

howto

วิธีเป็น อินโทรเวิร์ต ที่พุดน้อย แต่สำเร็จมาก

내향인 개인주의자 그리고 회사원



เพราะ "คนเก่ง" เป็นได้โดยไม่ต้องสูญเสีย "ตัวตน"
ค้นพบจุดแข็งของคนอินโทรเวิร์ต
ที่จะเสริมให้คุณสร้างผลงานแบบไม่เหมือนใคร

howto

วิธีเป็นอินทรวีรที่พูดน้อย แต่สำเร็จมาก

내향인 개인주의자 그리고 회사원

โจนโฮ และ คิมคยองอิล
เขียน

สุมาลี สุนจันทร์
แปล

115014 ด็องรากรทงพัลลิดน



วิธีเป็นอินโทรเวิร์ตที่พูดน้อยแต่สำเร็จมาก
내향인 개인주의자 그리고 회사원

howto

โน้ตบุ๊คบริษัทอมรินทร์ คอร์เปอร์ชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
378 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170
โทรศัพท์ 0-2422-9999 ต่อ 4964, 4969 E-mail: info@amarin.co.th
www.amarinbooks.com   @amarinbooks  Amarin HOW-TO

내향인 개인주의자 그리고 회사원

SUCCESS OF THE QUIET MAN by Junho Cho, Kyungil Kim

Copyright © Junho Cho, Kyungil Kim

All rights reserved.

Thai language copyright © 2024 AMARIN CORPORATIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

Thai language translation rights arranged with EVENING MOON PUBLISHERS

through EYA (Eric Yang Agency).

สื่อดิจิทัลนี้ให้บริการดาวน์โหลดสำหรับผู้รับบริการตามเงื่อนไขที่กำหนดเท่านั้น
การทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ไม่มีวิธีใดสามารถหนีจากเงื่อนไขที่กำหนด
ถือเป็นความผิดอาญาตาม พรบ.ลิขสิทธิ์
และ พรบ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ 978-616-18-7370-7

เจ้าของ ผู้พิมพ์/ผู้โฆษณา บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอร์ชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ศิริ บุญพิทักษ์เกศ • กรรมการผู้จัดการ อุษณีย์ วิรัตน์พันธ์
รองกรรมการผู้จัดการ ศศกร วัฒนาสุทธีวงศ์ • ที่ปรึกษา อองอาจ จิระอร
บรรณาธิการ กาญจนารณ์ เอื้อกิตติพรชัย • บรรณาธิการต้นฉบับ กอบพร ธีรเจริญสกุล
ผู้จัดการฝ่ายการผลิต อมราลักษณ์ เขยกลั่น • ศิลปกรรมปก สิริพงษ์ กิจวัตร
ออกแบบรูปเล่ม เกติพิบูล โหมตดาด, จิระนิตย์ คำจันทร์ • พิสูจน์อักษร สุภาวดี สุขสมัย, ณัฐภรณ์ รัตนสถิตกุล
รองผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและสื่อสารแบรนด์ กุลพัฒน์ บัวละออ • ฝ่ายการตลาดและสื่อสารแบรนด์ ชลิตา ขำเสียงหวาน

คำแนะนำนักพิมพ์

ในโลกที่เน้นการแสดงผลและให้ความสำคัญกับการเข้าถึงคนอย่าง
โลกของการทำงานในองค์กร คงไม่ผิดนักถ้าจะบอกว่า หากคุณ
มีมนุษยสัมพันธ์ ชอบสังสรรค์พูดคุย มีคอนเนกชันกว้างขวาง และ
มีความสุขกับการปฏิสัมพันธ์กับผู้คน คุณก็คงทำงานได้ราบรื่นกว่า
คนเก็บตัวที่เห็นดเห็น้อยกับการเข้าถึงคนในแต่ละวัน แต่คำว่า “ราบรื่น”
ในที่นี้ก็ไม่ได้หมายความว่าคนประเภทแรกหรือที่เรียกกันว่า “เอกซ์-
โทรเวิร์ต” จะประสบความสำเร็จเสมอไป เพราะความสำเร็จย่อม
ไม่ได้มาอย่างราบรื่น ดังนั้นบุคลิกภาพอย่างเอกซ์โทรเวิร์ตหรือ
อินโทรเวิร์ตจึงไม่อาจเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จได้เลย ขอเพียงแค่คุณ
รู้จักใช้จุดเด่นของบุคลิกภาพที่มี ไม่ว่าใครก็คว้าโอกาสไว้ได้ทั้งนั้น

หนังสือเล่มนี้จะเปิดมุมมองใหม่ให้คุณผู้เป็นชาวอินโทรเวิร์ต
ทั้งหลายได้เห็นว่า คนอินโทรเวิร์ตก็มีโอกาสประสบความสำเร็จ
ในองค์กรไม่แพ้กันโดยไม่ต้องพยายามเปลี่ยนแปลงตัวเองเป็นคน
เอกซ์โทรเวิร์ตแม้แต่น้อย คุณไม่จำเป็นต้องคุยเก่ง ไม่จำเป็นต้อง
ชอบการสังสรรค์ ไม่จำเป็นต้องเอาอกเอาใจใคร และไม่จำเป็นต้อง
พยายามรักษาคอนเนกชัน

ขอเพียงคุณมีความจริงใจ ตั้งใจทำงานจริงๆ รู้จักการสื่อสาร
เรื่องงานให้ชัดเจน มีความเห็นอกเห็นใจ มีความคิดแบบผู้นำที่ดี
และรู้จักสร้างสมดุลให้ตัวเอง เหล่านี้ก็ทำให้คุณก้าวหน้าในองค์กร
แบบก้าวกระโดดได้แล้ว

แต่มนุษย์อินโทรเวิร์ตผู้อยากก้าวสู่ความสำเร็จโดยไม่เสียตัวตนไป
หนังสือเล่มนี้จะช่วยแนะนำ ปรับความเข้าใจที่คุณมีทั้งต่อตนเอง
ผู้อื่น และองค์กร ทั้งยังเสริมสร้างกำลังใจให้คุณได้อย่างแน่นอน

howto

คำแนะนำ

คุณไม่จำเป็นต้องปรับตัวให้เข้ากับโลกก็ได้

ผมเคยทำงานในบริษัทใหญ่จนได้เลื่อนตำแหน่งสูงสุดเท่าที่พนักงานธรรมดาๆ คนหนึ่งจะทำได้ก่อนเกษียณอายุ แต่ตลอดชีวิตการทำงาน ผมกลับไม่เคยได้รับคำชมว่า “เข้าสังคมเก่ง” เลยสักครั้ง ผมเป็นคนไม่มีมนุษยสัมพันธ์ ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นงานเลี้ยงในบริษัทหรืองานรวมญาติ ก็จะไปเฉพาะงานที่จำเป็นจริงๆ และอยู่ในงานให้สั้นที่สุด ก่อนจะปลีกตัวออกมา ผมพูดเอาใจหัวหน้าหรือเพื่อนร่วมงานไม่เป็น และไม่ได้สร้างความสนิทสนมส่วนตัวกับใคร อันที่จริงผมไม่เคยคิดจะสร้างด้วยซ้ำ เพราะชอบใช้เวลาอยู่คนเดียวมากกว่าอยู่กับคนหมู่มาก และยังชอบพัฒนาความสามารถเพื่อพิสูจน์ตัวเองด้วยผลงานมากกว่า การเข้าสังคม ด้วยนิสัยแบบนี้ ในตอนแรกที่ผมบอกคนรอบข้างว่า จะทำงานบริษัท ปฏิกริยาแรกๆ ของทุกคนจึงมีแต่ความเป็นห่วง ด้วยกังวลว่าผมจะปรับตัวเข้ากับสังคมที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงไม่ได้

การแข่งขัน หมายถึง การต่อสู้เพื่อให้ตัวเองได้ครอบครองทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้มากที่สุด เช่น อำนาจ เงินตรา หรือสถานะทางสังคม ผู้คนจึงทุ่มเทความพยายามทั้งหมดเพื่อเข้าโรงเรียนดีๆ เพื่อจะได้ทำงาน (หรือมีอาชีพ) ดีๆ และเมื่อได้เข้าทำงาน

