

★★★
超值白金
典藏版

九型人格

JIUXING RENGE

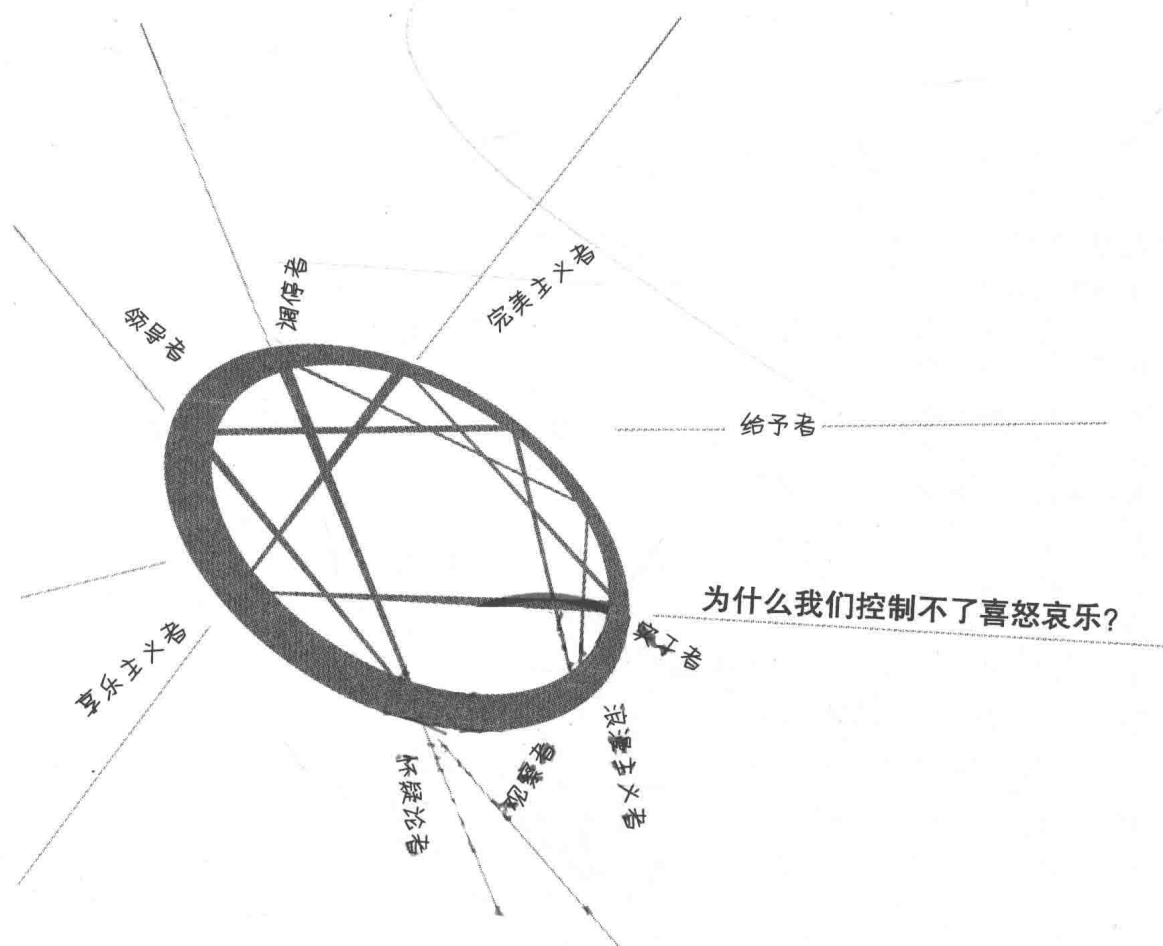
崔润泽◎编著



九型人格

JIUXING RENGE

崔润泽◎编著



版权所有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

九型人格/崔润泽编著. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2014. 11
ISBN978—7—5385—8782—1

I. ①九… II. ①崔… III. ①人格心理学—通俗读物
IV. ①B848—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 265123 号

九型人格

JIUXING RENGE

出版人 刘 刚
策 划 师晓晖
编 著 崔润泽
责任编辑 王天明
开 本 787mm×1125mm 1/10
印 张 60.8
字 数 690 千字
印 刷 北京一鑫印务有限责任公司
版 次 2014 年 11 月第 1 版
印 次 2014 年 11 月第 1 次印刷

