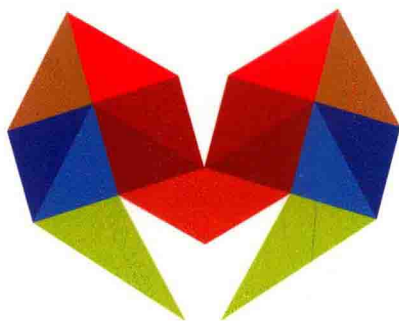


你的职业性格色彩 是什么？

从自我认知到自我实现

(第2版)

[美] 索亚·泽奇 (Shoya Zichy) 著
安·毕度 (Ann Bidou) 著
张 帅 译



CAREER MATCH

CONNECTING WHO YOU ARE WITH WHAT YOU'LL LOVE TO DO
2ND EDITION

10分钟测试，改变你的一生！



中国工信出版集团



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

你的职业性格色彩 是什么？

从自我认知到自我实现

(第2版)

[美] 索亚·泽奇 (Shoya Zichy) 著
安·毕度 (Ann Bidou) 著
张 帅 译



CAREER MATCH

CONNECTING WHO YOU ARE WITH WHAT YOU'LL LOVE TO DO
2ND EDITION

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

Career Match: Connecting Who You Are with What You'll Love to Do, 2nd edition

ISBN: 978-0814438152

Copyright © 2017 Shoya Zichy

Published by AMACOM, a division of American Management Association, International, New York.

All rights reserved.

本书中文简体字版经由 AMACOM 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字：01-2017-8744

图书在版编目 (CIP) 数据

你的职业性格色彩是什么? : 从自我认知到自我实现: 第2版 / (美) 索亚·泽奇 (Shoya Zichy), (美) 安·毕度 (Ann Bidou) 著; 张帅译. —北京: 电子工业出版社, 2018.5

书名原文: Career Match: Connecting Who You Are with What You'll Love to Do, 2nd edition
ISBN 978-7-121-33663-8

I. ①你… II. ①索… ②安… ③张… III. ①性格—关系—职业选择 IV. ①B848.6②
C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 026281 号

策划编辑: 李慧君

责任编辑: 李慧君

印刷: 三河市华成印务有限公司

装订: 三河市华成印务有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开本: 720×1000 1/16 印张: 18.5 字数: 309 千字

版次: 2018 年 5 月第 1 版 (原著第 2 版)

印次: 2018 年 5 月第 1 次印刷

定价: 68.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888, 88258888。

质量投诉请发邮件至 zllts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式: (010) 88254199, sjb@phei.com.cn。

前言



本书缘起

在5月一个潮湿闷热的夜晚，由于被滞留，我只得在一个亚洲机场坐着等待。我刚刚结束了一次漫长而忙碌的商务旅行——每年我都要进行很多次这样的旅行，为我们的银行寻找新客户。在候机厅的一大堆垃圾中，我看到了一本书。它的书页有很多折角，显然被人翻阅过很多次。它引起了我的注意，我把它捡了起来。正是这一动作，永远地改变了我对世界的看法。

书的第一句话是：“如果一个人无法跟上其他人的步伐，或许是因为他听到了另一种鼓点”，这是常被人们引用的亨利·大卫·梭罗（Henry David Thoreau）的一句名言。这是一本阐述瑞士心理学家卡尔·荣格（Carl Jung）理论的书，行文晦涩、思维跳跃。它简要分析了人们在接收信息和制定决策的过程中表现出来的看似明显的行为差异。凭直觉，我能理解其中的部分含义。但是，这句话让我想到，应该以某种新的方式与客户和同事打交道。

回到我在香港的办公室以后，我开始按照荣格理论的行为描述对我的每一位客户进行性格色彩分类。我为每一位客户的档案都加入了简要说明，以便我不在时指导协助工作的员工继续跟进。“如果来的是一位金色性格的客户，要确保所有

报告都是最新的，并按日期顺序整理好。如果一位蓝色性格客户预约会谈，可以给纽约投资业务的同事打电话，征求三个新思路。”随着这样的简要说明不断发展，我们对四种性格色彩中的每一类的客户群体，都形成了一套应对策略。

事实证明，这种方法有着非常神奇的效果。几乎是在一夜之间，我们的新业务增长了60%。不仅如此，我开始更愿意与客户交往，精神压力越来越小，与工作圈以外的人的关系也得到改善。