แล้วก็ต้องตั้งใจทำงานเพื่อให้ผู้รอดต่อไป หรือเพื่อจะได้เลื่อนตำแหน่งเร็วกว่าเพื่อนร่วมงานคนอื่น และยังต้องลงทุนหุ้นหรืออสังหาริมทรัพย์เพื่อความฝันที่อยากมีเงินก้อนโตด้วย เมื่อความปรารถนาที่จะเป็นผู้ชนะในเกมที่วัดความรุนแรงขึ้น บางคนถึงกับทำพฤติกรรมหมิ่นเหม่ จริยธรรม หรือยอมทำกระทิงเรื่องไม่ถูกต้องเพื่อแลกมาซึ่งอำนาจและเงินตรา บ้างก็เรื่องทำลายชื่อเสียงของคนอื่นเพียงเพื่อความสำเร็จของตัวเอง บ้างก็ทรานอย่างไม่ละอายว่าการโกหกคือเทคนิคการลดหย่อนภาษีอย่างหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็อดีตหรือปัจจุบัน โลกของเราก็มีคนชักจูงให้มองสิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องที่น่าดึงดูดใจอยู่เสมอ และผู้คนที่ยังหมกมุ่นอยู่กับการแข่งขันที่ไม่มีวันสิ้นสุดเพื่ออำนาจและเงินทองไม่เคยเปลี่ยนแปลง

นอกจากนี้ในปัจจุบันผู้คนที่ประสบความสำเร็จทางสังคมยังระดมทั้งเงินทองและคอนเนกชันที่ตัวเองมีทั้งหมดเพื่อจัดเตรียมการศึกษาและสภาพแวดล้อมที่ดีที่สุดให้กับลูกหลานของตัวเอง ดังนั้นจุดเริ่มต้นในการเข้าสู่สังคมการทำงานของแต่ละคนจึงไม่เท่ากัน แตกต่างจากยุคหลังสงครามเกาหลีที่ทุกคนต้องเริ่มต้นจากกองแถวบ้านว่างเปล่าเหมือนกัน คนหนุ่มสาวจึงไต่บันไดทางสังคมขึ้นไปยากขึ้นทุกที แม้พวกเขาตั้งใจจะใช้ชีวิตให้ถูกต้องตามที่โรงเรียนหรือพ่อแม่สั่งสอน แต่เมื่อเผชิญกับโลกแห่งความเป็นจริง พวกเขากลับต้องคอยหาวิธีลัดมากขึ้นเรื่อย ๆ นี่อาจเป็นเหตุผลที่คอนเทนต์แนะนำวิธีรวยเร็ว

วิธีขึ้นสู่จุดสูงสุด หรือประสบความสำเร็จรวดเร็วกว่าคนอื่นบนญูทูป
จึงเป็นที่นิยมเสมอ

อย่างไรก็ตาม บนโลกนี้ยังมีผู้คนอีกมากมายที่ตั้งใจจะสร้าง
ชีวิตที่ดีด้วยความเที่ยงตรง ซึ่งผมขอสนับสนุนบุคคลเหล่านั้น เพราะ
ผมเองก็อยากทำลายอคติที่ว่า “คนที่ยึดมั่นอยู่กับหลักการจนปรับตัว
เข้ากับโลกไม่ได้จะไม่มีวันประสบความสำเร็จ และคนที่ก้มหน้าก้มตา
ทำงานเงิบ ๆ จะไม่มีวันเจริญก้าวหน้า” ทั้งไปเหมือนกัน หากบอกว่า
ตลอดชีวิตการทำงานเกือบ 40 ปี ผมไม่เคยอะลุ่มอล่วยสักครั้งก็คง
เป็นคำโกหก แต่ผมพยายามอย่างเต็มที่เพื่อให้ตัวเองเป็นที่ยอมรับ
โดยยังเดินอยู่บนเส้นทางที่ถูกต้อง และผมก็บรรลุความตั้งใจนั้นแล้ว
อันที่จริงด้วยนิสัยของผมเอง ระหว่างทำงานผมก็ไม่ได้ทำเรื่องกล้าหาญ
หรือตัดสินใจเรื่องยิ่งใหญ่อะไรเลย แต่ก็เพราะนิสัยของผมนี้แหละ
ที่ส่งผลดีต่อทัศนคติในการทำงาน ถึงแม้ผมจะไม่ยืดหยุ่นและมีความ
สันโดษสูง จนกลายเป็น “คนที่โลกไม่อาจจับมือ” อย่างที่บางคนเคย
พูดไว้ แต่เมื่อเวลาผ่านไปผมกลับได้เรียนรู้ว่า เราไม่จำเป็นต้อง
เปลี่ยนตัวเองให้เข้ากับโลกที่วุ่นวายนี้ก็ได้

คนรุ่นใหม่ในยุค 2030 จะต้องการทำงานภายใต้ขอบเขตที่
ตัวเองทำได้ เคารพเวลาส่วนตัว และวัดกันที่ผลงานมากกว่าการ
แข่งกันเข้าสังคมแบบคนรุ่นก่อน แน่นอนว่าเราไม่อาจพูดเหมารวมว่า

ทุกคนเป็นเช่นนั้น แต่คนรุ่นใหม่มีแนวโน้มจะยอมรับความเป็นตัวเอง แล้วสร้างทัศนคติในการทำงานของตัวเองมากกว่าจะเปลี่ยนแปลงนิสัย และโลกนี้ก็จะกลายเป็นโลกที่ไม่จำเป็นต้องเอาใจหัวหน้าด้วยการ ร่วมดื่มสังสรรค์ข้ามคืนแล้วต้องตื่นไปทำงานแต่เช้าในวันรุ่งขึ้น หรือ ต้องคอยรับใช้หัวหน้าที่ถูกระส่วนตัว งานมงคล และงานอวมงคล ต่างๆ อีกต่อไป

แต่ถึงอย่างนั้นชีวิตการทำงานก็ยังเป็นเรื่องยาก เพราะแต่ละ บริษัทยังมีสิ่งๆ ที่เรียกว่าวัฒนธรรมองค์กรอยู่ดี ดังนั้นเราต้องเข้าใจ สภาพแวดล้อมในการทำงาน ระบบการรายงาน และขั้นตอนการทำงาน ถึงจะพัฒนาความสามารถและสร้างผลงานที่ดีได้ ในเบื้องต้น คำว่า “งาน” หมายถึง การแปลงคุณค่าแรงงานของเราให้กลายเป็น หุ่น ดังนั้นหากเราทำงานดีเกินความคาดหวังของบริษัท เงินและอำนาจ ก็จะตามมาเอง ทว่างานซึ่งเป็นเพียงเครื่องมือหาเงินกลับหลอมรวม อยู่ในทุกอณูของชีวิตเรา ไม่ว่าจะเป็นอารมณ์ ค่านิยม บุคลิกภาพ ไลฟ์สไตล์ และสุขภาพ ดังนั้นการทำงานจึงบอกได้ว่าเราเป็นคน แบบไหน และทัศนคติในการทำงานก็ยังบ่งบอกถึงตัวตนได้อีกด้วย

หนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นเพื่อบอกเล่าเรื่องราวสำหรับผู้ที่ยาก ทำงานเก่งและอยากรักษาความเป็นตัวเองเอาไว้ แต่ยังรู้สึกอึดอัดว่า จะวางตัวแบบไหนดี บางเรื่องอาจนำไปปรับใช้ได้ทันที แต่บางเรื่อง

อาจเป็นเพียงคำบอกใบ้ให้คุณนำไปแก้ไขปัญหาที่กำลังเผชิญอยู่
หนังสือเล่มนี้จึงอาจเป็นคำแนะนำสำหรับการเริ่มต้นชีวิตที่สมบูรณ์
พร้อมทั้งยกระดับคุณภาพชีวิตและงานที่คุณกำลังทำ หวังเป็น
อย่างยิ่งว่าประสบการณ์และสิ่งที่ผมได้เรียนรู้จะเป็นประโยชน์แก่คน
หนุ่มสาวที่กำลังดิ้นรนอยู่ในโลกปัจจุบัน

โจจุนโฮ

สารบัญ

บทนำ

ข้อเสนอที่ชาญฉลาดแต่ปัจเจกชนนิยม อินโทรเวิร์ต
และชาวออฟฟิศ (โดย คิมคยองฮิล นักจิตวิทยาการรู้คิด) 1

