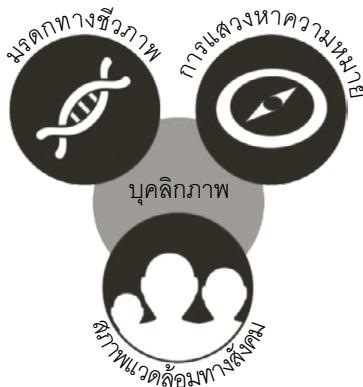


# บทนำ

## ปัจจัยสามอย่างที่ส่งผลต่อบุคลิกภาพ

คนเก็บตัวหรือคนเปิดเผยเป็นเพียงชิ้นส่วนหนึ่งในปริศนาจิตชอว์ อันสลับซับซ้อนซึ่งสร้างเป็นบุคลิกภาพของมนุษย์ จิตชอว์นี้เองที่กำหนดพัฒนาการ ความชอบ และการรับรู้อารมณ์ของเรา การจะต่อจิตชอว์นี้ให้เสร็จต้องทำตามกฎพิเศษข้อหนึ่ง นั่นคือ เราต้องต่อร่วมกับคนอื่นๆ เท่านั้น

คนเราถูกปั้นแต่งด้วยปัจจัยสามอย่างคือ มรดกทางชีวภาพ สภาวะแวดล้อมทางสังคม และการแสวงหาความหมาย



## ปัจจัยที่ 1: มรดกทางชีวภาพ

บุคลิกภาพของคนเราเกิดจากหลายสิ่งที่มีความแตกต่างกันอย่างมาก มรดกทางชีวภาพ หมายถึงสิ่งที่เรา “ได้รับ” เมื่อเกิดมาบนโลกนี้ ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ความก้าวหน้าทางด้านประสาทวิทยาศาสตร์ ทำให้การศึกษาวิจัยเรื่องบุคลิกภาพส่วนใหญ่เอียงไปทางโครงสร้างสมอง กระบวนการภายใน และสารที่เกี่ยวข้อง เช่น สารสื่อประสาท และฮอร์โมนต่างๆ

งานศึกษาหลายชิ้นแสดงให้เห็นว่า ความแตกต่างในเด็กทารกที่มีอายุเพียงสี่เดือนทำให้เราคาดการณ์ได้ค่อนข้างแม่นยำว่าเด็กจะเติบโตเป็นคนเก็บตัวหรือคนเปิดเผย ลักษณะสำคัญที่บ่งชี้ความแตกต่างที่ว่านี้คือ ความไวต่อสิ่งเร้าภายนอก อธิบายง่ายๆ ก็คือ “ทารกที่เก็บตัว” มีระบบประสาทที่ไวต่อความรู้สึกมากกว่า จึงตอบสนองอย่างรุนแรงต่อแสงจ้า เสียงดัง หรือกลิ่นแรงๆ มากกว่า (และเป็นไปในแง่ลบกว่า) “ทารกที่เปิดเผย” การค้นพบนี้ยังสอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่ว่าเมื่อเติบโตขึ้น คนเก็บตัวต้องเผชิญความเสี่ยงจากความไวต่อการกระตุ้นที่มากเกินไป ซึ่งจะทำให้หมดพลังและอึดอัดมาก

อย่างไรก็ตาม นี่เป็นเพียงชิ้นส่วนเดียวจากบรรดาจิ๊กซอว์สลัซับซ้อนซึ่งสร้างบุคลิกภาพของมนุษย์

## ปัจจัยที่ 2: สภาพแวดล้อมทางสังคม

นานหลายปีที่เดียวที่นักวิทยาศาสตร์ถกเถียงกันว่า บุคลิกภาพของคนเราอยู่ใต้อิทธิพลของปัจจัยทางชีวภาพ (ธรรมชาติ) หรือสภาพแวดล้อมทางสังคม (การเลี้ยงดู) กันแน่ แต่ทุกวันนี้เรารู้แล้วว่าทั้งสองอย่างเกี่ยวข้องกัน ถ้าให้เจาะจงไปเลยก็คือ ปัจจัยทางชีวภาพมีอิทธิพลต่อการสื่อสารกับสิ่งแวดล้อมรอบตัว แต่กระบวนการนี้เกิดขึ้นในลักษณะสองทาง ไม่ต่างจากการสื่อสารรูปแบบอื่นๆ เพราะขณะที่

ปัจจัยทางชีวภาพส่งผลต่อการสื่อสารกับสิ่งแวดล้อมของเรา สิ่งแวดล้อมรอบ ๆ ตัวเราก็ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงภายในสมองไปตลอดชีวิตเช่นกัน แม้พัฒนาการทางสมองของเด็กมีกระบวนการเปลี่ยนแปลงที่มากและรุนแรงกว่าสมองของผู้ใหญ่ แต่ทุกคนล้วนมีการเปลี่ยนแปลงประสบการณ์ชีวิตเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง รวมทั้งกระบวนการสร้างและสลายของ “อุปกรณ์การคิด” ของเราอย่างต่อเนื่อง



### แนวคิดสำคัญ

เราไม่ได้เกิดมาบนโลกนี้แบบพร้อมใช้งานทันที

ไม่มีใครเกิดมาพร้อม “อุปกรณ์” ที่เสร็จแล้ว อีกส่วนหนึ่งของเราหรือที่เรียกว่า “ธรรมชาติลำดับที่สอง” เกิดจากการอยู่ร่วมกับมนุษย์คนอื่น ๆ ทุกคนต่างเกิดมาท่ามกลางกลุ่มสังคมและบริบททางวัฒนธรรม ความสัมพันธ์ที่แวดล้อมรอบตัวเราขณะเติบโตก่อเกิดเป็นองค์ประกอบลำดับที่สองของอุปกรณ์ ซึ่งมีผลต่อพัฒนาการทางสมองของเด็กที่กำลังเติบโต ไม่ใช่เพียงกำหนดภาษาที่ใช้ แต่รวมถึงความชอบและการตัดสินใจด้วย พุดสั้น ๆ คือ แคมีสมองอย่างเดียวยังไม่พอ บุคลิกภาพของคนเราในทุก ๆ ด้านล้วนพัฒนามาจากการแลกเปลี่ยนกับคนอื่น ๆ แม้กระทั่งอธิบายในเชิงชีวภาพก็ยังเป็นเช่นนั้น เพราะประสาทภายในสมองจะเชื่อมต่อหลังจากเราลืมตาดูโลกแล้ว ดังนั้นบุคลิกภาพจึงเกิดได้ก็ต่อเมื่อมีพี่เลี้ยงช่วยนำทางและคอยสื่อสารกับเราจนเกิดการปรับเปลี่ยนครั้งใหญ่เพื่อให้เข้ากับสภาพแวดล้อมรอบตัว นี่แหละคือลักษณะของความเป็นมนุษย์ เดวิด บรูกล์ กล่าวไว้ว่า เราไม่ได้มีพัฒนาการก่อนแล้วค่อยเข้าสู่ความสัมพันธ์ แต่เราเกิดมาด้วยความสัมพันธ์ ซึ่งมีบทบาทหลักในการหล่อหลอมให้เราเป็นคนในสังคมตั้งแต่นั้น

สภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรมรอบตัวมีปฏิสัมพันธ์กับองค์ประกอบทางชีวภาพภายในร่างกาย คำถามจึงไม่ได้อยู่ที่ว่า “ธรรมชาติหรือการเลี้ยงดูกันแน่” แต่เป็น “ในช่วงที่เกิดพัฒนาการธรรมชาติและ การเลี้ยงดูมีปฏิสัมพันธ์กันอย่างไรจึงเกิดเป็นบุคลิกภาพของเรา” การปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมนับเป็นจุดแข็งสำคัญขององค์ประกอบทางชีวภาพ เพราะทำให้เราเติบโตได้ไม่ว่าจะไปอยู่ในสภาพแวดล้อมไหนก็ตาม



### แนวคิดสำคัญ

สภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรมที่อยู่รอบตัวเรามีปฏิสัมพันธ์กับองค์ประกอบทางชีวภาพภายในร่างกาย หรือพูดง่าย ๆ ก็คือ ร่างกายมีอิทธิพลต่อสิ่งแวดล้อมภายนอก ในทางกลับกัน สิ่งแวดล้อมก็เปลี่ยนแปลงองค์ประกอบและกระบวนการสร้างและสลายภายในสมองของเราด้วย

เราทุกคนเกิดมาพร้อมความเป็นคนเก็บตัวและคนเปิดเผย ซึ่งเป็นลักษณะทางชีวภาพที่ตรวจวัดได้ แต่ก็ยังเป็นเพียงจุดเริ่มต้นของความเป็นคนคนหนึ่ง หมายความว่านี่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้น ณ เวลาหนึ่ง ในที่แห่งหนึ่ง และกับคนกลุ่มหนึ่งเท่านั้น การมีปฏิสัมพันธ์กันระหว่างกระบวนการทางธรรมชาติกับอิทธิพลทางสังคมและวัฒนธรรมต่างหากที่เสริมสร้างบุคลิกภาพของเรา รวมไปถึงความเป็นคนเก็บตัวและคนเปิดเผย ทั้งพี่เลี้ยง ต้นแบบ ความคาดหวังทางสังคม และสิ่งที่มีผู้อื่นคาดหวังจากเรา ล้วนเป็นปัจจัยที่มีส่วนกำหนดว่าเราจะใช้ชีวิต “จากภายนอกสู่ภายใน” หรือ “จากภายในสู่ภายนอก”

### ปัจจัยที่ 3: การแสวงหาความหมาย

ปัจจัยที่สามซึ่งมีอิทธิพลต่อการปั้นแต่งบุคลิกภาพมากที่สุดคือ คักยภาพตัดสินใจเกี่ยวกับชีวิตที่มีความหมายและสำคัญต่อเราด้วย เจตจำนงเสรี การตัดสินใจที่ว่่านี้อาจทำให้คนเก็บตัวแสดงพฤติกรรมแบบคนเปิดเผยหรือทำให้คนเปิดเผยทำตัวแบบคนเก็บตัว ทำให้คนเก็บตัวที่รักความปรองดองลุกขึ้นมาสั่งสอนเพื่อนร่วมงานที่โจมตีตนไม่ให้ได้ใจระหว่งการประชุม หรือทำให้คนเปิดเผยไปปฏิบัติธรรมอย่างสงบที่วัดนานหนึ่งอาทิตย์ก็ได้ และอาจถึงขั้นทำให้เราเลือกประกอบอาชีพที่ดูแล้วไม่ได้เข้ากับบุคลิกภาพซึ่งเป็นผลมาจากนิสัยหรือ“ธรรมชาติลำดับที่สอง”ของเราเลย แต่นั่นก็เป็นเพราะว่างานที่เลือกสอดคล้องกับภาพลักษณ์ที่เรามองตัวเอง พูดอีกอย่างคือ ในระหว่งพัฒนาการ เราควรและต้องผูกสัมพันธ์กับคนอื่นให้ตนเองได้กลายเป็นสมาชิกในสังคม ทว่าบุคลิกภาพที่แท้จริงจะเกิดก็ต่อเมื่อเราตระหนักรู้ตนเอง หรือก็คือเมื่อค้นพบคุณค่าและเป้าหมายของตนนั่นเอง



#### แนวคิดสำคัญ

บุคลิกภาพของเราจะพัฒนาและเปลี่ยนแปลงเมื่อมีปฏิสัมพันธ์ระหว่งองค์ประกอบทางชีวภาพ สภาพแวดล้อมทางสังคม และการตัดสินใจของตนเอง

ปัจจัยที่สามซึ่งก็คือคักยภาพตัดสินใจนี้แหละที่ทำให้พัฒนาการทางบุคลิกภาพมีความพิเศษ ทำให้เรามีสิ่งทีเรียกว่าอิสระ เราไม่สามารถเลือกองค์ประกอบทางชีวภาพหรือสภาพแวดล้อมทางสังคมได้ก็จริง แต่ยังมีสิ่งหนึ่งทีเลือกได้ นั่นคือ การเลือกสิ่งทีมีความหมาย

และคุณค่าต่อเราเอง ด้วยเหตุนี้ในบางสถานการณ์เราถึงแสดงพฤติกรรมที่ขัดกับบุคลิกภาพของตน

