

九型人格分析法，销售业绩倍增的王者之剑！
名师名嘴，实战实效！
帮您快速锁定客户，攻克目标，打遍天下无敌手！

HZ BOOKS
华章心理

九型人格

销售攻心术

王绎◎著

九种类型客户的破解之道
九种类型销售人员的激励之道



机械工业出版社
China Machine Press

根据王绎教练最新课程的实战·实效·实操指导工具书
NLP执行师·国内顶尖销售教练·九型人格导师·王绎教练巨献
九型人格分析法，销售业绩倍增的王者之剑！

作为一名华人，我在美国生活了20多年。我带着技术回国创业，备感艰辛。招人难，留人更难。感谢王教练，带给我们这么好的指导，让我们的公司重现生机。

—— 美国NN石油公司国际总裁，北京科鲁斯石油公司总裁 Mr.lin

这本书很有实战意义，当前社会培训的实际效果对用人单位讲是一个现实问题，实战效果就是一种力量。运用知识比拥有知识的价值量更高。员工潜能的解放，就是最大的解放。这本书是他在实战中不断提炼与总结出来的，每个读者都可以从中找到有利于自己发展的精神食粮，提升发展的相对竞争时间。

—— 中信银行某支行行长、济南大学客座教授 王军生

我带领着太平洋保险公司所属的500多人的销售团队，这么多年下来身心疲惫。在团队成长过程中，我的职业生涯面临枯竭和瓶颈，偶然的的机会，我参加了王绎教练的课程，帮助真的是太大了，2009年1~12月，我带领的团队一直保持全省第一的势头，我觉得王教练的这个课程的价值不是用金钱来衡量的，每一次都有很大的收获。

—— 太平洋保险公司某区域经理 曹爱玲

王教练作为业界的精英，理应受到更为广泛的瞩目。

—— “管理畅联” 社区

王绎教练通过自己在销售领域和性格心理领域的探究，写了这本具有很强针对性的书，可以作为今日销售领域的一本教科书，起到引领的作用！

—— 原东营职业大学、东营财校、东营师范学校副校长 庞长增

客服热线：

(010) 88379210, 88361066

购书热线：

(010) 68326294, 88379649, 68995259

投稿热线：

(010) 88379007

读者信箱：

hzjg@hzbook.com

华章网站 <http://www.hzbook.com>



上架指导：性格分析 / 销售

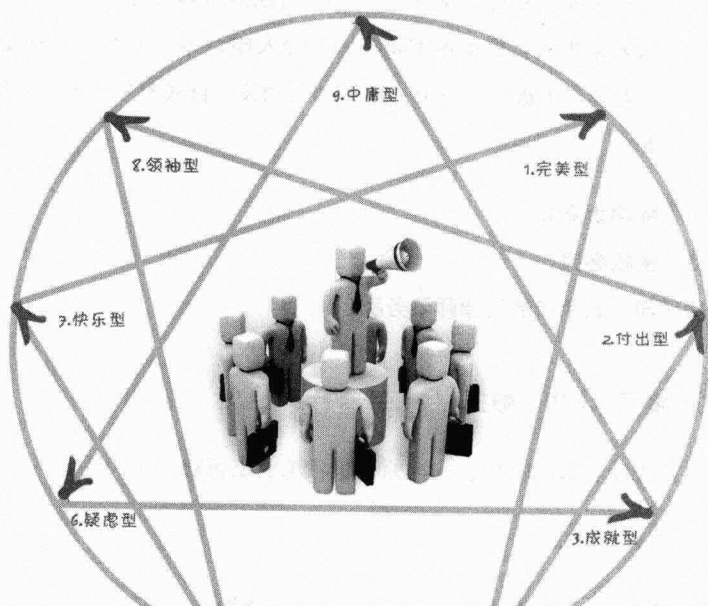
ISBN 978-7-111-30320-6



9 787111 303206

定价：35.00元

网上购书：www.china-pub.com



九型人格

销售攻心术

王绎◎著



机械工业出版社
China Machine Press

本书专门针对所有的客户进行深层心智模式、心理行为模式、人格模式分析、归类、总结及提炼，并通过作者的实战经历开创9种方法应对各种特质客户，具有实战、实效、实操性。只要销售人员根据本书将客户对号入座，然后采用本书的破解方法，对客户对症下药，就会产生极大的效果。所谓知己知彼，百战不殆，本书让销售变成事半功倍的容易事。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

