



国际九型人格大师海伦·帕尔默 中国大陆首位亲传华人弟子

300多场培训课程经验

更符合中国人性格的九型人格销售经

中国惠普、中国人寿、太平鸟、杉杉集团、广州电视台、中国银行等

80多家集团公司机构内训课程

中国华侨出版社



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

九型人格销售经 / 梁成斌著. —北京: 中国华侨出版社, 2012.7

ISBN 978-7-5113-2690-4

I. ①九… II. ①梁… III. ①性格—关系—销售—通俗读物 IV. ①B848.6-49②F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第158442号

九型人格销售经

Jiuxing Renge Xiaoshoujing

著 者: 梁成斌

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 芝 兰

封面设计: 颜森设计

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 17 字数: 260千字

印 刷: 三河市文通印刷包装有限公司

版 次: 2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-2690-4

定 价: 35.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 82068999 传真: (010) 82069000

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

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。因为在每个人的眼里，世界往往大相径庭，他们的感受、诉求天生就不同。而通常一般人都希望身边人的想法、行为、价值观和自己一样，希望别人都变成跟自己一样的立场。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所中学作辅导，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，他本人很伤感，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，我还认识了非常贪玩的小小、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，同时也慢慢学会了接纳他们的天性，用适当的方式对待他们。

九型人格是一个很好地了解自己、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，让人们更好地互相了解，更有机会充分地沟通。当 Ben（梁成斌）告诉我他关于九型人格的书籍即将出版时，我由衷地为他感到高兴。

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的表面行为已经是很



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审视自己。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，你就已经开始攀登属于你自己的通往巴别塔的天梯了。

大概十年前我就开始在中国教授这门学问，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格导师执照的第一人，也是该协会的副会长。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，他走过的点点滴滴我至今都历历在目。我很希望 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。如此，等到有一天我们所有人都在巴别塔上相聚时，人类的世界就会变得无限美好。

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](http://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，一直有着非常神奇的功效，后来通过某些途径流传到民间。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 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）。而我也曾经对此神秘学问的来源产生了浓厚的兴趣，但是因为资料不足而无法得到一个确定的结果。不过，有一点可以确定，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格的人，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，还非常有幸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格，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格人的外在气质、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、深知自己所在型格并且走在心灵成长路上的人。

在每一章中都会有一个部分讲解九个不同型格的人进行销售和工作沟通的技巧，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忆和应用。或者是把书随时放在你的抽屉里面，在面对客户前尝试归纳一下他的型格，然后参考他所在型格里面的沟通方法，无论你对九型人格了解有多少，这都会对你有不同程度的启发和帮助。

梁成斌

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人生。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：九型人格是否是天生的？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就形成的一种世界观。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，同一个型格的人虽然他们还存在很大差异，但其内在的渴望和原动力是一样的，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，但同一型格的人也都拥有同样的原动力。而有时候虽然在做一样的事情，却因为不同的原动力，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原动力，这也就是为什么我们放弃观察一个人的行为，转而去研究一个人在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，只是因为天太亮了，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。就拿在公司开会来做比喻吧，九种人都坐在同一间会议室里，他们对于一个会议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：如果我们能作出一个非常特别的、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。

通过分析可以看出，九种人在对待问题时，眼光都只投在了事实的某一个部分。其实，在一个事实里面有成千上万个“因素”，比如我在开车中，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，从而慢慢训练人的开阔眼光，让你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格外，在这九个型格里面还可以概括成三种类型。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。人类自许为地球的主人，以至于很多时候几乎忘记了我们跟所有生物的共通之处，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作神圣的渴望，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，这种求生的渴望是所有生物都有的，来源于我们的身体，我们把它称为生物的本能。就好像我们常常说的我对某件事情有预感，但我不晓得我是怎么知道的一样，所以很多时候我们就把它们归类为碰巧的事情。这就像现在的科学家研究不出来某些动物是怎么能预知有危险将要发生的一样，但是它们确实是这样的。只不过一部分的现代人把注意力更多地放在头脑思维里，所以渐渐变得忽略了身体的本能。

