

超值全彩
白金版
29.80

九型人格

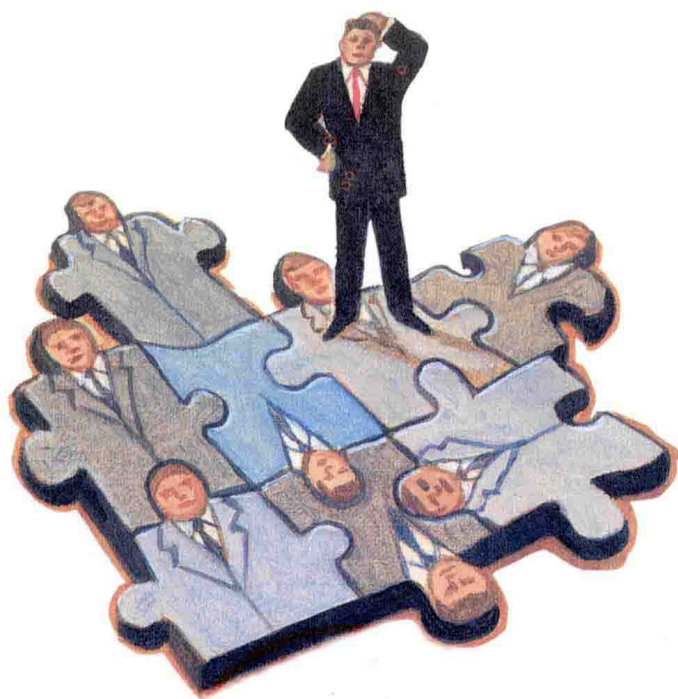
廖春红 编著

中国华侨出版社

成就自我、影响他人的人生密码

九型人格

廖春红 编著



中國華僑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

九型人格 / 廖春红编著. —北京: 中国华侨出版社, 2015.3

ISBN 978-7-5113-5253-8

I.①九… II.①廖… III.①人格心理学—通俗读物 IV.①B848-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 043430 号

九型人格

编 著: 廖春红

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 白 豫

封面设计: 王明贵

文字编辑: 黎 娜

美术编辑: 张 诚

插图绘制: 徐林龙

经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1020mm 1/16 印张: 27 字数: 700 千字

印 刷: 北京鑫海达印刷有限公司

版 次: 2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-5253-8

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

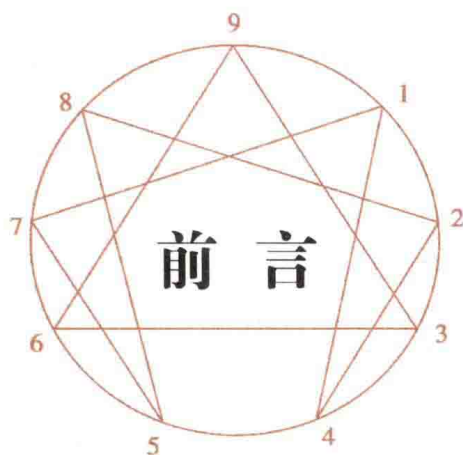
法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



九型人格是远古时代古巴比伦口耳相传的智慧，也是一门实践学问。它通过分析人们行为背后的出发点，即基本欲望和基本恐惧，将所有的人划分为九种类型：完美主义者、给予者、实干者、浪漫主义者、观察者、怀疑论者、享乐主义者、领导者和调停者。这九种人格类型按照九角形排列，彼此相近、相似，并在紧张和放松的情境下相互转化。不同类型的人在不同的状况下会产生不同的行为。九型人格的研究可以帮助我们通过对人们表面的喜怒哀乐，进入人心最隐秘之处，发现他人最真实、最根本的需求和渴望。它对人们在自我认知、社会交往，甚至感情生活方面有诸多助益。

九型人格是一种深层次了解人的方法和学问，要求我们走出自己的固有观念，去感受他人的思想。它虽然高深，但也通俗实用。它深入问题的核心，帮助我们了解自己及他人的个性、倾向和偏好，让我们明白行为背后的原始动机及需要，让我们清楚最真实的智能源头。只有了解了自己是哪种类型，才能深刻了解自己的性格，从而扬长避短；只有了解对方是哪种类型，才能事先得知对方在特定情势下的反应和行为。

