

想在社交场上所向披靡，请选择本书！

一本让你口吐莲花、进退自如的口才全书！

# 九型人格 | 说话术

看说话高手如何说

九型人格分门别类 说话办事各有侧重

李国辉 著

有的放矢，直击靶心  
让你三寸之舌赢天下  
处处受欢迎不在话下



人民邮电出版社  
POSTS & TELECOM PRESS

想在社交场上所向披靡，请选择本书！  
一本让你口吐莲花、进退自如的口才全书！

# 九型人格 | 说话术

看说话高手如何说

李国辉 著



人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目(CIP)数据

九型人格说话术：看说话高手如何说 / 李国辉著

· 一 北京：人民邮电出版社，2012.1

ISBN 978-7-115-27019-1

I. ①九… II. ①李… III. ①语言艺术—通俗读物  
IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第241317号

## 内 容 提 要

本书围绕九型人格剖析了九种不同的性格特征，帮助读者掌握说话技巧，引导读者针对不同沟通对象的人格突出不同的说话侧重点，并根据不同的场合、情景运用不同的说话技巧，在人际交往中成为一个处处受欢迎的人。

### 九型人格说话术——看说话高手如何说

---

- ◆ 著 李国辉  
责任编辑 任忠鹏  
执行编辑 张婷婷
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街14号  
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn  
网址 <http://www.ptpress.com.cn>  
北京隆昌伟业印刷有限公司印刷
- ◆ 开本：700×1000 1/16  
印张：11.5 2012年1月第1版  
字数：182千字 2012年1月北京第1次印刷

---

ISBN 978-7-115-27019-1

---

定价：32.00元

读者服务热线：(010)67172489 印装质量热线：(010)67129223

反盗版热线：(010)67171154

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

## >>>>>> 绪言：九型人格分门别类，说话沟通各有侧重

九型人格，各不相同。针对不同人格的人，说话要各有侧重：同完美者沟通，话语要肯定，说话要条理清晰；同给予者沟通，要对他们的付出表现出感激之意；同成就者沟通，要配合他们说话，并分享他们引以为傲的成就；同悲情艺术的浪漫者沟通，要密切地配合他们，让他们感受到你在关心他们；同思考者沟通，学会亲切的同时还要学会保持距离；同服从者交流，要坚定不移地表示你愿意支持他们，和他们站在一起，并保持自己的独立性；同享乐者沟通，要用一种轻松愉快的方式和他们交谈；同指挥者相处，你需要十二分的小心翼翼，说话尽量说重点；同和平者沟通，一定要尽量地倾听他们，并鼓励他们说出自己的想法，并要时不时地赞美他们，认同他们。在面对别样类型的人时，只有说话方式各有侧重，同时掌握多种说话技巧，才能让你处处受欢迎。

## 1. 九型人格，你在哪个角落

世界上找不到两片相同的叶子，同样也找不到两个相同的人。有一种理论根据人身体的九种气质：人的活跃程度、规律性、主动性、适应性以及感兴趣的范围，面对突发事件的各种反应，注意力是否集中，心理素质和分心程度，将人的性格分成九种类型。这九种不同类型的人，在面对同样的状况时会产生大相径庭的反应。我们将视线调转回我们周围的生活，首先我们假设一个场景，现在有一个方案需要这九种类型的人来作决定，那么可能会出现下面的状况。

完美者：如果这份方案是完美无缺的，我会立刻拍板。

给予者：如果这份方案能给大家都带来益处，我会立刻拍板。

成就者：如果这份方案能凸显我的英明神武，我会立刻拍板。

浪漫者：如果这份方案十分特别、举世无双，我会立刻拍板。

思考者：如果这份方案能提供一切我想要知道的数据让我分析，我会立刻拍板。

服从者：如果这份方案足够安全的话，我会立刻拍板。

享乐者：如果这份方案能让我看见无数可能的机会，我会立刻拍板。

指挥者：如果这份方案能让我出色地控制公司，我会立刻拍板。

和平者：如果这份方案能让所有人同意，我会立刻拍板。

可以看出，九种人格在面对问题的时候，落脚点是大不相同的。就像是“盲人摸象”中的四个盲人，他们将眼光都局限在一个角落，而你无法说他们的落脚点是错的。那么来吧，对号入座，看看你是哪种性格。

