



Emotions
and
Personality
Types

我们的行为和决策是受理性的掌控
还是情绪的驱使？

原“型”毕露

——人格类型的分析技巧

© 明茏 / 著



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

原“型”毕露

——人格类型的分析技巧

◎ 明茏 / 著

字
山
物
知
书
章

Emotions
and
Personality
Types



上海交通大学出版社

SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

内容提要

本书从动物行为发生的生理机制展开论述,以情绪为核心逻辑,系统地讲解了人的行为分析、压力管理的技术,并从情绪种类的角度开展人格分类,阐述了不同人格类型对应的注意狭窄、人格障碍、人生观,以及部分哲学思想,甚至探索了国家文化与情绪种类,即人格类型的对应关系,是一门创新性强,又非常实用的基础心理学、应用心理学读物。

图书在版编目(CIP)数据

原“型”毕露:人格类型的分析技巧/明茏著. —

上海:上海交通大学出版社,2017

ISBN 978-7-313-16153-6

I. ①原… II. ①明… III. ①人格心理学—研究

IV. ①B848

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第275002号

原“型”毕露——人格类型的分析技巧

著 者:明 茏

出版发行:上海交通大学出版社

邮政编码:200030

出 版 人:郑益慧

印 制:当纳利(上海)信息技术有限公司

开 本:710 mm × 1000 mm 1/16

字 数:317千字

版 次:2017年7月第1版

书 号:ISBN 978-7-313-16153-6/B

定 价:58.00元

地 址:上海市番禺路951号

电 话:021-64071208

经 销:全国新华书店

印 张:18.25

印 次:2017年7月第1次印刷

版权所有 侵权必究

告读者:如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系

联系电话:021-31011198

推荐语

明珑撰写的《原“型”毕露——人格类型的分析技巧》一书，以独特的视角探讨了人格研究的理论、内容和方法。特别有价值的是，它告诉读者如何分析看似难以理解的人格特质的技巧，以提高对人格内涵的理解，促进人格健康的发展。此书深入浅出，覆盖面广泛，实用性强，是一本值得学习和参考借鉴的好书。

梁宁建 华东师范大学心理与认知科学学院教授、博士生导师

作者二十年专业学习和专业实践的凝练与总结，有趣、有用、有启示。

刘俊升 华东师范大学心理与认知科学学院教授、博士生导师

一个人的人格完善程度决定着他的发展高度。阅读此书，可以更好地洞察他人，提升人际沟通能力；更能觉察自己的人格特点，通过健全自身人格，可以遇见一个更好的自己。

孙丽娟 《今日说法》心理嘉宾、上海市监狱学会心理矫治专业委员会副主任

识一本好书，如结识一位好的老师，它会给你谆谆教诲；读一本好书，像结识一位好友，他能陪伴你一生；记一本好书，似结识一位老者，他将给你随时提点。当我读这本《原“型”毕露——人格类型的分析技巧》时，就给我如此感受。同为心理服务工作者，从此书中我不仅读到了很多有用的知识，还感受到了作者自己的独具匠心，见地深入，引人思考。在这个思想的盛宴中学会用作者提及的理论知识帮助我们更好地工作、学习和生活。

感谢作者，给我们呈现出了这么好的一个作品。

孙弋岚 中国人民武装警察部队学院政治工作系

本书以情绪为切入点，从微表情识别谈到核心情绪和核心应对方式的九种组合模式，再结合脑科学、心理学，一直谈到伦理、哲学、文化和生命的意义。行文既有学者的严谨，又有丰富的生活气息，更难能可贵的是，将人格心理学放在人生和世界的维度上考量，给出作者内心真诚的思考和感悟。

杨锦陈（美国哈佛大学医学院研究员、博士）

前言

人格类型不同，面对的压力也不同，人生的挑战和使命更是各有侧重。了解行为的差异，洞察人性的规律方能指导生存的哲学，乐享人生的旅程。

哪些人适合阅读本书？

班主任、学生辅导员、心理委员等需要观察分析他人心理活动的工作人员，最适合阅读本书。

此外，心理咨询师、教师、销售、警察、家长等一切需要以人为工作对象的从业者，各单位管理、人事、招聘岗位人员，或对自我探索、职业与人生规划、择偶技巧等感兴趣的读者也适合阅读本书。