图书在版编目（CIP）数据

九型人格销售攻心术/王绎著. —北京：机械工业出版社，2010.4

ISBN 978-7-111-30320-6

I. 九… II. 王… III. 销售-商业心理学-通俗读物 IV. F713.55-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第061685号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：张 杨 版式设计：刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷

2010年5月第1版第1次印刷

170mm×242mm · 15.5印张（含8面彩插）

标准书号：ISBN 978-7-111-30320-6

定价：35.00元

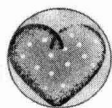
凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88379210；88361066

购书热线：(010) 68326294；88379649；68995259

投稿热线：(010) 88379007

读者信箱：hzjg@hzbook.com



在我看来，做销售也是一场博弈，跟客户之间的博弈。遇到的客户形形色色，试想，如果我们能迅速摸清客户路数与掌握客户脾气，对症下药，轻松搞定客户自然不在话下。

我根据自己多年在销售领域的实战经历，提炼和总结了这套专门用九型人格来破解不同类型特质客户的方法，取得了非凡的成果。

知己知彼，百战不殆，通过我的研究发现，中国客户可以分为9种类型。有人就说了：中国这么多消费者，难道只有9种类型么？当然不是了，我所讲的这9种类型是核心类型，9在数字世界里是单个最大的，再大的数值也必须由0~9这几个数字来组成，0代表没有，所以这里不用阐述。中国的消费者加起来，最基本的核心类型有9种。任何人都是由一种主导类型和一种辅导类型任意两种组合而成。主导类型一辈子都不会变，主导类型只会有一种，辅导类型可能有多种。你随使用这9个单数进行组合，可以组合出无限数字，为首的那个数字就是主导的类型了。我这里就是要研究主导类型。

读者就要问了，是哪9种啊？

好，我们现在就先来认识一下这9种基本的特质类型。

付出型：付出为王——以人际关系为主，乐于付出，重视别人的需求胜过重视自己的需求。能敏锐感觉到别人的需要，会随时改变自己适应别人，迎合别人。善于付出更胜于接受。

成就型：成就为王——好胜心强，具有强烈的竞争意识，各方面都要表现出成功的样子，把自己的感觉搁置并转化到对目标的执著追求上；是天生的工作狂。

感觉型：独特为王——具有超越常人的感觉能力，常常是戏剧化的向内感觉，蔑视世俗与规则，我行我素，特立独行，充满了浪漫与悲情气质，活在自我的感觉世界里。

以上这三种特质的客户其智慧中心主要在心脏部位。

观察型：观察为王——善于观察，思考，有强烈的求知欲，但行动力弱。对物质生活要求极其简单，能恪守内心的一份宁静，保留自己的私人空间，不随波逐流，常常活在自己的思想世界里。

疑虑型：怀疑为王——把恐惧投射到环境中，处处小心谨慎，不轻易相信人和事，对周边环境缺乏安全感，故喜欢寻求权威的保护，喜欢群体生活，对工作能尽职尽责。

快乐型：享受为王——活泼好动，富有活力，精力充沛，对新鲜的事物充满好奇，不断探索和追求，不拘泥于常规，讨厌按部就班，常常以逃避压力来追求享乐。

以上这三种特质的客户其智慧中心主要在脑部。

领袖型：权力为王——讲究实力，追求正义，重视原则，主持公道。喜欢锄强扶弱，打抱不平，充满力量感，以自我为中心，勇于向困难挑战，是天生的领袖。

中庸型：和谐为王——不愿意面对矛盾和冲突，难以下决定，不愿意拒绝别人，常常把自己的愤怒压抑在心底，逃避现实，追求和谐，善于聆听和协调关系。

完美型：规则为王——执著地追求细节与完美，重视规则与道义，力求把每件事都做到完美，以超高标准来检视自己的行为，常常批评自己和别人，很难让自己放轻松，害怕自己犯错误和受到良心的谴责。

