

十三型人格理论升级权威读本

十三型人格

你的下属是哪种人

海阔 著

中国式实战派人格分析理论
让平凡员工，创造超凡业绩

在经济低迷时代，靠什么化险为夷、赢定对手，
靠什么让团队成员从业绩低谷迅速攀上巅峰？

与九型人格理论媲美的管理心理学理论



机械工业出版社
China Machine Press



十三型人格

你的下属是哪种人

海阔三著

中国式实战派人格分析理论
让平凡员工，创造超凡业绩

在经济低迷时代，靠什么化险为夷、赢定对手，靠什么让团队成员从业绩低谷迅速攀上巅峰？

与九型人格理论媲美的管理心理学理论



机械工业出版社
China Machine Press

本书以西方现代心理学研究成果为基础,结合中国传统文化精髓,列举了大量真实生动的古今中外案例,用十三种大家熟知的动物图腾为蓝本,描述并分析了人格类型;同时,还针对不同人格类型的员工,提供了提高其工作业绩的可行性的管理策略及自我提升策略。

阅读此书,可使读者认清自我和他人人格上的优势、劣势,找到自我提升的正确方法,以及与他人的和谐相处之道。

本书是一部极富文化底蕴,符合中国企业实际的应用心理学通俗读物,也是一本企业中高层管理人员培训与员工个人自我充电的必备书。

图书在版编目(CIP)数据

十三型人格:你的下属是哪种人/海阔著. —北京:机械工业出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-111-28867-1

I. 十… II. 海… III. ①人格心理学—研究 ②企业管理:人事管理—研究
IV. B848 F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 220722 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:文菁华 责任编辑:文菁华 罗子超

责任校对:侯 灵 责任印制:李 妍

中国农业出版社印刷厂印刷

2010 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm×242mm·10.5 印张·1 插页·131 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-28867-1

定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010) 68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010) 88379649

读者服务部:(010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

致谢

北京林业大学心理学系陈晓庆等同学，进行了大量的人物采访及调查分析问卷，在此深表感谢。

28 商机网（www.28.com）为十三型人格理论做了大量的网上调查及宣传转载工作，美国哥伦比亚国际学院中国管理中心对十三型人格理论做了大量的宣传推广工作，在此一并表示感谢。

本书案例部分所引用的企业及人物名称均为化名，并对具体故事情节进行了适当的改编及加工，请读者勿对号入座。

十三型人格的简易测试

这是一个十三型人格的简易测试，可以很快测试出被测试人属于十三型人格中的哪种类型。

测试方法如下：

1. 对以下 130 个陈述分别作出判断，如果你认为这个陈述符合被测试人的人格特点，就画一个记号。在测试的时候，最好遮盖住陈述句前面的人格类型代码。
2. 把人格类型代码后边的记号统计相加。比如，在数字“10”后边，你做了三个记号；在数字“11”后边，你做了五个记号等。
3. 找出拥有最多数字记号的那个人格类型代码，然后到陈述句下面进行对照，确定被测试人属于哪种人格。比如，人格类型代码“1”后面的记号最多，“1”是代表猴型人格，那么被测试人就偏向于猴型人格。
4. 由于人格类型比较复杂，运用这个测试所得出的结论有时并不全面，要想得出更精准的判断，还要仔细阅读全书，经过缜密的思考再进行判断。

十三型人格测试注意事项

在企业团队中，许多员工的人格是好几种类型的混合体，纯粹的单一类型并不多见，读者在阅读本书时要活学活用，不可生搬硬套。

比如，一名员工可能是狗型与蛇型人格的混合体，在人前他是忠诚的狗型人格员工，在背后又可能会是很有心机的蛇型人格员工。

对于这样的人，首先就不能单纯使用对狗型人格或者对蛇型人格员工的应对策略进行管理，而要针对他表现出来的具体人格具体应对。

其次，虽然是复杂的混合体，但一般都由某个类型占主导地位，抓住这一个主要类型，分析了解起来，就要容易得多。还是上面的那个例子，这个人的主导型人格有可能是蛇型，他的狗型人格则是附属特征。

