

MENSA



门萨益智丛书

评估你的个性

测验你的个性商数的门萨指南：
情感、技能、长处和弱点

ASSESS YOUR
PERSONALITY

门萨智力谜题和游戏，已被国际企业界、商界普遍应用于人才招聘，国内有关部门和大型企业在录用人员、GRE、TOEFL和GMAT考试等，也越来越多地采用此类题型作为测试内容。熟悉这种形式，无疑会使你在竞争中更具实力。

新华出版社

【英】罗伯特·文伦 编



门萨益智丛书

MENSA

评估你的个性

〔英〕罗伯特·艾伦 编

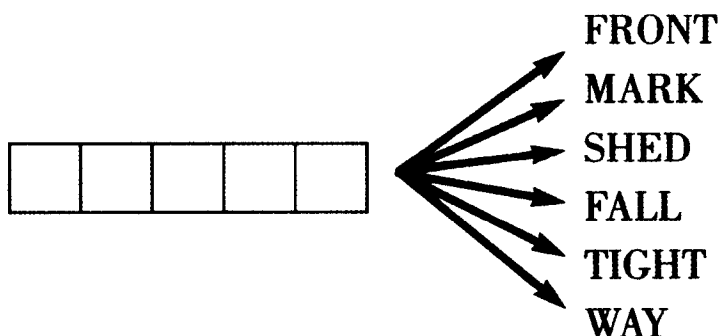
刘宗亚 王锦燕 张小燕 译

新华出版社

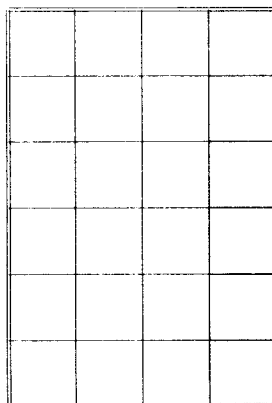
你的聪明才智足以加入门萨吗？

解答测验题可能是一种有益的体验。当你发现自己破解了测验题编撰者的错综复杂的逻辑，一种满足感便会油然而生。但是我们认为你需要的还不止这些。因此门萨还将提供关于你的智力的有形证明。解答下列难题，我们将给你寄发证明你的成绩的免费证书。

1. 在空格中填上一个单词，能够作为所给单词的前缀来组成 6 个复合词。这个单词是什么？



2. 你必须利用单词 TREASURE 中的 4 个字母来根据线索填单词。完成后，阴影栏的字母从上至下也组成一个单词。这个单词是什么？



瞧，你成功了！把答案写在明信片上，并写上你的名字和地址，寄到 Mensa Puzzle Challenge, Mensa House, Freepost, Wollverhampton, WV2 1BR, England (不用贴邮票)。

如果你的答案正确，我们将给你寄去证书以及如何申请成为门萨会员的详细材料。

如果你不住在英国，欲知详情，可以联系：Mensa International, 15 The Ivories, 628 Northampton Street, London N1 2NY, England，他们将乐于助你联络你方便的门萨机构。

目 录

绪言.....	(1)
你会变吗?	(8)
为何使用测验?	(10)
你会舞弊吗?	(13)
测验是怎么设计的?	(15)
笔迹学.....	(17)
色彩分析.....	(23)
看面相.....	(24)

测验

关于测验.....	(27)
你能自制吗?	(29)
你焦虑吗?	(32)
你乐观吗?	(38)
你直觉敏锐吗?	(42)
你性格外向吗?	(45)
你有紧迫感吗?	(57)
你是阴谋家吗?	(60)
你有抱负吗?	(63)
你诚实吗?	(66)
你是个坚忍不拔的人吗?	(72)
你勇敢吗?	(78)
你精神专注吗?	(84)
你爱思考吗?	(90)
你情绪稳定吗?	(94)
你忠实不渝吗?	(97)
你有病吗?	(102)
你胆小怕事吗?	(107)
你逃避吗?	(112)
你灵活吗?	(115)
你爱整洁吗?	(121)

你性情开朗吗?	(127)
你幸福吗?	(133)
你健康吗?	(136)
你务实吗?	(141)
你节俭吗?	(145)

游戏

中国轮盘赌.....	(148)
叙事游戏.....	(154)
完美境界.....	(157)
悲惨世界.....	(162)

绪言

我必须告诉你，这不是一本很值得推崇的书。原因？它将心理测量学和大众心理学融为一体，这是你绝对不屑一顾的。如此对待这一课题在心理学家看来是相当轻率的，然而我不会为此表示道歉。首先我的关于心理测量学个性评估的资料是准确无误的，绝没有掺杂涉及不那么“值得推崇”的方法的材料。对不是“真正”心理学的东西，如果你动辄动怒，那么请将这本书视为同一个封皮下的两部书。前半部分是关于心理测量学中的个性测验的，以我希望的容易理解、趣味盎然、引人入胜但准确无误的方式娓娓道来。这很重要，因为心理测量学的测验方法正迅速成为选拔和开发人才的常用手段。或者，更无情地说，你想得到工作或提拔，你也许就得接受测验。因而，有必要了解什么是测验、测验是干什么的、测验不能干什么以及测验是怎么设计和操作的。

