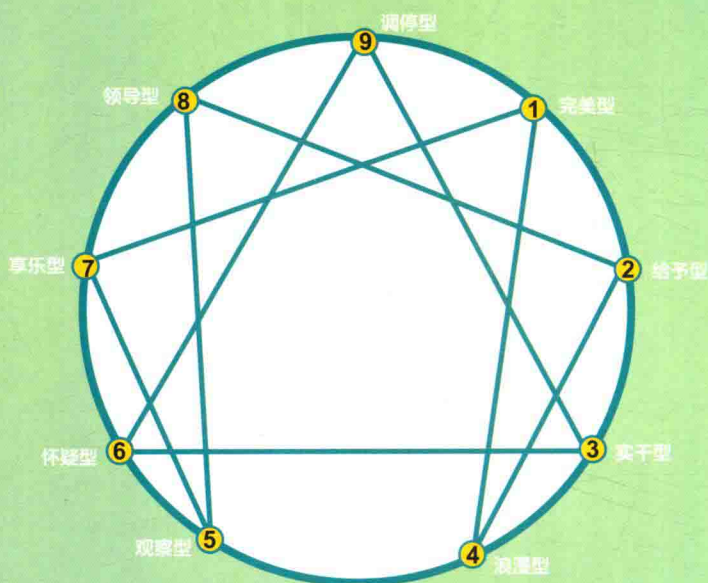


九型人格

了解自我、洞悉他人的秘诀

廖春红 编著



风靡全球的行为心理学
世界上很有影响的性格学说

Enneagram



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS

九型人格

了解自我、洞悉他人的秘诀

廖春红 编著



浙江工商大学出版社
ZHEJIANG GONGSHANG UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

九型人格 / 廖春红编著. — 杭州: 浙江工商大学出版社, 2017.9

ISBN 978-7-5178-2207-3

I. ①九… II. ①廖… III. ①人格心理学—通俗读物
IV. ①B848-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 132479 号

九型人格

廖春红 编著

责任编辑 王耀 白小平

封面设计 思梵星尚

责任印制 包建辉

出版发行 浙江工商大学出版社

(杭州市教工路 198 号 邮政编码 310012)

(E-mail: zjgsupress@163.com)

(网址: <http://www.zjgsupress.com>)

电话: 0571-88904980, 88831806 (传真)

排 版 北京东方视点数据技术有限公司

印 刷 北京德富泰印务有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 16

字 数 221 千

版 次 2017 年 9 月第 1 版 2017 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5178-2207-3

定 价 48.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571-88904970



九型人格是远古时代古巴比伦口耳相传的智慧，也是一门实践学问。它通过分析人们行为背后的出发点，即基本欲望和基本恐惧，将所有的人划分为九种类型：完美主义者、给予者、实干者、浪漫主义者、观察者、怀疑论者、享乐主义者、领导者和调停者。这九种人格类型按照九角形排列，彼此相近、相似，并在紧张和放松的情境下相互转化。不同类型的人在不同的状况下会产生不同的行为。九型人格的研究可以帮助我们通过人们表面的喜怒哀乐，进入人心最隐秘之处，发现他人最真实、最根本的需求和渴望。它对人们在自我认知、社会交往，甚至感情生活方面有诸多助益。

九型人格是一种深层次了解人的方法和学问，要求我们走出自己的固有观念，去感受他人的思想。它虽然高深，但也通俗实用。它深入问题的核心，帮助我们了解自己及他人的个性、倾向和偏好，让我们明白行为背后的原始动机及需要，让我们清楚最真实的智能源头。只有了解了自己是哪种类型，才能深刻了解自己的性格，从而扬长避短；只有了解对方是哪种类型，才能事先得知对方在特定情势下的反应和行为。

如今，九型人格理论已经被广泛推广到制造业、服务业、金融业等多个领域，渗透在人际交往的方方面面。1993年，美国斯坦福大学商学院开设了“人格自我认知与领导”课程，把九型人格应用于企业管理的领域。据说，当时上这门课的MBA学生在课堂上欢欣雀跃，他们认为九型人格是一门了

不起的学问，为他们的很多困惑提供了解答。自此，有更多的人逐渐意识到了九型人格的妙处，全球大部分国家政府机构和商业机构如美国中央情报局、美国电话电报公司、通用汽车、惠普计算机、可口可乐、尼康、苹果、宝洁等都在广泛研习这一理论，并用它来培训员工，促进他们建立团队、加强沟通、增强执行力等综合能力的提高。人们对九型人格的热情汹涌澎湃，全球管理领域掀起了一股“九型人格热”，甚至有人称九型人格是“识人的圣经”“人际沟通的钻石法则”“企业管理的金钥匙”。此外，九型人格在医学、教育、创业、恋爱等越来越多的方面也得到了应用。