好的，我们先不说阿米巴原虫了，谈到人类，我们的祖先（我说的祖先是单细胞生物）通过长期的生存考验，从单一的身体本能发展出了我们引以为豪的思想。我们有了思想，有了思维，开始创造和沟通。虽然很多生物都有思维，但不知道为什么，我们人就是可以脱颖而出，我们会制造工具，我们会发明电灯。当苹果从树上掉下来的时候，又有什么其他生物会通过研究“为什么苹果要往下掉而不往上飞”这个问题而得出地心引力呢？所以我们开始强大起来，我们越来越有智慧，越来越强大，也越来越懂得思考。这就是我们的思考能力，一直让我们引以为荣的思考智慧中心！

几乎是与此同时，我们发展出来了另外一种智慧，就是情感世界。说起情感世界，我马上就想出了很多关于友情、亲情、爱情的画面，这些能立刻让人浮想起很多的感受。没错，就是这份感受，是因为我们是群居的组群，



我们互相依赖、互相学习、互相感受……闭上眼睛试想，当你第一次遇到心爱的人的时候那份美妙的感觉，当你跟好友知己共勉的时候的感觉……这所有的情感几乎可以说是让我们明白了身为一个人的乐趣！这就是我们的情感智慧中心！

九型人格学问里面所提出的三个智慧中心——“本能中心”“思考中心（又叫脑中心）”“情感中心”就是这样归纳出来的，这三个中心组成一个系统，互相合作，但是相对来说又是独立运作的。你想想，这个世界上有大部分的动物是不需要

情感就可以活下来的，甚至于有一部分的生物是不需要脑袋就可以活下来的，比如我之前所说的阿米巴原虫。可无论如何三个独立的智慧中心在我们每个人的身上形成了一个系统，互相照顾、互相依赖……

但是不知道从什么时候开始，我们每个人来到这个世界的时候，就好像在其中一个智慧中心有了更好的发挥，于是就有了九尖图的三个区域：

2、3、4号属于情感中心，此类人在面对事情的时候，第一时间会习惯先看自己内心的感受，“感觉好不好”非常能影响此区域人的决策，而且他们都有一个共同的特点，就是他们非常在乎别人对自己的看法。三种人各自用自己的方法让别人喜欢自己或者看得起自己。2号的人为了跟身边的人建立良好的关系，通常会先付出，用自己的实际付出和支持来表达对身边人的爱，甚至有时候如果帮助你到一定的程度，你觉得不可以没有他们，那么这个时候的关系就是最牢固的；3号的人为了让别人看得起自己，不惜牺牲更多的时间去学习、工作，他们的想法是如果自己有了成就，别人自然就不敢看不起自己，这个世界就会尊重自己；4号的人更在乎心灵的沟通，他们认为人与人之间如果只是在世俗礼貌上沟通远远不能称之为好的关系，他们更希望跟身边的人有心灵上的沟通、感受上的沟通，因为这样才算是真正好的关系。

5、6、7号属于脑中心，此类人的特点是比较相信自己的逻辑思维。他们尝试把这个世界上所有的事物都通过逻辑思维去理解和分析，所以从小到大他们都比较理智，不太容易受到自己的情感波动影响，这里要提到的一个

九型人格学问里面所提出的三个智慧中心分别是：“本能中心”“思考中心”“情感中心”。

重点是：虽然他们不太容易受到自己的情感影响，并不代表他们没有情感，相反的他们往往情感丰富，可是因为情感对于他们来说太过于虚无缥缈，摸不着看不到，并且属于不稳定、难控制的范围，所以他们希望自己处理事情可以更理智，他们往往把自己的情感屏蔽。很多时候，他们会很理智地用思维分析来面对这个世界，而忽略自己的感受部分。5号的人内心渴望对这个世界上事物了解得非常深入，他们是脑区的朋友，相对来说屏蔽感受是最彻底的一种，他们大部分的时间用在思考上面，因为需要理智地去分析这个世界上的事物是怎样发展的，真相是怎样的，所有感情的波动对于他们来说是非常不受欢迎的，于是思考就成了他们的重心；6号的人觉得这个世界充满了危机，所以会把很大部分的精力用在预测危机上面，而系统地分析事情的发展成为自己面对工作和生活的一个非常重要的任务；7号的人为了逃避当下痛苦和烦恼的感受，通常把注意力放在计划未来上面，所以也会把注意力的重心放在思维上面。