这本书的第二部分是娱乐和游戏。我对此没有其他主张，如果你认为在同一个封皮下娱乐和科学不可能兼顾，你完全有权力那么认为，但那不是我的立场。我的观点是，在日常生活中，个性评估无时不在进行。这是人类心理学的重要组成部分，我们每天这么做完全出于本能。每当看见陌生人、遇到新朋友或有新同事出现在办公室，有关的每个人都会对其人的个性形成自己的意见。有时这些意见不过是用来作为办公室闲聊的谈资话头，但在其他时候可能被用来作出与此人息息相关的重要决定。比如，以警察为例。在审讯中，他们会要求一个嫌疑犯完成心理测量学的个性测验吗？他们可能偶尔为之，但在绝大多数情况下他们依赖内心感受、预感、直觉，随你怎么叫它都行。他们审问的对象可能完全因为这种直觉的力量而锒铛入狱。因此，尽管大众个性评估可能会受到心理学界的非难，而且即使这种非难可能完全是合情合理的，但是大众个性评估是活生生的事实，已经深入人心。它的确确实影响着我们的生活方式，因此我认为它在本书中占有一席之地是无可厚非的。然而，我愿意始终让我认为的“大众的、直觉的”方法独立于主流心理学之外。即使是这样，我也可能遇到麻烦，因为笔迹学、体态语言、色彩分析等的很多支持者认为他们的方法即使不是更灵验的话，至少也是与心理测量学家采用的方法一样灵验。你将有机会作出自己的判断。

个性评估，尽管名字不一定为人熟知，但是却和人类历史一样古老。人们生活在社会中，且因竞争与合作关系而休戚相关，因此对我们来说了解彼此的个性向来很重要。可以想象，当我们从事狩猎和采集的祖先终于将他们追赶的一头野兽团团围住的时候，了解哪个猎手在这头野兽试图冲出重围时仍会挺身而出，哪个猎手会撒腿逃跑是至关重要的。同样，人性中竞争的一面要求人们评估对方，寻找对手的弱点，并寻找机会出人头地。弄臣和政客会相互评估，以弄清谁是一伙狡猾的人中最狡猾的，谁可以成为有用的盟友，至少目前是这样。在几乎所有的情况下，人类都需要了解相互的动机、直觉以及可能的反应。

除了真正需要了解情况的之外，人类相互之间似乎充满了好奇心。如果你是那种对别人感兴趣

的人，你无疑会花很多时间同你的朋友闲聊起其他朋友或仇敌的动机、怪癖和人际关系。听说自己根本不是独一无二的，你不会感到意外。我们中多数人都是如此，比如说，没有个性评估何来闲聊之资？但是其中不仅仅是好玩。作为群居的动物，我们社会的成功——实际上是社会的生存——依赖于我们经常相互评估和重新评估对方。物转星移，时世变迁，人或多或少也在变化，而这些变化的结果对我们的社区和社会产生或大或小的影响。我们主要是通过本能跟上这些变化。除了了解别人的个性，我们也很有必要了解我们自己，让很多人出乎意料的是，这是一个人们常常感到非常难以做到的领域。生活给我们提供了一系列的选择，从摇篮（玩具熊还是细毛兔？）到坟墓（土葬还是火葬？）。我们的一生受制于我们作出的选择，而这些选择根本上受我们个性的影响。在就业时，重要的是要知道我们喜欢与人合作还是喜欢单干，是更看重金钱还是地位或工作满意程度，是喜欢室外工作还是喜欢坐办公室。工作之外，我们还必须决定跟谁结婚——当然，还有是否结婚——是否要孩子，如果要孩子，要几个。这个清单可以一直列下去。尤为奇怪的是，很多人不善于了解自己的个性到底是个什么样子。我有很长时间同那些在工作和人际关系中有问题的人们共事，他们的问题归根结底是由于他们根本忽视自己的个性造成的。更奇怪的是，一旦你向他们指出你的评估结果，他们会说，“哦，对，我就是这样的。”

自我评估远不只具有功利性。我们对自己是个什么样子兴趣盎然。人们在自我分析方面花费了大量时间。在现代，尤其自心理分析问世以来，这种对自我了解的追求差不多已经变成了一场瘟疫。新的潮流或理论几乎是日新月异，使本已混乱不堪的局面乱上加乱。在某种程度上这可能成为社会气候，人们富足无忧，衣食住行无虞，有大量的空余时间进行自省。但是这只是几千年来伴随我们人类的强烈愿望的发展。在每个时代的每个国家，伟大的作家、哲学家、医生和宗教领袖提出了各种关于什么激励着人们的理论。而此类理论深受欢迎，因为我们在内心深处都认为我们是最有趣的人，非常值得认真研究。

