

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

图书基本信息

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

内容概要

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

作者简介

苏珊·凯恩 (Susan Cain)

TED很受欢迎的演讲人之一，畅销书《内心性格的竞争力》作者，毕业于普林斯顿大学和哈佛法学院，曾在华尔街担任律师多年，精于公司法。现为商业咨询顾问，提供谈判、沟通技巧及个人专业形象管理等服务，客户多为大型企业及律师事务所。

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

书籍目录

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

精彩短评

- 1、很多实例，但最大的安慰应该是保持本性，内向不一定差，有的时候也不失为一件好事。
- 2、写的很严谨，也给予我许多启发
- 3、性格没有优劣之分，内向性格也有它的优势。对于不同的情境，内向也可以做到"外向"，然后给自己回归原来样子的时间和空间。
- 4、缺少实际意义上的干货，讲故事偏多，不建议浪费时间和精力在这本书上
- 5、大概我自己就是个内向者，第一章里的测试惊人符合，所以就感觉这本书是支持我的，即便内容其实挺一般的。内向的人没什么好羞耻的，真希望每个人都知道这一点，看一下这本书。翻译扣一星。
- 6、学术著作，有理有据。是我2016年深受启发的一本书。
- 7、原来世界上真的有那么多人，平时伪装的那么好都看不出来.....不过这种书自己看没啥太大用，应该拿去给老板看，告诉他其实我有那么多优点.....
- 8、看过后对自己更宽容了一些 也明白了该怎么和人交往中进退的尺度
- 9、谬论
诉诸结果
稻草人谬误
诉诸无关权威
词义莫辨
虚假两难
乱赋因果
诉诸恐惧
轻率归纳
诉诸无知
没有真正的英格兰人
起源谬误
罪恶关联
肯定后件
诉诸虚伪
合成
分解
- 10、和很多国外的心理普及书一样，是一些理论的介绍及过程。
- 11、前面一份工作就因为老板觉得性格不够强势，不会和人拍桌子而不受待见，当时还一度自我怀疑。现在读了这本书，感觉自己和自己的达成了和解，至少并不觉得这个性格有啥不好
- 12、I only know there is no shame to be yourself.
- 13、看了两页和目录，翻了翻，感觉是比较常见的技巧书吧。就放弃了。略水。
- 14、内向不是缺陷，内向者的思考，深思熟虑，谨言慎行。我们推崇外向的时候，也需尊重内向的性格。超越性格，看透内心。
- 15、书中的描述很神奇的和女儿的日常表现很吻合，值得做父母的学习一下
- 16、我该读的应该是“无法集中注意力者的力量”.....读了挺多页才发现这部分已经看过了什么的。所以全书最喜欢是结尾和后记==。高中以前我只意识到自己不是善于广交朋友的人，不知道为什么后来就渐渐的变成像死亡一样沉默的人(x)。背锅的应该不是内向性格，而是没有任何东西想展示和分享了，觉得一切都无所谓的时候还说个什么狗屁话呢，开口都是破绽。
- 17、2016年12月23日当日读过，对于内向性格的本人很有启发。人远远不止内向和外向
- 18、理解人格，理解人类的多样性，启发很大，适合大众的心理学读物，故事丰富，而且不失科学性
- 19、20161022 厦门
- 20、终于可以慢慢认可自己
- 21、没有所谓的鸡汤文，而是从科学论证和生物机能的角度讨论了性格的起源和优势，值得一读的好书

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

22、不能再赞同：“内向者在假期更喜欢安静地读书而非在游艇上开派对，这是因为，对他们来说，跟一百册书或一百粒沙子相比，一百个人太刺激了。”

我的性格：不害羞的内向者。“凯恩指出，内向不等于害羞。内向的人只是更喜欢安静，更喜欢刺激更少的环境。害羞是害怕别人的非难或羞辱。有人是害羞的外向者，如芭芭拉·史翠珊，想跟很多人在一起，但又担心众人的品头论足。还有不害羞的内向者，如比尔·盖茨，喜欢独处但并不在意别人的意见。”

