

方回归到“分歧”上来，而不是进行斗气，更不是对对方进行无情的批判和打压。当问题被控制在分歧上，那么就更容易得到合理的解决，他们可以找出最佳的沟通策略和方式。

戴尔是一个内向而且很偏执的企业家，他的思维非常开阔，总是会提出一些非常奇怪的设想，这样就不可避免地会和其他人产生冲突，但是在面对分歧的时候，暴脾气的戴尔从来不会打击或者辱骂对方，而是会就事论事地进行批判。

任正非也是一个喜欢就事论事的人，当他觉得其他人做得不好或者无法说服自己的时候，就会针对这些不同意见进行批判和争辩。他们都会非常客观，非常理性地面对分歧和矛盾，然后确保双方之间的矛盾不会扩散到话题以外的地方。

其次，内向者要注意自己的态度是否坦诚。这当然也是他们的一个优点，在面对分歧和矛盾的时候，保持坦诚沟通的态度非常重要，这意味着双方将会更快地找到解决问题的方法。但如果一方试图隐瞒或撒谎，那么整个谈话就会陷入“各说各话”的状态。因此内向者应该率先做出表率，明确向对方坦白自己的想法，这样可以有效提升解决分歧的效率。

这种坦诚主要包含几个方面：内向者要勇敢表达自己的想法和观点及对分歧的分析；内向者必须直面彼此的分歧，不要试图圆谎；内向者需要给出一个具体的矛盾解决方案，而不是遮遮掩掩。只有真正将问题摊在桌面上来谈，彼此才能够获得更多的机会进行沟通。

最后，内向者需要顾及他人的想法，尊重对方的表达，必要的时候需要进行换位思考。在一个充满分歧和矛盾的对话中，如果每个人都只懂得坚守自己的立场，那么双方之间的对话就会进入死胡同。从确保沟通有效性的角度来分析，保持尊重和宽容是非常有必要的，而内向者通常都会表达出尊重对方的意愿，他们在很多时候都乐于倾听对方的看法，或者说，他们要做的就是继续发挥出这样的优势。

因此当双方出现意见上的分歧时，不要急着表达自己的观点和立场，可以先进行换位思考，多站在对方的角度看问题，了解对方的想法是什么，了解对方会从什么角度来分析问题，这样可以更好地理解对方的行为，从而能够最大化地减少自己对他人观点的排斥。

除了以上几种方式之外，内向者还应该保持良好的沟通愿望，保持开放的沟通态度，对于彼此之间存在的误会、矛盾和分歧都要采取比较直接的沟通方式。一些人害怕出现分歧，害怕有人提出不同的意见，因此会采取逃避的态度，既不承认自己的立场有问题，也不承认自己的想法或者行动存在瑕疵，更不希望其他人进行干扰。选择沉默和逃避并不是解决问题的合理方式，分歧的暂时搁置并不意味着就得到了解决，问题会一直存在，会成为一直存在于彼此之间的一个沟通障碍，所以直面分歧比逃避它要更好一些。

总而言之，在面对分歧的时候，针锋相对或者试图逃避都不利于彼此的沟通，不利于双方在分歧当中达成最基本的共识。内向者应该表现出更加积极、配合的心态进行应对，应该努力将自己打造成一个主张“解决问题的人”，而不是一个“麻烦制造者”。

内容延伸：✔ 沟通的4P法则

《内向者沟通圣经》的作者珍妮弗·康维勒曾经提出了一个“4P”法：准备（Preparation）、展示（Presence）、推动（Push）、练习（Practice）。

准备是因为内向者不善于对外沟通，对他们而言置身于公众环境是一项严峻的挑战，而应对这项挑战的直接方式就是做好充足的准备。一些人会认为仅仅依靠临场发挥也能解决问题，事实上临场发挥或许是一种更为冒险的行动。由于不够严谨和细致，它容易导致一些错误的出现。无论是演说、回答问题或者与陌生人进行交谈，在毫无准备的情况下，个人的临场发挥都难以取得好的结果。

如果能够提前对相关事项进行分析，做好相应的准备，就会增强对于结果的掌控力，确保自己能够应对自如。准备意味着内向者需要拿出一个更加合理的、完善的计划，在这项计划中，要弄清楚第一步做什么，第二步做什么，第三步做什么。这样就可以明确自己的工作步骤，确保自己不会偏离目标和方向。

准备工作还要求明确可能会出现的情况，以及对方的反应变化，在必要的时候需要模拟出对话的场景，对可能出现的互动形式进行分析。比如说要和合作商洽谈业务的时候，可以先搜集对方的资料和信息，可以先准备好一份合作的方案及备选方案，并对洽谈业务过程中可能出现的问题进行分析，制定应对突发事件的措施。这些准备工作可以有效确保业务的顺利推进，并保证他们更好地掌握主动权。

总的来说，这些准备工作通常包括周密的计划，沟通的步骤、策略和方式，而每一种准备都可以为将来的行动减轻压力。

在做了充分的准备后，就可以选用合适的展示方式，将关注点落到当下需要解决的人和事上面。这个时候内向者需要思考双方在沟通过程中可能达成的共识，需要有意识地为意料之外的事情做好准备。做好这两点就可以有效释放他们的优势，与沟通者建立起信任关系。展示的目的在于表现出自己的姿态和举止，并且突出自己的存在感。当对方认为内向者和他们站在一起，或者双方有着共同语言的时候，就会建立起更好的印象，或者说个人的存在感就会增强。

通常情况下，如果没有做好准备，那么内向者可能会显得非常焦急，总是急于凸显出自己的影响力，这样就会导致他们无法顺利地专注于当前的事情，没有办法针对对方的反应做出合理的回应，这样的展示就会非常失败。比如上面谈到与合作商进行业务洽谈，只有做好相应的准备工作，内向者才能够更加从容地专注在洽谈业务的过程中，才能够更加有效地发挥出自己在沟通上的一些优势，增强自己的影响力。

在展示个人优势与影响力的同时，内向者需要推动自己逐渐走出舒适区，去面对自己害怕面对的事情，去做自己不擅长做的一些事情，这样就可以有效拓展眼界。比如当内向者与合作商之间出现分歧和矛盾的时候，内向者需要强迫自己直面这些冲突，强迫自己做出一些妥协，或者接受某些违背个人习惯的要求。

接下来是练习，为了确保自己可以更好地控制住弱项，内向者需要创造更多的机会进行练习，反复尝试那些害怕面对的事情，反复走出舒适区，在准备、展示、推动及练习这四个步骤中不断循环和强化，直到顺利掌握新的技能。

例如，一些人在面对合作商时会感到害怕，会本能地退缩，或者干脆坐在那儿一言不发，而练习的目的就是逼迫自己认真做好准备，认真进行自我展示，并且大胆提出自己的一些合作条件。内向者应该督促自己不要轻易放过这种沟通和练习的机会。一般情况下，内向者可以先就合作话题与亲人或者朋友进行模拟演练，通过不断的演练来提升自己的勇

气和控制力，确保面对合作商时不会怯场。

4P法是沟通中的一种常见方法，其应用范围非常广，无论是社交、公开演讲、会议，还是项目管理，都可以运用这种方法。比如在社交中，准备工作就包括了解社交的目的是什么，计划自己能够提供什么及获得什么，社交网络的准备，正面积积极的自我暗示；展示则包括倾听对方的谈话，进行实质性的交谈，自我介绍并且回答问题；推动包括了主动与对方接触并进行对话，主动帮助对方解决问题，换位思考及妥协；练习则包括及时更新状态，在安全的环境中进行模拟演练等。

在领导工作当中，准备包含了了解自己，了解团队，了解激励方案，了解整体的局势变化；展示包含了任务的委派，倾听与协调，弄清楚对方的情况；推动包括直面冲突，主动交流，对组织和下属进行审视和监督；练习包含对建立支持体系进行的模拟训练，包括对员工的实时管理。

无论是哪一种方式，基本上都遵循了这样一种模式：

“准备”主要是搜集信息，从而做到了解目标，了解自己，了解对方，了解形势。

“展示”要求内向者关注当下，将正面的印象传达出去。

“推动”更多的是要求内向者走出舒适区，勇敢地去尝试、实践。

“练习”则是一个持续成长的过程。

对内向者而言，这种方法有助于帮助内向者改变自己的性格缺陷，帮助其更好地融入社会生活当中，提升社交的能力和水平，从而避免陷入困境。

第五章

善用自己的特性，打造职场竞争力

勇敢展示自己的能力，让所有人认识自己

张先生是一家机械制造公司的员工，他从创业开始就跟着老总，一直都非常忠心，在工作中也兢兢业业、勤勤恳恳，每次都会认真完成分内的工作。随着公司的发展步入正轨，老总给他安排了一个营销部主管的职务，负责将公司的机械产品推销出去。可是他在这份工作上做得并不成功，虽然总体上不断进步，但一直都没有什么突出表现。

可是在私底下，张先生对市场营销非常了解，他曾经花费了很长一段时间对市场进行调查，获得了很多宝贵的第一手资料。他还针对市场发展趋势和企业发展现状提出了一个非常不错的市场规划方案。在方案中，他对市场扩张、市场整合、人员安排、机会把握、机构设置都有明确的规划。此外，他还提出了一种非常高效的市场分析方法，可以在短时间内综合各项因素来分析市场开发是否可靠、划算。

但是张先生所做的这一切并没有拿到台面上来说，也没有交给领导审核，更多的时候他只是专注地做好自己的工作，而没有想过将背后的这些工作成果展示出来。

在工作中，人们需要主动展示和推荐自己，而这恰恰是内向者的一个缺陷。内向的人不太会表现自己的优势和能力，他们在工作中表现得中规中矩、兢兢业业，很少会主动去表现自己的能力，很少去推荐自己。许多内向者都是职场上的隐形人，他们缺乏自我表现的欲望，有时候他们也会站到群体的面前，也会站到舞台的中心，但是当他们走到聚光灯下并成为公众瞩目的焦点时，基本上是为了那些对他们有着重要意义的工作，并借此机会展示其不同寻常的才能，有时候则是在一些特殊的环境下造成的。尽管同外向者一样，内向者有时候也非常喜欢那些随着名气而来的关注度，但他们始终都抱着这样一种想法：这样的自我展示，实际上是巨大的精力消耗。

不仅如此，内向者很少公开谈论自己的个人成就，很少将自己的光辉事迹到处宣扬，他们更加担心自己会给他人留下“夸夸其谈”“名不副实”“咄咄逼人”的不良印象，所以通常情况下他们都不是合格的自我推销者，尽管这是社交中很重要的一部分。正因为拥有这样的想法，他们更容易在工作中变得默默无闻，这也决定了他们在职场上将会更加低调而艰难。

事实上，内向者由于关注自我，有时候也会拥有一个比较好的职业规划，但良好的职业规划不仅源于个人对自身能力的认知，也在于让别人对自己的能力建立起更为清晰的认知，而内向者能够发现自己的职业优势是什么，但是不善于让别人发现他们身上的职业优势。外向者通常会寻找最适合自己的岗位，从他们进入职场开始，就有一个明确的目标：未来应该做什么。内向者可能也有类似的想法，但是在行动上缺乏外向者那种果断性与坚决性，他们更加看重的是自己对工作的理解和感受，而不是将这些感受及成果分享出去。最终的结果常常就是，内向的人明明能力出众，却比其他人都要显得自信不足。

人们在回答该如何为生活而进取的时候，通常都会谈到“丛林法则”，谈到“优胜劣汰”，这些法则也许永远不会过时，所以对于内向者来说，要想适应“丛林法则”，就应该在职场上主动展示自己的优势和能力，让人见识到自己身上的价值及各种潜在的可能性，恰到好处地展示自己的魅力，把握机会，并顺利提升存在感，而不是当一块“埋在土里等着别人挖掘的金子”。

那么内向者该如何主动展示自己呢？

自我展示的第一步就是大声告诉别人“我是谁”，大胆地介绍自己，介绍自己所扮演的社会角色，这本身就是彰显自信的一部分。内向者有时候显得过于拘谨和害羞，这容易让他们陷入“自我贬值”的困境中。

1958年4月，作家阿加莎创作的戏剧《捕鼠器》创下了演出2239场的记录，于是制作人在酒店摆庆功宴，那一天阿加莎特意穿着漂亮的衣服去参加晚宴。可是当她穿过宴会厅的大门时，却被门厅的侍者拦了下来，这个不识相的侍者根本不认识阿加莎。阿加莎完全可以理直气壮地告诉对方自己的大名，告诉对方自己就是那个写出《尼罗河惨案》《东方快车谋杀案》及《捕鼠器》的大作家，但是她什么也没有说，什么也没有做，就这样被人粗鲁地挡在宴会厅外面，然后离开了。事后她陷入了“狼狈”“恐惧”和“羞怯”之中，难以自拔。

如果换成别人，他们会怎么去做呢？很显然，内向者缺乏那种自我介绍的勇气，或许他们并不习惯于讲述自己的个人成就，但这些往往是每个人身上的标签，适当地展示自己是誰，可以帮助自己更好地融入社会。在团队体系中，如果内向者缺乏这种自我展示的欲望，就可能会被遗忘在职场的某个角落中。

其次，要注重对个人能力和优势的展示。如果个人拥有一些出色的能力，那么就要主动将能力表现出来，并且尽快转化成为价值，而这是最直接也是最重要的一种展示。需要注意的是，主动展示个人能力并不仅仅是做好本职工作而已，还应该让身边的人尤其是上司见识到这种能力。所以他们需要尽量与其他人分享信息，一旦自己产生了什么好的想法，就应该及时拿出来分享；一旦有了什么好的工作规划，就必须想办法展示给上司看。个人能力的展示往往会带动个人魅力的提升，从而营造出强大的气场，这种气场就是提升存在感的基础。

除了展示个人能力之外，个人工作态度的展示也非常重要，而工作态度包含团队感、荣誉感和责任心。为了表明自己是团队中的一员，内向者应当积极参与到团队工作中，而不要总是将所有的精力投入到自己的本职工作中，“老板让我做什么，我就只做什么”的想法有时候会让员工被孤立团队之外。一些团队合作的项目，一些可以互相探讨的话题，一些内部同事的求助事项，内向者都可以积极参与其中，并适当提出自己的见解。这也是

一种非常有效的价值展示，可以更好地凸显自己的个人形象并提升人际关系。

总的来说，内向的人需要改变自己“埋头苦干”的工作模式，更应该将自己所拥有的能力和态度展示出来让更多人知道，这样会提升他们在团队内部的地位，也会使他们的信心得到提升。

接受挑战，给自己设定更高的工作目标

内向者很少愿意展示自己的成就，很少会告诉别人自己期望达到的目标，事实上他们对于生活、对于工作的要求往往非常高。如果对那些艺术家、哲学家、数学家、工程师、作家、发明家进行分析，就会发现他们对于生活的追求比一般人要更高一些，这也是他们能够保持相对精致的生活的原因，而且他们很容易在各自领域内取得突出的成就。

严格来说，内向者并不是真正意义上的冒险主义者。低调沉稳的个性，加上理性思维的影响，使得他们很少会做自己无法掌控的事情，但这并不意味着他们不会冒险，并不意味着他们对工作就没有更高的追求和目标。

目标具有一定的导向性，能够引领个人或团队的行动，而更高的目标往往具有更强的引导性和刺激性。这种引导性是推动个人或团队前进的动力，也是发挥潜力的一个刺激因素。许多内向者虽然不太习惯表现自我，不太习惯将自己的目标和追求到处进行宣扬，但是他们同样需要接受一定的刺激，同样需要借助类似的方法来强化自己。

比如，任正非向来是一个非常低调的人，但即便是这样一个性格内向的人，也在内部会议上喊出了“未来通信行业三分天下，华为占据其一”的口号，而在当时的情况下，华为甚至连在国内市场都还没有站稳脚跟，但是更高层次的目标确实有效引导了他的行动。他还将这种略带理想主义的野心注入到每一个员工的头脑中，要求他们大胆地追求自己的梦想，去实现更高的目标。

今天，在谈到职场及职场表现的时候，内向者的形象不应该完全定位在“沉稳”“谨慎”“保守”这样的状态上，他们应该挖掘出自身的其他一些优势，并且尽情地展示各种潜在的可能性，其中制定更高目标可以成为一个展示自我的强大诱因。这种高要求、高层次、高目标的展示通常可以称为梦想，而追求梦想是每一个人的权利，内向者也不例外，这并不是要求他们做出改变，要求他们必须像外向者一样野心勃勃，充满冒险精神，只是因为他们有这样的优势和能力去过更好的生活和挑战更高的工作目标。