九型人格理论是一本识人秘籍，让你能够真正认知自己的性格，接受真实的自我，做到自我调整与转型；轻松辨识对方的性格类型，在纷繁复杂的社会交往中对一切了然于心，让一切尽在你的掌握中。

九型人格理论是一份职场规划，让你了解自己在职场中的优势劣势，化弊为利，营造良好的工作环境，打造高效团队，成就非凡事业。

九型人格理论是一个处事锦囊，让你通晓人性，了解自己和他人的行为动机及处世原则，改善个人性格和沟通方式，拥有更和谐且更有创造力的人际关系，助你在人际交往方面左右逢源，使你成为最受欢迎的人。

本书以浅显易懂的语言，描述了九型人格这种准确、科学、实用、系统的用人方法，详细分析了九型人格的基本原理，深入研究了九型人格运用的心理基础，详细解析了各类型人格人的性格特征、发展层级、互动关系。通过阅读此书，你将在有效交流、管理员工、打造高效团队、投资理财、经营感情和婚姻等方面如鱼得水，最终实现在事业、爱情、交际上的成功。



第一章 走进九型人格的神秘地带

- 第1节 研读九型人格的前提 / 2
- 第2节 九型人格的渊源 / 11
- 第3节 确定自己的人格类型 / 15

第二章 1号完美型：没有最好，只有更好

- 第1节 1号完美型面面观 / 26
- 第2节 我是哪个层次的1号 / 31
- 第3节 与1号有效地交流 / 36
- 第4节 1号打造高效团队 / 40
- 第5节 1号的投资理财技巧 / 46

第三章 2号给予型：施比受更有福

- 第1节 2号给予型面面观 / 50
- 第2节 我是哪个层次的2号 / 55
- 第3节 与2号有效地交流 / 61
- 第4节 2号打造高效团队 / 64
- 第5节 2号的投资理财技巧 / 70

第四章 3号实干型：只许成功，不许失败

- 第1节 3号实干型面面观 / 74
- 第2节 我是哪个层次的3号 / 81
- 第3节 与3号有效地交流 / 88
- 第4节 3号打造高效团队 / 92
- 第5节 3号的投资理财技巧 / 98

第五章 4号浪漫型：迷恋缺失的美好

- 第1节 4号浪漫型面面观 / 104
- 第2节 我是哪个层次的4号 / 110
- 第3节 与4号有效地交流 / 116
- 第4节 4号打造高效团队 / 120
- 第5节 4号的投资理财技巧 / 126

第六章 5号观察型：自我保护，离群索居

- 第1节 5号观察型面面观 / 130
- 第2节 我是哪个层次的5号 / 135
- 第3节 与5号有效地交流 / 141
- 第4节 5号打造高效团队 / 144
- 第5节 5号的投资理财技巧 / 149

第七章 6号怀疑型：怀疑一切不了解的事

- 第1节 6号怀疑型面面观 / 154
- 第2节 我是哪个层次的6号 / 160
- 第3节 与6号有效地交流 / 166
- 第4节 6号打造高效团队 / 170
- 第5节 6号的投资理财技巧 / 175

第八章 7号享乐型：天下本无事，庸人自扰之

- 第1节 7号享乐型面面观 / 178
- 第2节 我是哪个层次的7号 / 183
- 第3节 与7号有效地交流 / 189
- 第4节 7号打造高效团队 / 192
- 第5节 7号的投资理财技巧 / 197

第九章 8号领导型：王者之风，有容乃大

- 第1节 8号领导型面面观 / 200
- 第2节 我是哪个层次的8号 / 205
- 第3节 与8号有效地交流 / 211
- 第4节 8号打造高效团队 / 214
- 第5节 8号的投资理财技巧 / 219

第十章 9号调停型：以和为贵，天下太平

- 第1节 9号调停型面面观 / 224
- 第2节 我是哪个层次的9号 / 229
- 第3节 与9号有效地交流 / 235
- 第4节 9号打造高效团队 / 240
- 第5节 9号的投资理财技巧 / 245