既然我提到了个性评估的早期历史，我们应该浏览一下这门学科的历史。让我们从古希腊的哲学家泰奥弗拉斯托斯谈起。他写了系列短剧《品格论》，剧中包括众所周知的诸如奉承者、懦弱等类型的人。他对这些类型的人的描述是今天的我们非常熟悉的，我们可能想到与之吻合的人。希腊戏剧家也涉及到了众所周知的个性类型。希腊演员戴着被称为角色（Persona）的面具，正是这些面具使我们有了“个性”（Personality）这个词。看到一个戴面具的演员，观众马上就知道他的个性如何。将人分类的观念自古就有并延续下来，几个世纪后出现在意大利文艺复兴时期的即兴喜剧中，其人物类型皆为人知，比如英俊潇洒的英雄、诡计多端的仆人和醋劲十足的丈夫。我们在好莱坞的电影中可以看到这一点，甚至在很现代的电影中也是如此，你可能仍会发现“侠肠浪荡女”，这是几百年前的观众所熟悉的。现代的电视肥皂剧也在使用这些角色，观众对谁代表爱管闲事的邻居，谁是年轻美貌的姑娘，谁是歹毒的骗子一目了然。

并非只有西方文化才如此处理个性。无独有偶，日本戏剧也使用带面具的角色，他们的特征使观众一眼就能看出其个性，而中国的传统戏曲通过一套正规的化妆程序，给观众提供同样的信息（英雄人物在化妆中使用很多的红颜色；反面角色化妆则以白色为主）。

评估个性的做法一直延续下来，产生了众多的方法——有的怪异离奇，有的至今仍有信徒。颅相学，即研究头颅突起的学问，在上个世纪风行一时，被认为能够揭示研究对象的个性的内在真实。研究笔迹的笔迹学过去和现在都很流行。笔迹学尽管被科学家普遍嗤之以鼻，但是仍然被广泛使用，很多人对它笃信不疑。尤其在法国的某些地区，笔迹学仍然备受尊崇。原因显而易见。依据常识，我们知道像笔迹那样跟一个人密切相关的东西确实能够反映一个人的个性。我们都看到过一些例子，那似乎“代表”某个人的性格。当你试图根据这些发现来构建一个体系时，你就会发现认

为笔迹揭示个性是没有可靠依据的。近来出现了其他一些新潮流，声称能够揭示一个人的个性。色彩分析就是其中之一，20世纪70年代曾被一些人认为颇有价值。人们为这种观点所吸引：一个人对颜色的选择可以表明其个性类型。伟大的理论建立起来了，其中红色成为争强好胜的颜色，黄色跟智力息息相关，等等。我们以后将对一些不那么正统的个性评估方法进行近距离观察。

主流心理学怎么样呢？它通过个性评估必须提供些什么呢？让我们回顾一下泰奥弗拉斯托斯描述的个性类型吧。有一个重要的假设是秉性难移。“饶舌的男人”跟任何人在一起都会喋喋不休，不管他的话别人爱听不爱听。同样，不能指望懦夫敢做敢为，而傻子总是愚蠢的。这些类型与现代心理学家所说的“特性”相距甚远，但显然不无关系。当今普遍认为某人接受测验时表现出来的爱好社交和外向的明显倾向，将是经常性的，而且随着时间的推移仍会如此。这也适用其他特性，如焦虑或创造性。今天在企业 and 商业中进行的个性分析多数以“特性理论”为依据。

然而，还有其他关于个性的理论应该提一下。那些赞成行为主义的人会说，个性是由我们现在和过去对外部环境的反应塑造而成的。其他人则让我们相信我们的一切行为来自无意识的欲望的激励，这种无意识的欲望可能隐藏得很深，我们根本没有意识到。这在学术上称为心理动力学理论，主要来源于西格蒙德·弗洛伊德的工作。近年来，无意识欲望作为一种对人的行为的解释非常流行。这已经引发了一些稀奇古怪甚至邪恶的现象。一些心理治疗医生，尤其在美国，提出了这样一个观点，即在儿童时代受到性虐待的妇女将其所受创伤深深埋藏在无意识中，只有通过一段强化治疗才能够恢复她们对过去发生的事情的回忆。那些认为自己有着幸福童年或至少是不平凡童年的妇女被要求恢复受虐待的最痛苦记忆。这成为非常富有争议的问题不足为奇。无意识欲望的问题在于欲望是无意识的。谁来对无意识欲望是否存在以及它们在多大程度上影响一个人的行为作出公断？自然，一些心理学家和精神病学家迫不及待地声称自己就是这方面的专家。其他一些人则不那么有把握。

鉴于特性理论的应用在当今处于主导地位，让我们详细研究一下它是如何操作的。我们的老朋友希腊人对戏剧角色的划分并不满意，于是也提出将人分为四大类型。大约公元400年前，希波克拉底得出结论说，人可以分为多血质者（血液：乐观，充满希望），黏液质者（黏液：冷漠），胆汁质者（胆汁：暴躁易怒），和忧郁者（黑胆汁：伤感，沮丧）。这种分类很成功，公元二世纪盖仑将其进一步发展，至今仍为我们所熟知。然而，这种分法太粗略。人们并非完全符合这一类或另一类。