最后，需要重点强调的是：尽管各种人格之间的差别很大，但没有严格意义上的好坏优劣之分，更不要加入非黑即白的道德评价。

我们要努力看到各种人格的优势与劣势，但过于看重其优点或缺点，都是不正确的。比如，蛇型人格下属，虽然有爱用暗箭伤人的负面性格，但他们也有着超凡的工作能力，有着敏锐的目光。作为管理者，对于他们人格的两面性，要有一个清晰的认识，尽量扬其长，避其短。

十三型人格的简易测试题

（如果你认为下列哪一项陈述符合被测试人的人格特征，就请在这项陈述前边的“□”里画“√”号）

1□1 模仿能力很强，但情绪稳定性差，做事爱冲动。

2□2 总是对自己的现状很满意。

3□3 脾气不好，有时意气用事。

4□4 有些懒惰，在饮食方面自制力不强。

5□5 缺少人情味，过于想出人头地。

6□6 做事善于谋略，周围的人都觉得很神秘。

7□7 有个性，才华横溢。

8□8 具有团队合作精神。

9□9 性情不稳定，很容易冲动。

- 10□10 做事很谨慎，而且有些保守。
- 11□11 给好多人留下的印象是有些自私，在做人做事时，把自己的切身利益看得过重。
- 12□12 性格很倔强，撞了南墙也不回头。
- 13□13 做事勇敢坚韧、能屈能伸，为了成功，可以忍受常人难以忍受的痛苦。
- 1□14 崇尚个人奋斗，相信人定胜天。
- 2□15 很少想将来的事，努力把现在的日子过好就行了。
- 3□16 做事光明磊落，不愿事先策划。
- 4□17 做事讲究顺其自然，很少自寻烦恼。
- 5□18 做事善于把握时势。
- 6□19 自我保护能力特别强。
- 7□20 始终相信自己将来会有大作为。
- 8□21 在事业和生活中，相信平平淡淡才是真。
- 9□22 为了达到目标，总是不惜付出很大的代价。
- 10□23 从不对明天有太多幻想，也不怕一辈子过平淡无奇的日子。
- 11□24 有时在做事时，为了达到自己想要的结果，做得很过分。
- 12□25 做事喜欢坚持到底，不太考虑要付出多大代价。
- 13□26 推崇适者生存的自然法则。
- 1□27 敢挑战行业权威，觉得他们没什么大不了的。
- 2□28 做事经常过于追究细枝末节，抓不住重点。
- 3□29 说话直来直去，不懂得委婉含蓄。
- 4□30 做事不太讲效率，注重享受工作过程。
- 5□31 遇事总是能从容不迫，灵活应对。

- 6□32 遇到棘手的事情时总是很冷静，作决策时，果断有力，绝不拖沓。
- 7□33 做事特别浪漫，特别自我。
- 8□34 做事前，总是很犹豫。
- 9□35 直觉能力比较好，也因此变得疑心比较重。
- 10□36 做事十分机智灵活，擅长使用新奇招术。
- 11□37 做事善用谋略，对对手毫不留情面。
- 12□38 做事十分认真，坚持原则，但不太会变通。
- 13□39 做事时，相信活在当下的理念，注重结果而不注重过程。
- 1□40 直爽大方，很有亲和力。
- 2□41 总能和公司的高层保持较好的关系。
- 3□42 在公司里有威信、受尊敬。
- 4□43 乐观豁达，人缘很好。
- 5□44 对自己与周围朋友、同事的各种利害关系看得很清楚。
- 6□45 做事时，总是有很好的前瞻性。
- 7□46 有超强的创造力。
- 8□47 做事时，总是力争做得很稳妥。
- 9□48 不在意上司的偏见，对上司及公司总是很忠诚。
- 10□49 为人风趣温和，不容易树敌，在公司里有很多好朋友。
- 11□50 做事时，善于察言观色，有很强的预见性。
- 12□51 为人谦卑，有亲和力。
- 13□52 善于调动团队、同事的积极性进行深度合作。
- 1□53 在工作和生活中表现欲都比较强，容易得罪人。
- 2□54 总是和团队里的一些同事搞不好关系。
- 3□55 从不懂得隐藏实力，做事时，容易为一时之快而把事情做

