

良好的人际关系带来人生的好运

# 性格

与

# 人际关系

人际关系的好坏，对一个人的事业发展与生活质量起着至关重要的作用。

楚风◎编著

认识自己与  
他人，最直接  
的路径莫过于  
从性格切入。

中国纺织出版社

决定人际关系的好坏

好的人际关系带来人生的好运

了解自己  
性格影响人际关系，  
更决定了一个人的处世态度

环境对性格的影响

性格并非是一成不变的

平和型的鉴定

平和型人的人际关系

平和型人该学点什么

如何与平和型人打交道

硬汉型的鉴定

硬汉型人的人际关系

硬汉型人该学点什么

如何与硬汉型人打交道

踏实型的鉴定

踏实型人的人际关系

踏实型人该学点什么

如何与踏实型人打交道

开朗型的鉴定

开朗型人的人际关系

开朗型人该学点什么

如何与开朗型人打交道

内向型的鉴定

内向型人的人际关系

内向型人该学点什么

如何与内向型人打交道

耿直型的鉴定

耿直型人的人际关系

耿直型人该学点什么

如何与耿直型人打交道

博爱型的鉴定

博爱型人的人际关系

博爱型人该学点什么

如何与博爱型人打交道

艺术型的鉴定

艺术型人的人际关系

艺术型人该学点什么

如何与艺术型人打交道

良好的人际关系带来人生的好运

# 性格与人际关系

楚风◎编著

认识自己与  
他人，最直接  
的路径莫过于  
从性格切入

 中国纺织出版社



# 前言

前言

QIAN YAN

性格影响人际关系,更决定了一个人的处世态度。这也是大师们常挂在嘴边的一句警世名言:性格决定一个人的成败!

人际关系的好坏,对一个人的事业发展与生活质量起着至关重要的作用。人际关系好的人,可以通过借力来达成自己的目标;而人际关系恶劣的人,在达到目标的路上得到的只是阻力。

世上难事千千万,最难的还是人际关系。这个问题困扰了成千上万的人。

一把钥匙开一把锁。要搞好人际关系,其实也就是用钥匙开心锁的一种技巧。只要明白了“我是怎样的人?他是怎样的人?”这两个问题,知己知彼,自然就百战不殆了。

认识自己与他人,最直接的路径莫过于从性格切入。性格是一个人最鲜明、最重要的区别于他人的个性特征的总和,是人在生活中所形成的对周围现实的一种稳固态度,以及与之相应的习惯行为方式。性格集中表现出个性的特点以及意志、智力、情绪品质和气质的基本面貌。

性格主要是在与他人相处和交往中发展和形成的,也是在与他人相处与交往中得以显现的。因此,知道一个人的性格如何,基本上就能了解他的人际关系状况。

性格一旦形成就相对比较稳固,人们所常说的“江山易改,本性难移”,就是强调了性格的稳定性。但性格并不是一成不变的,它在稳定中也会有调整与变化。心理学家的研究表明:良好的人际关系有利于保持和优化性格,

同时,良好的性格有利于保持与优化人际关系——如此形成良性循环。反之,恶劣的人际关系也能与糟糕的性格形成恶性循环。

基于以上理由,编者编写了《性格与人际关系》,从性格切入,告诉你如何优化自己的人际关系;而人际关系的优化,又能使你的性格更加饱满。编者相信,这些科学而又全新的知识,能给读者一个全新的视野,让读者今后拥有一个更加良好的性格与更加和谐的人际关系网。

编 者

# 目录

CONTENTS

## 第一章

### 性格是真正的人性标志

人的情商的要素基本上都包括在性格之中，这一因素只能因人而异。因此，性格决定人际关系好坏就得到了现代科学的论证。



- 2 / 性格决定人际关系的好坏
- 3 / 良好的人际关系带来人生的好运
- 6 / 了解自己,认清他人
- 11 / 后天环境对性格的影响
- 12 / 性格并非是一成不变的

XINGGE YU RENJI GUANJI

## 第二章

### 平和型性格与人际关系

和蔼可亲的态度,是最好的介绍信。

——培根

- 15 / 对平和型的鉴定
- 18 / 平和型人的人际关系
- 21 / 平和型人该学点什么
- 31 / 如何与平和型人打交道
- 32 / 代表人物:启功



# 目录

CONTENTS



XINGGE YU RENJI GUANXI

## 第三章

### 硬汉型性格与人际关系

胜利属于最坚韧的人。

——拿破仑

- 37 / 对硬汉型的鉴定
- 40 / 硬汉型人的人际关系
- 43 / 硬汉型人该学点什么
- 61 / 如何与硬汉型人打交道
- 62 / 代表人物: 鳌拜