这并没有阻止后来的科学家尝试进行另外的分类，但是这次决定因素是体形。关于这一理论，心理学家埃里克·伯恩向外行人解释得一清二楚：

人源于卵子。卵子在发育过程中形成三层管子，这三层发育成不同的身体器官。内层变成了胃和肺，中间层发育成骨头、关节、肌肉和血管，而外层则形成皮肤和神经系统。随着胚胎的发育，这三个系统几乎是均衡生长，当婴儿最后呱呱落地时，他的内脏、肌肉和大脑几乎是等量的。然而，差别的确出现了，我们可以很容易地发现有的人内脏很大，有的人膀大腰圆、健壮如牛，还有的人大脑较发达。

体型理论根据人的体格将其分类并起了相应的名字。因内脏较发达而又圆又胖的人被称为内胚层体型，身宽体健的人称为中胚层体型，而又瘦又高的人称为外胚层体型。

现在问题就来了。据一些作家说，这些类型似乎也非常适于描述某些人，乐呵呵的胖子或身宽体健、精力充沛的运动员是我们所熟悉的人物类型。还有一个普遍的感觉是，聪明人应该是瘦削身

高，大脑袋。非常善于给事物（即使在其不能肯定这些东西是否存在的时候）起名字的心理学家，根据体形炮制了个性类型名称。因而在体格上内脏占主导地位的人就是内脏强健型。对于这一类型的人，伯恩是这么说的：

他肚子大是因其肠子多。他笑纳一切，喜欢进食，也喜欢接受友爱和赞许。与喜欢他的人一同赴宴是他梦寐以求的美好时光。

另一类是体力旺盛型。伯恩说：

他不爱吃。有一个尖削的脑袋，宽肩膀，方下巴……小阿布纳和其他实干家属于这种类型。这类人适合当保镖和建筑工人。

大脑紧张型则是另外一个样子，体形修长，皮包骨头。据伯恩说，“他看上去像一个心不在焉的教授，而且往往就是。”这样的人可能很紧张，神经质，不很喜欢运动。他们更适合从事思考性的职业。

以此建立一种理论，我们能够用它来预测人们的行为吗？最显而易见的异议是，多数人不会正好吻合这些类型中的任一种。就我自己的情况来说，我知道我爱吃（我的体形因此而遭殃），我用脑工作，而不是卖体力，但是我也散步、跑步、骑车，并光顾健身房锻炼。我敢肯定我不是独一无二的；你在大街上看到的人多数难以恰好符合我们讨论的三种类型的人中的任何一种。

这一理论能站得住脚吗？它真的能告诉我们有用的东西吗？可以肯定地说，它所提供的都是一些显而易见的陈述，比如高大健壮、精力充沛的人是高大健壮和精力充沛的。即使这是千真万确的，也没有多少启迪作用。任何有价值的个性评估必须能够较为准确地预测一个人在各种情况下的行为。体型理论做不到这一点。例如，内脏强健型在审美方面敏感吗？精神紧张吗？喜好社交吗？自我怀疑吗？这个理论太简单了，无法回答这些问题。作为一种好奇心，它很有意思，但用于严肃目的则毫无用处。

个性理论的下一个大的里程碑是卡尔·古斯塔夫·荣格树立的。他曾经是弗洛伊德的追随者和亲密同事。尽管他们最后因理论上的分歧而分道扬镳，但是他提出的理论受弗洛伊德的影响很大。荣格所谓的心理是由自我和无意识组成的，而无意识又有两种形式：个人无意识和集体无意识。这些系统自成一体但相互作用。个人无意识是由被压抑的个人经历组成的，我们今天对这个概念很熟悉。集体无意识也仍然有其支持者，但是争议更大。荣格认为整个人类都可以利用共同的无意识，而这说明了为什么所有的人作出的反应普遍相似。

荣格将人分为外向型和内向型。外向型的人面向外面的现实世界，而内向型的人则喜欢自省其主观经历。人们不一定非此即彼地恰好属于某一类，即使我们中最内向的人有时也会表现出外向。然而，在有意识的头脑中这些取向的其中之一会起主导作用。这些基本的取向是同个人所具有的四项功能一同发挥作用的。正是取向和功能的相互作用才形成了个性的基础。这四项功能为：

感觉：提供关于世界的事实性表象的现实功能。

直觉：超越‘现实’世界的表面寻找有助于个人理解现实本质的重要因素的一种无意识过程。

思维：按照事实、逻辑和论证对世界进行的理性观察。

情感：以感情的方式对自我和世界的评价性观察。

感觉对直觉，思维对情感是所谓的两组功能。偏爱的功能中一个是主导功能，另一个则是附属

功能。因此，一个人感觉多于直觉、思维多于情感可能是把感觉作为他的主导功能，思维作为他的附属功能。对另一个也是感觉和思维型的人来说，思维可能是主导功能，而感觉为附属功能。主导功能用于偏爱态度中（外向或内向）。内向的人在精神世界使用他们的主导功能；外向的人则在外部世界使用其主导功能。相反，附属功能则在非偏爱的态度中使用。

