

乐嘉 / 主编
性格色彩图书中心

FPA® 性格色彩

色界

活 | 得 | 舒 | 坦 | 并 | 不 | 难

9大行业
+
28篇故事
+
性格色彩

当今社会，有钱就舒坦？有名就舒坦？

走进色界，看各路英才如何用性格色彩让别人舒畅，让自己坦荡。

色界

乐嘉 / 主编

活|得|舒|坦|并|不|难



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (C I P) 数据

色界 / 乐嘉主编. — 北京 : 九州出版社, 2014. 7
ISBN 978-7-5108-3145-4

I. ①色… II. ①乐… III. ①性格—通俗读物 IV.
①B848.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第166370号

色 界

作 者	乐嘉 主编
出版发行	九州出版社
出 版 人	黄宪华
地 址	北京市西城区阜外大街甲35号 (100037)
发行电话	(010) 68992190/3/5/6
网 址	www.jiuzhoupress.com
电子邮箱	jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷	廊坊市兰新雅彩印有限公司
开 本	700毫米×980毫米 16开
印 张	17.5
字 数	286千字
版 次	2014年8月第1版
印 次	2014年8月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5108-3145-4
定 价	35.00元

★版权所有 侵权必究★

目录

CONTENTS

序 祝你成为好“色”之人 / 乐嘉

行业篇

04-95

- ① 理财投资
哪种性格可以复制罗杰斯的成功 / 谭昊
 - ② 航空服务
张开色眼，服务上帝 / 周蝶
 - ③ 电视传媒
看美女主持“色”刀斩乱麻 / 房海燕
 - ④ 酒店管理
读懂员工内心，让酒店门庭若市 / 石晓娟
 - ⑤ 文学创作
塑造人物必须从学习性格开始 / 怀旧船长
 - ⑥ 心理咨询
面对不同性格的心理疏导法 / 张萌
 - ⑦ 留学咨询
把最难搞的顾客变为最大的顾客 / 乐萨
 - ⑧ 学校教育
因人而异，因“色”施教 / 乐嘉
 - ⑨ 医疗卫生
读懂每个为你看病的医生 / 许逸
-

职场篇

96-139

- ① 如何帮助同事化解不同的心结 / 郭海燕
- ② 管理者应懂得的员工挽留技巧 / 张林
- ③ 谎言的背后 / 大猫
- ④ 让你的销售笑傲江湖 / 杨杨
- ⑤ 招聘面试中的快速找人法 / 岳磊

情感篇

140-187

- ① 每场爱情都需要修炼 / 邢宏伟
 - ② 同桌的你 / Simon
 - ③ 致青春 / 吴雨含
 - ④ 搞定我那常被推销忽悠的娘 / 徐怡琳
 - ⑤ 爱情中草药·秘藏 / 小卷
-

亲子篇

188-213

- ① 摸准孩子的脾气 / 白亦薇
 - ② 爱请直接说出口 / 敖然
 - ③ 女王炼成记 / 祁燕菲
-

文艺篇

214-245

- ① 爱是做出来的
色眼看《来自星星的你》 / 清晏
 - ② 压抑的爱
色眼看《海上钢琴师》 / 邹晓峰
 - ③ 从三大才子之死看幕僚的忌讳
色眼看《三国》 / 方晓
 - ④ 一个演员对绘画艺术的性格解读 / 徐麒雯
-