8、9、1号属于本能中心，通常我们会说此类型的人的能量在腹部，也就是我们中国人所说的丹田的位置。很多的学问家都会认为人的本能和生命力来自于这个地方，所谓能量的概念我们不在这里过多地分析，希望读者凭自己的智慧去理解。如果你用思维来理解什么是把能量放在丹田的位置，可能只会更加困惑。此类型的人最相信自己的直觉，也可以说是最相信自己的身体反应。比如说8号的人，他们天生觉得自己应该拥有很多很多的东西，包括身边人的崇拜和金钱地位等，但是如果有不合自己意的时候，他们的那份愤怒就会来得非常快。这个时候，他们就会完全被身体的本能控制，而不是思维或其他。身体的本能还包括各种欲望，比如性欲、食欲、占有欲等，这些欲望都是最能左右他们行为的动力；而9号的人把和谐和友好放在第一位，但是有时候却会因为身边的环境有不和谐、不友好的状态而产生不满，进而是内心的愤怒，但是这份愤怒往往被埋藏在内心当中，到了一定的程度就会爆发，彻底地爆发也受到身体本能的驱动；1号的情况和9号类似，他们追求完美，而我们都知这个世界上最没有完美，所以结果就只有生气了，可是经常生气也是一个不完美的表现，到了一定的程度，也会爆发。所以本能中心的共通点就是愤怒，还有各种各样的欲望。

三个智慧中心的人各自把注意力放在不同的方面，每个中心的人各自拥



有共同的一些特质，所以当你在工作中能区分这几种人，就会非常有帮助。比如你面前的一个客户是脑中心的人，你就知道他们是以思维分析为第一反应的人。这个时候你应该在话题中多些数据的支持，注意，你说的话不要前后矛盾，不然的话他们严谨的思维模式会因为你说错一点而推翻其他所有。而对于情感中心的人来说，太多的数据反而会让他们的注意力分散。本能中心的人则比较特别，因为虽然是同一中心的人，但三种人的特质区别非常大，看了后面每个型格分析的章节，你就会更加清晰。



推 荐 序	1
序 言	3
导 语	5
1号性格：完美者	1
做那些对的事	3
1号集中营	5
如何认出他？	12
让我如何面对你？	14
1号销售经	16
管理你团队中的No.1	21

2号性格：给予者	29
人人都爱的“小甜心”	31
2号么么茶	33
如何认出他？	41
让我如何面对你？	44
2号销售经	46
管理你团队中的No.2	54
 3号性格：实干者	 59
都是因为我不能输	61
3号面面观	63
如何认出他？	70
让我如何面对你？	72
3号销售经	74
管理你团队中的No.3	80
 4号性格：悲情浪漫者	 85
我是一条清澈的溪流	87
4号山谷	89
如何认出他？	97
让我如何面对你？	99
4号销售经	101
管理你团队中的No.4	107
 5号性格：观察者	 113
其实你不懂我的心	115
5号的私密空间	117
如何认出他？	125

让我如何面对你?	127
5号销售经	130
管理你团队中的No.5	136
6号性格：忠诚者	141
To be or nor to be?	143
6号花园	145
如何认出他?	153
让我如何面对你?	155
6号销售经	156
管理你团队中的No.6	166
7号性格：娱乐者	173
好玩才重要	175
7号游乐园	178
如何认出他?	183
让我如何面对你?	185
7号销售经	186
管理你团队中的No.7	193
8号性格：领袖者	199
美丽霸王花	201
8号的地盘	203
如何认出他?	210
让我如何面对你?	212
8号销售经	214
管理你团队中的No.8	221

9号性格：和平者	227
不要那么累	229
9号氢气球	232
如何认出他？	239
让我如何面对你？	241
9号销售经	243
管理你团队中的No.9	250
致 谢	255