แม้เราตัดสินใจได้อิสระ แต่ใช้จะหนีพ้นจากลักษณะนิสัยที่ติดตัวมาตั้งแต่เกิดและสภาพสังคมซึ่งกำหนดบุคลิกภาพไปได้เสียทั้งหมด เพราะยังมีปฏิสัมพันธ์ด้านอื่น ๆ อีก เช่น เราต่างรู้กันว่าทุกวันนี้ ความผูกพันทางสังคมมีบทบาทสำคัญต่อการตัดสินใจ เนื่องจากสิ่งนี้มีอิทธิพลต่อจิตใจสำนึก ทำยที่สุดแล้วสิ่งที่เราเลือกทำเป็นผลมาจากการคิดใคร่ครวญอย่างรอบคอบแค่บางส่วน

ในส่วนแรกของหนังสือเล่มนี้ คุณจะได้เรียนรู้วิธีการรับมือความท้าทายที่อาจดู “ไม่เป็นธรรมชาติ” สำหรับคนเก็บตัวหรือคนเปิดเผยแบบคุณ พร้อมทั้งคำอธิบายอย่างละเอียดเกี่ยวกับปัจจัยทั้งสามอย่าง ได้แก่ ปัจจัยทางชีวภาพ สภาพแวดล้อมทางสังคม และการตัดสินใจ ที่เกี่ยวกับการสร้างความหมายให้ชีวิต

จากที่กล่าวมา มีสิ่งหนึ่งที่เราเห็นได้ชัดเจนคือ บุคลิกภาพของคนเรามีหลายแง่มุม คนเก็บตัวและคนเปิดเผยไม่ได้อยู่ใต้อิทธิพลของปัจจัยทางชีวภาพทั้งหมด เหมือนกับที่พฤติกรรมของผู้ชายและผู้หญิงไม่ได้ถูกกำหนดโดยเพศสภาพนั้นแหละ สิ่งที่ทำให้เราเป็นคนในสังคมได้คือ ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะภายในตัวกับลักษณะที่เรารู้มาจากรายานอก รวมถึงอิสรภาพที่จะไม่ทำตามนิสัยของตนเองในบางครั้ง และเลือก “เล่นทวนลม” ในเรื่องที่เราคิดว่าสำคัญ





### แนวคิดสำคัญ

นิสัยแบบเก็บตัวและเปิดเผยอาจกำหนดความเป็นเรา แต่ก็ไม่ใช่ตรวนที่พันธนาการเราเอาไว้ นั่นคือสาเหตุที่พบคนเก็บตัวและคนเปิดเผยที่ประสบความสำเร็จในชีวิตทุก ๆ ที่

ตารางด้านล่างนี้คือข้อมูลของผู้คนที่เลือกทำสิ่งที่สำคัญต่อตัวเอง ซึ่งมาจากกลุ่มเชื้อชาติต่างๆ ในหลากหลายช่วงอายุ พวกเขาเป็นคนเก็บตัว และคนเปิดเผยที่ประสบความสำเร็จในการทำงานที่ชอบ รู้จักปรับเปลี่ยน จนกลายเป็นผู้ทรงอิทธิพลในขอบเขตงานของตน ข้อมูลสรุปนี้จะทำให้คุณมีกำลังใจ เพราะเป็นตัวช่วยให้เห็นว่า บุคลิกภาพอย่างการเป็นคนเก็บตัวและคนเปิดเผยมีอิทธิพลต่อเราลึกซึ้งก็จริง แต่ก็ไม่ใช่ทั้งหมด เรายังมีโอกาสตัดสินใจว่าจะใช้บุคลิกภาพของตัวเองอย่างไร

## คนเก็บตัวและคนเปิดเผยที่ประสบความสำเร็จ

	 คนเก็บตัว	 คนเปิดเผย
ผู้เปลี่ยนแปลงโลก	เอลินอร์ รูสเวลต์ สหรัฐอเมริกา แมซี เทเรซา แอลเบเนีย	มาร์ติน ลูเทอร์ คิง จูเนียร์ สหรัฐอเมริกา โสคราติส กรีซ
นักคิด ผู้ทรงปัญญา	ซีโมน เดอ โบวัวร์ ฝรั่งเศส ไอแซก นิวตัน สหราชอาณาจักร	โยฮันน์ วอล์ฟกัง ฟอน เกอเธ่ เยอรมนี คาร์ล อาร์. พอปเพอร์ ออสเตรีย/สหราชอาณาจักร
นักเขียน	ฟรันซ์ คาฟคา สาธารณรัฐเช็ก โจแอนน์ เค. โรวลิง สหราชอาณาจักร	คาเรน บลิกเซน เดนมาร์ก โทมัส จอห์น บอยล์ สหรัฐอเมริกา
นักวิทยาศาสตร์	นีลส์ บอร์ เดนมาร์ก เจน กูดอลล์ สหราชอาณาจักร	อะเล็กซานเดอร์ ฟอน ฮูมโบลท์ เยอรมนี แดเนียล โกลแมน สหรัฐอเมริกา
นักการเมือง	อังกลา แมร์เคิล เยอรมนี บารัค โอบามา สหรัฐอเมริกา	แกร์ฮาร์ด ชเรเดอร์ เยอรมนี บอริส จอห์นสัน สหราชอาณาจักร

	 คนเก็บตัว	 คนเปิดเผย
นักธุรกิจ	มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก สหรัฐอเมริกา จอร์จ โซรอส ฮังการี	ริชาร์ด แบรนสัน สหราชอาณาจักร สตีฟ จ๊อบส์ สหรัฐอเมริกา
มืออาชีพในวงการแฟชั่น	แอนนา วินทัวร์ สหรัฐอเมริกา ทอม ฟอร์ด สหรัฐอเมริกา	ไอดี คลุ่ม เยอรมนี คาร์ล ลากาเออร์เฟลด์ เยอรมนี
นักดนตรี	ลูดีวิก ฟาน เบโทเฟน เยอรมนี แอนนี เลนนอกซ์ สกอตแลนด์	ฟรันซ์ ลิชท์ ออสเตรีย-ฮังการี อูโด ลินเดนแบร์ก เยอรมนี
จิตรกร	วินเซนต์ แวน โก๊ะ เนเธอร์แลนด์ เลโอนาร์โด ดา วินชี อิตาลี	ฟรีดา คาห์โล เม็กซิโก ปาโบล ปิกัสโซ สเปน
ดาวแห่งวงการภาพยนตร์โทรทัศน์และละครเวที	วูดดี อัลเลน สหรัฐอเมริกา ทิลดา สวินตัน สหราชอาณาจักร	แจ็ก นิกอลสัน สหรัฐอเมริกา โอปาร่า วินฟรีย์ สหรัฐอเมริกา
นักกีฬา	ไมเคิล เมสซี อาร์เจนตินา นิโค รอสแบร์ก เยอรมนี	ยูเซน โบลต์ จาเมกา คริสเตียโน โรนัลโด โปรตุเกส
นักแสดงตลก	เจอรรี ซินเฟลด์ สหรัฐอเมริกา เทอริร์ กิลเลียม สหรัฐอเมริกา/ สหราชอาณาจักร	เอดดี้ เมอร์ฟี สหรัฐอเมริกา เมล บรุกส์ สหรัฐอเมริกา
ตัวละครที่สร้างขึ้น	ซาราลี บราวน์ จากเรื่อง <i>พีนีส</i> สหรัฐอเมริกา แฮมเลต จากเรื่อง <i>แฮมเลต</i> (ประพันธ์โดยเชกสเปียร์) สหราชอาณาจักร	ลูซี่ แวน เพลต์ จากเรื่อง <i>พีนีส</i> สหรัฐอเมริกา พาปาเกโน จากเรื่อง <i>เดอะเมจิกฟลูต</i> (ประพันธ์โดยโมซาร์ท/ซิดาเนเดอร์) ออสเตเรีย







# ส่วนที่ 1

คนเก็บตัว - คนเปิดเผย - คนตรงกลาง

---



สถานการณ์ไม่ได้สร้างคน  
คนต่างหากที่แสวงหาสถานการณ์

---

# 1

## การเก็บตัวและการเปิดเผย ความจริงและความเชื่อ

---

### คนเก็บตัวและคนเปิดเผย: ความแตกต่างทางชีวภาพ

ข้อแตกต่างสำคัญอย่างแรกระหว่างคนเก็บตัวกับคนเปิดเผยมาจากปัจจัยด้านประสาทชีววิทยา กล่าวคือ คนเปิดเผยมักรับมือสิ่งกระทบจากโลกภายนอก เช่น สิ่งที่มากระตุ้นอวัยวะรับสัมผัสต่างๆ ได้ดีกว่าคนเก็บตัว ยิ่งไปกว่านั้น คนเปิดเผยยังได้รับพลังและคุณภาพชีวิตที่ดีจากสิ่งกระตุ้นภายนอกและการแลกเปลี่ยนกับคนอื่นด้วย



#### แนวคิดสำคัญ

โครงสร้างทางสมองที่ไม่เหมือนกันเป็นสาเหตุของความแตกต่างระหว่างคนเปิดเผยกับคนเก็บตัว คนเปิดเผยให้ความสำคัญแก่สิ่งกระทบจากภายนอกอย่างมาก ขณะที่คนเก็บตัวจะให้ความสำคัญแก่กระบวนการภายในที่เข้มข้นมากกว่า

คนเปิดเผยชอบทำกิจกรรมและการริเริ่มสร้างสรรค์ หลายคนเป็นนักเดินทางที่กระตือรือร้นและรักความหลากหลาย คนเหล่านี้มักเป็นที่สนใจ มีคนรู้จัก และคบหาเป็นคนรักได้ง่ายกว่าคนเก็บตัว ส่วนคนเก็บตัวมีสมาธิจดจ่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้โดยไม่ต้องพึ่งสิ่งกระตุ้นจากภายนอก กิจกรรมก็แตกต่างจากคนเปิดเผย เพราะพวกเขาครุ่นคิดมากกว่า นั่นหมายความว่า คนที่ภายนอกดูเฉื่อยชา แต่ในสมองอาจแล่นฉิวอยู่ก็ได้ ผลสรุปของความแตกต่างนี้คือ คนเก็บตัวมักไวต่อการกระตุ้นมากกว่าคนเปิดเผย

คนเก็บตัวชื่นชอบและต้องการช่วงเวลาที่เงียบสงบ ซึ่งต้องเงียบจริงๆ เสียงไม่ดังเกินไป แสงไม่สว่างเกินไป และจะดีมากถ้าไม่มีคนอื่นเลย แต่ส่วนมากขอแค่มีคนน้อยๆ ก็ใช้ได้แล้ว คนลักษณะนี้ได้รับพลังงานจากช่วงเวลาที่ไม่ค่อยมีการกระตุ้น ไม่ต้องอยู่ร่วมกับคนอื่น คนเปิดเผยก็อาจมีพฤติกรรมปลีกวิเวกได้เหมือนกันเมื่อต้องเผชิญช่วงเวลาที่ต้องเครียด แต่สำหรับคนเก็บตัว การปลีกตัวและเติมพลังงานอย่างสงบเรียกได้ว่าเป็นสิ่งจำเป็นเลยละ

ความไวต่อการกระตุ้นของคนเก็บตัวมีความเกี่ยวข้องกับภาวะภูมิไวเกิน (Hypersensitivity) คนที่มีภาวะภูมิไวเกินมักถูกกระตุ้นมากเกินไปจนปกติ แม้คนส่วนใหญ่ที่มีภาวะนี้เป็นพวกเก็บตัว แต่นักจิตวิทยาชาวอเมริกันที่ชื่ออีเลน แอรอน ให้ข้อมูลว่า 30 เปอร์เซ็นต์ของคนเปิดเผยก็มีภาวะภูมิไวเกินเช่นกัน

หนังสือเล่มนี้ไม่มีพื้นที่ให้ลงรายละเอียดมากนัก แต่สิ่งที่บอกได้คือ การถูกกระตุ้นมากเกินไปเป็นปัญหาสำหรับทั้งคนเก็บตัวและคนที่มีความไวเกิน

