

<<内向所以成功>>

图书基本信息

书名：<<内向所以成功>>

13位ISBN编号：9787030233967

10位ISBN编号：7030233964

出版时间：2009-1

出版时间：科学出版社

作者：于广涛

页数：256

译者：于广涛

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<内向所以成功>>

内容概要

“职场实战图解——人际交往系列”主要针对人们的工作和日常交际，点拨思维、行为和语言技巧。以提升个人的魅力、素质和修养为出发点，从思维和行为的细节入手，通过以轻松的文字和精美的图片，将为人处事的要诀娓娓道来，从而帮助读者具备犀利的眼光和独到的判断力，树立良好的人际形象。

本书是该系列之一，重点介绍内向所以成功。

本书首先从具有内向性格的人内心所面对的各种烦恼入手，介绍了某些场合人们内心所表现出来的内向性的一面，然后提出了排除这些阻碍，激励人们积极向上的因素的办法，包括寻找自身的长处、客观的评价自己、对外向性格的人有一个正确的认识，从而开阔自己的眼界，树立信心，以更加卓越的表现，在工作和人际交往过程中展示自己强项，创造佳绩。

全书以深入细腻的笔触描绘了人们在面对问题时的内心活动，可以帮助读者客观认识自我，发掘自我的独特魅力，扬长避短，创造更加精彩的人生。

本书适合上班族、白领阶层和心理学及社会学专业的学生阅读参考。

<<内向所以成功>>

作者简介

榎本博明，1955年出生于东京。

毕业于东京大学教育心理专业。

其后在东芝公司市场调查科工作，辞去这一职务以后，进入东京都立大学研究生院学习性格心理学（博士课程中途退学）。

1992～1993年间在加利福尼亚大学做助理研究员。

现在为大阪大学副教授，学生会谈室顾问，心理学博士。

主要著作有《透视性格》、《e时代人际关系》、《工作与心理学》（以上由日本实业出版社出版），《善于言谈便是善于倾听》（钻石出版社），《性格的区分方法》（创元社），《任由自己性格的心理学》（PHP研究所），《展示自我魅力的心理学》（三笠书房），《自杀——为了提高生存能力》（自然科学出版社），《作为人类科学的心理学》（编著，劲草书房），《接触心理学》（翻译，有斐阁）等。