在大约10年的时间里，我一直坚持使用这种方法。银行管理层将我调回美国，客户类型变得愈加多样化——有来自阿布达比酋长国（Abu Dhabi）身穿白色长袍的阿拉伯酋长，也有来自雅典的船运业大亨，还有来自西班牙的贵族庄园主。在他们的档案中，我同样加入了基于性格色彩分类的说明建议。更重要的是，这些建议都发挥了作用，不管对象是男性还是女性，是年长的还是年轻的，还是不同种族的人群，无一例外。

在这10年中，我从未遇到过另一个谈论荣格理论的人。至少，没有一个人说过如何将荣格的理论应用到营销工作当中。1995年，为了躲避繁重的工作和机构重组，我前往缅因州探望一些朋友。我需要静下心来，重新规划自己的职业生涯。

克莱德港的小旅馆在10月褪去炎热的阳光下闪着光，门口坐着的一位先生正在读一本书。我们聊了起来。他提到书的作者伊莎贝尔·迈尔斯（Isabel Myers），以及她根据卡尔·荣格的理论创造的一种新型应用体系——“迈尔斯—布里格斯”性格分类指标（Myers-Briggs Type Indicator[®]）。这正是我一直渴望进行的一次谈话。

随后几年，我发现了一个隐秘的世界。在这个世界里有许多书籍、研讨会和协会，全球各地成百上千的人参与其中。我的内心形成了一种崭新而又强烈的内心指向。忽然之间，变化就自然而然地开始了，渴望的事情开始变成现实，我遇见对的人，做了对的事。我想，荣格大概会称其为“同步性（Synchronicity）”吧。

直到一两年之后，我才有机会进行自己的研究。最终我全心致力于把性格类型应用到商业领域中。本书对大量信息进行了总结。这些信息由超过60 000名参加过全球各种色商研讨会的人士，以及为这一领域打下知识基础的性格分类专家提供，而这些知识基础正是本书的基本原理。

在我不同寻常的童年时期，对人进行评估是关乎生死的大事。我出生于匈牙利，本该是一个女伯爵。但由于共产主义运动，我们举家逃亡。埃及的法鲁克国王（King Farouk）让我们在他的王宫中生活。我和我的女儿们在这个有着550个房间的宫殿里玩耍。7年后，我们因迦玛尔·阿卜杜尔·纳赛尔（Gamal Abdel Nasser）发动的骇人的流血政变再次逃亡，并非常幸运地在美国找到了新的落脚之处。

我凭借自己生命中这些阶段的经验，发展出一套系统，帮助我们所有人认清自己独特的优势，追求最好的事业，减少我们生活中关键领域的冲突。

为了简化叙述，我采用了自己以前提出的性格色彩代码系统，称为“色商”（Color Q）（“当你遇到一个金色性格的人时，确保……”）。多年来，我一直使用这套系统，并取得了不错的效果。我想，它同样也会对你有很大帮助。想要了解更多信息，你可以访问我的网站 www.ColorQPersonalities.com。



写作本书的目的

很多人都有一种幻觉，认为自己只要稍加努力，就能做成任何事情、成为任何人……这是一种错误认识，会阻碍我们真正的个人发展。个人的发展并不需要进行重大改变，或者效仿行为榜样，因为我们每个人天生都是不完美的。不过，我们必须理解并接受自己真实的性格特征，接受这种性格的优势和弱点。这也意味着，我们要适时地减少我们的性格盲点带来的不利影响。

了解人性的方法体系有很多。但色商体系是我认为能够探索到人类行为最核心、最本质部分的一种方法。它认为，每一种性格类型都是自然的、平等的、可以观察和预测的，并且每一种性格都能在工作中表现得非常出色。

优秀卓越的人付出的努力总是大大超过要求的水平。能够始终保持这种状态，又不会感到心力交瘁的唯一解释就是，自信产生了极大的热情。你在合适的地方做着合适的事情，并且你就是这项工作合适的人选，还非常喜欢你的工作！听起来是不是很难实现？一点也不难。只要人们忠于自我，不管他人的冷嘲热讽，不只是为了父母的期望而活，处理好社会施加的各种压力。写作本书的目的就是帮助你找到走向卓越人生的道路。



色商理论无法解决的问题

色商理论并不能回答所有职业问题，它也不是通往成熟与智慧的轻松捷径。在大多数情况下，它无法衡量教育、智力、精神健康、特殊天赋、经济地位、动机、动力以及外部环境对核心性格类型的影响。我们这个星球有几十亿人口，每个人都是独特的，但仅有四种性格色彩类型。如果你想问这意味着什么，我会说性格分类只关注你内心最深处、最重要的部分——这部分永远知道什么是你真正想要的。如果这部分需求没有得到尊重和满足，你就不会感到快乐。

