

为什么一些生活中很外向开朗的人 会喜欢孤独，经常独来独 往？

为什么一些生活中很外向开朗的人会喜欢孤独，经常独来独往？

原因很简单：因为他并不是真的外向，而是内向。

内向的人，通过独处来恢复精力。

所以他们不是喜欢孤独，而是，孤独才是他们的常态。

他们跟别人交流、相处，其实都是在消耗精力。

如果你就是这样的人，你当然马上就能理解，但如果你不是，你或许会很怀疑，为什么会有人既外向开朗，又内向？

下面详述。

心理学上有一个模型，叫「五因素模型」，又叫「大五人格模型」。是目前公认比较全面的人格分析模型。

这个模型中，把人的性格用五个维度来区分。

分别是：

经验开放性 (Openness to experience)

负责性 (Conscientiousness)

亲和性 (Agreeableness)

神经质 (Neuroticism)

外向性 (Extraversion)

在「外向性」维度量表上，高得分者被认为是「外向」的，而低得分者则被认为「内向」。

这里的「外向」和「内向」是有一定描述的。

外向：倾向于人际交往，热情、爱说话、充满自信、喜欢交友。在社交聚会中感到快乐。大都愿意与他人共处而不是独处。在其他人的面前精力充沛，而在独处时变得平淡或感到无聊。更愿意与别人交谈而不是独自思考。等等。

内向：倾向于安静的、低调的、深思熟虑的，很少参加社交活动。他们在独自的活动中感到快乐，比如阅读、写作、绘画、编程，等等。典型内向的人大都愿意独处而不是与他人共处。习惯在一个时间只专注于一件事情。更愿意独自思考而不是与别人交谈。等等。

