

## <<九型人格>>

### 图书基本信息

书名：<<九型人格>>

13位ISBN编号：9787508040738

10位ISBN编号：7508040732

出版时间：2006-10

出版时间：华夏出版社

作者：[美] 海伦·帕尔默

页数：346

译者：徐扬

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>>

### 内容概要

作者认为“九型人格与领导”作者我在斯坦福商学院最经典的一门课，也是作者最喜欢的一门课。

《九型人格》是作者整晚没有睡，一口气读完的。

此后一偻城，作者好奇地观察身边的人，判断他们属于哪个类型，并且时常重新翻开《九型人格》，对位研究某一类型。

作者每每为新的发现欣喜：原来对方完全不同的做法是基于完全不同的理念！

商业运营无时无刻不和人打交道，必须了解对方的心态、性格，站在他的角度考虑问题，买卖才能成功。

九型人格是一种深层次了解人的方法和学问，它按照人们的思维、情绪和行为，将人分为九种：完美主义者、给予者、实干者、悲情浪漫者、观察者。

怀疑者、享乐主义者、调停者。

九型人格最卓越之处在于能穿透人们表面的喜怒哀乐，进入人心最隐秘之处，发现人的最真实、最根本的需求和渴望。

九型人格能够帮助我们洞察人心，用有效的方式对应他人，最终提升我们人生的幸福和成功。

## <<九型人格>>

### 作者简介

海伦·帕尔默，九型人格的一代宗师。

钻研九型人格已超过三十年，是九型人格理论的世界权威专家，著有多本“九型人格”著作，包括全球最畅销书《九型人格》及《工作和恋爱中的九型人格》，现已有二十二个国家的译本。

## &lt;&lt;九型人格&gt;&gt;

## 书籍目录

九型人格简易测试 前言 第1章 你应该了解的背景 形成于交谈的传统 “九型人格”是完美的吗？  
古老的历史 成为内心的观察者 心理缓冲带 已经形成的性格 性格的主要特征 潜藏的激情  
第2章 注意力、直觉和性格类型 注意力和性格类型 直觉和性格类型 注意力训练 直觉和自体  
第3章 神秘九角星 “九型人格”的结构 性格的九种类型 两翼性格 性格类型的动态变化  
在安全和压力状态下工作第4章 “九型人格”的贡献者 “九型人格”的贡献者 基本分支性格特征  
连接现代心理学的桥梁 注意力的关注点 “九型人格”病理诊断图 诊断表现第5章 正式进入  
前的导读第6章 一号性格：完美主义者 困境 家庭背景 发泄正确怒火的冲动 开启“活动门”  
完美主义 惟一正确的途径 犹豫不决和担心 亲密关系 权威关系 1号性格者的注意力  
直觉类型 适合的环境 不适合的环境 著名的1号性格者 高层心境：完美 高层德行：平静 1号  
性格的闪光点 基本性格分支 对1号有利的做法 1号需要注意的做法第7章 二号性格：给予者第8  
章 三号性格：实干者第9章 四号性格：悲情浪漫者第10章 五号性格：观察者第11章 六号性格：  
怀疑论者第12章 七号性格：享乐主义者第13章 八号性格：保护者第14章 九号性格：调停者第7章  
二号性格：给予者第8章 三号性格：实干者第9章 四号性格：悲情浪漫者第10章 五号性格：观察者第11  
章 六号性格：怀疑论者第12章 七号性格：享乐主义者第13章 八号性格：保护者第14章 九号性格：调  
停者