[บทที่ 1] ทุกสิ่งเริ่มต้นจากพื้นฐาน

เหตุผลที่ทำงานเป็นพนักงานบริษัท 40

การทำงานเก่งจาก “ความสมบูรณ์แบบ”
 สู่ “ความสำเร็จสมบูรณ์” 48

ถึงไม่ได้เป็นเจ้าของบริษัท แต่คุณเป็นเจ้าของงานได้ 54

หลักการดำเนินชีวิตเพื่อไม่ให้สูญเสียตัวตน 63

บริษัทต้องการผู้เคร่งครัดในหลักการ 70

ผู้มีความสามารถย่อมถูกมองเห็น 76

คุณชอบงานที่ทำอยู่ตอนนี้หรือเปล่า 82

[บทที่ 2] แพ้ชนะอยู่ที่ผลงาน

ผู้ที่สร้างผลงานคือผู้ที่เตรียมพร้อมและลงมือทำ 90

2 ทักษะที่คนทำงานเก่งพึงมี 100

สิ่งสำคัญในการเขียนรายงานที่ดี 107

ถ้าคิดต่างจากสิ่งที่หัวหน้าต้องการ	113
มองภาพรวมของงานแล้วตั้งเป้าหมายให้สูง	120
หากอยากตัดสินใจได้ดี	125
บางครั้งก็ต้องเชื่อมั่นในสัญชาตญาณ	131
ถ้าอยากสร้างผลงานต้องเริ่มต้นด้วยการปูเส้นทางให้ดี	136
พลังยิ่งใหญ่ของรายละเอียดเล็ก ๆ น้อย ๆ	144
คุณเป็นคนสำคัญของบริษัทไหม	150
จงสร้างทรัพย์สินทางปัญญาของตัวเอง	155

[บทที่ 3] บุคลิกภาพคือทุกสิ่ง

บุคลิกภาพอยู่เหนือชั้นเชิง	162
ต้องมีความกล้า	168
ต้องอ่อนน้อมถ่อมตน	174
วิธีปฏิเสธอย่างมีชั้นเชิง	181
จงมีวิจารณ์ญาณแยกแยะถูกผิด	188
ต้องเอาใจใส่และเคารพผู้อื่น	195
ระหว่างความวิตกกังวลกับความไม่พอใจ	206
จงฝึกฝนและเติบโตทุกวัน	214

[บทที่ 4] วิธีเอาชนะในองค์กรสำหรับคนเก็บตัว

ต้องเลือกบริษัทที่จะทำงานให้ดี	222
ต้องสร้างเพื่อนร่วมอุดมการณ์	228
ภาวะผู้นำทางความคิด	233
ความริษยาและการขัดขินในที่ทำงานเป็นสิ่งที่ไม่อาจหลีกเลี่ยง	238
ประเภทของคนที่จำเป็นต้องหลีกเลี่ยง	244
บริษัทไม่ใช่ตัวคุณ	250
วิธีจัดการกับความเครียด	256
วิธีป้องกันตัวเองจากภาวะหมดไฟ	262
 เกี่ยวกับผู้เขียน	 270

บทนำ

ข้อเสนอที่ชาวจังหวัด
แต่ปางเอกชนนิยม อินทรวีร
และชาวออฟฟิศ

คิมคยองอิล

(นักจิตวิทยาการรู้คิด และศาสตราจารย์ประจำภาควิชาจิตวิทยา มหาวิทยาลัยอานู)

.....

MBTI เป็นที่กล่าวถึงอย่างมากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ตอนนี้คงหาคนที่ยังไม่เคยทำแบบทดสอบบุคลิกภาพ MBTI ได้ยากแล้ว ผมเองก็เคยทำครั้งแรกตอนเรียนอยู่ชั้นปีที่ 4 ในปี 1992 ตอนนั้นแบบทดสอบ MBTI ยังไม่เป็นที่แพร่หลายและมีอิทธิพลในสังคมมากเท่าตอนนี้ หากพูดถึงในยุคนี้必然会พบกับปฏิกริยาทำนองนี้

“มีแบบทดสอบที่เรียกว่า MBTI ด้วยนะ เคยได้ยินไหม”

“ไม่เคย ฉันเคยได้ยินแต่ MMPI¹ แต่ไม่เคยได้ยินคำว่า MBTI มาก่อนเลย มันคืออะไรหรอ”

แม้แต่นักศึกษาเอกจิตวิทยาก็ยังไม่คุ้นเคยกับแบบทดสอบนี้ เหตุผลที่ตอนนั้น MBTI ยังไม่แพร่หลายเท่าทุกวันนี้อาจเป็นเพราะตอนนั้นเรายังให้ความสำคัญกับสัมพันธนิยม (Relationalism)² ที่

¹ แบบสำรวจบุคลิกภาพ Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI) คิดค้นโดยแฮทเวย์และแมคคินเลย์ในปี 1943 เพื่อตรวจสอบลักษณะของคนที่มีความผิดปกติทางจิต

² แนวคิดที่ให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ที่ผู้คนมีส่วนร่วมมากกว่าตัวตนของแต่ละบุคคล

มุ่งเน้นการพัฒนาสังคมและประเทศชาติมากกว่าการทำความเข้าใจตัวเราเอง ผมทำแบบทดสอบ MBTI ปีละประมาณ 1-2 ครั้ง จนถึงตอนนี้จึงทำมามากกว่า 30 ครั้งแล้ว ซึ่งได้ผลลัพธ์มากถึง 14 รูปแบบ จากที่มีอยู่ทั้งหมด 16 รูปแบบ คุณคงคิดว่าแปลกใช่ไหมครับ แต่อันที่จริงนี้เป็นเรื่องปกติมาก เพราะ MBTI ไม่ใช่แบบทดสอบเพื่อวัดบุคลิกภาพที่ถูกต้องและแม่นยำ แต่เป็นเกมที่มีรูปแบบคล้ายกับการทดสอบมากกว่า ดังนั้น MBTI จึงเป็นแบบทดสอบสนุกๆ ที่ช่วยให้เข้าใจว่า “ตอนนี้เรากำลังใช้ชีวิตแบบไหน” มากกว่าจะเป็นแบบทดสอบสำหรับตัดสินใจอุปนิสัยของแต่ละคน ถ้าช่วงนี้ผมทำกิจกรรมเยอะ ได้ออกไปทำงานข้างนอก และได้เจอผู้คนมากมาย ผลการทดสอบจะออกมาเป็น E (Extrovert) แต่หากเป็นช่วงที่ผมกำลังจดจ่ออยู่กับการเรียนรู้สิ่งใหม่หรือหมกมุ่นอยู่กับการจัดการงานยุ่งๆ ให้เสร็จ ผลการทดสอบของผมก็จะออกมาเป็น I (Introvert) ดังนั้นผลการทดสอบจึงเปลี่ยนแปลงได้เสมอตามสถานการณ์ของเรา

ความเข้าใจผิดเกี่ยวกับชาวอินโทรเวิร์ต ผลของสังคมที่ต้องการคนเอกซ์โทรเวิร์ต

แต่ถึงอย่างนั้นแบบทดสอบ MBTI ก็ยังได้รับความนิยมสูงจนปรากฏอยู่ในประกาศรับสมัครงานของบริษัทต่างๆ บริษัทส่วนใหญ่คาดหวังว่าพนักงานที่มีลักษณะยิ้มแย้มแจ่มใสและมีมนุษยสัมพันธ์ดีจะกระตือรือร้นในการทำงานมากกว่า จึงต้องการผู้สมัครที่เป็นคนเอกซ์โทรเวิร์ต จนเกิดประเด็นถกเถียงกันอย่างกว้างขวางถึงกรณีที่บางบริษัทระบุในประกาศรับสมัครงานอย่างชัดเจนว่าต้องการผู้สมัครที่มีบุคลิกแบบ E หรือ

จำกัดไม่ให้ผู้มีบุคลิกแบบ I ซึ่งมีลักษณะตรงข้ามกันมาสมัครงาน

ด้วยเหตุนี้ หากมีการถามถึงผล MBTI ตอนสัมภาษณ์งาน ผู้สมัครบางคนจึงโกหกกว่าตัวเองมีบุคลิกภาพแบบ “E” ทั้งที่จริง ๆ เป็นแบบ “I” เพราะกลัวว่าหากเปิดเผยว่าตัวเองเป็นคนอินโทรเวิร์ต จะเสียเปรียบตอนคัดเลือกนั่นเอง กรณีเหล่านี้แสดงให้เห็นว่ายังมีอคติและความเข้าใจผิดว่าคนอินโทรเวิร์ตจะต้องเป็นคนขี้อายและเข้ากับคนอื่นไม่ได้อยู่อีกมาก

