# 九型人格（五篇模版）

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-07-04

*第一篇：九型人格《 九型人格》与我姓名：段润楠学号：1030312014005班级：12级公管《组织行为学》第三章研究的内容是能力、人格与学习。在第二节人格中，我学习到人格是个体区别于其他人的稳定而统一的心理品质的综合，它受到遗传、环境与...*

**第一篇：九型人格**

《 九型人格》与我姓名：段润楠

学号：1030312014005

班级：12级公管

《组织行为学》第三章研究的内容是能力、人格与学习。在第二节人格中，我学习到人格是个体区别于其他人的稳定而统一的心理品质的综合，它受到遗传、环境与情境等因素的影响，具有独特性、稳定性、统和性与功能性。关于人格的研究理论也有很多，比如霍兰德的人格——工作适应性理论、A型人格与B型人格、九型人格等。在学习之余我对人格充满了好奇，急于了解自己的真正人格，于是在老师的推荐下去图书馆借了《九型人格使用手册》以及《九型人格与血型密码》这两本书。

《九型人格使用手册》是由中原编著的。中原导师，山东教育卫视《名家论坛》特邀主讲人，性格领导力发起人之一，北京德融达首席导师，心态管理培训的权威人士，国内首批注册心理咨询师。擅长运用心态教练挖掘和重塑心智模式，培养高情商的成功习惯；擅长运用心态教练打造团队非凡执行力，催化团队业绩。创造心态培训的多项纪录，获得“金牌教练”“心态大师”的美誉。除了《九型人格》还著有畅销书《做最好的心态教练》。

《九型人格》将人格分为改革者、帮助者、促动者、艺术家、思想家、忠诚者、多面手、指导者、调停者九大类，并有数字1~9与之一一对应。通过做144道九型人格测试题，我的答案中F最多，有29票，与九型人格对应，我的人格应该是2号——帮助者。

2号的基本恐惧是不被爱，不被需要，基本欲望是感受爱的存在，对自己的要求是有人被我爱，有人爱护我，我就OK了。这三点在我身上都有明显的体现。平日里就想着身边的朋友、亲人有没有什么事需要我去做，也会总思考他们爱不爱我、是不是讨厌我了之类的问题。和姐妹儿们在一起的时候，自己总扮演着“倾听者”和“安慰者”的角色，就算自己心情不好，但一听朋友说他有什么不顺心的，我就立马忘了自己的不愉快，安慰朋友，总觉得只要朋友高兴了我与就开心了。在家里也是如此，去年过年的时候，我们一起去给姥姥拜年，家里的小孩子特别多，我就给他们夹菜，后来有一盘鱼，孩子们都要吃，又太小不会挑鱼刺，我就一个个地给他们挑刺，自己也顾不上吃东西。

2号的人有点很多，但也有不少缺点，如2号在不能处理逆境时则会出现戏剧性性格，骄傲、对爱的极度需求、享乐主义、具高度诱惑性、任性、戏剧化表现（吸引人注意）、不要求或不允许别人帮助、感情易受牵制、反智主义。书上说，2号对于金钱是一个绝对模糊的概念，可我却不是这样，高中是我第一次住校，从高一到高三，从周一到周日，口袋里的钱数我一清二楚，而且总把钱计划的特别详细，这一点又似乎不太符合2号。

一直以来我都希望长大后能当名教师，或者去边远地区支教，或者开一家家政服务公司，这些想法总被别人说成傻、笨，我也不明白，但看了《九型人格使用手册》后才知道，是我帮助者的人格决定了我对职业的喜好。2号是9个号码中最有爱心的号码，为别人服务是2号与生俱来的强项，适合做教师，也适合在社会福利行业或慈善机构工作。

通过阅读《九型人格使用手册》，我明白了我的人格，更好地了解了自己的优缺点，也对以后的从业有了一个大概的方向，这更有利于我塑造自己的性格，选择自己的职业。

**第二篇：九型人格**

本书的前言是关键，说明了解自己和他人的重要性，并且说明了在了解后该如何应对的心态，绝对的重要，否则就有‘误入歧途’的可能，当自己背上认命的心态后，向前的意识会减弱，真的对自己好不好，就只能自己评价了。实质内容上，有很多很好的认识自己和他人的方法。

