

性格与 人际关系

超越自我

给自己多一点生活的选择

楚风◆编著

人们常喜欢将得志和失意，归咎于他是什么样性格的人。其实，成功的人生并不只偏向某种性格，只要多一点自信，你的眼睛、你的耳朵和你的心就会随时打开，在与人际交往中，你会去看、去听、去感觉、去思考，你的人生也会因此而丰富。

性格与人际关系

超越自我

给自己多一点生活的选择

楚风◆编著


中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

性格与人际关系/楚风编著. —北京:中国纺织出版社, 2006. 4

ISBN 7-5064-3769-4

I. 性… II. 楚… III. 性格—关系—人间交往
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 018963 号

责任编辑:王学军 特约编辑:方博昌
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2006年4月第1版第1次印刷

开本:640×960 1/16 印张:20.5

字数:165千字 印数:1—6000 定价:28.00元

ISBN 7-5064-3769-4/C·0071

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前言

人际关系的好坏,对一个人的事业发展与生活质量起着至关重要的作用。人际关系好的人,可以通过借力来达成自己的目标;而人际关系恶劣的人,在达到目标的路上得到的只是阻力。

世上难事千千万,最难的还是人际关系。这个问题困扰了成千上万的人。

一把钥匙开一把锁。要搞好人际关系,其实也就是用钥匙开心锁的一种技巧。只要明白了“我是怎样的人?他是怎样的人?”这两个问题,知己知彼,自然就百战不殆了。

认识自己与他人,最直接的路径莫过于从性格切入。性格是一个人最鲜明、最重要的区别于他人的个性特征的总和,是人在生活中所形成的对周围现实的一种稳固态度,以及与之相应的习惯行为方式。性格集中表现出个性的特点以及意志、智力、情绪品质和气质的基本面貌。

性格主要是在与他人相处和交往中发展和形成的,也是在与他人相处与交往中得以显现的。因此,知道一个人的性格如何,基本上就能了解他的人际关系状况。

性格一旦形成就相对比较稳固,人们所常说的“江山易改,

本性难移”，就是强调了性格的稳定性。但性格并不是一成不变的，它在稳定中也会有调整与变化。心理学家的研究表明：良好的人际关系有利于保持和优化性格，同时，良好的性格有利于保持与优化人际关系——如此形成良性循环。反之，恶劣的人际关系也能与糟糕的性格形成恶性循环。

基于以上理由，编者编写了《性格与人际关系》，从性格切入，告诉你如何优化自己的人际关系；而人际关系的优化，又能使你的性格更加饱满。编者相信，这些科学而又全新的知识，能给读者一个全新的视野，让读者今后拥有一个更加良好的性格与更加和谐的人际关系网。

编 者

2005 年 12 月

目录 CONTENTS

1	第一章 性格是真正的人性标志
2	性格决定人际关系的好坏
3	良好的人际关系带来人生的好运
7	了解自己,认清他人
13	后天环境对性格的影响
15	性格并非是一成不变的

19	第二章 平和型性格与人际关系
19	对平和型的鉴定
22	平和型人的人际关系
26	平和型人该学点什么
39	如何与平和型人打交道
40	代表人物:启功
45	第三章 硬汉型性格与人际关系
45	对硬汉型的鉴定
48	硬汉型人的人际关系
52	硬汉型人该学点什么
75	如何与硬汉型人打交道
76	代表人物:鳌拜
83	第四章 踏实型性格与人际关系
83	对踏实型的鉴定
86	踏实型人的人际关系
88	踏实型人该学点什么
104	如何与踏实型人打交道



106	代表人物:马皇后
113	第五章 开朗型性格与人际关系
113	对开朗型的鉴定
120	开朗型人的人际关系
121	开朗型人该学点什么
133	如何与开朗型人打交道
134	代表人物:麦当娜
143	第六章 内向型性格与人际关系
143	对内向型的鉴定
147	内向型人的人际关系
151	内向型人该学点什么
182	如何与内向型人打交道
185	代表人物:川端康成
197	第七章 耿直型性格与人际关系
197	对耿直型的鉴定
200	耿直型人的人际关系
202	耿直型人该学点什么

226	如何与耿直型人打交道
227	代表人物:狄仁杰
237	第八章 博爱型性格与人际关系
237	对博爱型的鉴定
241	博爱型人的人际关系
245	博爱型人该学点什么
258	如何与博爱型人打交道
258	代表人物:南丁格尔
265	第九章 艺术型性格与人际关系
265	对艺术型的鉴定
269	艺术型人的人际关系
273	艺术型人该学点什么
291	如何与艺术型人打交道
292	代表人物:李煜
297	附录 名家论性格与人际关系

第一章

性格是真正的人性标志

性格是先天与后天的合金,性格受于祖代的遗传,在现实生活中又不断地改变与完善。

——巴甫洛夫

通俗一点讲,性格就是人们平时说的秉性。人与人之间本来就存在差别,而性格与人际关系到底有多大的关联呢?