完美者追逐完美，他愿意将自己变成捍卫完美的“卫道士”，他讲求原则，做事严谨、认真，有条理；他力求完美，却容易被别人说成吹毛求疵，爱挑毛病。原则性是套在完美者头上的紧箍咒，正是因为极力地保护

原则性，所以他很不愿意妥协，他的口头禅是“应该”和“不应该”，他的世界非黑即白，很少有过渡地带。完美者善于“自省”，对自己丝毫不肯松懈，总是要求自己将每件事情做得尽善尽美。他用这套标准来衡量每个人，所以每个和完美者相处的人都会感觉到一种莫名的压力。完美者通常会选择用愤怒来发泄自己对这个世界的不满。

给予者习惯给予，他将自己变成有求必应的“小叮当”，渴望借由帮助别人来获取爱良好的人际关系。为了达到这个目标，他不惜去迁就别人。在他的世界中，别人永远比自己重要，为了别人，他甚至可以忽视自己的感情和需要。他就是我们身边的“好好先生”、“有求必应小姐”，他慷慨大方，乐善好施，极其喜欢帮助别人。但有意思的是，他拒绝被别人帮助，永远不会表达自己的需要。因为在给予者的潜意识里，满足别人永远比满足自己更加重要。

成就者将没有成就视为人生第一大耻辱。他拥有九型人格中最强烈的好胜心，喜欢被认同，愿意将自己的价值等同于自己的成就。他就像是法国作家法布尔笔下的蝉：“四年黑暗中的苦工，一个月阳光下的享乐，这就是蝉的生活。我们不应当讨厌它那喧嚣的歌声，因为它掘土四年，现在才能够穿起漂亮的衣服，展开可与飞鸟匹敌的翅膀，沐浴在温暖的阳光中。什么样的钹声能响亮到足以歌颂它那得来不易的刹那欢愉呢？”成就者认为人生的价值在于获得成就，当他获取一定的成就时，他愿意去炫耀，去展示，从而获取人们的认可和赞美。当然，这种心态容易导致自恋的倾向。

浪漫者一出生就是一个不完整的圆，他不断地滚动，追逐着人生的完整。他追逐的是一份独特，他情绪化，我行我素，容易忧郁，擅长嫉妒，很珍惜自己的爱和感情。但浪漫者是真正靠感情主导的人，他们觉得自己不一样，所以他们不会沾染俗世中一切烟尘，沉浸在自己想象的世界中。也正是因为他始终无法融入俗世，抽身世外，所以他看待问题十分主观。由于从现实生活中得不到满足，浪漫者往往会营造一个想象的世界，制造只有自己存在的幻境，自得其乐。也正是因为这样，悲情的浪漫主义者

偏偏最不容易出现心理问题。

如果能让思考者选择的话，他更乐意当一台计算机，这样他们的思考可能出现的弊端会更小。思考者用一双冷眼来看世界，他将自己的情感种在了冻土里，如果不出意外的话，很难会发芽分蘖。他用大量的知识为依托来了解环境，面对周围的事物，他选择用各种论据来理顺它们之间的脉络和关系。他的行为准则就是知识，有了知识他便觉得充满了力量，内心拥有了安全感。古语有云：“满腹诗书气自华”，所以思考者的外表通常是温文儒雅的，看起来有学问，条理分明。但是，上天总是将优点和缺点组合分配，所以思考者也是沉默内向、冷漠孤立、欠缺活力、反应缓慢的一群人。

