

一部将MBTI运用于职场的经典之作
10分钟自我定位 全球数百万人见证

运用色商内观自身 每个人都可以找到激发自我热情的职业
运用色商外观他人 每个人都可以与别人有效地沟通与合作

职场色商

【美】索亚·泽奇(Shoya Zichy) 安·毕度(Ann Bidou) 著 刘海青 译

Career Match

Connecting Who You Are with What You'll Love to Do



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (CIP) 数据

职场色商 / (美) 泽奇 (Zichy, S.), (美) 毕度 (Bidou, A.) 著 ; 刘海青译 .

——北京 : 中央编译出版社, 2013.3

书名原文 : Career match:connecting who you are with what you'll love to do

ISBN 978-7-5117-1568-5

I . ①职… II . ①泽… ②毕… ③刘… III . ①性格—通俗读物 IV . ① B848-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 002925 号

Career match:connecting who you are with what you'll love to do

Copyright © 2007 Shoya Zichy. Published by AMACOM, a division of the American Management Association, International, New York.

Simplified Chinese edition copyright © 2012 Beijing Green Beans Book Co., Ltd.

All rights reserved.

职场色商

出 版 人 : 刘明清

出版统筹 : 谭 洁

责任编辑 : 张维军 刘文利

责任印制 : 尹 珺

出 版 : 中央编译出版社

地 址 : 北京西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座 (100044)

电 话 : (010) 52612345 (总编室) (010) 52612342 (编辑部)

(010) 66161011 (团购部) (010) 52612332 (网络销售)

(010) 66130345 (发行部) (010) 66509618 (读者服务部)

网 址 : www.cctphome.com

经 销 : 全国新华书店

印 刷 : 北京中科印刷有限公司

开 本 : 680mm × 980mm 1/16

字 数 : 200 千字

印 张 : 20

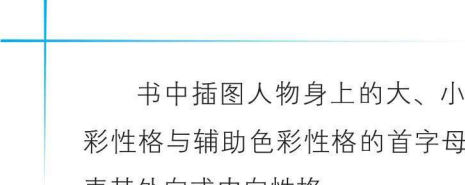
版 次 : 2013 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

定 价 : 38.80 元

本社常年法律顾问 : 北京市吴栾赵阎律师事务所律师 闫军 梁勤

凡有印装质量问题, 本社负责调换。电话 : (010) 66509618

谨以此书献给
我的母亲、查尔斯、希拉、菲奥纳
你们是我活生生的色彩实验室！



书中插图人物身上的大、小写字母分别为其基本色彩性格与辅助色彩性格的首字母，加号和减号则分别代表其外向或内向性格。

前言与致谢

本书缘起

五月一个闷热的晚上，我正在亚洲的一个机场百无聊赖地坐着。夜深人静，只有打扫地板的清洁工偶尔来回走动。我刚刚结束了一次漫长而忙碌的商务旅行——每年我都要从事很多次这样的旅行，为我们的银行寻找新客户。在候机厅的一大堆垃圾中，我看到了一本旧书。它的书页有很多折角，显然被人翻阅过很多次。不过，它却引起了我的注意，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。

开头的第一句话是：“如果一个人与同伴不合拍，或许是因为他听到了另外一种鼓点。”这是广为人们所引用的亨利·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）理论的著作，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原则对我的客户进行色彩性格编码分类。我为每一份文件都加入了简要说明，以便我不在时指导员工继续工作。“如果来的是一位金色性格类型的客户，要确保所有陈述信息都是最新的，并按日期顺序进行组织。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。”随着工作的逐步推进，针对四种色彩性格客户中的每一种类型，我们都建立了一个框架性应对策略。

事实证明，这种方法有着非常神奇的魔力。几乎是在一夜之间，我们的业务就上升了60%。但是，它的作用并不仅限于此。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大幅改观。

十年来，我一直坚持使用这种方法。银行管理层将我调回美国，客户

类型变得愈加丰富多彩——有来自阿布扎比身穿白色长袍的阿拉伯酋长，也有来自雅典的船运业大亨，还有来自西班牙的庄园贵族——不过，在他们的档案中，我仍然加入了基于色彩性格编码的指导性意见。无一例外地，这些意见都产生了预期效果，对象包括男性、女性，年长的、年轻的，以及形形色色不同种族的客户。

在这十年中，我从未遇到过一个谈论荣格理论的人。至少，没有一个人谈论如何将他的理念应用到营销工作当中。1990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。