色眼识人

246-259

- ① 邪恶的免费午餐
忆前老板 / 高磊
 - ② 我的谛听
忆前夫 / 六月
-

不吐不快

260-272

- ① 冰与火之哥 / 费丽
- ② 老板印象 / 杨远杰
- ③ 成功无他，唯有专注 / 六六

祝你成为好“色”之人

2002年，我砍掉自己培训公司的所有其他课程，一心专攻性格色彩。很多人觉得可笑，一个小小的性格培训能走多远？如今，性格色彩已经走过了12个年头。

2006年，我头一次做性格色彩讲师培训，准备把我多年来行走江湖安身立命的看家本领倾囊以授，希望更多人一起来分享性格色彩。当时我所有的客户告诉我，这事不靠谱，你个人的讲课风格无法复制。我说，不同风格，各有千秋，我不必复制，性格色彩可以复制，人人都有自己的专精领域，都可与性格色彩结合产生新的力量。他们仍旧存疑，说这事悬，做不成。我知道他们怕我空忙活一场，最终落得个好心没好报，吃力不讨好；但我更清楚，未来若只靠我一个人拼死讲课，就算天天讲，讲到死，天下也没多少人有机会听到这宝贝。如果我确定此事可福祉千秋，理应尽力，假以时日，人们会懂的。

今年年初，我把公司彻底转型，专注于为企业和个人做性格色彩培训师和演讲师的认证培训，旨在培养和服务更多的传道者，聚集天下各方豪杰，在各个领域共同助人。

过去十几年，我一边讲课，一边研究，发现还是有很多人没有机会学习。为了让更多人知道性格色彩的妙用，就开始学习写书，这样，无论读者何时何地，都可通过阅读进行心灵对话。再后来，我把三分之一的时间花在做电视上，有幸出了点名，就成了今天这个样子。

或许很多人不解，凭我现在这些江湖虚名，到处晃晃悠悠也可丰衣足食，何必那么辛苦地继续吭哧吭哧赤膊上阵做培训？这事的表面是，我始终觉得电视的

光环都是幻象，可捧你，也可摔你，瞬间让人不知南北，持而盈之，不如其已，揣而锐之，不可长保，对我这种修为还不深的家伙，应有自知之明，保持距离；这事的实质是，我干的那些光鲜亮丽的活，都很难让我获得高满足，唯有在讲课时，当我运用性格色彩帮助人们真正走出内心的困惑和痛苦，解决了一个又一个问题时，既有无限价值感和荣誉感，又可享受思想丰盈和心灵成长的无限乐趣。说得大白话些，做电视，我肚子里那些货只出不进；做培训，我肚子里的货有出也有进。

我笃信，这种助人的成就感和喜悦，不仅我有，所有的性格色彩培训师都有，所有热爱性格色彩的人们也有。这种喜悦，让我们乐此不疲地将性格色彩分享给更多好“色”男女和暂时还不好“色”的男女。因为有太多朋友愿意分享内心底部最真实的感受，愿意分享酸甜苦辣的人生经验，《色界》应运而生。

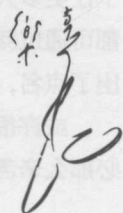
《色界》中的每篇文章都是每个作者性格色彩运用的心得和秘笈，取材于遍布各地的性格色彩培训师、咨询师和资深“色”友。这些人三教九流五湖四海，阳春白雪下里巴人，上至花甲下及稚童，表面上毫无关联八竿子打不到一处，却因大家都对探究自我和他人内心的执着走到一起相互交流，众人皆因性格色彩结缘，故此套书系名为《色界》。

《色界》中的文风，有的直击人心，有的婉转道来；有的理性思辨，有的温暖治愈；有的帮你赚钱，有的梳理情感；有的治心痛，有的断妄想；有的喝执念，有的棒贪痴；有的剥八卦肥皂剧情见赤裸裸人性，有的抽古典高大上史实谈人生起落兴衰。

《色界》绝非听一家之言，而是集百家争鸣；《色界》不仅诉说术业有专攻，更分享各界经验；《色界》谈色，方方面面，里里外外，深深浅浅，永远离不开性格色彩；《色界》无界，士农工商，乡绅土豪，学子老者，都能在此找到方寸之地。唯愿所有的好“色”男女，借助《色界》，透过他人的分享，看见自己，凭借性格色彩这一充满魅力的性格分析工具，得见众生。

