



第二版

你是哪一咖？

人际关系背后的四型人格心理学

为什么你跟一些人一见面就特投缘？为什么你跟一些人相处多年总无好感？
为什么你跟一些人相处总是剑拔弩张？为什么你在有些人面前特别高冷，在有些人面前却可以很逗比？

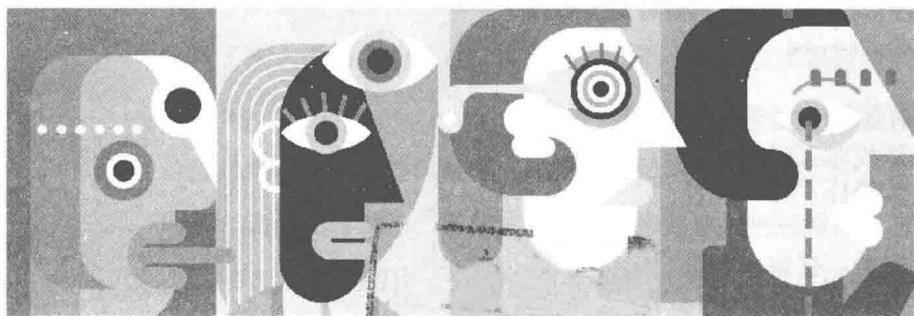
〔美〕罗伯特·博尔顿 〔美〕多萝西·格鲁沃·博尔顿◎著
范海滨◎译

辽海出版社

你是哪一咖？

人际关系背后的四型人格心理学

〔美〕罗伯特·博尔顿 〔美〕多萝西·格鲁沃·博尔顿◎著
范海滨◎译



图书在版编目 (CIP) 数据

你是哪一咖? 人际关系背后的四型人格心理学 /
(美) 博尔顿, (美) 格鲁沃著; 范海滨译. -- 沈阳:
辽海出版社, 2015. 1

ISBN 978 - 7 - 5451 - 3178 - 9

I. ①你… II. ①博… ②范… III. ①人格心理学
IV. ①B848

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 016184 号

辽宁省版权局著作权合同登记: 图字 06 - 2015 - 10

People Style At Work by Robert Bolton and Dorothy Grover Bolton

Copyright: © 2009 by Ridge Associates, Inc

This edition arranged with AMACOM

Through Big Apple Agency

Simplified Chinese edition copyright:

©2015 Liaohai Publishing House

All rights reserved.

责任编辑: 刘波

责任校对: 汉风

装帧设计: 异一设计

出版者: 辽海出版社

地 址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮政编码: 110003

电 话: 024 - 23284469

E - mail: dyh550912@163.com

印刷者: 北京金特印刷有限责任公司

发行者: 辽海出版社

幅面尺寸: 170mm × 240mm

印 张: 17

字 数: 190 千字

出版时间: 2015 年 9 月第 1 版

印刷时间: 2015 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 36.80 元

版权所有 翻印必究

引言

我们常常有这样一种体会：有些人初次见面就有一见如故，甚至相见恨晚之感，而有些人交往甚久彼此之间却鲜有真正的认同感，形同陌路。关于这种人际交往背后的原因，千百年来有过很多不同的探索与解释。而无论哪一种解释，其指向的核心都在于个体之间的差异性，研究者将这种差异进行分析阐发，提炼概括，形成一套成熟的理论体系，最终对我们的现实生活给出建议性的指导。

正如世界上没有两片纹理相同的树叶一样，每一个人在这个世界上都是独一无二并无可替代的，但与此同时，每一个人都不是独立存在的个体，他与身边的一切发生关联，形成关系网，并在这关系网中切切实实生活，留下岁月的痕迹。如今，我们身处于交流日益频繁的现代信息社会，独善其身的可能性正日益减少，随着科技的进步与发展，人与人，人与物，人与大自然之间的关系也正发生着微妙的变化。在这种背景下，对人自身而言，对内的自我独立性以及对外社交关系网的建构也悄然发生改变，甚至形成强烈的冲突，给工作和生活也带来不少困扰。

