



畅销全球的性格分析书《九型人格》首部大陆传承版

剖析自己，了解朋友，洞悉对手——教你无往不利的商战指南



图书在版编目 (C I P) 数据

九型人格销售经/梁成斌著, —北京: 华文出版社, 2009.5

ISBN 978-7-5075-2648-6

I . 九… II . 梁… III . 性格—研究 IV . B848.6

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第065837号

九型人格销售经

著 者: 梁成斌

责任编辑: 苗 洪

特约编辑: 张园雅

装帧设计: 引文馆·垠 子

出版发行: 华文出版社

社 址: 北京市宣武区广外大街305号8区2号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbcs.com.cn>

投稿邮箱: hwcbcs@126.com

电 话: 总编室 010-58336255 责任编辑 010-58336193

发行部 010-58336270 58336265

经 销: 新华书店

印 刷: 北京凯达印务有限公司

开 本: 710×1050 1/16

印 张: 19

字 数: 150 千

版 次: 2009年5月第1版

印 次: 2009年5月第1次印刷

印 数: 1—12000

标准书号: ISBN 978-7-5075-2648-6

定 价: 32.00元

版权所有, 侵权必究

推荐序：

通往巴别塔的九个天梯

据说上帝为了阻止人们建造通天的巴别塔，决定变乱人们的口音和语言，使他们分散各地，不能够恰当地沟通。而事实上，就算说着同样的语言，人们之间也不一定就能够沟通得顺利。因为在每个人的眼睛里，这个世界往往大相径庭，他们的感受，他们的诉求天生就不同。而通常一般人都希望身边的人想法、行为、价值观和自己一样，希望别人都变成自己跟自己一样的立场。人类轻则争执斗狠，重则战争不断，都是源于此。

十多年前我在香港一间中学作辅导，碰到一个经常受大家欺负的男孩子阿东。他的老师也觉得他人不上进，反应有点迟钝。他身材胖胖的，显得有点笨拙，成绩不太好，经常被同学取笑。讲到这些，他人很伤感，但是仍然保持慢条斯理的语气。事实上，他是九型人格中的第九型性格的孩子。也许在现代教育制度里这样的性格并不讨巧，但并不意味着他没有自己的价值。除了阿东，我还认识了贪玩停不下来的小小，喜欢发号施令的阿强……当他们的老师懂得了九型人格，知道因为人的天性不同，对待事情的看法和做法也不同，终于对这些“小麻烦”放下心来。她也慢慢学会了接纳他们的天性，用适当地方式对待他们。

九型人格是一个很好的了解自己，理解他人的修炼工具。我很开心能够在多年的培训生涯里运用这门学问帮助别人。我感觉，就像是通往巴别塔的九个天梯，让人们更好地互相理解，更有机会充分地沟通。

当 Ben 告诉我他关于九型人格的书籍即将出版，我由衷为他感到高兴。

本书收集了一些属于每个型格的本土普通人的照片，也就是我们通常在课堂上所称的“人版”。虽然照片也不能作为判断一个人是哪个型格的最重要的因素，但是就市面上对于型格的阐述纠结于文字描述表面行为已经是很难能可贵了。

对于销售技巧的总结，可以让更多职场人士在工作中看回自己。很多方法可以拿来就用，而更重要的是，在觉察自己和他人的行为背后，不断提升自我成长能力。我想，Ben 写这本书不仅仅是要分享给大家销售的技巧和九型这门学问，他也希望大家能够开始全新的自我觉醒之路吧。当你开始觉察自我，那么，你就开始攀登属于你自己的通往巴别塔的天梯。

大概十年前我就开始在中国教授这个学问，并且与美国的全球九型人格权威机构 Helen palmer 共同建立中国的导师训练计划，举办系统的导师训练课程 eptp。并成立中国九型人格导师协会。BEN 作为大陆本土的九型人格导师，他既是九型人格导师协会得到合资格导师执照的第一人，也是该学会的副会长。从一个真心希望自己身心成长的人到一个优秀的治疗师和导师，他走过路上的点点滴滴我历历在目。因为很希望 Ben 能够越来越好，更希望像 Ben 一样专注于这份助人事业的人越来越多。总有一天，我们都在巴别塔上相聚，人类的世界会越来越美好。