对于高校心理学、教育学本科及研究生，本书将带给你们一种不同于统计分析的，基于心理学专业的解决实际问题的全新思路。

阅读本书的收获

掌握“两类知识”

“情绪动力模型”——该模型是作者从多年的人格心理学教学实践经验中提取的精华，是作者独创的心理分析技术和世界观。“情绪动力模型”从进化论的角度出发，厘清脑各部分的心理功能，从情绪的产生、积累、释放，形成惯性，自我接纳等环节入手，探讨行为发生的心理机制，并以此为蓝本演绎压力管理、能力提升、人际沟通的要点，从而启发读者逐步提升自己的情商。

“人格类型理论”——以情绪种类为线索，阐述了愤怒、恐惧、悲伤三种基本情绪在情绪、情感两个维度上的“偏好”及其所排列组合而成的九型人格图式，讨论了人格类型对各种心理活动的推动和影响，对“人格”提

出了全新的定义，并厘清了人格内部各成分之间的相互逻辑。

获得“三大技能”

“锐利的行为观察能力”——观察力是开展行为、心理、人格分析的基础。只有在掌握“情绪动力模型”“人格类型理论”的前提下，读者对自己、他人行为的观察才能够做到有的放矢，一些“内涵”丰富的行为才不会被忽略，如眼镜的款式、眼神、语速、女生的耳环等。

“犀利的人格分析能力”——在观察的基础上，对多个行为开展多次依据“情绪动力模型”的分析，就可以综合推测他人的人格类型。这种判定不再是一种对人格（心理活动模式）的臆测，也不是对性格（行为活动模式）的感性认识，更不是一种基于血型、星座、属相、生命数字理论的印证，而是综合考量行为的动力模型，包括情绪的内容（核心情绪是什么）和应对方式（情绪习性是什么）。

“睿智的人际合作能力”——个性化的人际沟通技巧才能打造睿智的人际合作能力。这种能力是基于上述两种能力的提高而逐渐萌发的，能够在人际合作中带来信任、效率、界限和愉悦，是“情绪动力模型”和“人格类型理论”在实际生活中灵活运用成果体现。

树立“四种态度”

“容忍”——罗杰斯说过，当我接受了现实的自己时，我就发生了变化。能够忍受他人与众不同的个性化行为，在面对个性化、异常化，甚至违法犯罪的行为时能够控制住自己的惊讶、厌恶、愤怒、害怕等情绪，为冷静地开展观察、分析做好心理准备。

“理解”——即掌握情绪动力向行为转化的规律，掌握人格类型的内部逻辑，反对“自我中心”“去人性化”地对待他人，理解自己、他人所处的

顺境、逆境，了解人际冲突、国家文化的由来及持续的原因，能解释普通人，甚至不健康人的行为与个性。

“珍惜”——即在面对他人或自己时，放弃优缺点“二元论”的爱憎态度，在“容忍”“理解”他人的前提下积极地看待他人的个性，明确“每一种人格类型均存在属于自己的缺点，更存在属于自己的优点和潜能”的观点，尝试用欣赏的态度看待自己及同事、家人，懂得人格类型与心理健康、不健康的关系，抛弃高高在上的批判态度，看到普通人，甚至“坏人”的心理本质。

“提升”——即解开“唯物质利益是生命唯一追求”的狭隘思想，与其他人一起，学会超越自己人格类型带来的各种限制，愿意调整自己、他人，甚至不健康的人、犯罪人的人格，以更好地适应社会，体验人生。没有提升就谈不上珍惜，没有珍惜就不能说是理解，没有理解就做不到去容忍。

“四种态度”即人际关系四层级。树立“容忍”“理解”，即善待他人的心态，养成“珍惜”“提升”，即面对生活的态度，达到对人际关系四个层级的融会贯通。

阅读指南

本书由目录、第一篇、第二篇、附录和索引组成。

目录是本书的心理学逻辑纲领。按生理心理学、比较心理学、认知心理学、人格心理学、发展心理学、社会心理学、异常心理学，以及哲学、伦理学这样一个由简入繁的思路加以论述。目录适合有心理学基础的读者查阅，讲究的是专业。