当下，摆在我们面前的难题是：在保持自我独立性的同时如何在社交场合中游刃有余，可以与他人友好相处并建立良好的关系，为自己人生的发展提供更宽广的舞台与可能性。这是一个需要经过不断发现和剖析自我，了解他人，并在现实生活中一步一步付诸实践的过程。虽然无法一蹴而就，立竿见影，但还是有很多具体的方法和建议可以借鉴与学习。

如果你有这方面的困扰与烦恼，不妨打开这本书，读一读，或许会改变你对生活的看法，改善你的人际关系，受益终生。

我们都知道，人与人之间的差异是产生摩擦的主要来源，所以摩擦必

然存在。那我们应该如何灵活处理这些摩擦呢？

了解自己，了解差异，并知道这些差异对自己而言，意味着什么。它究竟仅仅是一种困扰，还是一种可以加以借鉴学习甚至拓展自我发展空间的有效资源呢？很少人能把这个关键点区分清楚并真正运用到生活实践中，为自己建构一个更真实与健康的天地。

本书的出发点正是基于这一点，了解自己与他人之间必然存在的差异，正视它，分析它，并结合现实生活的案例，给出非常多行之有效的建议。它不仅仅适用于职场上的交往，同时也能维系着你与亲人之间的良好互动。

总体来讲，本书核心围绕的人与人之间差异的行为风格主要有以下四种，分别是：友善型风格、驾驭型风格、表现型风格、分析型风格。

本书一共包括三篇，第一篇是了解自己，读懂别人。开篇就抛开历史上那些深奥难读的心理学理论，直截了当地从生活细节出发，在整体上把握人与人之间的差异，引出以上所提及的四种行为风格。此外，还提供了大量的生活案例，并对案例进行深入浅出的分析，理论和实践相结合。

第二篇是风格灵活变通——改善人际关系的关键。这一篇进入非常具体的操作阶段，如建立更好关系的四个步骤，如何识别一个人的风格，特殊场合下的风格灵活变通，建立良好人际关系的三要素等。如果说上一篇侧重的是“是什么以及为什么”，那么这一篇要解决的就是“怎么样”，具有现实的指导意义。

第三篇是个人风格与家庭的关系以及处理艺术，这是由前两篇侧重分析职场上的关系延伸到了家庭关系。在这里，你会了解到如何更好地与家人建立良好的互动关系，还有以风格为基础的育儿指南也将提升你和你的孩子之间关系的融洽度。

最后，本文还附录了针对所给出的四种风格彼此之间相处时的灵活变通做法，这些建议非常具有针对性，条理清晰。定位好你自己的风格类型，那么你就能找到与其他风格的人灵活交往的诀窍。

“你是哪一咖？”这是一种通俗易懂的流行说法，从更深层面来讲，

其实就是在呼应并回答“我是谁”这个几千年来人类孜孜不倦探索的主题。不同的是，本书切入点的人格心理学的范畴，大量的生活案例和具有针对性的建议让你在了解自我的同时，更灵活更高效地与他人建立良好的人际关系，进而提升自己的生活质量。

本书所使用的概念与方法已经使得很多人的生活质量得到提升，这也正是我们出版此书的目的所在。我们真诚地盼望，这本书能为你的生活打开另外一扇窗，让你发现更多自身内在的可能性与活力，使你的人际关系变得更加丰富多彩。

Contents / 目录

Foreword

/ I

引言

第一篇 了解自己，读懂别人

Part 1

/ 001

- 第 1 章 人际关系出现问题不奇怪 / 003
- 第 2 章 人要比你所认为的更好预测 / 014
- 第 3 章 你属于哪种风格？ / 024
- 第 4 章 读懂别人的两个关键要素 / 029
- 第 5 章 像别人看你那样来看自己 / 040
- 第 6 章 驾驭型风格和表现型风格 / 045
- 第 7 章 友善型风格和分析型风格 / 057
- 第 8 章 充分利用你的天赋 / 069
- 第 9 章 保护型风格：极端、失态和固执行为 / 078
- 第 10 章 如何处理保护性行为 / 090

