

<<九型人格大全集>>

图书基本信息

书名：<<九型人格大全集>>

13位ISBN编号：9787511314420

10位ISBN编号：7511314422

出版时间：2011-9

出版时间：中国华侨

作者：廖春红

页数：554

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<九型人格大全集>>

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。

<<九型人格大全集>>

内容概要

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。

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。

人们对九型人格的热情此起彼伏，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”。

廖春红编著的《九型人格大全集》以浅显易懂的语言，描述了九型人格这种准确、科学、实用、系统的人格分析方式，深刻阐释了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，较为全面地介绍了九型人格这门能够通晓人性、掌握人心、带给人智慧的学问。

在《九型人格大全集》这部透析九型人格的秘籍中，你能轻而易举地找到破译性格真相的方法，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。

通过阅读此书，帮你把握命运，开始全新的人生。

<<九型人格大全集>>

书籍目录

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

你了解自己吗

什么是性格

每个人都有的五大需求

将交谈的传统延续下去

九型人格的优势：实用

第二章 寻根问源：九型人格的渊源

解读神秘的九星图

为九型人格疯狂的大师们

九型人格的影响不断扩大

第三章 确定自己的人格类型

静下心来，做完九型人格测试题

看准了，你是哪一类人格

九型人格的再分类

第四章 激发我们的心理能量

观察我们已经形成的性格

特别关注心理缓冲带

激发直觉的力量

时时不忘的注意力训练

精神活动的9项观察

认识与学习的三个层次

启动生活的三种力量

唤醒潜藏的激情

第五章 躲开心里的暗礁

九型不等于被定型

你的性格误区在哪里

时间观念里的性格误区

九型人格是经验不是理论

我们的优势恰恰也是弱点

行为会随着经历、生活而改变

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

自测：你是追求完美的1号人格吗

1号性格的特征

1号性格的基本分支

1号性格的闪光点

1号性格的局限点

1号的高层心境：完美

1号的高层德行：平静

1号的注意力

1号的直觉类型

1号发出的4种信号

1号在安全和压力下的反应

1号适合或不适合的环境

<<九型人格大全集>>

对1号有利或不利的做法

著名的1号性格者

第二章 我是哪个层次的1号

1号发展的3种状态

第一层级：睿智的现实主义者

第二层级：理性的人

第三层级：讲求原则的导师

第四层级：理想主义的改革者

第五层级：讲求秩序的人

第六层级：好评判的完美主义者

第七层级：褊狭的愤世嫉俗者

第八层级：强迫性的伪君子

第九层级：残酷的报复者

第三章 与1号有效地交流

1号的沟通模式：应该与不应该

观察1号的谈话方式

读懂1号的身体语言

1号是讲目标、原则的人

和1号交谈，要重理性分析

尽量别和1号争辩

批评1号前，先批评自己

别揪住细节不放

第四章 透视1号上司

看看你的老板是1号吗

恭听1号上司的批评

别触犯1号老板的原则

全力执行1号上司交代的任务

奉承1号上司要诚恳

别跟1号上司硬碰硬

第五章 管理1号下属

找出你团队里的1号员工

别给1号下属安排紧急工作

对1号员工要用事实说话

如何激励1号员工

与1号员工沟通的3个说话技巧

第六章 1号打造高效团队

1号的权威关系

1号提升自制力的方式

1号战略化思考与行动的能力

1号制订最优方案的技巧

1号目标激励的能力

1号掌控变化的技巧

1号处理冲突的能力

1号打造高效团队的技巧

第七章 1号攻心销售术

看看你的客户是1号吗

推销手段正当，说话真诚直接

<<九型人格大全集>>

产品质量过硬，同时肯定挑剔
推销态度热情，介绍方式严谨

1号销售员的攻心销售术

第八章 1号的投资理财技巧

完美主义者是投资的最大天敌

1号喜欢目标清晰，按部就班

学会放松，1号的成就更大

低风险理财是1号最好的选择

第二章 我是哪个层次的6号

6号发展的3种状态

第一层级：自我肯定的勇者

第二层级：富有魅力的人

第三层级：忠实的伙伴

第四层级：忠诚的人

第五层级：矛盾的悲观主义者

第六层级：独裁的反叛者

第七层级：极度依赖的人

第八层级：被害妄想症患者

第九层级：自残的受虐狂

第三章 与6号有效地交流

6号的沟通模式：旁敲侧击

观察6号的谈话方式-

读懂6号的身体语言

对6号，收起你的猜疑心

向6号学习“中庸”