ความแตกต่างอย่างที่สองระหว่างคนเปิดเผยกับคนเก็บตัวคือ คนเปิดเผยชอบเสียง ขณะที่คนเก็บตัวเลือกปลอดภัยไว้ก่อน

สิ่งนี้ก็เป็นผลมาจากความแตกต่างทางด้านประสาทชีววิทยาที่วัดได้เช่นเดียวกัน

ส่วนของศูนย์ประสาทอารมณ์ที่ถูกกระตุ้นในสมองของคนเก็บตัว

เป็นคนละส่วนกับที่ถูกระตุ้นในสมองของคนเปิดเผย คนเก็บตัวมีศูนย์  
ความวิตกกังวลที่ไวต่อการกระตุ้นมากกว่าคนเปิดเผย ขณะที่คนเปิดเผย  
ตอบสนองต่อโอกาสที่จะได้รับรางวัลอย่างแข็งขันมากกว่าคนเก็บตัว  
นอกจากนี้ ความเข้มข้นของสารสื่อประสาทยังแตกต่างกันด้วย คน  
เก็บตัวมีระดับสารอะซิติลโคลีน ซึ่งเกี่ยวข้องกับความตั้งใจ ความจำ  
การเรียนรู้ และการประเมินสิ่งต่างๆ สูงกว่าคนเปิดเผย ส่วนคนเปิดเผย  
มีระดับสารโดพามีนในสมองสูงกว่าคนเก็บตัว โดยสารสื่อประสาทตัวนี้  
ส่งเสริมเรื่องการออกกำลัง ความอยากรู้อยากเห็น การแสวงหา  
ความหลากหลาย และความพยายามเพื่อให้ได้รางวัลกับกิจกรรม  
ที่น่าตื่นเต้น



### แนวคิดสำคัญ

“ไม่เสี่ยงก็ไม่มัน!” หรือ “ปลอดภัยไว้ก่อน!” ความแตกต่างทาง  
ชีวภาพระหว่างคนเปิดเผยกับคนเก็บตัวบ่งบอกให้รู้ว่าพวกเขามีความสุข  
กับประสบการณ์ที่ไม่เหมือนกัน

ความแตกต่างเล็กน้อยนี้ส่งผลอย่างชัดเจนต่อนิสัยส่วนตัวของ  
คนเก็บตัวและคนเปิดเผย นั่นคือ คนเก็บตัวชอบแยกตัวจากคนอื่น  
พวกเขาต้องการพื้นที่สำหรับประมวลความรู้สึก และยังมีสัญชาตญาณ  
การป้องกันตัวที่รุนแรง สารอะซิติลโคลีนยังทำให้ต้องการความปลอดภัย  
อย่างมาก เมื่อเป็นเช่นนี้ คนเก็บตัวจึงประสบอุบัติเหตุน้อยกว่าคนเปิดเผย  
และยังตื่นตัวกับสิ่งนี้มากกว่าคนทั่วไปด้วย ส่วนคนเปิดเผยแตกต่าง  
ออกไป พวกเขาชอบความหลากหลายและกิจกรรมที่มีรางวัลตอบแทน  
สารโดพามีนทำให้คนเปิดเผยตอบรับความท้าทาย กล้าเสี่ยง และบางครั้ง  
ก็เอาตัวเองไปเสี่ยงอันตรายเพื่อให้ได้รางวัลที่ต้องการ ความต้องการ

ความหลากหลายและของรางวัลนั้นรุนแรงมาก บางคนถึงขั้นยอมเอาความสัมพันธ์หรือสิ่งที่มีค่ามาหาศาลของตัวเองไปเสี่ยง แน่แน่นอนว่าคนเปิดเผยมีเครือข่ายทางสังคมและอาชีพการงานที่กว้างขวางกว่าคนเก็บตัว แต่พวกเขามักทำให้ชีวิตอยู่ในระยะยาวของตัวเองตกอยู่ในภาวะสั่นคลอนด้วยการนอกใจไปมีความสัมพันธ์กับคนอื่น ทั้งยังมีแนวโน้มชอบเล่นพนันและแม้กระทั่งก่ออาชญากรรมมากกว่าคนประเภทอื่น

การเลือกเสื้อผ้าเป็นตัวอย่างที่ชัดเจนที่สุดในการบ่งบอกว่าเราเป็นคนที่มีมุ่งเข้าหาความปลอดภัยหรือความเสี่ยง เหตุผลแรกคือ เราเลือกเสื้อผ้าเพื่อสะท้อนบุคลิกภาพของตนเอง ผู้เชี่ยวชาญด้านแฟชั่นอย่าง ซูซันเนอ อัครतालเลอร์ ให้ข้อมูลไว้ว่า คนเก็บตัวและคนเปิดเผยมีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดในเรื่องนี้



## รูปลักษณ์บอกได้ว่าคุณคือคนแบบไหน

ซูซันเนอ อัครतालเลอร์ นักเขียนและบล็อกเกอร์

ถ้าพูดถึงแฟชั่นและสไตล์ ความเป็นจริงก็ตรงกับสิ่งที่คุณคิด นั่นแหละ คนเก็บตัวมักแต่งตัวสไตล์คลาสสิก เรียบง่าย เลือกลีและลวดลายเรียบๆ แต่งหน้าพอประมาณ แต่คนเปิดเผยจัดเต็มที พวกเขาแต่งตัวเพื่อสร้างความประทับใจ ชุดทำงานต้องมีเครื่องประดับที่สะดุดตามาเสริมและยังเลือกทาลิปสติกสีแดงสดแทนลิปกลอส ในเรื่องของแบรนด์ที่เลือกใช้ คนเก็บตัวมักเลือกจิลแซนเดอร์ ส่วนคนเปิดเผยชอบเอสคา دامากกว่า

ถึงผู้เขียนเคยเจอคนเก็บตัวที่ใส่รองเท้าแบบหลุดโลก แต่แนวคิดพื้นฐานนี้ก็ถือว่าจริงอยู่นะ!



สิ่งที่น่าประทับใจในตัวคนเปิดเผยคือความกระตือรือร้นและความสุข ซึ่งมีตั้งแต่ระดับความปรารถนาแรงกล้าไปจนถึงความเคลิบเคลิ้มสุขใจ ความรู้สึกเชิงบวกเหล่านี้เป็นผลมาจากความเข้มข้นของสารโดพามีน และสมองส่วนนิวเคลียสแอคคัมเบนส์ (Nucleus Accumbens) ที่ไวต่อการกระตุ้น ความกระตือรือร้นและความเคลิบเคลิ้มเป็นปฏิกิริยาตอบสนองที่เกิดขึ้นเมื่อเราได้รับสิ่งที่มีความสำคัญหรือไปถึงเป้าหมายที่ดึงดูดใจ ซึ่งจะไปกระตุ้นศูนย์รางวัล<sup>2</sup> ในสมอง สำหรับคนเก็บตัวพวกเขาแทบไม่มีความรู้สึกที่รุนแรงท่วมท้น เช่น ความตื่นเต้นมาก ๆ หรือสนุกสนานเหวี่ยงเลย แต่คนเปิดเผยอย่าเพิ่งไปสงสารคนเก็บตัวนะ เพราะถึงคนเก็บตัวเป็นเช่นนี้ ก็ไม่ได้หมายความว่าคุณภาพชีวิตต่ำกว่าคนเปิดเผย ก็แค่อยู่ในรูปแบบที่แตกต่างออกไป เช่น ขณะที่คนเปิดเผยเลือกจุดพลุ คนเก็บตัวอาจขอนั่งทำตัวอุ่น ๆ อยู่หน้าเตาผิงแทน



### แนวคิดสำคัญ

ขณะที่คนเปิดเผยจุดพลุอย่างกระตือรือร้น คนเก็บตัวก็นั่งทำตัวอุ่น ๆ อย่างสบายใจอยู่หน้าเตาผิง

ในอีกแง่หนึ่ง หากไม่มีตัวกระตุ้นจากภายนอก คนเปิดเผยจะเบื่อหน่ายเร็วกว่าคนเก็บตัว คนเปิดเผยที่ไม่ได้รับการกระตุ้นอย่างเพียงพออาจยอมเสี่ยงโดยไม่จำเป็น ยอมเสี่ยงมาก หรืออาจถึงขั้นยอมทรมานเพื่อให้ระดับสารโดพามีนในสมองสูงขึ้น และมักก่อความเดือดร้อนให้คนอื่นไปด้วย เชื่อกันว่าการประเมินตัวเองสูงเกินไป

<sup>2</sup> ศูนย์รางวัล (Reward Center) หมายถึง ส่วนของสมองที่เกี่ยวข้องกับการทำบางอย่างเพื่อให้ได้รับรางวัล และเป็นสมองส่วนที่ทำให้เราเกิดความอยาก จึงเรียกว่าสมองส่วนอยาก หรือศูนย์รางวัล (ผู้แปล)

และการแสดงพฤติกรรมที่ทำลายสังคมเป็นผลข้างเคียงของสารโดพามีน พฤติกรรมของอาชญากรหรือวิกฤติทางการเงินที่รุนแรงนับเป็นผลกระทบสำคัญที่ทำให้เห็นขอบเขตของความเสียหายที่เกิดขึ้น

แต่สารสื่อประสาทของคนเก็บตัวอย่างอะซีทิลโคลีนก็มีข้อเสียเหมือนกัน เพราะสิ่งนี้ส่งผลต่อความระมัดระวัง การครุ่นคิด และการประเมินคุณค่า สารสื่อประสาทตัวนี้มักทำให้คนเก็บตัวลังเลหรือลืมหำผลคือ ความคิดเจ๋งๆ มากมายถูกเก็บงำไว้ เนื่องจากสมองของคนชอบเก็บตัวลังเลที่จะเสี่ยงนำความคิดนั้นๆ ไปลงมือทำ หรือไม่ก็เกิดความไม่แน่ใจมากเกินไป

## ความแตกต่างทางชีวภาพและผลลัพธ์: สรุปภาพรวม

 <b>คนเก็บตัว</b> มองเข้าไปภายใน	 <b>คนเปิดเผย</b> ชอบออกไปข้างนอก
มีกิจกรรมภายในเยอะกว่า ให้ความสำคัญกับเรื่องกระตุ้นมากกว่า ต้องการสิ่งกระตุ้นจากภายนอกเพื่อสร้างพลังงานหรือคุณภาพชีวิตน้อยกว่า	มีกิจกรรมภายนอกเยอะกว่า ให้ความสำคัญกับเรื่องกระตุ้นน้อยกว่า ต้องการสิ่งกระตุ้นจากภายนอกเพื่อสร้างพลังงานและคุณภาพชีวิตมากกว่า
ต้องการความปลอดภัยมากกว่า	ต้องการรางวัลมากกว่า

## จุดแข็งและจุดอ่อน

ตอนนี้คุณก็ได้อูเกี่ยวกับความแตกต่างระหว่างคนเก็บตัวกับคนเปิดเผยไปบ้างแล้ว ซึ่งอาจทำให้คุณนึกสงสัยว่า สิ่งที่ได้เรียนรู้มานี้มีประโยชน์อะไร คำถามนี้เป็นเหตุเป็นผลและมีความสำคัญ เพราะเป็นกุญแจนำไปสู่การใช้ชีวิตที่ “เป็นธรรมชาติ” ในแบบที่เรามองเห็นคุณค่าและได้รับประโยชน์จากความแตกต่างระหว่างคนเก็บตัวกับคนเปิดเผยในทุกๆ ด้าน

ระหว่างคนเก็บตัวกับคนเปิดเผยไม่ได้มีใคร “ดีกว่า” ใครทั้งนั้น พวกเขาแค่แตกต่างกันในเรื่องที่ทำได้ดีและความกดดันหรือความท้าทายที่ต้องเผชิญ หมายความว่าคนเปิดเผยและคนเก็บตัวมีวิธีการไปสู่เป้าหมายหรือสร้างเครือข่ายที่แตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการไต่บันไดอาชีพการงานหรือการจัดการกิจวัตรประจำวันก็ตาม



### แนวคิดสำคัญ

คนเก็บตัวและคนเปิดเผยมีความแตกต่างกัน แต่คุณค่าของทั้งสองฝ่ายล้วนเท่าเทียม ไม่ว่าจะฝ่ายใดต่างก็ก้าวไปสู่ความสำเร็จในแบบของตัวเองได้