十月明媚的阳光沐浴着克莱德港的小旅馆，门口坐着的一位先生正在读一本书。我们聊了起来。书的作者是伊莎贝尔·迈尔斯（Isabel Myers），她根据卡尔·荣格的理论创造了一种新型应用体系——迈尔斯—布里格斯性格分类指标（Myers-Briggs Type Indicator）。这正是我一直寻找的谈话内容。

随后几年，我查阅了大量生僻书籍和录音资料，多次参加座谈会或协会活动，接触了世界各地成千上万的人。我的内心形成了一种崭新而又强烈的指导性观念。很快，我的世界发生了变化，理想状态的人和事件开始成为现实。我想，荣格大概会称其为“同步性”吧。

直到一两年之后，我才有机会进行研究。不过，正是这一研究最终使我的生活越来越多地集中于性格类型在商业领域的应用上。本书资料涵盖了大量原始信息，包括10000多名参加我讲座的听众所提供的信息和众多“性格类型”专家的著作。在过去的20年中，这些专家的研究成果奠定了性格分析的基础，本书正是在此前提下构思和撰写的。书中涉及的原则很少是由我本人提出的（我的客户名录能够证明这一点），我只是以特有的创新方式将这些理念运用到了实践之中。

为了简化叙述，我使用了自己以前提出的色彩编码体系——我称其为“色商”（Color Q）。“当你遇到一位金色性格的客户时，确保……”多年来，我一直使用这一体系，并取得了不错的效果。我想，它同样也适用于你。

本书目的

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，会影响他们真实的发展过程。个人发展并不需要进行重大改变，或者效仿“行为榜样”，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，包括我们特有的优点和缺点。这意味着，我们要减少性格“盲点”的不利影响。

我们可以通过多种方式理解他人。我发现，这是探索人类行为最本质问题的方式。它说明，每一种性格类型都是天生的、平等的、可以观察的、ix 可以预测的，而且每一种性格都能取得相同的工作效果。

极为优秀人士付出的努力总是大大超过一般要求的水平。能够持之以恒地这样要求自己，并且不会感到心力交瘁的唯一动力，源于自信产生的巨大热情。你就是某项工作的合适人选，天时地利都合适，而且乐此不疲！你是否对此感到不可思议？对于真正保持自我本色的人来说，这根本不是问题，尽管有人对他们冷嘲热讽，尽管父母对他们有不同的期望，尽管社会给他们施加了各种压力。本书的目的就是向你揭示通往成功的道路。

色商无法解决的问题

色商并不能回答所有职业问题，它也不是通往成熟与智慧的毫无痛苦的捷径。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、动力的影响，以及环境对核心性格类型的影响。我们这个星球有几十亿人口，但仅有四种色彩性格类型。如果你想知道这一现实的意义，我只能说只有你内心深处最核心的部分才会永远清楚你真正想要什么，在这一愿望得到满足前，你不会真正快乐。

这一框架体系与性别没有关系，它同样适用于男人和女人。每一种性格类型都有男人或女人，尽管在某些类型中，他们所占的比例可能有所差异。

最后，色商并非一种完整的、深层次的迈尔斯—布里格斯评估体系。它只是一种简短的评估过程，可能仅需十分钟，目的是让你了解适用于你职业生涯的各种理念。如果阅读本书之后，你希望彻底了解迈尔斯—布里格斯性格类型指标，请访问 www.colorQProfiles.com 网站，那里有专业人士帮助你进行评估，并提供信息反馈。

色商能够解决的问题

色商对人进行编码分类，包括对我们自己和他人。其实，我们一直都在使用这种编码系统。“他精明强干，富于开创精神。”“她充满活力，具有艺术家潜质。”这种编码可以帮助我们的大脑中对他人进行印象分类，并将不同印象信息储存在相应的神经突触中，以备将来使用。

色商也是一种工具，帮助我们理解老板和同事（甚至朋友、恋人和伴侣）所表现出的看似奇怪的行为。绝大多数职业成就取决于你的“交际技巧”，你会发现阅读本书最大的收获是你的“阅人”能力得到了大幅度提升。

祝你阅读愉快！

索亚·泽奇的致谢

X 我接触过很多与我一样热衷于性格研究的人，这让我备感荣幸。在此，我希望向以下各位致以诚挚的谢意：

感谢彼得（Peter）和凯瑟琳·迈尔斯（Katharine Myers），他们一直致力于性格分类学的开拓性研究与应用。

感谢大卫·凯尔西（David Keirsey），他的著作《请理解我》（*Please Understand Me*）引领我踏上了性格分析之路；还有琳达·贝伦斯（Linda Berens），她坚持不懈的研究丰富了我们人类性格领域的认识。