第四章 透视6号上司

看看你的老板是6号吗

6号上司注重员工的忠诚度

对6号上司坦诚相待

报忧不报喜，更得6号上司欢心

6号上司喜欢踏实的员工

第五章 管理6号下属

找出你团队里的6号员工

对6号员工要守信重诺

帮助6号员工化质疑为动力

引导6号员工的负面情绪

帮助6号员工培养独立性

第六章 6号打造高效团队

6号的权威关系

6号提升自制力的方式

6号战略化思考与行动的能力

6号制订最优方案的技巧

6号目标激励的能力

6号掌控变化的技巧

6号处理冲突的能力

6号打造高效团队的技巧

第七章 6号攻心销售术

<<九型人格大全集>>

看看你的客户是6号吗

对6号客户，从安全问题谈起

诚实，让你留住6号客户

不给6号客户拖延的机会

6号销售人员的攻心销售术

第八章 6号的投资理财技巧

6号不要过度节俭

投资理财，安全第一

预测市场不如应对市场

培养从容果断的决策力

培养旗鼓相当的对手

第九章 最佳爱情伴侣

6号的亲密关系

6号爱情观：信任必须在怀疑中建立

疑神疑鬼会伤害对方

忠诚，让爱更幸福、持久

不要过分指责伴侣

第十章 塑造完美的亲子关系

6号孩子的童年模式：焦虑源于父母的情绪化

尊重6号孩子的秘密领地

正确对待6号孩子的反抗情绪

别对6号孩子过多地干涉与保护

注意引导6号孩子的恐惧

第十一章 6号互动指南

6号怀疑论者VS 6号怀疑论者

6号怀疑论者Vs 7号享乐主义者

6号怀疑论者VS 8号领导者

6号怀疑论者VS 9号调停者

第八篇 7号享乐型：天下本无事，庸人自扰之

第一章 7号享乐型面面观

自测：你是享乐至上的7号人格吗

7号性格的特征

7号性格的基本分支

7号性格的闪光点

7号性格的局限点

7号的高层心境：工作

7号的高层德行：节制

7号的注意力

7号的直觉类型

7号发出的4种信号

7号在安全和压力下的反应

7号适合或不适合的环境

对7号有利或不利的做法

著名的7号性格者

第二章 我是哪个层次的7号

7号发展的3种状态

第一层级：感恩的鉴赏家

<<九型人格大全集>>

第二层级：热情洋溢的乐天派

第三层级：多才多艺的全才

第四层级：经验丰富的鉴赏家

第五层级：过度活跃的外倾型

第六层级：过度的享乐主义者

第七层级：冲动型的逃避主义者

第八层级：疯狂的强迫性行为

第九层级：惊慌失措的“歇斯底里”

第三章 与7号有效地交流

7号的沟通模式：闲谈式沟通

观察7号的谈话方式

读懂7号的身体语言

7号喜欢轻松快乐的氛围

谈论新奇刺激的事物

第四章 透视7号上司

看看你的老板是7号吗

融入轻松欢快的团队气氛

适应7号求新求变的管理

7号老板讨厌办公室政治

第五章 管理7号下属

找出你团队里的7号员工

善用他们开心果的角色

和他们在一起不要太古板

赞赏他们工作中的新尝试

引导7号重视工作结果

第六章 7号打造高效团队

7号的权威关系

7号提升自制力的方式

7号战略化思考与行动的能力

7号制订最优方案的技巧

7号目标激励的能力

7号掌控变化的技巧

7号处理冲突的能力

7号打造高效团队的技巧

第七章 7号攻心销售术

看看你的客户是7号吗

满足他们强烈的表达欲

采用建议和提供参的口吻

描述产品带来的刺激和享受

7号销售人员的攻心销售术

第八章 7号的投资理财技巧

浮躁是7号投资的天敌

勿放纵自己虎头蛇尾

发挥过人的逆境商数

学会研究准备会有更高成就

第九章 最佳爱情伴侣

7号的亲密关系

<<九型人格大全集>>

7号爱情观：追求快乐的爱情

性自由无法得到真正的爱情

接受伴侣的负面情感

不要逃避现实中的问题

第十章 塑造完美的亲子关系

7号孩子的童年模式：对养育者没有认同感

7号孩子常常“三分钟热度”