第二篇 风格灵活变通——改善人际关系的关键

Part 2 /097

- 第 11 章 针对人们的不同风格采取风格灵活变通方法 / 099
- 第 12 章 建立更好关系的四个步骤 / 109
- 第 13 章 如何识别一个人的风格 / 118
- 第 14 章 特殊场合下的风格灵活变通 / 128
- 第 15 章 建立良好人际关系的三要素 / 140

第三篇 个人风格与家庭关系

Part 3 /149

- 第 16 章 爱一个与你大不相同的人的艺术 / 151
- 第 17 章 以风格为基础的父母行为 / 162

附 录

Appendix /172

- 附录 1 针对友善型风格：如何对其他风格实施风格灵活变通做法 / 172
- 附录 2 针对驾驭型风格：如何对其他风格实施风格灵活变通做法 / 192
- 附录 3 针对表现型风格：如何对其他风格实施风格灵活变通做法 / 218
- 附录 4 针对分析型风格：如何对其他风格实施风格灵活变通做法 / 240

PART
ONE

第一篇 了解自己，读懂别人

“如果我学会了如何去了解别人，那么在我与别人交往的过程中，将能为我省去许多麻烦和苦恼。”

—— 拉尔夫·艾利逊 (Ralph Ellison)

终

你一生，你与其他人难免发生一些令你们心情沮丧和影响工作的摩擦。两个人即使相处得再好，也还有许多问题会出现，需要你们去克服。更糟糕的是，人际关系问题常常会导致工作效率下降、友谊被破坏以及家庭内部出现关系紧张的局面。

在我们所面临的所有问题中，人际关系问题往往是最难以解决的。尽管在工作任务中我们还会遇到其他很多困难，但是我们中的大多数人都宁可在工作上遇到困难，也不愿意碰到人际关系问题。此外，解决起来特别困难的工作问题，其核心也常常是因为其中有一个或多个令人心烦的人际关系难题。

人际关系问题多半会让我们个人付出最大的代价。它们会使得我们的情绪遭受重大的挫折；使我们辗转反侧、难以入眠。更常见的是，人际关系问题会无休止地迁延下去，并且随着时间而越发恶化。



在许多基本方法上，人与人有差异

每个人都有自己的的人际关系问题，这并不奇怪。心理学家发现，人群中有75%的人与我们自己差异甚大。也就是说，四分之三的人对于你很重要——正是他们与你的差异能够更好地帮助你获得成功与幸福。这些差异表现在以下方面：

- 思维方法不同
- 决策方法不同
- 使用时间的方法不同
- 处理情绪的方法不同
- 管理压力的方法不同
- 沟通的方法不同
- 处理冲突的方法不同

不能说哪种方法就最坏，也不能说哪种方法就更好，但是差异确实存在。从行为学上说，你总是属于少数，而且每个人都是如此。



人与人的差异引发了人际关系问题

社会心理学家业已发现，具有极不相同行为方式的人之间：

- 难以建立融洽的关系
- 不太可能相互说服

- 会产生更多的不良沟通
- 多半会彼此对着干，这仅仅因为你是你自己

这些事实有助于让人明白，为什么你能够与一些同事友好共事是一件十分难得的事情。你对这一点思考得越多，就越能理解为什么在工作单位和任何其他地方有那么多的人际关系问题。显然，人与人之间的差异并非是造成人际关系紧张的唯一原因，但是，对于众多的误解和冲突来说，它们是一个主要的因素。只是在经过一番痛苦的经历后，斯潘塞（Spencer）才明白了这一点。

斯潘塞与他的经理简·怀特（Jan White）有过长达三年多极其友好的工作关系。后来简被调走了。而斯潘塞与他的新经理比尔·弗雷德（Bill Freed）几乎根本就合不来。这并不是说比尔是个不讲理的人，实际上他很受大多数员工的爱戴。斯潘塞感到迷惑不解，为什么他就不能像和简那样与比尔进行有效的合作共事？

斯潘塞是一个有责任心的经理，他认为，要想进行正确的决策，掌握详细的信息是至关重要的。因此，他要求其下属事无巨细都要如实向他汇报。在他自己掌管的部门里，他就是这样领导工作的。鉴于斯潘塞欣赏进行详细沟通这种做法，所以在每个项目上，他都努力向比尔提供详尽无遗的报告。