人们所知的那些职场达人，如苹果公司现任总裁库克、谷歌公司的前副总裁李开复，他们都是出色的工作者，当他们在各自的岗位上完成任务并实现目标的时候，常常会这样提醒自己：“既然我有能力做好一件事，为什么不尝试着去做更多的事呢？”“既然我有能力完成目标，为什么不尝试着去接受一些更高的挑战呢？”当然，前提是他们能够从内在的精神世界中获得更多的力量，并能够积累这些能量。

这种力量获得和积累的过程就是一个自我认知和自我定位的过程，简单来说，就是内向者在接受更高的挑战时，应该认清自己的实力，明确自身的定位，了解自己所处的层次，了解自己所做的事情，了解自己的潜在优势和潜在的发展空间，明确自己当前的追求。只有对自己位置及优势有一个基本的了解，才能制定更高的工作目标，并确定这个目

标在哪一个层次上。

如果内向者不清楚自己的处境，就盲目地给自己设定更高的目标，那么一旦目标超越了自身的极限，这个目标也就失去了存在的意义。跟其他人一样，内向者也需要对自己的目标进行管理，其中最重要的一项内容就是确保自己的目标是可实现的，即目标不能超出个人的能力范畴。

除了审视自己之外，内向者还需要审视自己所制定的目标，了解这个目标的一些基本信息，这个时候他们需要尽可能地保持客观的心态来分析相关事项。比如内向者平时在工作中常常显得有些谨小慎微，非常害怕尝试一些难度比较高的挑战。当他们将要面对某一项工作的时候，就会觉得自己可能没有办法做好这件事，或者认为自己不适合做这件事，而在各种思维暗示中，人们已经错误地理解了相关的信息。这种自我暗示是毫无根据的，既不是建立在自我了解的基础上，更不是建立在对相关事实进行了解的基础上。

所以真正的问题是，内向者需要发挥出自己客观分析的优势，将自己的思维重新铺开，当成一张生活地图，然后重新审视一遍地图，了解挑战项目的真实性，而不是妄自揣度。一旦人们了解了实情，就会恍然大悟：“这个目标很有挑战性，但并非不可完成。”

当然，更重要的一点还是自信和欲望，内向者应该培养这样的精神力量，并从中获取前进的动力，帮助自己从“沉稳”“保守”的形象定位中走出来，去打造更具竞争性的角色定位。从某种意义上说，一个人即便对自己的能力有客观的认识和评价，即便对挑战项目有深刻的认识和全方位的了解，但是如果缺乏自信或者缺乏行动的欲望，那么整个挑战就会仅仅停留在分析和计划阶段，相关的优势也难以在工作中发挥出来。从这个角度来说，接受更高的挑战本身就是为了给自己搭建一个更好的自我展示平台，可以充分调动自己的资源和优势，并确保自己不断获得突破和进步。

发挥执行优势，在工作中游刃有余

由于行动迅速，外向者通常被认为是更坚定的执行者，他们的执行能力会更强一些，而内向者相对来说会更加谨慎、多疑、迟缓。但是这并不意味着内向者就是不合格的执行者，从某些方面来说，内向者一样可以将自己的优势运用到执行工作当中，并且成为出色的执行者。

从执行的定义来看，执行力是指执行者能够贯彻战略意图，并按规则完成预定目标的一种实际操作能力，详细来说，就是指能够有效利用资源，并且保质保量达成预定目标的能力。无论是在个人的工作模式中，还是在整个团队运作流程中，执行都是将战略、规划转化成为效益、成果的关键环节。

在“贯彻战略意图”及“保质保量”这两个重要因素上，内向者都可以做得非常好。由于具有出色的执行意识和专注度，他们能够非常认真地做好工作，可以说内向者具有执行的一些先决条件和优势，这些优势只要运用得当就可以成为推动执行的重要条件，可以成为提升执行能力的关键要素。

那么执行者应该如何转化和利用这些优势呢？如何才能将这些优势与执行工作完美结合起来呢？

一些管理学者认为执行力拥有三个核心要素，即信息、心态和行动。其中信息决定了执行者的心态，而执行者的心态决定了要采取的行动，个人的行动又产生了新的信息积累。

信息是打造执行力的一个前提条件，要想提升执行力首先要解决个人面临的信息问题。比如一个执行者有能力做事，也有强烈的工作欲望，可是这并不意味着他就可以将自己的工作做到位。因为没有相应的信息，对相关工作没有一个大致的了解，执行可能就会陷入困境。这里的信息涉及两个方面：一个是信息的搜集，即执行者对相关工作进行调查和分析，掌握相关的信息并制定执行方案；另一个是信息的沟通和交流，这里涉及做什么、为什么做、什么时候做，以及什么时候做完、在哪里做、怎么做、谁来做或者和谁一起做、做到什么程度、需要什么样的资源和条件、外在的环境怎么样等一系列的信息。

心态指的就是执行者的态度问题，包括执行者对于工作的看法、工作的意愿、对自身工作状态的认知、工作的责任心等。拥有健康积极的心态非常重要，一般来说，心态端正的执行者往往拥有更强烈的工作积极性，拥有更大的工作动力，他们往往会在工作中展示出更强的专注度和更饱满的激情，他们的行动往往更加迅捷高效。可以说，心态是个人行动的推动要素，是确保行动效率的一个关键要素。

更多免费电子书百度搜索【雅书】Yabook.ORG

而行动是执行的具体表现，是进入实践的具体步骤。执行者的任何想法和意愿归根结底都要进入实践状态，采取行动是最重要的一个步骤。行动不是简单地做做样子，而是需要打造一个行动的体系。一般情况下，行动都是建立在规划的基础上的，具体的行动步骤、行动纲领、行动目标都是按照计划进行的，执行者只需要将相关的方案和理论付诸实践即可，并在实践中注意信息的搜集和总结。

对于内向者来说，想要提升执行力，想要做好执行工作，就要把握这三个要素。首先，他们需要掌握更多的信息。比如他们需要对执行事项的基本信息有所了解，包括了解自己要做什么、为什么做、和谁做等基本信息，同时还要明确这件事有什么特点、有什么标准、有什么具体的表现和规律。而掌握信息的方式有很多种，包括自己主动去搜集信息，通过观察、分析和思考来掌握执行所需的信息，也可以向别人进行打听，求助于别人来丰富自己的信息量，或者彼此之间进行讨论。如果是接收指令办事，那么就应该从下达指令的人那里了解更多的信息。在整个过程中，内向者应当保持敏锐的嗅觉，掌握那些关键的细节，注重从信息流中提炼出有价值的信息；同时还要保持良好的倾听态度，确保自己不会错过重要信息。

其次，内向者应该调整好心态来面对自己的工作，无论这份工作是不是自己喜欢做的，无论这份工作是不是有很大的难度，无论这份工作是不是存在一些不确定性因素，都要以积极的心态去面对。他们需要拿出自信乐观的态度去做事，需要展示出职业素养，一旦接受了任务就要全力以赴，就要保持专注和投入，绝对不要敷衍了事。在必要的时候还要克服自己的胆怯心理，勇敢地走出心理舒适区。在面对心理波动或者心理压力时，内向者应该及时调整自己的状态，通过冥想、深呼吸、听音乐等方式来放松自己，确保自己可以以最佳的状态去迎接工作。

最后，内向者应该保持高效的行动。这里的行动不仅仅涉及个人完成工作的能力，还涉及速度和行动的敏捷性。内向者需要适当提速，确保在理性分析和时间安排上进行平

衡，保证自己可以按时完成任务。在行动过程中，内向者应当保持专注，要注意掌控好行动的步骤和节奏，要注重对细节的把握，并及时对自己的行动进行总结。行动是一个大的概念，它包含了行动前的准备工作，行动过程中的流程控制与监督，行动之后的信息反馈与总结，每一个环节都需要认真对待，把握好行动的节奏。

一般情况下，内向者心思细腻，能够进行理性的分析，他们对于细节的把握和信息的掌握往往比较全面，因此在执行信息的搜集方面具有独特的优势。但是在信息沟通方面，他们则要注意与他人进行及时有效的沟通，避免遗漏重要信息。内向者的专注和理性又决定了他们的执行态度会更好，对于目标的专注、对于工作的全面认知、对于执行任务的深度理解，使得他们能够充满激情地投入到工作当中。

合理运用独立工作的特性，提升创造力

在谈到内向者的优势和成就时，有一个词常常被提起，那就是“创造力”，但凡那些成功的内向者，都具有这样的特性。而内向者之所以拥有强大的创造力就是因为他们的思维模式及行为模式与其他人不同。

比如，通常情况下对于自己感兴趣的东西，他们往往会投入大量的时间和精力，这也是他们愿意独立工作的原因。他们会花大量时间欣赏事物，接着会不断深入挖掘和探索，这就使得他们能够更好地挖掘出一些与众不同的东西。

此外，他们的感知能力非常出色，尽管在某些时候可能会陷入过度敏感的困境中，但是在工作方面，这种敏感的特质能够产生更为积极的影响。他们能够感知到一些不为人所察觉的信息，能够发现一些不被人关注的东西。

而独处、深度思考及出色的感知能力，使得他们的思维更加发散，愿意用一些原创的、创新性的理念进行不同的尝试。无论是Facebook（脸书）的创始人扎克伯格，还是大画家梵高，他们都拥有不受约束的发散性思维，并且能够将发散性思维运用到实践当中，因此他们的成功也就成为一种必然。

但是这些优势如果不能合理地运用到工作当中，不能在工作中发挥出来，那么也仅仅只是理论上的一种力量。为了确保在工作中具备强大的创造力，就需要合理运用自己的优势，采取更为合理的行动，而下面这些建议会帮助内向者发挥优势。

——选择一份自己感兴趣的工作

内向者常常会有一些天才的想法，加上他们的工作模式和思考模式，这就使得他们更容易在工作中脱颖而出，但是在此之前，他们需要找到一份合胃口的工作，需要找到一份让自己如鱼得水的工作。这份工作要么与他们的专业相关，要么适合他们释放自己的天才思维，要么能够带动他们不断深入探索，这样的工作往往可以引起他们的兴趣。换句话说，如果从事一份和自己没有什么关联，也找不到任何兴趣点的工作，那么无疑会让他们陷入困境。

那些被称为天才的内向者，大多数都是在自己喜欢或者擅长的领域内获得成功的，换句话说，他们的成功本身就离不开那些合理的选择。就像爱迪生没有去练习写作、扎克伯格没有选择继续上学、贝多芬没有将天赋挥霍在美术上一样，成功者大都是因为他们给自

已做出了最适合的选择。

——互动式的思考

对于内向者来说，独立思考是一项非常重要的技能，也是一个很大的工作优势，但是深度思考并不意味着一直都要坚持独立的状态，最合理的思考方式就是独立思考与对话同时存在。简单来说，就是内向者在进行独立思考的同时，可以积极地与其他人进行互动，这样就能够在互动中获得更多的新知识，也可以获得一些新的灵感。这种工作模式和思考模式的好处在于既发挥出了内向者思考上的优势，又发挥出了团队合作的优势，让内向者在一个自己擅长的模式内工作的同时，能建立起更加活跃的社交关系，并有效提升工作效率。

戴尔是一个偏执狂，但是他经常和自己的下属分享彼此的想法；乔布斯往往被人称为独裁者，但是他的很多理念都来自与他人沟通之后的思考所得。这些人虽然有着强烈的独立倾向，有着独立思考的习惯，但是在一些重要问题上，他们仍旧会与其他人进行适当的沟通。

——第一性原理

埃隆·马斯克曾经提出了第一性原理，简单来说就是从事物的本质出发，而不是与别人进行比较的一种思维方式。按照他的说法，任何探索和挖掘都应该从事物的本质开始，找到事物的本质然后进行推理，这样就可以更好地把握事物的发展。而内向者原本就善于挖掘事物的本质，因此这一原理正好迎合了他们的工作形式。

第一性原理实际上就是一种回归本质，从本质开始拓展和延伸的方法，这种方法可以有效帮助人们更好地把握思考的方向，减少思维过度发散产生的精力消耗。

埃隆·马斯克在研究电动车时，遭遇的最大问题就是电池。当时的电池成本高达每千瓦时600美元，如此高昂的价格无疑会提升车的成本，这对任何一家汽车制造企业来说都是一个阻碍。

马斯克并没有就此放弃，他开始对问题进行转换，直接从电池制造的本质问题入手，即电池的材料是什么，这些材料的市场价格是什么。经过思考和分析，马斯克发现自己可以购买制造电池的材料，包括碳、镍、铝、钢及一些分离的高分子，而这些材料的总价格只需要每千瓦时80美元。接下来，马斯克建立了自己的电池工厂，并且不断改进自己的技术和工艺水平，最终使得电动汽车中电池的平均价格降低了80%，这个时候电动汽车的制造成本就被控制在合理范畴内了。

大多数人在做出决策的时候，第一反应可能是：“看看我周围的大多数人是怎么做的？”他们会搜寻相关的信息，然后结合自己的直观感受和时间、精力的安排，计算出成本，然后决定怎么做。这样的方式可能会让自己进入误区，而选择对事物的本质进行分析，然后推理出解决问题的方法，无疑更加简单有效。

总而言之，无论是选择感兴趣的工作，进行互动式思考，还是选择坚持第一性原理，都是为了发挥自己的天赋，为了集中运用好自己保持独立的优势。

不要浪费自己身上潜藏的领导力

由于性格方面的原因，很多人通常会认为内向者适合担任执行者的角色。因为内向者话不多，而且具有倾听的良好习惯，因此是执行的不二人选，而且这种设定本身还建立在一个常规思维上：内向者不适合担任管理者，因为管理者需要放弃自己喜欢的那些事，需要承担一些自己不喜欢或者不愿意面对的责任，需要面对一些模糊甚至无解的任务。因此在角色转换方面，内向者难以占优。

通常人们会建立起这样的认知思维：各大企业的CEO往往拥有强大的控制力和社交能力，他们拥有很强的语言能力，说话铿锵有力，极度自信，可以从容地和各种人打交道。他们还具备良好的心理素质，善于进行公关，面对困难时则表现得英勇无畏。而这些出色的特质无疑加重了人们的错误认知。实际上内向的管理者并不在少数，如果对当今世界上最出色的商界领袖进行分析，就会发现他们中的很多人都是内向者。

《今日美国报》进行过一项调查后发现，65%的公司高管认为内向是领导力的一种障碍。在他们看来内向的人不适合担任领导职务，但一个有趣的事实是，大约40%的领导者实际上都属于内向型性格。如果将范围缩小到精英阶层，那么内向者的比重还将扩大。可以说无论从管理学还是心理学的角度来说，内向性格与外向性格都一样具有强大的领导力。

如果进行更为具体细致的对比就会发现，外向者往往是更加坚定的执行者，他们在锁定目标之后，总是迫不及待地提醒自己和其他执行者：“让我们立即行动吧！”他们享受这种立即行动的快感，并且认为这是提升效率的一个重要保障。而内向的人更是务实的、理性的分析主义者，他们更提倡理性判断和谨慎分析，他们常常会这样说：“我们这样做是否妥当，是否足够合理？”在很多时候，他们更希望自己的行动建立在一个有保障的方案上。而这样的模式并不妨碍他们成为优秀的执行者，也不妨碍他们成长为优秀的领导者。

对于一个团队的领袖、企业的掌控者来说，这种理性分析和审慎的态度几乎是不可或缺的。考虑到领导者应该和其所管理的团队以及企业中的人建立起命运共同体，领导者必须保证拿出最合理的决策，必须对整个团队负责。一些过于浪漫主义和狂飙突进式的行动应该给予克制。从这一方面来说，内向者在担任领导职务方面本身就具备这一特定的优势。

尽管人们常说一个人需要一定的冒险精神，因为这是推动个人发展的重要力量，如果不懂得冒险而安于现状，那么这个人迟早会被市场淘汰。但冒险并不意味着采取激进的态度和行动，并不意味着盲目接受挑战，理性而客观的分析和自我认知是推动冒险行为的基础保障。尤其是管理者每天都要做出很多重大的决策，冒险激进的做法可能会让整个企业陷入困境。

性格内向的管理者会权衡利弊，会对各种可能出现的问题进行猜想，会对各种方案进行权衡和比较，并制定一些必要的可行性方案。谨慎地处理好资本和资源，这是任何一个管理者都需要做好的工作。

内容延伸：✔ 找到适合自己的工作

有许多内向者在职场上通常都显得很不上心，但他们的工作态度和工作能力毋庸置疑，他们也有能力做好那些工作，却没有能力让上司发现这种优势。由于不善于主动表达，也不善于主动表现自己，这种过于隐形的性格很容易让他们失去自我追求、自我展示的机会，因此常常会被困在小角色、小岗位上，甚至在一些完全不符合自身追求的工作岗位上。