## 第四章

### 踏实型性格与人际关系

天下的道理没有永久正确的,以前所用的,现在或许要丢弃;现在抛弃的,将来或许要用它,关键在于投合时宜。

- 67 / 对踏实型的鉴定
- 70 / 踏实型人的人际关系
- 71 / 踏实型人该学点什么
- 84 / 如何与踏实型人打交道
- 85 / 代表人物: 马皇后

## 第五章

### 开朗型性格与人际关系

具有性格魅力的人不仅可以控制最有力量的人,而且往往能决定一个国家的命运。

——西德尼·牛顿·布雷默



- 91 / 对开朗型的鉴定
- 96 / 开朗型人的人际关系
- 97 / 开朗型人该学点什么
- 107 / 如何与开朗型人打交道
- 108 / 代表人物:麦当娜

## 第六章

### 内向型性格与人际关系

萨克雷有句名言:“在诸多的成功因素当中,性格是最重要的。”

- 115 / 对内向型的鉴定
- 118 / 内向型人的人际关系
- 122 / 内向型人该学点什么
- 146 / 如何与内向型人打交道
- 148 / 代表人物:川端康成

# 目录

CONTENTS



XINGGE YU RENLI GUANXI

## 第七章

### 耿直型性格与人际关系

应当在朋友处于困难之中时给予帮助,不可在事情无望之后再说闲话。——伊索寓言

- 157 / 对耿直型的鉴定
- 159 / 耿直型人的人际关系
- 161 / 耿直型人该学点什么
- 180 / 如何与耿直型人打交道
- 181 / 代表人物:狄仁杰

## 第八章

### 博爱型性格与人际关系

让自己活在爱和笑之中吧!没有爱和笑,也不可能欢乐。——克拉丽斯

- 189 / 对博爱型的鉴定
- 192 / 博爱型人的人际关系
- 195 / 博爱型人该学点什么
- 206 / 如何与博爱型人打交道
- 206 / 代表人物:南丁格尔



## 第九章

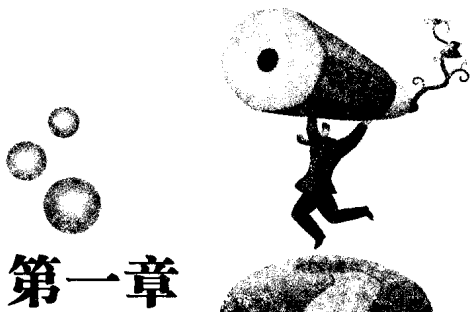
### 艺术型性格与人际关系

不论是多情诗篇、漂亮的文章,还是闲暇的欢乐,什么都不能代替无比亲密的友情。

——普希金



- 211 / 对艺术型的鉴定
- 214 / 艺术型人的人际关系
- 217 / 艺术型人该学点什么
- 232 / 如何与艺术型人打交道
- 233 / 代表人物:李煜
  
- 237 / 附录 名家论性格与人际关系



## 第一章

# 性格是真正的人性标志

性格是先天与后天的合金，性格受于祖代的遗传，在现实生活中又不断地改变与完善。

——巴甫洛夫

通俗一点讲，性格就是人们平时说的秉性。人与人之间本来就存在差别，而性格与人际关系到底有多大的关联呢？

据美国的一份权威调查显示，美国近20年来政界和商界的成功人士，他们的平均智商仅在中等，而情商却处于高等。人的情商的要素基本上都包括在性格之中，这一因素只能因人而异。因此，性格决定人际关系好坏就得到了现代科学的论证。



## 性格决定人际关系的好坏

想在工作、生活上进步，生活中惬意，“有谁认识你”是个关键因素。就如一本好书，若没人推荐、甚至连上架的机会都没有，谁会去买它呢？要做到这点，就必须具备能够让人认识你的条件。

就人际关系言，“认识”只是开始，它是否继续下去得靠个体能否满足他人的需要或尊重他人？如这个答案是肯定的、正面的，那你就具有相当大吸引人的魅力，即使学问不怎么样，仍会得到许多人的欢迎，拥有广大的人脉。

也许你曾遇到过这么一些人，他们以自己满腔的热情深深地打动了你。而你呢，无论在理智上还是在情感上，都被他们吸引，这种吸引是那样的心甘情愿，以至于你会在不知不觉中去为实现他们的目标而效力。