个人感觉，很重要的一点在于，人在特殊情况下的反应，很能说明问题。平时的态度和做法里，有很多自己都不了解的情况和假象在里面，真正在特殊情况下（高压力）的反应，才能反应人的本质倾向和态度。生死界限，可以改变很多东西，认识自己和他们，也是在有这种经历之后，才能更加准确和深刻。

《九型人格》读后感

我们在处理人际关系时遇到的许多烦恼，正因为我们对他人的观点视而不见——我们经常没有意识到每个人都有他自己的生活。

观察自我是许多探索内在世界的传统训练中都包括的基本项目。这种联系主要是把人的注意力往内心集中，试着去感知自己的内心思想和“注意的对象”，包括身体感觉、情感、思想、记忆、计划和幻想等。最初我们可以从认识自己的习惯状态和那些占据了内心的固有特性开始。这种练习就像是一种分身术，让自己的意识从身体中分离出来。如果我们能够以一个旁观者的身份来观察和谈论自己，我们会发现一个不同以往的新自我。

继续这种对自身思想和感觉的观察训练，那些固有特征就不再会困扰我们。当注意力被发展成一个独立的观察员时，我们就能够站在一个更加客观的位置看待自己。通过这种训练，身为观察者的自我会与真正的自我越来越接近。

我们的性格让我们戴着有色眼镜看待一切。在我们与真实世界之间，总是夹杂着我们自己的好恶和偏见。被称为“20世纪的达摩”的葛吉夫认为，妨碍人们认识性格类型的主要障碍，是存在着“缓冲带”。他说我们每个人都把自己性格上的负面特征隐藏在了一个精心构建的内在缓冲系统中，或者称之为“心理防御机制”。这种缓冲带的存在，让我们无法看到自己性格中的真实力量。因为在缓冲带的帮助下，我们被带入了一种催眠状态，这让我们的行为变得机械化。尽管缓冲带能让人感觉舒适，但是因为它减少了系统的摩擦力(而这种摩擦力对于人的自我成长是很有帮助的)，因此我们就无法认识真正的自己。

对于那些希望走向心理成熟的人来说，发现自己性格结构中的盲点、防御机制和矛盾非常重要。

在本体里，我们就像没有长大的孩子:我们的思想、感情、直觉没有冲突；我们对周围环境和他人都充满了信任；我们做出正确的动作；我们毫不犹豫地去获得我们想要的东西。但因为我们要在这个世界上存活下去，要不断地适应环境。当我们还是孩子时，我们在家庭生活中必须遵守的现实，与我们本体上对环境的信任产生了矛盾。根据心理学的观点，个人性格的发展，正是为了保护原有的本体，免受物质世界的伤害。也就是说，在孩童的成长过程中，他们本体中与周围环境的联系受到了威胁，于是孩童必须保护自己，以免受到更多伤害。这种建立防御机制来保护受威胁的本体方面，也被称作“本体联系的遗失”或者“本体堕落”。

寻找本体自我的过程就好像我们自己的某个方面在早期生活中受到损害，这种损害让我们知道自己该去寻找什么。从积极的方面来说，正是对意识的本质的寻找鼓舞着我们，让我们焕发生机。

“九型人格”的问题，则是在于它太好用了，利用它，人们能够轻而易举的发现自己的性格特征，并且能够依据这个系统来分析不同性格类型的人。

我们似乎有一种本能的愿望，希望能够把所有人都放在不同的性格盒子里，因为这样就能知道他人的想法、行为，这种感觉让我们觉得放松。这种贪图方便的性格分类的想法却容易造成一个副作用，那就是形成一个可怕的自我实现的预言，结果导致最初并非真实的预言竟然应验了。当我们陷入性格分类的泥淖时，就会对所有人分类，把他们身上的性格特征放大，让这种性格更加明显。反之亦然。于是，我们往往会把他人眼中的自己，当作真正的自己，并且照此塑造自己。

当我们把注意力集中在那些定义我们性格的特征上时，我们就毫无疑问地被关进了这种性格的牢笼中，变成了自身习性的俘虏。

据说，通过九型人格了解自己和他人的性格模式，为的是最终把这些性格模式放在一边，把性格作为发掘潜力的导引者，引领我们进入更高层次的自我，才是其精髓。这听上去倒有点像《倚天屠龙记》中张三丰要张无忌将他刚刚学的太极拳“忘光”的意思。

