

你是哪种动物 ②



超实用

Tsurumoto Masahiro
[日] 弦本将裕 著
杨清淞 译

商业动物个性心理学

- 风靡日本的个性心理学 •
- 3分钟让你玩转职场 •



广东人民出版社
广州

你是哪种

超实用



商业动物个性心理学

藏书章

Tsurumoto Masahiro

[日] 弦本将裕 / 著 杨清淞 / 译



广东省出版集团
广东人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

超实用商业动物个性心理学 / (日) 弦本將裕著; 杨清淞译. —广州: 广东经济出版社, 2013.3

(你是哪种动物: 2)

ISBN 978-7-5454-1609-1

I. ①超… II. ①弦… ②杨… III. ①商业心理学—个性心理学—通俗读物 IV. ① F713.55-49 ② B848-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 265767 号

Business ni Yakudatsu Kosei Shinrigaku written by Masahiro Tsurumoto
Copyright © 2010 Masahiro Tsurumoto
All rights reserved

Simplified Chinese translation copyright © 2011 Beijing Hanhe Culture
Communication Co., Ltd.
Published by Guangdong Economy Publishing House.

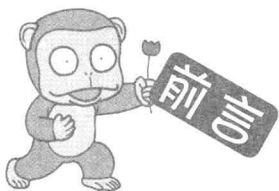
Original Japanese language edition published by Takeda Random House Japan Co.,
Ltd.
Simplified Chinese translation rights arranged with Takeda Random House Japan
Co., Ltd.
through Nishikawa Communications Co., Ltd.

出版	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
发行	
经销	全国新华书店
印刷	北京同文印刷有限责任公司 (北京市密云县十里堡镇庄禾屯)
开本	787 毫米 × 1092 毫米 1/32
印张	8
字数	147 000
版次	2013 年 3 月第 1 版
印次	2013 年 3 月第 1 次
书号	ISBN 978-7-5454-1609-1
定价	28.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •



什么是个性心理学

您的“交流工具”

为什么个性心理学会在如此短暂的时间内被众多人接受呢？以往的心理学都注重对特定个人的分析，而占卜则多是想得知自己的前途、运势，或是在意的人的性格与自己是否合拍之类的事。

个性心理学所探究的是“人际关系”。除了让人了解自己的性格特征外，它还会使人去了解所有与自己有关的人的性格特征。因此，在众人齐集的聚会、聚餐等场合，个性心理学能使气氛热烈起来。个性心理学因其用 12 种动物来象征性地表示人的个性，通俗易懂，受到年轻人的欢迎。当然，还有一个重要原因在于，现代社会的年轻人经常觉得自己无法顺畅地与他人进行沟通，而个性心理学

作为一种“交流工具”，受到了他们的喜爱。

我时常听到此类声音：“如果能将个性心理学运用到商业场合，应该会很有意思。”“(个性心理学)使我的业绩增长了三倍。”“现在我开始能理解上司了！”……为了回应这些声音，我整理并撰写了本书。

快速适用于各种商业场合

在我的作品中，面向女性读者的、与恋爱相关的书籍和杂志专题比较多，如《动物角色导航》系列等，但个性心理学原本就是一门“从多种不同视角捕捉人的个性”的心理学，它的适用范围非常广泛，可以涉及学校、医院、政府机关、普通企业、婚庆活动、育儿等等。如果个性心理学仅仅是一种占卜的话，众多大型企业界是不可能导入并运用的。而且它不像以往的心理学的心理学那样充满了难懂的专业用语和数字，因而可以作为解决日常生活中不断出现的人际纠葛的方法，并得到广泛运用。

我一贯主张21世纪的学问必须使任何人都乐在其中。就像福泽谕吉在《劝学》中所说的那样，不是“实学”^①的东西不能称之为学问。所以，我认为，最好的方法就是从对自己有用的地方汲取必要的沟通方式和处理方法，并