第一章

走进九型人格的神秘地带



“九型人格”理论是这个星球上最古老的人类发展体系。像所有真正有关个人意识的学说一样，它在每个新的时代都会焕发出新的生命力，扩充新的概念。“九型人格”理论具有永恒的价值，它就像种子一样，在人类历史的长河中，适应需要而发芽、开花，帮助人们认识自己，从而为自己赢得更好的发展，创造美好的人生。

· 第 1 节 ·

研读九型人格的前提

你了解自己吗

你了解自己吗？

当人们被问到这个问题，他们大多会下意识地点头说“是”。在这个世界上，不想了解自己的人在太少。

那么，我们为什么想了解自己呢？原因可归为两大类。

第一类原因：好奇

心理学家认为，人的本性是不满足，好奇就是不满足心态的一种表现形式，人们往往通过好奇来促使自己去了解更多事物，以缓解自己的不满足心态。因此，人们总是渴望知道自己的大脑、心灵和感觉运作的方式。

比如，人们常常会反思



在我们内心感到孤单寂寞时，我们常常思考这些问题，也积极地和其他人讨论这些问题，这使得人生增添了无穷的趣味。正如哈佛大学第26任校长陆登庭在“世界著名大学校长论坛”上所说：“如果没有好奇心和纯粹的求知欲为动力，就不可能产生那些对人类和社会具有巨大价值的发明创造。”英国学者塞缪尔·约翰逊也认为：“好奇心是智慧富有活力的最持久、最可靠的特征之一。”



在剑桥大学，维特根斯坦是大哲学家穆尔的学生。有一天，罗素问穆尔：“谁是你最好的学生？”穆尔毫不犹豫地说：“维特根斯坦。”“为什么？”“因为，在我的所有学生中，只有他一个人在听我的课时，老是露着迷茫的神色，老是有一大堆问题。”罗素也是个大哲学家，后来维特根斯坦的名气超过了他。有人问：“罗素为什么落伍了？”维特根斯坦说：“因为他没有问题了。”由此可见，拥有好奇心，是人生莫大的幸福。

著名科学家可以说都具有好奇心。牛顿对一个苹果产生好奇，于是发现了万有引力；瓦特对烧水壶上冒出的蒸汽十分好奇，最后改良了蒸汽机；爱因斯坦从小比较孤僻，喜欢玩罗盘，有很强的好奇心；伽利略也是看吊灯摇晃好奇而发现了单摆……

因为人有了好奇心，所以人生充满了问题，这些问题有的前人已给出答案，有的等待我们去解答。由此看来，人生就是一个不断发现问题、不断解答问题的过程。

第二类原因：实用

人们之所以想了解自己，除了满足人本能的好奇心之外，更多的是为了让自己生活得更好更幸福，这就是追求实用的典型表现。因为很多时候，人们是在感到疑惑、痛苦的情况下提出疑问，滋生了解自己的欲望，从而达到自己激发潜力、规避性格缺陷的目的的。

哲家常说：“内因决定外因。”外因太广泛以至于难以掌控，因此人们只有从最容易的入手，了解自己，掌控自己，才易获得人生的幸福。

然而，我们虽然明白这些道理，却难以做到了解自己，更难以掌控自己，因此免不了活在烦恼痛苦之中。为了摆脱这些烦恼和痛苦，许多人选择向专业的心理医生求救。要知道，这些向心理医生求救的人大多是众人眼中的“成功者”，这些被美国心理学家查尔斯·T.塔特称为“成功的不满者”的人大多受过良好的教育，事业成功，婚姻美满，儿女聪慧，但他们却不快乐，根本原因在于他们不了解自己。

比如，我们在生活中遭遇不快乐的事情时，常常抱怨

我们不能光看到别人耀眼的成绩，还要看到别人为此付出的艰辛。要想考得和她一样好，或者超越她，就需要付出和她一样或超过她的努力



当出现这种情况，你首先需要明白：你的努力还远远不够，因此你需要继续努力，直到感化他们

堵车并非不可避免，你只要早出门十分钟，往往就能规避堵车的问题

多是因为你思维习惯偏窄，看问题不全面，做事情又容易钻牛角尖。你如果能在做事前多听多看多了解，懂得灵活变通，就能避免这类抱怨的产生

当我们不快乐时，我们常常抱怨自己，抱怨他人，但归根结底，这些不快乐因素产生的根源都在于我们自己，这也就是我们要了解自己的原因。

这些“成功的不满者”的出现，促进了人本心理学和后人本心理学的发展。这些心理学派认为，一旦人们在普通生活层面获得了成功，他们如果想要继续获得健康和快乐，就会进入存在和精神的领域。在此之外，有关普通生活层面的性格分析理论都是有效的，但是如果我们需要进一步发展，这些理论的缺陷就会暴露出来，我们就会对它们感到失望，而且很可能并不知道是什