俗话说：“做人难、难做人”，“人无完人、金无足赤”。尽管我们都知道这世道不可能有十全十美的人，也不可能把所有事情都做得天衣无缝，但追求好的东西都是每个人心中所希望的，哪怕求于不到最好，可大多数的人会自我要求改进于更好。。。

一、要敢于吃苦，不要被困难打倒。

吃的苦中苦，方为人上人。其实我个人来讲，不喜欢这句话的后半句，因为我们没必要一味的去追求什么人上人，还是自然点好，平平淡淡才最真。人应该活得真实，活得自在，活得阳光，活得自我。人生本是一条风雨相伴的路。生活中，每个人遇到的坎不一样，有着太多的荆棘与坎坷。或大或小，或多或少......但只要敢于去吃苦，是没有什么过不去的，面对困难不能轻易言弃，哪怕再苦，毕竟累不死人；可能一生中困难重重，也可能一辈子会与苦相伴，也要继续坚持着，毕竟我们还可以苦中作乐。学会用直面坎坷的从容和身为万物之灵的睿智去战胜自己,学会去诠释生命.......二、要踏实巧干，不要玩弄虚作假。

付出一份真诚，收获一些喜悦，踏踏实实干好本职工作，不要当面一套，背后一套。我们要坚信付出是有回报的，生命的定义也已不言而遇，那就是奋斗、去与命运抗争，去按照自己的目标走完自己的人生之路。或许风雨过后的彩虹不一定是那么的绚目，但只要学会去欣赏，相信它一定是最美的。吃亏并不是傻、而是福，用自己的实干加巧干去多劳才能多得，撕掉伪装、见机行事，要知道你的耕耘会感动他人和上天的；不要整天只想着如何投机取巧、如何装小空子、如何去施展自己的小聪明，要明白关键时候群众的眼睛是最雪亮的。

三、要端正心态，不要去盲目攀比。

生命最大的悲哀不在于贫穷，不在于卑微，而于价值感方向感和端正心度。每个人出生的环境和家庭条件都不一样，千万不能去埋怨自己没有生活在一个富有的家庭。有钱人有有钱人的薄酒和烦恼，穷人有穷人的洒脱和快乐，不要去与有钱人比，因为有钱的概念很难讲清，切忌一万家底去跟百万的比名牌、百万与上亿的比奢侈……，山外有山，你永远不会在“比”的问题上占到任何便宜的。把自己心态调整好，不与别人比，只与自己比，在知足中去享受自己实际条件下的生活，无偿不是人生之乐。

四、要放开度量，不要小肚鸡肠。

与素质高的人交往我们要客客气气，与素质低的人接触也要做到彬彬有礼，这样才能显示出你本人的素质。不能高瞻别人、不要小看自己、不可鄙视他人，尤其是遇到矛盾纠纷时，要主动去忍让，退一步海阔天空。家人、朋友、同事之间多多包涵小节、处处相互体谅，放开心胸去溶纳别人的缺点与不足，万不能遇事斤斤计较。尤其是大事大非面前，一定要沉着冷静处事，不要冲动，有理也可让三分。

五、要摆正位置，不要自以为是

隔行如隔山，我们每个人都有自己的行业，每个人也有不同的职位。我们没有理由去看不起别人，更没有理由对哪个行业或者职位较低者另眼相看。因为我们都是人，人都应该是平等的，你是亿万富翁并一定你比民工兄弟身体强壮，你也并一定比农民朋友活得坦然。人各有所长、各有所能，并不是你的行业或者你的处境就比别人更高一筹，所以我们要一视同仁，万万不能给自己的眼睛涂上另类的颜色。

六、要不断奋斗，不为满足现状

生活，为生而活，为活着而活。《士兵突击》中很经典的台词：活着就是要干有意思的事。我们活着当然要去干有意思的事，当然要去追求更美好的东西，当然

要去为自己的计划目标不懈努力。在当今风云变幻的信息时代，不学习是远远跟不了大众的步伐的，只要是不想被社会大潮完全淘汰的人，就应该不断奋斗，去干一件又一件有意思的事。