①“实学”是福泽谕吉常用的术语，不仅指社会生活中必需的、实用的知识和技能，也意味着实验和实证的科学。

且在遇到事情时，能将这些知识作为“人际关系图鉴”灵活运用。

在当今社会，企业最需要的就是沟通能力强的人才。本书中列举了多种与您生活实际紧密联系的商业场合（与上司、同事、部下、客户间的关系等），并提出了应对方案。因此，本书也一定能成为您最得力的助手。希望您能从今天开始就活用本书中的知识，提高自身的沟通能力。如果能顺畅地同他人进行沟通，您也将变得更加自信。

60种动物角色，让您认识真正的自己

书店里总是摆了许多商业启示类和讲解成功哲学的书，不知这是否正反映出这个时代的混乱。但是，我们却很少听说有人因为读了这些书从而走出了困境，或是事业获得了成功。当然，阅读这类书籍我们确实会感触良多，也会受到刺激，从而志气满满地想要好好努力，但这种动力却稍纵即逝。即使有人按照书中所说认真地实践了，但也很难取得成果，无法一帆风顺。这是为什么呢？答案很简单，因为那些成功人士和你的个性不同。

比如说，让一个狼类型的人去研读一个狮子类型的成功人士的著作，只会让狼类型的人十分痛苦，更不会去付诸实践。毕竟，狮子和狼拥有不同的行动模式和思

考方法，价值观也大不相同。这让我想起了小时候，暑假作业中有一项是写读书感想，我明明没有被感动，却不得不写“太受感动”。我想，上述例子就跟这种情况很相似吧。

请诸位尝试着去阅读一本与自己类型相同的作家或评论家的著作，想必大家能与书中的一词一句产生共鸣，情不自禁地被深深吸引。与你个性一致的小说家描绘的故事，想必能给你带来勇气和感动。你使用本书的60种动物换算表来查询你喜欢的英雄，或是作为你目标的成功人物属于哪种动物，应该可以得到有趣的发现。

提高业绩的最佳捷径：改善人际关系

我经常听到这样的事情：以前很崇拜某位上司，一直想成为那种领导者，但最近却转变了想法，觉得自己“唯独不想成为那种上司”。于是，我特意向这些人进行了问卷调查，请他们回答“什么样的上司会让你尊敬”，结果得到最多的是“能倾听部下的想法”“能理解自己”这一类答案。这个结果确实能让人信服。

我目睹过众多企业的实态，而我所能说的确切的事只有一件，那就是“人际关系不圆融的公司和组织不可能出好业绩”。无论是什么行业、什么经营状况，任何企业都是如此。那么，怎样才能改善人际关系呢？本书揭示了这一答案。

我们大家在心底都希望“能获得他人的肯定”，但相反的却又“不想肯定他人”，因此在交际过程中都感受到了压力。

个性心理学将光明正大地承认并接受他人称为“达观”，这与颇有消极意义的“放弃”^①相反，是一个积极、高尚的词语。据说，真正有教养的人是能够接受与自己不同价值观的器量宽大之人。希望在今后的人生中，你能体会到个性迥异的意义与趣味。

新时代商业人士辅导书

个性心理学借鉴了四柱推命和《宿曜经》的分类手法，它们分别被称为东洋的睿智和人际关系的秘诀。心理学者荣格博士被《易经》吸引，通过研究它确立了集体无意识理论，并借助诺贝尔物理学奖获得者泡利博士和量子学的力量，使 Synchronicity（同步性）的概念得到了“科学的”解释。据说创立微积分以及计算机语言基础——二进制概念的数学家莱布尼茨也对中国的《易经》非常感兴趣。个性心理学的诞生自然离不开伟大先人们的研究成果，但本书的目标还是“易于理解的心理学”，因此将是一本面向现代商业人士和办公室职员的书。

① 达观与放弃在日语中可使用同一单词。

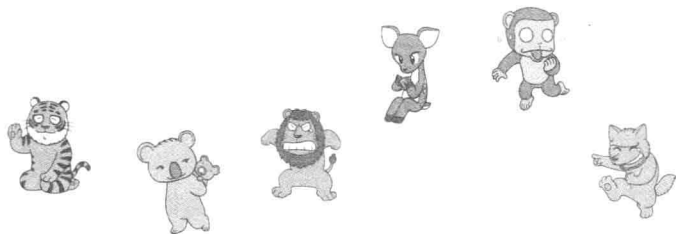
个性心理学以出生年月日作为基准进行分析，所以我经常被问道：“是占卜吗？”而我则会这样回答：“个性心理学是为了从出生年月日就能分析出个人性格而创立的。”每个人都有自己的出生年月日，如果不清楚的话，只要去问清楚就可以了，而且这个数据一生都能够使用，因此是最实用的东西。虽然确实是以四柱推命为基准进行设定的，但由于创立之初并没有计算机程序员和发型设计师等职业，为了把适合的职业一栏改写成现代职业也能够通用的，着实费了一番工夫。