第一篇主要论述笔者提出的认知心理学理论假设——“情绪动力模型”。它是对“事”开展心理分析，用心理学解决各种现实问题的专业思路。

第二篇主要论述“情绪动力模型”视角下的“九型人格”。它是对“人”开展个性化分析，是刻画他人内心世界的专业思路。

附录归纳了“九型人格”的知识要点，以便读者对照学习。

索引由本书中所分析的典型行为摘录组成，按拼音顺序排列。建议读者在先掌握“情绪动力模型”理论的前提下，再根据索引查阅页码，阅读相应的心理分析。由于本书以理论逻辑为体例，对典型行为的分析可能散落在本书不同章节，可由索引中提示的页码一一查阅。完全掌握后才能对典型行为有全面的观察和分析。此外，经对多个典型行为的分析后才能开始判断人格类型。索引适合读者迅速查阅，讲究的是实用。

笔者开设的个人新浪微博——“小明警”，是本书的“习题集”，补充了两千余条能够进行心理分析的日常行为线索。读者在掌握本书提供的心理分析方法后可查阅该微博中提及的典型行为。若愿留言，笔者将尽快与您联系。

目 录

第一篇 “情绪动力模型”——参透人心的心理分析技术 P001

第一章 从观察表情到推测人心——表情与心理分析 P003

第一节 微表情识别能力训练 P003

第二节 谎言线索 P014

第二章 生理基础决定心理活动——情绪与三脑模型 P018

第一节 脑进化 P018

第二节 “第二信号系统” P026

第三章 情绪是行为的动力所在——“情绪动力模型” P031

第一节 人格的结构 P031

第二节 单个行为的心理分析技术 P048

第三节 “情绪动力模型”与传统人格结构的不同初探 P052

第四章 操纵情绪就能改变行为——情绪与压力管理 P056

第一节 情绪——导致行为改变的原因 P056

第二节 基于情绪的沟通技巧 P059

第三节 利益——情绪的主宰 P069

第四节 行为的伦理分析 P073

第二篇 “人格类型假设”——最有价值的情商运算技巧 P079

第五章 传统九型人格理论精要——神秘的类型学说 P081

第一节 九型人格的来源 P081

第二节 九宫图 P086

第六章 从核心情绪到核心情感——情绪与人格类型 P104

第一节 核心情绪 P104

第二节 情绪习性 P118

第三节 核心情感 P125

第四节 对“人格类型假设”的思考 P129

第七章 情绪情感造就人格类型——情绪的排列组合 P137

第一节 对愤怒感到愤怒——8号挑战者 P137

第二节 对愤怒感到恐惧——9号调停者 P141

第三节 对愤怒感到悲伤——1号完美主义者 P146

第四节 对悲伤感到“愤怒”——2号给予者 P150

第五节 对悲伤感到恐惧——3号实干者 P155

第六节 对悲伤感到悲伤——4号浪漫者 P159

第七节 对恐惧感到悲伤——5号观察者 P162

第八节 对恐惧感到恐惧——6号怀疑者 P166

第九节 对恐惧感到“愤怒”——7号享乐主义者 P170

第八章 你选择所看到的世界——情绪与注意狭窄 P174

第一节 注意的类型 P174

第二节 注意的理论 P176

第三节 注意力的焦点 P178

第九章 错用情绪导致心理异常——情绪与人格障碍 P191

第一节 情绪与异常心理学 P191

第二节	九种人格障碍	P197
第三节	霍尼的“神经症解决方案”	P212
第十章	童年记忆与心理防御——情绪与精神分析	P214
第一节	可能被歪曲的童年记忆	P214
第二节	防御机制	P220
第三节	客体关系	P236
第十一章	受到操纵的人类文明——情绪与世界观	P240
第一节	情绪与人生观	P240
第二节	情绪与哲学思想	P256
第三节	情绪与国家文化	P261
第四节	情绪化的伦理	P264
第五节	生命的意义	P269
附录	人格分析纲要	P272
	参考文献	P273
	索引	P275