<<内向所以成功>>

书籍目录

- 第1章 内向性格人的各种烦恼 1 总是不能在会议等场合发言 2 不能立刻适应新环境 3 动不动就与人对立 4 不善于直言不讳地谈个人意见 5 与人初次见面过于拘谨 6 没有朋友甚感孤独 7 语言缺乏魅力 8 无论什么场合都不能太松弛 9 缺乏协调性不喜欢集体行动 10 缺乏灵活性凡事不懂得变通 11 不能体会社交礼仪的微妙之处 12 与他人相比缺乏自信 13 总想着一些消极的事整日愁眉不展 14 个人意识较强消耗自身精力
- 第2章 内向性格人的长处 1 扎实沉稳的工作秉性 2 内质的性格故有着强烈的上进心 3 不满足于现状追求理想 4 与生俱来的诚实, 给人深交的好感 5 能够体谅他人的苦痛和缺点 6 谨慎稳重的态度更让人放松 7 自由膨胀的内心世界 8 不受常识所拘束的思维与想像力 9 精力集中, 不受信息左右
- 第3章 不羡慕外向型的人 1 谁都有外向和内向两面性 2 生性开朗是现代躁动文化下的一种病态 3 被迫疾驰快跑的适应性人才的悲剧 4 仓促应付创造性时代的适应性人才 5 关系网广和关系亲密概念不同 6 与他人争斗还是与自己斗争? 7 孤独培育起来的是厚实
- 第4章 激发干劲 1 不掩饰好奇心, 扩展自己的内心世界 2 在自己内心时刻有个尺度 3 “加一减零”的思维方式 4 即使否定言行, 也不能否定自我 5 降低标准表扬自己 6 过于关注后果容易泯灭热情 7 把对现实的不协调感转化为反抗精神 8 劣等感可以激发不达目的不罢休的士气 9 用理想的自己提高现实的自己 10 把用于纠葛的精力转化成热情
- 第5章 建立良好的人际关系 1 让初次见面不再紧张 2 抓住要点, 学会深入谈话的方法 3 不要勉强把自己乔装打扮成社交行家 4 用心交流才能有亲密的交情 5 如果不善言辞就学着倾听 6 给不善与生人交谈人的建议 7 不要因为客气留下疑问 8 不会说奉承话更好 9 不要算计, 要用心周到 10 降低对他人的标准 11 在为不能交到朋友而叹息之前 12 表面上的形式也有其意味
- 第6章 理顺自己与公司的关系 1 给不满意现在公司工作人的建议 2 公司生活价值根源 3 不要在意公司内游泳术 4 与其升迁不如立志成为职业中人 5 管理职务上的煎熬也是修行 6 掌握独立的与组织打交道的方法 7 要知道人心操纵术的虚幻性 8 磨炼自己, 丰富内心世界 9 不要错误理解“成功”的意义 10 人性比有助于组织的能力更重要
- 第7章 机智地与压力打交道 1 引起精神上应激状态的因素是什么? 2 注意环境的变化 3 眷恋的情结可医治应激状态 4 要有可以共享世界的老朋友 5 培养工作以外的兴趣爱好 6 要善于变换角色 7 偶尔脱离一下规律的日常生活 8 要有善待奢侈的宽容心 9 不要被时间管理术所蒙骗 10 不要用“应该式的思考”束缚自己 11 泛读身边书籍 12 不过多想事情, 注意力放在行动上 13 更换服装放松一下心情
- 第8章 再努力一下吧! 1 使自己更具行动力 2 不要逃避“现实”, 要努力改变“现状” 3 积极思考面对环境 4 有时需要表明自我主张 5 公开自己的目标防止打退堂鼓 6 描绘自己理想的形像
- 第9章 开阔自己的眼界 1 到陌生的街道去走一走 2 重视现实数据 3 关注社会动向 4 关心周围的人们 5 通过阅读书籍, 见识形形色色的人 6 研究成功经验轻松面对生活
- 第10章 改换思路坚强地工作生活 1 比速度毫无意义 2 职业成功与自我实现 3 何谓节约时间? 4 使出全力充实自己焕发活力 5 与其对失败耿耿于怀不如空想成功 6 相信能力, 相信努力的结果 7 谁在工作生活中没有性格弱点 8 自己的弱点应一笑了之 9 烦恼是高级动物之佐证译者跋