帮助7号孩子改掉吹牛的毛病

鼓励7号孩子面对痛苦

培养7号孩子的纪律性

第十一章 7号互动指南

7号享乐主义者VS 7号享乐主义者

7号享乐主义者VS 8号领导者

7号享乐主义者VS 9号调停者

第九篇 8号领导型：王者之风，有容乃大

第一章 8号领导型面面观

自测：你是追求权力的8号人格吗

8号性格的特征

8号性格的基本分支

8号性格的闪光点

8号性格的局限点

8号的高层心境：真相

8号的高层德行：无知

8号的注意力

8号的直觉类型

8号发出的4种信号

8号在安全和压力下的反应

8号适合或不适合的环境

对8号有利或不利的做法

著名的8号性格者

第二章 我是哪个层次的8号

8号发展的3种状态

第一层级：宽怀大度的人

第二层级：自信的人

第三层级：建设性的挑战者

第四层级：实干的冒险家

第五层级：执掌实权的掮客

第六层级：强硬的对手

第七层级：亡命之徒

第八层级：万能的自大狂

第九层级：暴力破坏者

第三章 与8号有效地交流

8号的沟通模式：直截了当进行要求

观察8号的谈话方式

读懂8号的身体语言

宽容8号的无心之失

可以不喜欢，不能不尊重

<<九型人格大全集>>

待8号怒火散尽再说

第四章 透视8号上司

看看你的老板是8号吗

认可8号上司的权威

不要威胁8号老板的地位

8号上司不允许方向性的偏差

不要大事小事都向8号汇报

小心冒犯8号的等级制度

第五章 管理8号下属

找出你团队里的8号员工

不要过多干涉他的工作

注意维护8号员工的面子

如何激励你的8号员工

用你的实力让他信服

为8号员工设定清晰的限制

第六章 8号打造高效团队

8号的权威关系

8号提升自制力的方式

8号战略化思考与行动的能力

8号制订最优方案的技巧

8号目标激励的能力

8号掌控变化的技巧

8号处理冲突的能力

8号打造高效团队的技巧

第七章 8号攻心销售术

看看你的客户是8号吗

对8号客户，直截了当一点

不要被他们的强势吓破了胆

不妨使用以柔克刚的诀窍

偶尔也要和8号客户“硬碰硬”