出 版 北方妇女儿童出版社
发 行 北方妇女儿童出版社
地 址 长春市人民大街 4646 号
邮 编: 130021
电 话 总编办: 0431—85644803
发行科: 0431—85640624

定 价 78.00 元

前言

九型人格是远古时代古巴比伦口耳相传的智慧，也是一门实践学问。它通过分析人们行为背后的出发点，即基本欲望和基本恐惧，将所有的人划分为九种类型：完美主义者、给予者、实干者、浪漫主义者、观察者、怀疑论者、享乐主义者、领导者和调停者。这九种人格类型按照九角形排列，彼此相近、相似，并在紧张和放松的情境下相互转化，不同类型的人在不同的状况下会产生不同的行为。九型人格的研究可以帮助我们通过对人们表面的喜怒哀乐，进入人心最隐秘之处，发现他人最真实、最根本的需求和渴望。它对人们在自我认知、社会交往，甚至感情生活方面有诸多助益。

九型人格是一种深层次了解人的方法和学问，要求我们走出自己的固有观念，去感受他人的思想。它虽然高深，但也通俗实用。它深入问题的核心，帮助我们了解自己及他人的个性、倾向和偏好，让我们明白行为背后的原始动机及需要，让我们清楚最真实的智能源头。只要懂得了自己是哪种类型，才能深刻了解自己的性格，从而扬长避短；只有懂得了对方是哪种类型，才能在事先得知对方在特定情势下的反应和行为。

如今，九型人格理论已经被广泛推广到制造业、服务业、金融业等多个领域，渗透在人际交往的方方面面。1993年，美国斯坦福大学商学院开办了“人格自我认知与领导”的课程，把九型人格应用于企业管理的领域。据说，当时上这门课的MBA学生在课堂上欢欣雀跃，他们认为九型人格是一门了不起的学问，为他们的很多困惑提供了解答。自此，有更多的人逐渐意识到了九型人格的妙处，全球大部分商业机构如通用汽车、惠普计算机、可口可乐、尼康、苹果、诺基亚、宝洁等都在广泛研习这一理论，并以此培训员工，帮助建立团队、促进沟通、增强执行力等综合能力的提高。人们对九型人格的热情汹涌澎湃，全球管理领域掀起了一股“九型人格热”，甚至有人称九型人格是“识人的圣经”“人际沟通的钻石法则”“企业管理的金钥匙”。此外，九型人格在医学、教育、创业、恋爱等越来越多的方面也得到应用。

九型人格理论是一本识人秘籍，能让你真正认知自己的性格，接受真实的自我，做到自我调整与转型；轻松辨识对方的性格类型，在纷繁复杂的社会交往面前一切了然于心，尽在掌握之中。

九型人格理论是一份职场规划，能让你了解自己在职场的优势劣势，化弊为利，营造适合的工作环境，洞悉身边同事的想法，摸透老板的心思，打造高效团队，成就非凡事业。

九型人格理论是一条爱情妙计，能让你寻找到完美伴侣，看清楚自己的爱情处境，探究到对方真实的心理，了解恋人的需求，找到正确的行动方向，打造完美姻缘，拥有幸福

生活。

九型人格理论是一个处世锦囊，能让你通晓人性，了解自己和他人的行为动机及处世原则，改善个人性格和沟通方式，拥有更和谐且更有创造力的人际关系，助你在人际交往方面左右逢源，成为最受欢迎的人。

本书是关于九型人格内容丰富全面、方法系统实用的大型图书。它将理论与大量案例紧密结合，以浅显易懂的语言，深刻阐释九型人格的基本原理，深入研究了九型人格运用的心理基础，详细解析了各类型的性格特征、发展层级、互动关系，以及在有效交流、理解上司、管理员工、打造高效团队、攻心销售术、投资理财、爱情和亲子关系等方面的应用。通过阅读本书，你能轻而易举地找到破译性格真相的方法，从而更为清晰地认识自己，充分释放自己的潜能，轻松地与同事、上司、客户搞好关系，甚至在交友、恋爱、教子时都可以如鱼得水，最终实现在事业、爱情、交际上的成功。