以上这三种特质的客户其智慧中心主要在腹部。

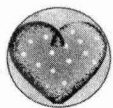
每种特质类型的客户因为注意力关注的焦点不同，导致了不同的发展方向。一般来讲，中国的民营企业家群体以领袖型特质、成就型特质、观察型特质为主。因为中国企业生存环境比较复杂，需要应付各类危机，面对各类挫折，能生存下来的企业往往要有一位强势的领导人，所以领袖型特质的最多，其次是成就型特质。

国有企业和政府机构的对象多数以疑虑型特质、中庸型特质、自律型特质为多。因为他们一般很自律，比较谨慎小心，不随波逐流，不张扬而游刃有余，最后成为赢家。

而感觉型有成就者多存在于一些艺术领域、娱乐领域里。

针对这9种特质的客户，笔者专门撰写了本书来进行破解，每种特质的客户，都专门有一套破解之道。只要熟练掌握这些客户的特质，进而掌握应对他们的方法，就会在销售时攻无不克，战无不胜，所向披靡，纵横天下。

目 录



C O N T E N T S

前言

导读.....1

第1章 合乎规则、遵从道义：完美为王.....25

——针对完美型客户的破解之道

——针对完美型销售人员的激励

第2章 充分赞美、肯定付出：付出为王.....42

——针对付出型客户的破解之道

——针对付出型销售人员的激励

第3章 弯弓射雕、百步穿杨：目标为王.....62

——针对成就型客户的破解之道

——针对成就型销售人员的激励

第4章 塑造浪漫、独特感觉：感觉为王.....82

——针对感觉型客户的破解之道

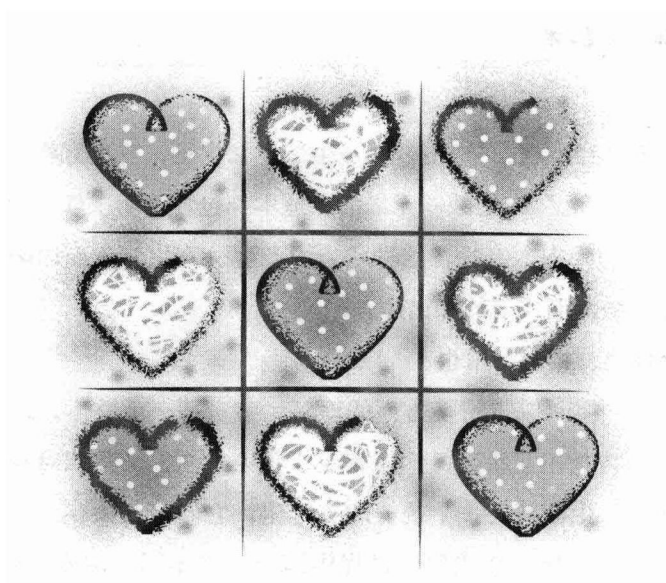
——针对感觉型销售人员的激励

第5章 数据充分、资料翔实：知识为王.....104

——针对观察型客户的破解之道

——针对观察型销售人员的激励

第6章	建立忠诚、塑造安全：危机为王·····	126
	——针对疑虑型客户的破解之道	
	——针对疑虑型销售人员的激励	
第7章	建立快乐、塑造新奇：快乐为王·····	150
	——针对快乐型客户的破解之道	
	——针对快乐型销售人员的激励	
第8章	泰山压顶、力挺万斤：权力为王·····	169
	——针对领袖型客户的破解之道	
	——针对领袖型销售人员的激励	
第9章	因势利导、反客为主：和谐为王·····	189
	——针对中庸型客户的破解之道	
	——针对中庸型销售人员的激励	
附录A	《士兵突击》中人物的性格分析·····	205
附录B	《华商》杂志社采访王绎教练全文·····	215
后 记	感恩生命中的贵人·····	225
作者简介	·····	229