8号销售人员的攻心销售术

第八章 8号的投资理财技巧

强者也需要遵守游戏规则

学会寻求他人的帮助

提前给自己留条后路

倾听他人意见，8号可以更理智

减少冲动，让8号少走弯路

第九章 最佳爱情伴侣

8号的亲密关系

8号爱情观：爱即是保护

甜蜜爱情不需要强势

不要忽略爱人的感受

不要过度干涉爱人的自由

第十章 塑造完美的亲子关系

8号孩子的童年模式：关爱需要争取

帮他改掉“小霸王”的毛病

教8号孩子学会倾听

<<九型人格大全集>>

别让你的孩子成为孤胆英雄

帮助8号孩子化解冲动

第十一章 8号互动指南

8号领导者VS 8号领导者

8号领导者VS 9号调停者

第十篇9号调停型：以和为贵，天下太平

第一章 9号调停型面面观

自测：你是追求和平的9号人格吗

9号性格的特征

9号性格的基本分支

9号性格的闪光点

9号性格的局限点

9号的高层心境：爱

9号的高层德行：行动

9号的注意力

9号的直觉类型

9号发出的4种信号

9号在安全和压力下的反应

9号适合或不适合的环境

对9号有利或不利的做法

著名的9号性格者

第二章 我是哪个层次的9号

9号发展的3种状态

第一层级：自制力的楷模

第二层级：有感受力的人

第三层级：有力的和平缔造者

第四层级：迁就的角色扮演者

第五层级：置身事外的人

第六层级：隐修的宿命论者

第七层级：拒不承认，逆来顺受

第八层级：抽离的机器人

第九层级：自暴自弃的幽灵

第三章 与9号有效地交流

9号的沟通模式：追求和谐的交流

观察9号的谈话方式

读懂9号的身体语言

表现你友好的态度

引导9号进行思考

正确看待9号同意的信号

引发9号愤怒的雷区

9号常常提供过量的资讯

提供具体的细节和要求

用建议而不是命令让他行动

第四章 透视9号上司

看看你的老板是9号吗

尽好自己的本分

配合他构建和谐的氛围

<<九型人格大全集>>

时时给他们赞美和认同

采取合作的态度

定期征求意见和确认

提供行动方案，你能成为好助手

第五章 管理9号下属

找出你团队里的9号员工

帮助9号设定工作目标

鼓励和支持而不是施加压力

协助他说出自己的看法

帮助9号排除不必要的干扰

如何激励9号员工

第六章 9号打造高效团队

9号的权威关系

9号提升自制力的方式

9号战略化思考与行动的能力

9号制订最优方案的技巧

9号目标激励的能力

9号掌控变化的技巧

9号处理冲突的能力

9号打造高效团队的技巧

第七章 9号攻心销售术

看看你的客户是9号吗

赢得9号好感的4个方法

帮9号构建一个梦想并说服他

学会利用团体和权威的力量

9号销售人员的攻心销售术

第八章 9号的投资理财技巧

别让不可取的意见左右你

加强自己的规划能力

9号适合长线价值投资

小心你的盲目乐观

压力太大时有逃避的倾向

把风险设定在能承受范围内

第九章 最佳爱情伴侣

9号的亲密关系

9号爱情观：安详和谐才是真

情感不要拖泥带水

敢于表明自己的立场

学会用吵架沟通

洞察和宣泄自己的愤怒

第十章 塑造完美的亲子关系

9号孩子的童年模式：对父母的附和

对9号孩子多说：你真棒

帮助9号孩子计划生活

不懂拒绝常让9号孩子陷入困境

小心9号孩子利用爱好去逃避

主动询问9号孩子的想法

<<九型人格大全集>>

第十一章 9号互动指南

9号调停者VS9号调停者

1号选生意搭档，着重互补

1号守业易，创业难

第九章 最佳爱情伴侣

1号的亲密关系

1号爱情观：要么完美，要么毁灭

苛求会给爱人带来痛苦

对爱人要学会赞扬和鼓励

在爱情中要保持新意和乐趣

第十章 塑造完美的亲子关系

教1号孩子尽力做好，不求最好

化解1号孩子时刻存在的自责心

教1号孩子将外在的关注回归到内心

教1号孩子正确认识自己的缺点

与孩子一同走出完美的误区

第十一章 1号互动指南

1号完美主义者VS1号完美主义者

1号完美主义者VS2号给予者

1号完美主义者VS3号实干者

1号完美主义者VS4号浪漫主义者

1号完美主义者VS5号观察者

1号完美主义者VS6号怀疑论者

1号完美主义者VS7号享乐主义者

1号完美主义者VS8号领导者

1号完美主义者VS9号调停者

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

自测：你是习惯给予的2号人格吗

2号性格的特征

2号性格的基本分支

2号性格的闪光点

2号性格的局限点

2号的高层心境：自由

2号的高层德行：谦卑

2号的注意力

2号的直觉类型

2号发出的4种信号

2号在安全和压力下的反应

2号适合或不适合的环境

对2号有利或不利的做法

著名的2号性格者

第二章 我是哪个层次的2号

2号发展的3种状态

第一层级：利他主义的信徒

第二层级：极富同情心的关怀者

第三层级：乐于助人的人

<<九型人格大全集>>

第四层级：热情洋溢的朋友

第五层级：占有性的“密友”

第六层级：自负的“圣人”

第七层级：自我欺骗的操控者

第八层级：高压性的支配者

第九层级：心身疾病的受害者

第三章 与2号有效地交流

2号的沟通模式：总是以他人为中心

观察2号的谈话方式

读懂2号的身体语言

和2号建立感性关系

对2号直接说出你的需求

对2号的帮助表示感谓}

适时拒绝2号的帮助

第四章 透视2号上司

看看你的老板是2号吗

摸透2号上司的心理：谁听话就喜欢谁

不要泄露2号上司的秘密

和2号上司保持经常性的接触

向2号上司学习：把公司当做家

考虑周全，更易赢得2号上司信任

第五章 管理2号下属

找出你团队里的2号员工

跟2号员工沟通要有人情味

要让2号员工觉得自己很伟大

放心地分配任务给2号员工

别让2号员工承担太多责任

给足2号员工面子

第六章 2号打造高效团队

2号的权威关系

2号提升自制力的方式

2号战略化思考与行动的能力

2号制订最优方案的技巧

2号目标激励的能力

2号掌控变化的技巧

2号处理冲突的能力

2号打造高效团队的技巧

第七章 2号攻心销售术

看看你的客户是2号吗

肯定并赞美2号客户

认真听取2号客户的建议

给予2号客户人文关怀

在2号客户面前，扮演弱者形象

激发2号客户对亲朋的关爱心

让2号客户替你营销

2号销售人员的攻心销售术

第八章 2号的投资理财技巧

<<九型人格大全集>>

2号要为自己的目标努力

2号适宜选择长期性的投资

充分利用2号自己的人脉存折

2号要学会人事分离

2号不得不正视的债务问题

提高创意，增强规划能力

第九章 最佳爱情伴侣

2号的亲密关系

2号爱情观：爱你等于爱自己

大声说出“我爱你”

给予，也要学会索取

再相爱，也要留一点空间

不要陷入三角恋情

第十章 塑造完美的亲子关系

2号的童年模式：父母的冷漠

雨伞效应：为了获得而给予

别让2号孩子背负父母的理想

对2号孩子，多听少说

鼓励孩子勇于挑战

教孩子学会说“不”