七、要善于助人，不要事事求人

要知道，物以类居，我们生活在一个家庭，每个人都无法脱离这个大家庭而生活，我们每个人也不可能不需要别人的帮忙与支持。能出手时就出手，养成助人为乐的好习惯，帮助别人，快乐自己，助人又能悦已的事情我们为什么不多干。当然，人生中难免自己也会遇到需要别人帮忙的地方，但不要事事求人，动不动大事小事都找别人帮忙，要知道自己才是解决问题的第一人，不到万不得已尽量别随意寻求别人的帮助，因为过渡的养成求助别人习惯，只会给自己的促长更深的信赖心理。

八、要敢爱敢恨，不要违背自己的良心

爱就要用心去爱，尤其是对爱你的人，你更应当以双倍的爱去回奉给他们。在我的词典里，爱就是父母对子女的爱、子女对长辈的爱、恋人或爱人之间的爱，都是自己最亲密的人，所有我们必须全身心的投入，用自己的真心去呵护他们。虽然这个世界上关注你的人可能很多，但毕竟在关注你飞的多高的同时去关心你飞得累不累的人却仅有这么几个，为此，我们不能违背自己的良心去辜负他们的爱。

九、要记恩报恩，不要过河拆桥

滴水之恩，理应涌泉相报，可能我们现在无法去用涌泉回报对此曾经施恩于我们的人，但至少心里应当永远铭记，待机会成熟时再报不迟，只要你怀感激之情于心底。中国人人情观念很强，均归根于恩重如山的说话，只要是在不违法的提前下，我们就应该报恩，并带着感恩的心，去体悟生活的所赐，切忌在任何时候也不能为私已之利去利用别人，更不能过河拆桥。

十、要承责挑担，不要推脱责任。

责任，是职责和任务。身为一个成年人，必定要背负对家庭、工作和社会这三大责任。在实际生活中严格约束自我，恪尽职守，时时处处坚持重实际。“说实话、务实事、求实效”，潜心干事、勤勉敬责的承担起一个正常人本该扛起的使命。不要习惯推脱责任,替自我找借口.你可以做不到胸怀天下，但至少要承担起做人起码责任。光明磊落，进责为首。你也可以做不能到志在千里，但至少要有一种信念，责任意识观念就如快速发展的原动力，一个家庭、一个集体、一个国家，都需要有责任心的人来共同努力，才能达到真正的“和谐”。

**第三篇：九型人格**

1号性格：完美主义者

自白：我觉得凡事都应该有规有矩，我一直坚持自己的标准。我理性正直、做事有原则、有条理、有

效率、事事力求完美，但别人说我过于挑剔、吹毛求疵（ci）。

经常说的话：“应该这样，不应该这样”

性格特点：

u 一丝不苟、一本正经、不苟言笑、严肃、严谨、爱批评、不怒自威、理性、不讲情面

u 整洁、挑剔、做事情前需要充分准备、完美主义、守时、有计划有目标、要求过高

u 做事情有原则（原则是自己定的）：世界是黑白分明的，没有灰色地带，对是对，错是错，做人一

定要公正，有节制，做事一定要有效率。

u 现实、实用主义者、不满现状、压抑愤怒、负责任、有道德优越感、正直

u 严于律己、同时也严于律人、不喜欢别人说他、对别人的批评会耿耿于怀，同时也会去改正自己的缺点、自我批判、追求高度自律他律

典型人物：朱镕基、包公、郭靖、张瑞敏

典型价值观: 追求卓越没有最好 只有更好细节决定成败鞠躬尽瘁

经常用的措辞：应该、不应该；对、错；不、不是的；照规矩。

2号性格：活雷锋

自白：我乐于付出（随时随地帮人，动机单纯）、善解人意、容易与人相处，总是热情地去满足他人的需要，别人容易与我倾述心事。同时我也渴望得到爱与关怀，可别人却常常忽略我。