如今，九型人格理论已经被广泛推广到制造业、服务业、金融业等多个领域，渗透在人际交往的方方面面。1993年，美国斯坦福大学商学院开设了“人格自我认知与领导”课程，把九型人格应用于企业管理的领域。据说，当时上这门课的MBA学生在课堂上欢欣雀跃，他们认为九型人格是一门了不起的学问，为他们的很多困惑提供了解答。自此，有更多的人逐渐意识到了九型人格的妙处，全球大部分国家政府机构和商业机构如美国中央情报局、美国电话电报公司、通用汽车、惠普计算机、可口可乐、尼康、苹果、宝洁

等都在广泛研习这一理论，并用它来培训员工，促进他们建立团队、促进沟通、增强执行力等综合能力的提高。人们对九型人格的热情汹涌澎湃，全球管理领域掀起了一股“九型人格热”，甚至有人称九型人格是“识人的圣经”“人际沟通的钻石法则”“企业管理的金钥匙”。此外，九型人格在医学、教育、创业、恋爱等越来越多的方面也得到了应用。

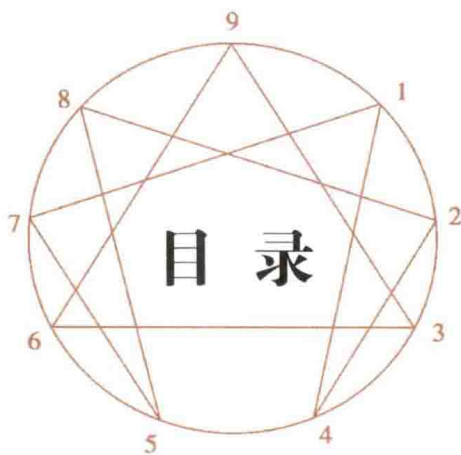
九型人格理论是一本识人秘籍，让你能够真正认知自己的性格，接受真实的自我，做到自我调整与转型；轻松辨识对方的性格类型，在纷繁复杂的社会交往中一切了然于心，让一切尽在你的掌握中。

九型人格理论是一份职场规划，让你了解自己在职场中的优势劣势，化弊为利，营造良好的工作环境，洞悉身边同事的想法，摸透老板的心思，打造高效团队，成就非凡事业。

九型人格理论是一条爱情妙计，让你寻找到完美伴侣，看清楚自己的爱情处境，探究到对方真实的心理，了解恋人的需求，找到正确的行动方向，打造完美姻缘，拥有幸福生活。

九型人格理论是一个处事锦囊，让你通晓人性，了解自己和他人的行为动机及处世原则，改善个人性格和沟通方式，拥有更和谐且更有创造力的人际关系，助你在人际交往方面左右逢源，使你成为最受欢迎的人。

本书以浅显易懂的语言，描述了九型人格这种准确、科学、实用、系统的识人、读人之术，详细分析了九型人格的基本原理，深入研究了九型人格运用的心理基础，详细解析了各类型人格的性格特征、发展层级、互动关系。通过阅读此书，你将在有效交流、透视上司、管理员工、打造高效团队、投资理财、经营感情和婚姻、教育子女等方面如鱼得水，最终实现在事业、爱情、交际上的成功。



第一章 走进九型人格的神秘地带

第 1 节 研读九型人格的前提	2
你了解自己吗	2
什么是性格	4
每个人都有的五大需求	6
将交谈的传统延续下去	8
九型人格的优势：实用	9
第 2 节 九型人格的渊源	10
解读神秘的九星图	10
为九型人格疯狂的大师们	11
九型人格的影响不断扩大	12
第 3 节 确定自己的人格类型	13
静下心来，做完九型人格测试题	13
看准了，你的人格是哪一类	16
九型人格的再分类	20
第 4 节 激发我们的心理能量	21
观察我们已经形成的性格	21
特别关注心理缓冲带	22
激发直觉的力量	24
时时不忘的注意力训练	26
精神活动的 9 项观察	27
启动生活的三种力量	28
唤醒潜藏的激情	29
第 5 节 躲开心里的暗礁	30
九型不等于被定型	30
你的性格误区在哪里	30