据美国的一份权威调查显示,美国近 20 年来政界和商界的成功人士,他们的平均智商仅在中等,而情商却处于高等。人的情商的要素基本上都包括在性格之中,这一因素只能因人而异。因此,性格决定人际关系好坏就得到了现代科学的论证。

性格决定人际关系的好坏

想在工作、生活上进步,生活中惬意,“有谁认识你”是个关键因素。就如一本好书,若没人推荐、甚至连上架的机会都没有,谁会去买它呢?要做到这点,就必须具备能够让人认识你的条件。

就人际关系言,“认识”只是开始,它是否继续下去得靠个体能否满足他人的需要或尊重他人?如这个答案是肯定的、正面的,那你就具有相当大吸引人的魅力,即使学问不怎么样,仍会得到许多人的欢迎,拥有广大的人脉。

2

也许你曾遇到过这么一些人,他们以自己满腔的热情深深地打动了你。而你呢,无论在理智上还是在情感上,都被他们吸引,这种吸引是那样的心甘情愿,以至于你会在不知不觉中去为实现他们的目标而效力。

但不知你有没有这样问过自己:他们的威信是怎样来的?究竟是什么因素构成了这些威信?又是什么东西使得这些先生和女士变得那样有吸引力?

难道仅仅靠是滔滔不绝的言辞吗?要不就是他们在待人接物方面有着天生的技巧?再或者是他们在设计引人注目的形象方面有着秘诀,是这些秘诀使得我们围着他们团团转?

确实,这些都是原因,但又不仅仅是这些,更科学的说法是,



他们具有独特的“性格魅力”。所谓魅力就是这么一种能力,它是由你的性格所决定的,通过与他人身体上、情感上及理智上的相互接触,从而对他人产生积极的影响。

一个人的性格的形成,一是先天性遗传,二是后天性学习,而分别塑造出独特的性格——有的招人喜欢、有的惹人讨厌。谁喜欢你,你就得到他的认同;谁讨厌你,那么你与他的关系将会难以和谐。

良好的人际关系带来人生的好运

人际关系的力量是巨大的。“大”在何处?任何一个人,不管他实力有多强,如果在他的人生道路上没有周围人的帮助,想要办成一件事会比登天还难。

美国著名杂志《人际》在2002年发刊词中有这样一段话:“如果不信,你可以回忆以往的一些经验,就会发现原本你以为是自己独立完成的事,事实上背后都有别人的帮助。因此,在社交场合你应该尽量表露出自己真正的自我与真正的才华,它们将会给你许多有用的建议。绝不可低估人际关系的力量,否则将白白失去许多有利的帮助。”

如果你希望自己在成功的路上快马扬鞭,就必须拥有良好的人际关系。实际上,所谓的“走运”多半是由畅通的人际关系展开的。一个能认同你的做法、想法与你的才华的人,一定会在

将来的某一天为你带来好运。

究竟谁会对你伸出援助之手,哪里会有这种人呢?这个问题没有人能够回答。只能这么说:任何人都有可能成为对你施予援手的友人,他可能是你工作上的伙伴或上司,可能是学校里的同学,甚至有可能是一位从不曾相识的陌生人。但一般来说,人际关系的范围愈广,开创成功未来的概率则愈大。

就人际关系这方面来看,机会往往是从你意想不到的地方出现的,譬如你的顾客、同事,或朋友的朋友等等。



机会往往是从你意想不到的地方出现的



有一个关于维克多连锁店的故事。

维克多是从父亲的手中接过这家食品店的，这是一家古老的食品店，很早以前就在镇上很出名了。维克多希望它在自己的手中能够发展得更加强大。

一天晚上，维克多在店里收拾货物清点账款，第二天他将和妻子一起去度假。他打算早早地关上店门，以便为外出度假做准备。突然，他看到店门外站着一个面黄肌瘦的年轻人，他衣服褴褛、双眼深陷，一看就知道是一个典型的流浪汉。

维克多是个热心肠的人。他走了出去，对那个年轻人说道：“小伙子，有什么需要帮忙的吗？”