แล้วคนเอกซโทรเวิร์ตซึ่งเจอคนเยอะและมีคอนเนกชันกว้างขวาง จะทำงานเก่งและมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงกว่า โดยที่คนอินโทรเวิร์ตไม่มีโอกาสแบบนั้นจริง ๆ หรือ

การพบเจอคนมากมายไม่ใช่เงื่อนไขเดียวที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ แต่ยังมีอีกหลายปัจจัย เช่น มีความรู้ในด้านนั้น ๆ ต้องรู้จักเรียนรู้และเพิ่มพูนทักษะความสามารถ หรือต้องทุ่มเทอย่างหนักเพื่อให้เกิดผลสำเร็จ เป็นต้น การจะประสบความสำเร็จจึงมีหลายสิ่งที่ต้องพิจารณา แล้วสิ่งที่จำเป็นที่สุดในการพิจารณาคืออะไร คำตอบก็คือ การมีสมาธิจดจ่อ ซึ่งเป็นหนึ่งในข้อดีของคนอินโทรเวิร์ตอย่างใดละครับ

หากเราย้อนดูประวัติศาสตร์จะพบว่า บุคคลที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่เป็นคนอินโทรเวิร์ต และมีผลสำรวจด้วยว่า กว่า 70% ของผู้ที่ประสบความสำเร็จมีบุคลิกชอบเก็บตัว เช่น บิล เกตส์ ผู้ก่อตั้งบริษัทไมโครซอฟท์ แลร์รี เพจ ผู้ก่อตั้งบริษัทกูเกิล เจ.เค. โรว์ลิง นักเขียนนวนิยายชื่อดัง โรซา พาร์กส์ นักเคลื่อนไหวเพื่อสิทธิมนุษยชนชาวอเมริกัน หรือกระทั่งมาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก ผู้ก่อตั้งเฟซบุ๊ก นอกจากนี้ แม้แต่เอบราแฮม ลิงคอล์น อดีตประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกาที่ได้รับการยกย่องมากที่สุดคนหนึ่ง ก็เป็นคนอินโทรเวิร์ตด้วยเช่นกัน

สมมติว่าคนอินโทรเวิร์ตและคนเอกซ์โทรเวิร์ตมีพลังงานเต็มร้อยเท่ากัน คนเอกซ์โทรเวิร์ตจะใช้พลังงาน 70% หมดไปกับผู้คนหรือสิ่งภายนอก และใช้พลังงานที่เหลืออยู่เพียง 30% จดจ่อกับเรื่องของตัวเอง ดังนั้นพวกเขาจึงนั่งจ่ออยู่กับที่ได้ไม่นาน ในขณะที่คนอินโทรเวิร์ตจะใช้พลังงานเพียง 30% กับผู้คนหรือสิ่งรอบตัว แล้วเก็บพลังงานกว่า 70% เอาไว้สำหรับการเรียนรู้หรือการทำงาน พวกเขาใช้พลังงานสำหรับเข้าสังคมอย่างจำกัด จึงทำให้การรักษาความสัมพันธ์กับผู้อื่นเป็นเรื่องยาก ทั้งสองบุคลิกภาพต่างก็มีปัญหา เพียงแต่เป็นปัญหาที่ตรงข้ามกันเท่านั้นเอง

ลองคิดดูสิครับ หากองค์กรมีแต่คนเอกซ์โทรเวิร์ตจะเป็นอย่างไร งานที่ต้องใช้สมาธิจดจ่อคงไม่ราบรื่นและคงเกิดปัญหาไปทั่ว กลับกัน หากองค์กรมีแต่คนอินโทรเวิร์ต งานที่ต้องพบปะและสร้างความสัมพันธ์กับผู้คนมากมายก็คงจะไม่ราบรื่นเช่นกัน ดังนั้นคำพูดที่ว่าคนเอกซ์โทรเวิร์ตคือคนทำงานเก่งและประสบความสำเร็จ จึงเป็นคำพูดอันตรายเหมือนกับการสร้างบ้านบนผืนทรายเลยทีเดียว เพราะอันที่จริงคนอินโทรเวิร์ตมักมีทัศนคติเปิดกว้าง ยอมรับความคิดเห็นที่แตกต่างจากเพื่อนร่วมงานหรือลูกน้องได้ดีกว่า ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่จะนำพาองค์กรก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคง

การเปิดรับประสบการณ์และความเป็นมิตร คือบุคลิกภาพสู่ความสำเร็จ

อย่างไรก็ตาม มีงานวิจัยกล่าวว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในองค์กรไม่ใช่บุคลิกภาพแบบเอกซ์โทรเวิร์ตหรือแบบอินโทรเวิร์ต แต่

เป็นความอดทน สมาธิจดจ่อ และทักษะความสามารถ ยิ่งไปกว่านั้น เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะพบว่า การที่พวกเขาเปิดรับประสบการณ์และความเป็นมิตรผสมผสานกัน อย่างเหมาะสมต่างหากที่เป็นกุญแจสู่ความสำเร็จ หรือพูดง่าย ๆ คือ มีความกลมกลืนทางสังคม

ในวงการจิตวิทยา เมื่อกล่าวถึงบุคลิกภาพของบุคคลมักพูดถึงบุคลิกภาพ 5 องค์ประกอบ ซึ่งเชื่อว่าบ่งชี้แนวโน้มพฤติกรรมและการตัดสินใจของคนเราได้ดีที่สุด โดยประกอบไปด้วย การเปิดรับประสบการณ์ (Openness to Experience) การมีจิตสำนึก (Conscientiousness) ความเปิดเผย (Extraversion) ความเป็นมิตร (Agreeableness) และความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism) มีงานวิจัยจำนวนมากที่ใช้แบบทดสอบนี้เพื่อประเมินบุคลิกภาพแนวโน้มอุปนิสัย หรือสำรวจเพื่อสังเกตพฤติกรรมของผู้เข้าร่วมการทดลอง

ทว่าล่าสุดกลับมีสิ่งเปลี่ยนแปลงไปจากอดีตอย่างน่าสนใจ นั่นคือ การเปิดรับประสบการณ์และความเป็นมิตร

การเปิดรับประสบการณ์ หมายถึง การมีจิตใจเปิดกว้างสำหรับรับประสบการณ์ใหม่ๆ กล่าวคือ มีทัศนคติยินดีเปิดใจแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเมื่อมีคนช่วยบอกความผิดพลาดของตัวเองหรือบอกข้อเท็จจริงใหม่ที่ตัวเองไม่เคยรู้มาก่อน ดังนั้นผู้ที่เปิดรับประสบการณ์ได้สูงมักมีจินตนาการและความอยากรู้อยากเห็น ทำให้มีแนวโน้มจะเปิดใจและก้าวไปข้างหน้าได้เสมอ ตรงกันข้าม หากมีระดับการเปิดรับประสบการณ์ต่ำ จะแสดงบุคลิกที่ปิดกั้นตัวเอง ไม่ค่อยสนใจเรียนรู้สิ่งใหม่หรือพูดคุยกับผู้คนใหม่ๆ สักเท่าไร

มีนักวิทยาศาสตร์และนักวิจัยพัฒนาอยู่ในกลุ่มบุคคลิกภาพแบบ เก็บตัว แต่มีการเปิดรับประสบการณ์สูงเป็นจำนวนมาก ส่วนกลุ่ม ที่มีทั้งบุคลิกภาพเปิดเผยและเปิดรับประสบการณ์สูงมักพบในสายงาน ที่เกี่ยวข้องกับการขายที่ต้องอาศัยคอนเนกชัน

ส่วนความเป็นมิตร หมายถึง แนวโน้มที่ต้องการอยู่ร่วมกับ ผู้อื่นอย่างราบรื่น ข้อดีของคนที่มีความเป็นมิตรสูงคือ มีความสามารถในการเข้าอกเข้าใจและมีความรู้สึกร่วมกับผู้อื่นสูง กล่าวได้ว่าเป็น กลุ่มคนที่ปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะอยู่ร่วมกับคนรอบข้างอย่าง กลมกลืน แต่ข้อเสียของคนกลุ่มนี้คือ มักใจอ่อนและเชื่อใจคนอื่น มากเกินไป จนถูกมองว่าเป็นคนที่ถูกชักจูงง่าย บางคนมีความเป็นมิตร สูงจนเชื่อมั่นอย่างไม่มีเหตุผลว่าตัวเองจะต้องเข้ากับทุกคนได้