本章谈论了职场竞争力的一些要素，但无论是个人能力的展示、接受挑战、发挥优势、独立工作，还是领导力，都需要建立在一个基本的前提下，那就是先找到一份适合自己的工作，或者说先要确保能够在适合自己的岗位上工作。

众所周知，在职场上最有效的工作方式源于内部的优化配置，而优化配置的核心理念就是人职匹配，简单来说就是将最合适的人安排到最合适的岗位上。技术性强的人就让他去做研发工作，表达能力强且具有感染力的人适合做销售，为人严谨且思维缜密的人适合做财务分析。每一个人都具有自身的特点和优势，而找到一个能够最大化发挥这些优势的工作就是最佳的工作。如果让一个懂技术的人去做财务，那么就等于浪费了他的研发天赋，他的个人的主动意识再强烈，也没有办法施展自己最大的优势。

为了实现最佳配置，一定要做到人职匹配，想要做到这一点，通常需要从两个方面入手：一方面需要上司具备出色的观察能力和分配能力，另一方面则需要员工主动去寻找那些适合自己的工作。

管理者有责任也有义务去发现和挖掘员工的能力，有义务给每一个员工找到最适合的工作岗位。通常情况下，管理者会长期观察员工的表现，会依据员工的能力、特点、业绩、状态来进行评估，帮助员工进行定位。一些负责的管理者会想方设法给每一个员工设置一个资料库，在这个资料库中，他们会精准地记录每一个员工的特点，然后会有针对性地给他们安排最合适的工作。

在欧洲很多大公司里，管理者首先要做的就是对自己的下属有一定的了解，一些出色的管理人员甚至可以叫出一百多个员工的名字，并说出每一个人的特长是什么，性格特征是什么，对于工作中的相关信息，他们都能够了如指掌。正是因为拥有这种强大的能力，拥有这种负责任的态度，他们才可以更好地实现人员的优化配置。

当然，更多时候员工有自己的选择权，他们对于自己的能力、特点更加了解，也更加知道自己希望做什么、向往什么，以及渴望在哪一个方面获得突破。他们能够根据自身的实际需求和实际情况进行选择。对于大多数人来说，他们都能够意识到自己的优点是什么、缺点是什么，意识到自己在哪一方面会做得更好，意识到自己在什么岗位上会发挥出最大的优势。

而对于一些内向的人来说，就会涉及以下两个问题：首先，内向者应该主动证明自己、表现自己，要让管理者看到自己的能力和优势。通常因为内向的人不善于表现自己，因此管理者可能无法准确地了解内向的员工拥有什么能力，不了解他们的优势在什么地方，从而做出错误的安排。有时候管理者会出现判断上的失误，给员工安排一份不适合的工作，这个时候员工应当想办法表达出自己真实的想法和能力，从而让管理者及时做出修正。

其次，内向者要分清楚自己适合做什么与自己想要做什么的区别，适合做什么是基于

能力和特点得出来的结果，而想要做什么主要源于个人的愿望。比如有时候人们会盲目选择那些工资更高、发展机会更大的工作，会愿意爬上那些更具竞争力的岗位。就像那些初入职场的新人，他们更希望找到一份工资高、福利好或者发展前景好的工作，或者愿意接受一份具有挑战性的工作，事实上他们并不具备相应的能力去驾驭这份工作，而这往往会导致他们的自我定位发生偏差。因此，内向者应当客观分析自己的能力，理性地选择工作。

无论是管理者的观察和安排，还是员工的自我选择，都存在一定的片面性，因此通常情况下，两种方式会结合起来使用。比如许多公司在招聘和任用员工的时候都是持开放态度，员工可以选择自己喜欢的工作，等到一段时间之后，公司会对每一个员工进行观察和考核，然后针对员工的具体表现重新调整。如果员工的表现很出色，那么就证明他们适合自己选择的这份工作，适合继续待在原有的岗位上；如果员工的考核成绩比较差，工作表现也不太好，那么就要换到其他岗位上，公司会根据每一个员工工作的特点和表现出来的能力进行定位、安排。

华为公司曾多次表态支持员工自由挑选岗位，管理者不能用封建包办婚姻式的方式来包办员工的工作，因此在招聘人才的时候，往往会给予应聘者很大的自主选择权。员工在实习期间可以先自由选择职位，等到实习一段时间后，公司会根据个人的工作表现重新进行合理安排，尽量让每一个员工都被安排在最合适的岗位上。

不过在这两种方式结合起来使用的过程中，内向者一定要确保自己的表现够积极、够主动，要确保自己能够保持客观的自我认知和端正的工作态度，这样才能够找到真正适合自己的工作，也才能为自身优势的发挥提供最好的平台。

第六章

商业与投资，看重的就是理性

长线投资，对事业进行长远规划

一些心理学家曾做过一个实验，他们给不同投资者列出了两种投资方式：第一种是投资时间为一周，一周之后投资者就可以获得500元的收益；第二种是投资时间为一年，投资者到期可以获得10000元的收益。面对这两种不同的投资，人们究竟会如何做出选择呢？

结果显示，多数参加实验的投资者都选择了第一种方式，他们更加倾向于获得一周之后的收益，而只有少数参与者选择了第二种投资方式。

为什么很多人更加注重眼前的利益呢？原因在于人类的大脑中有一种非常原始的应激反应，这就是即时满足感。这种应激反应主要和远古时代恶劣的生存环境有关，由于资源和食物非常短缺，大脑会持续分泌一些化学物质来提醒人们要立即出去寻找食物。随着社会的发展和人类文明的进步，大脑也进化出了一些更加高级的控制单元，人们可以利用丰富的策略和良好的计划来应对生活危机。大脑的原始工作机制开始不断退化，但是即时满足感并没有消失，在遇到一些外在的利益刺激时，它仍旧会跳出来与更加理性、更加高级的思维做斗争，以此来争夺控制大脑和身体的权力。

面对外界的利益诱惑或者相关的刺激时，大脑会产生两种偏好：即时满足和延迟满足。偏好即时满足的人更加看重当前的利益和享受，只要有利可图就难以控制住自己的欲望，也正因如此，他们缺乏更为长远的目光，做事只顾当下，只看重当下的享受和满足，对于未来缺乏明确的规划。这样的表现使得他们常常“只见树木不见森林”，容易因为眼前的利益而影响未来的发展。

即时满足和另外一个词联系密切——“回报敏感性”。回报敏感的人往往非常积极寻求回报，这是他们做事的一个基本动机。通常情况下，回报敏感的人性格偏于外向，而且对回报过分敏感的人往往拥有强烈的即时满足感。

而偏好延迟满足的人更加理性，更懂得控制好自己的欲望。对他们而言，做任何一件事不能仅仅考虑当前的收益，而且必须考虑未来的收益，必须考虑这件事对未来可能产生的影响。这一类人具有强大的自律意识且目光远大，对未来的发展有着明确的规划，他们

更习惯于进行长线投资，他们看重的是长期利益。

心理学家之后对这些参与实验的投资者进行调查，发现选择第一种投资方式的参与者多数都是外向性格的人，而选择第二种投资方式的人则属于内向性格的人。也就是说内向者更加理性，也常常偏好于延迟满足，他们通常会对当前的形势进行认真而全面的分析，会注重长远的收获。通常情况下，他们在生活和工作中更具耐心、更加沉稳，也更加自律。这一类人擅长投资，他们不会因为眼前的得失而更改或者放弃自己的计划，不会轻易改变自己的想法。在“一周后获得500元”与“一年后获得10000元”的选择中，内向者通常都会选择后者。

这类投资者中的典型代表人物就是股神巴菲特。巴菲特是一个内向的人，平时不太喜欢参加社交活动，也很少露面，而他在投资上的策略也很简单，那就是“放长线钓大鱼”。作为一个真正的投资大师，他几乎将长线投资发挥到了极致。

比如他在1988年秋天开始大量收购可口可乐公司的股票。当时很多人都认为此举不过是为了抄底，毕竟1987年10月美股刚刚经历了崩盘，可口可乐公司的股票当时从高点瞬间下跌了30%。大家都不看好这只股票，而且认为巴菲特大概会采取低吸高抛的方式赚取差价，也许用不了一个月，他就会卖出这些股票。

事实上，直到1989年秋天，他一直都在持续不断地收购可口可乐公司的股票，而这些股票占据了可口可乐公司7%的份额。接下来，巴菲特什么也没做，就是将这些股票捂在手里。他的目标很明确，就是长期持有这些股票，他对可口可乐公司的发展前景依然看好。结果不出所料，1988年至1998年这短短的10年里，可口可乐公司的市值翻了10倍，但他并不急于出手卖出股票，而是继续持有。尽管在之后的十几年时间里，股价上涨经常陷入停滞，但是巴菲特依然没有出售股票的想法。

他曾经说过一句话：“成功投资和智商没有绝对相关性，只要你有一般人的智商即可。你需要的是能够控制冲动的性格，其他人在投资上会出问题都是因为冲动。”对他来说，一个出色的投资者应该保持耐心和理性，应该注重长期利益，而不是斤斤计较于眼前的收益。

一般情况下，内向者都是延迟满足者，而这是他们身上的一个重要特质，或者说是一个重要的优势，因此他们完全可以很好地利用自己的优势并进一步发挥出这些优势。比如做事要克制冲动，谨慎而全面地分析这件事对自己可能产生的影响，这种影响不仅仅包括当前的，还包括长期的，也就是说，任何行动都需要做到当前与未来的平衡。

一般来说，这种平衡需要侧重这几个方面：当前收益，成本核算，潜在风险，未来收益。

当前收益是最直接的参考数据，每个人做事时都需要了解清楚自己做这件事能够获得什么样的短期回报。

成本核算与当前收益相对应，彼此之间相互约束。人们需要计算清楚做这件事能够获得什么收益，以及所要付出的代价和成本是什么。如果成本过高，那么就要果断放弃当前的收益。

潜在风险则是一种警告，也就是说人们不能只顾着计算眼前的收益有多少，而不去分析这种收益背后的风险，否则就容易落入陷阱之中。一个聪明的投资者会认真分析潜在的各项风险，并对自己的行动进行评估。

未来收益则是最重要的考核因素。任何人在制订自己的行动规划时，必须将目光放在更为长远的未来收益上，这才是决定自己的行动是否合理的最重要的参考指标。也就是说人们需要采取长线投资的策略，抑制当前的冲动，做好长远规划，制定长期的发展策略。而对于未来收益的核算本就是在当前收益、成本核算，以及潜在风险的基础上来进行考量的。

抓住少数重要的客户

之前在谈到内向型人格与外向型人格的区别时，曾提到了一个观点，那就是外向者更加偏向于广泛的社交，他们认识的人很多，人脉也非常广泛；而内向者的朋友很少，他们只愿意和少数值得交往的人沟通。这种模式上的区别使得双方在工作中也表现出了一定的区别。

比如在营销领域，外向者更倾向于广泛拓展和积累人脉，他们就像是那些超级营销员一样到处发放自己的名片，无论是在社会活动场合，还是在一些私人宴会上，他们的口袋里随时随地装着一大把名片，他们的目光停留于到场的每一个人，包括那些潜在的客户及他们的朋友和家属。

他们习惯了举起杯子同每一个人碰杯，假使有可能的话，他们会这样做；热情地同每一个人攀谈，试着探索并谈论对方感兴趣的东西，家庭、孩子、房产、股票、旅游，他们不会放过任何与人建立联系的机会。事实上，对于外向者来说，如果他们打算出售自己的产品，那么他们的电话簿中可能轻易就能翻出几百个大小客户的名字。他们天生就是那种广撒网的人，并且期待着有所收获。

相比之下，内向者更加内敛，他们不太习惯那些社交活动，尤其是在面对一大堆陌生人时，他们会感到不自在，并且希望找到一个独处的空间。他们并不会对所有人都产生兴趣，通常情况下，他们只会将目光停留在那些愿意和自己交流或者和自己具有某些相似点的人身上，这也就意味着内向者更加看重对方的价值。如果将这种交际模式与营销方式结合起来，那么内向者通常更能抓住少数重要的客户。

考虑到效率问题，确实有越来越多的人会这样理解社交与人脉：许多商务社交都是无效的，广撒网的人往往不一定会捕捉到自己期待合作的对象，要知道自己希望获得的订单与合同往往来自于很少的那一部分人，所以社交的关键在于把握那些最重要的人脉。就像参加一次大型的社交活动一样，在几百人的场合中，需要认识的永远只有最重要的那几个人。因此人们需要适当过滤一部分人，需要适当地避开一些不必要的社交活动。

如果仅仅是为了结交合作伙伴或者有价值的朋友，那么内向者或许更有优势，本着“我只需要把握关键的20%的朋友”“我只需要重点把握20%的优质客户”“我只需要谈成价值最大的20%的生意”的原则，许多内向者在生意场上非常高效，并且非常善于挖掘那些优质人脉。

李伟是一家公司的销售员，每个月都会去大卖场出售产品。相比于其他人满大街地宣传自己的产品，李伟的做法就显得比较简单，就是通过互联网和微信群找到公司的超级消费者。这些超级消费者都是公司产品的忠实拥趸，而且消费额惊人，李伟的主要任务就是与这些超级消费者建立起良好的买卖关系和私人关系，然后顺利销售自己的产品即可。

有关超级消费者的定义实际上就类似于主要客户的说法，他们都是决定销售额和业绩的主力军，是决定整个销售业绩的关键因素。通常情况下，可以用二八法则来进行分析，也就是说20%的重要客户吸纳了80%的产品，而其他80%的客户只贡献了20%的销量。对于销售者来说把握住关键的20%的客户就可以决定自己的业绩，而这对于内向者来说是一个有利条件，因为这意味着他们不需要像其他人一样去接触更多的人。

事实上，内向者只需要通过更少的谈话和更加深入的交流，就可以创造更大的机遇，而这一切迎合了他们的优势。尽管一些外向者也会使用二八法则，但是相比而言，内向者在营销工作中遭受的阻力会更少些。

在争夺资源和游说方面，内向者通常不太占优势，如果能够缩小沟通的范围，那么就可以有效隐藏自己的弱势。许多营销者都承认，如果公司要求人们必须结交更多的客户，那么内向者往往比不上外向者。可是业绩的提升并不一定在于认识的人更多，而在于认识的人是否具备很大的价值。

事实证明内向者在沟通方面有自己的优势，他们更倾向于一对一的交流，如果人数众多就会消磨他们的积极性。在一对一交流的过程中，内向者更容易发挥自己情感细腻、心思缜密的一面，他们会注意观察对方的情感和情绪，会想办法抓住一些细节问题来确保谈话不会出错。

内向者的另外一个优势是倾听，但他们不可能倾听所有人说话，选择那些更加重要的客户来倾听，这是提升效率的最直接方式。某公司一个富有经验的销售经理每周都会进行市场调查，听一听客户和消费者的想法，而在他的调查名单中，基本上都是那些超级消费者和重要的大客户，他会当面认真倾听每一个客户的建议和意见，并获知一些反馈信息。

更多免费电子书百度搜索【雅书】Yabook.ORG

由于能主动抓住少数重要客户，内向者有更多的机会采取一对一的沟通模式，有机会倾听客户的声音，并将此作为提升工作效率的依据。

采取循序渐进的营销策略，逐步说服对方

通常人们都会觉得内向者不擅长销售，不擅长与客户进行沟通，事实上他们在信息描述和信息挖掘方面拥有很高的天赋。比如内向的人更加细心，因此更容易发现谈话中的一些细枝末节，并能从中找到一些重要的信息。内向的人更懂得如何给予信任，而信任是销售的前提，如果一个推销员一直想着客户手里的钱，而无法让对方感觉到最基本的信任，那么客户自然不会心动。还有一点也很重要，内向者在交谈时善于观察对方的情绪和表情，然后有针对性地做出调整，确保自己不会出岔子，因此在推销的过程中能够有效地做到察言观色。

著名的推销训练大师汤姆·霍普金斯曾总结出一套非常实用的聊天方法，这就是著名的NEADS公式，这个公式非常适合内向者使用，它可以有效发挥出内向者的优势。

N是指现在（Now），即什么是对方现在所拥有的，包括对方的职业、资源、苦恼、生活习惯及其他信息，也可以直接理解为对方现在拥有的产品是什么。就像一个人购买了很多不同类型的产品一样，了解这些产品是什么，属于什么品牌，往往是了解对方消费习惯的前提。

E是指享受（Enjoy），是指对方现在正在使用并拥有的东西中，他最喜欢的是什么，最不喜欢的是什么，有哪些兴趣上的倾向性。简单来说就是对对方当前的消费信息进行整合与分析，然后从中寻找对方的兴趣爱好，了解对方生活消费的倾向性。这样就可以找到共同的语言或者共鸣点，然后拉近彼此之间的距离。

