

The Shy Girl's Guide to Career, Networking, and  
Getting the Most Out of Life

# 内向者 de 优势

从内向女孩到职场达人

【美】梅甘·威尔 (Meghan Wier) 著

顾岳译

★★★★★

亚马逊五星级图书


中国人力资源网热力推荐的女性读物

## Confessions of an Introvert

一部内向女孩职业规划自白书，

它告诉你如何突破性格局限，成为商界精英、交际专家，

30岁前实现身价百万。

 中华工商联合出版社

顾岳译

【美】梅甘·威尔 (Meghan Wier) 著

从内向女孩到职场达人

Confessions of an Introvert

内向者  
de  
优势

The Shy Girl's Guide to Career, Networking, and Getting the Most Out of Life

 中华工商联合出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

内向者的优势:从内向女孩到职场达人/(美)威尔著;顾岳译. —北京:中华工商联合出版社,2010.5  
书名原文:Confessions of an Introvert: The Shy girl's Guide to Career, Networking, and Getting the Most Out of Life  
ISBN 978-7-80249-307-0

I. ①内… II. ①威…②顾… III. ①女性—成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第082179号

Confessions of an Introvert: The Shy girl's Guide to Career, Networking, and Getting the Most Out of Life

Copyright © 2009 by Meghan Wier

Simplified Chinese translation Copyright © 2010 by China Industry & Commerce Associated Press Co. Ltd

All rights reserved. Published by arrangement with Sourcebooks, Inc. through the Chinese Connection Agency, a division of The Yao Enterprises, LLC.

本书由 Sourcebooks, Inc. 授权中华工商联合出版社有限责任公司以中文简体字版出版发行。

北京市版权局著作权合同登记号:图字01-2010-0965号

内向者的优势——从内向女孩到职场达人

**Confessions of an Introvert: The Shy girl's Guide to Career, Networking, and Getting the Most Out of Life**

---

作者:【美】梅甘·威尔(Meghan Wier)

译者:顾岳

责任编辑:刘伟娜

封面设计:棱角视角印象

责任审读:海鸿

责任印制:迈致红

出版发行:中华工商联合出版社有限责任公司

印刷:北京中科印刷有限公司

版次:2010年7月第1版

印次:2010年7月第1次印刷

开本:640mm×960mm 1/16

字数:110千字

印张:11.25

书号:ISBN 978-7-80249-307-0/B·007

定价:25.00元

---

服务热线:010-58301130

销售热线:010-58302813

地址邮编:北京市西城区西环广场A座  
19-20层,100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: [cicap1202@sina.com](mailto:cicap1202@sina.com) (营销中心)

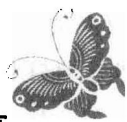
E-mail: [gslzbs@sina.com](mailto:gslzbs@sina.com) (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,请与印务部联系。

联系电话:010-58302915



## 前 言

我是一个性格内向的女孩，老实说这样的性格特点，在一个男人主宰的世界里，更容易让我一辈子都过着职场隐形人的生活。但是，我相信自己在职业道路上一直都非常努力，珍视这些辛勤工作所获得的承认。成就感、对工作的自豪感以及成功的渴望驱使我不断充实自己，不断付出更多——有时这意味着某些付出要超出我原先适应的界限。

我用了数年时间，针对自己作为一名职场女性所面临的挑战进行了反思，并与其他人就此坦率地交换了意见。最后我意识到，有成千上万和我一样害羞、内向的职业女性，她们努力在事业中取得成功，同时兼顾来自生活、家庭和惯例习俗的要求。我开始审视是什么在我和其他人面前设置了障碍，影响了职场进步和商业成功。令我没想到的是，大部分的障碍源自我们内在的人格特质。在那之前，我从未给自己贴上“内向”的标签，尽管我心里明白自己确实性格内向。但直到我花时间弄明白自己感到快乐、事业获得成功的原因所在，我这才清楚，内向的性格和我后来驾驭这一性格的能力，对我能够有所成就的影响有多大。