目 录

第一篇 走进九型人格的神秘地带

第一章 研读九型人格的前提	2
你了解自己吗	2
什么是性格	3
每个人都有的五大需求	5
将交谈的传统延续下去	7
九型人格的优势：实用	8
第二章 寻根问源：九型人格的渊源	10
解读神秘的九星图	10
为九型人格疯狂的大师们	12
九型人格的影响不断扩大	13
第三章 确定自己的人格类型	14
静下心来，做完九型人格测试题	14
看准了，你是哪一类人格	17
九型人格的再分类	20
第四章 激发我们的心理能量	22
观察我们已经形成的性格	22
特别关注心理缓冲带	23
激发直觉的力量	25
时时不忘的注意力训练	26
精神活动的 9 项观察	28
认识与学习的三个层次	29
启动生活的三种力量	30
唤醒潜藏的激情	31
第五章 躲开心里的暗礁	32
九型不等于被定型	32
你的性格误区在哪里	32
时间观念里的性格误区	34
九型人格是经验不是理论	36
我们的优势恰恰也是弱点	36
行为会随着经历、生活而改变	38

第二篇 1 号完美型：没有最好，只有更好

第一章 1 号完美型面面观	40
自测：你是追求完美的 1 号人格吗	40
1 号性格的特征	41
1 号性格的基本分支	42

1 号性格的闪光点	42
1 号性格的局限点	43
1 号的高层心境：完美	44
1 号的高层德行：平静	44
1 号的注意力	44
1 号的直觉类型	45
1 号发出的 4 种信号	45
1 号在安全和压力下的反应	46
1 号适合或不适合的环境	47
对 1 号有利或不利的做法	47
著名的 1 号性格者	48
第二章 我是哪个层次的 1 号	49
1 号发展的 3 种状态	49
第一层级：睿智的现实主义者	50
第二层级：理性的人	50
第三层级：讲求原则的导师	50
第四层级：理想主义的改革者	51
第五层级：讲求秩序的人	51
第六层级：好评判的完美主义者	52
第七层级：褊狭的愤世嫉俗者	52
第八层级：强迫性的伪君子	52
第九层级：残酷的报复者	53
第三章 与 1 号有效地交流	54
1 号的沟通模式：应该与不应该	54
观察 1 号的谈话方式	54
读懂 1 号的身体语言	55
1 号是讲目标、原则的人	55
和 1 号交谈，要重理性分析	56
尽量别和 1 号争辩	56
批评 1 号前，先批评自己	57
别揪住细节不放	58
第四章 透视 1 号上司	59
看看你的老板是 1 号吗	59
恭听 1 号上司的批评	59
别触犯 1 号老板的原则	60
全力执行 1 号上司交代的任务	61
奉承 1 号上司要诚恳	61
别跟 1 号上司硬碰硬	62
第五章 管理 1 号下属	63
找出你团队里的 1 号员工	63
别给 1 号下属安排紧急工作	63
对 1 号员工要用事实说话	64
如何激励 1 号员工	64