这一框架体系与性别没有关系，它对于男性和女性来说同等适用。每一种性格类型都有男性和女性，尽管在某些类型中，男女所占的比例可能有所差异。

最后，色商理论并非一种完整的、深度的迈尔斯—布里格斯评估体系。它只是一种简短的评估过程，可能仅需 10 分钟，目的是让你了解适用于你职业生涯和个人生活的各种观念。



什么是色商理论

色商理论的应用是了解我们自己以及他人的人性。其实，我们一直都在做这件事。

“他很精明，富有创业精神”“她充满活力，而且很有艺术气质”，这些帮助我们在心智上把对他人的第一印象分类存放在大脑中相应的神经突触里，以备将来使用。

色商理论也是一种工具，帮助我们理解有时老板和同事（甚至是朋友、约会对象和伴侣）的一些令人费解的行为。由于许多职业晋升都取决于你的人际交往能力，你会发现，阅读本书最有价值的收获就是使你不断提升“阅人”能力。

祝你阅读愉快。

目 录

第 1 部分 开宗明义：认识自我与了解他人

01 不要通读全书.....	2
02 色商性格的自我评估.....	4
03 性格分类简史.....	12

第 2 部分 绿色性格：人性至上

04 绿色性格概述.....	16
05 绿金外向性格.....	22
06 绿金内向性格.....	35
07 绿红外向性格.....	47
08 绿红内向性格.....	61

第 3 部分 红色性格：行动至上

09 红色性格概述.....	74
10 红蓝外向性格.....	80

11 红蓝内向性格	93
12 红绿外向性格	106
13 红绿内向性格	121

第 4 部分 蓝色性格：寻求改变

14 蓝色性格概述	134
15 蓝金外向性格	140
16 蓝金内向性格	153
17 蓝红外向性格	168
18 蓝红内向性格	181

第 5 部分 金色性格：正确至上

19 金色性格概述	196
20 金蓝外向性格	202
21 金蓝内向性格	217
22 金绿外向性格	232
23 金绿内向性格	246

第 6 部分 获得工作

24 调整自我，适应他人，别做傻事	260
25 我适合创业吗	266
26 薪酬和福利	277

第 7 部分 打造个性化的职业生涯发展路线图

27 如何把所有一切汇整起来	284
----------------------	-----

第 1 部分



开宗明义：

认识自我与了解他人

- 01 不要通读全书
- 02 色商性格的自我评估
- 03 性格分类简史

01



不要通读全书

本书并非你常见到的那类职业指导书。色商理论不会改变一个人，但它会改变一个人对自身的看法。我不会要求你更加条理化，夸耀自己，效仿老板，或照搬某些知名的首席执行官（CEO）的方式方法。你甚至不用改变穿着打扮。相反，本书的每一个字都鼓励你按自己内心最深层、最自然的天赋秉性行事，激发你的热情，让你由一个优秀的员工变成一个伟大的成功者。你只需要明确自己的优势，并在日常生活中让它们发挥作用即可。

听起来是不是很容易？事实却并非如此。大多数人心中都充满着愧疚感，承载着父母与社会的期望，这些都使我们无法自由地做自己。你是否曾在金钱、名誉、教育机会或家庭期望的压力之下，被迫做出了更加“务实”的选择？如果这些选择没能使你感到快乐，你该怎么办？

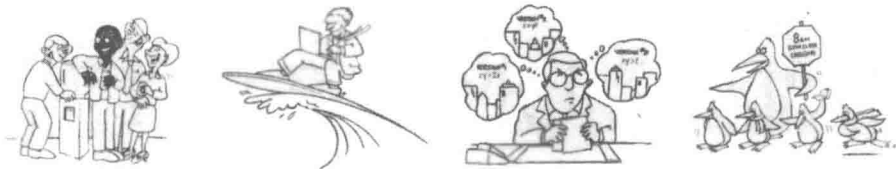
你必须回头审视你的核心品质，让它在工作中物尽其用。第 02 章的色商（Color Q，与智商 IQ、情商 EQ 相对）自我评估体系将会帮助你确定你的核心品质，请务必实事求是地作答。对很多人来说，如果真实求是地完成评估，过后将选择改换职业。请注意，你倾向于怎么做，并不是指“我常常在文件堆里工作，但我倾向于让我的桌面清清爽爽”。你实际是如何操作的，就是你的倾向。