感谢以艾伦·哈默（Allen Hammer）为代表的 MBTI 专家们，他们在性格与职业问题上著述颇丰，其编纂的《MBTI 职业报告》（*MBTI Career Reports*）提供了大量极富价值的参考资料。此外，保罗·蒂戈尔（Paul Tieger）、唐娜·邓宁（Donna Dunning）、查尔斯·马丁（Charles Martin）和奥托·科勒格尔（Otto Kroeger）等人在这一领域中也作出了很大贡献。

感谢本书提及的每一个人，还有数以千计曾经参加过我的讲座的听众。你们的生活经历使我的分析模型具有了生命力。

感谢我们的代理人琳达·康纳（Linda Konner），感谢她为挖掘手稿潜力向我们提供的宝贵意见，感谢她坚持不懈的关注、支持和富于智慧的指导。

感谢 AMACOM 团队的安德鲁·安布拉泽尤斯（Andrew Ambraziejus）、埃伦·卡丁（Ellen Kadin）和薇拉·萨尔坎吉（Vera Sarkanj），感谢他们

在本书出版和营销方面提供的专业帮助和真诚奉献。感谢巴里·理查森（Barry Richardson）提供的编辑帮助，卡西·惠迪尔（Kathy Whittier）在审稿和制作环节提供的巨大支持。我花旗银行的老同事玛丽·科贝特（Marie Corbett）在资源组织方面提供了众多帮助。

感谢丹尼斯·西格万（Denise Seegovian）、琳恩·斯科（Lene Skou）、指导教师燕·库兹涅佐夫（Yan Kuznetsov）、菲斯·塞拉诺（Faith Serrano）、艾莉·塔比斯（Ally Tubis）和亚历山德里亚·怀特（Alexandria White），感谢他们坚持向我们提供市场营销方面的建议。

感谢我的实习生戴伯拉·阿斯福尔（Debra Asfour）和玛丽·李（Mary Li）在攻读研究生学位期间帮助我抄写手稿，并寻找新型的营销技术。

感谢拉斯·科恩（Russ Cohen），在 russ@russcohen.com 上，他制作了具有创新性的动画。

最后，我要郑重感谢我的家人，包括我的母亲、查尔斯、希拉、菲奥纳，他们是最热情的啦啦队成员，一直鼓励我奋力前行。

安·毕度的致谢

感谢凯蒂·丽比（Katy Libby），由于她在 Toymakers Café 的不懈努力，我才决定写作此书。

感谢我的侄女丽比安（libiann）。你一直在努力做自己认为正确的事情——或者如他人所说，一些你无法做成的事情。我相信你。

感谢 Norwalk 和 Huntington 集团的每一个人，尤其是米歇尔·科里（Michel Corey）。感谢你们的真知灼见。

最后，感谢我的丈夫格雷格，感谢你对我的巨大支持、鼓励和信任。真的，这回没有和你开玩笑。

案例人物表

绿色性格人士：

戴安·索耶 (Diane Sawyer), ABC 新闻网记者; 弗兰克·麦考特 (Frank McCourt), 畅销书作家; 劳拉·泽斯金 (Laura Ziskin), 电影制作人; 安吉丽娜·朱莉 (Angelina Jolie), 电影演员; 博诺 (Bono), 音乐家; 亚历山德拉·莱贝萨尔 (Alexandra Lebenthal), 金融执行官; 特里·麦基尼斯 (Terry McGuinness), 人力资源总监; 玛吉·霍夫曼 (Maggie Hoffman), 公共关系经理; 朗尼·卡特 (Lonnie Carter), 剧作家兼教授; 米歇尔·弗兰克 (Michele Frank), 临床社会工作者; 格雷戈里·J. 马里恩 (Gregory J. Marion), 商务顾问; 格洛丽亚·帕克 (Gloria Parker), 模特、演员、作家、室内设计师、浆果农场主; 奥德里奇·特普利 (Oldrich Teply), 艺术家、商业画家、教师; 丹·肖 (Dan Shaw), 作家; 安妮·塞耶 (Anne Thayer), 会议策划师; 菲莉斯·罗森 (Phyllis Rosen), 股票交易商、职业顾问。