若你是头一次听说性格色彩，初次窥探，这本书的门道，可帮你就地取材，解燃眉之急；若你早就懂了性格色彩，恭喜你，同道相谋，触类旁通，此处宝藏无穷，君可尽情遨游。

不多说了，色界相见。

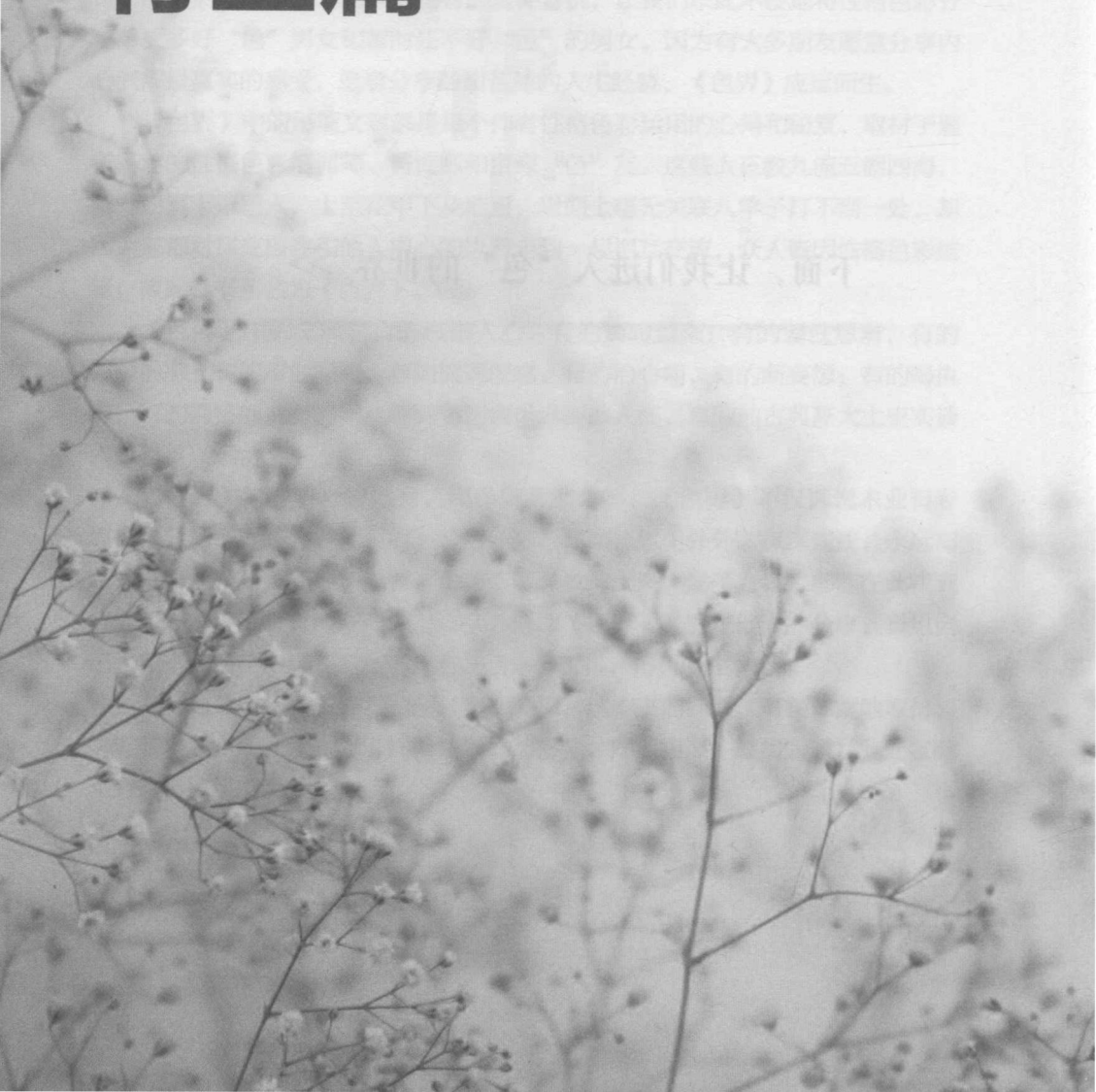


INDUSTRY
ARTICLE
行业

下面，让我们进入“色”的世界 >>

INDUSTRY ARTICLE

行业篇



红、蓝、黄、绿四种性格。

每一种都有各自的优势和短板。

懂得发挥自己天性中的优势以及通过后天的修炼弥补短板。

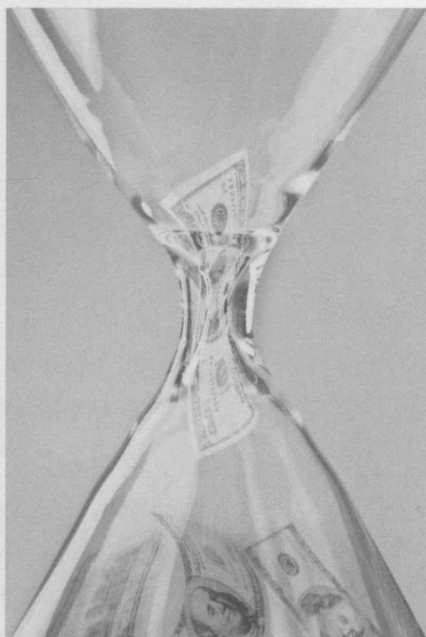
每种性格都能修炼成行业的精英甚至大师。

理财投资

哪种性格可以复制罗杰斯的成功 (上)

文 / 谭昊

资深色友、《理财周报》执行主编、新浪财经专栏作家、中国顶级投资
家生态圈RIH投读会创始人，微信公众号：RIH118



红色在罗杰斯的投资策略中有着情感因素的影响。

【事件】

正是罗杰斯，在一开始，他就本意不纯，他结交的一个外行人朋友好。当时，罗杰斯在《华尔街日报》中，《水晶球》是罗杰斯的一部作品。

罗杰斯的夫人眼中由一个一，而是罗杰斯失去那两力，完全。其实到头来，这个预测是非常准确的，但是罗杰斯在那个时候，这个预测是更准确，更准确的。

吉姆·罗杰斯是谁？
他是个个子不高的可爱老头，在全球投资界，他的名声可以与巴菲特、索罗斯比肩。

而事实上，他正是索罗斯早年的创业搭档。

他与索罗斯共创的“量子基金”，在十年里投资收益率达4200%，同期标准普尔500指数上涨不足50%。