得很过分。

- 4□56 在同事中的威望与号召力都很一般。
- 5□57 为了在事业上取得成功，不在意对他人是否会造成小的伤害。
- 6□58 做事时，无论面对何人，是否熟悉，都能严格按规章制度办事。
- 7□59 做事过于坚持自己的个性和观点，不管是否得罪人。
- 8□60 做事缺乏魄力，很容易错过时机。
- 9□61 不敢独立做大事，很依赖公司的领导和权威。
- 10□62 做事缺少耐力，容易半途而废。
- 11□63 做事从不太在意别人的负面评价，觉得争取到了自己应得到的东西才是最重要的。
- 12□64 对新观念、新事物的接纳能力较差，很难应付复杂局面。
- 13□65 为了在事业上取得成功，不惜付出损害健康的代价，影响与家人的感情。
- 1□66 不爱穿正装，爱穿色彩明快、时尚、有个性的衣服。
- 2□67 穿着从来都是跟着流行走，没落过伍。
- 3□68 喜欢有威严感的服装。
- 4□69 穿着很随意，从不在意服饰是否落伍。
- 5□70 喜欢端庄大气、有威严感的服装。
- 6□71 喜欢简洁、神秘、有威严感的暗色服装，从不乱赶时髦。
- 7□72 喜欢奔放、有活力、个性很鲜明的着装风格。
- 8□73 喜欢清新、自然的着装风格，尽量与同事保持一致，一点儿也不敢显示个性。
- 9□74 在着装上没多少主见，不停地跟着潮流改变，但周围的人

还是觉得不时尚。

- 10□75 喜欢时尚、考究、富有情调的着装风格。
- 11□76 着装特别不讲究，风格单一，不能做到时时干净、整洁。
- 12□77 喜欢简单朴素，给人感觉很踏实、可靠的着装风格——尽管在别人看来十分落伍。
- 13□78 着装不注重样式，但很注意服装的面料及品牌，体现出一种权威感。
- 1□79 喜欢说“没有什么是我们做不到的！”
- 2□80 总是说“一定要合群！”
- 3□81 总爱说“为什么不可以！”
- 4□82 遇到困难时，总爱对自己说“睡一觉，明天一切都会好起来。”
- 5□83 常对周围的人说“做事要以大局为重。”
- 6□84 总爱在心里向对手说“走着瞧吧！”
- 7□85 总爱对别人说“相信我，没错的！”
- 8□86 总爱对自己说“不能急，事情总会解决的。”
- 9□87 总爱说“领导拍了板的事，就别多想了，努力做好执行工作就行了！”
- 10□88 总爱对同事说“感谢上帝，不出问题就好。”
- 11□89 总爱在心里对竞争对手说“等着瞧！看谁笑到最后。”
- 12□90 总爱对别人说“别发火，和气生财！”
- 13□91 总是在心中对惹人生气的人说“休想在我的地盘逞威风！”
- 1□92 说话时，面部表情、肢体语言特别丰富。
- 2□93 和同事说话时，总是显得很严肃，很正经。