性格特点：

u毫不利己，专门利人；喜欢帮助别人；不懂得拒绝别人；忽视自己，重视别人，心肠好；人

缘好；喜欢被别人依赖而获得成就感；感性、天生的同理心，乐于助人、主动、取悦人，时常感觉自己付出的不够，取悦人

u相信别人胜过相信自己的家人、强调别人需求，忽略自己的需求，对家人不关心，做他的家

人就比较痛苦；做自己家的事懒惰，为别人家干活很勤快。

u甘于牺牲、有[感情帐簿] 对爱的极度需求；戏剧化（吸引注意），拒绝别人帮助（自己记别

人也记，怕记，漂亮，随便长的）

u语气柔和，喜欢与人身体接触（点菜，推一下）

u关注人，不关注事情

典型人物：牛根生、雷锋

团队价值观：财散人聚,财聚人散先付出,再得到

常用词汇：你坐着，让我来；不要紧，没问题；好，可以；你觉得呢？

「用有限的生命，投入到无限的为人民服务中去。」— 雷锋

3号性格：变色龙

自白：我相信天下没有不可能的事，我渴望事业有成就，希望被人肯定、接受、受人注意和羡慕，他

们都说我急性子、爱比较，因为过度追求一个又一个目标而让我变成了“工作狂”。

性格特点：

u目标和结果比过程更重要；为达到目的不择手段；随时随地改变外在；高能量；能言善道；

重视名利，是个现实主义者，做事愿意走捷径，有极强的行动力，为达成目标会想尽任何的可能性（做事一定要赢），u不服输；做事灵巧；自信心强；聪明；，喜爱支配，竞争心强，u卖弄自己才华；喜欢比较；虚荣心强，爱表现自己，炫耀自己；重视形象，喜欢被别人夸奖；

喜欢出头；在意自己在别人面前的表现，让人看到最好的一面，喜欢成为众人的焦点。

典型人物：刘德华、章子怡、巩俐、江南春、王石（简单、高效、粗暴，遇到对手“杀”）典型价值观:超越他人 超越自我简单的事情重复做

快鱼吃慢鱼

财富是我能力的证明

常用词汇：可以，没问题；保证；绝对；最、顶、超。

「我并没有说要成为世界第一，我只是想超越在我前面的盖茨而已。」

— 拉里．埃里森(美国甲骨文软件公司CEO)

4号性格：林黛玉（葬花）

自白：我时常觉得自己独特与别人不同，我很容易情绪化，情感世界较一般人丰富得多及充满幻想，又有时觉得自己有缺憾及不足。我渴望别人多些了解我的内心感受，但总是苦恼于这个世界真的没有人能真正明白我。

性格特点：

u讲究个性，渴望与众不同；有艺术才华；我行我素，有深度，有品位。敏感；容易情绪化；

嫉妒；爱幻想；创作力强；

u容易沉浸在自我世界；浪漫、感性；不了解人情世故；占有欲强

u喜欢通过有美感的事物去表达个人感情，内向，抽离，忧郁，追求独特的感觉。

u恐惧平淡，被遗弃，对人若即若离；寻求拯救者，一个了解他们，并且支持他们梦想的人；典型人物：王菲、张国荣、亚里斯多德

典型价值观:创意与灵感

追求独特

品位超群搜狐张朝阳

常用词汇：惯性保持静默

「忧郁的男人是最富有才气的。」亚里斯多德

5号性格：科学家的性格，喜欢研究

自白：我总是喜欢思考，追求知识，渴望比别人知的多、懂的多，了解周遭一切事物的原理、结构、因果以至宏观全局。我觉得做人要有深度。由于我不爱说好听的话，身边人总是说我“不懂人情世故”。

性格特点：思想的巨人，行动的矮子；

u忘我工作；

u讨厌情绪激动的人；不喜欢喧闹，喜欢独处；与现实脱节，抽离，不喜欢群体运作，u希望了解事情的全部，而不是部分；分析和逻辑思维能力特别强；容易把复杂的事情分解；

重视精神享受，不重视物质享受；做事情不喜欢被别人打扰。喜欢分析事物及探讨抽象的观念，从而建立理论架构，百分百用脑做人，刻意表现深度。保护隐私。不重外表但注重内涵。