但是对于读者来说，最重要的是“是否能够派上用场”。没有人会在学习了航空力学之后才乘坐飞机，也没有人会在学习了等离子和液晶显示理论之后才插上电视电源、使用电视遥控器。也就是说，方便又能派上用场，我们才会使用。所以，把本书放在书架上实在是太可惜了，务必希望您能把它放在皮包里或是办公室的抽屉里，在必要的时刻随时拿出来灵活使用。在写策划书或是申请书时、在给客户写商业信函时、在出席会议前等很多场合，如果能事先弄清楚相关人士的性格，想必就能更加顺畅地开展工作。你甚至可以发现开会的气氛都不同了。

我们不仅希望在第一线工作的商业人士多多活用本书，还希望自主经营者、从事教育行业、医疗行业等领域的人们也能从本书中获益。当然，希望马上就要进入社会的学生朋友们也能阅读本书。

希望本书能给读者和职场人士带去更多的笑脸，能为建立轻松、愉快的组织贡献一份力量。相信在本书指导下，你的职场生活会收益更多。

个性心理学研究所所长 弦本將裕



职场常见场景1



职场中的人际关系

这幅图描绘的是上司老虎在训斥下属小鹿，而天马则不闻不问地路过的场景。从人际关系上，可以看作：小鹿→老虎→天马。

我们可以看出，受到训斥的小鹿十分消沉，但再仔细观察便会发现，作为训斥一方的老虎其实也是一副颇为烦恼的表情，因为他只是在提醒对方工作上要注意的事情，但小鹿却一副颇为受伤的样子，只是一味地低着头，弄得老虎不知道接下来应该怎么办。而小鹿则可能在心里想：“啊，和这个上司真是无法再相处了。要不辞职吧，或者干脆装作一副在反省的样子算了。”而懂得观察场合、气氛的天马则抱着“与我无关”的态度，避免自己被卷进去。

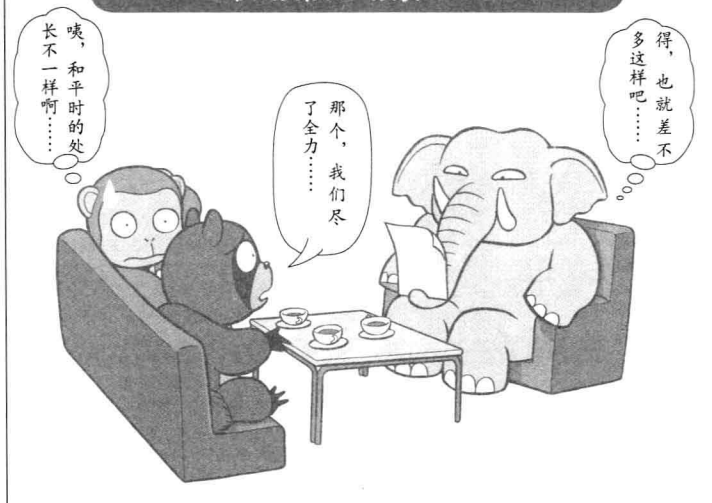
职场常见场景2



职场中谣言的传播

这幅图描绘的是在某公司的茶水间或洗手间里的场景。猎豹正在向黑豹和绵羊说着关于狼的传闻。总想引人注目的猎豹说着说着就开始添油加醋，而消息灵通的绵羊和黑豹则听得津津有味。由于绵羊喜欢与大家共享信息，所以她不想漏过任何一个细节。而黑豹则由于是头一次听说，因而颇为注意周围的情况而显得有些不安，但是由于其不放过最新情报的习惯，她还在认真听着。正在这时候，狼从她们附近走过。由于狼并不在乎他人的评价与传闻，所以她摆出一副佯装不知的样子，大大方方地走了过去。如此一来，爱好散播谣言的猎豹觉得很无趣，谣言的内容就越发脱离实际情况了。