<<内向所以成功>>

章节摘录

第1章 内向性格人的各种烦恼1 总是不能在会议等场合发言思前想后，顾虑重重……一个人如果太紧张的话，就会全身颤抖，而且还伴有耳鸣、脸颊发热等现象。

开会陈述意见和面试答辩时，非常内向的人都会不由自主地表现出上述这样自觉性的反应。

内向性格的人一般在需要发言时考虑的事情过多，因而丧失了发言的时机。

事后却又会因为自己没有能够更漂亮地发言而后悔不已。

如果不能发言是因为你没有理解大家说话的内容，或者跟不上讨论，那么问题出在你是否对业务熟悉。

这时需要你重新学习业务知识，深入了解公司的内部情况。

此外，归纳一下自己对当前社会问题的见解也是比较有效的。

然而，很多内向性格的人的烦恼似乎并不在这里，应该说他们是有话可说的，只是话在口中，尽管自己想说出来，但是总找不到发言的机会。

那么，为什么没有及时发言呢？

这种心理状态表现出了非常典型的内向性格人的心理特征，那就是自我意识太强以及过于强调完美。

因为内向性格的人不想讲一些毫无意义的话影响会议气氛，也不希望发言内容离题，或者因冒失的发言引起大家的反感。

要知道，人不能太过于考虑他人的想法，为什么呢？

首先，会议讨论就是允许与会人员发表各自见解，若有完美的结论的话，那么没有必要开会讨论。

而且发言过于严肃认真、锋芒毕露的话，容易让人产生距离感。

稍带一点木讷的话，反而会给人亲切可爱的感觉。

不难发现，在会议等公开场合下，“锋芒毕露”的发言实在是不多见的。

即使需要马上陈述意见，经常也只是从简单的内容开始说起。

被要求发言的人，大多数只是归纳一下主要问题点，或者换个说法强调一下问题的艰难。

也就是说，这些发言实质上并没有什么特别之处。

因此，根本没有必要攒着劲追求什么真知灼见、一针见血，那种能够铭刻在他人头脑中的发言是不多见的，大多数的发言说完就过去了，所以想说什么就说什么，当然没必要勉强。

也许有的人觉得，“在这样的会议上，没有必要坚持自己的意见”。

如果是这样的话，可以不急于发言。

本着虚心领教的态度倾听大家的讨论就可以了。

因为自己的精力并未放在这些问题上，以轻松的态度面对即可。

2不能立刻适应新环境事事显出笨拙适应新环境的能力和速度因人而异。

有的人进入公司后的第一天就能够与大家融为一体，打成一片，甚至还能开玩笑逗乐；而有的人，即使过了一个月依然精神紧张得不能放松下来。

一般而言，内向性格的人适应新环境需要一定的时间，他们在儿童时期就表现出这种征兆。

比方说，每次换班级时，这种性格的人总是有孤独感，觉得失去了自己的空间。

尽管十分清楚旁边座位坐的是同龄的孩子，但是也会因交往困难而陷入深深的烦恼之中。

他们非常羡慕那些外向型的孩子，因为这些孩子能够主动与他人搭话，并且能很快与其他人成为好朋友。

其实这并不是什么大不了的事，时间可以解决这个问题。

经过一定的时间后，能够适应与不能适应完全是两码事。

到了放暑假的时候，自然而然地就会结交到朋友的。

内向性格的人成年后，还会遇到不能很快适应新的工作岗位的问题。

比如经常有人觉得自己在与他人洽谈业务时总是显得比较笨拙等。

可以说，这也是需要通过时间才能得以解决的问题。

但是与儿童时期不同的是，成年人已经有了一定的生活经验，他们会对这个问题产生其他的认识和理解。

<<内向所以成功>>

确实，能够快速融入环境中的那种外向性格的人，更容易抢得先机，占到便宜。

比如，面对现代社会，调动工作、调换岗位、职务升迁、扩大交易伙伴等变化的次数大大增加，这就要求员工适应新的工作岗位的情况增多，而每一次变化恐怕都会令内向性格的人感到十分苦恼。

因为不能机敏地应对变化，所以内向性格的人常常落后于外向性格的人。

但是内向性格的人凭借自身慎重和不断努力的特质，还是得到了广泛的认可。

外向性格的人却可能因为他的适应能力，而使别人的警惕性增强；性格内向的人的笨拙有时却能够给别人带来信赖感。

不仅是环境，在对待事物的适应性方面，内向性格的人也经常略显愚笨。

例如，计算机对于外向性格的人来说，尽管他们不懂得计算机的工作原理，但是，只要他们掌握了使用方法后，就能操作自如；与他们相比，性格内向的人无论如何都要搞清楚为什么通过这样的操作才有这样的结果。