九型人格是解决人生中成长障碍问题的最佳工具

九型人格将世界上的人分为九种人格类型，每一种人格类型都建立在不同的感知类型上，每一种人格类型都各有优缺点。人们如果能够清楚地认知自己的人格类型，并做到扬长避短，就能更好地理解 and 改造自己的个性，减少自己生活的烦恼苦痛，增添生活的快乐



需要注意的是，九型人格并不完美，人们如果把它当作绝对的真理来执行，不仅不会快乐，反而会陷入痛苦之中。因此，人们应将九型人格看作一件强大的工具，用它来开启通向深层自我的大门，也就开启了人生幸福的大门

么原因造成的。说得简单一点，这就是成长障碍的问题。

什么是性格

心理学认为，性格是一个人“典型性的行为方式”，也就是说，一个较成熟的人在各种行为中，总贯穿着某一种典型的方式，这是经常的，而不是偶然的。这就是性格。例如：王某不论是在众人聚会的场合，还是在工作中，都是开朗大方、活力四射的。这样，我们说他的性格是活泼的。如果某一日，他有点心事，因而变得沉默寡言，因为这只是很偶然的情形，我们就不能说他的性格是沉默寡言的。

性格是人的心理存在个别差异的重要方面，人的个性差异首先表现在性格上。恩格斯说：“刻画一个人物不仅应表现他做什么，而且应表现他怎样做。”

“做什么”，说明一个人追求什么、拒绝什么，反映了人的活动动机或对现实的态度；“怎样做”，说明一个人如何去追求要得到的东西，如何去拒绝要避免的东西，反映了人的活动方式。如果一个人对现实的一种态度，在类似的情境下不断地出现，逐渐地得到了巩固，并且使相应的行为方式习惯化了，那么这种较稳固的对现实的态度和习惯化了的行为方式所表现出的心理特征就是性格。例如，一个人在待人处事过程中总是表现出高度的原则性，热情奔放、豪爽无拘、坚毅果断、深谋远虑、见义勇为，那么我们说这些特征就组成了这个人的性格。构成一个人的性格的态度和行为方式，总是比较稳固的，在类似的甚至不同的情境中都会表现出来。只要我们对一个人的性格有了比较深切的了解，我们就可以预测到这个人在一定的情境中将会做什么和怎样做。

性格差异是普遍存在的，这就使得每个个体都拥有自己独特的个性。事实上，我们生来就有自己的优点和缺点，我们只有意识到了自己的独一无二，才能理解为什么大家在学同一课程，在同样的时间里由同一位老师讲课，却往往会获得不同的成绩。尽管性格的差异是普遍存在的，我们也不能否认人们的性格也存在着共同性，性格是在人的社会化过程中形成的，因此，它总

整体性

性格是一个统一的整体结构，是人的整个心理面貌。每个人的性格倾向性和性格心理特征并不是各自孤立的，它们相互联系、相互制约，构成一个



统一的整体结构。一个固执的人同时也可能是坚强果断的，而一个温柔的人性格也可能同时是宽容的。因此，分析自己的性格，应当在自己身上全面地去看，既要看到自己性格的优势，也要看到劣势，只有这样，才能真正认识自己的性格

独特性

每个人的性格都是由独特的性格倾向性和性格心理特征组成的。即使是同卵双生子，他们在遗传方面可能是完全相同的，在性格品质方面也会有所差异。因为每个人在后天的实践环境中，阅历不可能绝对相同。而且，即使是生活在同一家庭中的兄弟姐妹，宏观环境相同，个人的微观环境也是有差异的。因此，每个人的性格都反映了自身独特的、与他人有所区别的心理状态



可变性

整个人类的心理素质都处在不断进化的过程之中，作为人的心理素质之一的性格，当然也在不断进化。性格也会因为年龄的增长、环境的变化而发生改变，总体来说是趋向成熟。一个人，当发现自己的性格特征是好的，对他自身的发展有利时，他便会通过自我意识来巩固、加强和完善这一性格特征；当他发现自己的性格特点是不好的、有缺陷的，严重地阻碍了他的发展时，他便通过自我意识有目的地节制和消除这一性格特征。人便是通过这两个方式改变不好的性格和培养好的性格，来不断完善自己，进行优良而完美的性格的塑造的