- 3□94 生气时，总是怒不择言。
- 4□95 总被朋友们称为“开心果”。
- 5□96 和别人说话时，脸上的表情变化很小，很难让人看出真实情绪。
- 6□97 和别人说话时，眼神很犀利。
- 7□98 总是不自觉地把喜怒哀乐的情绪写在脸上。
- 8□99 心境平和，做事从不冲动。
- 9□100 经常和同事打嘴架，有时甚至会说脏话。
- 10□101 爱开玩笑，面部表情总是很丰富。
- 11□102 不爱笑，眼神总是显得忧郁、慌张。
- 12□103 “牛脾气”上来时，同事们都很害怕。
- 13□104 和别人说话时，表情变化很快，可以因时、因势而自如地调用表情。
- 1□105 喜欢时间比较有弹性的工作。
- 2□106 总是希望自己能独立完成工作，不必事事都要和同事密切配合。
- 3□107 很反感上司不放权，整天在一旁指手画脚。
- 4□108 喜欢管理宽松、业绩要求不严的公司。
- 5□109 喜欢复杂庞大的、有巨大发展潜力的公司。
- 6□110 喜欢人际关系简单、管理及绩效考核制度科学合理的公司。
- 7□111 喜欢可以自由发挥潜能的工作。
- 8□112 希望老板很有权威、能轻松把控全局的公司。
- 9□113 和做事专制的老板也能相处得特别融洽。
- 10□114 喜欢新奇、时尚的工作。

13型人格

——你的下属是哪种人

- 11□115 喜欢管理不严，从而可以得到一些额外好处的公司。
- 12□116 喜欢人际关系和谐融洽、运营很稳定的公司。
- 13□117 喜欢在挑战性大的公司工作。
- 1□118 给外人留下的印象是太自负了，但给家人留下的印象却是
有时很自卑。
- 2□119 和同事交往时，总是情不自禁地产生防范心理。
- 3□120 和爱人（或男女朋友）的关系一直无法深入，有时候感
觉很孤独。
- 4□121 为人处事不成熟，有时像个小孩子。
- 5□122 做事时，总是很清楚地知道自己进退取舍的时机。
- 6□123 童年的日子过得很不顺，从来不愿意回想。
- 7□124 情感脆弱，一旦遭遇挫折，很难自拔。
- 8□125 经常压抑、控制自己的情绪，显得缺乏活力。
- 9□126 对于地位较高的人，能轻松找到接近他们并拉近关系的好
方法。
- 10□127 事业心不强，工作时只使出七分能力。
- 11□128 做事特别偏执，爱钻牛角尖。
- 12□129 做事时，在多数情况下，自我控制能力很强，周围的人
都很信赖。
- 13□130 认为做事要重视成果和收益，不能被道德舆论捆绑住
手脚。

1 号	共计 () 个记号	猴型人格
2 号	共计 () 个记号	鸡型人格
3 号	共计 () 个记号	虎型人格

4 号	共计 () 个记号	猪型人格
5 号	共计 () 个记号	龙型人格
6 号	共计 () 个记号	蛇型人格
7 号	共计 () 个记号	马型人格
8 号	共计 () 个记号	鹿型人格
9 号	共计 () 个记号	狗型人格
10 号	共计 () 个记号	兔型人格
11 号	共计 () 个记号	鼠型人格
12 号	共计 () 个记号	牛型人格
13 号	共计 () 个记号	狼型人格

序

给天使缝好断翅

前段时间，我和公司的销售总监认识了一位知名的管理心理学专家。他讲的心理学理论很深邃，逻辑性强，可见理论功底深厚。我想把他请到公司来讲课，帮员工进行自我提升，可销售总监却制止了我。他说：“理论不错，可太深奥枯燥了，员工听着会睡着的。”

由此看出，要让心理学理论更好地为企业营销管理服务，通俗易懂、形象生动的表达形式是极为重要的。

不久后，我又遇到了这样一件事情：

肖勇是一家公司销售一部的员工。他的长相、学历、家境都很一般，没有特别出色之处。

和他的形象、学历和身世一样，他的工作业绩也很一般。

不久，公司销售一部的经理打算辞退他。此后，肖勇一直很气馁，觉得自己能力不强，不适合做销售业务。

销售二部的经理知道这个消息后，便聘任他到了自己所在的部门。

肖勇到了销售二部后，经理总是找理由当众表扬他。

肖勇十分不好意思，对经理说：“我的业绩很差，你还总表扬我，弄得我都不好意思了。”