但不知你有没有这样问过自己：他们的威信是怎样来的？究竟是什么因素构成了这些威信？又是什么东西使得这些先生和女士变得那样有吸引力？

难道仅仅靠是滔滔不绝的言辞吗？要不就是他们在待人接物方面有着天生的技巧？再或者是他们在设计引人注目的形象方面有着秘诀，是这些秘诀使得我们围着他们团团转？

确实，这些都是原因，但又不仅仅是这些，更科学的说法是，他们具有独特的“性格魅力”。所谓魅力就是这么一种能力，它是由你的性格所决定的，通过与他人身体上、情感上及理智上的相互接触，从而对他人产生积极的影响。

一个人的性格的形成，一是先天性遗传，二是后天性学习，而分别塑造出独特的性格——有的招人喜欢、有的惹人讨厌。谁喜欢你，你就得到他的认同；谁讨厌你，那么你与他的关系将会难以和谐。



## 良好的人际关系带来人生的好运

### 第一章

#### 性格是真正的人性标志

人际关系的力量是巨大的。“大”在何处？任何一个人，不管他实力有多强，如果在他的人生道路上没有周围人的帮助，想要办成一件事会比登天还难。

美国著名杂志《人际》在2002年发刊词中有这样一段话：“如果不信，你可以回忆以往的一些经验，就会发现原本你以为是自己独立完成的事，事实上背后都有别人的帮助。因此，在社交场合你应该尽量表露出自己真正的自我与真正的才华，它们将会给你许多有用的建议。绝不可低估人际关系的力量，否则将白白失去许多有利的帮助。”

如果你希望自己在成功的路上快马扬鞭，就必须拥有良好的人际关系。实际上，所谓的“走运”多半是由畅通的人际关系展开的。一个能认同你的做法、想法与你的才华的人，一定会在将来的某一天为你带来好运。

究竟谁会对你伸出援助之手，哪里会有这种人呢？这个问题没有人能够回答。只能这么说：任何人都有可能成为对你施予援手的友人，他可能是你工作上的伙伴或上司，可能是学校里的同学，甚至有可能是一位从不曾相识的陌生人。但一般来说，人际关系的范围愈广，开创成功未来的概率则愈大。

就人际关系这方面来看，机会往往是从你意想不到的地方出现的，譬如你的顾客、同事，或朋友的朋友等等。

有一个关于维克多连锁店的故事。

维克多是从父亲的手中接过这家食品店的，这是一家古老的食品店，很早以前就在镇上很出名了。维克多希望它在自己的手中能够发展得更加强大。



机会往往是从你意想不到的地方出现的

一天晚上,维克多在店里收拾货物清点账款,第二天他将和妻子一起去度假。他打算早早地关上店门,以便为外出度假做准备。突然,他看到店门外站着一个人面黄肌瘦的年轻人,他衣服褴褛、双眼深陷,一看就知道是一个典型的流浪汉。

维克多是个热心肠的人。他走了出去,对那个年轻人说道:“小伙子,有什么需要帮忙的吗?”

年轻人略带点腼腆地问道:“这是维克多食品店吗?”他说话时带着浓重的墨西哥口音。“是的。”维克多回答。

年轻人更加腼腆了,他低着头,小声地说道:“我是从墨西哥来找工作







的,可是整整两个月了,我仍然没有找到一份合适的工作。我父亲年轻时也来过美国,他告诉我他在你的店里买过东西,喏,就是这顶帽子。”

维克多看见小伙子的头上果然戴着一顶十分破旧的帽子,那个被污渍弄得模模糊糊的“V”字形符号正是他店里的标记。“我现在没有钱回家了,也好久没有吃过一顿饱餐了。我想……”年轻人继续说道。

维克多知道了眼前站着的人只不过是多年前一个顾客的儿子,但是,他觉得自己应该帮助这个小伙子。于是,他把小伙子请进了店内,让他好好地饱餐了一顿,还给了他一笔路费,让他回国。

不久,维克多便将此事淡忘了。过了十几年,维克多的食品店越来越兴旺,在美国开了许多家分店,他于是决定向海外扩展。可是,由于他在海外没有根基,要想从头发展也是很困难的,为此维克多一直犹豫不决。

正在这时,他突然收到一位陌生人从墨西哥寄来的信,原来写信人正是多年前他曾经帮助过的那个流浪青年。

此时,那个年轻人已经成了墨西哥一家大公司的总经理,他在信中邀请维克多来墨西哥发展,与他共创事业。这对于维克多来说真是喜出望外,有了那位年轻人的帮助,维克多很快在墨西哥建立了他的连锁店,而且发展得异常迅速。