时间观念里的性格误区	32
我们的优势恰恰也是弱点	33
行为会随着经历、生活而改变	34

第二章 1号完美型：没有最好，只有更好

第1节 1号完美型面面观	36
1号性格的特征	36
1号性格的基本分支	36
1号性格的闪光点与局限点	37
1号性格者的发展方向	38
1号发出的4种信号	40
1号在安全和压力下的反应	40
第2节 我是哪个层次的1号	41
第一层级：睿智的现实主义者	41
第二层级：理性的人	41
第三层级：讲求原则的导师	41
第四层级：理想主义的改革者	42
第五层级：讲求秩序的人	42
第六层级：好评判的完美主义者	43
第七层级：褊狭的愤世嫉俗者	43
第八层级：强迫性的伪君子	44
第九层级：残酷的报复者	44
第3节 与1号有效地交流	45
1号的沟通模式：应该与不应该	45
观察1号的谈话方式	45
读懂1号的身体语言	46
1号是讲目标、原则的人	46
和1号交谈，要重理性分析	47
尽量别和1号争辩	47
批评1号前，先批评自己	48
别揪住细节不放	48
第4节 透视1号上司	49
看看你的老板是1号吗	49
恭听1号上司的批评	49
别触犯1号老板的原则	50
奉承1号上司要诚恳	50
全力执行1号上司交代的任务	50
第5节 管理1号下属	52
找出你团队里的1号员工	52

别给 1 号下属安排紧急工作	52
对 1 号员工要用事实说话	53
如何激励 1 号员工	53
与 1 号员工沟通的 3 个说话技巧	54
第 6 节 1 号打造高效团队	55
1 号的权威关系	55
1 号提升自制力的方式	55
1 号战略化思考与行动的能力	56
1 号制订最优方案的技巧	57
1 号目标激励的能力	57
1 号掌控变化的技巧	58
1 号处理冲突的能力	59
1 号打造高效团队的技巧	59
第 7 节 1 号攻心销售术	60
看看你的客户是 1 号吗	60
推销手段正当, 说话真诚直接	60
产品质量过硬, 同时肯定 1 号的挑剔	61
推销态度热情, 介绍方式严谨	61
1 号销售员的攻心销售术	62
第 8 节 1 号的投资理财技巧	63
低风险理财是 1 号最好的选择	63
完美主义是投资的最大天敌	63
1 号喜欢目标清晰, 按部就班	64
学会放松, 1 号的成就更大	64
1 号选择生意搭档, 着重互补	64
1 号守业易, 创业难	64
第 9 节 最佳爱情伴侣	66
1 号的亲密关系	66
1 号爱情观: 要么完美, 要么毁灭	66
苛求会给爱人带来痛苦	67
对爱人要学会赞扬和鼓励	68
在爱情中要保持新意和乐趣	68
第 10 节 塑造完美的亲子关系	70
教 1 号孩子尽力做好, 不求最好	70
化解 1 号孩子时刻存在的自责心	70
教 1 号孩子将关注点从外在转回内心	71
教 1 号孩子正确认识自己的缺点	71
与孩子一同走出完美的误区	72
第 11 节 1 号互动指南	73
1 号完美主义者 VS 1 号完美主义者	73

1号完美主义者 VS 2号给予者	73
1号完美主义者 VS 3号实干者	74
1号完美主义者 VS 4号浪漫主义者	74
1号完美主义者 VS 5号观察者	75
1号完美主义者 VS 6号怀疑论者	75
1号完美主义者 VS 7号享乐主义者	75
1号完美主义者 VS 8号领导者	76
1号完美主义者 VS 9号调停者	76

第三章 2号给予型：施比受更有福

第1节 2号给予型面面观	78
2号性格的特征	78
2号性格的基本分支	79
2号性格的闪光点与局限点	79
2号的高层心境：自由	80
2号的高层德行：谦卑	81
2号的注意力	81
2号的直觉类型	81
2号发出的4种信号	83
2号在安全和压力下的反应	83
第2节 我是哪个层次的2号	84
第一层级：利他主义的信徒	84
第二层级：极富同情心的关怀者	84
第三层级：乐于助人的人	84
第四层级：热情洋溢的朋友	85
第五层级：占有性的“密友”	85
第六层级：自负的“圣人”	86
第七层级：自我欺骗的操控者	86
第八层级：高压性的支配者	87
第九层级：身心疾病的受害者	87
第3节 与2号有效地交流	88
2号的沟通模式：总是以他人为中心	88
观察2号的谈话方式	88
读懂2号的身体语言	89
和2号建立感性关系	89
对2号直接说出你的需求	90
对2号的帮助表示感谢	90
适时拒绝2号的帮助	90