教2号孩子关注自己的需求

第十一章 2号互动指南

2号给予者VS 2号给予者

2号给予者VS 3号实干者

2号给予者VS 4号浪漫主义者

2号给予者VS 5号观察者

2号给予者VS 6号怀疑论者

2号给予者VS 7号享乐主义者

2号给予者VS 8号领导者

2号给予者VS 9号调停者

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

自测：你是注重实干的3号人格吗

3号性格的特征

3号性格的基本分支

3号性格的闪光点

3号性格的局限点

3号的高层心境：希望

3号的高层德行：诚实

3号的注意力

3号的直觉类型

3号发出的4种信号

3号在安全和压力下的反应

3号适合或不适合的环境

对3号有利或不利的做法

著名的3号性格者

第二章 我是哪个层次的3号

<<九型人格大全集>>

实干型发展的3种状态

第一层级：真诚的人

第二层级：自信的人

第三层级：杰出人物

第四层级：好胜的强者

第五层级：实用主义者

第六层级：自恋的推销者

第七层级：投机分子

第八层级：恶意欺骗的人

第九层级：报复心强烈的变态狂

第三章 与3号有效地交流

3号的沟通模式：直奔主题

观察3号的谈话方式

读懂3号的身体语言

对3号，不相争多合作

对3号多建议少批评

给予3号客观的回应

第四章 透视3号上司

看看你的老板是3号吗

实干的你易受3号老板青睐

3号老板喜欢高效率的员工

猜透3号上司的心理：变通

有担当的员工，易讨3号上司欢心

第五章 管理3号下属

找出你团队里的3号员工

给3号员工清晰的工作目标

嘉奖3号员工的成就

监督3号员工的工作进展

引导3号员工良性竞争

帮助3号员工管理时间

第六章 3号打造高效团队

3号的权威关系

3号提升自制力的方式

3号战略化思考与行动的能力

3号制订最优方案的技巧

3号目标激励的能力

3号掌控变化的技巧

3号处理冲突的能力

3号打造高效团队的技巧

第七章 3号攻心销售术

看看你的客户是3号吗

告诉3号客户利益所在

运用诱导法来说服3号客户

挑起3号客户的竞争心

将商品与3号的成就联系起来

3号销售人员的攻心销售术

第八章 3号的投资理财技巧

<<九型人格大全集>>

3号适宜选择短期目标

3号要积极地投资理财

培养长期规划的眼光

拥有赢家的思考习惯

不做财富路上的“独行侠”

取巧不投机，让3号快速致富

第九章 最佳爱情伴侣

3号的亲密关系

3号爱情观：爱美人，更爱江山

幸福爱情，容不下“工作狂”

3号须知：爱情与门第无关

别再扮演“完美情人”

物质不能代替情感沟通

第十章 塑造完美的亲子关系

3号孩子的童年模式：为家庭找回荣誉

3号孩子眼里：没有最好，只有更好

专制扭曲3号孩子的人生观

别对3号孩子过度赞美

教3号孩子领悟失败的真义

第十一章 3号互动指南

3号实干者VS 3号实干者

3号实干者VS 4号浪漫主义者

3号实干者VS 5号观察者

3号实干者VS 6号怀疑论者

3号实干者VS 7号享乐主义者

3号实干者VS 8号领导者

3号实干者VS 9号调停者

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

自测：你是崇尚浪漫的4号人格吗

4号性格的特征

4号性格的基本分支

4号性格的闪光点

4号性格的局限点

4号的高层心境：本原联系

4号的高层德行：泰然

4号的注意力

4号的直觉类型

4号发出的4种信号

4号在安全和压力下的反应

4号适合或不适合的环境

对4号有利或不利的做法

著名的4号性格者

第二章 我是哪个层次的4号

4号发展的3种状态

第一层级：灵感不断的创造者

第二层级：自省的人

<<九型人格大全集>>

第三层级：坦诚的人

第四层级：唯美主义者

第五层级：浪漫的梦想家

第六层级：自我放纵的人

第七层级：脱离现实的抑郁者

第八层级：自责的人

第九层级：自我毁灭的人

第三章 与4号有效地交流

4号的沟通模式：以我的情绪为主

观察4号的谈话方式

读懂4号的身体语言

理解4号的忧郁

和4号一起珍惜当下

第四章 透视4号上司

看看你的老板是4号吗

多和4号上司做情感交流

努力工作，无惧4号上司的情绪化

对4号上司，时刻保持中立身份

对4号上司，不能“令行禁止”