## &lt;&lt;九型人格&gt;&gt;

## 章节摘录

1号性格：完美主义者 他们知道要行为得当，要承担责任。

他们认为最重要的事情就是争取他人的肯定。

他们记得因为做错事而被批评的痛苦，他们因此学会了严格监督自己，避免因为错误而被他人注意。

他们笃信，所有人都和他们一样，渴望不断提高自我，实现完美人生。

一旦他们发现，世界并不像他们想象得那么完美，其他人有可能缺乏道德良知时，他们内心充满了失望。

完美主义者身上所表现出来的特点，实际上就是我们清教徒祖先们所倡导的生活方式。

他们勤劳工作、有正义感、完全独立、并且坚信朴素的思想 and 善良必将战胜人性的阴暗面。

他们相信生活是艰难的，安逸是用汗水换取的，德行是对自己的奖赏，而快乐只有在其他事情都完成后才能获得。

完美主义者通常不会注意到他们否定了自己的快乐。

他们只关注于他们“应该”做和“必须”做的事情。

他们很少会问自己，真正想要从生活中得到什么。

他们自身的期望从小就被封闭起来，他们只知道去做正确的事情，却不知道自己期望什么。

在完美主义者看来，到处都是提高和改进的空间，一些严重强迫型的完美主义者会把大量休息时间花在自我提高上面。

坐公共汽车对他们来说，意味着练习正确的坐姿。

用午餐对他们来说，必须一口咀嚼10下。

..... 2号性格：给予者 他们喜欢与人相处。

他们要知道自己是否受欢迎。

他们需要得到他人的认可和好感。

他们希望被爱，被保护，并成为他人生命中的重要部分。

2号性格者在童年时代通过满足他人的愿望来获得爱 and 安全感。

为了寻求他人的认可，他们建立了一套灵敏的雷达系统，能够迅速探测到他人的情绪和喜好。

给予者说，他们调整自己的感情去适应他人，而且通过这种调整，他们能够确保自己更受欢迎了。

他们还说，他们甚至会强迫自己改变习惯，被迫放弃自己的需要，来换来他人的关爱。

给予者从小的生活环境让他们确信：要想生存下去，就必须获得他人的认可。

他们把人际关系视作维持生存的最重要条件。

这样的观念让2号性格者总是不自觉地改变自己，迎合他人。

他们知道该如何表现自己，才能获得欢迎。

这种迎合有时也会成为他们的负担，因为他们的内心并不情愿牺牲自己的真实需要。

2号是舞台上的演员，他们所展示的只是他人想看的，而并非真正的自己。

正因为如此，2号也会时常感到自己是在愚弄他人。

在两性关系的初期，2号会为了讨好对方而按照他或她的方式生活。

但是到了关系发展的后期，他们就会感到自己被对方的意愿所控制，就会产生一种强烈愿望，想要从中解脱出来，重获自由。

所以当关系发展成熟后，他们经常会歇斯底里地突然发怒，因为在求爱阶段被遗忘的自我又开始浮现出来。

2号性格者相信，他人需要他们的理解，自己的家人和朋友需要他们的帮助。

如果他们付出的努力没有被发现或认可，他们会感到遭受了打击。

他们的价值似乎完全取决于别人的看法。

只要有人轻轻拍一下他们的肩膀，对他们点点头，他们立刻就会觉得自己很重要：“他们没我可不行”。

## &lt;&lt;九型人格&gt;&gt;

”一旦某个重要人物对他们投去轻蔑的一瞥，他们立刻就会觉得地位不保：“怎么办？我得让那人重视我呀。

” …… …… 3号性格：实干者 他们从小成绩名列前茅。

他们的屋里贴满了奖状。

放学回家后，父母只会问他们在学校表现得有多好，而不会问他们今天感觉如何。

他们不需要拉拢他人或者融入他人的生活，来赢得认可和奖赏。

他们总是靠自己的能力得到一切。

他们是家长的宠儿，因为他们表现出色。

3号性格者就是这样成长的。

他们从小就忘记了自己的情感，一心要用出色的表现来获得他们需要的爱。

他们努力工作的目的就是为了获得认可，成为佼佼者，在竞争中获胜。

失败是他们极力避免的，因为只有胜利者才值得拥有他人的爱。

3号性格者的形象总是非常现代。

他们往往是社会上的成功人士。

他们年轻有为、精力充沛、积极向上。

与此同时，他们还具备了变色龙的性质，能够把自己装扮成任何社会阶层的典型形象。

他们可以是西装革履的管理者，也可以是勤劳贤惠的超级妈妈，还可以是头发长到脚后跟的嬉皮士。

只要他们觉得自己属于哪个阶层，他们就能够用行动把自己打造成这个阶层的杰出人士。

而且他们相信，为了让那些他们尊敬的人认可他们，他们可以扮演任何形象。

3号性格者非常认可美国主流文化的价值观念。

他们表现出来的形象总是乐观向上、幸福安康的。

他们好像从来不会遭受痛苦，他们甚至一辈子都不会知道，自己实际上与内心生活失去了联系。

在亲密的两性关系中，3号也会扮演“亲密爱人”的角色。

但是他们的甜言蜜语，柔情蜜意，并非他们真实情感的反映，而是他们在有意把自己打造成善解人意的“亲密爱人”。

他们可能在与对方亲热的同时，脑海里却盘算着别的事情，比如：第二天上午9点的会晤安排，或者与某位权威人士的午餐计划。

哪怕是表达爱意，3号选择的方法也是行动。

他们对家庭生活的感觉也是通过活动来体现的。

一起旅行，一起打网球，一起讨论孩子的问题。

3号只关注活动和安排，而不会想到和家人在一起的悠闲时光。

对于3号来说，他们要让两性关系有效地运转，他们的婚姻必须“有用”。

工作和收入永远都是重要的。

随着时间的增长，3号性格者能够发展出适应工作角色的能力，能够让自己的形象特质符合职业要求。

这种变色龙的本领让他们总是能保持成功者的形象，也让其他人更加信赖3号的能力。

但是，这种能力也可能导致严重的自我欺骗，因为他们用成功人士的感觉取代了自己的真情实感。

当3号开始把自己打造成“杰出领导人”或者“完美爱人”时，这种自我欺骗的程度也就更深了。

……

## <<九型人格>>

### 编辑推荐

作者认为“九型人格与领导”作者我在斯坦福商学院最经典的一门课，也是作者最喜欢的一门课。

《九型人格》最卓越之处在于能穿透人们表面的喜怒哀乐，进入人心最隐秘之处，发现人的最真实、最根本的需求和渴望。

《九型人格》能够帮助我们洞察人心，用有效的方式对应他人，最终提升我们人生的幸福和成功。

《九型人格》一个有关性格类型的革命性系统！

改变我们对自己和生活中其他人的根本看法。

九型人格一代宗师的最权威读本。

美国中央情报局的识人指南，了解各国元首的行为特质。

老板、客户、竞争对手、恋人、配偶、意中情人、慧眼洞察你身边人的真实想法。

“九型人格”中的每一种人对这个世界的看法都是不一样的，但是通常，我们并不知道别人的看法。

我们只是根据自己的看法来判断他人的思想。

“九型人格”的教义所强调的，就是要走出自己的固有观念，去感受他人的思想。

它帮助你对他人的处境有更多了解，从而设身处地为他人着想。

当你能够透过其他性格类型人的眼睛来看待这个世界时，你立刻就会发现，没有哪一种性格是完美无缺的。

不仅你本身对于其他性格的人是存在偏见的，不同性格的人因为自身观念的不同，也会有着这样那样的局限性。

<<九型人格>>

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>