年轻人略带点腼腆地问道：“这是维克多食品店吗？”他说话时带着浓重的墨西哥口音。“是的。”维克多回答。

年轻人更加腼腆了，他低着头，小声地说道：“我是从墨西哥来找工作的，可是整整两个月了，我仍然没有找到一份合适的工作。我父亲年轻时也来过美国，他告诉我他在你的店里买过东西，喏，就是这顶帽子。”

维克多看见小伙子的头上果然戴着一顶十分破旧的帽子，那个被污渍弄得模模糊糊的“V”字形符号正是他店里的标记。“我现在没有钱回家了，也好久没有吃过一顿饱餐了。我想……”年轻人继续说道。

维克多知道了眼前站着的人只不过是多年前一个顾客的儿子，但是，他觉得自己应该帮助这个小伙子。于是，他把小伙子请进了店内，让他好好地饱餐了一顿，还给了他一笔路费，让他



回国。

不久,维克多便将此事淡忘了。过了十几年,维克多的食品店越来越兴旺,在美国开了许多家分店,他于是决定向海外扩展。可是,由于他在海外没有根基,要想从头发展也是很困难的,为此维克多一直犹豫不决。

正在这时,他突然收到一位陌生人从墨西哥寄来的信,原来写信人正是多年前他曾经帮助过的那个流浪青年。

此时,那个年轻人已经成了墨西哥一家大公司的总经理,他在信中邀请维克多来墨西哥发展,与他共创事业。这对于维克多来说真是喜出望外,有了那位年轻人的帮助,维克多很快在墨西哥建立了他的连锁店,而且发展得异常迅速。

很多人把维克多的发迹简单地归功于“运气”好,这似乎也无可厚非。但更多的人将维克多连锁店的发展归功于“人际关系”——毕竟,他的运气是别人给予的。

认为是他人给了维克多机遇,是只看到表面而未深入内核。其实,维克多的机遇是自己给自己的,他热情的性格,注定他会种下了善缘而收获了善果。

性格决定了人际关系,而人际关系又影响一个人的一生——原来性格决定命运是这么一回事。



了解自己,认清他人

所谓了解自己,并非指了解自己的名字、住址、年龄等等这些表象的特征,而是指是否了解自己的性格或是别人对自己性格的评价,以及个人剖析自我的角度等等。

唯有了解自己的性格,方能扬长避短,在人际关系的丛林中做一棵常青树。而认清他人,就会知道该怎么与之相处,甚至可以对某些熟人的反应作一些先期的预料。

对于性格的划分,至今没有一套公认的统一标准。美国著名学者弗洛伦斯·妮蒂雅将人的性格分为四种类型,而同为美国学者的奥托·克罗艾却将其分为十六种类型。至于国内则更是复杂,几乎每一个对人可用的形容词,会在后面加一个“型”,然后宣布其为某某型个性。于是,我们可以在一些关于性格的典籍中,同时看到出现“任性型”和“情绪型”,或“兴奋型”与“激进型”。严格地说,这样对个性类型的划分是不严谨的,因为一个人的性格类型只有一种,而随意的划分使一个人可以同时拥有多种性格类型——这就失去了划分性格类型的必要。

在本书中,我们综合中外专家对性格划分的方法,将人分为八种性格类型。

要知道人的性格,必须掌握其重点特征。鉴别人的性格类型可从以下五点着手。

1、与人交往的方式

与围绕在自己身边的人,如父母、老师、朋友、同事等人的交往方式,能发现人的性格特征。

社会上有各种各样的人,不是每一个人都喜欢与他人交往,有些人就非常讨厌和别人交往。

喜欢与人交往的人,大致上占全人类的三分之一;选择对象交往的人也有三分之一;另外三分之一的人,则避免与人交往。

首先来谈喜欢与人交往的人,他们都是不拘小节的人。其中有些人和初见面的人就能像多年好友般地轻松说话,在那些对人敬而远之的人看来,会觉得他们对人太没有戒心。这种喜欢与人交往的把人都当作朋友,和任何人都能轻易交往,但很少和特定的人亲密。

至于三分之一选择对象交往的人,在选择朋友时,他们需要较长的时间去观察对方是否能成为长期交往的对象。所以在刚开始时对人较有警戒心,不轻易地和人说话,看起来像很难相处的人。

把所有人都当作朋友的人,让人觉得温馨柔和;对人有警戒心的人,脸上的表情较严肃,乍看之下让人觉得难以相处,但是一旦对人信任,就有深厚的义理人情。

最后谈论的是那三分之一不喜欢与人交往、神经纤细、容易受到伤害的人。这种人认为会使人内心受创伤的只有人。动物、大自然、艺术绝不会伤害人,是可接触、信任的对象。可是,他们并不是真正的讨厌人,而是因为怕人才远离人。也有一些