第五章 管理4号下属

找出你团队里的4号员工

关注4号员工独特的创意

帮助4号员工处理情绪问题

让4号员工变痛苦为动力

帮4号员工找回自信

第六章 4号打造高效团队

4号的权威关系

4号提升自制力的方式

4号战略化思考与行动的能力

4号制订最优方案的技巧

4号目标激励的能力

4号掌控变化的技巧

4号处理冲突的能力

4号打造高效团队的技巧

第七章 4号攻心销售术

看看你的客户是4号吗

4号客户喜欢“稀缺”商品

对4号客户使用悲情推销法

对4号客户，多施展创造性思维

4号销售人员的攻心销售术

第八章 4号的投资理财技巧

4号最宜从事艺术创作

4号是高品质的鉴赏家

另辟蹊径，让4号快速致富

投资理财不要讲攀比

在危机中寻找财富

将管理工作委授能者担任

<<九型人格大全集>>

第九章 最佳爱情伴侣

4号的亲密关系

4号爱情观：拥有的一文不值，缺失的价值连城

改变对伴侣的消极看法

增添生活的小情趣

营造若即若离的神秘感

接受爱情中平凡的幸福

第十章 塑造完美的亲子关系

4号孩子的童年模式：若即若离的家庭关系

培养4号孩子的创造力

尊重4号孩子敏感的自尊心

帮助4号孩子放下嫉妒心

别让4号孩子陷入悲观主义

第十一章 4号互动指南

4号浪漫主义者VS 4号浪漫主义者

4号浪漫主义者VS 5号观察者

4号浪漫主义者Vs 6号怀疑论者

4号浪漫主义者VS 7号享乐主义者

4号浪漫主义者VS 8号领导者

4号浪漫主义者VS 9号调停者

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

自测：你是冷眼旁观的5号人格吗

5号性格的特征

5号性格的基本分支

5号性格的闪光点

5号性格的局限点

5号的高层心境：全知

5号的高层德行：无执

5号的注意力

5号的直觉类型

5号发出的4种信号

5号在安全和压力下的反应

5号适合或不适合的环境

对5号有利或不利的做法

著名的5号性格者

第二章 我是哪个层次的5号

5号观察型发展的3种状态

第一层级：有高度创造力的人

第二层级：智慧的观察者

第三层级：专注创新的人

第四层级：勤奋的专家

第五层级：狂热的理论家

第六层级：愤世嫉俗者

第七层级：虚无主义者

第八层级：孤独的人

第九层级：精神分裂症患者

<<九型人格大全集>>

第三章 与5号有效地交流

5号的沟通模式：冷眼旁观

观察5号的谈话方式

读懂5号的身体语言

与5号交往，适当保持距离

热情对待冷漠的5号

第四章 透视5号上司

看看你的老板是5号吗

5号上司喜欢员工按本分行事

5号上司喜欢系统化的计划

对5号上司，要有敏锐的观察力

5号上司不喜欢面对面沟通

第五章 管理5号下属

找出你团队里的5号员工

尊重5号员工的独立性

鼓励5号员工去行动

多听听5号员工理性的建议

不要安排5号员工去应酬

第六章 5号打造高效团队

5号的权威关系

5号提升自制力的方式

5号战略化思考与行动的能力

5号目标激励的能力

5号制订最优方案的技巧

5号掌控变化的技巧

5号处理冲突的能力

5号打造高效团队的技巧

第七章 5号攻心销售术

看看你的客户是5号吗

迎合5号客户崇拜知识的心理

应对5号客户，要有充足的准备

对5号客户，不要轻言放弃

5号销售人员的攻心销售术

第八章 5号的投资理财技巧

5号喜欢在沉默中投机

拥有信息等于拥有财富

面对非理性市场，理性投资

5号要抓住机遇不放手

5号不要空想要行动

第九章 最佳爱情伴侣

5号的亲密关系

5号爱情观：理智的巨人，情感的矮子

让伴侣融入自己的圈子

对伴侣要敢于做出承诺

别太忽视自己的外表

第十章 塑造完美的亲子关系

5号孩子的童年模式：无知即是无能

<<九型人格大全集>>

鼓励5号孩子的好奇心

化解5号孩子心中的疏离感

帮助5号孩子放下思虑

教5号孩子不再贪婪

第十一章 5号互动指南

5号观察者VS 5号观察者

5号观察者VS 6号怀疑论者

5号观察者VS 7号享乐主义者

5号观察者VS 8号领导者

5号观察者VS 9号调停者

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

自测：你是怀疑一切的6号人格吗

6号性格的特征

6号性格的基本分支

6号性格的闪光点

6号性格的局限点

6号的高层心境：信念

6号的高层德行：勇气

6号的注意力

6号的直觉类型

6号发出的4种信号

6号在安全和压力下的反应

6号适合或不适合的环境

对6号有利或不利的做法

著名的6号性格者

<<九型人格大全集>>

章节摘录

版权页：插图：你了解自己吗你了解自己自己吗？

当人们被问到这个问题，大多会下意识地点头说“是”。

在这个世界上，不想了解自己人实在太少。

那么，我们为什么想了解自己呢？

原因可归为两大类。

第一类原因：好奇。

心理学家认为，人的本性是不满足，好奇就是不满足心态的一种表现形式，人们往往通过好奇来促使自己去了解更多事物，以缓解自己的不满足心态。

因此，人们总是渴望知道自己的大脑、心灵和感觉运作的方式。

比如，人们常常会反思：我为什么感到快乐呢？

我为什么感到悲伤呢？

我为什么喜欢晴天呢？

我为什么讨厌吃青椒呢？

看战争片时，为什么我感到愤怒，而姐姐却觉得伤感？

在我们内心感到孤单寂寞时，我们常常思考这些问题，也积极地和其他人讨论这些问题，这使得人生增添了无穷的趣味性。

正如哈佛大学第26任校长陆登庭在“世界著名大学校长论坛”上所说：“如果没有好奇心和纯粹的求知欲为动力，就不可能产生那些对人类和社会具有巨大价值的发明创造。

”英国学者塞缪尔·约翰逊也认为：“好奇心是智慧富有活力的最持久、最可靠的特征之一。

”著名科学家可以说都具有好奇心。

牛顿对一个苹果产生好奇，于是发现了万有引力；瓦特对烧水壶上冒出的蒸汽也是十分好奇，最后改良了蒸汽机；爱因斯坦从小比较孤僻，喜欢玩罗盘，有很强的好奇心；伽利略也是看吊灯摇晃而好奇发现了单摆……人因为有了好奇心，所以人生充满了问题，这些问题有的前人已给出答案，有的等待我们去解答。