A代表Alter（不满意），是指在对方所使用、所拥有的东西中，有哪里不满意，想要改变的是什么。对方有什么想法和愿望，对方渴望获得什么东西，或者希望对当前拥有的东西做出什么改变。通过交谈，人们可以进一步挖掘出对方的需求。就像一些追求新潮的消费者，他们对于上一款产品会提出一些意见和建议，总是希望在某些方面做出改变和调整。这些调整的愿望就是一种需求和商机，推销员应该敏锐地把握住这些信息。

D代表决策者（Decision-maker），是指谁才是最后的决策者。在努力挖掘对方的需求后，并不意味着就立即需要迎合对方的需求做点儿什么，对方是否能够下得了决心接受自己的建议和帮助，是否能够接受自己提出来的解决方案，是否还有人做出最终决策，找到真正的决策者非常重要。在很多时候，推销员已经说服了购买者，但是购买者可能会说：“我非常希望接受您的产品和服务，不过这件事我做不了主，我还要请示一下上司。”寻找最终的决策者就是为了避免出现类似的状况。

S代表解决方案（Solution），表明谈话者可以为对方提供什么样的服务。一般来说，在了解对方的需求，并获得许可之后，就可以主动为对方提供解决问题的具体方案了。

事实上，整个推销过程就是一个逐渐引导的过程，从信息收集到需求分析，再到提供解决方案，推销员可以一步步引导对方向自己的产品上靠拢。这就需要强大的分析能力和观察能力，需要专注度和理性的思维，而那些冲动的人，也许从一开始就会主动推销自己的产品。

在营销领域，NEADS非常奏效，汽车销售之王乔·吉拉德就习惯于使用类似的方法，大家往往只记得他到处发名片的故事，事实上，他是一个非常高效的沟通者，非常注重通过挖掘别人的信息与需求来赢得销售的机会。

与人见面的时候，他首先会询问对方的职业，谈论彼此的生活和家庭，然后了解对方有什么兴趣，找到共同的话题。接着顺利地将话题引到车子上来，看看对方是否对车子感兴趣，平时都喜欢什么类型的汽车，以前购买的汽车是什么品牌。在交谈的过程中，乔·吉拉德会根据对方提供的相关信息推断出对方适合的车型与品牌，再决定是推销空间更大的、更廉价的、品牌价值更高的，还是安全性能更好的车子。自然而然，他会反复确认对方是否愿意购买车子，是否需要征求家人的同意。一旦对方决定去看一看车子，他就会在对方需求的基础上，重点介绍某一款车子，并告诉对方这是最合适的一种选择。

事实上，乔·吉拉德虽然看起来非常健谈，但他私底下是一个非常内向的人。如果不是因为工作，他似乎不太愿意与人进行交流，但是在掌握了这一套理论和方法之后，他的表达能力和销售能力的确有了更好的提升。

这套方法通常被认为是内向者的销售“圣经”，它就像一个万能公式一样，可以应对各种不同的场景，任何行业的推销者都可以用这样的方式来挖掘客户的需求。想要引导客户接受自己的产品，就要了解对方目前使用的产品的情况，了解对方对使用的产品满意的地方及不满意的地方，然后为对方提供解决问题的方案，顺利让自己的产品替代客户目前正在使用的产品。整个沟通流程可以简化为收集信息、分析需求、提供解决方案，这是一个寻求客户需求的公式。通常情况下，那些出色的销售员往往都拥有一个类似于NEADS的套路。

实际上这个方法同作家凯伦·梁提出的FREE四步法有些相似，在FREE四步法中，凯伦·梁将沟通分成了四个步骤：创造良好的第一印象（First Impressions）、快速建立融洽关系（Rapport）、自然地加深情感连接（Emotional Connection）、不费力地去影响他人（Exertion of Influence）。

创造良好的第一印象就是要求内向者注意自己的形象，包括穿衣是否得体、言行举止是否让人感到舒服、表达水平是否足够出色，个人需要通过自身的形象展示来强化他人对自己的印象。

快速建立融洽关系主要是指要懂得主动分享彼此的生活与工作，然后寻找共同话题，并在进一步的交流中发现对方真实的想法。

自然地加深情感连接是指在找到共同话题之后，要注意迎合对方的需求和情感变化进行沟通，尽量谈论一些对方关心且感兴趣的话题，尽量以得体的语言进行交流，让他人产生愉悦感。不仅如此，有时候也可以适当谈论自己恐惧和害怕的事情，来拉近彼此的距离。在必要的时候可以简单地说一句“有什么我可以帮到你的吗”，这样的提问可以让对方产生更为强烈的信任感。

经过以上几个步骤的沟通，双方之间的关系得到了强化，这个时候内向者的一言一行就会对对方产生影响。

从本质上来说，FREE四步法与NEADS拥有一个共同的套路，那就是找到共同点并挖掘需求，之后以此为跳板，顺利施加自己的影响力。可以说两者都是非常实用的沟通方式和营销策略。

深度思考，让商业方案更加完善

有位商业大佬在公司内部进行调研，发现了一个奇怪的现象，那些性格外向的员工往往需要花费7天的时间来提交一份项目的方案（从调研到制订方案），而性格内向的员工则需要9天左右。从时间对比上来看，外向者更占优势，他们似乎更具执行力和竞争力，实际上内向的员工所提交的商业方案更加完善。很多外向者会忽略细节，即便他们能够从全局上进行把握，但是相关方案也常常显得不够严谨。

在制订方案或者制订计划方面，内向的人往往拥有得天独厚的优势。许多多年从事管

理咨询的人依据自己的经验，都曾指出内向和外向性格的管理者在商业运作上常常表现得截然不同。比如外向的管理者在商业会议上会随手甩出一份方案，这份方案往往只提到几个简单的要素：项目、资金、技术、人员、投资/运作方式、时间。他们更像是造梦者，此时他们的大脑中有一个关于商业项目的宏大概念，会有一个非常宏伟的蓝图，但那些都是一些大致的印象描述，是一些比较粗糙的构造。他们是那种仅仅依靠几张简洁明了的PPT就能展示整个项目的人，他们更加重视画面感，或者说在描述的时候更注重一种感觉。

而内向者如果制订了一份商业方案，他们会郑重其事地将其放到会议上来说，也许会给每个人发放一叠文件。在这些方案中，每一个要素、每一个步骤、每一个细节都会尽可能提到。他们不善于进行一种形象的展示，而是会以非常客观的数据、非常严谨的文字、非常细致的分析来推广自己的方案。整个方案的框架和结构非常严谨、合理，整个方案的内容非常细致和充实，既展示了宏大的结构，也勾勒出了细节。这些方案更像是一些完美的范本，它们不是一时冲动或者灵感迸发打造出来的，而是经过严格推敲和认真分析得出来的成果，每一步都夹杂着精确的计算、推理和分析，而且都经过深度思考。

还有一个区别也很明显，外向者就像是乐观的造梦者，他们往往只会制订一种方案。对他们来说这种方案成与不成往往都带着偶然的因素，或者说他们对自己的成果深信不疑，并且认为自己有足够的把握来说服别人接受这份方案，或者有足够的能力让下面的人按照自己的理解去执行。

而内向的管理者更像是谨慎的规划者，他们很少愿意简化自己的工作，对他们来说确保万无一失才是最重要的。正因如此，他们常常会在推出一份商业方案或者计划之后，再推出一些备选的方案。而在推出每一份方案的时候，他们还会特意给出一份可行性方案，这是说服他人的一个重要依据，也是确保整个方案得以实施的保障。

如果对外向者和内向者的工作方式进行分析，就会发现外向者更加偏于感性，而感性的一个最大特点就是冲动，这种冲动不仅仅是情绪上的冲动，还在于思维上的冲动。其突出表现就是做事不认真思考或者不会进行深入分析，凡事考虑得太过肤浅，想问题容易流于表面。而且他们很容易把问题想得过于理想化，经常会在工作中表现出一定的浪漫主义，对于严谨的商业运作来说，这些个性容易造成一些负面影响。

内向者则是理性的代表，他们不会轻易做出判断或者做出决策。很多时候客观分析及深度思考成为他们打造完美方案的重要因素。而内向者善于进行深度思考是有原因的。

第一，他们常常选择独处，因此能够为自己创造出更好的思考环境。

第二，内向的人通常不太喜欢与他人交流自己的想法，或者常常找不到值得倾诉和分享的对象，这个时候他们脑中的所有想法都无法从外界得到及时的回馈，因此只能自己不断往深处摸索。

第三，内向者天生就非常敏感，他们有深入挖掘的欲望，并且会习惯性地认为自己接触的问题不可能那么简单。

第四，他们的情感体验和心理体验非常丰富，过去可能有过大脑一片空白的不快经历，为了避免再次出现类似的情况，他们会尽可能地收集更多的信息来做好充分的准备。

第五，内向的人心思缜密，他们的逻辑思维和理性思维都很强大，并且富有创造力。由于长时间独处，他们更喜欢思考，而且思考的层次和全面性绝非常人能比，他们会不断进行推演和分析，直到这些想法足够成熟。

正因具备这些优势，内向者在制订商业方案的时候，不会急于下结论，不会急于选择应对的方法，而是会先对相关事项进行全面而深入的分析，弄清楚事件发生的背景和原因，透过事物的表象来挖掘内在。这种不断思考和冥想的能力能帮助他们拓展思维的宽度和深度，挖掘出自身巨大的潜力，并有效提升方案的科学性、合理性，可以让商业运作更加安全。

与此同时，内向者还会制订可行性研究方案和备选方案。推出可行性研究方案的目的是提升这些商业方案的说服力，让别人意识到这些方案是经过慎重思考与科学合理的推理的，可以付诸实践。而备选方案的存在，一方面是为了提供更多的选择，另一方面则是为了以防万一，如果之前的商业方案被人推翻，或者由于外在因素的影响而被迫中断，那么备选方案将会发挥作用。可以说，任何一份商业计划的推出，都需要提供可行性研究方案和备选方案，而这正是内向者擅长做的事。

内容延伸：✔ 理性的左脑及感性的右脑

每一个人的大脑都分成左脑和右脑，这两个部分的功能不一样，其中左脑主要负责理性思维、抽象思维，具有理性和逻辑性的特点。一个人平时喜欢写文章，喜欢进行书面表达，多半就是左脑比较发达，左脑常常被称为“文字脑”，就是因为它具有强大的文字分析、组织和理解能力。一个人善于理解别人，而且能非常敏锐地察觉和分析外在环境的变化，这也是左脑在发挥自己的功能。左脑非常适合处理文字信息和数据，非常适合分析和判断，它追求真实性和严谨性。无论是文字的真实性、数据的真实性还是事件本身的真实性，都会通过左脑进行核对。当人们面对某件事情的时候，左脑会对相关的信息和参数进行分析和研究，看看是否存在什么漏洞。为了确保相关的信息和数据能够产生说服力，左脑通常会分析、分析、再分析，直到确保万无一失。

在左脑的运作机制下，大脑会自觉地对他人的话、他人的行动进行分析，掌握其中的细节和信息片段，然后运用逻辑思维进行理性的推理和判断。经常运用左脑进行理性分析的人，并不容易被人说服，他们通常都会非常严谨地验证对方所说的话是否属实，对方提供的证据是否真实。

此外，左脑发达的人非常有条理，注重做事的先后顺序，他们会将所有的事情列成一张清单，然后按照先后顺序进行，而绝对不会随意去做事或者将几件事情杂糅在一起去做。

相比之下，右脑更习惯于主观上的体验工作，它不太习惯那些冰冷呆板的逻辑分析方式，不太喜欢抽象的事物，简单直白且图像化的信息最适合它来处理，因此也被称为“图像脑”。它一般处理声音和图像等具体信息，可以将收到的讯息以图像的方式瞬间处理掉，心算、速读通常都是右脑处理资讯的表现方式。也就是说，右脑具有想象、创意、灵感和超高速反应（超高速记忆和计算）等功能。它在很多时候偏向于符号化，就像婴儿饿了会吸吮手指或者将手指放在嘴唇上一样，这些符号带有特定的含义，是一种感性与直观的表达方式。

右脑的感性还体现在它会将个人的所见、所听、所感形成一个主观的印象，然后与思维联系起来，从而得出自己的判断。右脑的思维方式符合了多数人的期待，比如很多人常常不希望艰难地做出决定，甚至期待能够立刻按照自己的想法做出决定，他们始终坚定地认为自己所看到的、所听到的、所感知到的东西就是正确的。

左脑和右脑的功能各不相同，两者都有自己的信息加工模式，这些模式没有高低之分，两者都存在优点和缺点。内向者需要了解自己究竟是左脑占优势还是右脑占优势，比如左脑占优势的内向者会表现出理性的特质；右脑占据优势的内向者善于解读肢体语言，也习惯使用肢体语言，具有比较强的幽默感，做出判断时容易受到感情因素的影响，会主观加工信息，同一时间可以处理几个问题，喜欢即兴表演，与此同时，他们更加看重别人的反应。

右脑占据优势的内向者往往会有一些情绪上的体验，这样就导致了诸如过度敏感之类的缺点，有时候他们还会使用否定或者强迫性的思维方式来保护自己免受焦虑的困扰。

实际上，右脑占优势的内向者更加适合做一些艺术创作的工作，他们拥有丰富的技能和才华，但这些才华并不适用于相对传统的工作技能，他们的行为看起来有点古怪，有很多情绪体验。数学家、画家、诗人等可能都偏向于右脑占优势，他们也常常会因为古怪的性格和行为而遭受外界的误解。

左脑占据优势的内向者更加守时、更有秩序。他们喜欢在行动前进行正反两面的分析，对时间非常敏感，对于社交暗示有些迟钝，对文字和数据感到舒适，能客观分析事实，喜欢举出实例，同一时间内只做一件事。

左脑占优势的内向者往往讲究逻辑能力和言辞能力，他们更加看重事实，看重逻辑顺序。一般来说，在做某件事的时候，右脑占优势的内向者会进行一定的主观加工和想象，他们常常会通过想象整个工作模式来做好相应的工作；左脑占优势的内向者更加看重信息的真实性，权威的信息和真实的资料是他们做出判断和决策的前提，而且他们习惯于深究“为什么要做这件事”及“为什么会产生类似的想法”。人们戏言教育系统就是为左脑占优势的人而设立的，这样的话并非没有道理。

如果单纯地从商业运营的角度来分析，那么左脑占优势更适合内向者。他们在商业运作和商业交往中会更加看重事实，更加注重客观和理性。这样的商人喜欢客观的描述、细致的表达、敏锐的观察、快速的反应、分析性的询问，并且拥有强大的耐力。

实际上那些最出色的内向的商界领袖，那些内向的商业精英，往往都具备强大的左脑功能，他们的左脑在处理商业事务时的确发挥了更大的效果。比如一家公司准备开发一个旅游区，这个时候公司内部的决策者如果是右脑占优势，那么他可能就会按照自己的理解设计出一个大致的商业蓝图，在这个蓝图中，他会增加各种细节，会提供各种有趣的、奇妙的设想，假使有可能的话，他的想象力会将旅游区打造成一个乐园。

而左脑占优势的负责人则会对目标区域先进行考察，然后再拟订一份比较中意的旅游区规划方案。在这个方案中，他会对相应的自然环境进行分析，会对具体的建筑设施和其他基础设施进行设计，会对相关方案的成本进行核算，会对旅游区建造过程中的困难进行分析，会对打造好旅游区之后的收益进行评估。不仅如此，对于具体的实施步骤、资金的来源、材料的准备，以及参与建造工作的人员他都会做出安排。

相比于右脑占优势的负责人，左脑占优势的人更加谨慎，更加务实。他们对于整个方案会有一个全面的、清晰的认识，而不是笼统地描述一个画面。他们会立足于现实，一步步来完善这个方案，他们会对每一个环节和步骤进行详细的分析，而不是在制定目标之后，丢出一大堆要做的事。

可以说，商业投资或者商业运作之类的工作最适合左脑占优势的内向者去做，毕竟他们更加沉稳理性，且拥有强大的逻辑分析能力，既不会草率行事，也不会感情用事，这对于追求利益的商业人士来说，无疑是最大的优点和保障。

不过，左脑占优势的内向者更适合从事商业活动，并不意味着右脑占优势的内向者就没有什么优势可言。右脑占优势的内向者更适合从事艺术加工和创作的活动，他们可以充分发挥出自己的想象力。因此可以说，左脑占优势及右脑占优势都各具特色，关键是对应什么人及什么工作。内向者可以依据自身的性格特征来看一看自己是左脑占优势还是右脑占优势，是通过左脑加工信息还是通过右脑加工信息。了解这些后能够有效把握自己的优势，并且为自己创造更好的工作环境和发展空间。