ในขณะที่ผู้ซึ่งมีความเป็นมิตรต่ำจะมีท่าที่เป็นปฏิปักษ์และขาด ทักษะการมีความรู้สึกร่วมกับผู้อื่น อีกทั้งยังมุ่งสนใจแต่เพียงตอบสนอง ความต้องการของตัวเอง โดยไม่คำนึงถึงความรู้สึกและไม่เข้าใจความ ทุกข์ร้อนของผู้อื่น

หากสำรวจงานวิจัยด้านจิตวิทยาในช่วงศตวรรษที่ 20 จะ พบว่า ในบุคลิกภาพของคนเรามีค่าสหสัมพันธ์³ ระหว่างการเปิดรับ ประสบการณ์กับความเป็นมิตรค่อนข้างสูง นั่นหมายความว่า ยิ่งมี ความเป็นมิตรสูง ก็ยิ่งมีการเปิดรับประสบการณ์สูงตามไปด้วย ซึ่ง เมื่อมองอย่างผิวเผินอาจดูเป็นเรื่องปกติ เพราะคนที่พยายามอยู่ร่วม กับผู้อื่นอย่างราบรื่นย่อมกระตือรือร้นเปิดรับผู้คนและประสบการณ์ ใหม่ ๆ ได้มากกว่าอยู่แล้ว ทว่าเมื่อไม่นานมานี้เพื่อนนักจิตวิทยา คนหนึ่งของผมได้กล่าวว่า

³ ความสัมพันธ์ทางสถิติระหว่างตัวแปรตั้งแต่ 2 ตัวขึ้นไป

“ผลการวิจัยส่วนใหญ่ก่อนหน้านี้มักพบว่า มีค่าสหสัมพันธ์ระหว่างการเปิดรับประสบการณ์กับความเป็นมิตรค่อนข้างสูง แต่ผลการวิจัยล่าสุดกลับออกมาตรงข้ามกันเสียมากกว่า”

เมื่อผมลองสำรวจงานวิจัยล่าสุดจำนวนหลายสิบฉบับก็พบว่า คำกล่าวนี้นั้นเป็นเรื่องจริง และผลลัพธ์ที่แตกต่างนี้ยิ่งปรากฏเด่นชัดในกลุ่มผู้ที่ประสบความสำเร็จหรือกลุ่มคนที่มีสถานะดีกว่าคนทั่วไป พวกเขามีความเป็นมิตรไม่สูงนัก แต่มีการเปิดรับประสบการณ์ในระดับสูง ซึ่งในปัจจุบันมีคนที่มีบุคลิกภาพแบบนี้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ถ้าอย่างนั้นคนที่เปิดรับประสบการณ์สูงแต่มีความเป็นมิตรต่ำจะเป็นคนแบบไหนกันนะ

ประการแรก คนกลุ่มนี้คือผู้ที่ล้าถ่างไปข้างหน้า มีจิตวิญญาณของผู้ประกอบการ กล้าเผชิญกับความท้าทาย และกล้าที่จะก่อตั้งธุรกิจเมื่อมีความจำเป็น

ประการที่สอง พวกเขาเป็นคนที่มีความสุข กล่าวคือ เป็นคนที่มีคุณภาพชีวิตดีนั่นเอง

เช่นนั้นในระหว่างศตวรรษที่ 20 และ 21 มีสิ่งใดเปลี่ยนไปจนทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงนี้ล่ะ สิ่งที่เปลี่ยนไปคือหลักความสัมพันธ์ครับ เมื่อเปรียบเทียบกับวัฒนธรรมชนบทในอดีตที่มีผู้คนอาศัยอยู่ร่วมกันในหมู่บ้านเล็กๆ จำนวนไม่มากแล้ว สังคมในปัจจุบันผู้คนรวมตัวอาศัยอยู่ร่วมกันเป็นจำนวนมาก ปัจจัยที่เป็นตัวแปรจึงหลากหลายตามไปด้วย ดังนั้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ราวกับหลังเลื้อยสาบานระหว่างคนกลุ่มเล็กๆ ซึ่งเหมือนคำสาบานในสวนท้อจากวรรณกรรมเรื่องสามก๊ก จึงเป็นประโยชน์สำหรับการร่วมมือกันทำงานง่าย ๆ เท่านั้น

การพยายามเป็นมิตรและเข้ากันได้ดีกับทุกคน นอกจากจะเป็นการกระทำที่ไม่สมเหตุสมผลแล้ว ยังเป็นไปไม่ได้อีกด้วย สิ่งที่เราควรทำกลับเป็นการรักษาความเป็นมิตรให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และพยายามเปิดรับประสบการณ์ให้สูงขึ้นต่างหาก เพราะจะช่วยให้เราพบปะผู้คนได้กว้างขวางมากขึ้น ได้รับคอนเนกชันหลากหลายขึ้น และใช้ชีวิตอย่างคนที่มีความรู้สึกกว้างไกลขึ้นอีกด้วย กล่าวคือ การเปิดรับผู้คนที่มีบทบาทหน้าที่หลากหลายจำนวนมากเข้ามาเป็นคอนเนกชันของตัวเองอย่างต่อเนื่อง แม้เป็นเพียงความสัมพันธ์แบบผิวเผิน แต่ก็เป็นการกลยุทธ์ทางสังคมที่ช่วยให้เราปรับตัวเข้ากับสังคมได้ดียิ่งขึ้น และยังเป็นทักษะสำคัญของอนาคตอีกด้วย กฎูญแจที่จะช่วยนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จรวมทั้งรับประกันความสำเร็จของตัวเองจึงไม่ใช่ทั้งบุคลิกภาพแบบเอกซ์โทรเวิร์ตและอินโทรเวิร์ตอีกต่อไป แต่คือการมีความเป็นมิตรอยู่ในระดับที่เหมาะสม และมีการเปิดรับประสบการณ์สูงต่างหาก

พลังของคอนโทรเวิร์ต ที่เปิดรับประสบการณ์สูง

แล้วจะรู้ได้อย่างไรว่าตัวเองเป็นคนเปิดรับประสบการณ์สูงหรือไม่

คุณประเมินตัวเองได้โดยดูว่า คุณมักหลีกเลี่ยงคนที่ชอบชี้จุดผิดพลาดของคุณหรือไม่ หากเวลาที่มีใครพูดสิ่งที่ไม่สบายใจหรือชี้ข้อผิดพลาดของคุณ แล้วคุณตระหนักได้ว่า “อ้อ ฉันไม่เคยรู้มาก่อนเลย” นั่นแสดงว่าคุณเป็นคนเปิดรับประสบการณ์สูงแน่นอนว่าในสถานการณ์แบบนี้คุณย่อมรู้สึกแสบหรือเสียศักดิ์ศรีเป็นธรรมดา แต่คุณ

ควรคิดว่า

“เอาเถอะ ถึงยังไฉฉ้านี้ก็ได้เรียนรู้อะไรเพิ่มขึ้นอีกอย่างละนะ”

แม้บุคลิกแบบเอกซ์โทรเวิร์ตหรืออินโทรเวิร์ตจะเป็นบุคลิกภาพที่ติดตัวมาแต่กำเนิดและเปลี่ยนแปลงยาก แต่การเปิดรับประสบการณ์กลับเปลี่ยนแปลงได้ง่าย ดังนั้นหากคุณมีความพยายามก็จะเพิ่มทักษะนี้ได้ทุกเมื่อ เพราะมันขึ้นอยู่กับทัศนคติในการใช้ชีวิตว่าเราต้องการใช้ชีวิตอย่างไรนั่นเอง

ผมเป็นคนอินโทรเวิร์ตมาตลอดจนกระทั่งเรียนมหาวิทยาลัย การเปิดรับประสบการณ์ของผมอยู่ในระดับต่ำในขณะที่มีความเป็นมิตรสูง ซึ่งเป็นการผสมผสานที่ไม่ดีนัก เพราะระดับการเปิดรับประสบการณ์และความเป็นมิตรอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่เหมาะสม ทำให้ผมมักทำสิ่งที่ไม่เป็นผลดีกับตัวเองบ่อยครั้ง เช่น ชอบนั่งเงียบๆ อยู่ด้านหลัง เมื่อวันหนึ่งอยากลองทำอะไรกระตือรือร้นขึ้นมา กลับกลายเป็นพฤติกรรมที่ดูลั่นเกินไป สุดท้ายจึงต้องเก็บความเจ็บปวดกลับเข้าถ้าอีกครั้ง และเรื่องแบบนี้ก็กลายเป็นวัฏจักรเลวร้ายซ้ำแล้วซ้ำเล่า