服从者是“忧天的杞人”，疑虑是他的常态。他“未雨绸缪”一切可能会发生的危机，正是因为这种心态，所以他特别喜欢群体生活，安于现状，不喜欢转换新环境，这样他会有安全感。他追逐安全感到了一种病态的地步，面对权威，他会选择相信，按照权威的引导行事。但是另一方面又容易反对权威，因为他擅长怀疑一切，而这一切中就包含权威。作为服从者的他很难同别人建立友好的关系，他会不间断地考验友谊，如果对方能顺利通过他的考验，他会死心塌地。遗憾的是，他的考验太过频繁，很多人都没能坚持到最后。

享乐者是最快活的一群人，他简直是为快乐而生。享乐者凡事探求新鲜，无论是服饰还是观念，都要最时新的，他唾弃一切压力，不管这种压力能不能催人奋进。享乐者的思维天马行空，擅长享受生活，他的眼睛安装了某种屏蔽系统，那就是将遇到的所有不好的事情都自动送进“回收站”。如果对享乐者说严肃的事情，就像是对流行音乐爱好者说歌剧一样。他只对玩乐的事非常熟悉，亦会花精力钻研，也正是因为这样，他乐观、迷人、精力充沛。但是，他做事没有耐性，容易不耐烦，尤其是对意图控制他的人，他更是不耐烦到了极点。

指挥者习惯颐指气使，在他的意识形态中，他是当之无愧的领导者。他的想法贯穿在他的行动中。他是一个权力欲过度膨胀的人；他做事讲

求实力，不依靠别人，喜欢做大事；一遇到问题不会逃避，而是马上行动去解决；轻视懦弱，尊重强者；有正义感，路见不平，一定会拔刀相助；绝对不将自己的感情藏着掖着，有什么不满当场发作。由于指挥者动力比较强，有时候会给人有侵略性感觉，不过有侵略性对于他们而言是正常的，因为他们通常有很强的好胜心和控制欲。强调一点，指挥者尤其喜欢小题大做，高呼“我要杀了那个偷吃我苹果的人！”

和平者显得十分温和，他最讨厌的事情就是同别人起冲突。他很低调，生性淡泊，但是如果你认为他是完美无缺的，那就大错特错了。作为和平者的他，没有应对冲突的本事，虽然温和友善，但是害怕竞争，也无法集中注意力，擅长拖拉，不到最后一分钟是绝对无法完成工作的。拖拖拉拉、慢慢悠悠的他，很依赖别人的提醒，如果你不提醒他，他也不生气。事实上，和平者不擅长表达自己的不满，阳奉阴违便是他能做到的极限了。当然，瑕不掩瑜，和平者与世无争，渴望人人都能和平共处，很怕引起冲突，是人群中不显眼的一个，也是人际关系中最好的润滑剂。

## 2. 面对别样类型的人，说话方式要有侧重

大千世界无奇不有，九型人格的人们共处于同一个世界。面对不同性格的人，我们需要“到什么山头唱什么歌”，不能简单地一刀切。如果能针对九型人格，说话各有侧重，那么我们的人际关系将一通百通。

完美者苛求完美，有较高的道德感，同时具有自己的一套行为准则。同完美者沟通的时候，你必须用理性的、合乎逻辑的、正经八百的态度和他们沟通，才能获得他们的认同。因为完美主义者行事的作风有些僵硬，所以你可以适时地表现出一点小幽默，缓和严肃僵硬的气氛，借以引导他们放松心情，放心发挥他们可以有的幽默感，并且凡事试着朝正面想。当他们怒气冲天时的时候，不必太在意，适时沉默比同他大吵大闹



的效果更好，有的时候，完美主义者的火气并不是针对某个人，纯粹只是无名火。

当我们知道给予者对我们无微不至的关怀是想获得认可的时候，那还有什么可说的？对于他们的付出，我们一定要表现出感激之意。给予者不喜欢别人拒绝自己的好意，如果你真的不想让他们帮忙，就要将你的理由、你的感觉详细地告诉他们。给予者会为了别人忽视自己，你可以鼓励他注意下自己，他会认为你认可了他的付出，并会对你刮目相看。