第七章

和谐沟通，让婚姻更加幸福美满

勇敢把爱表达出来

许多内向的人都会在恋爱和婚姻中遭遇一些困境，相比于其他人，他们的爱情之路往往走得更加艰辛，之所以会这样，大都是因为沟通问题。对于内向者来说，不善交流的性格特征会成为婚恋关系中的一个巨大阻碍，他们会在婚恋中表现得不够主动，不会主动表达自己的情感，不会主动向对方表达自己的真情，而爱情本身就是需要建立在沟通的基础上的。

许多内向者都对自己的爱情缺乏信心，对自己表达爱情的方式缺乏信心，他们更多的时候会担心自己爱的表达得不到更为积极的回应，担心自己的爱意会被忽视，因此有时候干脆选择忍住不说，干脆将所有的感情深藏在心底，并期待对方能够发现。实际上，同社交一样，内向者之所以会感到害怕，很大一部分原因在于没有发现和了解自己的优势。在面对爱情的时候，内向者有很大的优势，比如乐于倾听、心思细腻、体贴入微、为人本分，他们还非常善于控制自己的情绪，这些优点使得他们更像是知心人。对于内向者来说，如果他们想要在婚恋关系中获得突破，一定要善用这些优势。但是发现优势并不意味着就能掌握主动权，最重要的是在发现优势的基础上保持一定的主动性，更加积极地释放自己的感情，表达自己的爱意，这种表达往往有多种方式，内向者可以依据具体的情况自由选择。

——面对面地说“我爱你”

相比于其他形式，当面交流和示爱是一个非常直接的方式。尽管内向者常常会表现得有些害羞，但是为了把握爱情，为了维持彼此之间的关系，有时候需要表现出自己的主动性和积极性。任何一个人都有权利表达自己的爱意。也许他们会担心自己会受到对方的冷落和打击，但是相比于沉默不语，相比于将爱藏在心底，大声说出“我爱你”绝对是一种更加高效的方式。

苏州有位S小姐曾经在网络上分享过这样一个故事：有位邻居的男孩暗恋S小姐好多年，但是这个男孩从来没有表达过自己的感情，他甚至每天从S小姐家门前经过也低着头，连招呼也很少打。事实上S小姐对这个邻居也有好感，她有时候甚至会主动找对方聊天，但是由于对方没有任何表示，她只能将自己的感情深埋起来。后来S小姐受到公司的

重用，准备出国深造。出国的前一天晚上，她特意将这个信息告诉对方，算是一次告别，因为她以后也许会在国外工作，那个时候双方可能再也不会会有什么交集了。就在当天晚上，那个男孩终于鼓足勇气说出了自己暗恋她的事情，这让S小姐感到很吃惊，这种突如其来的变化简直比偶像剧还要戏剧化，她在欣喜之余庆幸自己没有不辞而别。

在生活中，人们常常会因为内向、害羞、胆怯而错过属于自己的美好爱情。如果能够更大胆地进行表白，能够更加勇敢地向心爱的人示爱，那么即便被对方拒绝，也要好于单相思。对于那些已经相爱或者结婚的人来说，彼此之间经常示爱可以有效促进感情的提升，而且这也是给爱情保鲜的一种方法。

——写信或者写情书

罗先生是一个比较内向的人，平时工作也很忙，所以和妻子的沟通并不多。但是无论是结婚纪念日还是情人节，他都会给妻子写情书，在情书中他将自己对妻子的爱意，以及对于爱情的理解娓娓道来，这比当面说“我爱你”更加浪漫，也更有情调。这是罗先生维持幸福美满婚姻的一个重要方法。

尽管显得有些另类，但写信或者写情书是永远都不会过时的沟通方式。在如今这个社交网络非常发达的年代，纸质的信件和情书往往显得更加浪漫，更能够体现出真情实意。许多女性朋友在接受社会调查的时候都表示，如果另一半给自己写一封情书，或者经常给自己写信，一定会增加对对方的好感，她们认为这种传统的沟通方式比如今的微信和短信更具吸引力。

书面表达和文字描述是内向者比较得心应手的一种表达方式，通过这种方式，他们可以有效地将自己内心丰富的情感和波动，对于情感的理解和领悟，对于爱情的想法全都表达出来。相比于面对面的谈话，文字表达会让他们的形象更加立体丰满。

——付诸行动

有关爱的表达不一定要说出来，行动有时候比语言更具力量。内向者非常在意另一半对自己的感觉，因此会在脑海里储存有关另一半的信息，如另一半喜欢什么样的食物，喜欢什么类型的活动。他们的情感非常细腻，更加懂得体贴关心他人。比如有些人每天早上都会给爱人准备好早餐，热上一杯牛奶，或者出差在外时每天都记得给爱人发一条“晚安”的短信。

上海的一位刘女士就这样评价自己的丈夫：“我的丈夫平时不爱说话，就连和我也不怎么有话说，但他是那种当你准备做家务活的时候就已经不动声色地将地板拖干净、将窗户都擦洗了一遍的人，是那种下雨天你刚走出公司大门就发现他已经在公司门口举着雨伞等你的人，是那种你在商店里多看了两眼而没舍得买但是几天之后会为你买回那件衣服的人。我的丈夫看起来非常闷，我们几乎没有太多的话题可聊，但是只要你需要什么，他都会在第一时间满足你。”

许多内向者都具有这样的优点，他们并不是非常健谈的人，甚至会让人觉得有些笨嘴笨舌，但是在对待感情方面，他们的内心非常敏感细腻，他们会通过实际行动来表达自己的爱意，会展示自己丰富而细腻的情感。

无论是当面表达还是书面文字表达，或者是用实际行动来证明，内向者都需要主动表现出自己的爱，都需要主动表现出“我在乎你”的态度，毕竟只有这样才能更好地让对方感知到自己的这份真诚。

明确家庭分工，相互配合

社会学家发现，夫妻之间的矛盾往往都源于一些生活中的琐事，比如他们常常纠结于谁负责出去购物，谁负责饭后洗碗，谁应该去参加家长会等，当双方无法协调的时候就会产生矛盾。虽然这些矛盾并不大，但是如果不及时处理，可能就会产生严重的后果。虽然夫妻双方也可以通过沟通来解决问题，但是选择矛盾出现后再解决问题，显然不如预防矛盾的出现更加重要，对于内向者来说更是如此。

内向者并不擅长时时沟通、事事沟通，他们不是那种事到临头才想着如何去解决的人，这样的话会让他们感到疲惫。如果有必要的话，他们更希望提前做好规划，这不仅是个人的生活规划，而且包含了双方共同的规划。这类规划的基本内容就是分工，分工明确可以有效减少双方在生活中产生的摩擦。

有个作家在结婚时就和妻子约法三章，双方以合约的形式做出如下约定：丈夫负责周一、周三、周五的家务活，妻子负责周二、周四、周六的家务活，一方工作繁忙的时候，另一方要无条件代办；丈夫负责购买理财产品和还房贷，妻子的工资主要负责日常的开销；每天丈夫负责送儿子上学，妻子负责接孩子放学……

在这份特殊的合约上，作家将家庭内部的事务进行了明确的分工，这样做就可以明确每个人的责任，当问题发生的时候，不用指责和争执“谁该对这件事负责”，总是会有一方站出来承认错误。比如某天谁忘了买菜，或者某天谁应该负责打扫卫生，这个时候双方就不会像其他夫妻一样为此产生争执，只要看看合约就可以明白究竟是谁的责任。

这种书面文字形式的特殊沟通方式往往能够很好地避免一些纠纷，比如妻子有时候会觉得自己天天做饭洗衣服，某天让丈夫洗一下衣服也无所谓，丈夫很可能会因为工作繁忙而没有时间去做，这个时候双方都希望对方能够体谅一下自己，但同时又可能认为对方不讲道理。如果事前就有类似的约定或协议，那么妻子就没有必要委婉地请求丈夫帮忙，而丈夫也没有必要那么被动，只要看一看协议内容，双方自然可以有效控制住脾气的发作。当然，文字上的约定并非不可变动，夫妻感情往往可以使其更具弹性，感情深厚的话，夫妻之间还可以临时调整一下工作安排。

这无关家庭与婚姻控制权的问题，而是合理选择的模式，毕竟夫妻之间任何一个人都有权利提出自己的想法，一旦双方都想按照自己的原则和想法办事，就会出现争执。如果双方都选择寄希望于对方，自己什么也不打算做，那么责任分散同样会产生矛盾。以某种协议或者约定的形式明确各自要做的事情，可以有效免除一些重复啰唆的沟通。

许多性格内向的人不喜欢对着妻子或者丈夫数落，“你应该做这件事”“你应该听我的”“你现在需要怎么做”，而且他们也担心自己的行为会令对方感到反感，会导致对方失去耐心，因此他们多数时候都在扮演沉默者的角色，而不是主动去提醒对方的监督者或者导师之类的角色。为了维持自身的舒适度，为了平衡彼此之间的关系，他们需要让对方自觉采取行动，而明确职责就是最好的方法。通过协议或约定，每个人都知道自己应该做什

么，什么事属于自己的职责范围，内向者就可以免去很多不愉快的沟通。

此外，明确家庭分工还能给予双方独立的生活空间，每个人都可以做自己想做或者擅长做的事情，或者可以抽出时间享受属于自己的时光，而这无疑是婚姻和爱情保鲜的一种方式。

不过，明确分工并不是简单的分派家庭任务，它本身就是建立在一种相互配合、相互依赖的基础上的。

第一，夫妻双方应该进行深度交流，了解各自的优势、工作性质、能力范畴、时间安排、生活规律等一系列的问题，然后确保双方可以做自己最擅长的事情，并且确保双方在做事的时候不会对其他的工作安排产生影响。如果丈夫每天都是早出晚归的，那么接送孩子的任务就要落到妻子身上；如果妻子工作比较忙，而丈夫的时间相对比较充裕，那么丈夫可以适当多做一些家务活；如果妻子这周工作比较忙，就可以让丈夫在下班后做饭。每个人都要针对自己的实际状况提前和对方进行沟通，在综合对方的能力和处境之后，做出一个合理的安排，而不是强制性地划分任务。

第二，家庭分工注重的是配合，如果丈夫选择做某一件事，那么妻子可以选择做一件与之互补的事情；如果丈夫选择做好某一个环节的事，那么妻子可以应对另外一个与其相关联的环节。这里的分工看重的是夫妻之间的默契，一个擦窗户，一个拖地板；一个负责给孩子讲故事，一个负责督促孩子写作业；一个负责洗菜，一个负责炒菜；一个主内，一个主外。通过分工与配合，整个家庭会变得越来越和谐，夫妻之间也会越来越默契，而且由于分属不同的工作，双方并不会出现相互干扰、相互阻碍的现象。

内向者非常适合用这样的方式来明确双方在婚姻家庭中的位置与责任，而这些约定好的责任并不用太多的沟通去提示或者强化，不用一方喋喋不休地唠叨，也不会导致双方在事情到来的时候相互推诿、相互斗气，这是维持家庭和谐生活的一个有效方法。

坦诚交流，不要什么事情都自己做决定

巴菲特年轻的时候好不容易存了一笔钱，妻子当时希望利用这笔钱买一套房子，而且这是一家人的心愿。但是细想之后，他意识到如果这笔钱全部花在房子上，那么自己就没有钱做其他的事情了，比如说投资。如果将这笔钱投资股市，或许可以获得更丰厚的回报。

巴菲特是个非常内向的人，他有些担心自己的冒险举动会激怒妻子，并且担心妻子不会同意这个计划。他完全可以瞒着妻子先将这笔钱用来投资，不过最后他还是鼓起勇气同妻子坦白了自己的想法，表达了自己对于投资的热切愿望，并且坚信自己可以获利。原本期待尽快买到房子的妻子想也没有想就直接同意了丈夫的投资计划，然后鼓励巴菲特大胆去实施。最终的结果大家也知道了，巴菲特依靠股市的投资挣到了几百亿美元的身家。

人们有时候会觉得巴菲特非常幸运地拥有一位理解并支持他的妻子，事实上如果巴菲特没有坦诚说出自己的计划，那么妻子恐怕也不会表达出支持的态度。毕竟巴菲特作为一家之主，有很大的权力来支配这笔钱，而他选择和妻子进行商量，这种坦诚的态度本身就值得尊重。

坦诚交流是婚姻关系中一个重要的内容，但是许多人都会忽略这一点，尤其是夫妻双方偏于内向或者某一方的性格偏于内向时，可能会觉得自己在很多时候不用和爱人说得太明白，或者不用和爱人说，他们更喜欢独立地看待这些事情，但这种独立有时候可能会让爱人觉得自己被孤立在家庭生活之外。

许多内向者喜欢将事情放在心里，缺乏表达的勇气，他们常常会产生这样的想法：“我不想说，所以什么也不用说。”“这件事似乎没必要说，那么干脆不说。”事实上对于事情说与不说并没有一个明确的界限和标准，更多时候只是受自己的情绪和想法控制，这就使得他们常常在缺乏基本沟通的情况下自作主张。而这对另一半来说意味着不被尊重，对整个家庭来说意味着稳定性被破坏。

尤其是在一些大事或者一些关系到切身利益的事情上，内向者会担心对方不够理解自己，担心对方会反对自己，因此他们会拿定主意跳过“家庭内部商议”这个环节独立行动，而这种个人拍板定案的决策会动摇夫妻之间的基本信任。多数感情危机都和沟通不畅有关，丈夫有事情不和妻子商量，或者妻子有话也憋在心里，长此以往就会导致双方产生摩擦和矛盾。因此夫妻双方在处理婚姻内部的各种事情时，一定要注意多进行沟通，要坦诚相待，不要总是觉得事情可说可不说或者担心对方不同意就试图掩饰和隐藏。

一般来说，夫妻在很多重要的事情上都应该彼此沟通一下，这些重要的事情可能会对整个家庭或者对当事人产生很大的影响，因此另一方完全有权知道这些事情并了解事情的处理方案。诸如换工作这样的事情，丈夫就有必要和妻子商量，虽然工作是丈夫自己一个人面对的事情，但是换工作会对整个家庭生活产生影响。比如换工作之后，上班地点远不远，需不需要搬家，孩子需不需要换学校，换工作之后是否能够维持一家的生计，是否会比现在过得更好一些，这些事情都需要夫妻双方坐下来好好谈一谈。如果丈夫临时起意换工作，就很可能给整个家庭生活带来冲击；提前和妻子进行坦诚交流，双方就会对换工作这件事进行分析，最后再评估一下是换工作合适，还是继续现在的工作更加合适。

同样的情况还包括个人的商业投资及个人人际关系的拓展，这类事情非常重要，而且会产生很大的影响，因此需要夫妻双方共同参与讨论，这也是维持夫妻共同体的一个基本原则。如果一方隐瞒或者隐藏自己的行为，可能就会引发不必要的误会。

在需要双方共同面对的事情或者涉及共同利益的事情上，同样应该彼此沟通，坦诚地交流相关的问题。无论是妻子还是丈夫，都不能擅自做主处理一些涉及双方共同利益的事情。未经对方同意或者没有经过协商的决策往往具有很强的破坏力。

比如丈夫准备拿出家中仅存的20万买车，他可能会这样想：“这笔钱多半都是我存下来的，我有权利使用这笔钱。”“我是家里的决策者，我有权利使用这笔钱。”“妻子大概不会认可我买车，但是车子确实会带来便利，我买了之后会亲自去解释的。”

在所有的思维模式中，丈夫始终保持内向者的谨慎和焦虑，但他觉得只要自己独立处理这件事，焦虑就会消失，这也是解决没完没了的争论的一个办法。但是他忽略了一个重要的点：这笔钱是夫妻双方的共同资产，而且是今后一段时间内家庭生活的重要保障，自己有权利支配这笔钱，妻子同样有足够的支配权。

如果自作主张拿这笔存款去买车，首先违背了“夫妻双方共同经营家庭”的原则，其次违背了“夫妻双方相互负责”的原则。可以说丈夫的这种想法和行为会对整个家庭关系和夫

妻感情造成很大的破坏，妻子会认为自己在家庭中微不足道。内向者在很多时候担心的是对方不同意，事实上，对方有时候更看重的是自己在家庭决策中的参与权。

还有一种特殊的情况是，一方擅做主张替另一方做出了决定。这里涉及的一个严重问题是“侵犯”，既是权利的侵犯，也是边界和隐私的侵犯，这种行为往往最伤人。通常侵犯者都会这样想：“我觉得爱人在这件事上可能会有些犹豫，但这真的是一个好机会，错过了将很难等到下一次机会。”“我觉得她一定会这样去做，所以我先帮她做了，算是给她一个惊喜。”“让她一个人去面对这些事情，也真是太为难她了，还是我代为解决吧。”