我当时所领会的是，除了应对生活中时常出现的特殊事件和不公正，内向和害羞的个性可能会损害事业发展。内向常使专业人士无法建立牢固的商业关系、说出

自己的看法或向他人证明自己，内向者做事的合理性，见识的丰富性也往往被人忽视。在某些情况下，主管或同事会把内向视作缺陷，从而导致升迁缓慢，事业发展不顺。

不奇怪，想要成功的话，商人们得让人听到自己的观点并获得尊重。他们必须被人视作是散发着自信的强势领导人。这些人人都清楚；但是，性格内向的人自然而然地时不时喜欢一个人待着，避免与他人互动带来的负担，并寻求以其他方式进行社交。而这通常完全不同于被我们身边的人视作强势、有能力。在商业环境中，内向很快就会成为劣势，可能会造成严重的负面效应。这就是为什么我要探究其他成功的内向人士的习惯和技巧，寻找各种途径来利用这些知识并与他人分享。

我害羞而内向，但这并不意味着我离世独处、社交无能或事业不成功；也不意味着我缺乏信心或不是一个同事们尊敬的强有力的领导者；但这的确意味着我必须利用自己内向的天性。我本能地渴望独自思考与筹划；我喜欢能有独立工作的机会，并表现优异；和许多同侪相比，我只需要建立少而精的关系。作为一名性格内向的人，我知道我处理人际关系的方式与众不同，因此我利用这种方式调整自己的行为，使其在面对这类挑战时得以最有成效地加以应对。

我的调查研究表明，许多成功人士性格内向，但他们和我一样学会了如何将内在的优势显现出来。对于像我这样生性内向的人来说，这一过程并非自然而然出现，从我职业生涯中的最初失败到最后获得成功，这需要许多年的发展。

成功对于每个人来说都有着不同的含义，但真心实

意地认为自己取得了成功，就是最大的成就、最大的成功。曾有很长一段时间，我觉得自己追寻的目标对我这样一个性格内向的人而言是无法实现的。太多太多的因素与我为敌。但后来我认识到，我自己设置的障碍比其他人设置得更多。我自己是最能够决定和影响自己的成功程度的人。如果我想要成功，尽管得要努力奋斗，但没有什么是不可可能的。内向的性格并不能阻止我做任何想做的事；它只是塑造了我该如何去做事。

真实的情况是，成功有多种形式。成功是自主的、相对的、慢慢积累起来的。我曾经做过多年的推销员，那时直接衡量成功的标准是我做成了多少笔销售、销售额是多少。在那个世界中奋斗的我相信，好的推销员天生强人所难、绝不手软；我身边的人的成功，是以牺牲他们本应服务的对象——顾客的利益为代价的。我发现这种行为有时是不道德的，并总是让人心中烦乱又反感。我不想仅仅为了完成销售指标而屈从于这种行为，但同时也讨厌失败。在销售数字的比拼中，我所不明白的或我已遗忘的是，成功不能总是被单一定义为实现某个目标。虽然当时我一心专注于能安排多少次会面、打多少个电话、完成多少交易，可同时我也一直在挣扎。为了赚更多而努力，可任何收获都无法给人带来快感——这样下去很容易招致失败。

作为性格内向的人，我不强人所难推销商品。每当我试着采用主管制定、销售培训师向我灌输的销售策略，我就会做得笨手笨脚，脑子里一点概念也没有，结果不起一点作用。对于同事们积极主动地强迫潜在客户购买他们不需要或不想要的商品，我愤懑不已。我的心情很低落，不用说，我不是一个好的推销员。尽管想要成功，

我却从未在销售这一行表现出色过，这是因为我误以为要成为一个好的推销员，就必须像同事们那样性格外向、咄咄逼人；就必须背叛自己的本性，做一个我从来不是、也不愿成为的人。后来才意识到，我没有着力去寻找性格内向的推销员的成功之道，而是向身边的同事看齐，结果不过是失败、挫折感和自信心不断受损。类似的情况在不同的工作岗位中又出现了好几次，我一直在寻找最适合自我的价值、技能和个性的职业。

刚开始，我到处磕磕碰碰，换了不少工作，想要找一个能找回自信、获得成功同时又不用丧失自我的地方。也许这一故事对你而言并不陌生。在这一过程中，我从事过很多职业，包括杂货店售货员、剧院的舞台工作人员、电工、木工、募款助理、推销员、招牌制作工坊的技师和统计分析师。经过一些基本训练和别人的指点，我感觉自己能胜任在较少严格规范的环境中与许多人在大型项目上开展工作。如果我担当领头的工作并接受挑战，会更有满足感；每完成一个新项目，都能获取自信。我开始将弄懂内向的人应该怎样活着视为一种财富。