红色性格人士：

唐纳德·特朗普 (Donald Trump), 房地产大亨; 克里斯蒂·托德·惠特曼 (Christie Todd Whitman), 顾问、新泽西州前州长; 彼得·塔诺斯 (Peter Tanous), 作家、投资顾问公司经理; 玛拉·克莱恩德勒 (Marla Kreindler), 员工福利与理财服务律师; 查尔斯·内梅斯 (Charles Nemes), 巴巴桑模特学校校长; 斯坦·韦林 (Stan Waring), 制造业高级主管; 格雷戈里·毕度 (Gregory Bidou), 餐厅和邮购事业创立者; 莉莉安娜·戈德堡 (Lilliana Goldberg), 兽医; 乔伊斯·詹金斯 (Joyce Jenkins), 花旗银行内部培训师; 克里斯多弗·达顿 (Christopher L. Dutton), 绿山电力公司总裁兼 CEO; 巴德·默多克 (Bud Murdock), 旅馆老板。

蓝色性格人士：

希拉里·罗德海姆·克林顿（Hillary Rodham Clinton）^[1]，美国国会参议员（纽约州民主党）；查尔斯·施瓦布（Charles Schwab），嘉信理财公司创始人、总裁、CEO；雷哈纳·法雷尔（Rehana Farrell），美林证券首席财务官；迈克尔·艾萨克斯（Michael Isaacs），美国气球公司 CEO；凯瑟琳·伯克（Kathlene Burke），法律专业学生；珍妮特·霍布森（Jeannette Hobson），伟事达高级副总裁、中小企业顾问；格伦·弗隆特拉（Glenn Frontera），MTA 纽约城市传媒多媒体制作人兼导演；乔舒亚·斯通（Joshua Stone），作曲家；埃尔杰·B. “杜克”·查普曼（Alger B. “Duke” Chapman），芝加哥期权交易所前 CEO、剑桥集团高级顾问；查尔斯·M. “查克”·希弗（Charles M. “Chuck” Sheaff），外科医生；查克·沃代尔（Chuck Wardell），常务董事、招聘主管；杰克·鲁宾斯坦（Jack Rubinstein），小企业顾问；布鲁斯·特尔曼博士（Bruce Terman），医学专家；阿里·利维（Ari Levy），对冲基金经理。

金色性格人士：

凯·贝利·哈奇森（Kay Bailey Hutchison），美国国会参议员（得克萨斯州共和党）；琼·夏皮罗·格林（Joan Shapiro Green），BT 经纪公司总裁兼 CEO；艾伦·“艾斯”·格林伯格（Alan “Ace” Greenberg），贝尔斯登公司执行委员会主席；梅洛迪·霍布森（Mellody Hobson），艾瑞尔资产管理公司总裁；琳达·康纳（Linda Konner），文稿代理人；凯瑟琳·沃尔德伦博士（Kathleen Waldron），柏鲁克学院校长；塞尔吉奥·I. 德·阿劳约（Sergio I. de Araujo），美国信托公司执行董事兼高级投资官；马丁·迪戈（Martin Deeg），化学工程师兼制造企业老板；琳达·查维斯-汤普森（Linda Chavez-Thompson），美国劳工总会与产业劳工组织（AFL-CIO）执行副总裁；法兹尔·易卜拉欣（Princess Fazilé Ibrahim）公主，慈善家；埃里克·尼科尔斯（Eric Nichols）博士，心理学家兼教授；玛丽·韦特（Mary Waite），小企业老板。

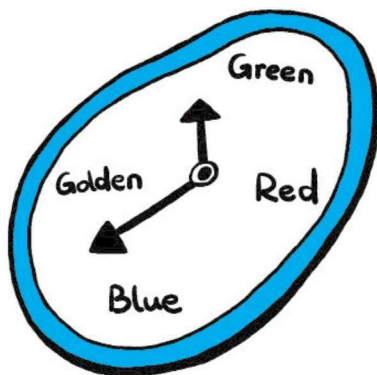
[1] 2009 年 1 月 21 日，希拉里就任美国国务卿。——编者注

创业者：

特丽莎·鲁尼·奥尔登（Trisha Rooney Alden）和菲利普·鲁尼（Phillip Rooney），父女创业团队，R4 服务公司；海伦·格隆茨（Helen Glunz），格隆茨家族酒业公司；诺达尔·布吕（Nordhal Brue），百吉饼连锁公司；卡拉·哈尔（Carla Hall），卡拉哈尔设计集团。