ความแตกต่างทำให้คนเก็บตัวและคนเปิดเผยมีจุดแข็งเฉพาะตัวในด้านต่าง ๆ แต่คนทั้งสองแบบต่างก็ต้องเผชิญอุปสรรค มีความต้องการจำเพาะ และยังต้องประสบปัญหาต่าง ๆ ด้วยกันทั้งคู่ เนื้อหาส่วนนี้ว่าด้วยจุดแข็งและจุดอ่อนเฉพาะตัวสิบอย่างของคนเก็บตัวและคนเปิดเผย นอกจากนั้นคุณยังจะได้เข้าใจว่าคนเก็บตัวและคนเปิดเผยมองอีกฝ่ายผ่านจุดแข็งและจุดอ่อนดังกล่าวอย่างไรบ้าง สิ่ง “แตกต่าง” ไม่ได้ดึงดูดให้อยากเข้าหาเสมอไป แม้ความต่างนั้นเป็นจุดแข็งของอีกฝ่ายก็ตาม ก่อนอื่นเลย มีประเด็นสำคัญสองอย่างที่ควรต้องคำนึงถึงขณะอ่านเนื้อหาส่วนนี้

1. เนื้อหาแบ่งออกเป็นสองส่วน ซึ่งรายละเอียดของจุดแข็งกับจุดอ่อนของคนทั้งสองแบบนี้ไม่ได้ครอบคลุมทุกด้าน และไม่ได้นำเสนอลักษณะทางจิตวิทยาของผู้ที่เก็บตัวกับเปิดเผยอย่างสมบูรณ์ แต่กล่าวถึงลักษณะนิสัยที่มีความสำคัญต่อการสื่อสารระหว่างบุคคลได้พูดอีกอย่างคือ สิ่งนี้จะทำให้คุณเข้าใจหลักพื้นฐานการอยู่ร่วมกับ

คนเก็บตัวและคนเปิดเผย ทั้งในชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว  
อีกทั้งยังจะได้รู้เกี่ยวกับความสามารถในการสื่อสารกับโลกภายนอก  
ของตนเองด้วย

2. ในชีวิตจริง ลักษณะความเป็นคนเก็บตัวและคนเปิดเผยไม่ได้มี  
เส้นแบ่งที่ตายตัว สาเหตุแรกเป็นเพราะว่าพวกเรามีทั้งความเป็น  
คนเก็บตัวและคนเปิดเผยรวมอยู่ในตัว อีกสาเหตุคือ จุดแข็งและ  
จุดอ่อนที่จะพูดถึงต่อไปนี้ไม่ใช่ลักษณะเฉพาะของคนแบบใดแบบหนึ่ง  
แต่ถึงอย่างนั้นเรายังพอมองเห็นแนวโน้มเฉพาะตัวของบุคลิกภาพ  
ทั้งสองแบบได้อยู่ เช่น คนเก็บตัวส่วนใหญ่ชอบการเขียน ซึ่งเป็น  
กิจกรรมที่เกิดขึ้นภายใน โดยการใช้ความคิดใคร่ครวญถึงเนื้อหาที่จะ  
เขียน ในทางกลับกัน คนเปิดเผยจำนวนมากชอบการพูดมากกว่า  
การเขียน เนื่องจากเป็นสิ่งที่เร็วกว่า ตรงกว่า และจับพลัดกว่า  
อีกทั้งยังได้มีปฏิสัมพันธ์โดยตรงกับคนอื่น ๆ ด้วย อย่างไรก็ตาม  
ยังมีนักเขียนฝีมือชั้นเขียนที่มีบุคลิกเปิดเผย และนักพูดคนเก่งที่มี  
นิสัยเก็บตัว เพียงแต่ว่ามีไม่มากนัก...

ที่นี้ก็มาเข้าเรื่องบุคลิกภาพกันสักที ผู้เขียนได้จับบุคลิกภาพของ  
คนเก็บตัวและคนเปิดเผยเข้าด้วยกันเพื่อให้ผู้อ่านเข้าใจได้ชัดเจน (ส่วน  
ที่ว่าด้วยจุดแข็งและจุดอ่อน) บุคลิกภาพแต่ละคู่มิค่าอธิบายประกอบสั้นๆ  
ขณะอ่านไปเรื่อย ๆ คุณก็ย้อนกลับมาอ่านเนื้อหาทั้งสองส่วนนี้ได้

ขอให้คุณลองตั้งคำถามกับตัวเองขณะอ่านด้วย

## ? จุดแข็งและจุดอ่อน

คำถาม: คุณคิดว่าอะไรคือจุดแข็งและจุดอ่อนของตัวเอง  
เราจะกลับมาพูดถึงคำถามนี้อีกครั้งในตอนท้ายของบทนี้ ซึ่งมี  
ช่องว่างให้คุณใส่คำตอบลงไป

## จุดแข็งของคนเก็บตัวและคนเปิดเผย

### จุดแข็งคู่ที่ 1: ความระมัดระวังและความกล้าหาญ

คนที่มีนิสัยเก็บตัวหลาย ๆ คน มีแนวโน้มเป็นคนระมัดระวัง พวกเขามีความสามารถในการรับรู้และประเมินความเสี่ยง ทำให้สามารถหลีกเลี่ยงความเสี่ยงที่ไม่อาจคำนวณได้และให้ผลลัพธ์ที่ไม่แน่นอน	คนที่มีนิสัยเปิดเผยส่วนใหญ่เป็น คนกล้าหาญ พวกเขาพร้อมเสี่ยงเพื่อไปให้ถึงเป้าหมายที่ดึงดูดใจ และยังคงพอใจจะเล่นการพนันมากกว่าแกว่รไปมาเฉย ๆ
--	--

ความเข้มข้นของสารอะซีทิลคออลีน (แสวงหาความปลอดภัย) ในสมองของคนเก็บตัวและสารโดพามีน (แสวงหารางวัล) ในสมองของคนเปิดเผย ถือเป็นรากฐานทางชีวภาพที่สร้างนิสัยช่วงระมัดระวังและกล้าหาญ นิสัยที่เป็นจุดแข็งทั้งสองอย่างนี้ล้วนแต่มีความเชื่อมโยงกับความเข้มข้นของสารสื่อประสาททั้งสองตัวที่พูดถึง การทำงานของสารสื่อประสาททั้งสองยังได้รับการส่งเสริมจากกิจกรรมที่เกิดขึ้นตรงศูนย์ความวิตกกังวล (นั่นคือ สมองส่วนอมิกดาลา ซึ่งเป็นส่วนที่ตื่นตัวในคนเก็บตัวมากกว่าคนเปิดเผย) และศูนย์รางวัล (นั่นคือ สมองส่วนนิวเคลียสแอกคัมเบนส์ ซึ่งตื่นตัวในคนเปิดเผยมากกว่าคนเก็บตัว)

ด้วยเหตุนี้ คนเก็บตัวส่วนใหญ่จึงเป็นคนทำอะไรคงเส้นคงวา รู้จักวางแผนล่วงหน้า และคิดอย่างรอบคอบก่อนจะลงมือทำ อันเป็นผลดีเมื่ออยู่ในช่วงที่ไม่มีความเครียดเครียดมากกดดัน ซึ่งเป็นช่วงที่ไม่ต้องต่อสู้ดิ้นรน ความระมัดระวังยังเป็นเหมือนระบบการเตือนภัยล่วงหน้าที่สำคัญเมื่อเราต้องรับมือความเสี่ยงต่างๆ ที่บุคคลานเข้ามา รวมไปถึงภัยอันตรายที่ไม่อาจล่วงรู้ได้ในทันที แต่กลับมีผลกระทบมหาศาลในระยะยาว เช่น การเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศ การจัดสรร

ทรัพยากรโลก คุณภาพอาหาร และความปลอดภัยของข้อมูล

ในทางตรงกันข้าม ความกล้าหาญก็ทำให้คนเปิดเผยหลายคนลงมือทำสิ่งต่างๆอย่างแน่วแน่และกระตือรือร้น จนถึงขั้นยอมเสี่ยงเอาความสบายหรือความปลอดภัยเข้าแลกถ้าจำเป็น คนแบบนี้จะยอมเสี่ยงดวงหรือเล่นการพนันโดยเดิมพันด้วยเงินหรือความสัมพันธ์หากเล็งเห็นว่าจะช่วยให้ไปถึงเป้าหมายได้ พวกเขาไม่ค่อยให้ความสำคัญแก่การหลีกเลี่ยงความเจ็บปวดนัก เพราะไม่ได้ไวต่อสิ่งกระตุ้นเหมือนคนเก็บตัว ความกล้าหาญของคนเปิดเผยเป็นประโยชน์ในเวลาที่เกิดความไม่แน่นอนและอันตราย ซึ่งเป็นช่วงที่เราจำเป็นต้องก้าวไปสู่เขตแดนที่ไม่คุ้นเคยและแสวงหาทรัพยากรใหม่ๆ

*ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:* คนที่ระมัดระวังจะสื่อสารข้อมูลที่ต้องการส่งออกไปอย่างระมัดระวัง พวกเขามีความรอบคอบ ทั้งยังรู้จักนำสิ่งที่ได้เห็นและได้ยินมาประเมินหาคำตอบกับการกระทำที่ถูกต้องที่สุดเท่าที่จะทำได้ และมักมีนิสัยประนีประนอมอีกด้วย

ส่วนคนกล้าหาญแหกกฎเกณฑ์ที่คนอื่น ๆ ยอมรับและสร้างการเปลี่ยนแปลง ทั้งยังกล้าพูดและกล้าต่อสู้เพื่อเป้าหมาย ยอมเสี่ยงให้ได้ผลลัพธ์มา ซึ่งอาจส่งผลเสียต่อความสัมพันธ์

คนระมัดระวังชอบหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ความเสี่ยง และความยุ่งยากมากกว่าคนกล้าหาญ เวลาที่ทั้งสองฝ่ายสื่อสารกัน คนที่ระมัดระวังอาจเข้าใจผิดว่าความกล้าหาญคือความประมาทเลินเล่อ ส่วนคนกล้าหาญก็อาจมองว่าคนระมัดระวังขี้กลัวหรือขี้ระแวง

## จุดแข็งคู่ที่ 2: ความมีแก่นสารและความกระตือรือร้น

<p>คนเก็บตัวมักประมวลสิ่งที่ตัวเองสัมผัสด้วยการเปรียบเทียบ กลั่นกรอง และประเมินค่าอยู่เสมอ นี่เป็นสิ่งที่ทำให้พวกเขาเป็นคนมีแก่นสาร พุดอีกอย่างคือ เวลาคนเก็บตัวเอ่ยอะไร สิ่งที่เขาพูดจะเป็นเรื่องสำคัญลึกซึ้ง และมีคุณภาพ</p>	<p>คนเปิดเผยมักได้รับแรงบันดาลใจและแรงกระตุ้นจากสิ่งทีพวกเขาสัมผัส คนแบบนี้สามารถมีความสุขอย่างเปี่ยมล้น อีกทั้งความกระตือรือร้นในตัวพวกเขายังพาให้คนอื่นมีความสุขไปด้วยกันอีก</p>
--	--

คนที่มีความมีแก่นสารมักพยายามทำให้เรื่องราว เหตุการณ์ หรือคำถามมีแง่มุมที่ลึกซึ้ง กิจกรรมด้านความคิดที่คนเก็บตัวโปรดปราน ได้แก่ การพิจารณาไตร่ตรอง การประเมินค่า และการเปรียบเทียบข้อมูล โดยกิจกรรมดังกล่าวถือเป็นรากฐานที่ดีสำหรับศึกษาเรื่องราวต่างๆ อย่างลึกซึ้ง

สิ่งที่ทำให้คนเก็บตัวอยากเป็นคนเปิดเผยคือ ความกระตือรือร้น ซึ่งบางครั้งอาจยกระดับไปเป็นความเคลิบเคลิ้มสุขใจได้ แต่สารสื่อประสาทที่มีในคนเก็บตัวอย่างอะซีทิลโคลีนไม่เอื้อต่อการเกิดอารมณ์ที่รุนแรง เช่นนี้ สารสื่อประสาทของคนเปิดเผยที่ชื่อว่าโดพามีนต่างหากที่ทำให้คนเปิดเผยมักเป็นคนกระตือรือร้นที่ถ่ายทอดพลังงานในตัวสู่คนอื่น แถมยังกระตุ้นให้คนอื่นลงมือทำสิ่งต่างๆ ได้มากกว่าคนเก็บตัว

*ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:* ตอนนี้องคุณคงพอมองออกแล้วว่า หนึ่งในสาเหตุหลักที่ทำให้คนเก็บตัวหลายๆ คนหลีกเลี่ยงการพุดคุยเล่นหัวก็เพราะพวกเขารู้สึกว่านี่เป็นสิ่งที่ตื่นเขินเกินไป แม้รู้ดีว่าการพุดคุยหยอกล้อเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างความไว้วางใจและความสัมพันธ์ที่ดี แต่การพุดคุยแบบนี้ไม่ได้สร้างแรงกระตุ้นที่เพียงพอสำหรับคนเก็บตัวทั่วไปที่มีความคิดเหลือเฟือเลย ในทางตรงกันข้าม คนเก็บตัวส่วนใหญ่

ชอบบทสนทนาที่ลึกซึ้งมากกว่า เนื่องจากเปิดโอกาสให้พวกเขาได้ใช้จุดแข็งเรื่อง “การคิดอย่างมีสาระ” ของตนเอง โชพีเย เดมบลิง พูดถึงอีกสาเหตุที่ทำให้คนเช่นนี้ชื่นชอบการสนทนาที่จริงจังเอาไว้ว่า

จากการศึกษาวิจัย การสนทนาเชิงลึกที่มีการถกประเด็นเนื้อหา ก่อให้เกิดความรู้สึกที่สมบูรณืพูนสุขมากกว่าการพูดคุยหยอกล้อ เนื่องจาก การพูดคุยเล่นหัวเป็นเพียงเครื่องย่นยันระดับความสัมพันธ์ แต่เมื่อมองในแง่ประเด็นการพูดคุย การสนทนาเช่นนี้ค่อนข้างไร้ความหมาย

แต่คนเปิดเผยสร้างความรู้สึกครั้งนีให้การพูดคุยได้ พวกเขาสามารถทำให้คู่สนทนาเกิดแรงบันดาลใจ รู้สึกสนุกสนาน และได้รับกระตุ้นให้ลงมือทำ ด้วยการเผยแพร่ความสุข ความคิดใหม่ๆ และกิจกรรมที่น่าสนใจให้สิ่งที่อยู่รอบตัว ทำให้คนประเภทนี้มักมีแรงดึงดูดจนยากจะต้านทาน

คนที่ม่ีแก่นสารอาจมองว่าคนที่กระตือรือร้นมีแต่เปลือกหรือไม่มีก็แสดงอารมณ์มากเกินไป ส่วนคนที่กระตือรือร้นก็มองว่าคนที่ม่ีแก่นสารน่าเบื่อหรือเย็นชา ดูเหมือนต่างฝ่ายต่างมองไม่เห็นเสน่ห์ของกันและ

### จุดแข็งคู่ที่ 3: ความตั้งใจและความยืดหยุ่น

คนเก็บตัวจะทุ่มเทความสนใจและพลังงานทั้งหมดให้เรื่องที่อยู่ตรงหน้าได้ง่าย	คนเปิดเผยที่ยืดหยุ่นปรับการคิดและการกระทำของตัวเอง หรือตอบสนองอย่างรวดเร็วต่อสถานการณ์ใหม่ๆ ได้ง่าย
--	---

คนเก็บตัวชอบลงลึกรายละเอียดของสิ่งต่างๆ และทุ่มเทมาก พวกเขาทำงานได้นานหลายชั่วโมง ถ้าไม่ถูกกระตุ้นมากเกินไปหรือโดนแทรกแซงฉับพลันเสียก่อน ทั้งยังเก่งในการทุ่มพลังงานให้สิ่งที่สำคัญ (ดูจุดแข็งคู่ที่ 2) ซึ่งสร้างผลลัพธ์มหัศจรรย์ได้ โดยเฉพาะเมื่อนำไป



รวมกับความมุ่งมั่น (ดูจุดแข็งคู่ที่ 8) นักวิทยาศาสตร์และนักประดิษฐ์ที่ประสบความสำเร็จเกือบทุกคนล้วนมีความตั้งใจที่แข็งแกร่งทั้งนั้น

ส่วนคนเปิดเผยมีความยืดหยุ่นเป็นข้อดีประจำตัว พวกเขาไม่เพียงทนรับได้ แต่ยังมองเห็นคุณค่าในความหลากหลายของสิ่งเร้าจากภายนอกด้วย ดังนั้น ชีวิตประจำวันที่เร่งเร้า การรับมือจุดหักเหหรือจุดเปลี่ยนที่ไม่คาดฝันมาก่อน หรือการจัดการการนัดหมายและภาระงานที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดคิดจึงไม่ใช่ปัญหาเลย จุดแข็งเรื่องความยืดหยุ่นนี้ทำให้พวกเขาไม่อ่อนไหวต่อการแทรกแซงเท่าคนเก็บตัว มีหน้าซ้ำ ความยืดหยุ่นยังเป็นแหล่งพลังงานของคนเปิดเผยที่ช่วยเพิ่มแรงกระตุ้นให้พวกเขา

*ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:* เวลาสื่อสารกับคนอื่น ๆ คนเก็บตัวจะทุ่มเทความสนใจทั้งหมดให้คู่สนทนา นี่เป็นสิ่งที่แปลกเปลี่ยนที่มีคุณค่ามากที่สุดในการสื่อสารของมนุษย์ (นอกเหนือจากความไวเนื้อเชื้อใจ) และยังทำให้คนเก็บตัวมีตำแหน่งที่มั่นคงชัดเจนด้วย นอกจากนี้พวกเขายังมักได้รับความเชื่อถือเป็นพิเศษเมื่อแสดงให้เห็นว่าตัวเองมีความรู้เรื่องนั้น ๆ ครบถ้วนแค่ไหน รวมทั้งรับมือคำถามและข้อเสนอแนะได้แม้จะอยู่ต่อหน้าผู้คน เช่น ระหว่างการบรรยายในชั้นเรียนหรือการอภิปรายหารือ

ความยืดหยุ่นว่องไวที่มีอยู่ในตัวช่วยให้คนเปิดเผยสร้างบทสนทนาที่มีความเฉียบคมและมีจังหวะจะโคนได้ พวกเขาสามารถเปลี่ยนทิศทางได้อย่างง่ายดายและฉับพลัน ทั้งยังสามารถใส่ข้อมูลใหม่ๆ เข้าไปในกระบวนการคิดของตนเอง สิ่งเหล่านี้เป็นประโยชน์โดยเฉพาะในการเจรจาต่อรองและในสถานการณ์ใดๆ ก็ตามที่ต้องมีการตัดสินใจ เพราะคนเปิดเผยสามารถอ้างอิงถึงบางอย่างที่คนอื่นพูดหรือที่เกิดขึ้นในช่วงเวลานั้นๆ ได้ สำหรับคนเปิดเผยแล้ว ข้อความที่ร่างขึ้นมาก็เหมือนแถมโพลี้น ซึ่งพวกเขาจะดึงตัวออกจากมันไปในทิศทางที่ตัวเองสนใจ

คนมีสมาธิจดจ่อมักมองว่าคนยืดหยุ่นเป็นพวกไม่อยู่กับร่องกับรอย

เอาแน่เอานอนไม่ได้ หรือไม่ก็ชอบทำอะไรคลุมเครือ ขณะเดียวกัน คนยึดหยุ่นก็อาจมองว่าคนที่ตั้งใจเป็นพวกไม่รู้จักรยึดหยุ่น ยึดมั่นถือมั่น หรือไม่ก็น่าเบื่อ

## จุดแข็งคู่ที่ 4: การฟังและการนำเสนอ

คนเก็บตัวหลายๆ คนคัดกรองเอาแต่ข้อมูลที่สำคัญจากสิ่งที่ได้เห็นหรือได้ยินไว้ใช้รับมือคนอื่น โดยใช้สิ่งที่รู้มาจัดการมุมมองและความต้องการของคนเหล่านั้น	คนเปิดเผยส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จในการแสดงจุดยืนและนำเสนอตัวเองอย่างเชี่ยวชาญมั่นใจ และมีประสิทธิภาพ
--	---

ศักยภาพนำเสนอตัวตนกับจุดยืนทำให้คนเปิดเผยเก่งเรื่องการสนับสนุนมุมมองและความต้องการของตัวเอง โดยเฉพาะคนเปิดเผยที่เป็นนักพูดที่ดี (จุดแข็งคู่ที่ 9) จะยิ่งเก่งเรื่องนี้เป็นพิเศษ ด้วยความที่คนเปิดเผยไม่ไวต่อสิ่งกระตุ้นเร้าจากภายนอก จึงมักดูเหมือน “สุขุม” กว่า พูดอีกอย่างคือ ดูผ่อนคลายและทำตัวสบายๆ กว่าคนเก็บตัวที่ไวต่อการกระตุ้น บุคลิกภาพแบบนี้ทำให้คนเปิดเผยมีข้อได้เปรียบอีกอย่างเวลานำเสนอ (ตัวเอง) นั่นก็คือ พวกเขาจะแผ่พลังและอำนาจออกมาจากตัว

ขณะที่คนเก็บตัวเก่งเรื่องการฟังอย่างแท้จริง คนเปิดเผยก็มีความสามารถสรรหาถ้อยคำที่เหมาะสมและถ่ายทอดออกมา แถมทำได้รวดเร็วในกรณีที่จำเป็นด้วยนะ!

มาทำความรู้จักการฟังรูปแบบหนึ่งกันก่อน ซึ่งเป็นสิ่งที่คนเก็บตัวส่วนใหญ่นำมาใช้ในเวลาที่ฟังและสังเกตตัวเอง นั่นก็คือ “การตรวจสอบตัวเอง” ซึ่งใช้ปรับตัวให้เข้ากับความต้องการทางสังคมที่เกิดขึ้นในสถานการณ์นั้นๆ

**ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:** คนเก็บตัวหลาย ๆ คนรู้จักฟังอย่างแท้จริง และสิ่งต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี พวกเขาเชี่ยวชาญการประมวลและ ซึมซับข้อมูลที่เข้ามา ทั้งยังสามารถคัดกรองเอาแต่สิ่งสำคัญเพื่อนำไป ต่อยอดเป็นบทสนทนาต่อไป จุดแข็งในเรื่องการฟังก็เหมือนเรื่อง ความตั้งใจ การฟังทำให้คู่สนทนาเกิดความรู้สึกว่าคนที่คุยด้วยมีความ เป็นกันเองมาก ๆ และตั้งใจฟังสิ่งที่เขาพูด คนเก็บตัวมากมายมักถาม รายละเอียดเพิ่มเติมและยังอาจขอให้คู่สนทนาขยายความโดยการ พูดย้อนสิ่งที่พวกเขาเพิ่งฟัง การทำแบบนี้มักสร้างผลลัพธ์แบบวกเสมอ นอกจากนี้คนเก็บตัวยังมักรับรู้ถึงความละเอียดอ่อนหรือความแตกต่าง เล็ก ๆ น้อย ๆ ในสิ่งที่พวกเขาได้ยินหรือเห็น อีกทั้งยังสังเกตเห็นความ ขัดแย้งที่เลียงไม่ได้ระหว่างบุคคลที่อยู่ในที่เดียวกัน รวมถึงการ เปลี่ยนแปลงทางอารมณ์หรือบรรยากาศที่เกิดขึ้นฉับพลัน คุณสมบัติ เช่นนี้นับว่ามีค่าอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่จำเป็นต้องมีการประนีประนอม และใช้ไหวพริบ

สำหรับจุดแข็งของคนเปิดเผยนั้นเกี่ยวกับอีกส่วนหนึ่งของการ สื่อสารที่กล่าวถึงไปแล้ว คนที่มีนิสัยเปิดเผยมักสื่อความหมายได้อย่าง มั่นใจและน่าเชื่อถือ ทั้งยังเป็นผู้สนับสนุนที่กระตือรือร้นอีกด้วย พวกเขา นำสิ่งที่เพิ่งได้ยินไปรวมเข้ากับกลยุทธ์ใหม่ๆ ได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะ การใช้ความยืดหยุ่นที่มีอยู่มากของตนเอง (ดูจุดแข็งคู่ที่ 3)

นักฟังที่ดีอาจมองว่าพวก “นักพูด” ยึดตนเองเป็นศูนย์กลางหรือไม่ก็ ไร้สาระ ส่วนนักพูดที่ดีก็อาจมองว่าพวก “นักฟัง” เป็นพวกเฉื่อยชา หรือไร้แรงจูงใจ แต่อย่าลืมว่า คนเปิดเผยต้องการสิ่งกระตุ้นเร้า ที่แข็งแกร่งกว่าคนเก็บตัวจึงจะตั้งใจฟังให้ดีได้ คนนิสัยเก็บตัวที่เก่ง เรื่องการฟังต้องไม่มองข้ามความจริงข้อนี้ได้เด็ดขาด!