在这类思考过程中，侵犯者通常都会犯下一个错误——主观臆测。他们对于爱人的想法并不了解，对于爱人有什么打算也不太清楚，而是本着自己的主观猜测和喜好原则来判断这件事能不能做，然后推己及人猜测爱人也会做出同样的决策。这种主观猜测往往会给双方制造很大的麻烦，爱人可能完全不会这么去想，这样做反而会弄巧成拙。即便这些想法与爱人的想法相一致，但是未经同意就擅自替别人做主，这无疑会让对方觉得自己的权利受到了侵犯。

无论是处理重要的事情、双方共同面对的事情，还是代替另一方做决定，都需要做到及时沟通，坦诚交流，而不是想当然地猜测对方可能做出的反应。对于一向喜欢追求客观和理性的内向者来说，克制主观上的冲动思维原本就是一项基本优势，他们要做的就是婚姻生活中维持并强化这个优势。

总而言之，作为婚姻生活的参与者，无论是丈夫还是妻子，都有义务和责任让对方知道自己的决定，都有义务告诉对方自己要做什么，以及这件事可能会产生什么影响。坦承是维系夫妻关系最重要的因素，内向者如果因为害羞、胆怯、不在意而忽视它的存在，就很可能破坏整个婚姻生活的和谐。

当然，坦诚并不意味着什么事情都要告诉对方，并不意味着共享私密，并不意味着什么事情都要双方共同经历。对于夫妻中的任何一个人来说，在多数时候，他们都是夫妻共同体中的一部分，但是同样要明确自己的界限，拥有自己独处的空间和时间，他们可以有自己的朋友和聚会，可以有自己的爱好和隐私。当两个人需要相互陪伴时，就应该享受二人世界；当他们意识到需要拥有自己的私人时间和要处理自己的私人事务时，就应该去享受自己的私人时间。

及时沟通，不要将矛盾搁置起来

小郑和妻子最近几个月常常吵架，彼此常常会对对方的一些行为感到不满。有时候双方会因为饭菜的搭配问题争吵起来，会因为椅子的摆放或者电视节目的选择而产生激烈的争吵。即使是一些简单的小事也会引发争斗，而且双方之间的话题也越来越少，两个人经常一下班回到家就吃饭，然后回各自的房间加班。小郑是个非常内向的人，几次想要开口找妻子谈一下双方最近存在的问题，可是又拉不下面子，觉得这样直接去说未免有些尴尬，所以一拖再拖。

随着时间的推移，两个人逐渐陷入冷战状态，似乎彼此都不关心对方的存在，有什么事情也都会放在心里，根本不说出口。直到有一天，妻子突然对小郑摊牌说：“我们还是离婚吧，毕竟越来越没有感觉了。”听到妻子的话，小郑有些吃惊，他从来没有想过事情

会发展到这样的地步。

在日常婚姻生活中，经常会出现类似的情况，许多夫妻在面对彼此之间的问题时常常会选择忽略，或者说一方由于不善交流而采取任其发展的态度，结果导致问题越来越严重，最后演变成不可协调的矛盾从而导致感情破裂。在离婚案件中，因为未能及时沟通而导致离婚的例子不在少数，尤其是如今，随着生活节奏加快，夫妻双方因为工作原因而缺少交流的机会，这个时候彼此之间面对的压力会不断增加，一旦遇到生活中的小矛盾就容易爆发出来。如果一方或者双方都缺乏沟通的意愿，都缺乏及时警醒和沟通的态度，那么矛盾就会成为一个潜在的威胁。

即便是再相爱的两个人，在婚姻生活中也会出现一些纠纷和小摩擦。毕竟当两个人相处的时间不断增多时，双方的问题就会凸现出来，性格中的棱角及生活方式的差异都会导致矛盾冲突的出现。这些摩擦往往包含两个部分：其一，夫妻双方的性格不同、思维方式不同、立场不同，从而导致出现一些相互不适应的情况；其二，某一方做了一些糟糕的事情，或者犯了一些令人难以接受的错误，这些错误会成为婚姻生活中的一个潜在威胁。这些都是夫妻生活会出现的正常现象，关键在于双方必须及时发现问题的存在，必须正视矛盾和分歧的存在，同时想方设法进行沟通。沟通是解决问题的关键，但是很多内向者恰恰容易忽视这一点。

当他们发现婚姻关系中出现一些问题，或者发现对方身上出现了一些不好的习惯时，可能会对自己要不要立即和另一半进行沟通而犹豫不决：

“如果我和妻子说了这些问题，她会不会生气？”

“我应该说出这些事情吗？也许事情会变得更糟糕，她会不会觉得我在没事找事？”

“我想他是不会认可我的观点的，当我说出彼此之间的问题时，一定会被他认为是一个阴谋。”

“我不觉得和丈夫谈心会有什么太大的用处，尤其是当我下定决心要纠正他身上的某些错误时。”

“我不清楚该如何开口谈论这个问题，也许应该找个更加合适的机会。”

“这些问题也许只是我想多了，我不打算让它变得更加复杂。”

“也许我应该一大早就向她说出这些事，‘嗯，我想我们之间有一些问题和误会’，天知道她会不会觉得我有些傻。”

“我的丈夫有时候的确会做出一些糟糕的行为，但我相信他不会这么对待我的。”

.....

当他们这么想的时候，或许就成了婚姻生活中最大的危机。由于不知道如何表达，或者担心自己会说错话激怒对方，问题便被他们搁置在一旁，而搁置永远不是一个明智的选择，尤其是在处理夫妻关系这种私密的、亲密的关系时。

曼彻斯特的一家报纸曾做过一项调查，结果令人感到沮丧，据说有一半的离婚者表示，他们在婚礼当天就曾认为自己的婚姻注定会失败。事实上在结婚之前，他们便对自己和另一半之间存在的问题一清二楚，他们明白自己和对方之间的摩擦，也明白对方身上存在一些令人厌恶的缺点，但是他们选择闭口不谈，讳莫如深。在这份调查报告中，有45%的人表示自己并不享受结婚的日子，他们是在担忧和挣扎中度过那一天的。这种担忧有很大一部分源于未来的婚姻生活，他们不知道自己的另一半会有怎样的表现，不清楚那些隐藏的问题是否会在哪一天突然爆发出来。

有个女人在恋爱期间就发现男朋友有酗酒的习惯，并且喝酒之后容易和其他人发生争吵，还存在一定的暴力倾向。她完全可以要求对方改变不良习惯，或者直接告诉对方“如果不改掉酗酒的习惯，那么就分手”，但性格内向的她什么也没有做，而且还认为对方即便喝了酒也不会对自己动粗。可是结婚之后，对方不止一次在喝酒之后动手打她，为了尽快逃离，她费尽周折才离了婚，但是此时她已经受到了很大的创伤。

漠视问题的存在并选择搁置问题，往往不是明智的举动，内向者需要想办法找出这些问题，并正视这些问题的存在，然后与对方及时进行沟通 and 解决。事实上，当人们产生惴惴不安的感觉或者意识到某些问题会成为婚姻关系的破坏因素时，就要及时表达自己的想法，要与对方进行有效沟通，着手解决这些问题。双方最好可以选择一个空闲时间，坐在一起好好聊一聊这些问题，千万不要试图等着问题爆发出来之后再想办法。

面对矛盾，保持理性与克制

及时发现问题并进行沟通，并不意味着就可以有效解决夫妻之间的矛盾。对于内向者来说，发现问题是一个挑战，但是最大的挑战在于如何进行沟通，如何通过沟通来解决这些分歧和矛盾。其中，保持理性和克制是一个最基本的沟通要求。

内向者往往是很好的情绪控制大师，他们不会轻易允许自己出现情绪失控的情况。在很多时候，他们会谨慎地处理彼此之间存在的问题，当双方开始出现矛盾的时候，即便另一方火药味十足，内向的一方也会保持克制。内向者更希望理性地面对问题和解决问题，在整个过程中，他们很少会大动干戈，很少会直接将矛盾的根源指向对方。

在夫妻关系中，当一方是内向性格时，双方的关系往往偏于沉稳，双方在解决分歧的时候会更加谨慎，不会贸然采取过激的行为。这种克制的、内敛的、客观的分析方式能够有效避免矛盾的进一步扩大，还可以帮助双方保持心平气和的态度，这是内向者的一个重大优势，他们要做的就是强化这种优势。

比如孩子学习成绩出现大幅度的下滑，夫妻之间就可能出现矛盾，丈夫会责怪妻子在家时没看好孩子，而妻子则会认为丈夫平时只顾着工作，根本不关心孩子的学习，也没有对孩子加强管束，才导致孩子的成绩不断下滑。两个人针锋相对，都将矛头指向对方，认为是对方缺席了孩子的成长过程，是对方没有尽到监护和教育的责任。而理性的夫妻就不会盲目地对另一半发难，他们更加懂得保持冷静，不会急着给对方安上罪名，不会急着数落对方，而是冷静地分析孩子学习成绩下滑这件事，并且找出其中的原因。

性格内向的人在处理类似的家庭矛盾时，会将矛盾控制在问题上来解决，而不会任由情绪来操控自己。不过为了确保自己的理性和克制的最终目的是解决问题，或者说是寻找

解决问题的方法，他们还需要采取合理的方式和步骤来应对潜在的矛盾和危机。

首先，要了解问题是什么，即夫妻双方之间的矛盾冲突点是什么，找到这个点是解决分歧和矛盾的基础。在前面的案例中，孩子学习成绩下滑成了导火索，而夫妻之间的矛盾集中在“没有对孩子的教育负责”这个点上。这个矛盾的关键在于弄清楚究竟是丈夫忙于工作忽略家庭，还是妻子在家没有尽到教育和监督的义务。这个时候，对于家庭的付出和对孩子的教育成为更深层次的矛盾冲突点。

不过，有时情况会更复杂一些，许多夫妻在生活中经常摩擦不断，看上去在各个方面都存在摩擦，实际上可能连他们自己也没有意识到这个问题，即双方之间矛盾冲突的根源也许只是某一件事情，或者说正是因为某一个诱因才引发了方方面面的冲突。

比如一对夫妻下班后因为饭菜不合胃口发生了激烈的争吵，那么双方在解决分歧时可能就需要意识到问题并不在饭菜上，毕竟相处了这么多年，丈夫也没有对饭菜提过什么意见，如今的态度和行为显然有些让人觉得匪夷所思。一般的妻子可能会直接就饭菜问题和丈夫争执一通，但内向的妻子应该好好想一想丈夫此前遭遇了什么不顺心的事情，或者自己有什么事情惹恼了对方。真正的原因或许在于妻子自作主张推掉了孩子的兴趣培训计划，或者是因为房子装修风格问题。通过细致的分析，就可以找出引发矛盾的罪魁祸首是什么，然后对症下药。

其次，要寻找原因，这里所说的寻找原因既包括明确问题发生的原因，即这个问题为什么会出现，同时进行反省，回顾一下自己身上出了什么问题。就像在教育孩子方面，妻子和丈夫必须弄清楚是什么导致孩子成绩下滑的，是孩子贪玩，还是孩子上课没有认真听讲，或者是孩子缺乏家长的监督和管教。相比于相互指责，追究责任，不如及时寻找原因更加重要，这是解决问题的前提。如果没有及时找到原因，而盲目地相互指责和争吵，不仅会影响彼此之间的关系，对于问题的解决也于事无补，下一次孩子的成绩还是会继续下滑。

不仅如此，内向者还需要对自己的行为进行反省，看看是不是自己的责任，了解一下自己是否真的做得不到位。尤其是当对方指责自己没有尽到教育和监督的责任时，看看自己是否真的没有尽到应尽的义务，看看自己是否真的在家庭生活中有很多地方没有做好。

夫妻之间因为装修风格的问题发生争吵也是一样，内向者先不要急于对对方的行为进行抨击，或者急于证明自己的风格更合理，而要明确对方反对自己而坚持另外一种装修风格的原因是什么。自己的装修风格会不会不够好看，是不是更加费钱一些，是不是不够温馨和时尚？内向者应当对对方的想法有一个了解，对自己身上的因素进行挖掘，这样才能更好地针对彼此之间的分歧进行分析。

最后，要明确解决问题的方法，简单来说就是找到缓和矛盾并解决矛盾的方法，这一点是建立在寻找原因的基础上的。比如当找到孩子学习成绩下降的原因后，就要立即采取行动。如果是由于自己平时疏于管导致孩子贪玩厌学，那么就要多花一点儿时间陪孩子，并且给孩子施加一些管束的手段，适当约束孩子的不良行为，并帮助他们养成良好的生活习惯和学习习惯。如果是由于孩子上课不认真听讲，那么就要教育孩子端正态度，并且及时与老师进行沟通，共同教育孩子。

在一些选择性的争论中（不是听从丈夫的想法，就是听从妻子的想法），内向者需要

保持客观的态度来分析彼此的想法，看看是自己的想法更加合理一些，还是对方的想法更加正确。这种分析需要建立在事实分析、矛盾分析的基础上，内向者应该对此进行准确判断和评估。如果证实是对方出现了错误，那么就可以拿出具体的理论和证据说服对方；如果是自己出现了错误，那么就要立即道歉，争取尽快消除隔阂与矛盾。就像上面提到的装修例子一样，丈夫有关装修的设想或许更加省钱，而且还能够省下更大的空间，这个时候妻子就要放弃自己的主张，以丈夫的装修方案为主。

除了以上几个方面之外，内向的人还要明确分歧和争吵可能会产生的不良影响，比如会对双方关系带来什么伤害，以及会对整件事情产生什么消极的影响。内向者需要意识到如果最根本的矛盾不能及时得到解决，就可能会导致彼此之间的问题越来越多，而且还会对双方的关系及整个生活造成破坏。

总而言之，当婚姻关系出现问题的时候，当夫妻之间遭遇分歧的时候，内向者需要对相关事件进行客观的分析，了解真实的情况，而不是直接将责任推给对方，更不能直接采取针锋相对的态度，一味为自己的立场和行为辩解。只要保持更多的理性和克制，就可以更好地寻找到解决矛盾的方法。

内容延伸：✔ 内向者要在婚姻中适当提出经济要求

经济与婚姻往往是一对非常敏感的话题，一些人动辄就将车子、房子和存款当成结婚的标准，不能满足要求就免谈，这样就助长了一些不良的社会风气，导致婚姻过度物质化，并降低了感情在婚姻关系中的作用。这种人对于感情非常漠视，他们更希望能够享受到物质生活的充实和富足，希望获得更多的经济保障，这样才能在往后的生活中不至于缺乏安全感。现实的问题是，许多盲目追求物质生活的人都过得不幸福，物质化和功利主义摧毁了他们的感情生活。

而有的人则根本不会考虑经济因素，他们在结婚的时候不会谈论金钱和物质。这类人一般分为两种：第一种是理想主义者，他们会将感情看得非常重要，并认为感情才是整个婚姻生活的全部，经济因素会被忽略掉；第二种则是不好意思谈论经济和物质的人，他们也希望自己的婚姻生活能有物质的保障，但是他们性格内向，非常在意外界的看法，由于不想让别人觉得自己是一个拜金主义者，是一个纯粹物质的人，因此在结婚之前明明希望有物质保障，但是不好意思开口，为了维持一个好的名声和形象且不至于伤害到对方，他们可能会压抑自己的想法，选择在经济上进行冒险。

但是完全不顾及经济因素的婚恋观显然不可取，因为婚姻生活也需要建立在物质生活的基础上。每个人都要吃饭，都要有自己的房子，都要抚养孩子，都要应对可能出现的疾病和意外伤害，都要追求更高层次且更丰富的生活。没有一定的经济基础作为保障，夫妻双方很难长久地生活在一起，双方也没有办法证明“脱离了物质基础，彼此之间的感情能够经得起多久的考验”。

要知道，经济基础薄弱的家庭一旦遇到一些需要花钱的事项，将会承受巨大的经济压力，比如孩子突然生病，或者买房和装修，矛盾就会爆发出来，而此时再去谈论“你没钱”“你没用”就没有任何意义了。一开始，夫妻双方就应该考虑到经济对生活的影响，经济基础决定上层建筑，也决定了整个家庭的基本运行。

因此，在谈婚论嫁的时候必须适当地将经济因素考虑进去。如果男方根本不能为日后的婚姻提供经济保障，那么就要认真审视彼此之间的感情是否足够深厚，是否经得起贫苦生活的考验，是否会在日后产生动摇了。如果做不到一如既往的喜欢，那么从一开始就要拒绝这段感情。