你不必通读全书，除非你想要了解所有 16 种色商性格类型。不过，如果你遇到以下几种情形，对他人的性格色彩有所了解，将会对你大有助益：

- 工作面试或升职面试。
- 团队项目。
- 薪酬谈判或合同谈判。
- 营销。
- 与老板或同事起冲突。
- 约会。
- 经营家庭关系。

几十年来，色商理论体系已经在全世界数百万人身上得到了验证。它改变了人们的生活，调整了人们的事业，其中就包括了本书的两位作者。如果它也改变了你的生活（我们相信这是必然的），我们希望听到你的喜讯。你的故事和书中所述的真人真事同样重要。请发送电子邮件到 Zichy@earthlink.net 告诉我，也可以访问我的网站 [www. ColorQPersonalities.com](http://www.ColorQPersonalities.com)。

02



色商性格的自我评估

评估说明：第一部分

在色商性格的描述系统中，首先确定你的性格主色，它代表你的核心性格。另外，你还有一种性格辅色——一种次要却强大的影响因素。最后，判断你的倾向性，是内向还是外向。色商理论会这样描述一个人：他是绿红内向性格。接下来，请你花大约 10 分钟时间，完成这个二选一的自我评估，它会揭示你性格中以上三方面的情况。

根据你的第一感觉，在每一行的两个选项中选择其一，这样做通常能使评估更准确。请根据你的实际情况来选择，不要选择你希望自己能够做到，但实际并非如此的选项。不要过度分析你的选择，所有的选项都没有对错之分。把选项看作你的左手和右手，虽然两只手都可以用，但你总会更偏重一只手。因为用这只手时，你更轻松，操作的结果也更好。如果两个选项真的让你感到特别为难，说明你可能对自己实事求是的选择感到内疚，或者你是迫于压力才采取某种行动的。

首先，请完成表 2-1，按照你（不是你的老板、伴侣、父母或其他任何人）的意愿进行选择。从 A 栏和 B 栏中选择其一。选出的项目（无论是 A 栏还是 B 栏）必须符合你在大多数（至少 51%）情况下的实际做法。完成此表时，你应当勾选了 9 个选项。

表 2-1 评估表 I

务必回答每一个问题。统计 A 栏或 B 栏的选中情况，然后按说明完成表 II 和表 III。
至少在 51% 的情况下，我倾向于：

A 栏	或	B 栏
<input type="radio"/> 更注重准确度		<input type="radio"/> 更注重深度
<input type="radio"/> 对具体问题感兴趣		<input type="radio"/> 对抽象概念感兴趣
<input type="radio"/> 喜欢他人直白的表达方式		<input type="radio"/> 喜欢他人不同寻常的表达方式
<input type="radio"/> 能够记住很多细节		<input type="radio"/> 细节记忆模糊不清
<input type="radio"/> 脚踏实地		<input type="radio"/> 思虑复杂
<input type="radio"/> 注重当下		<input type="radio"/> 着眼未来
<input type="radio"/> 因我的学识判断而受到重视		<input type="radio"/> 因我能预见未来的趋势而受到重视
<input type="radio"/> 务实，注重实际		<input type="radio"/> 精于理论和想象
<input type="radio"/> 相信事实		<input type="radio"/> 相信直觉

如果你选择 A 栏的项目较多，请直接跳到表 2-3。

如果你选择 B 栏的项目较多，请继续完成表 2-2。

表 2-2 评估表 II

至少在 51% 的情况下，我倾向于：

A 栏	或	B 栏
<input type="radio"/> 直白坦率		<input type="radio"/> 圆融老练
<input type="radio"/> 遇事先怀疑		<input type="radio"/> 遇事先接受
<input type="radio"/> 被理性折服		<input type="radio"/> 被价值吸引
<input type="radio"/> 善于分析事物		<input type="radio"/> 善于体恤别人
<input type="radio"/> 勇于直面冲突		<input type="radio"/> 尽量避免冲突
<input type="radio"/> 坚持原则		<input type="radio"/> 宽容谅解

续表

A 栏		B 栏
<input type="radio"/> 客观对待批评	或	<input type="radio"/> 感情用事
<input type="radio"/> 不偏不倚	或	<input type="radio"/> 心怀怜悯
<input type="radio"/> 争强好胜	或	<input type="radio"/> 支持他人