为了确定一个人的主导和附属功能，心理学家迈尔斯和布里格斯则提出了另外一个尺度，判断对感知，可以使用四个单词的密码来表明一个人的类型。对判断/感知（J-P）的偏爱表明一个人在同外界打交道时使用的功能。因而，如果偏爱判断，情感或思维（不管偏爱哪一个）就是在外部世界用的最多的。如果偏爱感知，感觉或直觉（不管偏爱哪一个）就是在外部世界用的最多的。主导功能因外向和内向而异。对外向的人来说，J-P所指的功能为主导功能，而另外的一个则是附属功能。对内向型人来说正好相反。荣格的这一类型学的提出尽管有年头了，但仍然广泛应用于个性分析。

荣格之后很长时间，另一位心理学家汉斯·艾森克提出了一种不同的类型学，也得到了广泛关注（在背面以图表归纳）。

艾森克的工作是特质论在应用中的最好说明。特质就是对习惯性行为模式的描述。我们的语言中有数以千计的词语描述这样的模式，从“善社交”和“坚忍不拔”到“焦虑不安”和“情绪不稳”。很多心理学家曾尝试设计问卷来鉴别哪些特质能够描绘某个特定的应答者。这些问卷试图从应答者的喜好、意见和态度中得到信息，最常见的类型是设计一系列的陈述，让应答者回答是同意还是不同意。鉴于有时可能难以给出非此即彼的回答，通常给那些希望保持“不确定”的人提供另一种选择。在某些测验中，回答是经过仔细分级的，使得应答者按照从1（完全同意）到5（完全不同意）的5分制回答，3代表没有作出坚定的决定。此类问卷的一个重要特征是它们没有对与错的答案。比如对“我喜欢参加聚会”的陈述题可以给出“是”或“不”的回答，而应答者不会觉得他们“答错”了而感到焦虑不安。当然，有些情况应答者试图制造出一种人为的印象，但我们在后面将涉及这个问题。



艾森克的类型学

心理测量学个性评估的历史始于第一次世界大战期间，当时美国军队在派遣新兵参战之前急于查明他们是否有心理问题。于是出了一个问卷，调查诸如“你尿床吗？”和“你经常做白日梦吗？”之类的问题。如果看起来应答者表现出太多此类症状，就会让他接受进一步审查。

起初，这类手段似乎主要用于医学上。个性评估初期的一个著名测验是明尼苏达多相个性测验，试图鉴定诸如沮丧、偏执狂、精神分裂症和精神错乱等病症。然而，最终表明这种测验真正的商业价值在于它们能够帮助雇主选拔和培养人才。这是本书第一部分主要涉及的领域。

个性测验如此之多，因此要问问这些测验是否一样有效，如果一个人参加好几个不同的测验，其结果是否会大同小异，这么做是明智之举。简短的回答是“不”。的确，依据特质理论、考察类似特质的测验应该得出大体相似的结果。然而，有些测验完全不同。例如，著名的罗夏墨渍测验就是所谓的投射技术的一个例子，这个测验要求主体在一系列的有色水滴中‘看’东西。对这类测验结果的解释非常主观，主要取决于参与的心理学家们的技能。

开篇之际，还值得一提的是，并不是所有看上去像心理测验的东西就真的是心理测验。出现在报刊杂志中的测验严格说来是为了娱乐，并没有真正的心理学价值。更邪恶的是冒充心理测验但结果严重依赖所谓的巴纳姆效应的测验。你会想到，巴纳姆是一个艺人，他泡制了这个词组，“每分钟都有新生儿出生。”提供一个测验是很容易的，但测验提供的报告适合每个人并且根本区别不出个体来。而确保所有收到这类测验报告的人都相信它是对其本人的准确反映也很容易。

你会变吗？

个性会不会改变这个问题，对整个个性评估领域都是至关重要的。不幸的是，正如心理学上的很多问题一样，答案不是直截了当的。个性定义中讲到（正如我们以前所看到的）个性应该是稳定不变的。你晚上上床睡觉时是什么样，早上起床时还是什么样。这当然是我们对自己和认识的人所积累的共同经验。如果有人个性发生急剧变化，在很短的时间内完全变了一个人似的，我们会对他有所警惕。确实存在有人患有多重人格障碍的例子，他们在很短的时间内从一种个性转变为另一种完全不同的个性。但是我们认为这是一种需要求医的精神病状，绝非正常。然而，如果人们不变，那么个性评估的用处就大大减少了。我们可以挑选出可能适应或不适应某种局面的人们。我们可以观察一起工作的人们，看看谁可能与人相处融洽和谁不能。但是如果我们不能帮助人们改变，那么我们的作用就很有限了。

人们在多大程度上能够控制自己的个性是有争议的。弗洛伊德和荣格想让我们相信，我们基本上受潜意识欲望的驱使。这个观点在过去一个世纪影响了很多思想领域。例如，在艺术上，学者们认为艺术家最不能理解自己的作品几乎已经成为定式。例如，据说一篇小说充满了作者精神的潜意识冲动，由于他们是无意识的，没有意识到这些冲动，因此作者很难理解这些冲动。

心理分析基于的原则是，人们会重复一种神经质行为的恶性循环，直到资深心理分析专家帮助他们解开驱使他们这样做的动机。这种过程非常漫长，而且花费不菲，只有经过对主体的童年、成长经历和人际关系进行深层探究才能改变其行为。为了让患者面对潜藏很久的冲动，采用了很多手段，诸如自由联想和释梦。由于很多潜意识的东西包括病人被压抑对过去的记忆，痛苦异常，不堪回首，你可以理解揭开这些记忆要花多大的功夫。