## จุดแข็งคู่ที่ 5: ความสงบและความรวดเร็ว

<p>ความสงบในใจของคนที่มีนิสัยเก็บตัวเป็นข้อดีที่ทำให้มีใจจดจ่อ ผ่อนคลาย และมีความชัดเจน</p>	<p>สำหรับคนที่มีนิสัยเปิดเผย ความรวดเร็วคือข้อดีที่ทำให้ลงมือทำสิ่งต่างๆ ได้รวดเร็วโดยไม่ต้องไตร่ตรองนาน</p>
---	--

ความสงบจากภายนอกมีความสำคัญต่อคนเก็บตัว เพราะช่วยป้องกันพวกเขาจากความเสี่ยงที่จะถูกกระตุ้นมากเกินไป ความสงบไม่ได้เป็นเพียงตัวช่วยอย่างเดียว หากแต่ยังเป็นจุดแข็งอีกด้วย ถ้าคุณมีความสงบในใจเหมือนที่คนเก็บตัวมีได้ด้วยการเลี่ยงรับสิ่งกระตุ้นมากเกินไป คุณก็จะได้รับประโยชน์มากมาย ข้อหลักๆ ได้แก่ ความสามารถแยกแยะตัวกระตุ้นที่สำคัญและไม่สำคัญ ความรู้สึกสุขสงบในใจ การมีสมาธิที่ดีขึ้น รวมทั้งประสิทธิภาพการทำงานสูงขึ้น ซึ่งเหล่านี้เป็นผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับคนที่ฝึกสมาธิบ่อยๆ

คนพูดมากมักมองว่าคนที่ไม่ค่อยพูดนั้นว่านอนสอนง่าย แต่คนเงียบๆ ยังเป็นคนที่รู้จักเห็นอกเห็นใจคนอื่นด้วยหากว่ารู้จักฟัง (ดูจุดแข็งคู่ที่ 4) และเข้าใจคนอื่น (ดูจุดแข็งคู่ที่ 10)

แต่พวกคนเปิดเผยก็มีไฟเต็ดอยู่ในมือเช่นกัน เมื่อเทียบกันแล้วคนเปิดเผยมีวิถีประสาทในสมองสันกว่าคนเก็บตัวและทนรับการกระตุ้นระดับสูงๆ ได้มากกว่า ดังนั้น คนเปิดเผยจึงตอบสนองต่อสิ่งกระตุ้นจากภายนอกได้ไวกว่า เมื่อเกิดสถานการณ์ที่มีความสับสนหรือเป็นอันตราย การตอบสนองอย่างรวดเร็วที่ติดตัวมาตั้งแต่เกิดจะเป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญมากที่คนเปิดเผยใช้รับมือปัญหา

**ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:** คู่สนทนาที่นิ่งสงบจะไม่ค่อยก้าวร้าวและมีสมาธิฟังมาก คนเช่นนี้ยังมีข้อได้เปรียบในการเจรจาต่อรองหรือเมื่อเกิดความขัดแย้ง เพราะพวกเขาจะไม่สติแตก แต่จะจัดการไปที่ละเรื่อง ด้วยความที่พวกเขาใช้พลังของการหยุดพักหรือความเงียบ

ในยุคสมัยที่เร่งรีบ สิ่งนี้จึงเป็นคุณสมบัติที่ยอดเยี่ยม หายาก และเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

คนเปิดเผยแปลงข้อมูลและความคิดใหม่ๆ ให้กลายเป็นคำพูด และการกระทำได้อย่างรวดเร็ว แม้อยู่ในสถานการณ์ที่มีความอ่อนไหว เช่น ในการโต้เถียงและการเจรจาที่ยากลำบาก พวกเขาที่พร้อมจะเสี่ยงมากกว่าคนเก็บตัว จึงไม่ค่อยลังเล แม้ความเสี่ยงในการประเมินสถานการณ์ผิดพลาดจะมีอยู่มากก็ตาม

คนที่ไม่ค่อยพูดมักมองว่าคู่สื่อสารที่รวดเร็วเป็นพวกคลุ้มคลั่งและรู้สึกเหนื่อยเมื่อต้องพูดด้วย ส่วนคนที่ทำอะไรเร็ว ๆ จะมองว่าคนที่ไม่ค่อยพูดนั้นขาดแรงกระตุ้น หยิ่ง หรือไม่กี่เป็นพวกขาดจินตนาการ

## จุดแข็งคู่ที่ 6: การคิดเชิงวิเคราะห์และความกระยานอยาก

คนเก็บตัวที่มีความสามารถคิดเชิงวิเคราะห์จะรู้จักแยกย่อยความเชื่อมโยงสัมพันธ์ที่ยูกยาก ออกเป็นส่วนๆ กำหนดโครงสร้าง ใ้้งานที่ซับซ้อน และวางแผนได้อย่างเป็นระบบ	คนเปิดเผยที่ชะมักเข้มนจะลงมือทำเมื่อคิดว่าจำเป็น เมื่อตัดสินใจแล้วว่าต้องทำอะไร พวกเขาจะลงมือทำทันที แล้วทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมรอบๆ ตัวหรือในหมู่เพื่อนร่วมงาน
--	--

คนเก็บตัวต่างจากคนเปิดเผยตรงที่กระบวนการทางความคิดทำงานต่อเนื่อง และยังชอบจัดการให้ชีวิตตนเองเป็นไปในทางที่คาดการณ์ได้ โครงสร้างที่จัดการได้และการวางแผนรอบคอบช่วยให้คนเก็บตัวสบายใจ ขณะที่ความประหลาดใจกลับทำให้พวกเขาเหนื่อย ใช้พลังงานมาก จนเกิดการถูกกระตุ้นที่มากเกินไปและสูญเสียพลังงานในที่สุด การใช้ชีวิตแบบนี้ทำให้คนชอบเก็บตัวหลายคนมีจุดแข็งที่สำคัญมาก ๆ นั่นก็คือ ศักยภาพคิดตามแนวทางที่ถูกร่างไว้แล้ว การควบคุมตัวเองได้

ในสถานการณ์ที่ยุ่งยาก และการประหยัดพลังงาน

ความทะยานอยากอาจเป็นตัวบ่งชี้หลักถึง “จุดแข็งภายนอก” ที่คนเปิดเผยมีมาก คนเปิดเผยจำนวนไม่น้อยเป็นที่รู้จักในฐานะ “ผู้ทำ” หรือนักปฏิบัติที่จัดการสิ่งต่างๆ อย่างกล้าหาญและลงมือทำจริง ขณะที่คนอื่น ๆ ยังลังเลและพิจารณาไตร่ตรองอยู่ คนเปิดเผยหลายคนชอบลองทำสิ่งต่างๆ โดยมองว่านี่เป็นการเรียนรู้รูปแบบหนึ่ง เนื่องจากคนเปิดเผยชอบการกระตุ้นแบบจับปล้นซึ่งเกิดจากการแลกเปลี่ยนกับสิ่งแวดล้อมรอบตัว ทั้งยังไม่กลัวความเสี่ยงเหมือนคนเก็บตัวทั่วไป จุดแข็งเรื่องความทะยานอยากนี้ก็เหมือนจุดแข็งเรื่องความรวดเร็ว ความทะยานอยากทำให้คนเปิดเผยกลายเป็นผู้นำเมื่อเกิดสถานการณ์วิกฤติ แต่ก็ทำให้เสี่ยงจะประสบความล้มเหลวมากขึ้นด้วย

*ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:* ความสามารถคิดเชิงวิเคราะห์ของคนเก็บตัวทำให้สามารถย้อนกลับไปหาประเด็นหลักของข้อโต้แย้ง และทำให้การหารือก่อตัวเป็นรูปเป็นร่างและเห็นผลลัพธ์ คนเก็บตัวจะมั่นใจถ้ามีข้อมูลเตรียมอยู่ในมือเมื่อต้องเผชิญสถานการณ์ยากลำบาก ข้อมูลที่วานีอาจเป็นวาระการประชุมที่ส่งมาทางอีเมลก่อนวันประชุมจริง หรือแม้กระทั่งการได้เข้าไปดูห้องที่จะนำเสนอครั้งสำคัญก่อนวันจริงก็ช่วยให้พวกเขามั่นใจได้แล้ว คนเก็บตัวผู้มีความสามารถคิดเชิงวิเคราะห์จะทำงานได้ดีเยี่ยมถ้าหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่คาดฝันได้และถ้าสามารถวางแผนกระบวนการไปพร้อมๆ พัฒนาความคิดอย่างสงบ เนื่องจากพวกเขาจะทุ่มเทพลังไปในการทำงานจริงได้มากขึ้น

ส่วนคนเปิดเผยที่เต็มไปด้วยความทะยานอยากมักถือไฟเหนือกว่าคนอื่นเมื่อเป้าหมายในการสนทนาคือการทำสิ่งต่างๆ ให้ลุล่วง คนพวกนี้มักจัดการโครงการด้วยความห้าวหาญ ยืนยันให้มีการตัดสินใจอย่างจริงจังในที่ประชุม และพูดจาตรงไปตรงมาด้วยถ้อยคำง่าย ๆ เพื่อให้เรื่องที่ถูกพิจารณาและวางแผนเอาไว้ไปสู่ขั้นตอนการลงมือทำ

บางครั้งคนที่มีความทะยานอยากอาจมองว่าพวกนักคิดเชิงวิเคราะห์ซึ่กั่วงวล หรือเป็น “พวกคงแก่เรียน” แต่ในทางกลับกัน คนที่ช่างคิด

เชิงวิเคราะห์หามองว่าพฤติกรรมของ “พวกทะยานอยาก” นั้น “นุ่่มบ่าม ชุ่มซ่าม” หรือไม่ก็เล่นใหญ่เกินกว่าเหตุ

## จุดแข็งคู่ที่ 7: ความเป็นอิสระและความอบอุ่นเป็นมิตร

<p>คนเก็บตัวหลายคนชอบเป็นอิสระและไม่อยากพึ่งพาคนอื่นมากเกินไป พวกเขาพอใจที่ใช้ชีวิตตามหลักการของตนเองและมีความสุขโดยไม่ต้องพึ่งผู้อื่น</p>	<p>คนเปิดเผยหลายคนชอบทำงานเป็นทีมและอยู่ร่วมกับคนอื่น พวกเขาพอใจที่ให้และรับการตอบสนองด้านบวก</p>
--	---

คนเปิดเผยเหมือนกั๊กหันลมที่ต้องมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมรอบตัว การตอบสนองจากสิ่งที่อยู่รอบๆ ตัวทั่วไปแล้วสำคัญต่อพวกเขา ทั้งยังชอบตอบแทนคนที่มีความรัก เมื่อคนเปิดเผยรับรู้ได้ถึงความสุขที่ทีมมีต่อตัวเอง ก็จะทุ่มเทแรงกายแรงใจเพื่อความสำเร็จของกลุ่มด้วยความสุข คนที่อยู่รอบข้างก็จะรู้สึกแบบเดียวกันด้วย ซึ่งคุณลักษณะเช่นนี้ส่งผลดีต่อทุกๆ ทีม พุดง่าย ๆ คือ คนเปิดเผยจะ “ทุ่มสุดตัวในทุก ๆ เรื่องที่มีส่วนเกี่ยวข้องด้วย”