成就者不屑于用一颗红豆换整个宇宙，他只喜欢去攻城略地地占有，所以，没有什么比告诉他“这样能获得更大的成就”更能让他兴奋。成就者是心胸狭隘的对手，同时也是慷慨大度的队友，如果你告诉他，你们是一个战壕里的，他就会乐于保护你，与你分享他的成就。甭指望用批评去改变他，即便他作出相应的改变，也只是为了讨好你，顺应你，如果你想重塑他的性格，就去爱他，设法让他去探索自己真正的感觉。

浪漫者最习惯挂在嘴边的两个字就是“浪漫”，他们是注重感觉的一群人。当你同浪漫者相处时，一定要注重他的感觉，密切地配合他，令他感觉到你关心他，愿意支持他。学会赞美浪漫者，尤其是在他利用自己的特质作出了一定贡献的时候，因为浪漫者是负面情绪的宿主，而且他们很难摆脱负面情绪。

思考者，其实很像是智能化过了头的计算机，更要命的是，他们可不像计算机那么好保养。他们习惯离群索居，面对人群的时候，他们的压力丝毫不逊于来到人类社会的“人猿泰山”。面对这样的思考者，注意不要给他压力，尽你最大的努力保持亲切、善意，缓解他的紧张焦虑。思考者喜欢不撒谎的数据胜过会撒谎的人类，所以不要尝试依赖他，更不要跟他过分亲密，他认为那是一种负担。他喜欢与人保持一定的距离，要尊重他的界线。要求他作决定时，请尽量留给他独处的时间和空间。当你有事情让他帮忙的时候，注意你的口吻，要用请求而非命令的口气。对于命令，思考者是不买账的。

服从者怀疑一切，你对他的赞美，即便是发自内心，也会被他轻而易

举地归结为恭维。你只有不断地倾诉，让他明白你是真的十分欣赏他，这个时候他才会勉强相信你的赞美是真心实意的。他的怀疑归根结底在于缺乏安全感，缺乏自信。不要挖苦他，一旦你这样做，他会立刻将自己的心锁在门内。即便他打开了心房，让你成为他的客人，你也不要得意忘形，他时时刻刻在考察着你，一旦发现你有言行不一的地方，你的信用记录又会恢复成零，以前所作的种种努力全部白费。

如果不快乐，那么活着还有什么意义？享乐者这样认为。当你跟他交谈的时候如果用愁眉苦脸的表情，意兴阑珊的话语，他会毫不迟疑地将你拖到黑名单里去。用轻松愉快的话语跟他交流，是打开他心扉的第一步。他们不喜欢甚至是厌恶拘谨、无趣的人，尝试倾听他伟大的梦想，哪怕有些不切实际，也不要表现出来，没准他也知道不切实际，只是这样想让他很快乐。对于贪玩好乐的他而言，想要让他接纳你的建议，必须用一种仅供参考的口吻，这样他接受起来比较容易。

在指挥者的世界中，仅存在三种物体——太阳、月亮和他自己。这个有着强烈自我意识的家伙，通常处于不耐烦的状态，不管你说什么。为了节省时间，捕捉他宝贵的注意力，说话一定要说重点。他认为“打是亲，骂是爱，不打不骂是祸害”，不要害怕跟他起争执和冲突，那是他一贯的沟通模式。他戴着“拳击手套”，随时打算给冒犯的人强有力的一击，直接的批评也许不会招致他疯狂的攻击，但是讥笑和讽刺肯定会。另外补充一句，不要试图在他面前常常玩弄权谋或者是说谎，他痛恨这个的程度就像是微软痛恨盗版一样。