职场常见场景3



与客户进行商谈的场景

这幅图描绘的是狸猫处长和部下猴子一起去客户大象处长那儿提交报价表的场景。这幅图非常巧妙地描绘了三种人际关系。首先，狸猫处长十分不善于应对大象处长，而且还想向其说明自己并不擅长的报价表——要靠数字说明问题。而大象处长只是一言不发地看着报价表，接待室的气氛显得很紧张。看着平时会说话又自信满满的狸猫处长一副紧张得要命的样子，部下猴子惊讶地睁大了双眼，脑门也不禁冒出汗珠。如果他们能够灵活运用个性心理学的话，则应该由猴子部下向大象处长说明报价表，狸猫处长则可以沉稳大方地进行一些杂谈。如此一来，商谈必然会顺利进行。



前言

职场常见场景

PART1 60种动物商业诊断 预备知识篇

- ✿ 什么是 60 种动物分类 /2
- ✿ 人际关系的 3 种类型 /4
- ✿ 目标指向型与状况应对型 /7
- ✿ 未来展望型与过去回想型 /9
- ✿ 右脑型与左脑型 /12

PART2 60种动物商业诊断 自己&他人分析篇

- ✿ 狼（综合诊断） /16
 - 性格开朗的狼 /18



- 四处漂泊的狼 /20
- 富有创意的狼 /22
- 稳重的狼 /24
- 适应力强的狼 /26
- 惹人喜爱的狼 /28
- 人际关系 /30
- 最佳 & 最差搭档 /31

小鹿 (综合诊断) /32

- 正直的小鹿 /34
- 意志坚强的小鹿 /36
- 可靠的小鹿 /38
- 引人注目的小鹿 /40
- 人际关系 /42
- 最佳 & 最差搭档 /43



猴子 (综合诊断) /44

- 沉不住气的猴子 /46
- 胸怀大志的猴子 /48
- 稳重的猴子 /50
- 随性的猴子 /52
- 乐于奉献的猴子 /54
- 善于守护的猴子 /56
- 人际关系 /58
- 最佳 & 最差搭档 /59



❖ 猎豹 (综合诊断) /60

- 擅长长跑的猎豹 /62
- 全力奔跑的猎豹 /64
- 强健的猎豹 /66
- 品格高尚的猎豹 /68
- 人际关系 /70
- 最佳 & 最差搭档 /71



❖ 黑豹 (综合诊断) /72

- 照顾周全的黑豹 /74
- 热情的黑豹 /76
- 容易消沉的黑豹 /78
- 感情丰富的黑豹 /80
- 表里如一的黑豹 /82
- 讨厌束缚的黑豹 /84
- 人际关系 /86
- 最佳 & 最差搭档 /87



❖ 狮子 (综合诊断) /88

- 我行我素的狮子 /90
- 有统率力的狮子 /92
- 感情丰富的狮子 /94
- 容易受伤的狮子 /96
- 人际关系 /98
- 最佳 & 最差搭档 /99



❖ 老虎（综合诊断） /100

- 满载爱情的老虎 /102
- 四处游走的老虎 /104
- 悠然自得的老虎 /106
- 乐观的老虎 /108
- 强健有力的老虎 /110
- 慈悲心肠的老虎 /112
- 人际关系 /114
- 最佳 & 最差搭档 /115



❖ 狸猫（综合诊断） /116

- 擅长交际的狸猫 /118
- 完美无缺的狸猫 /120
- 大器晚成的狸猫 /122
- 有人情味的狸猫 /124
- 人际关系 /126
- 最佳 & 最差搭档 /127



❖ 树袋熊（综合诊断） /128

- 步履轻快的树袋熊 /130
- 母性丰富的树袋熊 /132
- 树袋熊中的树袋熊 /134
- 积极的树袋熊 /136
- 满怀梦想的树袋熊 /138
- 有服务精神的树袋熊 /140