导 读

老子《道德经》言：“道生一，一生二，二生三，三生万物。万物负阴而抱阳，冲气以为和。”道是独一无二的，道本身包含阴阳二气，阴阳二气相交而成一种适匀的状态，万物在这种状态中产生。万物背阴而向阳，并且在阴阳二气中互相激荡而成新的和谐体。

一者，体也，相也，用也。

这里的“一”可以进行多方面的理解，宇宙是一个整体，地球也是一个整体，很多事物既相互联系，你中有我，我中有你，又都相对独立，独成一体。其实所有的生命都是一个统一的有机体，它们相互依存，在漫长的岁月里不断地选择、进化。在进化的过程中因为分工不同，注意力的方向不同，慢慢性格就逐渐分化。

二者，体分虚、实，相分阴、阳，用分动、静。

虽然人类是一个完整的整体，但是进化是极其自然的需要，生命如果要延续要存活，就需要有方式让生命延续下去。这就需要生命进行分化，从而使生命有了雌性、雄性，这就是所谓的“二”，即阴阳。

中国的太极图非常富有哲理地揭示了这一点。世间万事万物皆有阴阳之分：女为阴，男为阳；雌为阴，雄为阳；母为阴，公为阳；电子为负，原子为正；黑夜为阴，白日为阳；山后为阴，山前为阳；月亮为阴，太阳为阳。数千年前我们的老祖宗就已经敏锐地发现了这一点，并且写在了《道德经》里。阴阳、虚实、远近、高低、左右、大小、里外、正负、上下、黑白都是二元对立体，是辩证的关系。

三者，三才也，在物是天、地、人；在人是精、气、神；在位上、中、下；在时前、中、后（或是过去、当下、未来）。

一是根，二是茎，三是梢。即一是根本，是根基，是基础；二是茎秆，是主干，是支撑，是中间部分；三是树梢，是末节。

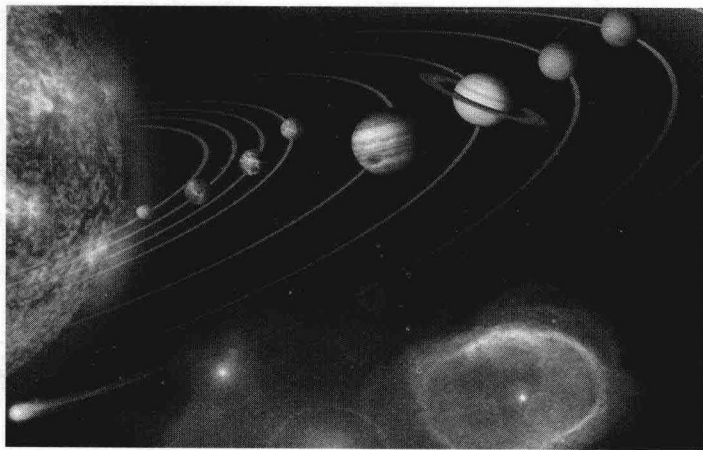
非常巧的是人类在进化的过程中也从二进化为三：男与女结合，形成一个新家庭，可以生下一个孩子，是标准的三，也可以生下两个孩子，是四，这里的三是指的三位以及三位以上。当然新家庭、女士原来的家庭、男士原

来的家庭仍然是一个“三”的组合。一个人又可以分为三个中心：脑部、心部、腹部。在几何体结构中，三个支点以上的结构是最牢固的结构；在地图上，只要用任何三种不同的颜色就可以把整个地图分割开来。“三”代表的是从临界点进化到爆发式发展的起点。凡事至少有三个以上的解决方法，只有一个解决方法的就是死抱住一棵树不放，在一种方式上一条路跑到黑，如果方向对了还好，如果方向错了就会粉身碎骨；只有两种方法的人是看不到更多的可能性，非黑即白，非对即错，没有中间地带，结果自己很累，很压抑，把自己局限在二元对立之中，凡事有三种以上解决方式的人则既能坚持原则，又能灵活处理事务，是最有能力的人。