对于经济的重视还在于保持经济的独立。最常见的情况是一方出去工作，另一方照顾家庭，这样也容易产生矛盾。当一方完全依附于另一方生活的时候，需要明确意识到一点：自己是否能够确保对方会持续给予自己经济上的支持，自己的生活是否会受到对方的制约。为了避免在婚姻中出现“不好意思谈钱”的情况，在结婚之前就应该考虑双方的工作和经济独立问题。

有很多女性都在家担任家庭主妇，除了每个月从丈夫那儿要到一笔生活费之外，没有任何收入。这些缺乏经济来源的女性朋友结婚之后会发现自己始终处于被动，有时候伸手要钱的次数多了，还会被丈夫质疑“乱花钱”“乱买贵重物品”。尤其是当丈夫的工作压力和经济压力不断增加时，可能就会将制造经济压力的责任推到妻子身上——因为她没有为家庭提供任何经济贡献。无论丈夫最终是否会这样去想、这样说，妻子在家庭财政支配方面都处于被动，这种依赖让她们在婚姻生活中承受了巨大的风险。

鲁迅就曾对易卜生的《玩偶之家》做过深刻的分析，娜拉想要离开丈夫，想要离开家庭的控制，但是她根本不可能走出去多远，根本不可能在外面顺利生存下去，因为她根本没有挣钱的能力。由于经济不够独立，她只能选择妥协。

对于那些内向的人来说，或许从一开始就要放弃“未来依靠某一方也能过得很充实”这种幻想，需要对婚姻生活有更深刻的认识。夫妻双方有条件的话最好保持彼此经济的独立，也就是说双方最好都有自己的工作和事业，最好都有自己稳定的经济来源，这是保障双方生活自主性的一个方法。无论是丈夫还是妻子都可以使用自己的钱来消费，都可以随时随地满足自己的消费需求，而且不会对彼此之间产生任何干扰。因此妻子应该主动去寻求自己的经济支柱和经济来源，去获得一份相对稳定的工作，而丈夫也应该鼓励妻子去创造属于自己的事业和发展平台。

无论如何，在现代的离婚案件中，有很大一部分都是因为经济问题，一些所谓的感情不和、性格不合有时候也是由于经济纠纷引起的。因此，男女双方应该慎重面对这类问题，一定要勇敢地将经济因素放到桌面上来谈，在结婚之前就合理地表达自己的经济诉求，适当表达自己追求物质的欲望，比如看看对方的经济实力，看看对方是否具备挣钱的能力、动力及潜力，了解对方是否能够给予整个家庭必要的物质保障，同时提出自己也要工作的正当要求。对于男女双方来说，只有将经济问题处理好了，才能够有效保证婚姻生活的稳定和幸福。（更d书f享搜索雅书.yabooK）

第八章

寻找安静的力量，提升自己的影响力

注意保护私人空间与私人时间

内向者是天生的隐藏者，更多的时候他们希望成为一只鼯鼠或者一只安静的猫，他们不会过度暴露自己的行踪，不会将内心的想法写在脸上。他们不喜欢被人挖掘，拒绝接受过多的评价，这也是他们不喜欢过分表现自己，不喜欢站在大庭广众之中说话的原因之一。

他们平时不喜欢谈论成就，不喜欢显示自己的才能，不会轻易同其他人分享自己心中的秘密。即便是非常要好的朋友，他们也会给自己的生活预留一些私密空间。倘使有可能的话，内向者更加倾向于每天都待在自己的房间里，或者选择一个人独处。一些内向者经常将自己锁在房间里，并且拒绝家人进入自己的房间打扫，拒绝朋友进入自己的房间，这种谨慎的具有保护型倾向的行为预示着他们对私人空间的重视。

正因为善于保护隐私，保护自己的私人空间，他们得以在一个相对安静的环境下从事自己的工作。这样的举动是否过于小心翼翼，这样的举动是否存在价值？没有人能够做出最直接的证明，但是如果对那些成功的内向者进行分析，就会意识到，他们的成功并不是在一个宽泛的空间内实现的：也许只是一个昏暗的封闭的阁楼，也许只是一个房门紧闭的卧室，也许只是一个简陋的实验室，或者是一个陈设简单的办公室。

这种自我保护完全可以被视为一种增强影响力的方式，那它究竟是如何发挥作用的呢？或许可以想到的是，当一个人蜗居在狭小的私人空间内时，他的思维会得到暂时的安宁， he 可以从烦琐的社会生活和繁杂的信息中脱离出来，并且借助这个空间来筛选信息、理性判断，同时还可以给自己充电。在这里，私人空间成了一个非常有效的过滤器，帮助内向者有效阻挡了来自外面的信息干扰，从而保持专注度。

建造私人空间并不意味着他们都是独行侠，并不意味着他们要长期处于独处的状态，内向者只不过是想在他们无法从容应对大量的信息时，在他们面对群体思维的影响时，有一个安静的地方进行理性分析。

乔布斯说过：“只要坐下来观察，你就会发现你的心是多么躁动不安。如果你试图强行让它静止下来，情况只会变得更糟，但随着时间流逝，它自然会平静下来。这个时候，

你内心深处那些细微的声音就有了展现的空间——你的直觉会开始延伸，你看事情会更加清晰透彻，你对当下的把握会更为准确。这是一种修行。你必须不断练习。”真正的内向者不会强迫性地将自己塞进一个小小的空盒子里，他们拥有自己的宇宙空间，在那里他们可以创造一切。

一些安静的影响者会从自己最能够思考及充电的地方开始拓展自己的影响力，他们会抽出一段时间沉浸在安静的状态中，不断积聚能量，同时强化自己对事物的分析和理解能力。这时候私人空间会成为一个激发创造力的基地，会成为个人不断进步的一个跳板。

苹果公司联合创始人史蒂夫·沃兹尼亚克曾经说过这样一段话：“我见过的多数发明家和工程师就像我一样——他们性格腼腆，生活在自己的世界里。当他们独处的时候，工作最有成效，可以控制一项发明的设计。我要给你的一条建议是——独自工作，尽管这可能有些难以接受。独自工作的时候，你能够设计出革命性的产品 and 功能。”

华尔街的很多股市经纪人每天至少都要抽出两三个小时的时间进行独处，他们会待在书房里将收集来的信息进行整理，分析出投资的趋势和目标公司的发展规律。一般没有重要的事情，任何人都不得进去打扰。据说，有个经纪人受聘于一家基金公司之后，老板问他对于工作有什么要求（主要是薪资方面），这个经纪人想了想说：“每天给我两个小时的私人时间就可以了，我要确保不会受到任何骚扰。”

有时候即便只是简单的游戏时间，他们也不允许受到任何骚扰。对他们来说，私人空间及私人时间代表的不仅仅是一种自由、一种个性的主张，更是一种能量积累的方式。对于那些将全部时间花费在公共事务上的人而言，他们与其他人分享的东西太多了，这是一种巨大的能量消耗。一旦他们意识到失去了自己的时间，就会发现自己的能量值在下降，影响力也在不断减弱。这些人通常都是执行者，都是一些依附在他人价值观上的人，而非真正意义上的创造者。

因此，对于试图保持安静并打造安静影响力的人来说，最应该走出的一步就是改变自己的时间分配，确保自己拥有私人的空间和时间，确保自己可以抽出一些时间来过自己想要的生活，可以拥有一些空间来做自己最想要做的事情，可以拥有一个机会来展示自己的个性。这种空间和时间的安排可以以不同的形式出现在生活和工作中。

比如冥想。一个内向者或者说一个安静的影响者应该拥有冥想的时间。无论是在工作中还是在生活中，冥想都会带来思维的提升和状态的调整。通过冥想，内向者能够更好地发现自己，可以更好地进行内省，可以对生活和工作有更深层的思考，可以对人生有更多的规划。冥想是放空自己，放空原有的思维体系，并重新构建一个思维体系的方法。一般情况下，内向者可以要求自己每天花半个小时或者二十分钟进行冥想，冥想的地方可以是办公室，也可以是书房或卧室，或者在野外找一个安静清幽的地方进行冥想。

除了冥想之外，还有独立思考和放松。思考的目的往往是解决工作和生活中遇到的问题，其核心内容在于寻找最适合的答案，寻找最深度的真相，寻找最合理的路径，或者最简单的方法。许多人重视执行，但思考的价值同样重大，而且自己的独立思考更容易带来非同一般的思想成果。因此，无论做什么事情都要注意给自己留下一些思考的时间和空间，进行不受外在因素干扰的深度思考。

而放松的方式往往比较丰富，比如听音乐、阅读、玩游戏、散步，或者安静地躺在床上。

上什么也不想，什么也不做。虽然每个人的放松方式不太一样，但每个人都需要找到最适合自己的放松方式，而且都需要放松的私人时间。一般来说，在工作劳累之后，独自一个人静一静，听一听音乐或者看一看自然美景，都可以有效放松自己。

对于内向者来说，创造并拥有自己的私人空间是生活中非常重要的一部分。他们有足够的理由和动机去做这件事，并且将其作为开启个人影响力的一个重要环节，更确切地说是一个基本前提。

预先做好准备，打造安静影响力的基础

打造安静的个人空间和时间，往往意味着积聚力量，当这个前提设定好之后，内向者就要开始提前做好各种准备。相比于外向者而言，内向的人更加注重准备工作。如果他们打算发表演说，往往会提前整理好演说稿，并认真进行修改；如果他们打算在舞台上进行表演，会进行充分的排练；如果他们打算接见客人，会提前收拾好房间，准备好饭菜；如果他们打算认识新朋友，就会先对对方有一个比较详细的了解。他们向来都是低调的行动派，不会大声宣扬自己做了什么，即将做什么，而是直接将相关的工作做好。

正如前面几章所分析的那样，内向者更加谨慎，对于外界的反应更为敏感。他们时刻都希望自己能够拿出最好的状态、最好的表现来征服所有人。一旦他们准备做什么事情，就会担心自己一旦做不好可能承担的巨大压力，可能遭受的来自外界的指责和嘲讽，这些压力使得他们变得更加胆怯和谨慎。为了尽可能避免遭受更多的压力，他们会想尽办法将事情做到位，而提前多做准备就是免于受到指责的重要方法。

一般情况下，内向者会重点从这几个方面进行准备，它们分别是常规的知识储备、相关的工具和资源准备、制订应对措施、对未来进行规划以及反复练习。

——常规的知识储备

这一点往往非常好理解，那就是学习和掌握必备的专业知识。如果是机械制造工程师，那么就要想办法掌握更多的机械制造知识；如果是某一个演讲项目，那么就要掌握演讲内容的相关知识；如果是沟通与对话，那么就要事先了解对方的专业，以及相关的兴趣点。总而言之，知识是构成沟通内容的重要组成部分，是双方进行沟通的前提。

许多内向者会主动给自己充电，尤其是当他们面对一些自己感到陌生或者不太熟练的东西时，不会贸然采取行动，而是会想办法掌握该事物的基本信息，掌握做这件事应该具备的一些知识和技能。当他们积累的知识和信息越来越丰富的时候，就可以提升对整件事的控制力。

——相关的工具和资源准备

这指的就是内向者要做某件事之前，一定要准备好相应的资源和工具，比如做事需要什么人，需要什么技术和工具，需要多少资金，需要多长时间，他们必须将需要动用的资源全部列出来，最好列出一个清单。许多人做事不够严谨，缺乏条理性，经常忽视对这些基本要素的考虑，结果常常事到临头才发现自己什么准备都没做好。提前准备好相应的资源，可以有效提升办事效率。

——制订应对措施

制订应对措施是指内向者要对自己所做的工作或者沟通的相关情况进行计划和预测。比如要和一个重要的客户谈判，那么就需要提前做好准备工作，为整个谈判制订相应的计划，谈判工作开始后直接按计划行事即可。而且他还需要对谈判工作中可能会出现的外进行预测，确保谈判进度不会受到其他突发事件的影响。一般情况下，参与谈判的人最好选择多份谈判方案，以备不时之需。

内向者往往具有敏锐的感知能力和严密的逻辑推理能力，他们会将自己与他人的沟通当成一种博弈，会意识到当自己说出某句话或者表达某个行动的时候，对方可能产生的反应，而针对对方的反应及可能出现的突发事件，他们再主动制订针对性的方案。这种深度推理的模式往往可以尽可能地确保自己占据主动位置，而不会在事情出现的时候突然陷入不知所措的尴尬处境。

——对未来进行规划

对未来进行规划是立足长远的一种表现，也是为将来的工作做好提前准备。它侧重于对未来发展趋势的分析，对将来可能发生的事情做一个大致的规划，明确目标和方向，以及未来可能达成的成果等。这类准备工作有助于人们提升行动的合理性，有助于人们更好地掌控好工作的节奏。

善于对未来进行规划的人往往具有很好的节奏感和计划性，他们能够做好当前的工作，能够用发展的眼光看待事情，而且懂得循序渐进地达成自己想要达到的目的。在整个规划中，内向者应该重点思考做事的方法和原则，应该规划好做事的基本步骤和流程。

——反复练习

反复练习是指做事前的模拟演练。无论是演讲之前的演练、演出的排练、工作中的模拟实验，还是商业运作的沙盘演练，这些都可以提前进行练习。在练习中往往可以发现更多的问题，并提前给予解决和调整。练习工作有时候是整个准备工作的试金石，而它本身也是准备工作之一。对于练习的人来说，每增加一次练习，就意味着成功率增加一成，意味着自己对于事情的控制力提高一成。

以上几个方面的准备工作显示出了内向者认真的办事态度，而这些也是他们应对工作的优势所在，它们构成了整个准备工作的主要内容，因此只要做好以上几个方面的准备工作，就能够更好地释放安静的力量。

专注对话，借助沟通来解决彼此面对的问题

很多人都意识到内向者在解决问题的时候往往会比其他人更加坚决，做事也更容易获得成功，因此在谈到安静影响力的时候，应当侧重于内向者解决问题的能力。这里的解决涉及两个方面：

第一个方面是寻求解决问题的方法，这时候个人的独立行为（包括独立思考和独立行动）也许会起作用，也许会产生一些负面的影响，因此最好与别人进行协商，彼此之间进行对话和深入讨论，并形成思维的碰撞。

第二个方面就是对矛盾冲突的解决，简单来说，就是内向者会通过什么样的方式来缓解或者消除自己与他人之间的冲突。纠纷和矛盾是生活中最常见的一部分，也是社会生活的一种常见形态，无论是谁都有可能同外界发生冲突，这种冲突有大有小，但是如果不能合理进行应对，那么可能会引发更为严重的社交危机。卓有成效的对话成了解决问题的一种方式，内向者要做的就是专注于彼此之间的对话，并通过有效的沟通来解决分歧与矛盾。

对于那些试图施加影响力的人来说，对话是一种有效的方式，事实上无论是哪一方，影响力的存在和传递有时候并不是一种强制的或者刻意的行动，有可能是以一种简单的互动或者简单的回应存在的。很多时候，人们习惯了按照自己的方式去解决问题，但个人的一举一动都可能会对他人产生影响，有时候更加需要同别人分享自己的想法，需要通过这种协商的方式来应对可能出现的问题，因此对话常常不可避免。由于每天都要与他人进行对话，每天都会与他人进行交流，因此对话实际上成了个人释放力量与影响力的一个重要工具。而多数问题都是通过对话来解决的，在整个对话过程中，每个人都可以通过语言表达和个性的展示来打造一个更加健康的个人形象，都可以通过对话来影响他人的思想和行为。

专注对话通常被认为是内向者的一种重要力量。专注对话简单来说就是面对面的沟通与交流，这种交流更多的是互动与自我表达。通常人们会认为内向者不善于表达，但是他们在对话过程中拥有一些优势，那就是专注度、理性客观及对话内容的深度，他们既不是那种喋喋不休的说教者，也不是那种强势输出价值观的人。

胡先生一直以来都给人不善言谈的印象，性格内向的他很少会主动和别人聊天。有一次，公司召开内部会议，老板准备和众人谈论一下新的市场开拓计划，大家很快提出了各自的看法，并准备提交自己的方案。老板对众人的想法不太满意，于是散会后特意找到了胡先生，问他有什么看法。之后胡先生很认真地对新计划的优点和不足分别进行了解读，然后深入剖析了目前的市场形势，以及造成这些现象的根本原因，接着又分析了整个行业未来的发展趋势，认为当前时机还不成熟，不能冒险开拓新市场。

在整个谈话过程中，胡先生表现得非常冷静，提出的观点也很合理，虽然并不像其他人那样说得神采飞扬、感情充沛，但是有理有据、论点清晰，而且能够更深层次地进行分析，找出最关键的问题。经过这样仔细的分析，老板一下子就对问题有了更加直观、深刻的理解，最终选择放弃这个计划。