与1号员工沟通的3个说话技巧	65
第六章 1号打造高效团队	67
1号的权威关系	67
1号提升自制力的方式	67
1号战略化思考与行动的能力	68
1号制订最优方案的技巧	69
1号目标激励的能力	70
1号掌控变化的技巧	70
1号处理冲突的能力	71
1号打造高效团队的技巧	72
第七章 1号攻心销售术	73
看看你的客户是1号吗	73
推销手段正当,说话真诚直接	73
产品质量过硬,同时肯定挑剔	74
推销态度热情,介绍方式严谨	74
1号销售员的攻心销售术	75
第八章 1号的投资理财技巧	78
完美主义者是投资的最大天敌	78
1号喜欢目标清晰,按部就班	79
学会放松,1号的成就更大	79
低风险理财是1号最好的选择	80
1号选生意搭档,着重互补	80
1号守业易,创业难	81
第九章 最佳爱情伴侣	83
1号的亲密关系	83
1号爱情观:要么完美,要么毁灭	83
苛求会给爱人带来痛苦	84
对爱人要学会赞扬和鼓励	84
在爱情中要保持新意和乐趣	85
第十章 塑造完美的亲子关系	86
教1号孩子尽力做好,不求最好	86
化解1号孩子时刻存在的自责心	87
教1号孩子将外在的关注回归到内心	87
教1号孩子正确认识自己的缺点	88
与孩子一同走出完美的误区	88
第十一章 1号互动指南	90
1号完美主义者 VS 1号完美主义者	90
1号完美主义者 VS 2号给予者	90
1号完美主义者 VS 3号实干者	91
1号完美主义者 VS 4号浪漫主义者	91
1号完美主义者 VS 5号观察者	92
1号完美主义者 VS 6号怀疑论者	92
1号完美主义者 VS 7号享乐主义者	93

1号完美主义者 VS 8号领导者	93
1号完美主义者 VS 9号调停者	94

第三篇 2号给予型：施比受更有福

第一章 2号给予型面面观	96
自测：你是习惯给予的2号人格吗	96
2号性格的特征	97
2号性格的基本分支	98
2号性格的闪光点	98
2号性格的局限点	99
2号的高层心境：自由	100
2号的高层德行：谦卑	101
2号的注意力	101
2号的直觉类型	102
2号发出的4种信号	102
2号在安全和压力下的反应	103
2号适合或不适合的环境	104
对2号有利或不利的做法	104
著名的2号性格者	105
第二章 我是哪个层次的2号	107
2号发展的3种状态	107
第一层级：利他主义的信徒	108
第二层级：极富同情心的关怀者	108
第三层级：乐于助人的人	109
第四层级：热情洋溢的朋友	109
第五层级：占有性的“密友”	109
第六层级：自负的“圣人”	110
第七层级：自我欺骗的操控者	110
第八层级：高压性的支配者	111
第九层级：心身疾病的受害者	111
第三章 与2号有效地交流	113
2号的沟通模式：总是以他人为中心	113
观察2号的谈话方式	114
读懂2号的身体语言	114
和2号建立感性关系	115
对2号直接说出你的需求	116
对2号的帮助表示感谢	116
适时拒绝2号的帮助	117
第四章 透视2号上司	118
看看你的老板是2号吗	118
摸透2号上司的心理：谁听话就喜欢谁	118
不要泄露2号上司的秘密	119
和2号上司保持经常性的接触	120
向2号上司学习：把公司当作家	121

考虑周全，更易赢得2号上司信任	121
第五章 管理2号下属	123
找出你团队里的2号员工	123
跟2号员工沟通要有人情味	123
要让2号员工觉得自己很伟大	124
放心地分配任务给2号员工	125
别让2号员工承担太多责任	126
给足2号员工面子	127
第六章 2号打造高效团队	129
2号的权威关系	129
2号提升自制力的方式	130
2号战略化思考与行动的能力	131
2号制订最优方案的技巧	132
2号目标激励的能力	133
2号掌控变化的技巧	133
2号处理冲突的能力	134
2号打造高效团队的技巧	135
第七章 2号攻心销售术	137
看看你的客户是2号吗	137
肯定并赞美2号客户	137
认真听取2号客户的建议	138
给予2号客户人文关怀	139
在2号客户面前，扮演弱者形象	140
激发2号客户对亲朋的关爱心	141
让2号客户替你营销	141
2号销售人员的攻心销售术	142
第八章 2号的投资理财技巧	145
2号要为自己的目标努力	145
2号适宜选择长期性的投资	145
充分利用2号自己的人脉存折	146
2号要学会人事分离	147
2号不得不正视的债务问题	147
提高创意，增强规划能力	148
第九章 最佳爱情伴侣	149
2号的亲密关系	149
2号爱情观：爱你等于爱自己	150
大声说出“我爱你”	150
给予，也要学会索取	151
再相爱，也要留一点空间	152
不要陷入三角恋情	152
第十章 塑造完美的亲子关系	154
2号的童年模式：父母的冷漠	154
雨伞效应：为了获得而给予	155