稳定性

性格是指一个人比较稳定的心理倾向和心理特征的总和，它表现为人对事所采取的一定的态度和行为方式。一种性格特征一旦形成，就比较稳固，不论在何时、何地，于何种情境下，人总是以他惯用的态度和行为方式行事。“江山易改，本性难移”形象地说明了性格的稳定性



社会性

人不仅具有自然属性，同时也具有社会属性。一个人如果离开了人类，离开了社会，正常心理发育将无法完成，更谈不上性格的发展。生物因素只给人的性格发展提供了可能性，而社会因素则使这种可能性转化为现实。性格作为一个整体，是由社会生活条件所决定的。中国古代孟母三迁的故事就充分地反映了人性格的社会性



复杂性

性格的复杂性，缘于社会现实生活中人的复杂性和矛盾性。人是社会属性和自然属性的统一体，从社会属性来说，人是各种社会关系的总和。由于社会生活的复杂纷纭，人的思想、行为不可避免地要受到来自各方面的影响。因此，人的行为的动机、欲望、需求是相当复杂的，甚至是互相矛盾的。人的性格也往往表现出这种矛盾性。有的人平时温文尔雅、态度谦和，但在面对恶势力时也能疾恶如仇。所以，一个人的性格实际上充满了矛盾性和复杂性，很难用一个简单的词来描绘一个人的性格。必须深刻地解剖自己的内心世界，解剖自己的各种欲念和思想动机，并且把这些因素和自己性格方面的各种表现联系起来加以考察，才能从本质上把握住自己的性格



要受到一定社会环境的影响。人是生活在群体之中的，相同的环境条件与实践活会使人们的性格带有群体的共性特点，像直爽、热情、好客就是东北人的共性。可以说共性是相对存在的，而性格的差异是绝对的。具体地说，性格的特征大致包含了整体性、稳定性、独特性和社会性，以及可变性和复杂性。

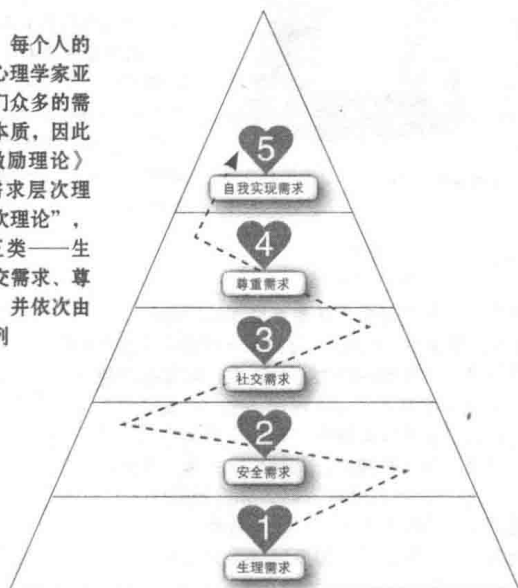
性格的概念是如此的广泛，因此，我们只有准确地了解和把握性格决定行为的规律，不断地认识和了解自己和他人的性格，同时进一步改造和完善自己的性格，才能在真正意义上掌握好自己的命运，成就美好的人生。而要了解自己的性格，不妨使用九型人格这个最简单实效的工具。

每个人都有的五大需求

在心理学家的眼里，人生是一个不断产生需求并不断满足需求的过程。从人出生的那一刻起，人就产生了需求。比如，婴儿之所以啼哭，往往是因

基本需求层次原理

因为性格、环境的差异，每个人的需求也不一样，但美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛透过人们众多的需求的表面看到了需求的本质，因此他于1943年在《人类激励理论》论文中提出了马斯洛需求层次理论，亦称“基本需求层次理论”，将人们的需求归纳为五类——生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求、自我实现需求，并依次由较低层次到较高层次排列



生理需求

生理需求是指一个人维持自身生存最基本的需求，主要是呼吸、水、食物、睡眠、生理平衡、分泌、性。除性以外，如果这些需要中的任何一项得不到满足，人类个人的生理机能就无法正常运转，人类的生命就会因此受到威胁。由此可知，生理需求是推动人们行动最首要的动力。马斯洛认为，只有这些最基本的需要满足到维持生存所必需的程度后，其他的需要才能成为新的激励因素，而到了此时，这些已相对满足的需要也就不再成为激励因素了