另一个极端则是存在主义学派，其教义是我们不必受过去的束缚，并呼吁我们直接对自己的生命负责。这种说法的确与众不同。以下是杰格拉尔德·科里的《咨询和心理疗法理论与实践》中的一段：

存在主义得出人的本质的观点在某种程度来自这样一个观念，即我们存在的意义从来就不是固定不变的；相反，我们不断通过自己的计划来重塑自我。人类处于不断的转变、兴起、演变和生成的状态中。作为一个人意味着我们在发现存在并使之有意义。我们提出了诸如“我现在是谁？我曾经是谁？我能变成谁？我去哪里”之类的问题。没有事先存在的设计，也没有赋予我们意义。

日复一日，我们知道人们确实在变。通常这些变化很小而且变化经历的时间很长，但是变化可

以是突如其来和剧烈的。例如，某人因配偶死亡而悲伤。这很可能导致一段时间的精神抑郁，可能持续几个月甚至几年，而且在这么长的时间里我们可能会注意到很多变化，比如多了几分焦躁不安，少了几分外向乐观，添了几分自我怀疑，减了几分创新能力。这些变化都不是一成不变的，如果我们设想我们的主体最终遇到了新的伴侣，那么随着时间的流逝我们可能会看到其他更积极的变化。

当我们将人们放在职业的背景下进行考察的话，我们会不断意识到个性改变是可能的。我使用的最多的报告最后有两部分。第一部分是《潜在能力》，正如你预料的那样，这部分强调的是应该鼓励主体重视的积极方面。第二部分是《潜在发展需要》，说白了，就是列举了不是资本的东西，而且可能得益于变化。我们向客户强调的其中之一是，你的个性不是固定不变的，就像你的鞋子的大小一样，在特定的范围是能够变化的。那些限制因素是什么尚有疑问。我设想，如果有个雇员在接受测验后被叫进来接受评估面试，并告诉他说，“如果你学会对顾客更友好和外向，你可以搞管理并得到加薪。”这个要求很可能是此人力所能及的。自我利益是进行这种转变的强大动力。

所有的个性变化可能都会带来精神压力；因此循序渐进是明智之举。从你感到你的改变不会带来很多麻烦的个性方面开始。切记剧变不可能持久。

几乎不可能而且绝对不可取的是试图变成一个你明显不是的那种人。经常可以看到有些自助书籍，向轻信的读者许诺可以获得一个全新的、更强大和更有活力的个性。当然，这种诱惑在某种程度上表明这个“新的你”也会对异性更有吸引力。啊，天哪！这种大胆的尝试获得成功的机会几乎是微不足道。一个非常腼腆的人不可能一夜之间变成一个外向的人，而一个悲观消极的人变成一个积极上进的人也是不可能的。不管怎样，一个人最吸引人的是他的最自然和诚实的一面。为了给人留下深刻的印象而舍此求彼的人，在别人眼里往往非常滑稽可笑。

这没有比在媒体上看到的更清楚的了，一个人从一个有点才华的无名之辈，一跃成为明星。这种转变可能是相当惊人的，就此人而言，完全是个灾难。有多少人开始相信他们的知名度并成为自高自大的魔鬼？有多少人接着发现自己脱离了他们过去依赖的人们，完全陷入了虚假的世界中而不能自拔？流行歌曲明星、电影明星、体育名人和其他名人最后沦为酒精、毒品、抑郁甚至暴力的牺牲品的事例很多，并非巧合。放纵你的个性是很危险的。

我们所能看到的变化是影响人们的长期人际关系的变化。变化非好即坏。你经常看到夫妻厮守数年，个性日趋一致，学会了包容。另一方面，也经常看到人们经过多年的亲密接触最终水火不容而分道扬镳。这经常发生在中年已过的夫妻身上，他们的孩子已经独立，由于数年隐藏的厌恶而终于决定分手。

我以前说过，我们花了一些时间建立包容学，对在感情关系中似乎遇到麻烦的人们进行研究。令人大为惊讶的是，人们在很大程度上认为保持配偶的好品质、改掉其坏毛病是可能做到的。问题是，我们的测验不仅忽视了感情关系中性的吸引力，而且还强行使测验不得包括爱情。这是不可小瞧的忽略，但据我所知，尚无可靠的爱情测验上市。结果我花了一些时间研究感情关系，但是按照理智的标准，这些都不管用。尽管我没有对他们的处境进行理性分析，这件事情的真相是，处在这些感情关系中的人们互相偏袒，而且在某种程度上急于让我为其澄清是非。我感到，这就是那种不可能发生的变化，求变可能对双方造成很大的感情创伤。我们不可能按照让其必须变成另外的人的条件而爱一人。很显然，人们经常试图将某些不现实的变化强加给对方，以使对方符合自己的品位，但这么做的确令人吃惊。