与索罗斯分手自立门户之后，他一直活跃在投资界的舞台，尤其以对全球商品的研究著称。

1988年，他创立“罗杰斯国际商品指数”，截至2012年4月30日，该指数14年间上涨了278.7%，同期标准普尔500指数仅上涨了59.7%。

他也因此被称为“商品大王”。

他喜欢预测，曾准确地预测过1987年的美国大股灾；最早预测美国的次贷危机；最早预测冰岛将破产；他对油价将过100美元/桶、金价将过1000美元/盎司的预言更是一一实现了。

因此，他被西方媒体称为“拥有水晶球的魔法师”。

而更有趣的是，他是打破三次吉尼斯世界纪录的旅行家。他曾两次驾车环游世界，穿越116个国家，还三次横穿中国，是最早游历中国的老外。

他可以说是投资大师中红色的代表。本文将以九个小故事来分析罗杰斯的红色。文中部分细节来自于他的传记《水晶球》，作者杨青，在此表示感谢。

故事1

让中国的年轻女记者写传记

罗杰斯的唯一授权传记《水晶球》，由中国青年报的记者杨青执笔，这也是迄今为止国际顶尖投资家里面，唯一一个由中国人写的传记。

罗杰斯自己曾这样回忆：

我从未想过会让一个非本土语言的作者写我的传记。最初，当杨青提出要为我写传记时，我以为她只是心血来潮说着玩的，不久就会将这个“奇异”的想法抛诸脑后。即便是本土语言的人要给我写传记，这也是一份棘手的活儿。

说实话，我对一位中国年轻女记者能否很好地理解我的习惯和思想并不看好。她对我了解多少呢？她对我的了解足够可以写我的传记吗？她是否真的考虑过这样做的难度有多大呢？一开始，我真拿不准。