所谓二生三，也从人类身体上显露出来，人在进化过程中，慢慢形成了三个中心：脑中心、心中心，腹中心。

9种人格特质的来源和发展

9种人格特质的来源不是偶然的，暗合了很多寓意：生命直接来源于太阳，光合作用是生命存在的必要前提，而太阳恰恰有9颗行星，这些年星相学一直很盛行，是否这9种特质暗合了这9颗行星呢？木星最大，是否代表了其中的领袖型——能量最大的人类领袖呢？你看任何的恒星或者行星只要是体积巨大、质量巨大，往往拥有很大的能量，而围绕着它们旋转的卫星则相对较多，有的多达几十颗。同样，我们也看到每一种特质类型并不是绝对完美的，每种特质都存在一些缺陷，有些是明显的，有些是隐藏的。有些性情如火，激情勃发；有些性情静默，生性恬淡，不求闻达；有些积极入世，追求权力和名望，勇于承担责任；有些则远离世事，淡泊致远；有些逃避痛苦和压力，追求享乐和暂时的身心愉悦；有些则终生活在痛苦和伤感中不能自拔！同样在这些行星中也有些热似火，有些则冷如冰；有些飘忽不定，有些则大而安定。



这里面肯定会有很多相关联的东西，需要人类去弄明白。比如这9种人格与金木水火土五行之间是什么关系呢？这里面肯定也会有某种内在的连接和暗合的含义。还有，星座是十二星座，属相是十二属相，这十二属相是与人类联系最紧密的十二种生灵，它们之间的关系又是如何呢？这些需要我们去探究的东西恐怕会是一个很大的课题，假以时日，我想这会有解释的。

但是有一点是很明显的，从远古到现在，所有的人都是为了能生存下来而斗争，而挣扎。为了生存而采取的一切手段从生命本身来讲是无可厚非的，只要是生命就有存活的欲望和权利。当任何生命面对灭亡的危机，它们都会本能地去挣扎、本能地去斗争，以捍卫自己生存的权利。在这个生存与斗争的漫长过程中，很多不适应的物种灭绝了，有些物种则存活下来，还有些物种因为具有超越一般生命的智慧而慢慢成了地球的主宰，他们就是人类。我深信九型人格同样也是人类生存发展的结果。

人类为了生存下来，在这个过程中自然采用了很多方式方法，并慢慢进化形成了自己特有的智慧，这个过程中自然就会形成分工与合作：人类发挥各自的特长，共同抗击自然灾害和野兽进攻。至于这个过程有多长，我们不得而知。但是自从有了生命之后，即从远古时候肯定就已经开始这个进程了。

如果你留意，你会看到动物世界里，猴群、狮群、象群、狼群、豹群等都是**有领袖的**：猴王、狮王、象王、狼王、豹王。几乎每一个动物群体里都由那些最强大勇猛的个体来担当领导者。而另一些则去负责其他的事情，比如预警和防卫、猎食和分工，在一些比较高级的动物种群里也是存在的，更何况人类呢！

在地球上所有生命之中，人类最后得以繁衍壮大，成为地球的主宰，也不是偶然的。虽然人类体积不如鲸鱼、大象、老虎，但是人类因为拥有智慧而得以生存下来，成为地球之王。

人类在漫长的进化过程中到底是怎么一步步走过来的呢？在生命几亿年漫长的进化过程中，我相信发生了很多很多不计其数的危机和变异。每一次危机都可能让生命走向灭绝，每一种变异都可能导致生命前进一步，或者是后退一步。