可以看到，区分「外向」和「内向」，最关键的是看他更愿意跟别人在一起，还是一个人独处。而不是开朗、活泼、健

谈，这些。

因为：内向的人在跟亲密朋友相处时，也能表现出如上特质。

更深入地说，外向与内向的差异，主要在于下面三点：

1. 经验的广度和深度

外向的人倾向于广度。

他们喜欢了解很多事物，对很多领域都抱有热情，喜欢交很多朋友（但也许都不够知心），喜欢尝试不同的东西。对他们而言，生活就是积累尽可能广泛的经验。

内向的人则倾向于拓展某一方面的深度。

他们同样会对许多领域和事物抱有兴趣，但与外向的人不同，他们大多不会浅尝辄止，而是会深入钻研下去。他们的朋友不多，多数人跟他们只是点头之交，但他们会对朋友交心。

对他们而言，太多的经验会造成压力。

2. 对刺激的反应

外向的人喜欢体验各种不同的刺激，并对刺激有较高的适应值和较高的恢复水平。也就是说，他们乐于接受刺激，并且对刺激有较高的适应能力。

内向的人内心活动水平较高，对他们而言，任何进入大脑的刺激，都会引起紧张水平的迅速升高（相对于外向的人），引起「刺激过多」的不舒服感受。

3. 精力的来源

这是重点。

外向的人会从外部世界获得精力。

对他们而言，聚会、聊天、一起做事情，都是获得精力的方式。而当他们独处时，亦即切断了他们的精力来源，很快就会感到精力耗尽和无聊疲倦。

内向的人，则是自己制造精力。

对他们而言，聚会、聊天、一起做事情，都是在花费他们的精力。他们只有在独处时，才能恢复精力。所以有些人跟别人在一起时很容易疲倦，自个儿待着反而神采奕奕，就是这样。

但是，内向的人绝非都安静、低调、不善言谈，当他们精力充沛时，他可以跟你聊上几个小时，眉飞色舞。

同样，外向的人也绝非一定开朗活泼。当他精力耗尽时，同样会一蹶不振。

关键只在于精力的水平，以及恢复精力的方式。

那么，从以上的论述，我们可以看到：如何分辨一个人是偏向外向，还是偏向于内向呢？

最核心的，就是看他的精力状态。

比如：当他需要跟外界交互时，需要跟不同的人打交道时，他是精力充沛、干劲十足呢，还是会避之而不及。

再比如：他总是充满行动力，凡事都是「先干了再说」呢，还是总是倾向于三思而后行，尽量能不行动就不行动。（因为对内向者来说，行动也是一种对精力的消耗。

以及，也可以观察他们的发言模式。外向者在发言时，往往喜欢成为众人的焦点，喜欢主导场上的形势和节奏；而内向者倾向于沉默，只有当话题到达自己感兴趣的领域，或遇到较重要的信息时，才喜欢发言。

你也不妨用这个方式，判断一下你自己的倾向。

但是，我们这个社会，存在一个现象：过度地追捧「外向」，但对内向的人却不太友好。

为什么这么说呢？因为社会是由人与人组成的，那么人与人之间必然会存在相互的影响。但是在社会互动之中，内向者往往是被影响的一方，而外向者往往是施加影响的一方。

举个简单的例子：领导力。

有研究表明：绝大多数成功的企业家和管理者，性格都是偏向于外向的。原因很简单，因为管理的工作，往上走，势必要跟很多人接触、沟通，无论是企业内部还是外部的人。在这个情况下，内向的人会存在很大的劣势——因为跟别人沟通这件事，正好是内向者的软肋。

同样，在做出决策、探索未知的方面，外向者往往会具备更高的优势。因为外向者往往会有更充沛的精力，更愿意承担风险，也更有勇气去面对未知。这就导致了，外向的企业家会比内向的企业家更容易成功。

如果你观察一下身边的团体，你也许会发现：在任何一个团体里面，拥有话语权的人，或者担任领导者的人，往往并不是团队里专业能力最强的人，而是那个最能够跟不同的人沟通的人。

因此，可以说，在一个大群体或小群体中，它赖以运转的规则和「潜规则」，其实就是由外向的人所制定的。反过来，内向的人往往只能成为规则的遵循者和优化者。

这就会导致，很多内向的朋友，在社会交往中，往往会有一种「被掌控感」——觉得很多时候，自己的态度、意愿、选择，往往都不是由自己决定的，而是被推动、被裹挟、被迫跟着别人走。

这种现象推动到极致，就是群体压力。

什么叫群体压力呢？你可以理解为：「大家都这样，为什么你不这样？」

从认知上讲，群体压力对个人的影响，叫作从众。

— 所罗门·阿希（Solomon Asch）的从众实验表明，人在自我认知和群体认知之间，会倾向于后者，无论作出这样的选择，会导致多么激烈的内心冲突。

苏格拉底，哥白尼，达尔文，都是受害者。

从态度上讲，群体压力对个人的影响，叫作导向。

— 群体会告诉你，你应该对怎样的对象，持以怎样的态度。如果你的态度与群体不一致，那就是不和谐的。

站队，斗争，互相攻讦，皆源于此。

从行为上讲，群体压力对个人的影响，叫作规范化。

— 群体行为的恶果，在于群体的无责任意识：人会为自己的行为寻找原因，负起责任，但当人处在群体之中，并按与群体一致的导向行动时，他的责任意识便会被稀释。所以，群体行为是不负责任的。