但他还是这样做了。

故事解析

试想一下，如果有一天你要出自己的传记，对于执笔人，你面临三个选择：

1. 从小就认识的朋友，熟知自己的成长经历，对自己知根知底。
2. 在成名之前就认识自己的记者，经过多年的交流，对对方的能力、文笔、专业能力都认识得非常充分。
3. 认识时间不长的外国记者。

四种性格最有可能的选择是什么？

蓝色是追求完美的，找一个人写自己的传记，一定要求极高。要对那个人了解得极为透彻，同时也要求那个人对自己的了解极为透彻。而且更重要的，还必须“看对眼”，找到那种默契的感觉。

黄色是目的性第一的。他只会考虑两个因素：首先，谁能把这本书写好。其次，谁写能让这本书更好卖。

绿色相对来说没那么挑剔，能写出来就行。

红色在选择时则更容易受到感情因素的影响。

因此，在四种性格里面，最有可能选择第三项的是红色。

红色骨子里喜欢创新、喜欢“奇异”、喜欢与众不同，并愿意为此冒风险。

正如罗杰斯所言，在一开始，他根本拿不准，传记交给一个外国人能否写好。

但他还是这样做了。

其实回头来看，这个决策是非常英明的，但是回到当初那个时间点，这个决策显然是要冒一定风险的。

故事2

上学时“爱表现”

小时候，说到上学，罗杰斯总是很兴奋，学校是他最喜欢去的地方。而在老三马布瑞的眼里，罗杰斯这种对学校的偏好，总是反映在每天早上去学校前，他对所有的细节都不断地追求完美，他要确信所有的准备工作都万无一失。

罗杰斯对此却不以为然，他认为这是自信的一种表现方式。在一个品学兼优的孩子心里，能够在众多同龄人中被老师、家长赞许，成为大家艳羡的对象，本身就会给人以无穷的精神动力。

马布瑞后来曾这样解释，罗杰斯的这种自信有时候带点炫耀的成分，“他喜欢被关注”。这种观点，在罗杰斯事业巅峰时期的搭档乔治·索罗斯的传记中，也有类似的提法。在他看来，罗杰斯有些自命不凡，这个从南部乡村亚拉巴马出来的农家子弟，聪明绝顶，进入著名的耶鲁大学和牛津大学学习，他的招摇表现实际上是希望别人不要忘记他。

故事解析

面对关注，四种性格的表现截然不同。

蓝色天生不愿意被关注，他宁愿默默地在角落，活在自己的世界里，有少数几个懂的人就行。

黄色的做法是，如果被关注有用，那么就去争取关注。如果不被关注更有用，那就不会出风头。

绿色也不愿意被关注，不愿意承受压力。

唯有红色是天生的需要被关注，“只有聚光灯才能让自己热血沸腾。”

从罗杰斯读书期间的表现以及兄弟朋友的评价来看，他的红色跃然纸上。

故事3

卖房子的纠结

罗杰斯在纽约有一栋豪宅，因为不看好美国的房地产，所以准备卖掉。

一开始就有三户人家对他的房子非常感兴趣，到最后有两户人家来看房。现在的买主，一直很喜欢他的房子。为了保持这栋房子的原汁原味，当初他费了很多心血，派他的室内装饰设计师专门到英国淘来的19世纪的古董家具，他自己在世界各地探险时搜集的各种“战利品”，以及一些精装百科全书，他一样也没有拿走，而是全部留给了下一位房主人。买主很为他的豪气感动，多付给了他100万美金。

按照双方的约定，买主将在签字前一天下午再来看一次房进行确认。双方约定2月17日下午3点来看房。2月15日下午，雅虎网站的人来给房子拍片子，并对他进行了专访。主持人请他带着给观众讲解一下这栋房子的历史、家具以及那些“战利品”来自何处。