和平者就像是“葫芦兄弟”中的老六，最喜欢的就是隐身。他最大的理想就是活成一抹淡淡的影子，你要做的是让这枚影子鲜活起来，鼓励他说出“影子”的故事。他就像是选美小姐一样，将“peace（和平）”挂在嘴边，赞美他，认同他，因为他总是忘记自己也有权益。当他赞成，或是执行某件事时，事实上有可能只是为了迎合别人，所以你不妨问问他的想法，听听他会怎样说。

### 3. 掌握多种说话技巧，让你处处受欢迎

我们都是“摸象的盲人”，每个人看世界的眼光和角度都不相同，但谁也不能说谁的角度是错的。“知人者智，自知者明”，知己知彼从来都是良好人际关系的必要前提。我们的世界是丰富多彩的，九型人格林立其中却又并行不悖。如果你尝试用一种说话技巧，妄图打开“一招鲜，吃遍天”的局面，可谓是异想天开了。

卡耐基曾经说过，一个人的成功，约有 15% 取决于知识和技能，85% 取决于沟通和发表自己意见的能力以及激发他人热情的能力。80% 的成功者都善于说话，可以这样说，成功者的事业最起码有一半是用舌头创造的。比尔·盖茨的一席话，能促使 IT 业走进一个全新的领域；格林斯潘的一席话，能令纳斯达克的股价疯狂飙升，这都是话语的力量。既然话语拥有如此的力量，那怎样让这种力量深入人心呢？一千个人眼中有一千个哈姆雷特，同样，不同的人对同一句话也会有不同的解读，让我们看下面的例子。

有一次，一艘客轮在海上遇到了风险，船长经过仔细思考，决定让全体乘客跳海。他紧急找来了水手，对水手说：“希望你能用所有乘客都接受的方式，告诉他们跳海，目的只有一个，要让乘客得救，但是不能告诉他们我们的船处于非常危险的境地。”水手来到了船舱，首先找到一个平素喜欢发号施令的人，说：“这是一项很好的体育运动，目前为止还没有人敢于尝试。”这个人二话不说立刻跳海。接着他又告诉一个平素大家说什么是的人，“这是命令！”于是这个人也穿上救生衣跳海了。第三次，他跟一个浪漫的人说：“这种跳法很优美，很浪漫。”这个人也穿上救生衣跳下去了。他又找到了一位绅士，对他说：“从船上跳下去，很能显示你的绅士风度。”不出所料，绅士也跳了下去。最后，一个爱冒险的人找到了这个水手问：“他们为什么跳下去？”水

手告诉他，“这是被禁止的，不准别人轻易尝试！”这个人也迅速地穿上救生衣跳下海……

我们可以想象，如果水手用单一的说话方式，能达到这种效果么？答案当然是否定的，所以掌握多种说话技巧，才能让你处处受欢迎。

网络上最近流行的“说话的温度”——“急事，慢慢地说；大事，清楚地说；小事，幽默地说；没把握的事，谨慎地说；没发生的事，不要胡说；做不到的事，别乱说；伤害人的事，不能说；讨厌的事，对事不对人地说；开心的事，看场合说；伤心的事，不要见人就说；别人的事，小心地说；自己的事，听听自己的心怎么说；现在的事，做了再说；未来的事，未来再说……”

如果将“说话的温度”套进九型人格中，那么就演变成了一个新的版本——同完美主义者说话，要干脆利落地说；同给予者说话，要赞美地说；同成就者说话，要恭维地说；同浪漫者说话，要表述个性地说；同思考者说话，要委婉地说；同服从者说话，要坦诚亲切地说；同享乐者说话，要亲切幽默地说；同指挥者说话，要不卑不亢地说；同和平者说话，要温柔谦和地说……射箭要看靶子，弹琴要看听众，说话必须看交际对象，而且要针对不同对象的不同情况，根据对方的性格采取不同的策略，即便是同一件事，也要用不同的语言表达。