别让 2 号孩子背负父母的理想	156
对 2 号孩子，多听少说	157
鼓励孩子勇于挑战	158
教孩子学会说“不”	158
教 2 号孩子关注自己的需求	159
第十一章 2 号互动指南	161
2 号给予者 VS 2 号给予者	161
2 号给予者 VS 3 号实干者	161
2 号给予者 VS 4 号浪漫主义者	162
2 号给予者 VS 5 号观察者	163
2 号给予者 VS 6 号怀疑论者	163
2 号给予者 VS 7 号享乐主义者	164
2 号给予者 VS 8 号领导者	164
2 号给予者 VS 9 号调停者	165
第四篇 3 号实干型：只许成功，不许失败	
第一章 3 号实干型面面观	168
自测：你是注重实干的 3 号人格吗	168
3 号性格的特征	169
3 号性格的基本分支	170
3 号性格的闪光点	171
3 号性格的局限点	171
3 号的高层心境：希望	172
3 号的高层德行：诚实	173
3 号的注意力	173
3 号的直觉类型	174
3 号发出的 4 种信号	174
3 号在安全和压力下的反应	175
3 号适合或不适合的环境	175
对 3 号有利或不利的做法	176
著名的 3 号性格者	177
第二章 我是哪个层次的 3 号	178
实干型发展的 3 种状态	178
第一层级：真诚的人	179
第二层级：自信的人	179
第三层级：杰出人物	180
第四层级：好胜的强者	180
第五层级：实用主义者	181
第六层级：自恋的推销者	181
第七层级：投机分子	182
第八层级：恶意欺骗的人	182
第九层级：报复心强烈的变态狂	182
第三章 与 3 号有效地交流	184
3 号的沟通模式：直奔主题	184

观察 3 号的谈话方式	185
读懂 3 号的身体语言	185
对 3 号, 不相争多合作	186
对 3 号多建议少批评	186
给予 3 号客观的回应	187
第四章 透视 3 号上司	188
看看你的老板是 3 号吗	188
实干的你易受 3 号老板青睐	188
3 号老板喜欢高效率的员工	189
猜透 3 号上司的心理: 变通	190
有担当的员工, 易讨 3 号上司欢心	190
第五章 管理 3 号下属	192
找出你团队里的 3 号员工	192
给 3 号员工清晰的工作目标	193
嘉奖 3 号员工的成就	193
监督 3 号员工的工作进展	194
引导 3 号员工良性竞争	195
帮助 3 号员工管理时间	195
第六章 3 号打造高效团队	197
3 号的权威关系	197
3 号提升自制力的方式	197
3 号战略化思考与行动的能力	199
3 号制订最优方案的技巧	199
3 号目标激励的能力	200
3 号掌控变化的技巧	201
3 号处理冲突的能力	201
3 号打造高效团队的技巧	203
第七章 3 号攻心销售术	204
看看你的客户是 3 号吗	204
告诉 3 号客户利益所在	204
运用诱导法来说服 3 号客户	205
挑起 3 号客户的竞争心	206
将商品与 3 号的成就联系起来	206
3 号销售人员的攻心销售术	207
第八章 3 号的投资理财技巧	210
3 号适宜选择短期目标	210
3 号要积极地投资理财	210
培养长期规划的眼光	211
拥有赢家的思考习惯	212
不做财富路上的“独行侠”	212
取巧不投机, 让 3 号快速致富	213
第九章 最佳爱情伴侣	215
3 号的亲密关系	215

3号爱情观：爱美人，更爱江山	216
幸福爱情，容不下“工作狂”	216
3号须知：爱情与门第无关	217
别再扮演“完美情人”	217
物质不能代替情感沟通	218
第十章 塑造完美的亲子关系	219
3号孩子的童年模式：为家庭找回荣誉	219
3号孩子眼里：没有最好，只有更好	220
专制扭曲3号孩子的人生观	220
别对3号孩子过度赞美	221
教3号孩子领悟失败的真义	222
第十一章 3号互动指南	224
3号实干者 VS 3号实干者	224
3号实干者 VS 4号浪漫主义者	224
3号实干者 VS 5号观察者	225
3号实干者 VS 6号怀疑论者	226
3号实干者 VS 7号享乐主义者	226
3号实干者 VS 8号领导者	227
3号实干者 VS 9号调停者	227