很多人把维克多的发迹简单地归功于“运气”好,这似乎也无可厚非。但更多的人将维克多连锁店的发展归功于“人际关系”——毕竟,他的运气是别人给予的。

认为是他人给了维克多机遇,是只看到表面而未深入内核。其实,维克多的机遇是自己给自己的,他热情的性格,注定他会种下了善缘而收获了善果。

性格决定了人际关系,而人际关系又影响一个人的一生——原来性格决定命运是这么一回事。



## 了解自己,认清他人

所谓了解自己,并非指了解自己的名字、住址、年龄等等这些表象的特征,而是指是否了解自己的性格或是别人对自己性格的评价,以及个人剖析自我的角度等等。

唯有了解自己的性格,方能扬长避短,在人际关系的丛林中做一棵常青树。而认清他人,就会知道该怎么与之相处,甚至可以对某些熟人的反应作一些先期的预料。

对于性格的划分,至今没有一套公认的统一标准。美国著名学者弗洛伦斯·妮蒂雅将人的性格分为四种类型,而同为美国学者的奥托·克罗艾却将其分为十六种类型。至于国内则更是复杂,几乎每一个对人可用的形容词,会在后面加一个“型”,然后宣布其为某某型个性。于是,我们可以在一些关于性格的典籍中,同时看到出现“任性型”和“情绪型”,或“兴奋型”与“激进型”。严格地说,这样对个性类型的划分是不严谨的,因为一个人的性格类型只有一种,而随意的划分使一个人可以同时拥有多种性格类型——这就失去了划分性格类型的必要。

在本书中,我们综合中外专家对性格划分的方法,将人分为八种性格类型。

要知道人的性格,必须掌握其重点特征。鉴别人的性格类型可从以下五点着手。

### 1. 与人交往的方式

与围绕在自己身边的人,如父母、老师、朋友、同事等人的交往方式,能发现人的性格特征。



社会上有各种各样的人,不是每一个人都喜欢与他人交往,有些人就非常讨厌和别人交往。

喜欢与人交往的人,大致上占全人类的三分之一;选择对象交往的人也有三分之一;另外三分之一的人,则避免与人交往。

首先来谈喜欢与人交往的人,他们都是不拘小节的人。其中有些人和初见面的人就能像多年好友般地轻松说话,在那些对人敬而远之的人看来,会觉得他们对人太没有戒心。这种喜欢与人交往的把人都当作朋友,和任何人都能轻易交往,但很少和特定的人亲密。

至于三分之一选择对象交往的人,在选择朋友时,他们需要较长的时间去观察对方是否能成为长期交往的对象。所以在刚开始时对人较有警戒心,不轻易地和人说话,看起来像很难相处的人。

把所有人都当作朋友的人,让人觉得温馨柔和;对人有警戒心的人,脸上的表情较严肃,乍看之下让人觉得难以相处,但是一旦对人信任,就有深厚的义理人情。

最后谈论的是那三分之一不喜欢与人交往、神经纤细、容易受到伤害的人。这种人认为会使人内心受创伤的只有人。动物、大自然、艺术绝不会伤



不要怕被伤害

害人,是可接触、信任的对象。可是,他们并不是真正的讨厌人,而是因为怕人才远离人。也有一些人喜欢人,想和别人在一起,但一面怕被伤害,一面又怕寂寞,因而产生了矛盾的心态。

## 2. 对事物的看法

有关对事物的看法,有下列三种模式:

第一种模式是现实的、实际的;第二种模式是现实、寻求合理化的;第三种模式对事物的看法是理想的、抽象的。另外又可追加一种是因时间、场合的不同,而能分别现实和理想的人。

第一种模式的人,他们的想法是现实的,要他们选择金钱或名誉时,毫不犹豫地会选择金钱,以为“名誉又不能填饱肚子”。

第二种模式的人,想法也是现实的,但会追求合理化。例如第一种模式的人去旅行时,住宿没有预约,会想“先去了再说”,而第二种模式的人,会认为住宿没有预约就去旅行太危险。

第一种模式的人看第二种模式的人,认为他们太古板而没有弹性。第二种模式的人看第一种模式的人,则认为他们太冲动而没有计划。

至于第三种模式的人,和第一、第二种模式的人不同,不注重现实,常追求理想。只在头脑里思考事物,缺乏实行力,所以常被周围的人批评“只是在唱高调而已”。但这类型的人,却认为别人都只是顾虑眼前且眼光短浅的人,只有他们才是有头脑的人。

最后一种是会因时间、场合而改变态度的人,他们周围的人常为了无法掌握其真面目而觉得困扰,因为这种人有时会主张理论,有时又会很现实地处理事物,但其变化都只是考虑自己的利益罢了。

## 3. 工作的态度

这里所指的工作范围很广,包括工作、家务、学生的作业等。

工作能适用“龟兔法则”,大抵上,工作开始着手越早的人越无法长期坚