แล้วจะเปลี่ยนแปลงตัวเองให้เปิดรับประสบการณ์มากขึ้นได้อย่างไร คุณทำได้โดยสร้างนิสัยจดบันทึกเรื่องน่าอายในแต่ละวันหรือจดบันทึกสิ่งที่ได้รับรู้จากคนที่คุณไม่ชอบ ซึ่งก็คือคนที่ชอบวิจารณ์ว่าสิ่งที่คุณพูดและทำนั้นมันแปลกและไม่ถูกต้องนั่นเอง

“ถึงแม้คำพูดของเขาจะทำให้ฉันรู้สึกแย่ แต่อย่างน้อยก็ทำให้ได้เรียนรู้บางอย่างซึ่งทำให้ฉันเติบโตขึ้น”

หากคุณดูแลความรู้สึกของตัวเองได้ แล้วคอยจดบันทึกประโยชน์จาก “ข้อความติเตียน” เหล่านั้น ก็จะช่วยให้คุณรู้สึกดีขึ้นและเพิ่มการ

เปิดรับประสบการณ์ให้สูงขึ้นด้วย จนสุดท้ายแล้วคุณก็จะอยู่ในจุดที่
จุดบันทึกได้อย่างอารมณ์ดีแม้ในวันที่ล้มเหลวก็ตาม

ผมขอแนะนำวิธีที่ใช้อยู่ตอนนี้ ผมมักขึ้นรถไฟไม่ทันบ่อย ๆ
อยากรู้ไหมครับว่าตอนตรกรไฟผมทำอย่างไร ก็ต้องรีบขอคืนเงิน
ภายใน 20 นาทีนะสิ ซึ่งจะถูกหักค่าธรรมเนียม 15% คนส่วนใหญ่
มักจะจบเรื่องแค่ขั้นตอนนี้ ทั้งที่ความจริงนี้เป็นช่วงเวลาทองสำหรับ
ทบทวนความผิดพลาดของตัวเอง

“ถ้าจะผ่านวงเวียนของตึงโพอในช่วงเวลานี้ต้องใช้เวลาเพิ่มอีก
15 นาที”

“ถ้าจะไปถึงสถานีโซลภายใน 4 โมงเย็น ต้องออกเดินทางก่อน
30 นาที”

นอกจากจุดบันทึกสิ่งเหล่านี้แล้ว ผมจะจดบันทึกความไม่
สะดวกสบายต่าง ๆ ที่รู้สึกระหว่างขึ้นลงรถไฟอย่างจุลละหุลงไปด้วย
เพราะความล้มเหลวไม่ใช่เพียงการทำสิ่งใดไม่ราบรื่น แต่ความไม่สะดวก
สบายทั้งหลายก็เป็นอีกตัวอย่างของความล้มเหลวที่ดีมาก ๆ เช่นกัน
ดังนั้นหากเราเริ่มจดบันทึกทั้งความล้มเหลวและความไม่สะดวกสบาย
สิ่งเหล่านี้จะกลายเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างมากในครั้งหน้า

ทำไมผมถึงจดบันทึกเรื่องพวกนี้ได้ดีนะเหรอครับ เพราะผม
เป็นคนอินโทรเวิร์ตอะไรละ แต่ถ้าผมนำเรื่องราวที่บันทึกเหล่านี้
ไปเล่าให้คนอื่นฟังแล้วทำให้คนอื่นหัวเราะได้ ผมอาจถูกมองว่าเป็น
คนเอกซ์โทรเวิร์ตก็ได้ อันที่จริงนักแสดงตลกหลายคนก็เป็นคน
อินโทรเวิร์ตนะครับ เพราะหากไม่ใช่คนอินโทรเวิร์ต พวกเขาคงสังเกต
ผู้คนได้ไม่ละเอียดขนาดนั้น พวกเขาจึงมีบุคลิกภาพแบบอินโทรเวิร์ต
แต่ในขณะเดียวกันก็มีทักษะการเข้าสังคมที่ยอดเยี่ยมมาก ๆ ด้วย

การโต้เถียงเรื่องบุคลิกภาพ อย่างดุเดือด

คนส่วนมากยังเชื่อว่าคนเอกซ์โทรเวิร์ตคือคนที่จะประสบความสำเร็จ จึงพยายามเปลี่ยนแปลงตัวเองให้กลายเป็นคนเอกซ์โทรเวิร์ต แต่ความจริงแทบไม่มีใครเป็นคนเอกซ์โทรเวิร์ตได้ 100% หรืออีก ถึงแม้ว่าคุณจะคิดว่าตัวเองเป็นคนเอกซ์โทรเวิร์ต แต่ผมอาจบอกว่า “คุณมีนิสัยแบบอินโทรเวิร์ต” อยู่ด้วยก็ได้

คำว่า “อินโทรเวิร์ต” ปรากฏขึ้นครั้งแรกในหนังสือชื่อ *Psychological Types* ของคาร์ล กุสตาฟ ยุง ซึ่งตีพิมพ์ในปี 1921 ที่ประเทศเยอรมนี และกลายเป็นหนังสือจิตวิทยาซึ่งโด่งดังไปทั่วโลก โดยหนังสือเล่มนี้ได้แบ่งหน้าที่หลักของจิตสำนึกออกเป็น 4 ประการ ได้แก่ สัมผัส (Sensation) ญาณ (Intuition) การคิด (Thinking) และการรู้สึก (Feeling) จิตสำนึกได้ทำหน้าที่หลักเหล่านี้อย่างผสมกลมกลืนจนก่อให้เกิดบุคลิกภาพแบบเอกซ์โทรเวิร์ตหรือแบบอินโทรเวิร์ตขึ้น โดยบุคลิกภาพแบบเอกซ์โทรเวิร์ตหมายถึงลักษณะนิสัยที่ชอบเข้าสังคม ดังนั้นพลังงานทางจิตใจรวมทั้งความสนใจต่อสิ่งต่างๆ จึงมีลักษณะเปิดออกสู่ภายนอก ในขณะที่บุคลิกภาพแบบอินโทรเวิร์ตหมายถึงลักษณะนิสัยพุดน้อย ดังนั้นพลังงานทางจิตใจรวมทั้งความสนใจต่อสิ่งต่างๆ จึงมีลักษณะเก็บเข้าสู่ภายในตัวเอง มักชอบอยู่คนเดียวและสนใจโลกภายในของตนเอง คนส่วนใหญ่จึงมักเข้าใจผิดว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบอินโทรเวิร์ตเป็นคนขี้อาย แต่ความจริงแล้วบุคลิกภาพแบบนี้ไม่ได้เกี่ยวข้องกับลักษณะนิสัยขี้อายเท่าไรนัก

ความจริงทุกคนมีทั้งบุคลิกภาพแบบเอกซ์โทรเวิร์ตและอินโทรเวิร์ตอยู่ในตัวเอง เพียงแต่แสดงออกมาในระดับที่ต่างกัน คาร์ล ยุง กล่าวว่า

ทั้งสองบุคลิกไม่อาจเกิดร่วมกัน กล่าวคือ สามารถผลัดเปลี่ยนกันแสดงออกมาได้ แต่จะไม่ปรากฏทั้งสองบุคลิกออกมาในเวลาเดียวกัน แต่ละคนจะแสดงบุคลิกภาพด้านไหนออกมาก็ได้ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ ถึงแม้เราจะเรียกคนที่แสดงด้านเปิดเผยออกมามากกว่าว่าเป็นเอกซ์โทรเวิร์ต และเรียกคนที่แสดงด้านเก็บตัวออกมามากกว่าว่าเป็นอินโทรเวิร์ต แต่พูดได้ว่าแทบไม่มีใครเป็นเอกซ์โทรเวิร์ตหรืออินโทรเวิร์ตได้เต็ม 100% เลย