第一篇 “情绪动力模型” ——参透人心的心理分析技术

“形而上者谓之道，形而下者谓之器。”——《易经》^①

心理学大致有两大研究方向，一是认知和实验心理学，二是人格和社会心理学。前者是道，后者是器。本书的第一篇着重讲的是情绪在认知过程中的重大作用和对行为产生的决定性意义，偏重的就是认知和实验心理学。这就是本书之道。因此在本篇中，尚不去探讨个体个性上的差异，而着重讲述个体通用的认知规律、心理活动模型。只有搞清个体心理是如何活动的，才能明白个性产生的基础是什么，才能搭建出一套牢靠的，便于讨论人格类型存在的心理基础。

本书的第二篇“人格类型假设”是在本书第一篇的基础上去探讨个体个性差异的，显然是偏重于心理学研究的第二大方向——人格和社会心理学。这是本书之器。心理学这两大研究方向的研究成果应用于社会的各个方面，实践中产生的成果就是应用心理学。

综上，本篇“情绪动力模型”是学好人格心理学^②的基础，也是了解自己、探索生命、看清世界的第一步。

① “情绪动力模型”既是“道”，又是“器”：它既是对心理机制的概括（道），又是用于分析行为的工具（器）。

② 人格心理学是最有应用价值的心理学之一。

情绪是本书统领所有观点、技术去解读行为、分类人格的核心主线。情绪最感性的认识就是表情，而其中最具吸引力的就是微表情方面的研究和应用。让我们从这个角度切入，开始愉快的学习旅程吧！

美剧《别对我撒谎》、港剧《读心神探》都是以微表情为故事主线的。人们在惊叹主人公神奇的观察能力的同时，也会幻想着拥有读心的能力，仿佛拥有了读心的能力，自己便可以成为现代的武侠人物。这种读心的能力真的存在吗？

虽然不像影片中那么夸张，但答案绝对是肯定的！

本书就是教会读者如何分析自己、他人的行为和个性的读本，但我们将使用的，远不仅限于微表情识别这项单一的分析技术。后文论述的“情绪动力模型”才是统筹、专业的思路。

然而，情绪的典型外显形式——面部表情，是最基本的读心资料。微表情是表情的特殊形式，表情是情绪的外在表达。表情识别难度适中，当仁不让，成为读者学习的第一堂课。

第一节 微表情识别能力训练

微表情，1/5～1/25秒内闪现的表情，表达了内心最真实的情绪，只有通过训练方能观察到它。

《别对我撒谎》的人物原型——艾克曼（Ekman）博士在20世纪70年代深入非洲原始部落，研究与世隔绝的土著民族，发现了七种存在跨文化一致性的面部表情：快乐、悲伤、愤怒、恐惧、惊讶、轻蔑、厌恶。艾克曼称这七种情绪为基本情绪^①。没有受到文明社会影响的非洲土著人在观看了艾克曼出示的表情图片后，也能够用编故事的方式正确地说出这七种情绪的意义。艾克曼发现，不同文化背景下的人表达愤怒、厌恶、高兴、

^① 基本情绪与特定的神经通路有关，当这些通路被激发时，我们就感受到了悲伤、快乐、愤怒或恐惧。

悲伤、恐惧及惊讶这些情绪的表情基本相同，证明情绪反应是人类共通的心理活动。然而，对自我情绪的辨别，人的能力却存在很大差异。很多人是依赖自己对环境刺激因素的理性认知去定义自己感受到的情绪种类的。真实的情绪是转瞬即逝的。

以主体的感受对这七种情绪加以分类。主体感受积极的，唤起主体愉快体验的情绪为“正性情绪”，反之为“负性情绪”，介于两者之间的是“中性情绪”。

一、正性情绪的微表情识别

正性情绪是主体最喜爱的情绪，也往往是大多数人最擅长识别的情绪。正性情绪诱发的行为常常具有“反重力”的规律。比如高兴时就蹦蹦跳跳，嘻嘻哈哈；瞧不起别人时就会抬高自己的姿态，或者嘴角的一边抬起。当我们观察到对象产生了“反重力”行为，那很可能对方是体验到了正性情绪。