สำหรับคนเก็บตัว พวกเขาเป็นเหมือนแบตเตอรี่ที่ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการตอบสนองจากสิ่งแวดล้อมมากมายเท่าไรนัก คนเก็บตัวไม่ค่อยสนใจรางวัลเหมือนคนเปิดเผย หลายครั้งพวกเขาไม่เอาตัวเองไปผูกกับความเห็นและทัศนคติของคนอื่นๆ เนื่องจากความเป็นอิสระเมื่อใดเป็นผู้ใหญ่จนถึงจุดหนึ่ง คนเก็บตัวจะไม่ค่อยสนใจตัวเอง อำนาจที่มี และความต้องการส่วนตัวสักเท่าไร การไม่เอาตัวเองไปผูกกับเรื่องต่างๆ แบบนี้ทำให้คนเก็บตัว “คิดนอกกรอบ” เป็นและทำงานได้ดีเยี่ยม จุดแข็งข้อนี้ยังอาจทำให้คนเก็บตัวกลายเป็นพวกไม่ทำตามกฎเกณฑ์และตั้งคำถามกับสิ่งต่างๆ ที่ดูชัดเจนในตัวอยู่แล้ว ความ

เป็นอิสระอาจทำให้คนเก็บตัวที่ปกปิดระมัดระวังเวลาทำสิ่งต่างๆ กลายเป็นคนแหกกฎที่ปลุกระดมให้เกิดการปฏิวัติแบบเงียบๆ ขึ้นมาได้ ตัวอย่างในเรื่องนี้คือ คนเก็บตัวผู้ยิ่งใหญ่อย่างมหาตมา คานธี ผู้นำเอกราชกลับมาสู่อินเดียโดยการประท้วงอย่างสันติ อีกตัวอย่างหนึ่งคือ โรซา พาร์กส์ หญิงผิวสีชาวอเมริกัน ซึ่งไม่ยอมสละที่นั่งบนรถเมล์ให้คนผิวขาวในช่วงที่มีการแบ่งแยกสีผิวในสหรัฐอเมริกาเมื่อปี 1955 การกระทำของพาร์กส์จุดประกายให้เกิดการเรียกร้องสิทธิพลเมืองแก่ชาวแอฟริกันอเมริกันในที่สุด

*ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:* ความอบอุ่นเป็นมิตรซึ่งเป็นจุดแข็งของคนเปิดเผยส่งผลกระทบต่อทางตรงมากกว่าจุดแข็งเรื่องความเป็นอิสระของคนเก็บตัว จุดแข็งข้อนี้ของคนเปิดเผยแสดงให้เห็นผ่านความทุ่มเท และเป็นเหมือนประกายไฟที่ทำให้ผู้อื่นรู้สึกอบอุ่น สร้างความกระตือรือร้นและการเห็นพ้องต้องกัน ถ้าคุณเคยฟังนักพูดที่เป็นคนเปิดเผย หรือเห็นนักสร้างเครือข่ายมืออาชีพที่มีนิสัยเปิดเผยรับมือคนแปลกหน้าที่ไม่เคยพบมาก่อน ก็คงเข้าใจว่าศักยภาพนี้ส่งผลอย่างไรบ้าง

คนเก็บตัวที่ไม่พึ่งพาใครคิดและสื่อสารแบบนอกกรอบได้ พวกเขายังทำให้คนอื่น ๆ รู้สึกว่าตัวเองก็มีอิสระในใจได้ และเว้นพื้นที่ให้คนอื่นเหล่านั้นจัดการความเป็นอิสระของตัวเอง นิสัยเช่นนี้ส่งผลดีต่อการบริหารจัดการในชีวิตจริง เดี่ยวคุณจะได้เห็นตัวอย่างเรื่องนี้ต่อไปในบทที่ 6

บางครั้งความอบอุ่นเป็นมิตรอาจทำให้คนที่ไม่ชอบพึ่งพาใครรู้สึกอึดอัดหรือรู้สึกถูกก้ำก่าย แต่สำหรับคนที่เป็นฝ่ายให้ความอบอุ่นนั้น คนที่ไม่พึ่งพาอาศัยใครก็อาจดูเป็นคนที่ห่างเหินหรือเย็นชาได้



## จุดแข็งคู่ที่ 8: ความหนักแน่นและความคล่องแคล่ว

คนเก็บตัวที่มีความหนักแน่น จดจ่ออยู่กับบางอย่างได้นาน แม้จะไม่เกิดความสำเร็จทันที ก็ตาม	คนเปิดเผยเปลี่ยนจากกิจกรรมหนึ่ง ไปทำอีกกิจกรรมหนึ่งได้ทันที โดยที่รู้สึกว่าการเปลี่ยนแปลงนี้ช่วย สร้างแรงกระตุ้นและน่าสนใจ
--	---

คนเก็บตัวไม่ไว้วางใจการแก้ปัญหาแบบเอาความเร็วเข้าว่า เพราะต้องการความปลอดภัย คนแบบนี้ให้ความสำคัญแก่ความหนักแน่น แข็งแกร่ง และอดทน คำพวกนี้อาจฟังดูไม่ “โดนใจ” สักเท่าไร โดยเฉพาะตอนที่ไม่มีเวลาเหลือแล้ว! แต่กลับทำให้เกิดประสิทธิภาพการทำงานที่ยอดเยี่ยม ศักยภาพที่มุ่งมั่นทำบางสิ่งให้ลุล่วง ความพร้อมที่จะแยกตัวออกมาและทำความเข้าใจบางสิ่งอย่างลึกซึ้งโดยไม่ยอมแพ้แม้ระหว่างนั้นต้องรู้สึกเคร่งเครียดก็ตาม แต่ทั้งหมดล้วนนำไปสู่ผลลัพธ์ที่มหัศจรรย์ได้ ลองนึกถึงการพัฒนาทฤษฎีสัมพัทธภาพ นวนิยายชุดที่ประสบความสำเร็จ หรือการค้นพบเส้นทางตะวันตกเฉียงเหนือ อดิส สำหรับงานด้านวิทยาศาสตร์และวรรณกรรม ความมุ่งมั่นเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างผลลัพธ์ที่ดี ส่วนการด่วนลงมือทำช่วยอะไรไม่ได้มากนัก ปัจจุบันในด้านจิตวิทยาบุคลิกภาพก็มีการพูดถึงความหนักแน่นมั่นคง หรือก็คือศักยภาพยี่ดมั่นสิ่งที่ทำอยู่ ไม่ว่าจะมီးอะไรมาแทรกแซงหรือเกิดอุปสรรคใด ๆ ก็ตาม การที่ความหนักแน่นของคนคนหนึ่งมีพลังมากพอจะย้ายภูเขาได้ เป็นเครื่องบ่งชี้ความแข็งแกร่งมหาศาลของคนเก็บตัว ซึ่งก็ไม่ได้ต่างจากที่ความทะยานอยากเป็นสิ่งบ่งบอกความแข็งแกร่งภายนอกของคนเปิดเผยอย่างชัดเจนเลย (จุดแข็งคู่ที่ 6)

เห็นได้ชัดว่าความหนักแน่นเป็นหนึ่งในสูตรความสำเร็จทางอาชีพการงาน (และมักถูกมองข้ามจนน่าใจหาย) ลูอิส เทอร์แมน นักจิตวิทยา

<sup>3</sup> เส้นทางลัดในการเดินเรือจากยุโรปมาสู่เอเชีย (ผู้แปล)

ผู้พัฒนาแบบทดสอบเชาว์ปัญญาสแตนฟอร์ด-บีนเน็ต เป็นคนที่มีความหนักแน่น เทอร์แมนบันทึกพัฒนาการของนักเรียนที่มีพรสวรรค์สูงๆ นาน 35 ปีติดต่อกันจนได้ข้อสรุปว่า ความหนักแน่นส่งผลต่อความสำเร็จมากกว่าเชาว์ปัญญา หลังจากนั้น ฮาวเวิร์ด ฟรีดแมน และเลสตี มาร์ติน จากมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย (ริเวอร์ไซด์) ได้อ้างถึงการศึกษาวิจัยของเทอร์แมนและสรุปว่าความหนักแน่นส่งผลดีต่อการมีอายุยืน และคุณภาพของชีวิต

สำหรับจุดแข็งของคนเปิดเผยที่มาคู่กับจุดแข็งของคนเก็บตัวในเรื่องความหนักแน่นคือ ความคล่องแคล่ว ซึ่งเป็นความสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงการกระทำไปตามสถานการณ์และพร้อมลงมือทำสิ่งต่างๆ ทันทีเมื่อเห็นว่าน่าจะทำหรือมีเหตุผลสมควรทำ (หรือไม่ก็ทั้งสองอย่าง) ความคล่องแคล่วนี้เป็นผลลัพธ์เชิงบวกที่เกิดจากความสามารถในการตอบสนองในระดับสูงที่คนเปิดเผยส่วนใหญ่มี ซึ่งไม่เหมือนความยืดหยุ่น (จุดแข็งคู่ที่ 3) ความคล่องแคล่ว คือ การเปลี่ยนทิศทางการกระทำทำอยู่อย่างรวดเร็วเมื่อสถานการณ์เปลี่ยนไป อาจเกิดเพราะถูกดึงความสนใจ ขณะที่ความยืดหยุ่นเป็นเรื่องของระดับพลังงาน ความหลากหลายและโอกาสช่วยสร้างพลังงานให้คนเปิดเผยด้วยการเพิ่มการกระตุ้นและทำให้พวกเขาที่มีความยืดหยุ่นเป็นพิเศษในสถานการณ์ต่างๆ

*ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:* คนเก็บตัวที่มีความหนักแน่นมักได้เปรียบเมื่อต้องใช้ความอดทนในการหาหรือหรือทำงานเขียน เช่น การเจรจา การเป็นคนกลางทางการทูต และการสร้างสื่อกลางอย่างหนึ่งสื่อที่อยู่ในมือคุณตอนนี้

ความคล่องแคล่วเป็นจุดแข็งที่มีประโยชน์ต่อการสื่อสาร ซึ่งต้องอาศัยการตัดสินใจลงมืออย่างกล้าหาญหรือเมื่อจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ คนเปิดเผยที่มีความคล่องแคล่วสามารถพูดคุยในหลากหลายระดับด้วยการถามว่า “ผมขอถามอะไรที่ต่างออกไปเลยได้ไหม” หรือก็คือ พวกเขารับมือสถานการณ์ที่ดูเหมือนจะไม่มีทางออกได้ แม้ว่าแผนการที่วางไว้จะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางใหม่ คนเปิดเผยก็ยังสร้าง

ความประหลาดใจได้ คนเปิดเผยที่คล่องแคล่วไม่น่าเบื่อหรอกนะ!