第五篇 4号浪漫型：迷恋缺失的美好

第一章 4号浪漫型面面观	230
自测：你是崇尚浪漫的4号人格吗	230
4号性格的特征	231
4号性格的基本分支	232
4号性格的闪光点	233
4号性格的局限点	234
4号的高层心境：本原联系	234
4号的高层德行：泰然	235
4号的注意力	235
4号的直觉类型	236
4号发出的4种信号	236
4号在安全和压力下的反应	237
4号适合或不适合的环境	238
对4号有利或不利的做法	238
著名的4号性格者	239
第二章 我是哪个层次的4号	241
4号发展的3种状态	241
第一层级：灵感不断的创造者	242
第二层级：自省的人	243
第三层级：坦诚的人	243
第四层级：唯美主义者	244
第五层级：浪漫的梦想家	244
第六层级：自我放纵的人	245

第七层级：脱离现实的抑郁者	245
第八层级：自责的人	246
第九层级：自我毁灭的人	246
第三章 与 4 号有效地交流	248
4 号的沟通模式：以我的情绪为主	248
观察 4 号的谈话方式	248
读懂 4 号的身体语言	249
理解 4 号的忧郁	249
和 4 号一起珍惜当下	250
第四章 透视 4 号上司	252
看看你的老板是 4 号吗	252
多和 4 号上司做情感交流	253
努力工作，无惧 4 号上司的情绪化	253
对 4 号上司，时刻保持中立身份	254
对 4 号上司，不能“令行禁止”	254
第五章 管理 4 号下属	256
找出你团队里的 4 号员工	256
关注 4 号员工独特的创意	256
帮助 4 号员工处理情绪问题	257
让 4 号员工变痛苦为动力	258
帮 4 号员工找回自信	259
第六章 4 号打造高效团队	260
4 号的权威关系	260
4 号提升自制力的方式	260
4 号战略化思考与行动的能力	262
4 号制订最优方案的技巧	263
4 号目标激励的能力	264
4 号掌控变化的技巧	264
4 号处理冲突的能力	265
4 号打造高效团队的技巧	266
第七章 4 号攻心销售术	268
看看你的客户是 4 号吗	268
4 号客户喜欢“稀缺”商品	268
对 4 号客户使用悲情推销法	269
对 4 号客户，多施展创造性思维	270
4 号销售人员的攻心销售术	271
第八章 4 号的投资理财技巧	273
4 号最宜从事艺术创作	273
4 号是高品质的鉴赏家	274
另辟蹊径，让 4 号快速致富	274
投资理财不要讲攀比	275
在危机中寻找财富	276
将管理工作委授能者担任	276