中国九型人格导师协会会长
美国 Helen palmer 机构授权大中华区总督导

蔡敏莉

www.enneagramworldwide.org.cn

序 言

很多人都认识九型人格，相传在两千多年前九尖图（代表九种人格的图案）是苏菲教派用来帮助信众的不传秘籍，一直有着非常有效甚至神奇的效果，后来通过某些途径流传出民间。因为其精准度高，而且容易入门，能在较短时间内初步掌握，所以，现在这个学问已经风靡全世界。我的一位老师 Helen Palmer 曾经跟我们说过这个九尖图的一些来历（她就像一个考古学家一样，曾经到世界各地找寻探访九尖图的真相和历史痕迹）还有介绍了一些对此学问作出重大贡献的人，比如俄国的葛吉夫（G.I.Gurdjieff 1866~1949）。而我也曾经因为此神秘学问的来源产生了浓厚的兴趣，但是也因为资料不一而无法得到一个确定的结果。但是，有一点可以确定的，而且也是非常重要的，这就是现在我们学习到的九型人格学问除了传统的分析外，我所在的九型人格学习和研究机构（美国的 Helen Palmer 机构）已经通过教学和各种方式在全世界访问了很多不同型号的人，归纳出了更多对我们生活和工作更有帮助的一些特点。本书也延续了这种务实精神。所谓的务实就是说，我亲眼看到、亲耳听到的每个类型的人在生活中实际表现是怎样的、内心的读白是怎样的，我才会采纳这些经验。所以你在书里看到的一些关于销售的方法和故事，都是本人在实际教学中的经验以及学员间的真诚分享，在此，我也要感谢这几年来出现在我主持的九型人格工作坊中的所有学生，他们确实为我提供了非常多的宝贵经验。

在我的成长学习到教学研究的路上，除了一直支持我的家人和好朋友外，还非常幸运地得到很多贵人的支持和教导，他们包括美国的（海伦·帕尔默）Helen Palmer，彼得·奥多诺休（Peter O'Hanrahan）还有香港的蔡敏莉（Monita Choi）老师，没有她的指引和指导我不会对九型人格学产生如此浓厚的兴趣而去学习，研究，教学。

九型人格最大的优点是能准确地阐述一个人内心深处最大的渴望是什么，最大的恐惧是什么，毫不夸张地说就是能“直达人心”。然而在实际的教学过程中，我们发现最大的问题是怎样准确判断一个人的型号，而不是能否记住此类型人的特质。现在市面上很多的书本都是把注意力放在阐述每个类型的人有着怎样的特质上，而少有直接教人如何判断性格类型的读物。本着尝试补充此部分的理念，我在每个章节里面通过总结不同型号人的外在气质、眼神、说话的模式等特点，加以照片参考，希望可以给读者们一种更直观的感受。同时也要万分感谢所有提供照片的人，他们都是曾经学习过我主持的九型人格工作坊、深知自己所在型号、并且走在心灵成长路上的人。

在每一章中都会有一个是关于九个不同型号的人进行销售和工作沟通的部分，如果你是一个在一线的销售人员，请多看几遍这部分以便记得。或者是把书随时放在你抽屉里面，在出发面对客户前尝试归纳一下他的型号，然后参考他所在型号里面的沟通方法，无论你对九型人格的了解有多少，这都会对你有不同程度的启发和帮助。