对完美者，你不能说“差不多就行了”，但是同和平者完全可以这样说；对给予者，你不能说“用不着”，但是指挥者就非常喜欢你这份不欠人情的干脆利落；对成就者你不能说“你不行”，但是服从者可能会虚心接受你的批评和建议；对浪漫者你不能说“经济、世俗”，但是成就者乃至指挥者以及思考者对这个话题应该都是非常感兴趣的；对思考者不能说过分亲密的话，但是给予者离开了亲密的话语，简直活不了；对服从者不能放任自流，可是对浪漫者而言没有空间，毋宁死；对享乐者来说，千万不要跟他说工作，但是指挥者和完美者，都乐意做“推动巨石上山的弗朗西斯”；对待指挥者不能颐指气使，但同和平者这样说就没有问题；同和平者说话的时候不能太过疾言厉色，但是指挥者将这种说话方式当成沟通

的必要手段。

说话“无的放矢”，不看对象，效果肯定好不了。不过人们的说话实践也证明，不管交际对象的性格如何，说话诚恳一点，温和一点，礼貌一点，直接一点……这些基本的说话要点，总归是不会错的。

# 目 录

## ·绪言：九型人格分门别类，说话沟通各有侧重 / 1

九型人格，各不相同。针对不同人格的人，说话要各有侧重：同完美者沟通，话语要肯定，说话要条理清晰；同给予者沟通，要对他们的付出表现出感激之意；同成就者沟通，要配合他们说话，并分享他们引以为傲的成就；同悲情艺术的浪漫者沟通，要密切地配合他们，让他们感受到你在关心他们；同思考者沟通，学会亲切的同时还要学会保持距离；同服从者交流，要坚定不移地表示你愿意支持他们，和他们站在一起，并保持自己的独立性；同享乐者沟通，要用一种轻松愉快的方式和他们交谈；同指挥者相处，你需要十二分的小心翼翼，说话尽量说重点；同和平者沟通，一定要尽量地倾听他们，并鼓励他们说出自己的想法，并要时不时地赞美他们，认同他们。在面对别样类型的人时，只有说话方式各有侧重，同时掌握多种说话技巧，才能让你处处受欢迎。

- ❖ 1.九型人格，你在哪个角落 / 2
- ❖ 2.面对别样类型的人，说话方式要有侧重 / 5
- ❖ 3.掌握多种说话技巧，让你处处受欢迎 / 8

## 第一章 话语肯定，让刻薄挑剔的完美者尊重你 / 1

完美者的世界黑白分明，不存在一丁点的灰色地带。他们追逐完美，并以身作则地力求自己做到完美，他们有崇高的道德感，有相对较高的行为准则。也就是说，他们不仅对自己严格要求，对他人也是如此。他们在追逐完美的过程中不断地进步，不断地修正自己，希望把每件事情都做得尽善尽美，希望自己或者是这个世界更进步。同完美主义者说话的时候，千万

注意要干脆利落，因为在完美主义者看来，无论是修饰语还是铺垫的话，只要和主题无关，全部都是废话。废话的结局永远是被扔进垃圾箱，这点完美主义者从不怀疑。

- ❖ 1. 完美主义者的性格分析 / 2
- ❖ 2. 干净利落地说，他才能肯定你 / 4
- ❖ 3. 别说废话，务实点能弥补不满 / 7
- ❖ 4. 保持沉默，让他一个人挑剔 / 9
- ❖ 5. 表达逻辑清晰，让他无刺可挑 / 12
- ❖ 6. 多说“是的”，适当地顺从，减弱抵触 / 14
- ❖ 7. 多说规范话，用你的专业削弱批评 / 16
- ❖ 8. 说话要有谱，别挑战坏脾气 / 18

## 第二章 赞美，让博爱热情的给予者满心欢喜 / 21

“用一个宇宙换一粒红豆”，这种行为是给予者擅长做的。给予者渴望得到别人的爱，为了满足自己的渴望，他们可能会削足适履，哪怕将原本的自己变得面目全非也在所不惜。也就是说，同给予者相处是一种交换，你用爱交换给予者的给予。当然，你并不吃亏，给予者要的不太多，只要你赞美他们，他们就心满意足了。所以跟他们相处的时候，将赞美挂在嘴边吧，这样会促使他们精神百倍地投入到帮助别人的“事业”中去。