想象一下，在一片原始的森林里，一群刚刚进化到直行的人类，如果要生存下来，需要克服哪些困难呢？自然灾害：比如地震、火山喷发、海啸、雪崩、飓风、暴雨、外星撞击地球；强大动物的威胁：老虎、狮子、狼、豹子、鳄鱼、蟒蛇等。人类生存的历史肯定是充满了与各种自然灾害作斗争，与各种飞禽猛兽作斗争，为了生存而抗争奋斗的过程。

我们从人类漫长的进化和生存斗争史中截取一个画面，来描述人类性格进化和演化的过程：早期的人类，因为经常遇到野兽的袭击和自然灾害的侵害，被吃掉或者被饿死冻死，甚至得了莫名其妙的病无法痊愈而死亡。即使如此，生命仍然在这里继续繁衍着。慢慢的人类开始意识到仅仅凭借自己的力量是很难战胜大自然的各种危险的，于是他们开始群居，结伴而行。

下面的故事，描述的是人类诞生后面临的一次危机，这次危机只是人类生存发展史中的一段小插曲，有很多危机可能远比这残酷得多、危险得多，比如地震、火山迸发、洪水，乃至连续多年的干旱！这只是众多危机中很普通的一个。

一群原始人生活在丛林里，与野兽为伍，以地为床，以天为盖，四处为家。他们靠打猎采野果为生，有时候因为搜集不到足够的食物，只好把主要的食物留给小孩。

这一天，还算相对平静，他们已经很久没有受到大规模的袭击了，很多人心里庆幸这份难得的平静，同时似乎心里一直也有些不安，总觉得有事情要发生，于是就请来村里的巫师进行占卜，占卜的结果是有灾难降临，人们就提高了警惕。可是占卜刚结束，人们还没来得及进行防卫的布置，天色就已经变暗，外面已经闪起了数盏绿油油的光——原来是狼！紧接着，绿光越来越多，无数绿光开始慢慢向他们围拢——数不清的狼开始向他们靠拢，准备对他们发起围剿。逃跑已经来不及了，怎么办？要么被吃掉要么奋起抗击！唯有反击才能生存！于是原始人类拿起手边能拿到的一切利器，石斧、石刀、棍子等，准备着又一次惨烈的厮杀。

狼群终于发动了攻击，那些快饿晕了的狼像疯了一样开始冲向人群，人们开始与狼搏斗。人类的惨叫声、呼喊声震天响；狼嚎也是震天响，人类开始了又一次与野兽的搏斗……

战争持续了数个小时，有的人力量大，战斗力强，一个人能与几头狼战斗；有些人则不堪一击，被强有力者保护；还有一些则被狼吃掉了。好多人在这场战斗中被狼吃掉了，这里的人又减少了很多，人们陷入了绝望之中，恐惧、悲伤、忧愁、愤怒等情绪弥漫在整个人群。

三个智慧中心

在这一场厮杀和自我生存的抵抗中，人们又加强了一些自己的行为。慢慢的，随着每一次的抵抗，随着每一次的灾难，随着每一次的气候变化以及自我求生存的过程，人类形成了三个智慧中心。其实每个智慧中心的形成都有其必然性：它们是人类在漫长的进化历史中，与大自然协调和搏斗、与艰苦的环境共存、与天灾地祸斗争的过程中自然形成的（见图0-1）。