梁成斌

目 录 CONTENTS

推荐序：

通往巴别塔的九个天梯 蔡敏莉 i

序 言 梁成斌 iii

导 语 1

一号性格：完美者 11

每个人都戴着有色眼镜看这个世界，而我
如何可以突破自己的性格障碍，把我的销售做
得更出色？

第一节：做那些对的事 13

第二节：1号集中营 15

第三节：如何认出他？ 22

第四节：让我如何面对你？ 24

第五节：1'号销售经 26

第六节：管理你团队中的 No.1 27

1号营销 35

二号性格：给予者 39

2号用非常努力的付出来争取认可，对于情绪的反应他们十分敏感，所以有些许不尊重的暗示或者举动都会惹恼他们，他们是典型的“对人不对事”。

第一节：人人都爱的“小甜心” 41

第二节：2号么么茶 43

第三节：如何认出他？ 52

第四节：让我如何面对你？ 55

第五节：2号销售经 57

第六节：管理你团队中的 No.2 60

2号营销 65

三号性格：实干者 71

掌声、鲜花、金钱、地位，这些和他们的价值捆绑在一起，拥有了这些，对于3号而言也就体现了他们自己的价值，就拥有了快乐。

第一节：都是因为我不能输 73

第二节：3号面面观 76

第三节：如何认出他？ 84

第四节：让我如何面对你？ 86

第五节：3号销售经 89

第六节：管理你团队中的 No.3 92

3号营销 97

四号性格：悲情浪漫者 101

如果你问起4号的思维方式是怎么样的，只能说“令人难以捉摸”，因为他们是不按常理出牌的。

第一节：我是一条清澈的溪流 103

第二节：4号山谷 106

第三节：如何认出他？ 114

第四节：让我如何面对你？ 116

第五节：4号销售经 118

第六节：管理你团队中的No.4 120

4号营销 126

五号性格：观察者 131

5号内在的观察者令自己保持冷静，他们需要让一切都在预料之中，希望能够预见到未来，以便做好准备。

第一节：其实你不懂我的心 133

第二节：5号的私密空间 136

第三节：如何认出他？ 144

第四节：让我如何面对你？ 146

第五节：5号销售经 149

第六节：管理你团队中的No.5 151

5号营销 155

六号性格：忠诚者 161

6号对于危机有着无与伦比的敏锐。他们通常是勤奋、忠诚、谨慎、富有想像力的思考者。

第一节：To be or not to be? 163

第二节：6号花园 165

第三节：如何认出他? 174

第四节：让我如何面对你? 176

第五节：6号销售经 177

第六节：管理你团队中的 No.6 180

6号营销 186

七号性格：娱乐者 195

天马行空的思维模式让7号的朋友充满了创造力，同样因为活跃的思维也让他们产生了沟通上的小毛病——容易打岔。

第一节：好玩才重要 197

第二节：7号游乐园 200

第三节：如何认出他? 206

第四节：让我如何面对你? 208

第五节：7号销售经 209

第六节：管理你团队中的 No.7 211

7号营销 216

八号性格：领袖者 223

为了让自己拥有绝对的权力，8号不惜采用一些极端的做法。所以面对8号，尊重甚至比被人喜欢更加重要！

第一节：美丽霸王花 225

第二节：8号的地盘 228

第三节：如何认出他？ 237

第四节：让我如何面对你？ 239

第五节：8号销售经 242

第六节：管理你团队中的 No.8 245

8号营销 250

九号性格：和平者 255

我们都是要在这个世界上生存的，9号的生存方式就是把自己遗忘，遗忘在人群中，遗忘在和谐的氛围中。

第一节：不要那么累 257

第二节：9号氢气球 260

第三节：如何认出他？ 268

第四节：让我如何面对你？ 270

第五节：9号销售经 272

第六节：管理你团队中的 No.9 274

9号营销 279

致 谢 285

九型人格

销售经

JIUXING RENGE XIAOSHOUJING

导语

九色眼镜

九种人来到这个世界戴着九副不同的有色眼镜。关注点不同，眼里看到的世界也是不同的。换个方式来说，九种人来到这个世界，注定要经历九种不同的教训。同时，也会有九种不同的智慧。在这里有一个一直争论不休的话题，那就是：九型人格是否天生的？在这里，我无法给出一个科学报告来证明九型人格是天生的，但是我们比较倾向于相信，这些是在人们出生后不久形成的一种世界观。带着这九种世界观里面其中一种的我们，会遇到和其他所有的人都不一样的人生路。比如不同的父母，不同的教育，不同的文化等，这就造就了“这个世界上没有一个人跟我一样”的现象。然而，同一个型号的人虽然他们还存在很大差异，但其内在的渴望和源动力是一样的，如3号的人渴望成为焦点人物、成功人物，大城市里的3号可能会花很多的时间去学习工作，强烈希望打出一片天下；而寺庙里的3号就很了解一个僧人应该是怎样的形象，而且会花比常人更多的时间去修炼，希望比任何人更快得道更快成功。两者相同的地方就是为了成功胜利不惜比其他人更加努力，让自己更加专业。所以虽然在做不同的事情，同一型号的人也都拥有同样的源动力。而有时候虽然在做一样的行为，却因为不同的源动力，比如上班的同事，可能都在做同样的工作，可是有些人是为了钱而做，有些确实因为有趣而做，原因不尽相同。