第九章 最佳爱情伴侣 278

 4 号的亲密关系 278

 4 号爱情观：拥有的一文不值，缺失的价值连城 279

 改变对伴侣的消极看法 280

 增添生活的小情趣 280

 营造若即若离的神秘感 281

 接受爱情中平凡的幸福 282

第十章 塑造完美的亲子关系 283

 4 号孩子的童年模式：若即若离的家庭关系 283

 培养 4 号孩子的创造力 284

 尊重 4 号孩子敏感的自尊心 284

 帮助 4 号孩子放下嫉妒心 285

 别让 4 号孩子陷入悲观主义 286

第十一章 4 号互动指南 288

 4 号浪漫主义者 VS 4 号浪漫主义者 288

 4 号浪漫主义者 VS 5 号观察者 288

 4 号浪漫主义者 VS 6 号怀疑论者 289

 4 号浪漫主义者 VS 7 号享乐主义者 290

 4 号浪漫主义者 VS 8 号领导者 291

 4 号浪漫主义者 VS 9 号调停者 291

第六篇 5 号观察型：自我保护，离群索居

第一章 5 号观察型面面观 294

 自测：你是冷眼旁观的 5 号人格吗 294

 5 号性格的特征 295

 5 号性格的基本分支 296

 5 号性格的闪光点 296

 5 号性格的局限点 297

 5 号的高层心境：全知 298

 5 号的高层德行：无执 299

 5 号的注意力 299

 5 号的直觉类型 300

 5 号发出的 4 种信号 300

 5 号在安全和压力下的反应 301

 5 号适合或不适合的环境 301

 对 5 号有利或不利的做法 302

 著名的 5 号性格者 303

第二章 我是哪个层次的 5 号 304

 5 号观察型发展的 3 种状态 304

 第一层级：有高度创造力的人 305

 第二层级：智慧的观察者 305

 第三层级：专注创新的人 306

 第四层级：勤奋的专家 306

 第五层级：狂热的理论家 307

第六层级：愤世嫉俗者	307
第七层级：虚无主义者	308
第八层级：孤独的人	308
第九层级：精神分裂症患者	309
第三章 与5号有效地交流	310
5号的沟通模式：冷眼旁观	310
观察5号的谈话方式	311
读懂5号的身体语言	311
与5号交往，适当保持距离	312
热情对待冷漠的5号	313
第四章 透视5号上司	314
看看你的老板是5号吗	314
5号上司喜欢员工按本分行事	315
5号上司喜欢系统化的计划	315
对5号上司，要有敏锐的观察力	316
5号上司不喜欢面对面沟通	317
第五章 管理5号下属	318
找出你团队里的5号员工	318
尊重5号员工的独立性	318
鼓励5号员工去行动	319
多听听5号员工理性的建议	319
不要安排5号员工去应酬	320
第六章 5号打造高效团队	322
5号的权威关系	322
5号提升自制力的方式	322
5号战略化思考与行动的能力	324
5号目标激励的能力	325
5号制订最优方案的技巧	325
5号掌控变化的技巧	326
5号处理冲突的能力	327
5号打造高效团队的技巧	328
第七章 5号攻心销售术	330
看看你的客户是5号吗	330
迎合5号客户崇拜知识的心理	330
应对5号客户，要有充足的准备	331
对5号客户，不要轻言放弃	332
5号销售人员的攻心销售术	333
第八章 5号的投资理财技巧	335
5号喜欢在沉默中投机	335
拥有信息等于拥有财富	336
面对非理性市场，理性投资	336
5号要抓住机遇不放手	337
5号不要空想要行动	337

第九章 最佳爱情伴侣	339
5 号的亲密关系	339
5 号爱情观：理智的巨人，情感的矮子	340
让伴侣融入自己的圈子	340
对伴侣要敢于做出承诺	341
别太忽视自己的外表	342
第十章 塑造完美的亲子关系	343
5 号孩子的童年模式：无知即是无能	343
鼓励 5 号孩子的好奇心	344
化解 5 号孩子心中的疏离感	344
帮助 5 号孩子放下思虑	345
教 5 号孩子不再贪婪	346
第十一章 5 号互动指南	347
5 号观察者 VS 5 号观察者	347
5 号观察者 VS 6 号怀疑论者	347
5 号观察者 VS 7 号享乐主义者	348
5 号观察者 VS 8 号领导者	349
5 号观察者 VS 9 号调停者	349
第七篇 6 号怀疑型：怀疑一切不了解的事	
第一章 6 号怀疑型面面观	352
自测：你是怀疑一切的 6 号人格吗	352
6 号性格的特征	353
6 号性格的基本分支	354
6 号性格的闪光点	354
6 号性格的局限点	355
6 号的高层心境：信念	356
6 号的高层德行：勇气	357
6 号的注意力	357
6 号的直觉类型	357
6 号发出的 4 种信号	358
6 号在安全和压力下的反应	359
6 号适合或不适合的环境	359
对 6 号有利或不利的做法	360
著名的 6 号性格者	361
第二章 我是哪个层次的 6 号	363
6 号发展的 3 种状态	363
第一层级：自我肯定的勇者	364
第二层级：富有魅力的人	365
第三层级：忠实的伙伴	365
第四层级：忠诚的人	366
第五层级：矛盾的悲观主义者	366
第六层级：独裁的反叛者	367
第七层级：极度依赖的人	368