然而不久斯潘塞就注意到，在每周举行的例会上，比尔常常表现出焦躁不安。当斯潘塞报告一个项目时，比尔常常不停地拨弄他的铅笔。不久，他就站起来在房间里四处踱步，显得很不耐烦和心不在焉。显然，比尔是对斯潘塞的一些做法感到不满，但那到底是什么呢？

有时候，比尔会说：“你说一下该项目总的情况就行了。我相信你已经按照常规做了该做的一切。”然而，因为斯潘塞已经对报告内容作了适当精简，再让他不把想说的话说出来，他感到很不舒服。因此，斯潘塞继续滔滔不绝地一一报告他工作中的各个枝梢末节。毕竟，如果他处于比尔的位置上，他就会这么要求属下这么做。

当然，问题就在于斯潘塞并没有处于比尔的位置上，而比尔也同样不在斯潘

塞的位置上，而比尔的行事风格又与斯潘塞的风格大相径庭。尽管斯潘塞看到自己的沟通方式使得比尔很恼火，但是他却依然我行我素，固执于自己的沟通习惯而不改。由于双方都没有进行自我调整来适应对方的做法，结果导致两人的工作关系出现问题而且一发不可收拾。



人与人的差异会导致家庭内战

人们不同的行事风格不仅仅在工作中会使得人们相互之间的交往变得十分复杂，在日常的一些亲密关系中也是如此。人们通常会被那些与自己极为不同的人所吸引。著名编剧诺拉·艾夫隆（Nora Ephron）说过：“你爱上了某个人，其中部分原因就是因为你之间的不同点，接着你就和他结婚了，但随后这些差异会把你逼疯。”

道恩（Don）和查琳（Charlene）相识于一个两人共同认识的朋友举办的聚会上，在紧接着的下一个星期，他们就开始约会了。查琳开朗和无拘无束的性格迷住了道恩。对于道恩那严谨但却单调乏味的生活来说，她的真率自然不啻是一味大受欢迎的解毒剂。

查琳也同样迷上了道恩，道恩具有一种内在的力量，正是这种力量使得查琳感到安心和可靠。道恩的逻辑思维和对细节的关注省去了许多日常的麻烦。道恩话不多，但是查琳很清楚，一旦他决定做什么，那就是对事情已经做了全面透彻的考虑。总之，在道恩身上，有一种查琳所喜欢的那种较真劲儿。

就在第一次约会八个半月后，他们结婚了。因为两个人都有全职工作，因此他们共同分担家务。道恩负责采购，但是他搞不清特定品牌的物品，而在存放时又特别讲究且有板有眼。还让人受不了的是，在存放调味品时，他坚持要按照字

母顺序来摆放，并且一定要查琳也这么做。用这种一本正经的官僚程序对待工作已经够糟糕的了，而在家也这么干，这让查琳的精神大受刺激。此外，查琳喜欢热闹和忙于交际，只能忍受片刻的平静和闲适，但是道恩却喜欢安静和淡泊的生活方式。于是两人都感到搞不到一块。在查琳眼里，道恩那些以前看来很有吸引力的特点，现在都成了缺点了。

面对着查琳整天不着家的做法，道恩也感到了对于婚姻的幻灭。他想起了婚礼上牧师所画的词 - 画配（word - picture）上说的话：“你所建立的家庭会是一个休息的天堂和安宁和平之地吗？”而他与查琳的生活却陷入了无休止的，由各种活动组成的旋风之中。查琳似乎总是准备出门，并且希望道恩也成为这种旋风的一部分。因此，道恩常常把自己描述为一个“跟班的”。反之，看来查琳并不理解壁橱和抽屉有什么用处。她总是把成堆的碗碟丢在厨房的水池里，并且把衣服扔得家里到处都是。

与工作关系相比，这种亲密关系中的行为方式差异往往更加令人难以忍受。偶尔容忍发生的恼人行为是一回事，天天与一个相互折磨的伴侣厮守在一起则完全是另一回事。仅仅结婚后不到一年，道恩和查琳就都在反躬自问，他们的婚姻是否是一个错误了。