安全需求

生理需求得到满足后，人们就会进一步产生安全需求，主要包括人身安全、健康保障、资源所有性、财产所有性、道德保障、工作职位保障、家庭安全等需求，目的在于确保自己生理需求的持续满足。因此，马斯洛认为，整个有机体是一个追求安全的“机器”，人的感受器官、效应器官、智能和其他能量主要是寻求安全的工具，甚至可以把科学和人生观都看成满足安全需要的一部分。当然，这种需要一旦得到相对满足，也就不再成为激励因素了



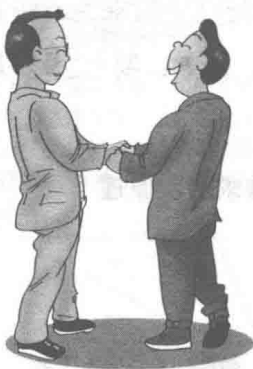
尊重需求

在人们满足社交需求的同时，人们也产生了尊重需求，渴望自我尊重、信心、成就，对他人尊重，被他人尊重等，都希望个人的能力和成就得到社会的承认。尊重需要又可分为内部尊重和外部尊重。内部尊重就是人的自尊，是指一个人希望在各种不同情境中有实力、能胜任工作、充满信心、能独立自主；外部尊重是指一个人希望有地位、有威信，受到别人的尊重、信赖和高度评价。马斯洛认为，尊重需要得到满足，能使人对自己充满信心，对社会有满腔热情，体验到自己活着的用处和价值



社交需求

当生理需求、安全需求得到满足时，人们又会进一步产生对友情、爱情、性亲密的社交需求。生活中，人人都希望得到相互的关心和照顾，而且感情上的需要比生理上的需要来得细致，它和一个人的生理特性、经历、教育、宗教信仰都有关系，因此每个人的感情需求差异较大，也较前两种需求难满足



自我实现需求

当人们满足了前四种需求，他们就会产生最高层次的需求——自我实现需求，也就是人们常说的“成功”。自我实现的需求主要包括道德、创造力、自觉性、问题解决能力、公正度、现实接受能力等。满足了这种需求的人能够实现个人理想、抱负，发挥个人的能力到最大程度。达到了自我实现境界的人，接受自己也接受他人，解决问题能力增强，自觉性提高，善于独立处事，要求不受打扰的独处，完成与自己的能力相称的一切事情。这样的人，才算得上人生中的成功者。马斯洛提出，为满足自我实现需要所采取的途径是因人而异的，自我实现的需要是在于努力发掘自己的潜力，使自己越来越成为自己所期望成为的人物



为他饿了，需要补充食物；或者是尿布湿了，需要换新尿布；或者是需要妈妈的爱抚。总之，婴儿的啼哭是渴望关爱的一种需求。随着岁月的流逝，婴儿渐渐长大，也就会有更多的需求，比如，少年时需要读书，成年之后需要事业、婚姻等。

九型人格的优势：实用

和其他帮助个人成长的方法相比，九型人格的优势在于它的实用性，用使用者的话来说，就是：“它太好用了！”九型人格是一个少有的能够把自身理论与人们的日常行为和高层次行为都联系起来的系统。这个系统并不像其他系统那样，侧重于复杂的原理分析，而是把大量的心理学智慧汇聚在一个简洁、易懂的体系中。如果你了解自己的性格类型，并且知道了你关心的人都是什么性格的，你就能立刻获得大量关于如何与这人相处的有用信息。

归根结底，人们迷信九型人格的原因在于他们没能深入地理解九型人格，因此他们容易忽略一点：九型人格并不是一个固定不变的系统。它是一个动态的模式，这个模式由相互交织的线条构成。九型人格的九角星结构和它相互交织的线条，还象征着每一种性格的人都会与其他性格的人产生多边的互动关系。这些互相交织的线条还暗示了不同的人所具有的另一面，比如他们

无论是西方还是东方，自古以来，人们都喜欢占卜和预测，以达到趋利避祸的目的。当人们发现能够用九型人格来给所有人分类，因此得以知道他人的想法，预知他人的行动时，他们觉得“九型人格太好用了”，常常陷入对九型人格的迷信中，这也是九型人格分类的一大缺点



迷信九型人格的误区

将九型人格当成占卜和预言的工具

形成自我实现的预言

按想象的情境去行动

导致并不真实的预言竟然应验