23、简直浪费时间浪费买书的钱。书名比较唬人，没发现什么干货。

24、深有体会西方社会的外向文化。在性格内敛的民族成长起来，又来到白人圈子里，每天听到的都是自以为是的人之间肤浅的夸夸其谈，简单的信息复制，和没有思想的争论。而在一个快节奏的社会，人们越来越缺乏耐心去思考，去倾听。这对于内向者来说既是机会又是挑战。内心时刻都准备好了，就缺一个表达的东风。只要内向者可以在一些关键时刻学会移情便可以轻易成为主宰。

25、故事讲了太多。这种类似的书本身就不太可能是干货。文笔流畅，有些信息还是蛮有用的。

26、认识自己，接纳自己，完善自己

27、虽然有畅销书的嫌疑，但是从中学到自信，懂得寻找自身的优势，也算无价之宝了。

28、了解自己，理解别人。

29、很棒的对内向性格的剖析，内向者如何设定个人核心项目，如何设置自己的恢复壁垒，如何和他人达成自由特质协议，如何和自己内向的子女沟通并克服畏惧，作者都提出了方向性的建议。

30、这本书写得并不引人注目，促进对内向者的理解的知识干货也是非常分散，如果要读，建议速读。

31、周三会送这本书 需要的可以看一下

32、作者阐述了外向者是为何在当今社会崛起以及社会对内向者的偏见。但是内向是天生的性情和后天各种因素对性格的塑造，是自然形成的，内向者也有自己的优势，并不是什么缺陷。内向者要正视自己的性格，保留自己的天性，发挥自己的特长，并适当调整自己来更好的融入这个社会。无功无过，观点和解决办法都没有特别新颖之处

33、书里面主要是案例。并没有给出很好的实际性的建议。作者主要是想告诉读者，内向性格也是非常的有优势的。然后作者从社会的角度，领带才能，个人的成长环境，天生的因素，这几个方面罗列了许多的案例。但是缺陷是案例太多，没有太多的逻辑性。很容易让人看的云里雾里。

34、不得不承认我是一个内向者，曾经因为自己的内向而自卑。为了改变自己的性格，我去挑战我不喜欢的销售工作，结果还是没有克服这种与生俱来的性格，看了本读书之后，我已释然。做最真实的自己，袒露自己真实的一面。内向性格没有什么不好，内向性格一样拥有外向性格所不具备的优势。

1、 美国是一个外向理想型的社会，外向被认为是成功的重要品质。即使在中国，形容一个人“性格内向”，几乎也是等同于描述他“性格怪”，甚至是非主流的，不合群的。而作者从内向性格的优势上进行了表述，通读全书，发现专注、推迟满足、极简、喜欢阅读、爱好思考等近年流行的思维潮流，都是内向者最擅长的。也许是因为社会进入了“外向型受益”到“内向型受益”的转型期。早期外向型的人勇于尝试，不怕风险，完成了原始积累。随着社会的进步，拥有一定财富的人中，外向型往往会因为无视风险而面对重重危机。生物学上，这是因为高度应激的生物更容易在恶劣的环境下存活。即使在现代，内向者也喜欢推迟满足感，会采取“保守主义”，关注到危机的存在，不盲目乐观，按照核对清单慢慢而精准地完成工作。这个时候，在晴天准备好雨伞的“内向者”存活下来，并且讲述成功的经验。以致金融危机后，内向者的思潮开始广泛流行。也就有了这本《内向性格的竞争力》。 内向者喜欢在执行任务的时候保持清醒的思考。外向者把80%的精力投入工作，追求速战速决。而内向者会拿出一部分认知能力来思考任务的意义，更具有目的性。 内向者往往是高度敏感的人群，更加喜欢思考。他们在过多的外部接触中会觉得迷失方向，需要空出时间来思考和充电。许多内向者，更倾向于早上安静的个人时光。高敏感人群也具有高度移情的特征，“多愁善感”就是很好的形容高敏感人群的词语。他们聊天话语轻柔，话题很少有闲谈，往往是直入主题。 没有绝对的内向和外向，但是要明白对外界的敏感度是每个人都不一样的，在与人相处的时候注意尊重每个人喜欢的社交距离和对事物的敏感度，对自己好一点，找到适合自己这个敏感度的生活方式。也许将来还会出现一种职业，为别人设计生活方式。或者一种主题咖啡馆，专门对应相应敏感度的人群呢。