第4节 透视2号上司	92
看看你的老板是2号吗	92
摸透2号上司的心理：谁听话就喜欢谁	93
和2号上司保持经常性的接触	93
不要泄露2号上司的秘密	94
向2号上司学习：把公司当成家	94
考虑周全，更易赢得2号上司的信任	95
第5节 管理2号下属	96
找出你团队里的2号员工	96
跟2号员工沟通要有人情味	96
要让2号员工觉得自己很伟大	97
放心地分配任务给2号员工	97
给足2号员工面子	98
别让2号员工承担太多责任	99
第6节 2号打造高效团队	100
2号的权威关系	100
2号提升自制力的方式	100
2号战略化思考与行动的能力	101
2号制订最优方案的技巧	102
2号目标激励的能力	103
2号掌控变化的技巧	103
2号处理冲突的能力	104
2号打造高效团队的技巧	105
第7节 2号攻心销售术	106
看看你的客户是2号吗	106
肯定并赞美2号客户	106
认真听取2号客户的建议	107
给予2号客户人文关怀	107
在2号客户面前，扮演弱者形象	107
激发2号客户对亲朋的关爱	108
让2号客户替你营销	108
2号销售人员的攻心销售术	110
第8节 2号的投资理财技巧	111
2号要为自己的目标努力	111
2号适宜选择长期性的投资	111
充分利用2号自己的人脉存折	111
2号要学会人事分离	112
增强自己的规划能力	112
2号不得不正视的债务问题	112

第9节 最佳爱情伴侣	114
2号的亲密关系	114
2号爱情观：爱你等于爱自己	115
大声说出“我爱你”	115
给予，也要学会索取	115
再相爱，也要留一点空间	116
不要陷入三角恋情	116
第10节 塑造完美的亲子关系	118
2号的童年模式：父母的冷漠	118
雨伞效应：为了获得而给予	119
别让2号孩子背负父母的理想	120
对2号孩子，多听少说	120
鼓励孩子勇于挑战	121
教孩子学会说“不”	121
教2号孩子关注自己的需求	122
第11节 2号互动指南	123
2号给予者 VS 2号给予者	123
2号给予者 VS 3号实干者	123
2号给予者 VS 4号浪漫主义者	124
2号给予者 VS 5号观察者	124
2号给予者 VS 6号怀疑论者	125
2号给予者 VS 7号享乐主义者	125
2号给予者 VS 8号领导者	126
2号给予者 VS 9号调停者	126

第四章 3号实干型：只许成功，不许失败

第1节 3号实干型面面观	128
3号性格的特征	128
3号性格的基本分支	129
3号性格的闪光点与局限点	129
3号的高层心境：希望	130
3号的高层德行：诚实	131
3号的注意力	131
3号的直觉类型	131
3号发出的4种信号	132
3号在安全和压力下的反应	133
第2节 我是哪个层次的3号	134
第一层级：真诚的人	134
第二层级：自信的人	134

第三层级：杰出人物	135
第四层级：好胜的强者	135
第五层级：实用主义者	136
第六层级：自恋的推销者	136
第七层级：投机分子	137
第八层级：恶意欺骗的人	137
第九层级：报复心强烈的变态狂	138
第3节 与3号有效地交流	139
3号的沟通模式：直奔主题	139
观察3号的谈话方式	139
读懂3号的身体语言	140
对3号，不相争，多合作	140
对3号，多建议，少批评	141
给予3号客观的回应	141
第4节 透视3号上司	142
看看你的老板是3号吗	142
实干的你易受3号老板青睐	143
3号老板喜欢高效率的员工	143
猜透3号上司的心理：变通	143
有担当的员工，易讨3号上司欢心	144
第5节 管理3号下属	145
找出你团队里的3号员工	145
给3号员工清晰的工作目标	145
嘉奖3号员工的成就	146
监督3号员工的工作进展	146
引导3号员工进行良性竞争	147
帮助3号员工管理时间	147
第6节 3号打造高效团队	149
3号的权威关系	149
3号提升自制力的方式	149
3号战略化思考与行动的能力	150
3号制订最优方案的技巧	151
3号目标激励的能力	151
3号掌控变化的技巧	152
3号处理冲突的能力	153
3号打造高效团队的技巧	154
第7节 3号攻心销售术	155
看看你的客户是3号吗	155
告诉3号客户利益所在	155
运用诱导法来说服3号客户	156