（一）快乐

如果情绪按照“愉快—不愉快”两极性来分类，快乐这种情绪显然处于令主体愉快的这一端。它也是最早从各种模糊的情绪中分化出来的一种情绪。

一般而言，在“微表情识别能力测试”中，快乐这个情绪的被识别率会显著高于其他情绪，由此可见人们对愉快体验的熟悉和渴望。然而，在“微表情识别能力”初次测验中，会出现占被试总数约1/30的对快乐的面部微表情识别能力较低的人，我把他们称为“快乐盲人”，其产生的原因尚不得而知。但在对警察职业群体的研究中发现了“悲伤盲人”的现象——即警察对悲伤的微表情识别能力显著低于非警务人员，且训练后也较难提高。设想警察的工作业务要面对受害人的来访，也许正是这种对悲伤的频繁接触和无法满足被害人需求的职业困惑令警察减弱了对悲伤的识别能力。由此可以假设，“快乐盲人”的出现也存在类似的机制，即识别快乐对“快乐盲人”也许更加不利。

此外，快乐这种情绪也不能成为行为分析、人格分类中一个高价值的内容。快乐对行为的持续驱动力比带给人不快乐的其他情绪要小得多^①。

① 快乐是驱力还原时短暂的情绪体验。由于驱力还原是快乐产生的前提条件，故快乐常常是行为停止的预兆。很多人认为快乐比痛苦有着更好的驱动力，实际上这是错误的，并且是危险的。比如，毒品能够带给人极高的快乐，但却会毁掉一个人。详见后文的论述。

1. 真实的快乐

使儿童们从善的方法，是使他们快乐^①。——王尔德

虽然识别快乐的面部表情是比较容易的事，但出于人类文明的需要，展示虚假的快乐表情已成为人社会化后最基本的能力。“小的时候快乐是一种心情，长大了快乐是一种表情。”嘴角的扬起是一个典型的特征，却不是一个真正的开心、快乐所具备的关键环节，将眼睛眯起来也非常容易模仿。无论客套的快乐表情是否具有价值，真正发自内心的快乐所引发的关键面部特征，是眼角的皱纹——“鱼尾纹”，它的出现是真正的快乐最重要线索。没有“鱼尾纹”的微笑很可能是假笑。

2. 虚假的快乐

假笑并不一定代表着欺骗，也许是在表示礼貌。虚假的表情在沟通中具有很强的功能性，让沟通的对方识别是虚假表情最基本的传递目标，因此必然在动作幅度和持续时间上比较夸张，常常以沟通对象能够察觉、反馈为目标。假笑按面部动作的复杂程度可分为四个类别。

1) 敷衍的假笑

嘴角扬起的程度、持续时间都足以令沟通对象发现。这种假笑动作最为简单，态度比较敷衍，完成最为容易，唤起沟通对象好感的效果也很有限，说明主体对沟通的话题缺乏兴趣和利益投入。但如果嘴角上扬出现的时间极短，如1/15秒，幅度极小，如仅为嘴角可上扬程度的1/10，那么可能表示主体体验到真实的快乐或得意，且不愿让沟通对象发现，代表可能获得了一定的好处和利益。

2) 礼貌的假笑

即嘴角扬起并露出牙齿，但没有“鱼尾纹”的“笑”脸。完成这个动作更为复杂，需要主体投入更多的心理、生理能量，说明主体对沟通比较重视，利益卷入会多一些，更看重沟通的效果，或者更看重自身在待人接物时的形象。

3) 投入的假笑

很多明星、艺人在公众场合会展示一种专业的和蔼可亲的态度，而这种假笑的完成

^① 快乐是需要得到满足时出现的情绪体验，说明主体的需要已经得到了满足。此时，主体对多余的利益并不吝嗇。于是，与他人分享自己暂不需要的利益，这种行为在他人的眼中就是“善”。