由此看来，人生就是一个不断发现问题、不断解答问题的过程。

在剑桥大学，维特根斯坦是大哲学家穆尔的学生，有一天，罗素问穆尔：“谁是你最好的学生？”

”穆尔毫不犹豫地说：“维特根斯坦。

”“为什么？”

”“因为，在我的所有学生中，只有他一个人在听我的课时，老是露着迷茫的神色，老是有一大堆问题。

”罗素也是个大哲学家，后来维特根斯坦的名气超过了他。

有人问：“罗素为什么落伍了？”

”维特根斯坦说：“因为他没有问题了。

”由此可见，拥有好奇心，是人生莫大的幸福。

第二类原因：实用。

人们之所以想了解自己，除了满足人本能的好奇心之外，更多的是为了让自己生活得更好更幸福，这就是追求实用的典型表现。

因为很多时候，人们是在感到疑惑、痛苦的情况下提出疑问，滋生了解自己的欲望，从而达到自己激发潜力、规避性格缺陷的目的。

比如，当人们在生活中遭遇不快乐的事情时，常常抱怨：我怎么就没想到这一点呢？

为什么他们看不到我的努力呢？

为什么她考试成绩总是比我好？

如果今天不堵车，我就不会迟到。

当我们不快乐时，我们常常抱怨自己，抱怨他人，但归根结底，这些不快乐因素产生的根源都在于我们自己，这也就是我们为什么要了解自己的原因。

<<九型人格大全集>>

比如：“我怎么就没想到这一点呢？”

”多是因为你思维习惯偏窄，看问题不全面，做事情又容易钻牛角尖。

如果你能在做事前多听多看多了解，懂得灵活变通，就能避免这类抱怨的产生。

“为什么他们看不到我的努力呢？”

”当出现这种情况，你首先需要明白：你的努力还远远不够，因此你需要继续努力，直到感化他们为止。

“为什么她考试成绩总是比我好？”

”我们不能光看到别人耀眼的成绩，更要看到别人为此付出的艰辛，要想考得和她一样好，或者超越她，就需要付出和她一样或超过她的努力。

“如果今天不堵车，我就不会迟到。”

”堵车并非不可避免，只要你早出门十分钟，往往就能规避“堵车”的问题。

哲学家常说：“内因决定外因。”

”外因太广泛以至于难以掌控，因此人们只有从最容易的入手：了解自己，掌控自己，才易获得人生的幸福。

然而，尽管我们明白这些道理，却难以做到了解自己，更难以掌控自己，因此免不了活在烦恼痛苦之中。

为了摆脱这些烦恼和痛苦，许多人选择向专业的心理医生求救。

要知道，这些向心理医生求救的人大多是众人眼中的“成功者”，这些被美国心理学家查尔斯·T.塔特称为“成功的不满者”的人大多受过良好的教育，事业成功，婚姻美满，儿女聪慧，但他们却不快乐，根本原因在于他们不了解自己。

这些“成功不满者”的出现，促进了人本心理学和后人本心理学的发展。

这些心理学派认为，一旦人们在普通生活层面获得了成功，他们如果想要继续获得健康和快乐，就会进入存在和精神的领域。

除此之外，有关普通生活层面的性格分析理论都是有效的，但是如果我们需要进一步发展，这些理论的缺陷就会暴露出来，我们就会对它们感到失望，而且很可能并不知道是什么原因造成的。

说得简单一点，这就是成长障碍的问题。

众多心理学家实践后发现，九型人格是目前解决人生中成长障碍问题的最佳方法。

九型人格将世界上的人分为九种人格类型，每一种人格类型都是建立在不同的感知类型上，每一种人格类型都各有优缺点，如果人们能够清楚地认知自己人格类型，并做到扬长避短，就能帮助我们更好地理解 and 改造我们的个性，减少我们生活的烦恼苦痛，增添我们生活的快乐。