色商与金钱：

贝特西·豪伊（Betsy Howie），作家。



前言与致谢 / 1

案例人物表 / 7

目录

Part 1 开宗明义： 认识自我与了解他人

第1章 不要通读本书 / 2

第2章 色商性格自我评估 / 4

第3章 性格分类简史 / 13

第4章 探访棱镜公司：

四色性格概述 / 16

Part 2 绿色性格： 人性为先

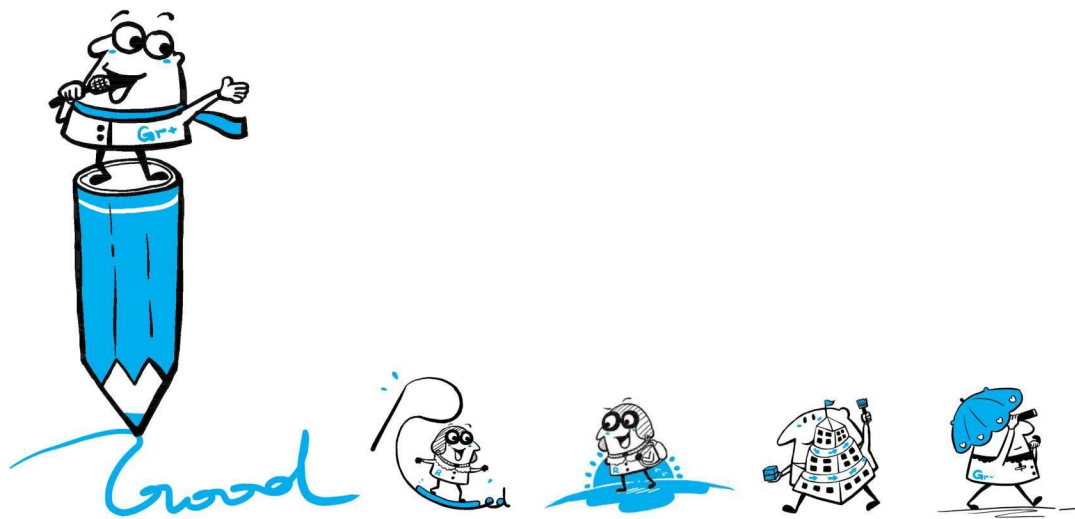
第5章 绿色性格概述 / 26

第6章 绿金外向性格 / 31

第7章 绿金内向性格 / 42

第8章 绿红外向性格 / 54

第9章 绿红内向性格 / 68



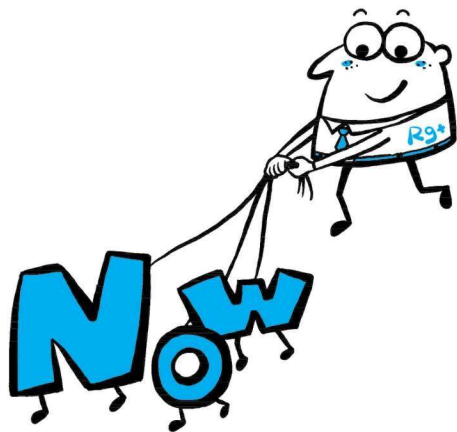
目录

Part 3 红色性格： 行动至上

- 第10章 红色性格概述 / 82
- 第11章 红蓝外向性格 / 88
- 第12章 红蓝内向性格 / 101
- 第13章 红绿外向性格 / 114
- 第14章 红绿内向性格 / 127

Part 4 蓝色性格： 即刻改变

- 第15章 蓝色性格概述 / 142
- 第16章 蓝金外向性格 / 148
- 第17章 蓝金内向性格 / 160
- 第18章 蓝红外向性格 / 174
- 第19章 蓝红内向性格 / 187



Part 5 金色性格： 正确实施

- 第20章 金色性格概述 / 200
- 第21章 金蓝外向性格 / 204
- 第22章 金蓝内向性格 / 218
- 第23章 金绿外向性格 / 233
- 第24章 金绿内向性格 / 245

Part 6 获得工作

- 第25章 调整自我，适应他人，避免做傻事 / 260
- 第26章 我适合创业吗？ / 266
- 第27章 色商与金钱 / 275

Part 7 打造你的职业蓝图

- 第28章 完备的职业发展路线 / 282
- 参考书目与资料 / 286
- 索引 / 296

Part 1

开宗明义：认识自我与了解他人