u喜欢被动，不喜欢主动。基本生活技能较弱；

典型人物：培根、李敖、马克思

典型价值观: 科学管理

学无止境

知识改变命运学习成就未来比尔﹒盖茨

常用词汇：

我想；我认为；我的分析是„„；我的意见是„„ ；我的立场是„„。

6号性格：忠诚的、缺乏安全感的追随者

自白：我为人忠心耿耿，但却多疑过虑，内心深处常有担心和不安，安全方面我总是想的太多，常因

此拖延。我时常怀疑自己的能力，无论做得多好，也需要别人的肯定方能安心。

性格特质：

u始终和别人保持一定的距离；多疑；，做事总是许多担心，恐惧犯错，过分谨慎；凡事做最

坏的打算；防卫性强，缺乏安全感，怀疑而非明显的恐惧。

u相信权威；需要团队；

u凡事有周详的计划；勤奋；逆商很高，人称打不死，有责任感，可靠；有责任感，重承诺。u不喜欢受人注目，老二心态。

典型人物：

保守型6号：张学友，惶恐

进攻型6号：曹操，先发制人，宁可天下人负我，不可天下人负人

典型价值观: 置之死地而后生

从最坏处着眼

凡事预则立

务实稳健

「最佳的防守，就是进攻。」

7号性格：开心果（这个世界充满安全，没有危险）

自白：我喜欢“新鲜好玩、自由自在、开心快乐”的生活；讨厌重复沉闷的事情或空闲时间，性格特

质：

u当察觉压迫感来临时，我通常以活动来逃避，不愿面对；坦率自信；朋友众多；

u聪明；乐天派；多才多艺，兴趣广泛，理想主义者，喜欢探索新鲜事物，深知自我娱乐之道。u不能吃苦；花心；精力充沛；怕束缚；天生热爱自由，讨厌规则，等级观念淡薄，u不够坚持；做事缺少耐心；逆商不高；过程很重要，结果不重要

u精力充沛，贪食、惰性、不知足，及时行乐、自我为中心，很少顾及他人感受

u反叛；目标不清晰，无承诺感，大话西游；

典型价值观:创新是第一生产力

快乐工作快乐生活

典型人物：周伯通、傻根、洪七公、曾志伟

常用词汇：

管他呢、爽、用了/吃了/做了再说。

「这个世界之所以美好，是我们可以选择快乐。」—沃尔特·迪斯尼

8号性格：黑社会的大哥大和大姐大

自白：我对人直截了当，有正义感，他人喜欢我与否，决不重要，重要的是他们尊重我和敬畏我。喜

欢带领并保护身边的人，但别人却不领我的情，反而认为我太过“专横”而疏远我。

性格特质：

u霸道；喜欢控制大局；喜欢有很多人追随他；遇到问题立刻解决；脾气暴躁，不懂温柔，但

在家里可以表现的和善。彻底的自由主义者，敢冒险，是掌舵人、创业 class=a1 target=\_blank>创业者、固执、支配性

u热情助人；遇强则强，遇弱则弱；以自己的方式行事，感觉迟钝，忽略他人的感受；激励别

人，决不拖泥带水，u对人防卫性强，不让人接近，强化外壳，防止受伤。

典型人物：李小龙、毛泽东

典型价值观: 追求一统江湖唯有牺牲多壮志敢叫日月换新

常用词汇：喂,你„;我告诉你„;为什么不能?去;看我的;跟我走.9号性格：和平型，生活中的润滑剂

自白：我是一个平和的人，相信“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”，对人决不苛求，凡事随遇而

安。我怕冲突，容易退缩让步，万事以和为贵，有时会委屈自己。渴望人人能和平相处，可别人却说我“优柔寡断”。

性格特点：

u不爱做决定，别人说什么他都说好；谁也不得罪；也不轻易给别人建议；生活的润滑剂，聆

听者

u甘于现实，不求调整，为人被动；对生命表现得不甚热衷，自我意识弱，常将专注力放在别

人身上。依附自动化习惯；容易分散注意力。

u有颇强烈的宿命论，因此一切听天由命；强调别人处境的优势，逃避面对问题以及面对自己，过度适应；

u遇到问题逃避，越老脾气越坏，典型人物：周恩来

**第四篇：九型人格**

一号完美主义者

一号就是一个讲理的人，他较真，干什么事一定要说清楚黑白对错，如果领导错了，都要跟你谈个12345来，他们象警察一样，他们来到世界上，来评判黑白对错。他们来到世界上就是改正你的错误，所以上了一天课都上的蛮累的，好多人都是做起来比较随意了。都象九号了，椅子啥形状，人就啥形状了，太累了，受不了。通常1号还是做的很直。一号就是要坐有坐相，站有站相，干活就要有干活的样子。就是认认真真，所以这个地球上一号是非常认真的。所以对他们来讲最重要的是正确，不能是错误的。既然最重要的是正确，最怕的就是错误了。所以同样一件是摆在一号面前，一号只会看到错误的，白纸上的黑点。