2、 1、给内向者的建议：在周末的时候尽量保持自己安静的本性，在工作日里努力“走出自己的世界，流露出混合的性格，跟你的团队和同事联系，调动起你可以控制的一切能量”。（而如果你是个外向的人，你应该让你的周末回归本我变得疯狂起来，上课的时候专注于学业。）2、你在某些领域不同以往的表现：是因为自由特质，自由特质理论认为我们天生的因素与文化赋予了我们某些性格特征，比如内向，但是我们可以某些“个人核心项目”中超越自己的性格限制。换言之，内向者可以为了他们认为重要的工作、他们爱的人，或者任何他们重视的事情而表现出外向者的一面。利特尔认为，当我们参与到那些个人核心项目中时，我们的生活质量会有大幅提升。这些个人核心项目主要是指我们认为有意义、可以进行管理、没有太大的压力，还会得到他人支持的事。当人们对自由特质运用自如时，很难相信他们所做的是超越自身性格特征的事情。3、在公共场合的内向者：那些自我监控程度较低的人，则会根据他们内在的“指南针”来控制自己的行为。他们可以调动的社交行为和面具就要少得多了，他们对于情境的线索没有那么敏感，比如在一场晚宴上有多少趣事想要分享，而且这类人对于角色扮演也没有太大的兴趣，甚至他们知道哪些可以成为社交线索，也不愿沿着这条线索往下走。那些高度自我监控者认为低度自我监控者不够灵活，在社交上也太无能。而低度自我监控者觉得高度自我监控者太过圆滑，也带有太大的欺骗性——用马克·斯奈德的话来说，就是“太过务实而缺乏原则”。如果你可以伪装自己，你也能熟练掌握这些表演的技巧，并且能够发现社交情境中的微妙变化，那么你愿意根据自我监控的要求来调整你的社交规范吗？如果你能够恰当地运用，自由特质策略就会变得很有效，如果你用过头了，那只会适得其反。4、两位内向者艾莉森和吉利安的结果为什么不同呢？你可能会说，她们两人都是伪装外向者，只是艾莉森的尝试失败了，而吉利安成功了。然而，艾莉森的问题在于，事实上，她这些超越性格方面的努力用在了一项她并不关注的事情上。她并不热爱法律这一行，之所以选择成为一名华尔街的诉讼律师，是因为她觉得那是一名律师的无上光荣和成功，但她的内心深处并不支持她这种伪装外向行为。她并没有告诉自己，她这样做是为了推进一项自己所钟爱的工作，当工作完成之后，她就可以回归真实的自我了。相反，她的内心独白却是：成功的方法就是做一个不像我的人。这不是自我监控，而是自我否定。吉利安认为那些性格之外的行为是为了一项值得的任务而作出的暂时性改变，而在这个问题上，艾莉森则认为那是她性格上的根本问题。5、如何找到自己真正想做的工作：首先，回想一下你孩提时代最喜欢做的事情是什么。你长大后想做什么？可能那时你给出的明确答案是不着边际的，但那背后隐藏的渴望却是真实的注意那些吸引你的工作。我在律师事务所工作时，从来没有主动去接洽一个额外的企业法人的案子，但是我却花了很多时间为一个非营利性女性领导组织无偿工作。我也为很多律师事务所委员会服务，专门为事务所的年轻律师作个人发展的指导和培训。你可能已经从本书中看出来，我并不是那种参与委员会的类型。但正是这些委员会的奋斗目标点燃了我的热情，于是便有了我投入的参与。最后，重视让