คาร์ล ยุง กล่าวว่าไว้ว่า คนที่มีบุคลิกภาพแบบอินโทรเวิร์ตชอบสำรวจและวิเคราะห์โลกภายในของตัวเอง จึงต้องการเวลาส่วนตัวเพื่อหมกมุ่นและจดจ่ออยู่กับเรื่องภายในจิตใจ อาจดูเหมือนว่าพวกเขาเป็นคนเงียบๆ ไม่ค่อยสนใจคนอื่น และพยายามออกห่างจากสังคม ส่วนคนเอกซ์โทรเวิร์ตสนใจการสื่อสารและการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้คน พวกเขาจึงดูเป็นคนกระตือรือร้น ชอบเข้าสังคม และสนใจสภาพแวดล้อมหรือสิ่งต่างๆ รอบตัวมากกว่า

ถ้าจะให้สรุปลักษณะของคนเอกซ์โทรเวิร์ตแบบสั้นๆ ก็คงจะสรุปได้ดังนี้ ผมจะลองสมมติว่ามีคนเอกซ์โทรเวิร์ตมาฟังบรรยายของผมนะครับ ความสนใจของพวกเขาจะมุ่งออกไปสู่โลกภายนอกตลอดเวลา พวกเขาจึงไม่อาจนั่งอยู่กับที่ได้นาน ผ่านไปประมาณ 15 นาทีพวกเขาจะเริ่มอยากรู้อยากเห็นโลกภายนอกหรือสิ่งต่างๆ ข้างนอกจนลุกออกไปในที่สุด แต่ที่ตลกคือ อีก 15 นาทีต่อมาพวกเขาก็จะกลับเข้ามาเพราะสงสัยว่าข้างในเป็นอย่างไรบ้างแล้ว ดังนั้นพวกเขาจึงเดินเข้าออกอยู่ตลอดเวลา ซึ่งในสายตาของคนอินโทรเวิร์ตที่นั่งฟังบรรยายนั้นๆ ก็จะมองว่าคนกลุ่มนี้ดูเป็นคนกระฉับกระเฉง ดังนั้นถ้าคุณนั่งฟังบรรยายอยู่กับที่และฟังอย่างจดจ่อได้จนจบ แสดงว่าคุณเป็นคนอินโทรเวิร์ตแน่นอน ซึ่งในสถานการณ์เช่นนี้คนที่มีความบุคลิกภาพ

แบบอินโทรเวิร์ตนับเป็นคนที่แข็งแกร่งกว่าคนที่มีบุคลิกภาพแบบ
เอกซ์โทรเวิร์ตมากทีเดียว

เวลาพูดถึง “อินโทรเวิร์ต” หลายคนมักจะนึกถึงภาพคนที่อาย
ไม่ชอบและพยายามเลี่ยงการพบเจอผู้คน ซึ่งเป็นความเข้าใจผิด
ทั้งหมด อินโทรเวิร์ตแค่เป็นคนที่จดจ่อกับการสังเกตอารมณ์ความรู้สึก
ของผู้คนอย่างลึกซึ้ง จึงคิดเยอะและระมัดระวังมากก็เท่านั้น ทำให้
จำนวนคนที่พวกเขาจะพบเจอได้อย่างสนุกสนานในแต่ละวันมีน้อย
กว่าคนเอกซ์โทรเวิร์ต ตัวอย่างเช่น หากเราสมมติให้อินโทรเวิร์ตคนหนึ่ง
พบปะผู้คนได้อย่างสนุกสนานวันละ 3 คน คนเอกซ์โทรเวิร์ตก็อาจ
พบปะผู้คนอย่างสนุกสนานได้มากถึงวันละ 6 คนเลยทีเดียว ซึ่งถ้า
อินโทรเวิร์ตต้องพบปะผู้คนมากกว่า 3 คน พวกเขาจะเริ่มเหนื่อยและ
แสดงแนวโน้มของอินโทรเวิร์ตที่อยากจะหลบเลี่ยงผู้คนออกมามากขึ้น

ไม่ว่าจะเป็นคนเอกซ์โทรเวิร์ตหรืออินโทรเวิร์ตก็พูดคุยกับคน
ใกล้ชิดหรือคนที่รู้สึกสบายใจจะคุยด้วยได้อย่างสนุกสนานเช่นกัน
เพียงแต่คนอินโทรเวิร์ตจะคุยอย่างสนุกสนานในแต่ละวันได้น้อยคน
กว่าคนเอกซ์โทรเวิร์ตก็เท่านั้น ทว่าเมื่อพวกเขาอายุมากขึ้น ทักษะ
การเข้าสังคมพัฒนาขึ้น ก็จะมีคนได้มากขึ้นด้วย แม้จะยังรู้สึก
เหนื่อยเหมือนเดิมก็ตาม ซึ่งต้องระวังให้ดี เพราะเมื่อพวกเขาเหนื่อย
แล้วก็อาจมีอาการอ่อนไหว เกิดความเข้าใจผิด หรือเกิดอารมณ์
ด้านลบได้ง่าย ในขณะที่คนเอกซ์โทรเวิร์ตจะสนุกไปกับความตื่นเต้น
และสิ่งเร้าจากผู้คนและสิ่งต่าง ๆ รอบตัวได้นานกว่านั่นเอง

พลัแห่งการจ่อ และตีดำไปกับตัวเองเพียงลำพัง

ไม่ว่าจะเป็นคนแบบอินโทรเวิร์ตหรือเอกซ์โทรเวิร์ตก็ต้องการเวลาอยู่กับตัวเองเพื่อเติมเต็มพลังเหมือนกันทั้งนั้น เพื่อให้เวลาออกไปพบปะผู้คนจะได้รู้สึกเหนื่อยน้อยลง ตัวอย่างเช่น ยูแจซอก พิธีกรชื่อดังที่เป็นคนอินโทรเวิร์ตมาก ๆ สาเหตุที่เขาหัวเราะเก่ง พุดเก่ง และเข้ากับคนอื่นได้ดีเหมือนคนเอกซ์โทรเวิร์ต ก็เพราะเขามีทักษะการเข้าสังคมที่ยอดเยี่ยม แต่คุณรู้ไหมครับว่าทักษะการเข้าสังคมที่ว๊านี้มาจากไหน คำตอบคือ มาจากการที่เขาให้เวลาตัวเองได้อยู่คนเดียวอย่างเต็มที่ ดังนั้นเราจึงไม่เคยเห็นรูปของยูแจซอกที่ถูกถ่ายตามท้องถนนเลย เพราะเขาได้รับพลังงานจากภายในตัวเอง ไม่ใช่จากภายนอก เขาจึงเติมพลังให้ตัวเองด้วยการใช้เวลาอยู่ที่บ้านเพียงลำพัง เมื่อเติมพลังจนเต็มแล้ว ก็จะออกมาทำงานพิธีกรต่ออย่างมีชีวิตชีวา

ดังนั้นคนอินโทรเวิร์ตจึงจำเป็นต้องมีเวลาอยู่กับตัวเอง กระทั่งครอบครัวก็นับเป็นคนอื่นด้วยเช่นกัน เพราะฉะนั้นเราควรเคารพเวลาส่วนตัวของคนในครอบครัวที่เป็นอินโทรเวิร์ต โดยปล่อยให้เขามีเวลาอยู่กับตัวเองบ้าง หรือแบ่งพื้นที่เล็กๆ ให้พวกเขาได้แยกอยู่เป็นส่วนตัวได้ก็จะดี

และคนอินโทรเวิร์ตเองก็ควรคิดไว้ล่วงหน้าด้วยว่าตัวเองสามารถพบปะผู้คนได้สูงสุดกี่คนต่อวัน

“ฉันเหนื่อยถ้าต้องเจอคนเกินวันละ 3 คน”

“ฉันจะเหนื่อยมากถ้ามีนัดหรือต้องร่วมงานสังสรรค์เกินสัปดาห์ละ 3 วัน”

คุณต้องดูแลพลังงานทางจิตใจของตัวเอง โดยทำความรู้จักตัวเองและกำหนดขอบเขตที่จะรับมือได้เอาไว้ก่อน เพราะหากเริ่มฝืนเกินขีดจำกัด คุณก็จะได้รับบาดเจ็บทางอารมณ์ เหมือนกับการที่นักกีฬาบาดเจ็บเพราะฝืนใช้เทคนิคต่างๆ ทั้งที่หมดเรี่ยวแรงแล้ว ถ้าไม่มีทั้งเรี่ยวแรงและเทคนิคก็คงลงแข่งต่อไปไม่ได้ แต่หากคุณฝืนต่อไปเรื่อยๆ โดยคิดว่า “ถึงแม้ฉันพบปะผู้คนได้วันละเท่านี้ แต่ฉันเข้าสังคมเก่งขึ้นแล้ว ก็น่าจะเจอผู้คนได้มากขึ้นนะ” คุณก็จะเกิดภาวะหมดไฟ ซึ่งต้องระวัง เพราะเป็นภาวะที่พบได้บ่อยในคนวัยทำงาน