最近几年，我很幸运地获得了一些较高级别的职位，包括客户关系经理、主管市场营销的副总裁和主管商务发展的副总裁，现在则是商业顾问和作家。这些工作各不相同，使我对自身的需求和我这个性格内向的人的行事风格有了更高的认识，并在不同方面提升了能力。这些形形色色的头衔，使我切实领悟到什么意味着成功、如何适应不同的环境，以及如何在工作中出色表现（这的确能使简历引人入胜）的同时不失去自我。但最为重要的是，我有机会与许多取得了令人难以置信的成功、却生性内向的人士相识、携手工作、结下友情。尽管我

最熟悉自己的故事，但却是他们获得的成功促使我更深入地理解，性格内向的人如何才能事业上实现更高层次的成功和满足。

曾以为，内向性格和时不时对独处的渴望会永远是我取得成功的绊脚石（时常躲在桌子底下很有可能会伤害我的事业）；要做一名成功的商业人士，我就必须开朗健谈、永远状态十足；必须拿日常的快乐与舒适去换来事业的成功、换来收入，换来一切看似完满；我甚至开始接受：按照我天生的方式，成功永远不会降临。但当我更换了数个职业，以不同形象示人，一路顽强走来之后，已能领会这令人难以捉摸的成功含义——以及获得成功需要付出的代价。更为重要的是，我学会了如何认可和赞美自己的成就。

每个人对成功的定义都有个人的色彩。我的人生经历使我的自信、快乐与成功交织在一起，不可分割。我的职业生涯开始于为一家正在成长中的剧院募集资金，每天和本社区内受人尊敬、有钱有势的人会面，想让他们为剧院及其演出注资。看到他们气派的办公室、时髦的汽车和昂贵的穿着，我无比渴望有一天自己也能像他们一样成功。但这些东西仅仅是他们的成功在物质层面上的表现而已，他们成功的根源在于克服恐惧、扬长避短。见到他们时，我根本不会想到这些人当中有的人性格内向。之所以会有这样的错误想法，主要是因为他们看起来很强势、很自信，让人肃然起敬。

我掉入了将内向与弱势联系在一起的陷阱，而这些人毫不弱势。但当我了解了这些杰出人士之后，才发现这些有钱有势的成功人士中有许多和我一样性格内向，只不过他们抛弃了各种错觉的假象，不断调节自我，以



达到远大的目标。

这些人中有许多是我默默追随的人生导师，我观察他们如何开展业务以及与他人交流。每当我在工作中因受挫而心情低落，视害羞为缺陷时，就会观察他们，学习他们，渴望成为和他们一样的人。

当我最终辞掉这第一份工作的时候（我可能本不应待这么长时间，只不过不想坐下来告诉老板我要离开），开始认真地审视自己和我的目标。我从这份工作中了解到了好的（与糟糕的）专业人士、人生导师、同事与领袖的特点，并最终凭此确信我想要成为什么。我想成为一名领袖，能战胜自身阻碍、取得成功的领袖。我不想因为我的内向性格而失去任何机会。但直到很久以后，这一愿望才变为现实。

这第一份工作教会了我许多，让我认识了许多出类拔萃的人士，他们不认为诸如内向之类的性格特征能妨碍他们取得成功。同样幸运的是，在剧院这种地方，不合常规常为人称道，尽管我可能不是一名理想的募款者，但一般来说些许的奇怪个性可以为人接受，甚至受人重视。今天我的身上可能还带有早年剧院工作经历的影子。我想作为一名性格内向的人，时不时有一点异想天开并不是件坏事。