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

你觉得嫉妒的事情。嫉妒是一种邪恶的情绪，但是却能说明真实情况。你通常会嫉妒那些拥有你所渴望的一切的人。6、内向者恢复壁龛存在的必要：即使在围绕一个个人核心项目拓展自我时，你也不想偏离自己的性格太多或者太久。还记得利特尔教授在两次演讲之间躲进卫生间的经历吗？这些躲藏的经历告诉我们，矛盾就在于，扮演超性格角色的最好方式是尽可能地对自己保持真实——为自己在日常生活中创建尽可能多的“恢复壁龛”。“恢复壁龛”是利特尔教授提到的一个术语，指那些当你想回归真实的自我时要去的地方。它可能是空间上的，就像黎塞留河畔的小径；它也可能是时间上的，就像你在两通销售电话之间为自己留出的休息空隙。它可能意味着在一次大型工作会议之前，你要取消你周末的社交计划，来做瑜伽、冥想，或者将面对面的交谈改为电子邮件的交流。（即使是维多利亚时代的女性——她们的任务只是跟朋友和家人聚会，也会想在下午的时候留出一点休息的时间。）但是，那个克服了自我的阻力后，能让你达到最佳的自由特质协议的人，其实是你自己。7、长期处在超性格的角色之中会怎样：没有足够的恢复壁龛，当你的自觉性促使你去做超负荷的工作时，你就会慢慢失去兴趣，即使是从事那些平时很吸引你的事情。你还会对你的身体健康发起挑战。“情绪劳动”指的我们为了控制以及改变我们的情感而作出的努力，它与压力、倦怠甚至身体病变症状（例如心脑血管疾病）的增加率等紧密相关。利特尔教授认为，长期从事超性格的行为可能也会增加植物性神经系统的活动，反过来讲就会损害免疫功能。

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

章节试读

1、《内向性格的竞争力:发挥你的本来优势》的笔记-第1页

- 1, 内向的人并不一定是羞涩。
羞涩是对社会中出现的反对言论或羞辱而感知的恐惧心理。
内向是对一种平和环境的偏好。
冷静外向型。焦虑(冲动)外向型。冷静内向型。焦虑(冲动)内向型。
- 2, 社会价值体系提倡外向理想型。特别欧美, 移民后族。社会焦虑症。
- 3, 外向型领导者 - 情绪消极员工。
内向型领导者 - 积极员工。
- 4, 孤独的魔力, 刻意练习, 深度学习。
- 5, 头脑风暴失败的三种解释。
 - a, 社会惰化social loafing
 - b, 产生式阻碍production blocking 一个人滔滔不绝, 其他人被动听取状态
 - c, 评价焦虑evaluation appreciation
- 6, 杏仁核是大脑的情绪交换机, 接收感官信息, 然后将信号传递到大脑的其他部分以及神经系统, 从而做出反应。
杏仁核越活跃, 高度应激。内向。
- 7人格一种行为都不只有一个起因。
- 8, 关于公开演讲的焦虑或恐惧, 可能是人性中最原始儿典型的部分, 而并非仅限于我们这种与生俱来的高度应激神经系统。祖先在大草原上。凝视意味被某个野生动物盯上。所以我们会逃跑。
- 9, 兰花假说: 很多孩子就像蒲公英一样, 可以在任何环境中生存 - 低度应激类型。而有的孩子像兰花, 容易枯萎, 但在适宜的条件下, 就会茁壮成长。 - 高度应激类型。所以并不是高度应激类型就不能生长得好。只要给予良好的家庭教育, 启蒙教育, 稳定的家庭环境, 他们能比低度~做得更好。因为他们的能静下来观察更深的社会生存法则。但同时, 如果没有照料好, 则可能出现的问题比低度~大。
- 10, 改变不了基因, 但能学会自我调整。(前额叶皮层)
- 11, 敏感人群不等于内向者。
- 12, 动物也有分急性子&慢性子。
- 13, 权衡理论: 每一项特定的特征都不会是完全好或完全不好的, 这些特征是利与弊的结合体, 根据环境的需要生存下来的价值也不尽相同。
外向型, 较高生育率, 防御能力差, 寿命短。
内向型, 会用多种自我保护手段武装自己, 生育率低。
- 14, 大脑边缘: 好好好, 享受一切乐趣。
大脑皮层: 不不不, 这样太危险。
回报敏感性: 热衷于寻求奖赏。
交易狂热症deal fever 赢家诅咒the winner's curse 忽视其中高昂的代价。
- 15, 外向型用速度取代准确性。当错误越来越多, 问题越来越麻烦, 他们越发沮丧, 就有可能当逃兵。
关注: 是什么。
内向型思考更细, 在行动前先思索, 消化信息, 世界花费更久, 但不轻易放弃。关注: 将会怎样。
- 16, 毅力并不总是那么迷人。如果天才是1%的灵感加99%的汗水, 那么作为文化, 我们倾向于崇拜那1%的组成部分。我们爱它的光芒万丈, 爱它的闪耀如星, 但真正伟大的力量却存在于那99%。
- 17, 心流flow: 追求某种事物本身, 而非将目光锁定在其带来的回报上。让你感觉完全投入到某项活动中的极佳状态。
- 18, 内向者, 请保持自己的本性。
如果你喜欢一步一步稳扎稳打, 不要受别人的影响而迫使自己加速。
如果你喜欢深度的探索, 不要苛求自己去追求广度。
坚持走自己的路才能给你带来无限的力量。