其实，相比于外向者充满感情色彩和情绪化行事的风格，内向者在沟通方面更加沉稳、更加客观，他们更像是理性的数据分析师，可以找出每一个合理的地方，也会指出每一个不合理的环节与细节。如果说外向者更加注重感情上的引导，那么内向者更加看重的是客观事实的说服力，而且后者的态度更为诚恳、低调，也更加理性。

对于对话的专注也决定了他们会认真对待任何话题，会认真分析话题的合理性与真实性，会深入问题的内部去挖掘本质，而不是敷衍了事。他们认真和专注的状态会让整个谈话充满知识的碰撞、思维的碰撞和文化价值观的碰撞，这种碰撞往往就是创造影响力的开始。

有关对话及对话的质量，语言哲学家保罗·格莱斯曾经提出了四条用于保障沟通效率的基本准则。

第一条是量的准则。所谓量的准则就是确保沟通所需的基本信息量，双方在对话的时候，需要传递足够的信息，以便对方可以准确地了解沟通内容。

第二条是关系准则。这个准则的重点就是要保持讲话内容的相关性，即不要轻易改变谈话的主题或者改变沟通的方向。贸然做出改变可能就会出现“牛头不对马嘴”的情况，导致双方之间的沟通出现障碍。

第三条是方法准则。所谓方法准则就是指在沟通中要尽量避免出现晦涩难懂的描述和存在歧义的内容。比如某人说“三个部门的负责人下达了通知”，这句话就存在歧义，究竟是三个来自某一部门的负责人下达了通知，还是负责掌管三个部门的负责人下达了通知，或者是来自于三个部门的各位负责人下达了通知。

第四条就是质的准则。这个准则强调的是沟通过程中对事物真实性的描述，任何夸大、扭曲或者撒谎的行为都违背了这个准则。

对于内向者来说，这四个准则往往就是一种对话标准，这些谈话准则代表了谈话者的素养与能力，也是个人释放影响力的必备原则。

发挥出书写上的优势

无论人们是否愿意相信，写作都是内向者身上具备的一项能力。由于更喜欢独立思考，更喜欢挖掘事物的本质，他们往往能够更深刻地看待事情，而且也更具有创造力，这也是他们更容易成为诗人、作家和艺术家的原因。

在现在的生活模式中，写作往往会被当成一种工作方式而非生活方式，被当成一种职业而非一种能力。人们往往并不在意自己的写作水平究竟怎么样，毕竟没有多少人每天都要写作文或者论文，每天都做文字报告。但写作能力或者说书写能力的确是扩大个人影响力的一种方式，而且相比于口头表述，书写更有内涵，也更有深度。

从某种意义上说，写作或许更加适合内向者。毕竟多数内向者并不喜欢发表讲话，不喜欢太多地与人进行接触，但是想要让更多人了解自己，想要让更多人了解自己的思想，想要让更多人受到自己的影响，那么就要懂得通过写作来展示自己。如果说专注对话代表了口头语言的影响力，那么写作是另外一种沟通形式，它更加符合“安静”的特点，两者通常可以进行切换使用。

散文大家周作人是博学多才的人，但是他性格非常内向，不太善于与人打交道，也不喜欢讲话。他曾在大学任职，结果连课程也讲得结结巴巴。可是学生依然非常喜欢他，其中一个很大的原因就在于周作人的散文写得非常好，通过阅读他的散文，人们就可以更加深入地了解他是一个什么样的人。

在生活中，常常会见到这样的人，他们不喜欢进行交谈，总是宅在家里，很少参加聚会及其他社交活动，很少会主动与人谈心事，与人对话于他们而言是困难的。他们看起来甚至有些笨拙，但是只要看一眼他们的书，只要看看他们平时写的东西，就会产生强烈的共鸣，就会被他们的思想所征服。

多数人几乎都不会将书写当成一种展示自己影响力的方式，但是善于书写的人往往可

以更好地影响他人。在这里分析一下书写的几个重要优势：

第一是思想的深度与广度。相比于日常的正常交谈，书写能够挖掘更深的思想，而这种思想深度更容易引起人们的思考，这样就可以构建起更加深层的关系。内向者往往可以探究生活背后的真相，挖掘事物的本质，这些东西往往会成为书写的元素。

第二是内容的完整性与概念的完整性。虽然内向者在表达上显得更加慎重与克制，但是在书写中可以更好地描述一个完整的概念，也可以对自己做出更全面的介绍。

第三是书写的凝练性。正常的谈话可能会涉及口语、口音问题，这些东西或多或少会影响个人的表达，而书面语更加正式、更加凝练，更利于将想要表达的内容和观点总结出来。

第四是传播上的优势。相比于嘴巴会说的人，会写的人往往会受到更多重视，至少他们在别人心目中的形象会更好一些。语言上的煽动往往只能让人产生一时的激动，但文字的穿透力与影响力是持续的。

最后，内向者本身就喜欢相对安静的环境，而写作恰恰也需要这样一个环境，因此他们更倾向于书写而不是口头上的语言描述。

事实上，在应对一些棘手的问题时，比如概括复杂的观点及分享强烈的情感，书写都具备一定的优势，可以更好地阐述观点，抒发情感。内向者还可以将读者与所描述的人物、事件连接起来，从而增强其写作内容的启发性。

书写或者写作是内向者进行自我表达的一个利器，因此内向者在工作中更喜欢写电子邮件，而不是采取打电话的形式；他们更擅长提交文字版的报告或者方案，而不是进行口头汇报；他们更注重通过文字来唤醒和启迪他人，而不是利用煽动性的语言鼓舞众人。书写为他们提供了思考和加工的时间。在语言社交方面，他们常常备受冷落和质疑，但在写作的过程中，他们会放下所有的压力，排除外在的干扰，并且从中获得更大的信心。

许多人低估了写作的能量，作为能量的积累者，内向者本身就是内敛的，对他们而言，写作实际上是一个能量的积累过程，作者会将自己的生活体验、情绪、感受、思想、渴望，以及掌控力全都恰到好处地隐藏在文本中。需要注意的是，文本在传递信息的时候都是被动的，写作的人不会主动释放自己的情绪，不会主动推销自己的思想和内容，不会给阅读者施加任何压力，换言之，它的影响力是内敛的，阅读者会通过阅读文本自动受到感召。这种被动释放信息的状态会进一步强化自身的影响力，因为阅读者会自己慢慢品味文本的内涵，去认识内在的知识架构及情感表达，这样他们会更容易感受到作者的想法和情感。

就像一个人向外推销自己的思想一样，也许他会暂时通过对话来赢得他人的认可，或者吸引他人的关注，但事后对方会意识到对话中的干扰因素影响了自己的判断，包括煽情的语言、谈话的环境、个人的状态，所以一旦听者意识到对方的谈话并没有那样吸引人时，就会产生一定的排斥心理。而书写的文本不存在这样的变化，阅读者会慢慢在文字中找到感觉，这种影响往往是循序渐进且潜移默化的，当阅读者意识到自己喜欢上了某段文字时，就证明他已经受到了影响。

网络与社群媒体的应用

那些害怕社交的内向者在生活和工作中经常会面临两难的境地，一方面需要主动参与社交活动，毕竟社交是生活重要的组成部分，内向者需要进一步打开自己的生活大门，更多地与外界发生联系。另一方面，他们在社交活动中需要承受巨大的压力，需要忍受心理上的压迫感。在这种矛盾心理中，内向者往往会陷入挣扎的状态。

网络和信息技术的发达为内向者解决自身的困境提供了一个方法，那就是网络社交。网络社交的范畴比较广泛，QQ、微信、微博、贴吧、Facebook、Twitter及其他一些社交平台都是进行网络社交的场所。自媒体发展更是将网络社交推向了一个高峰，社交形式的多样化让内向者有了更多的选择。

相比传统的面对面交流或者参加社交活动的社交方式，网络社交拥有很大的优势。线上交流的模式可以让内向者避免面对人多时的不自在，他们再也不用为面对面的交流感到困扰，也不用担心由于需要面对很多人而产生恐慌。在网络社交时代，每个人都可以安静地躲在房间里与他人畅快地进行交流，有时候甚至不用担心自己会出丑，因此这种社交方式非常适合内向者。

S小姐是一个坚定的网络社交支持者，对于各种社交软件的使用也得心应手，她几乎每天都会在网络平台上与来自世界各地的朋友进行交流。她承认这是最适合自己的一种交流方式，因为她是一个性格内向的人，在别人面前说话的时候常常会脸红、结巴，而且经常会出现各种莫名其妙的失误，这让她感到尴尬。她认为自己站在众人面前说话的时候，看起来就像是一只傻乎乎的“呆鹅”，她常常会在人群中出丑。

而现在她可以非常顺畅地在网络上同每一个人讲话，还可以在一些平台上自信地一展歌喉。面对形形色色的陌生人，网络给她构建了一个相对安全的社交环境。而丰富的网络社交生活也让她变得更加自信，她现在偶尔也会出去参加聚餐，会和朋友一起出去游玩，或者彼此谈论一下生活。更重要的是，通过网络社交平台，她可以将自己的想法和思想传递给更多的人，可以让更多的人了解自己的能力和价值。在过去的工作中，她常常害怕开会，更加不喜欢发言，但是在微信社群中，她成了一个社群的创建者，并且非常积极地为社群活动做宣传、做组织。

网络社交或者社群媒体在某种程度上的确改善了内向者的行为模式，通过网络社交的锻炼，他们往往会变得更加热衷于社交。许多内向者都有与S小姐类似的经历，他们可以更好地在网络社交中找到自我释放、自我展示的机会，能够在社群媒体中找到更多的存在感，而且还可以在网络世界学习到更多的知识，掌握更丰富的社会资源。

当然，使用网络社交工具或者社群媒体并不意味着就可以不受拘束，内向者需要思索如何谨慎合理地应用社群媒体和网络社交，以便满足自己进一步的社交需求。而谨慎使用首先就意味着要做到适可而止，因为过度地借助社群媒体而非现实交流来展示自己并不明智，人们容易陷入虚无的网络世界，从而导致他们与现实生活进一步脱节。许多人痴迷于网络世界，并将网络世界当成安全的港湾和精神寄托处，导致在现实生活中的挫折感越来越强烈，越来越缺乏面对现实社会的勇气。

此外，内向者之所以不喜欢接触外界，不喜欢参加社交活动，就是因为担心个人精力

和能量会被过度消耗掉，在网络社交和社群媒体中，同样存在这样的状况。如果过度沉迷于这些社群媒体，那么将会失去更多的能量，失去更多的私人空间。

网络社交的另一个大问题就是人们常常难以辨别真假，任何人都不会轻易相信别人，因此个人的自我展示有时候会被认为只是一种营销策略而已，对方也会对营销的真实性提出质疑。自媒体的兴起加速了信息的泛滥，而这种信息泛滥的状态会导致人们在自我营销或者传递信息的时候丧失优势，因为别人不一定会对这些信息产生兴趣，对他们而言，可供选择的信息还有很多。因此对于那些试图通过自媒体、社群媒体等工具全方位展示自己的人而言，其个人的展示行动往往会失效。

谨慎使用社群媒体是拓展自己影响力的关键，它决定了内向者应该选择和哪些人进行交流，选择以什么样的工具和平台进行交流，交流的目的是什么。可以说，社群媒体或者虚拟的网络社交世界为我们带来了很多便利，更为内向者发挥和展现自身优势提供了舞台。

内容延伸：✔ 想要释放影响力，先控制好自己的生活节奏与工作节奏

内向者需要通过各种方式和释放各种力量来提升自己的影响力，但是每一种力量的获得或者说每一种影响力的施展都需要消耗大量能量。内向的人精力消耗太快，经常精力不足，因此总是处于节约能量、储存能量的状态。正因如此，每一个内向者在开始行动的时候都要注意控制好自己的节奏，争取让自己以一种更合理的状态做事，不要盲从别人的节奏，更不要轻易被别人带到另外的节奏当中去。

想要坚持自己的节奏，或者控制好自己的节奏，内向者首先就应当了解自己的生活模式和最基本的生理运作模式，比如什么时候睡觉，什么时候准备休息，什么时候最适合开始工作，什么时候能达到状态的巅峰，什么时候开始状态下滑。这样一来就可以合理地安排任务，让自己在各个时间段都可以做适合做的事情，防止精力被过度消耗掉。

为了弄清楚自己的作息规律、生理运作规律，内向者最好对自己体内的生物钟进行详细的记录。一般来说，记录时间可以以两个星期到一个月为限，看看自己每天在不同时间段内的工作状态是怎样的，然后总结出一定的规律。这样就可以确保自己在精力旺盛的巅峰阶段多做一些重要工作，在低谷的时候安排一些不太费力的工作。

与此同时，还需要记录自己所做的事情，弄清楚自己每天的状态，并且看看自己所做的事对自身状态的影响。比如很多内向者会花费大量的时间进行思考，进行独立工作，而在社交上所花费的时间很少，这些事情一般在什么时候出现、出现的频率及对个人生活与工作产生的影响怎么样，对于所有的一切都要认真记录下来。

比如有个企业家经常发现自己处于低效的工作状态，于是对自己的工作时间进行了记录。经过一个月的记录和观察，他发现自己的周一和周二的状态最佳，其他时间则显得一般，因此他将一周内所有重要的工作都尽量安排在这两天。此外，他意识到每次开完会后，自己的工作状态都会跌入一个低谷，工作效率也会变很差。为了尽可能避免工作受到影响，他便尽量将会议安排到下午，而且是在下班之前。

不仅如此，他清楚地知道自己每周最多只能参加一次聚会，这在他所能承受的范围之

内。如果一周参加了两次或者三次聚会，那么他将会感到精力不济、精神萎靡，工作状态也会受到影响。

这就是一种出色的节奏控制，对于内向者来说，这种节奏控制显得至关重要。不过控制节奏不仅仅在于对身体状态和生理规律的观察，还需要对相关事项的时间分配进行平衡。比如内向者在专注自己的工作时往往处于精力旺盛的状态，这些精力基本上源于内在的世界，思想、情绪和观念都会源源不断地提供能量。可是由于容易在外界环境中感到不适，并不得不分出一部分精力来克制这种不适的感觉，他们容易在和外界发生联系时产生疲劳感，因此在没有太多必要的时候，他们应该适当限制自己的社会交往，以便存储更多的精力。他们需要在独处和与外界交往的时间当中取得一个合理的平衡，一味封闭自己可能会让他们与社会脱节，并失去很多不错的机会与人际关系，而过度的社交活动又会导致身体能量的流失。

对时间和工作事项的合理安排，可以更好地控制节奏，但是内向者需要明白一点，自己的决策和安排不一定是合理的，这些安排可能会与其他人的行动产生冲突。尤其是在团队合作或者团体行动中，个人的时间安排和节奏安排如果和其他人发生了冲突，那么就要想办法进行调整。一般情况下，可以适当采取妥协和折中的策略，比如一些人适合在下午下班之前开会，但是很多会议可能要在午后进行，因此他们必须适当做出妥协，不能因为个人的节奏问题破坏整个团队的工作计划。

有时候内向者的某些节奏不太合理，比如喜欢半夜加班，喜欢睡到上午十一点以后再上班，这些工作习惯可能并不科学，而且也违背了正常的作息安排，因此应该及时进行调整。此时主动改变自己的工作时间，确保工作节奏更加合理就显得非常必要。

除了上面两点之外，出色的控制能力还在于对工作进程的合理安排。一般来说，善于掌控节奏的人都会采取循序渐进的策略，他们在面对工作时更加理性和谨慎，不会轻易采取冒进的行动。对他们来说，小步向前是最稳定、最安全的一种形式，而这恰恰迎合了内向者的办事原则。内向者做事的时候非常注重细节，对于自己的每一个行动步骤都会进行合理分析，确保不会轻易出现问题，有时候他们可能会显得行动迟缓，但是更加沉稳，他们通常会严格按照自己的计划行动。

小步走的战略安排往往非常适合节奏控制，内向者可以对自己的工作进程进行分解，将工作任务分解成几个小部分，这样就可以进行更完美的操控。无论是对工作中的细节把握、工作内容的更新、工作方式的调整，还是对工作目标的追求，都可以有效进行控制，确保自己可以在一个感到舒适且熟悉的节奏中工作。

总而言之，内向者想要找到自己的节奏并控制好自己的节奏，就需要先明确自己的身体节奏，然后适当对自己的不足之处进行调整，最终形成属于并适合自己的新节奏。而对于工作流程与工作内容的分解，更是能够有效提升对工作的掌控力。