### 开动脑筋，多多思考

书中设计了一些参与环节。你可能需要一个小本子，或是创建一个电脑文件。这些参与环节的目的在于告诉你改善的空间、成功的机会和如何获得成功的策略。



你就是品牌

自从接受了我是什么样的人（性格内向、缺乏幽默感、有严重的工作狂倾向）以及我想成为什么样的人（受尊敬的成功人士，能与陌生人聊得头头是道）之后，我开始朝着人生的各种目标努力。从许多方面来说，取得成功的任务变得更为容易，这是因为我调和了自身的优势和缺点，明确了需要改善的地方并规定好目标。当然，我同时也认识到目标随时而变，成功是一个没有终点的过程。现在，作为一名小企业主、作家、顾问、妻子和一个小男孩的母亲，我感觉自己已经达到某种程度的成功。但我不想就此止步。还有更多的要去拥有、去掌握、去完成。成功故事，我的还有你们的，还远未结束。

写这本书的目的，是想与读者分享我的体会、我的一小部分经历，以及如何利用我的奋斗经历来使更多的读者了解怎样才能更快乐、更充实、更成功（尽管你们愿意自己来给成功下定义）。我要分享的大多数内容虽然与性格内向者的成功直接相关，但更多的是一些一般性的建议，这些建议源自于我的亲身经历，我希望你们能从本书中获取不少教益，但最重要的是，我希望你们记住，成就是一种自主感，一旦明确了奋斗的目标，你们就将踏上自己的征程。



前言

第一章 我是职场隐形人吗？

由内及外	010
你期望从生活中得到什么？	010
持之以恒的法则	013
我不再需要隐身	015
羞怯、社交恐惧症和舞台恐惧症—— 我的天！	017

第二章 亮相！当好主角的关键几步

相信自己很难吗？	025
商业敏锐性：本色演出，还是专业演出？	026
Connect——建立人际连接点	029
嘘！建立人脉关系网，要专业	030

第三章 女人，做自己人生的导演

不是人人都能捧回小金人，目标要现实	036
舞台处女秀——我的两次觉悟	037
反复练习，尽管你永远无法控制一切	041
寻找平衡，你不能同时搞定一切	045
将小事情外包	047



#### 第四章 职场女性，工作要精明

自我经营的14种方法	054
你自己就是品牌	058
自信——你的秘密武器	059
善于“兴风作浪”	061
自我调节——自己的事自己说了算	065
寻找导师并成为导师	066
从最优秀者那里学习	068

#### 第五章 身边的哈佛商学院

为你的人生备份一包茶袋	075
做不了社交女王，就把自己树为专家	078
终身教育，终生学习	079
修炼魄力，你有克里斯玛吗？	081
成为无冕之王	083
做一名杰出的领导者	085
不断寻求反馈	087
利用机会——天哪！当时我正在试内衣	088
让周围的专业人士成就你	089