如果你选择 A 栏的项目较多，你属于蓝色性格。

如果你选择 B 栏的项目较多，你属于绿色性格。

表 2-3 评估表 III

至少在 51% 的情况下，我倾向于：

A 栏		B 栏
<input type="radio"/> 时限未到，提前完工	或	<input type="radio"/> 赶在最后时限才完工
<input type="radio"/> 计划详尽后行动	或	<input type="radio"/> 遇到问题，随机应变
<input type="radio"/> 准时赴约，甚至提前	或	<input type="radio"/> 不慌不忙，甚至迟到
<input type="radio"/> 喜欢规划安排	或	<input type="radio"/> 喜欢随性而为
<input type="radio"/> 喜欢指令明确	或	<input type="radio"/> 喜欢灵活自由
<input type="radio"/> 感觉安稳	或	<input type="radio"/> 不安于现状，求新求变
<input type="radio"/> 工作区域井井有条	或	<input type="radio"/> 工作区域堆满文件和杂物
<input type="radio"/> 做事审慎	或	<input type="radio"/> 做事随意
<input type="radio"/> 喜欢制订计划	或	<input type="radio"/> 喜欢等待观望

如果你选择 A 栏的项目较多，你属于金色性格。

如果你选择 B 栏的项目较多，你属于红色性格。

评估说明：第二部分

现在，请阅读下面与你的性格主色相关的简短概述。是否与你相符？如果是，请继续阅读第三部分并确定你的性格辅色。如果不是，请跳到第五部分——“如果概述与你不相符，你该怎么办？”

金色性格（占人口的 46%）

金色人群脚踏实地、客观务实、有责任感。无论是在企业还是事业部门，他们都是各种机构里的中流砥柱。他们是社会的保护者和管理者，他们注重程序步骤，尊重行政指挥体系，以精密调整过的方法、规则来处理每一件事情。从抚养孩子到管理机构，金色人群追求细节，坚持贯彻，并能激励他人来实现具体目标。他们喜欢制作项目列表，提前计划，以及应对过去曾经遇到的事情。

蓝色性格（占人口的 10%）

蓝色人群重视理论，喜欢竞争，永远致力于追求知识和提高能力。在处理复杂理论问题和设计新制度方面，蓝色人群鲜有对手。他们是天生的怀疑论者，第一反应往往是批评，并有自己的标准去衡量每个人和每件事。他们在思想和语言方面追求高度的精确性，只相信逻辑理性，不轻信过去的规则和程序。蓝色人群具有长远眼光，在要求具备战略性思维的职位上表现得最为出色。但目标实现后，他们就着眼于下一个目标，很少有兴趣去维护成果。

红色性格（占人口的 27%）

红色人群以行动为导向，随性而为，着眼“当下”。相比别人的判断，他们更相信自己的直觉，并且要求享有遵循内心想法的自由。冷静的头脑和不竭的勇气让他们比大多数人更擅长完成任务和处理危机。如果身在充满自由、行动、变化和意外的职业环境中，他们会带来惊喜，也懂得事从权宜。工作必须有趣，环境必须是团结协作的，红色人群抗拒时间规划和等级制度。对他们来说，长期计划意义不大，因为每天自然有其工作事项。

绿色性格（占人口的 17%）

绿色人群创造性强，善于移情，富有人道主义精神。他们喜欢尊重想法、平等共处的环境，这使他们有机会影响他人的生活。他们天生善于把握别人的行为动机，特别善于影响其他人，挖掘他人的最大潜能。他们在口头和书面表达方面也相当出众，能够准确、完美地表达想法和观点。绿色人群在为他们热衷的机构热情宣传时，凭借独具魅力的品质，很容易说服他人加入其中。



评估说明：第三部分

现在，你已经确定了自己的性格主色。请回到前几页的评估表处，完成你之前跳过的表格（评估表 II 或表 III）。由此找到你的性格辅色。你会具有性格辅色 40%~50% 的特征。性格辅色是对主色的补充和完善。

如果你的性格主色是金色或红色，那么辅色就是蓝色或绿色。

如果你的性格主色是蓝色或绿色，那么辅色就是金色或红色。

我的性格主色是_____。我的性格辅色是_____。



评估说明：第四部分

在以下两栏陈述中，每行选择一项。完成本部分，你需要勾选 7 个选项。

至少在 51% 的情况下，我倾向于：

A 栏	或	B 栏
<input type="radio"/> 喜欢说话		<input type="radio"/> 喜欢倾听
<input type="radio"/> 独处太久会感到厌烦		<input type="radio"/> 需要独处以自我恢复
<input type="radio"/> 喜欢团队工作		<input type="radio"/> 喜欢独自或只与另一个人一起工作
<input type="radio"/> 先说后想		<input type="radio"/> 先想后说
<input type="radio"/> 喜欢交流，充满活力		<input type="radio"/> 喜欢沉思，体贴周到
<input type="radio"/> 博而不精		<input type="radio"/> 精而不博
<input type="radio"/> 发起谈话，主动社交		<input type="radio"/> 静候等待，被动社交