- ❖ 1. 给予者的性格分析 / 22
- ❖ 2. 主动，所传达的需要就是最美的赞誉 / 24
- ❖ 3. 不妨谦虚礼让些，以衬托他的重要 / 26
- ❖ 4. 嘴上别丢赞美话，让他们知道自己有多伟大 / 29

- ❖ 5. 多说“谢谢您”，感恩是最好的肯定 / 31
- ❖ 6. 赞美就像煲汤，一定要掌握火候 / 33
- ❖ 7. 以夸张的赞美表达你的不需要 / 36

### 第三章 恭维，让自我陶醉的成就者掏出“芳心” / 39

成就者愿意用成就来证明自己的价值，他有着强烈的好胜心，愿意将自己放在权威的位置上，常常将自己同别人比较，用成就来衡量自己的价值高低。他自信、精力充沛、风趣幽默、胸有成竹、处世圆滑、积极进取。他的成就就是他的新意，要随时随地地炫耀才好。也正是因为喜欢过分炫耀，成就者会有一些自恋的嫌疑。就像是一个好胜心强的小孩子，通常认为自己不能在任何人面前认输，所以会用力表现，他唯一的恐惧就是没有价值导致不被接受。所以学会适时地恭维他吧，让他看见自己的价值，让他知道他一直都是被喜欢着，被爱着的。

- ❖ 1. 成就者的性格分析 / 40
- ❖ 2. 安静地倾听就是恭维 / 42
- ❖ 3. 找准机会，以免拍“蹄子”上 / 45
- ❖ 4. 当他描绘理想的蓝图时，表现出惊愕 / 47
- ❖ 5. 对他的成就说“了不起”，表现你的羡慕 / 48
- ❖ 6. 恭维要有尺度，泛滥就是讽刺 / 50
- ❖ 7. 数落自己的无能，比较让他虚荣心膨胀 / 52
- ❖ 8. 适当地激将，燃起他的求胜欲望 / 54
- ❖ 9. 别不识时务地挑破谎言 / 56
- ❖ 10. 常说“只有你行”，用唯一显示对方的了不起 / 59



## 第四章 表述个性，让悲情艺术的浪漫者对你产生好感/61

浪漫者的情绪化是出名的，他觉得全世界都不懂得自己，因此我行我素，以一人之力面对六合八荒。他爱讲不开心的事，易忧郁、妒忌；在生活中追寻好感觉，爱和情感是他生活中永不改变的重心。也正是因为如此，他愿意用最美的养分来滋润爱和感情，并用最美、最特殊的方式来表现自己的爱和感情。他想创造出独一无二，与众不同的形象和作品，如果他觉得“泯然众人矣”，那么他的心就会浸在悲苦的情境里，所以同他说话要注意表达得个性些，只有独一无二的语言和见解才能让他欣喜若狂，开心得不能自己。

- ❖ 1. 浪漫者的性格分析 / 62
- ❖ 2. 口中常有新鲜事，引起他的兴趣和好感 / 64
- ❖ 3. 说话幽默些，制造听觉的快乐 / 66
- ❖ 4. 表达方式特色些，才能吸引挑剔的耳朵 / 68
- ❖ 5. 你的新点子，能将对方的心留住 / 70
- ❖ 6. 把嘴闭上，个性并不是怪异 / 72
- ❖ 7. 说话要有中心，花拳绣腿不实用 / 74
- ❖ 8. 小心说错话会前功尽弃 / 77

## 第五章 婉转表达把话说“浅”，轻松搞定冷静含蓄的思考者 / 79

思考者比其他类型的人格更喜欢数字。为了让自己的看法