「每个人都这样做，你也这样做，才能心安理得。如果出了事，有大家扛着，怕什么？如果不这样做，也许下一个被群体针对的对象，就是你。」

那么，作为一个内向者，你可以如何在这个被外向者主导的社会更好地生活呢？

最核心的就是：找到适合自己的节奏，发挥好自己的优势。

1) 找到自己的节奏

内向者最大的优势，在于专注，共情，深度和反思。而这些都需要什么？需要整段的时间和心无旁骛的注意力。

所以，务必对自己的生活进行切割，明确：

哪些事情是为别人做的，哪些事情是为自己做的；

哪些时间是可以「给」别人的，哪些时间必须留给自己。

哪些东西是外界需要的，哪些东西是我真正想要的。

如果忽略了这一点，你就很容易在生活中产生疲惫感。

你会感觉：自己一直都在疲于奔命，给别人帮忙，帮别人填补缺漏……恰恰失去了自己的生活。

所以，如何在这个追捧外向的社会里面过好自己的生活？重点在于，找到自己的生活节奏。

不是自己想要的东西，不是必要的聚会、应酬、出差、交际，拒绝它们也无妨，没必要增加自己的负担。

无须强求自己一定要非常会「沟通」，非常善于跟人打交道，每个人都有自己的长板和短板，无须让自己生活得太艰难、太辛苦。

同样，无须强求自己跟上别人的节奏，不断地跟外界交互，找到适合自己的工作和生活节奏，是最重要的事情。

在每天忙碌工作之余，抽出一段时间，作为自己的「抽屉时间」，哪怕只是静静思考，也能起到非常好的疗愈效果。

不要过度追求高效、快速，步调慢一点，很多东西并没有那么急。

不妨从最简单的步骤开始：每天夜里写一份日记（不要在临睡前），做一下反思和复盘：这一天所有事情，哪些是为别人做的，哪些是为自己做的？

如果后者比例太少，或许就意味着，你需要重新思考和规划自己的人生了。

挤出宝贵的注意力，专注在真正重要的事情上，这才是你所要一直坚持和争取的目标。

2) 发挥自己的优势

前面讲过：内向者的优势，在于专注，共情，深度和反思。

那么，这些优势，适合从事什么样的职业呢？

最常见的，是成为某个行业领域的专家，打磨出广受认可的成果。

举个例子：跟内容创作相关的工作，比如写作，创意，美术，设计，都是内向者可以发挥深度思考和创造性思维的空间。

他们会注意到生活中细微的事物，会容易对事物进行联结和构架，容易想到别人想不到的东西。

如果再给他们宽松的环境，较为自由的时间，以及一定的目标引导和正面反馈，会极大地激发他们这方面的特长。

这是许多外向者所不具备的。

另一方面，则是对别人的理解和同理心。他们能觉察到别人的感受，知道什么话该说、什么话不该说，能敏锐地感受到情绪的起伏波动。与此同时，他们也喜欢帮助别人、关怀别人。来自别人真诚的感谢，会是他们良好的动力。

所以，这一类人最适合做什么呢？需要深入交流和关怀的角色。比如社工，咨询师，讲师，教练，等等。

内向者最好的状态，并不是离群索居，而是：给予他们充足的独处时间，同时又不失少而精的深度交流，并提供良好的反馈和存在感。

这会令你如鱼得水，真正找到最适合自己的生活模式。

当然，可能有朋友会说：无论什么工作，都免不了与人接触。再者，在社会上生存，懂得如何处理「关系」是不是很重要？那么，对内向者而言，是不是很难做到这一点呢？

其实也不是。

我们如何跟别人建议正向、丰富的联系呢？很多人可能会认为，所谓的关系，就是有很多的朋友，微信里有很多联系人（最好夹杂着几位「大佬」），偶尔可以约一些人出来吃饭、聊聊天。

其实，这些都只是点头之交而已，根本起不到什么作用。

真正有价值的「关系」是什么？是你足够优秀，有自己拿得出手的产品和成果，有自己的标签乃至个人品牌。在你的领域里、行业里，别人都能认可你的能力；在了解你、接触过你的人群中，他们都愿意向别人推荐你。

真正有价值的关系，在于你能够为别人提供什么价值，以及别人是否能够认可和信任你 —— 这跟你是否足够「外向」，是否善于沟通和与人交流，其实没有特别大的关联。

做好自己的产品，在你的专业领域里不断钻研，找到自己与周围的人的差异之处，并做出能够拿得出手的成果，让别人给你贴上「这个人信得过」「这个人可以合作」的标签 ——

这才是你能够在社会上生存的立身之本。

浏览器扩展 Circle 阅读模式排版，版权归 www.zhihu.com 所有