所以九型人格是研究一个人的源动力，这也就是为什么我们放弃观察一个人的行为，转而去研究一个人不知不觉间流露出来的气质的

原因。

什么是九型人格不同的世界观呢？下面我们解释一下。

每一刻都有一个事实，这个世界本来的样子就叫事实，不一定需要通过你的眼睛去看，而这个事实本身就存在。如果现在是白天，请望向窗外，能不能看到星星？但是你说星星在那里吗？答案是在的，只是因为太亮了，我们看不到而已，现在你可以亲眼看到珠穆朗玛峰顶端的景色吗？即使看不到，它也是真真实实地存在于这个时空的！只是我们的眼光看不到那么远，前提是你是个普通人！

让我们看近一点，回到现实生活当中，人在很多时候都会遇到同一种事情，比如上班工作、休闲旅游、学习培训等，但是我们在做这些事情的背后却有着不同的动机。就拿在公司开会来作比喻吧，九种人都坐在同一会议室里面，他们对于一个会议如何决策会有什么样的审核条件呢？

1号：我没有看到这个项目里面有什么错误，那我就决定。

2号：我看到这个项目对我跟大家的关系没什么伤害，那我就决定。

3号：只要这个项目有非常清晰的目标，那我就决定。

4号：如果我们能做出一个非常特别的、出众的决定，那我就决定。

5号：我分析了所有的，认为没有什么失误且很正确，那我就决定。

6号：这是不是一个正确的观点，如果没危险，那我就决定。

7号：如果在这项决定内我看到了很多选择，让工作充满可能性，那我就决定。

8号：如果能通过此决定很出色地控制公司（或者控制市场）的话，那我就决定。

9号：只要达成一致了，每个人都同意了，那我就决定。

如果这样分析下来，九种人在对待问题时，眼光投放的地方都很重要，可是都只投在了事实中某一个角落，而这只是一个比喻。其实，在一个事实里面有成千上万个“因素”，比如我开车中，在这个单一的行为里面有危险的因素，有快乐的因素，也有目标的因素等。九型人格揭示的就是人的这些眼光，从而慢慢训练人开阔眼光，让我知道这个世界单一的事情里面有很多人有不同的关注点。如果一个6号的人皱着眉，你应该猜想到当下可能有什么潜在的危险了，如果一个7号的朋友跟你在一起工作的时候心不在焉，那么，很有可能是这个工作或者你，让他感到了束缚。

九型人格的三个智慧中心

九型人格除了可以分为九个型号外，在这九个型号里面还可以概括成三个类型。现在让我们从个人的性格中走出来，把眼光放在更广阔的世界，广阔到整个世界整个宇宙。要研究性格，首先我们要研究人，要很客观地研究人。我们也许可以先了解一下人类几万年、几亿年以来的进化，并且看看我们的同伴——就是这个世界上所有的生物，人类自立为地球的主人，以致于很多时候几乎忘记了我们跟所有的生物的共通之处，比如我们都在呼吸地球上的空气，我们都有一个共同的渴望就是“活下去”。我把这种原始的渴望叫做神圣的渴望，哪怕最原始的阿米巴原虫也有这样的渴望。只是各种生物生存的方法不太一样，因为各个物种在进化的途中遇到了不同的条件，生物本能的智慧让它本身发展出求生存的方法。现在你可以问问自己，我是凭什么活着的呢？我们和阿米巴原虫有同一种渴望，就是对生存的渴望，这种求生存的渴望是所有生物都有的，来源于我们的身体，我们