他们总爱刨根问底，否则就不能心安理得。

如果不能恰如其分地解释，他们就会埋头钻研，直到最终找到自己满意的答案，正是因为这种执著的个性，很多领域的专家都是性格内向的人。

3动不动就与人对立不能积极地与周围融为一体做事细心，尽管希望与周围的人建立起良好的关系，但是偶尔也会在不知不觉中树起敌对的态度。

认识到这个问题的存在，就应该努力改变。

在适应性方面需要一定时间进行调整的性格内向的人，他们有一个特点是，只要自己对周围情况不了解，就不能马上适应当前的环境。

这种在理解之前不积极参与，或者妥协的做法不应该加以否定，因为这反倒体现出了他们不随波逐流的行事风格。

然而，缺乏耐心的人会因自己适应能力不强而感到焦躁不安，认为竞争对手的快速适应能力是浅薄的表现，甚至萌生嫉妒感，而且容易产生否定周围环境的急躁心理。

也就是说，自己烦躁的情绪无意识中转化为对周围环境的攻击心理，周围环境对适应能力要求越高，越容易使这些人违背自己的意愿树立起对立的姿态。

比如，常常有人“忽视常识”，他们认为不被常识的条条框框束缚是非常重要的，但是也不见得凡事都要独出心裁。

例如，对于许多人来说，行虚礼也许毫无意义，但这也并不是什么丝毫不能接受的原则性问题，而且通过虚礼，一些琐碎的事情就能得以机械式的圆满解决。

体育比赛或者游戏都制定有规则，如果每次比赛或玩游戏时，都要就规则的意义和必要性进行重新讨论和争辩的话，显然是毫无意义的。

如果不能无条件地服从规则，那么游戏就无法继续下去。

很多事情的道理是共通的。

内向性格的人倾向于把所处的环境变成自己的根据地。

他们总是带着警戒心理并且怀有好奇心，谨小慎微地从家中透过窗户眺望外界。

对于陌生的事物表示警戒，这是极其自然的心理。

然而内向性格的人他们的警戒心理往往高于他人。

倘若把自己的不安投射到周围环境，周围的人就很容易把你看成是很难斗的劲敌。

不过，无论是在职场上还是在朋友圈中，一旦内向性格的人适应了这里的环境，把它变成自己熟悉的大本营的时候，周围的人不知不觉中就会成为自己强有力的伙伴。

这确实也有些不可思议。

希望提醒大家注意的是，在自己熟悉的圈子里，对自身本性的暴露是内向性格人的另一特征。

4不善于直言不讳地谈个人意见担心自己让对方感到不痛快了……能够畅所欲言，把自己想说的话全部“倒”出来是多么爽快的事。

尽管内向性格的人十分清楚这个道理，但是他们仍然做不到这一点。

他们总是有奇怪的想法和种种的顾虑，抑或是过于在意后果。

他们总是在头脑中不停地寻思着，“我这样说的话，会不会给对方带来不利影响”，“我的意思能否

<<内向所以成功>>

准确地传达给对方”，结果往往延误了表达的最佳时机。

例如，在上班的电车中发觉眼前站的人一副非常疲劳的样子，于是自己心里很过意不去，打算给他让座。

但是这种心情难以转化为行动，因为头脑中总是在想这样做是不是多此一举，或者反而冒犯对方呢？

如果对方拒绝，还要不要坚持让座给对方呢？

所以精神上很苦恼，到了最后还是做出旁观的决定，“算了吧，这次就免了吧”。

即使是对好朋友，也会有这种犹豫不决的心态，特别是强烈感到对方痛苦的时候，反而越不知道说什么好。

随便说一些司空见惯的客套话，不能表达自己心情的分量；然而只是默默地旁观的话，又担心自己被误解为冷淡无情、对他人漠不关心的家伙。

这种心理没有理由不说是礼貌有涵养的，为什么呢？

因为这种人相比那些没有丝毫同情心，表面上却能坦然说一些甜言蜜语的人来说要诚实得多。

可是，遗憾的是，不能充分用言辞准确表达心理，在他人看来一切等于零。

如果能够把自己的所思所想表达成同情的语言，或者采取亲切的行动的话，那么你会感到心情舒畅，这时可以不必在乎对方是怎么想的，率直地表达自己心情本身就有释放愉快的效果。

有的人过于诚实，连普通的客套话都不会说。

例如，探望病人时，甚至连一声“不要紧吗？”

都不会说。

问其原因，他觉得因为正是自己深知对方不是不要紧，而是正在忍受着疼痛，所以觉得没有必要明知故问。

如果希望自己既能够熟练地使用客套话，但是又不能摆脱思想上的框框，那么就需要做一些训练，使自己说这些客套话时能够表达自己的真情实感。

说“不要紧吗”这句话的时候，并不是只把字面的内容传达给对方，这里面应包含更多的含义，比如“有什么需要我帮助的吗？”

“我对你的痛苦感到深切的同情！”

“希望你早点康复，我们一起去打高尔夫！”