คนที่หนักแน่นอาจมองว่าคนคล่องแคล่วเป็นพวกชาตวินัย พิลึกหรือไม่น่าไว้ใจ ส่วนคนที่คล่องแคล่วมักมองว่าพวกคนหนักแน่นไม่มีความยืดหยุ่นหรือเอาแต่ย่ออยู่กับที่

## จุดแข็งคู่ที่ 9: การเขียนและการพูด

แม้แต่การพูดคุยกับคนที่ฉลาดหลักแหลมยังเป็นเรื่องยากสำหรับผม แต่เมื่ออ่านหนังสือของพวกเขา ผมก็เข้าใจความคิดที่ผ่านการกลั่นกรองมาอย่างดีในรูปแบบที่สวยงามและชาญฉลาด ผมเรียนรู้จากหนังสือได้เร็วกว่าจากการคุยกับนักเขียนเสียอีก

— แอรอน สวอร์ตซ์ (1986-2013)

โปรแกรมเมอร์ นักเขียน และนักเคลื่อนไหวด้านอินเทอร์เน็ต

คนเก็บตัวส่วนใหญ่ชอบเขียนมากกว่าพูด พวกเขาารู้สึกว่าการแสดงออกด้วยการเขียนง่ายกว่าการพูด	คนเปิดเผยส่วนใหญ่ชอบพูดมากกว่าเขียน พวกเขาู้สึกว่าการแสดงออกด้วยการพูดง่ายกว่าการเขียน
--	--

ข้อแตกต่างที่ว่า “คนเก็บตัวคิดเพื่อที่จะพูด ส่วนคนเปิดเผยพูดเพื่อที่จะคิด” สะท้อนให้เห็นผ่านทางจุดแข็งคู่นี้ คนเก็บตัวหลายคนชอบเขียน การมีเสรีภาพทางความคิดและความสันโดษจากการเขียนทำให้พวกเขามีเวลาไตร่ตรอง ส่วนคนเปิดเผยให้ความสำคัญแก่การแลกเปลี่ยนกับสิ่งแวดล้อมรอบตัวทันที ซึ่งเป็นหนทางที่ตรงและรวดเร็วที่สุดที่จะสื่อสารกับคนรอบข้าง พวกเขาจึงชอบการพูด ซึ่งทำได้อย่างลื่นไหล ยืดหยุ่น และไม่ต้องเตรียมการล่วงหน้านาน แต่ไม่ได้หมายความว่าไม่มีคนเปิดเผยที่เขียนเก่งและคนเก็บตัวที่พูดได้ดี

คนเปิดเผยใช้ประโยชน์จากการเขียนได้ ไม่ต่างกับที่คนเก็บตัวใช้ประโยชน์จากการพูดเลย

อูลริคอ ซอยเออร์มันน์ นักจิตวิทยาผู้ทำงานเป็นโค้ชสอนการเขียน ได้เขียนงานชิ้นสำคัญซึ่งมีการอ้างอิงถึงผู้เชี่ยวชาญด้านการเขียนที่มีชื่อเสียงในประเทศที่ใช้ภาษาเยอรมัน



## การเขียน: ความแตกต่างระหว่างคนเก็บตัวกับคนเปิดเผย

อูลริคอ ซอยเออร์มันน์ โค้ชการเขียน

“จากการทำงานเป็นโค้ช ผมได้ค้นพบอยู่เรื่อยๆว่า คนเก็บตัวผ่อนคลายกับการเขียนมากกว่าคนเปิดเผย เนื่องจากการเขียนเป็นกิจกรรมทางความคิดที่ต้องทำเงียบๆ ทำให้เกิดความสุขแบบสร้างสรรค์ขึ้นในใจอย่างที่คุณเก็บตัวปรารถนา

“คนเปิดเผยต้องใช้ความพยายามอย่างหนักในการเขียนท่ามกลางความเงียบ พวกเขาจะรู้สึกดีเมื่อได้พูดคุยถึงหัวข้อที่เขียนถึงอยู่บ่อยๆ ลงมือเขียนโดยชอบเนื้อหาออกเป็นส่วนตัวๆ และได้เขียนงานท่ามกลางผู้คน เช่น ในร้านกาแฟหรือห้องสมุด”

สำหรับคนเก็บตัวที่รู้สึกว่าการแสดงออกผ่านการพูดเป็นเรื่องยาก การได้เรียบเรียงความคิดและกลยุทธ์ของตัวเองด้วยการเขียนก่อนพูดอาจพอช่วยได้บ้าง เช่น ลองเขียนชื่อคนที่ต้องการพบระหว่างการประชุม วิธีนี้จะช่วยให้คนเก็บตัวถ่ายทอดความคิดออกมาเป็นคำพูดได้อย่างมั่นใจมากขึ้น จริงอยู่ที่การให้ความคิดเห็นหรือข้อประเมินผ่านทางอีเมลหรือในรูปแบบเอกสารเสนอที่เป็นลายลักษณ์อักษร

ก็เพียงพอแล้ว แต่ก็ควรมีการติดตามผลและพูดคุยกับคนที่เกี่ยวข้องด้วยการเขียนลงไปจนเต็มหน้ากระดาษ (แม้จะเป็นกระดาษขี้เลื่อยก็ตาม) อาจไม่ได้นำไปสู่การลงมือทำเสมอไป

**ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:** คนเปิดเผยมักมีข้อได้เปรียบในการพูดคุยสื่อสารในทุกๆรูปแบบ ทั้งการประชุม การเจรจา และโดยเฉพาะการพูดคุยเล่นหัวกัน

ส่วนคนเก็บตัวก็ได้เปรียบจากทักษะการเขียนในทุกๆเรื่องที่ต้องผ่านการคิดพิจารณาและถ่ายทอดลงบนกระดาษหรือหน้าจอคอมพิวเตอร์ พวกเขาร่างเอกสารและเขียนอีเมลเก่ง ซึ่งชอบทำแบบนี้มากกว่าคุยโทรศัพท์

ถ้าคุณเป็นคนชอบเขียนก็อาจรู้สึกเครียดเมื่อต้องพูดคุย โดยเฉพาะเมื่อการพูดคุยดังกล่าวกินเวลานานหรือเป็นสิ่งที่ไม่ได้คาดการณ์เอาไว้ก่อน แต่ถ้าคุณชอบพูดมากกว่าเขียน ข้อความที่เป็นลายลักษณ์อักษร โดยเฉพาะข้อความยาวๆ ก็อาจทำให้คุณรู้สึกเหมือนอยู่ในสนามรบได้

## จุดแข็งคู่ที่ 10: ความเข้าอกเข้าใจและทักษะการจัดการความขัดแย้ง

คนเก็บตัวที่เข้าอกเข้าใจผู้อื่นจะรู้จักเอาใจเขามาใส่ใจเรา พวกเขาจะค้นหาผลประโยชน์ร่วมกันเพื่อแก้ปัญหา	คนเปิดเผยสามารถจัดการความขัดแย้ง อีกทั้งยังเต็มใจและมีศักยภาพที่จะพูดถึงเรื่องหรือปัญหาน่าก่อกวนที่ระอ่วนใจจะได้หาทางแก้ไข
---	--

พรสวรรค์เฉพาะตัวด้านการสังเกตและการรับฟังทำให้คนเก็บตัวหลายคนมีศักยภาพเข้าอกเข้าใจผู้อื่นสูงมาก พวกเขารับรู้ได้ถึงความหมายที่ซ่อนอยู่ในคำพูดและเข้าใจความรู้สึกที่สลับซับซ้อน ดังนั้น คนเก็บตัว

จึงเข้าใจผู้อื่นดีในหลาย ๆ สถานการณ์และยังรู้จักนำมาปรับใช้ใน พฤติกรรมการสื่อสารของตน ชูชาน เคน กล่าวถึงงานศึกษาหนึ่งว่า คนที่รู้จักเข้าอกเข้าใจผู้อื่นมีแนวโน้มที่จะทำตามกฎเกณฑ์ทางศีลธรรม มากกว่าคนทั่วไป ซึ่งก็ยังไม่แน่ชัดว่าเป็นความจริงมากแค่ไหน แต่สิ่งที่ เห็นได้ค่อนข้างชัดในเรื่องพฤติกรรมความเข้าอกเข้าใจนี้คือ ความ ระมัดระวังในการติดต่อกับคนอื่น ถ้าคุณนี้ภาพตัวเองอยู่ในสถานะ เดียวกันกับคนอื่น ๆ ได้ คุณก็จะให้ทั้งความสนใจและใส่ใจพวกเขา

อย่างไรก็ตาม จุดอ่อนของคนเก็บตัวอาจไปลดทอนความเข้าอก เข้าใจผู้อื่นได้ หากถูกกระตุ้นมากเกินไป รู้สึกกังวล หรือหลีกเลี่ยงการมี ปฏิสัมพันธ์แล้ว ศักยภาพเข้าใจคนอื่นจะลดน้อยลงไป

คนเปิดเผยบรรเทาความรุนแรงของสถานการณ์ที่ตั้งเครียดได้ด้วย จุดแข็งด้านการจัดการความขัดแย้ง คนเปิดเผยมั่นใจมากในการจัดการ เรื่องที่อ่อนไหว เมื่อนำจุดแข็งนี้ไปรวมกับจุดแข็งเรื่องความกล้าหาญ และความทะยานอยากแล้ว พวกเขาจะมีศักยภาพรับมือปัญหาอย่างมาก คนเปิดเผยไม่ได้รู้สึกเครียดมากนักแม้ต้องอยู่ท่ามกลางความสัมพันธ์ ที่มีภาระทะเลาะเบาะแว้งอยู่บ่อย ๆ พวกเขามองว่าความตึงเครียดคือ ส่วนหนึ่งของการสื่อสาร ทั้งยังทนรับการกระตุ้นระดับสูง ๆ และความเสียหายที่เกิดตามมาได้สบาย ๆ

**ผลลัพธ์ของการสื่อสาร:** ความเข้าอกเข้าใจคนอื่นของคนเก็บตัว ช่วยให้พวกเขาได้ผลตอบรับที่ดีจากทุก ๆ ฝ่ายในการหารือ และยัง ทำให้ได้ทางออกที่ดีสำหรับการเจรจาต่อรองและแก้ปัญหาความขัดแย้ง โดยเฉพาะเมื่อความเข้าอกเข้าใจที่ว่ามีมาพร้อมจุดแข็งอย่างการคิด เชิงวิเคราะห์และความมีแกนสาร ยิ่งเมื่อมีความระมัดระวังด้วยแล้ว ความสามารถเข้าใจผู้อื่นนี้ก็จะประโยชน์อย่างไม่อาจประเมินค่าได้ ในทุก ๆ สถานการณ์ที่ต้องอาศัยการประนีประนอม คนที่รู้จักเข้าใจผู้อื่น จะเป็นคนใจกว้างและเป็นที่รักใคร่มากกว่าคนที่สนใจแต่ความต้องการ ของตัวเอง คนที่เข้าใจผู้อื่นหาทางประนีประนอมได้ง่าย เพราะรู้ว่า นี่ไม่ใช่เรื่องของพวกเขาฝ่ายเดียว

ในวัฒนธรรมของคนเก็บตัว การคิดถึงความรู้สึกของคนอื่นถือเป็นสิ่งสำคัญมาก ดังที่สะท้อนผ่านบรรทัดฐานของการสื่อสาร อย่างในประเทศญี่ปุ่นและจีน จะเห็นว่าการเพิกเฉยคนอื่นในที่สาธารณะจนอีกฝ่ายเสียหายถือเป็นการกระทำที่ไม่เหมาะสม แม้แต่ระหว่างการหารือเรื่องสำคัญก็ควรจำเอาไว้ว่า ความรู้สึกของคนอื่นมีความสำคัญและเป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงเสมอ

เมื่อความขัดแย้งทำให้การทำงานของทีมนสูญเสียความแข็งแกร่ง ทรัพยากร และความร่วมมือกัน คนเปิดเผยซึ่งเป็นนักจัดการความขัดแย้งจะเข้าแทรกแซงเพื่อรักษาหรือนำศักยภาพในการทำงานของทีมกลับคืนมาได้ สำหรับคนเก็บตัว การจัดการความขัดแย้งของคนเปิดเผยเป็นการสร้างรากฐานที่มั่นคงให้ศักยภาพการทำงานของตนเอง คนเก็บตัวทรมานจากความขัดแย้งและความไม่แน่นอนของความขัดแย้งมากกว่าคนเปิดเผย เพราะต้องการความปลอดภัยเป็นพิเศษ

ขณะที่วัฒนธรรมของคนเปิดเผยอย่างในสหรัฐอเมริกาหรือฝรั่งเศส ไม่ได้ให้ความสำคัญแก่การนึกถึงความรู้สึกของผู้อื่นเท่าวัฒนธรรมของคนเก็บตัว แต่มองว่าความร่วมมือรับมือความขัดแย้งและการต่อสู้กับโลกใบนี้เพียงลำพังเป็นการแสดงออกถึงความเป็นตัวเองอย่างมีอิสระ ไม่ต้องพึ่งพาใคร

คนที่เข้าอกเข้าใจผู้อื่นซึ่งต้องการความปรองดองมักกดดันจากคนที่รับมืออุปสรรคต่างๆ ได้ เนื่องจากการโต้เถียงทำให้พวกเขาารู้สึกเครียด ส่วนคนที่รับมือความขัดแย้งได้ดี บางครั้งก็รู้สึกว่าคนที่เห็นใจผู้อื่นเป็นพวกอ่อนไหว น่ารำคาญ และเข้าถึงยาก เมื่อต่างฝ่ายต่างมีความคิดเห็นที่แตกต่างกันไป