#### 第六章 20几岁，做足你的人脉资本

人脉关系网：1000个还是10个？	093
就像幼儿园里与人玩家家，谁不会？	094

咖啡馆里的大师	096
这是你的本职工作	096
终于可以“不劳而获”了	098
获得更多的推荐	099

### 第七章 引人注目，成就精彩

你的名片如何精彩地描述你？	106
肢体语言——与人有效沟通的默剧	109
经营人脉关系网，得心应手	112
享受工作，享受生活	115

### 第八章 上位！上位！上位！

搭台唱戏，布景很重要	119
建立大本营，舒服为佳	121
一对一的力量，威力无穷	124
各种CEO，无介质接触	125
为什么我如此偏爱咖啡馆？	127

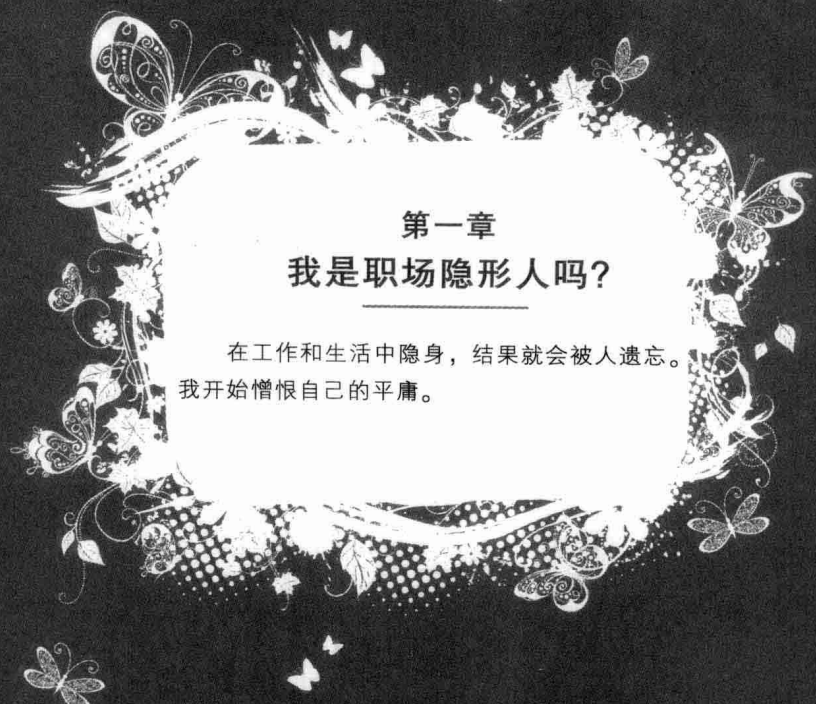
### 第九章 成为名片管理大师

有条不紊地工作	133
名片上哪儿去了？	135
整理名片，输入数据库	136
做记录，在名片上留下雪迹	138



名片归档，给每个人发E-mail留言	139
保持跟进，名片入夹	140
重要和次要的联系人	140
确定A级联系人名单	141
交际金律——制定“我的关系网名单”	142
<b>第十章 成为交流大师</b>	
经营你的关系网	148
保持持续跟进	149
<b>第十一章 成为交际大师</b>	
做自己的大使	155
结交什么样的人才是关键	156
Party上的外向者	157
与朋友的关系维护	158
<b>第十二章 告别的时刻</b>	
少有人走的路	164



A decorative border of white floral patterns, leaves, and butterflies surrounds the central text. Several butterflies are also scattered in the dark background above and below the border.

## 第一章 我是职场隐形人吗？

在工作和生活中隐身，结果就会被人遗忘。  
我开始憎恨自己的平庸。

*Confessions of an Introvert*

内向者的优势





### 小测验：你是职场隐形人吗？

请回答下列问题，想一想在这些情况下你最常见的反应是什么。

1. 你一个人参加派对，玩得很开心，但不能待得太晚，得早点回家。你会……

A. 拿起衣服迅速溜出门去，心里为自己的汽车孤零零地停在某个地方而暗自高兴。

B. 找到派对主人，迅速给他（她）一个拥抱，几分钟后站在门口告别。等钻进被窝时如释重负——你累坏了！

C. 向所有来宾大声宣布你得告辞，一边走向大门，一边向人们招手、握手和拥抱。你一点也不想离开，想尽量把告别的时间拖得久一些。

2. 你在一次由你的公司主办的大型商务会议上发表演说，你相信自己表现得不错。然后你……

A. 低着头，迅速从最近的门跑出去，回到办公室。

B. 找到最要好的同事一起去喝咖啡，聊聊当天的这场活动，或者随便走走。

C. 告诉听众，你会留30分钟时间回答问题。其实到最后你一直在和人们交谈，直到门房来下逐客令。

3. 你和配偶正筹划假期的活动。你会……

A. 提出是否你能待在家里读书，因为你心目中的理想假日是不用与任何人交谈。

“妈咪，她让我很难为情，让她停下来吧，求你了！”我在拼命哭诉。我的母亲正怀有身孕，带着我和妹妹两个小女孩，窘迫地挤在一个公共厕所的狭小隔间里。她冷冷地看着我：“梅甘，她才2岁，她不会停下来的。”我的妹妹此时正趴在地上，头伸进旁边的隔间里，和一个不幸被困在里面的和蔼的女士愉快地交谈着。而我只想立刻消失。认识新朋友、和陌生人交谈对我妹妹来说完全不是问题，尽管她还只有2岁。但对我来说，意外地引起别人的注意不仅仅是难堪的问题，特别是在不想让别人注意的时候。

公共厕所的这件事发生时我5岁大。这是记忆中我第一次产生了自我意识。我妹妹轻松地认识新朋友的方式和我格格不入，以至于当她开心地向其他愿意聆听的人介绍自己时，我都不想在场。这种自我意识、内省的渴望以及与陌生人待在一起时所感到的不自在，正是我的内向性格的特点。但自我意识同时也给了我