挑起 3 号客户的竞争心	156
将商品与 3 号的成就联系起来	157
3 号销售人员的攻心销售术	158
第 8 节 3 号的投资理财技巧	159
3 号适宜选择短期目标	159
不做财富路上的“独行侠”	159
3 号要积极地投资理财	160
培养长期规划的眼光	160
取巧不投机，让 3 号快速致富	161
拥有赢家的思考习惯	162
第 9 节 最佳爱情伴侣	163
3 号的亲密关系	163
幸福爱情，容不下“工作狂”	164
3 号须知：爱情与门第无关	164
别再扮演“完美情人”	165
物质不能代替情感沟通	166
第 10 节 塑造完美的亲子关系	167
3 号孩子的童年模式：家长是孩子的镜子	167
3 号孩子眼里：没有最好，只有更好	167
专制扭曲 3 号孩子的人生观	168
别对 3 号孩子过度赞美	169
教 3 号孩子领悟失败的真义	169
第 11 节 3 号互动指南	170
3 号实干者 VS 3 号实干者	170
3 号实干者 VS 4 号浪漫主义者	170
3 号实干者 VS 5 号观察者	171
3 号实干者 VS 6 号怀疑论者	171
3 号实干者 VS 7 号享乐主义者	171
3 号实干者 VS 8 号领导者	172
3 号实干者 VS 9 号调停者	172

第五章 4 号浪漫型：迷恋缺失的美好

第 1 节 4 号浪漫型面面观	174
4 号性格的特征	174
4 号性格的基本分支	175
4 号性格的闪光点 and 局限点	175
4 号的高层心境：本原联系	176
4 号的高层德行：泰然	177
4 号的注意力	177

4 号的直觉类型	178
4 号发出的 4 种信号	179
4 号在安全和压力下的反应	179
第 2 节 我是哪个层次的 4 号	180
第一层级：灵感不断的创造者	180
第二层级：自省的人	180
第三层级：坦诚的人	180
第四层级：唯美主义者	181
第五层级：浪漫的梦想家	181
第六层级：自我放纵的人	182
第七层级：脱离现实的抑郁者	182
第八层级：自责的人	183
第九层级：自我毁灭的人	183
第 3 节 与 4 号有效地交流	184
4 号的沟通模式：以我的情绪为主	184
观察 4 号的谈话方式	184
读懂 4 号的身体语言	185
理解 4 号的忧郁	185
和 4 号一起珍惜当下	186
第 4 节 透视 4 号上司	187
看看你的老板是 4 号吗	187
多和 4 号上司进行情感交流	188
努力工作，无惧 4 号上司的情绪化	188
对 4 号上司，关系不能太亲密	188
对 4 号上司，不能“令行禁止”	189
第 5 节 管理 4 号下属	190
找出你团队里的 4 号员工	190
关注 4 号员工独特的创意	190
帮助 4 号员工处理情绪问题	191
让 4 号员工变痛苦为动力	191
帮 4 号员工找回自信	192
第 6 节 4 号打造高效团队	193
4 号的权威关系	193
4 号提升自制力的方式	193
4 号战略化思考与行动的能力	195
4 号制订最优方案的技巧	195
4 号目标激励的能力	196
4 号掌控变化的技巧	197
4 号处理冲突的能力	198
4 号打造高效团队的技巧	199