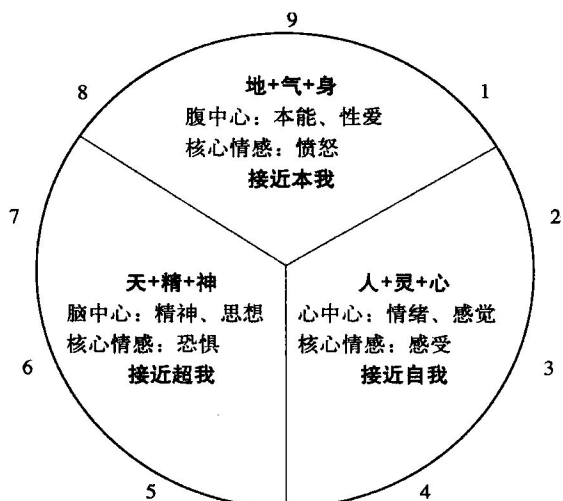


图 0-1

1. 脑智慧中心

脑智慧中心的人喜欢收集资料和数据，凡事三思而后行，属于轻者上浮所致。大脑处于人体的最上端，离地面最远，离天最近，视野相对开阔。脑是人的思想中心，精神中心。因此脑智慧中心的人多为科学家、哲学家，比如爱因斯坦、牛顿等。脑中心的人一般智商偏高，他们喜欢分析、喜欢观察。他们的形成其实源于对这个世界存在危机的恐惧，为了逃避这种生死的恐惧，为了克服这些未知世界存在的风险，他们逐渐开始勤于思考与观察，心中心和腹中心则慢慢退化，退居次要位置。脑中心人的特点是勤于思考，而疏于行动，他们因为恐惧而生成，也因为恐惧而进化。平时要么感到安全，要么感到害怕。他们容易活在过去，因为他们依靠的主要是数据资料，这些都是来自于过去，恰恰是这样，他们的研究方向却包含了过去和未来。

脑智慧中心的三种型号及其形成

(1) 5号观察型。一部分人逃避恐惧的方式是把自己投入到研究世界之中，为了搞明白世界为何是这样子，把自己给隐藏起来，甚至远离人群，开始把恐惧投入到对知识的追求中，暂时把恐惧放在某一个角落里。他们成为了5号

观察型的雏形。

5号观察型的形成。无数次遭遇到危险的经历让一部分人开始考虑怎样才能远离危险，保护自己。他们觉得大部分人都很盲从，大部分人都只是机械地抵抗，而没有采取相应的策略和手段。他们觉得人类完全可以通过研究这些危机发生的原因，知道如何去规避风险，保全实力。但是多数人对他们的这种观点嗤之以鼻，认为人类面临生存危机的时候哪有时间来思考这些问题。而他们不这样认为，他们认为只有知道和了解这个世界才能避免过多的无辜伤亡。磨刀不误砍柴工，一定有更好的方法可以减少伤亡，避免危险，保全自己。为此他们开始慢慢疏远人群，投入到对世界和知识的研究中，他们不断去观察、去总结、去提炼，最后他们的心中心和腹中心慢慢退化，脑中心开始进化成主要的智慧中心，他们已经不愿意去感受和反应了。虽然很多时候他们的分析和建议是有效的，但却也不乏错误的时候。他们特别害怕被人误解，慢慢地他们觉得人类多数都很愚昧，太浅薄。有时候他们也会受伤，唯恐别人看穿他们脆弱的感情，他们也有渴望——人类能认可他们的存在，能接受他们，但是由于他们脆弱，于是他们渐行渐远——他们就是5号观察型的前身。

(2) 6号疑虑型。一部分人则把这种恐惧无限夸大，随时随地处于危机和不安之中，认为这个世界充满了不确定性，充满了危险，自己要随时小心随时防备，否则一不小心可能会陷入危险之中，他们成为了6号疑虑型的雏形。

6号疑虑型的形成。当外敌入侵或者遭遇危险的时候，有些人知道要么自己与他人联合起来去反击，要么逃避或者被吃掉。他们知道自己的力量很薄弱，单单凭借自己的力量是无法抗击外敌入侵或应付那些突发危机的，于是他们开始去寻找那些力量强大的人的保护，去寻找志同道合者的支持。尽管在此过程中，可能有些人觉得经常被那些强大的人欺骗或者玩弄，很多时候他们知道自己要活下来必须得依靠那些强势的人保护，所以他们宁可忍气吞声地服从，把自己对权威的怀疑深深地藏于内心。很多时候，他们在面临战争或者灾难的时候，他们很想逃跑，选择退缩，但是当退路被斩断的时候，