但需要注意的是，九型人格并不完美，人们如果把它当做绝对的真理来执行，不仅不会快乐，反而会陷入痛苦之中。

因此，人们应将九型人格看做一件强大的工具，用它来开启通向深层自我的大门，也就开启了人生幸福的大门。

什么是性格大千世界，芸芸众生，如同世界上没有两片相同的叶子，我们每个人都是单独的个体。

在面对同一件事情时，每个人的反应都不同：楚汉相争，为什么刘邦能一统天下，而项羽却乌江自刎？

大敌当前，为什么岳飞宁死不屈，而秦桧却卖国求荣？

同样是才华横溢，为什么毕加索能一举成名，而梵高却郁郁而终？

同样是遭遇厄运，为什么贝多芬能扼住命运的咽喉，而许多与成功仅一步之遥的人却在关键时刻选择了放弃？

太多的为什么让我们不得不联想到性格，正是因为性格的不同而导致了选择的不同、行为的不同，进而导致命运的不同。

而性格本身又是复杂而多样的，这体现在每一个个体上更是纷繁复杂、变化万千。

这也是为什么我们周围的人有的开朗活泼，有的沉稳冷静，有的热情大方，有的冷若冰霜，有的潇洒大方，有的郁郁寡欢，有的细心谨慎，有的粗枝大叶……归根结底都是性格所决定的。

那么，究竟什么是性格？

<<九型人格大全集>>

心理学认为，性格是一个人“典型性的行为方式”，也就是说，一个较成熟的人在各种行为中，总贯穿着某一种典型的方式，这是经常的，而不是偶然的。

这就是性格。

例如：王某不论在众人聚会的场合，还是在工作中，都是开朗大方、活力四射的。

这样，我们说他的性格是活泼的。

如果某一日，他有点心事，因而变得沉默寡言，但这只是很偶然的情形，我们就不能说他的性格是沉默寡言。

性格是人的心理的个别差异的重要方面，人的个性差异首先表现在性格上。

恩格斯说：“刻画一个人物不仅应表现他做什么，而且应表现他怎样做。

”“做什么”，说明一个人追求什么、拒绝什么，反映了人的活动动机或对现实的态度；“怎样做”，说明一个人如何去追求要得到的东西，如何去拒绝要避免的东西，反映了人的活动方式。

如果一个人对现实的一种态度，在类似的情境下不断地出现，逐渐地得到巩固，并且使相应的行为方式习惯化，那么这种较稳固的对现实的态度和习惯化了的行为方式所表现出的心理特征就是性格。

例如，一个人在待人处世中总是表现出高度的原则性、热情奔放、豪爽无拘、坚毅果断、深谋远虑、见义勇为，那么我们说这些特征就组成了这个人的性格。

构成一个人的性格的态度和行为方式，总是比较稳固的，在类似的甚至不同的情境中都会表现出来。当我们对一个人的性格有了比较深切的了解，我们就可以预测到这个人一定的情境中将会做什么和怎样做。

而性格差异是普遍存在的，这就使得每个个体都拥有自己独特的个性。

事实上我们生出来就有自己的优点和缺点，只有我们意识到自己的独一无二，才能理解为什么大家在学同一课程，在同样的时间里由同一位老师讲课，却往往会获得不同的成绩。

尽管性格的差异是普遍存在的，但是不能否认人们的性格也存在着共同性，性格是在人的社会化过程中形成的，因此，他总要受到一定社会环境的影响。

人是生活在群体之中的，相同的环境条件与实践机会会使人们的性格带有群体的共性特点，像直爽、热情、好客就是东北人的共性。

可以说共性是相对存在的，而性格的差异是绝对的。

具体地说，性格的特征大致包含了整体性、稳定性、独特性和社会性，以及可变性和复杂性。

<<九型人格大全集>>

编辑推荐

《九型人格大全集(超值白金版)》将理论与大量案例紧密结合,以浅显易懂的语言,描述了九型人格这种准确、科学、实用、系统的人格分析方式,深刻阐释了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。关于九型人格理论内容最全面、方法最实用、应用最广泛的大型图书,九型人格是一种准确、科学、实用、系统的人格分析方式,能让我们知己知彼。

《九型人格大全集(超值白金版)》是关于九型人格内容丰富全面、方法系统实用的大型图书,教你认清自己和他人,从而懂得如何与不同的人交往沟通,建立和谐的关系,找到符合自己的幸福和成功。内容丰富全面,方法系统实用,理论科学准确,分析客观生动《九型人格大全集(超值白金版)》将理论与大量案例紧密结合,以浅显易懂的语言,描述了九型人格这种准确、科学、实用、系统的人格分析方式,让你在有效交流、理解上司、管理员工、打造高效团队、投资理财、经营感情和婚姻、教育子女等方面如鱼得水,最终实现在事业、爱情、交际上的成功。

认识自我并影响他人的有效工具,人际交往的实用法宝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,被誉为最有效的“读心术”,广泛应用到制造业、服务业、金融业等多个领域,渗透在人际交往的方方面面。

它不仅是斯坦福大学商学院的必修课程,而且被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、宝洁等广泛研习和应用,也有人称九型人格是“识人的圣经”“人际沟通的钻石法则”“企业管理的金钥匙”。

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,摸透上司的心思,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。

<<九型人格大全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>