第7节 4号攻心销售术	200
看看你的客户是4号吗	200
4号客户喜欢“稀缺”商品	200
对4号客户使用悲情推销法	201
对4号客户，多施展创造性思维	201
4号销售人员的攻心销售术	202
第8节 4号的投资理财技巧	203
4号最宜从事艺术创作	203
4号是高品质的鉴赏家	203
另辟蹊径，让4号快速致富	204
投资理财不要讲攀比	204
在危机中寻找财富	205
将管理职位委授能者	205
第9节 最佳爱情伴侣	206
4号的亲密关系	206
4号爱情观：拥有的一文不值，缺失的价值连城	207
改变对伴侣的消极看法	207
增添生活的小情趣	208
营造若即若离的神秘感	209
接受爱情中平凡的幸福	209
第10节 塑造完美的亲子关系	211
4号孩子的童年模式：若即若离的家庭关系	211
培养4号孩子的创造力	211
尊重4号孩子敏感的自尊心	212
帮助4号孩子放下嫉妒心	212
别让4号孩子陷入悲观主义	213
第11节 4号互动指南	214
4号浪漫主义者 VS 4号浪漫主义者	214
4号浪漫主义者 VS 5号观察者	214
4号浪漫主义者 VS 6号怀疑论者	215
4号浪漫主义者 VS 7号享乐主义者	215
4号浪漫主义者 VS 8号领导者	216
4号浪漫主义者 VS 9号调停者	216

第六章 5号观察型：自我保护，离群索居

第1节 5号观察型面面观	218
5号性格的特征	218
5号性格的基本分支	219
5号性格的闪光点与局限点	219

5号的高层心境：全知	220
5号的高层德行：无执	220
5号的注意力	221
5号的直觉类型	221
5号发出的4种信号	222
5号在安全和压力下的反应	223
第2节 我是哪个层次的5号	224
第一层级：有高度创造力的人	224
第二层级：智慧的观察者	224
第三层级：专注创新的人	224
第四层级：勤奋的专家	225
第五层级：狂热的理论家	225
第六层级：愤世嫉俗者	226
第七层级：虚无主义者	226
第八层级：孤独的人	227
第九层级：精神分裂症患者	227
第3节 与5号有效地交流	228
5号的沟通模式：冷眼旁观	228
5号的谈话方式	228
读懂5号的身体语言	229
与5号交往，适当保持距离	229
热情对待冷漠的5号	230
第4节 透视5号上司	231
看看你的老板是5号吗	231
5号上司喜欢员工按本分行事	231
对5号上司，要有敏锐的观察力	232
5号上司喜欢系统化的计划	233
5号上司不喜欢面对面沟通	233
第5节 管理5号下属	234
找出你团队里的5号员工	234
尊重5号员工的独立性	234
鼓励5号员工去行动	235
多听听5号员工理性的建议	235
不要安排5号员工去应酬	236
第6节 5号打造高效团队	237
5号的权威关系	237
5号提升自制力的方式	237
5号战略化思考与行动的能力	238
5号目标激励的能力	239
5号制订最优方案的技巧	239

5号掌控变化的技巧	240
5号处理冲突的能力	240
5号打造高效团队的技巧	241
第7节 5号攻心销售术	242
看看你的客户是5号吗	242
迎合5号客户崇拜知识的心理	242
应对5号客户，要有充足的准备	243
对5号客户，不要轻言放弃	244
5号销售人员的攻心销售术	244
第8节 5号的投资理财技巧	245
5号喜欢在沉默中投资	245
拥有信息等于拥有财富	245
面对非理性市场，理性投资	246
5号要抓住机遇不放手	246
5号不要空想要行动	247
第9节 最佳爱情伴侣	248
5号的亲密关系	248
5号爱情观：理智的巨人，情感的矮子	248
让伴侣融入自己的圈子	249
对伴侣要敢于作出承诺	249
别太忽视自己的外表	250
第10节 塑造完美的亲子关系	251
5号孩子的童年模式：无知即是无能	251
鼓励5号孩子的求知欲	251
化解5号孩子心中的疏离感	252
帮助5号孩子放下思虑	252
教5号孩子不再贪婪	253
第11节 5号互动指南	254
5号观察者 VS 5号观察者	254
5号观察者 VS 6号怀疑论者	254
5号观察者 VS 7号享乐主义者	255
5号观察者 VS 8号领导者	255
5号观察者 VS 9号调停者	256

第七章 6号怀疑型：怀疑一切不了解的事

第1节 6号怀疑型面面观	258
6号性格的特征	258
6号性格的基本分支	258
6号性格的闪光点 and 局限点	259