如果你们夫妻恩恩爱爱，关系能够长久，那么从统计学上看，你们很可能具有类似的社会经济背景。但是，就如同道恩和查琳一样，夫妻之间行事风格也会大不一样，其概率高达 95%。这个估计数据是基于我们工作室 30 多年来所获得的夫妻自我陈述，以及我们对所遇见的夫妻关系的观察所得到的。随着你进一步往下阅读本书，你将获得许多创见，并且学到如何处理夫妻关系的方法，而这些方法能帮助道恩和查琳建立起相互支持和友爱的关系。

我们并不是说，找一位与你自己行事风格类似的人来建立浪漫关系就更为可取。当双方具有相似的行事风格时，这并不预示这种关系就会特别好或者是特别坏。具有同样行事风格的一对夫妻也会面对不同类型的挑战。在下面的叙述里，

我们将向那些无论是在工作中还是在夫妻关系中具有相同行事风格的两人提供如何建立成功关系的方法。



在谈到其他人时，除了唯一性之外，你几乎无话可说

我们不仅彼此不同，更令人大惑不解的是，我们每个人都是唯一的。每个人的指纹都与其他人的不同，这已经成为一个常识。而专家还可以根据你的嗓音将你与其他人区别开来。这些都是支持一个令人惊奇，但却显而易见的事实的证据，这个事实就是，你一出生下来，作为一个人，你就具有别人无法加以仿效的独特个性，对于这一点，人人都概莫能外。“你绝不可能做到完全理解别人，”人类学家爱德华·T·哈尔（Edward T. Hall）曾经写道，“其中的复杂性简直太大了。”

你在本章中所看到的那些人的经历表明，在你的一生中，对于处理你和你遇见的任何人的关系说，仅仅一概而论是行不通的。“一把钥匙开一把锁”是一个更好的行动指南。然而，当你企图用不同的钥匙来开不同的锁时，你会遇到一个很大的困难，那就是人们之间的差异之多的确是难以尽述，你实在无法做到充分调整自己去适应每个人的特殊癖性或行为。



与他人友好相处的行为方法及类型

许多理论家和实践家，例如号称“医学之父”的西波克拉特（Hippocrates）（公元前460 - 公元前377），以及顶级心理学家卡尔·荣格（Carl Jung）（1875 -

1961)，他们都认识到，逐一去考察每个人的唯一性，委实是难以入手的。于是他们发明出了根据人类的差异性而寻找其中关系的方法。这些方法的共同思路是，与其他人相比，我们会在很大程度上与另外一些人更加相像。换句话说，至少在某种程度上人们是可以分成不同的类型的。

在早期划分人的类型的各种描述中，留下了许多值得进一步探讨的问题。要想把几个世纪以来所创建的所有人类类型学——道来是没有意义的。因为其中大多数都没有什么用处，甚至有些无疑是有害的。

在上世纪 60 年代初，工业心理学家戴维·迈瑞尔医生（Dr. David Merrill）重点考察了人们之间行为上的差异，并据此提出了一种分类法。本书的主题就是个人风格模型（也叫做行为风格模型），这种模型是从迈瑞尔医生的方法中衍生出来的。我们将改善人际关系和增进自我发展结合在一起考虑。这主要表现在提供更多的具体应用方法，以及根据迈瑞尔方法给出区分个人风格模型的特点。

在随后的各个章节里，你将学到有关人的风格模型的知识和方法。而眼下，指出下述几点就足够了：

- 有四种个人风格，与其他任何一种风格相比，没有一种风格能说是更好一些，或者是最不好。
- 尽管每个人都是独一无二的，但是在某些重要方面，具有同样风格的人却是相似的。
- 每种风格都具有其他风格所没有的优点和缺点。
- 没有一种风格更能或更不能预示你的成功或失败。
- 一个人某种风格的行为方式都会引发与其他具有不同风格的人的紧张关系。
- 与具有其他风格的人友好相处，将有助于减少人际关系的紧张状况，从而能建立起相互协作和高效率的工作关系。