经理却说：“现在，你的业绩的确不太好，可我认为你是我们团队的潜力股员工，前途不可限量。”

肖勇一脸疑惑。

经理又说：“你做得那么优秀，我怎能不表扬呢。首先，你经常帮助新来的业务员接待来访客户，促成他们签订了许多份订单；其次，你是公司业务员中最勤奋的人，每天下班都是最后一个走，不是在查资料，就是在练口齿、背资料。我相信你的业务能力很快会有一个质的飞跃。”

肖勇叹了口气，说：“原来你对员工要求这么低，做这么点事就是优秀员工了！”

经理说：“就像最柔软的水能击破最坚固的岩石一样，平凡的事，如果坚持做，就能出现奇迹！”

果然，正像这位经理预言的那样，肖勇很快就成为了公司的销售冠军。

在这个例子中，销售二部经理发现了肖勇自信心不足这个弱点后，对他进行了有针对性的鼓励。肖勇调整了自己的心态，销售业绩自然提升得很快。

我细问过这位经理才知道，原来他参加过十三型人格课程的培训，所以，在管理激励员工方面才做得如此有章法，且雁过无痕。

推出《十三型人格》这本书，海阔和他的团队做了一项很了不起的工作：

首先，他和他的研究团队将他们几十年的销售管理经验进行了总结，然后把我国传统文化精髓和西方心理学精华碾碎、加香、加料，巧妙地调和在一起，诞生了一本适合我国国情、适合企业需求的通俗管理心理学教程。

其次，他在书中向所有管理者传达了这样一个观点：这世上没有两片完全相同的叶子，每个员工都有自己最闪亮的一面——他们本来就很

优秀。

公司的管理者对员工要有这样一种心态：永远相信自己的员工是天使。团队业绩不佳，是因为有许多天使的翅膀断了，所以，在爱心、自我约束力、情商和责任感等方面出了问题。

而团队管理者所要做的工作就是，在最短的时间内，把他们的断翅缝起来。

这样，他们很快便拥有了别人难以替代的优势，就一定会成为老板喜爱的员工，成为公司的重要力量，自己活得开心，亲人看着舒心，老板用起来放心。

这样，他们才会飞得更高、更远。

王福才

瑞年国际董事长

前言

十三型人格概述

什么是十三型人格

本书以西方现代心理学研究成果为基础，结合我国传统文化精髓，用十三种国人熟知的动物图腾为蓝本，分析、描述人格类型，从而使员工认清自我和他人人格上的优势、劣势，找到自我提升的正确方法，以及与他人的和谐相处之道。十三型人格理论在提高实用性上做了许多探索。研究者深入挖掘出传统文化的精髓，结合我国的实际情况，并灵活融入西方心理学家的人性分析理论，从而保证其研究有很强的实际操作性。

其次，十三型人格理论十分通俗、形象，易于理解和接受。

这十三种动物的图腾含义和文化内涵，不会因地域、学识、年龄等方面的差别而产生重大的分歧，可以扩展到职场以外的更广泛的领域。

心理学大师荣格有个理论，叫做集体潜意识。简单地说，就是一个民族祖祖辈辈遗传下来的心理经验，是这个民族成员心理意义上的“DNA”。

在集体潜意识里，又有很多种原型，比如，爱神原型、战神原型等，他们是所有的民族所共有的，在神话和传说中就可以看到他们的影子。

比如牛，它的图腾含义和文化内涵很早就被定义下来，大多数人都认为它是勤劳朴实、无私奉献的代名词。所以，无论是在流传千年的牛郎织女的神话里，还是在新文化运动的先驱——鲁迅的诗文里（如