คนอินโทรเวิร์ตมีความสามารถพิเศษอยู่อย่างหนึ่ง นั่นคือ ความสามารถในการสังเกตผู้อื่นอย่างละเอียด ในขณะที่คนเอกซ์โทรเวิร์ตเป็นคนเข้ากับคนง่าย ดังนั้นเวลาพบปะผู้คนจึงมักสร้างบรรยากาศให้สนุกสนานด้วยการชวนทำกิจกรรมทันที เช่น “หาอะไรทำกันไหม หรือจะออกไปไหนกันไหม” ส่วนคนอินโทรเวิร์ตจะคอยสังเกตอีกฝ่ายเงียบๆ จนมองเห็นจุดแข็งของอีกฝ่ายที่แม้แต่เจ้าตัวยังไม่รู้ด้วยซ้ำ ซึ่งผมคิดว่านี่เป็นข้อดีที่ยอดเยี่ยมที่สุดของคนอินโทรเวิร์ตเลยทีเดียว

“คยองฮิล รู้ใหม่นายเป็นคนใส่ใจคนอื่นมากเลยนะ”

แม้เวลาจะผ่านไป 30 กว่าปีแล้ว คำพูดนี้ก็ยังคงอยู่ในความทรงจำ และเป็นแรงผลักดันให้ผมใส่ใจคนอื่นมากขึ้นต่อไป แม้กับเรื่องที่ไม่เคยใส่ใจมาก่อน นี่คือนิสัยของความสามารถของคนอินโทรเวิร์ตครับ

ลองเปลี่ยนตัวเองเป็นคนช่างสังเกตและชมเชยข้อดีของคนรอบข้าง แทนที่จะพยายามเป็นคนตลกและสนุกสนานเพื่อให้เข้ากับสังคมที่นิยมคนเอกซ์โทรเวิร์ตดูสิครับ วิธีนี้จะช่วยให้คุณเป็นที่ยอมรับได้มากกว่า แน่نونว่าคนเอกซ์โทรเวิร์ตก็ชมคนเก่งเหมือนกัน แต่คำชมของพวกเขาต่างออกไป จากประสบการณ์ของผม ผมมักได้รับ

คำชมเกี่ยวกับผลลัพธ์จากคนเอกซ์โทรเวิร์ต แต่หากเป็นคำชมเกี่ยวกับขั้นตอนการทำงานหรือสิ่งที่ผมเองก็ยังไม่เคยรู้มาก่อน ส่วนใหญ่ผมมักได้รับจากคนอินโทรเวิร์ต บางครั้งเวลาเจอคนที่มองเห็นในสิ่งที่ผมเองก็คิดไม่ถึง ผมจะคิดว่า “คนนี่คงเป็นคนอินโทรเวิร์ตที่เติบโตโดยสมบูรณ์แล้วแน่ๆ ถึงแสดงด้านที่กระตือรือร้นออกมาได้ด้วย”

สิ่งที่เราเรียกว่าบุคลิกภาพนั้นมีอะไรบ้าง

- เปิดเผย (เอกซ์โทรเวิร์ต) และเก็บตัว (อินโทรเวิร์ต)
- ห้วนไหวง่ายและไม่ห้วนไหวง่าย
- เปิดกว้างและหัวโบราณ
- ชอบเป็นผู้นำและชอบเป็นผู้ตาม

ทั้งหมดนี้เป็นบุคลิกภาพสำคัญซึ่งแต่ละคนมีติดตัวมาแต่กำเนิด ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ต้องอยู่กับบุคลิกภาพเช่นนั้นไปตลอดชีวิต แล้วบุคลิกภาพเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดความสามารถหรือทักษะการใช้ชีวิตในสังคมหรือไม่ คุณอาจแปลกใจที่บุคลิกภาพมีผลต่อการใช้ชีวิตในสังคมของมนุษย์เพียง 6 - 8% เท่านั้น นั่นหมายความว่าบุคลิกภาพไม่ได้เป็นตัวกำหนดชีวิตในสังคมของเรา สิ่งสำคัญคือการรู้จักใช้ชีวิตในสังคมให้เหมาะสมกับบุคลิกภาพของตัวเองต่างหาก

ผมจะลองยกสักหนึ่งตัวอย่างนะครับ มีนักจิตวิทยาคนหนึ่งวิเคราะห์บุคลิกภาพของอดีตประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกาจำนวน 44 คน ตั้งแต่จอร์จ วอชิงตัน ไปจนถึงบาร์ค โอบามา คุณอาจสงสัยว่าจะวิเคราะห์บุคลิกภาพของประธานาธิบดีได้อย่างไร ความจริงประธานาธิบดี

เป็นบุคคลที่วิเคราะห์ง่ายที่สุด เพราะมีข้อมูลเปิดเผยต่อสาธารณะ เป็นจำนวนมาก เช่น จดหมายรัก บันทึกประจำวัน ใบแสดงผลการเรียน และบันทึกต่างๆ ในขณะที่ดำรงตำแหน่ง

จากผลการวิเคราะห์ปรากฏว่า ใน 44 คน มี 31 คนที่มีบุคลิกภาพแบบ “ไซโคพาธิค” ซึ่งไม่เหมือนกับ “ไซโคพาธ” นะครับ ไซโคพาธหมายถึงบุคคลที่มีความผิดปกติทางบุคลิกภาพ โดยจะแสดงพฤติกรรมต่อต้านสังคม ขาดความเห็นอกเห็นใจ และไม่รู้สึกลึกซึ้ง ในขณะที่ “ไซโคพาธิค” หมายถึงบุคคลที่เกิดมามีบุคลิกภาพอยากมีอำนาจเด็ดขาดอยู่ในมือ และต้องการตัดสินใจเรื่องสำคัญทุกเรื่องตามที่ตัวเองต้องการ

ผู้ที่ได้คะแนน “ไซโคพาธิค” สูงที่สุดจากบรรดาประธานาธิบดีทั้ง 44 คนก็คือบารัค โอบามา ผู้มีนิสัยเป็นมิตรนั่นเอง โอบามาพัฒนาทักษะการเข้าสังคมของตัวเองโดยเข้าหาและทักทายผู้คนในทำเนียบขาวก่อน เมื่อเข้ากับคนอื่นได้แล้วจึงค่อยทำตามที่ต้องการ แม้โอบามาจะเป็นคนมีไหวพริบและอ่อนโยน แต่เวลาทำงานเขาจะผลักดันสิ่งที่ตัวเองต้องการจนถึงที่สุด

หากคนที่เกิดมามีบุคลิกความเป็นผู้นำนั้นมีทักษะการสื่อสารที่ช่วยให้เข้ากับคนอื่นได้ดีด้วย ก็จะกลายเป็นคนที่มีบุคลิกภาพดีและเข้าสังคมเก่ง กลับกัน หากไม่มีทักษะการสื่อสารกับสังคมเลย ก็อาจกลายเป็นคนที่มีนิสัยอันตรายได้

แต่ชาวอินโทรเวิร์ตและมนุษย์ออฟฟิศทุกคน!

หากคุณเป็นชาวอินโทรเวิร์ต

หาก你不ชอบสูงส่งหรือแลกเปลี่ยนเรื่องส่วนตัวกับใคร

หากคุณเหน็ดเหนื่อยกับการพยายามเอาอกเอาใจผู้อื่น

หากคุณเบื่อสังคมที่เน้นใช้ประโยชน์จากคนอื่นกัซน

หากคุณไม่ยอกข้องเกี่ยวกับการเมืองในที่ทำงานอีกต่อไปแล้ว

“และหากคุณจะไม่ปรับตัวเข้ากับโลก

คุณก็ยังประสบความสำเร็จสูงสุดในสังคมการทำงานได้”

นี่คือคู่มือการใช้ชีวิตในบริษัท

สำหรับผู้ที่ยากโคจรรอบโลกด้วยเส้นทางของตัวเอง

และฝึนอยากสร้างความสำเร็จอย่างถูกต้องและสง่างาม



หมวดจิตวิทยาพัฒนาตนเอง

ISBN 978-616-18-7312-7



9 786161 873127

Cover Design: FIELD

295 บาท