因而要学会用自己的真情实意来说这句话。

如果经常加以练习，那么即使是相同的意思，你也会在不知不觉中根据相应场合以及当时自己的心情，自如地说出充满感情色彩的客套话。

5与人初次见面过于拘谨自己总是非常紧张，无法放松下来经常会听到某人诉说自己与人初次见面时，实在太紧张了，汗如雨下一般。

与不相识的人见面时，人们通常为保护自己而紧张，出汗可以说就是人对未知情况保持警惕时的一个证据。

可是，没有必要每次见到生人都要保持戒备。

环顾一下周围的人我们可以看到，不少人即使与人初次见面也能够酣畅淋漓地交谈；对照一下自己，为什么自己总是那么紧张不能放松呢？

内向性格的人心理上有个倾向就是，很在意别人怎样看待自己。

内向性格的人会比较实事求是地看待自己，认为被别人过高评价的话，以后就会很辛苦。

因为无论什么事情总有漏出破绽的一天，在还没有漏出破绽之前，继续伪装的话只能消耗更多的精力。

那么，如果因为自己没有任何掩饰而被别人小看的话，怎么办呢？

把自己的本来面目展示出来，如果没有得到别人正面的评价的话，很可能对方是个缺乏眼力的人，或者是与自己价值观完全不同的人。

总之，可以说对方是一个不值得自己重视的人，因而你根本没有必要在意与自己生活环境完全不同的人对自己有什么评价。

内向性格的人做事比较细心，即使是购物这点小事也非常用心，当售货员为自己把商品包好递过来时，他们会觉得麻烦了店员而深感歉意，会低下头来向对方表示“对不起！”

<<内向所以成功>>

”实际上，在对商品定价时，其中有一部分货款是用于支付店员工资的，所以店员为顾客服务理所当然。

然而性格内向的人往往不这么想，他们不习惯把人际关系理解为利益关系。

还有，搬家的时候也是如此。

一般的人认为，由于自己已经支付了搬家费，所以不必亲自动手，只要指挥一下就可以了；可是有些人不习惯于自己悠闲地指挥，觉得过意不去，还与搬家公司的职员一起干了起来。

看上去后者比较吃亏，但是人活着并不能只以得失来衡量。

不以金钱来衡量人际关系的人实际上是最具人情味的。

什么都非常在意的话，可能会让人觉得他活得太累。

然而令人回味无穷的疲倦难道不是很有意义吗？

没有必要事事处处都显得自己有多么精明。

6没有朋友甚感孤独试着果敢地打破沉寂无论是沉默，还是谦虚和蔼，总之那种尽量谦让对方，或者通过心灵友好的感受进行沟通的地缘社会关系，在最近几年开始逐渐淡薄。

在现代城市生活中，许多人感到自己有如无根之草一样，一旦离开了家庭、离开了工作场所迈向外界环境，所有的人都彼此不认识，也不知道自己是何许人也。

这里有自由，但更多的则是孤独。

对于把人际关系看得很复杂的人来说，他们会觉得淡薄的人际关系比较好。

他们认为不与周围的人接触可能更好，从这一点来看，人与人之间不会有更多的猜疑，与他人分清界限会轻松很多。

但越是这样不主动与人交往、不善于建立人际关系的内向性格的人越容易走向孤独。

在相互漠不关心的、简单枯燥无味、交往比较浅的人际关系中，难道不是更让人们体会到了寂寞的感觉吗？

自己身边没有一个知心朋友，没有比这更寂寞的事情了。

在保持自由人际关系之余建立和保持一两个稳定的亲密关系是比较自然合理的要求。

内向性格的人虽然希望自己与对方建立良好关系，却不能采取主动行动。

这是为什么呢？

恐怕这里有抛弃不掉的不安心情，因为总觉得自己是不能与大家融洽地生活在一起的人，担心对方觉得自己是很无聊的人，自己主动说话恐怕会被对方拒绝，这些顾虑和想法造成对人际关系的一种恐惧认识，从而错失了与他人建立亲密关系的良机。

由于认识到自己不善于交际，所以性格内向的人一般不思考如何果敢地与他人打交道，从而实现自我突破。

相反，他们反而更多地考虑失败时会出现什么情况。

头脑中一直被会不会被对方拒绝、自己的行动会不会与对方的期待相反这样的事情所困扰。

这里需要研究分析一下成功时的情况和失败时的情况，性格内向的人非常害怕失败。

实际上这种失败根本不会使自己失去什么！

若要说失败时有什么东西失去的话，那么恐怕就是自己对人际关系能力的自信。

仔细想一下，这种东西难道不是自己本身就没有的吗！

相反，如果成功的话，你可以得到亲密关系这一宝贵的财富，这是失去的东西难以比拟的！

这么划算的事情实在是不多，你不这么认为吗？

<<内向所以成功>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>