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

发扬自身风格而不让自我在普遍规范下随波逐流。

19, 恐惧总比懊悔来得好。

20, 软实力：他们的传播技巧足以传达他们的信息，但他们真正的力量却是通过实践表现出来的。软实力就是默默的坚持。

信念就是信念，无论你以多大的分贝来表达。

21, 自由特质理论free traits theory：天生的因素与文化赋予我们性格特征，但我们可以在某些“个人核心项目”中超越自己的性格限制。如，内向者可以为了他们认为重要的工作，爱的人，或任何他们重视的事情而表现出外向者的一面。

22, 自我监控：在不同社交需要的情境下调整自己的行为，寻找一切线索来告诉自己应该怎样做。

对于外向者，自我监控可能是为了寻求关注。

对于内向者，自我监控可能是为了避免社交礼节。

23, 做一个不像自己的人，自我监控，是为了核心个人项目？还是勉强自己？

24, 确定核心个人项目：a, 回想孩提时代的你最想做的事是什么，最想长大后做什么？

b, 注意那些吸引你的工作。

c, 重视让你觉得嫉妒的事情。

25, 恢复壁龛restorative niches：为了让自己不要偏离太多或太久。找个空间或时间给自己透气。

26, 自由特质协议：完成哪些自我监控的事，去换恢复壁龛的机会。

27, 内向者不一定是合群。只是内外向者追求亲密关系的形式不一样。

28, 内向者解决方法倾向逃避冲突，外向者则对抗。内向者喜欢在友好情景下认识的朋友。外向者则喜欢在竞争中的对手。

内向者倾向鼓励，外向者倾向激励。

29, 亚洲人（内向者）受软不受硬。通过冲突最小化来表现自尊。

而欧美人（外向者）更关注传递的信息，不会因为对方表现出的态度是否和善而有所动摇。他们不会把分歧试味无礼的标志。反而把它当成对方对此是关心的，并且是热情投入其中的标志。

30, 一条孟加拉眼镜蛇喜欢咬过往村民。一个哲人说服这条眼镜蛇，不要咬人。蛇答应了。村民不怕，甚至欺负蛇。蛇对哲人抱怨，这难道是我遵守承诺所应得的吗？哲人告诉它，我叫你不要咬人，但没有不让你吐芯子吓唬他们啊。

31, 内内~一两个严肃话题。顾问，轮流为对方解决问题。外外~轻松而广泛话题。提关于自身的简单信息。内外~互相欣赏。

《内向性格的竞争力:发挥你的本来优》

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:www.tushu000.com