正是这一次回顾式的节目将他长久以来压抑在内心的伤感全部勾了出来。想到他要离开美国，雅虎的工作人员也忍不住伤感起来，这种伤感更加重了他的忧伤程度。他给已经回到北卡罗来纳州的妻子佩姬打电话：“佩姬，我感觉很不好，想到房子要卖了，我就很伤心！我怎么会想到把房子给卖了呢？”佩姬在电话那头安慰了他好一阵子，才暂时让他糟糕的情绪有所缓解。

这一天，大家在忙乱中都没有顾上吃饭，他提议大家一起出去吃顿饭。他们去了附近的一家中餐馆。去餐馆的路上，他问他的朋友克莱尔是否可以不要卖房子，克莱尔的答案是：“几乎不可能，如果重新买回房子要比原来多付三分之一的钱。”克莱尔表示，如果他毁约，即便他不卖房子，也要交纳房价三分

之一的违约金。用克莱尔的话讲，即使罗杰斯要以多出三分之一的价钱买回自己的房子也不大可能了，“除非新房东死了”。

他向克莱尔抱怨：“你知道这不仅仅是一栋房子，它是我生命中很重要的一部分，我把这一部分也一起割舍了！这真是伤透了我的心！难道就没有别的办法了吗？你怎么能就这么把我的房子给卖了呢？”他开始埋怨克莱尔了。

“这房子挂牌三年了，你有三年的时间来思考是否要卖房子，你当初是想通了要卖这栋房子的。怎么能说我就这样把你的房子给卖了呢？”克莱尔对罗杰斯的埋怨感到不解。

这顿饭在酒精的作用下，勾起了他对往事的回忆：“你瞧瞧我都做了些什么？居然将纽约最好的房子卖了！这房子以后三五年内在纽约都很难找到！这真是个错误的决定，我伤心死了，都恨不得哭！我真后悔做了这个错误的决定。”他不止一次地在人前叹息。

故事解析

整个故事将罗杰斯卖房过程中的情绪与纠结刻画得栩栩如生。

请问，如果做错了事，最容易后悔的性格是哪种？

黄色不后悔，因为后悔没有用。黄色做事的第一原则是看有没有用。他们会认错，如果认错有用，会改正，如果改正有用。但是，不会后悔。

蓝色可能会后悔。如果说事情做得不够完美，他们会纠结，会后悔，甚至会抑郁。

绿色很难后悔。即使做错了，他们会试图接受这种错误，调整自己的心态。

红色容易后悔。因为红色的情绪化。

从这个故事的细节里面，可以清晰地看到罗杰斯的情绪化。其实卖房子本身这个决策并没有错，但是因为勾起了他的情感，所以他变得非常纠结。

这是典型的红色行为。

故事4

不会拒绝记者的人

罗杰斯几乎每天都有一个很重要的工作——接受全球各地记者的采访。

用一个朋友的话说：“他基本不会拒绝记者。”无论是在跑步机上，在看盘，或者在敲电脑，他都可能同时接受记者的采访。当然，他也有些神奇的一心多用的能力。

另一方面，通过全球媒体的宣传，他的品牌和知名度也得以确立。

故事解析

不会拒绝记者，最可能的性格是哪种？

黄色视情况而定。如果接受采访有用，他会很乐意。如果他认为接受采访没用而且耽误时间，他会毫不犹豫地拒绝。

蓝色会很审慎地面对记者的采访。因为他们害怕讲得不够完美，所以会做大量的前期准备工作，不会随随便便接受采访。

绿色拒绝记者的概率比较低，但通常是被动的。

红色会非常乐意接受记者的采访，甚至不愿意放弃每一次机会。因为天性中的“爱表现”。

故事5

情绪波动大，来得快去得快

罗杰斯出版他的《中国牛市》，他曾在纽约商品交易所举行华人社团签售会，邀请他的华人团体。他在当时使用的是一台老式的笔记本电脑，反应速度很慢。看见电脑半天没反应，罗杰斯当时就火了，气得准备立刻甩手走人。

不过在主办方的安抚下，直到看见电脑恢复正常，能够显示自己的演讲内容了，他才消了气。谢天谢地，主办方也松了一口气。之前的小插曲并没有影响他的情绪，这场演讲非常精彩。