为何使用测验？

尽管测验已经问世很多年了，但是直到近期才广为使用。原因有二。首先是现在小型快速计算机很普及，能够在几秒内运行复杂的测验程序。不久前每个测验还必须由特许心理学家进行，必须人工计算结果。这很耗时因而费用很高。现在数据可以输入计算机，或通过敲击键盘输入，或使用光学识字器扫描答卷输入。这样非常省时，一触按钮而可以完成和打印出报告。这使心理学家得以集中精力解读测验结果，这毕竟是明智之举。

在英国，另一个新进展使得测验更加流行。英国心理学会允许不是特许心理学家的人们参加专门的心理测量培训从而获得职业测验能力证书。这造就了新的一批有资格主持测验和解释结果的人才。然而，由于这些人不如特许心理学家资格老，他们耗时少，因而测验的成本就降了下来。

廉价和便利是测验流行的主要原因，但不是唯一的原因。事实是，旧的选择法名声扫地。面试作为测验的辅助手段仍然占有一席之地，但是很不可靠。我们都经历过面试。我们中有些人有过坐在桌子前面试的体验。应试者对未来雇主想要什么样的人狡猾地加以揣测，试图尽可能装出一副最好的面孔。如果雇主想要一个具有团体精神的人，那么应试者就会强调他的团队合作经验；如果需要一个桀骜不驯的个人主义者，那么应试者就会装出这么一副样子。从雇主方面来说，通常人们认为主持面试的人是“出色的性格裁判”。令人吃惊的人，很多人以此自我吹捧。然而，面试主持人表现出的一系列弱点、偏见和喜好往往被聪明的应试者所利用。另一方面，一个十全十美的应试者碰巧犯了面试考官的忌讳，就会名落孙山。如果一个选拔私人助理的雇主考虑到自身的弱点，或许是可以原谅的。但是往往面试考官是一位经理，他会大而化之地把入选的应试者派到一个现有雇员抱有另一套偏见的部门去工作。

测验的优势在于它使应试者的诡计和考官可能传递的期望信号落空。一个达到预期效果的个性剖析真正进入了应试者的大脑，对表现出来的心理状态一览无余。这听起来总是很阴险，其实不然。我曾经应邀给牛津大学的学生讲课，他们不久要找工作，很可能要接受测验。他们担心在测验时说漏嘴。我指出，测验肯定会甄别他们是腼腆还是外向，是否焦虑，是否具有创造性等诸如此类的情况。然而，测验不会表明应试者是否喝多了，是否爱自己的母亲，是否对女士的内衣有怪癖。我认为这让他们很放心。

测验使雇主比靠感觉更为专业地选拔人才。例如，我在接受心理测量学培训时，班上有几个人是来自一家大的汽车公司的人事工作人员。他们对我说，他们最难的工作是招聘妇女做电话推销，整天坐在电话旁卖汽车保险。对很多人来说，这样的工作就是受折磨，但是同各行各业一样，有些人非常擅长此道。实际上，有些雇员对这个工作非常擅长，出人意料。公司给它的销售人员制定了目标，如果办事效率比较高的话，很容易达到。然而，有些妇女不仅达到了目标而且超额 17—20%。这些都是远程销售行业的能手。这个公司对这些成功的推销员进行了测验，根据测验结果建

立了一个标准。接着他们搞了一个有意思的实验。他们招聘了两组妇女。一组是通过传统手段和个性评估相结合招聘的，另一组则通过测验并同那组超级推销员比较后招聘的。只有个性特征同那些成功的妇女相似的才招收。18个月后发现，正如你所料，受聘的妇女中很多人因为对这种工作不再留恋而离职。还有些人根本不擅长推销保险，经过试用未被留用。但是依照超级推销员而挑选的那一组，多数人留下了而且也成为了超级推销员。

这种选拔“理想”职员的方法日益盛行。我目前有一个客户，他根据短期合同向大公司提供电脑专家。他的问题是，他只能雇人几个月的时间，然后让他们进入大公司，马上成为他的公司代表。挑选合适人选的重要性不言而喻。首先，你挑选的人必须给派驻工作单位留下不错的印象。而且他们必须有不错的脾气，在一个陌生的环境中能够适应工作。正如你所料，有些人在这方面是理想人选，我们忙着根据这种出色人才来建立标准。但是这项工作的另一方面是，剔除不合适的人选，以免聘用他们损害雇主的名声。为此，我们勾画了一个合适应聘者的“画像”，能够拿他衡量别人，成功率很高。

进行测验的其他原因呢？我们已经谈了测验如何帮助选拔“合适”人才，但是不合适的又怎么样呢？心理学家往往会说，个性没有好坏，在某种意义上这是对。然而，当然也有有问题的个性，如果你的员工中有这么一个人，你可能会遇到很多麻烦。我们同一个公司合作过，公司的销售部都是年轻女性。有一个女职员——我们姑且称她为凯蒂——聪慧、友好、开朗、善良，从每个方面说都是个好雇员。她最终结婚，迁到了另外一个城市，她丈夫在那里工作。公司要求我们以她的个性特征为标准选择一个人补替。用百分比可能做到，比如有一个应征者95%像凯蒂。正当我们就要开始做这项任务时，管理层改变了主意，决定不用再进行测验或面试，让另一个部门的女士——我们姑且叫她索菲——出任此职。幸运的是，心理测量学家花费大量时间做了很多工作只是增加了他们的知识，所以我们决定，即使没有经济上的好处，也要测验一下索菲的个性。真是让人大吃一惊！这是一个显然有问题的女孩。她非常内向，患有高度焦虑，各种迹象表明她情绪非常不稳定。她的情况明显很严重，我们找到了她的经理，指出这个年轻女子很可能有自杀的危险。当我找她谈个人情况时，结果正如我们所料，她在家有很严重的个人问题，确实也考虑过自杀的可能性。

很奇怪，一些人从来没有时间或勇气去看医生或心理学家，却很相信个性剖析能够暴露出他们的问题。实际上，用于招聘目的的这类问卷并不是为了昭示健康问题，但是在某些情况下可能会使健康问题暴露出来。有两个年轻人找到我们，他们在保险经纪领域有所建树，据他们自己说做得非常好。然而，他们迫切希望接受测验。我看不透他们想达到什么目的，因为他们不愿意谈自己的目的。尽管如此，我们对他们每个人进行了两次测验，发现了两个非常让人不安的个性特征。跟索菲畏畏缩缩、情绪不稳正相反的是，这两个人外向、非常紧张、有紧迫感、极其焦虑。他们显然属于心理学家所称的A型个性。A型个性被称为“心脏病发作个性”。这或许不很准确，后来的研究表明这类人如果怒气发泄不出去，就会有心脏病发作的危险。然而，显而易见的是这两个年轻商人的生活方式很危险。奇怪的是当我和他们对话时，他们显然猜到会是这种结果，这也是他们要求接受测验的首要原因。为什么不去看医生呢？这两个雄心勃勃的年轻经理似乎认为不值得去看医生，但填写个性问卷则完全可以接受。

其他人也利用测验作为解决个人问题的途径。我们提供的服务内容之一是包容性研究，有感情关系的两个人分别写一个个性简介，然后交上来进行比较分析。用这种方法来测验性吸引力是行不通的。我们或许都有这样的经历，为一个我们不那么喜欢的人所吸引，或反之，我们很喜欢一个人，但是发现他们在性方面不能令人心动。包容性研究审视个性的各个方面，并评析异同。我们从研究所谓的二级因素开始。这些是形成个性的五大个性因素：外向、内向、焦虑、自制、独立和敏

感性 如果这些方面的一个、两个甚至更多的因素存在很大差异，那并不意味着这种感情关系一定出现问题。然而，找我们进行这种分析的人们几乎都是在感情关系中遇到问题的，因此可以较为稳妥地认为个性差异悬殊是问题的根源。

个性的有些方面对两人感情关系来说更为重要。例如，如果一方很有创新精神而另一方没有，这不可能是问题的主要根源。很可能缺乏创造性的一方有时对有创造性的一方的不现实想法感到气恼，但是毕竟我们都有点让对方心烦的地方，不是吗？

作为比较，以懒散/自制之类的因素为例。在自制方面得分高的人喜欢清规戒律。他们喜欢从道德自信中获得的踏实、拘谨的感觉。这些得高分者在清教主义的宗教团体中如鱼得水，他们可能打心眼里不喜欢与他们“格格不入的”罪人和堕落者。自制能力强的人有时感到那些行为散漫的人不仅与之不同，而且在道义上应受谴责。另一方面，在自制方面得分低的人们可能同样程度地认定唯一的生存方式就是完全放松，他们认为得高分者是过于拘谨、单调乏味、华而不实的狂热者。因此在这方面的重大差异可能表明两人关系存在很大问题。

这类分析的优势在于它能够将一对男女的关系归纳为心理动力学，身在其中很难看清楚两个人的关系——尤其是正发生争执的时候。将整个过程写在纸上，并冷静地进行观察，情况可能看起来更乐观。我们对一对夫妇进行了分析，表面看来这对夫妇很不般配。男的非常急躁，易激动，富有创造性，且对自己充满怀疑。女的则冷静得多，很有自信，但却相当冷漠和麻木不仁。当然她似乎也不是其配偶可以共患难的那种人。据悉他真正看重的是她的冷静的外表。他不在乎她不给与同情和依靠；他被她的冷静和泰然自若的外表深深吸引。看来在他多次面临危机的时候，这对他来说都是一种很大的鼓舞，而且他后来告诉我们他过去经常称她为“我的佛”，因为她那一副安之若素的神情。

我对心理测验最喜欢的是，它不仅能够使你帮助将方钉钉进方孔内和圆钉钉进圆孔。这很有用，但基本是循规蹈矩。真正有意思的是，你工作时，就像我经常那样，可以遇到一帮非常聪明且往往很有创见的人们。这是真正的挑战。你不仅会发现钉子的形状是全新和富有创意的，而且一旦主体意识到这一点，他或她或许能够找到一个适合自己的孔，甚至更妙的是，能够说服别人搞一个适合自己的孔。出现这样的情况，那就是我所说的工作满足感。