看到正确的了，一号一般不会表扬。因为正确是应该的，为什么要表扬你啊，一号说话，喜欢用“应该不应该”。但是错误就是你故意犯的，一号就要批评了。三号实干者，在公司里干活，就想把活干的漂亮，干的漂亮是因为三号需要表扬（三号希望得到领导的表扬，表扬是三号的加油站）。要是不表扬，三号会继续干，干的漂亮为止。但是一号不轻易的表扬，因为一号从小到大都不轻易表扬自己。“你应该这样，我不需要表扬你”一号经常看到是三号的错误，三号加班加点，三天三夜不睡觉，拿出一个方案来，一号拿过来一看，退回去了，为什么？字错误了。（一号是改错专家）三号赶紧回去改，改完了交给一号，又被退回去了。为什么？标点符号错了。三号再改，交给一号，退回去了，为什么？行间距错了。“你为什么不按照规定做呢？”把三整的很郁闷，这是一号的模式。一号在批评你之前，已经自我批评了。一和三是两个截然不同的方向，三号是出来了就说“你看我怎么行怎么行，对下属也会说，你们很厉害，或者很能干（喜欢表扬与被表扬）”一号是批评与自我批评。一号通常都先看自己错没错，你不会看到一号的字错了，或者行间距错了。先严格要求自己，在严于律人。一号是高标准严要求，所以叫行的正，走的不歪，他要求你的时候，对的起自己的良心。所以一号在企业里干活都是这样说的：“我们对得起良心”认认真真脚踏实地的干活。而且什么也不图，就图自己心里平衡，所以一号很不容易。

一号从小都是认真的，很多小一号，小的时候都是被家里批的狠狠的，你做对了，没人表扬你。做错了，家长管的很严。后来发现，很多一号主要生长的家庭，比如说军人的家庭，特别严厉，医生家庭，医生的爸爸就跟小一号说了，这是人命关天，一点都不能错。一号错了就会挨打，收批评，很多一号小的时候，在墙角罚站。一号在罚站自省，最后一号哭着说，“爸，妈，我以后再也不犯错误了”（我小时候经常屁股被打肿）一号小的时候就认真，规矩是一号的一个高标准，让自己接受这样的价值。按照这个标准评判周围的人，所以一号是一个守规矩的一个人。一号上课打小报告，“报告老师，小张打小抄，小李跟女同学说话”他气愤，因为他看到你错了，我这么认真的坚持我的原则，但是你如此的破坏规矩，他很生气。所以一号会打报告，三号也可能打报告。那是哪个劲就不一样了，三号会很开心的说：“报告老师，小张跟女同学说话，其实他想说什么？老师你看我，我都不和女同学说话”所以注意力和焦点是不一样的。二号可能也打报告；但是以忧虑的心态“报告老师，那谁打小抄，他想说什么？他想帮你，因为你打小抄对你自己不好”打小抄，你自己就不会学了，所以动机是不一样的，行为可能一样。所以一号就是经常批评，他看不顺眼，他忍，忍到极限了就要批评了。上班迟到，就不应该迟到。跟一号打交道最好不要迟到，所以有的人在乎迟到，有的人不是很在乎。迟到了，就是“人品问题”（很严重），七号就不一样了，干什么事都经常忘。迟到了，七号嘴里还一堆理由。一号就非常生气，他会觉得，你纯属故意的。

属于不道德，但是七号就是这样的模式。所以一号的时间观特别强，特别认真。所以跟一号打交道，他认真，你也要认真。

有一次，我去见一个客户，然后那个客户就问我；“你讲的九型人格，什么叫九型人格？”我一看这个一号的脸，一号最经典的就是脸是平的，脸上就没有笑容，（我舅舅估计就是个一号，我长这么大就没见过他怎么笑过，因为一号性格的人的孩子也经常是一号，所以我猜我表哥也有一号的性格，我小的时候寒假，暑假经常在我哥家住，所以我也受到了一号的感染，因为我哥爱干净，后来我也是这个样子。“洁癖”这个词语最初就是形容一号，还有强迫症，一号也最容易出现。小时候就形成了一号的性格，我妈妈也有一号的性格，最后问了我妈妈才知道，以前的时候，我姥姥的脾气非常暴躁也是一号）特别严厉，认真。我说，九型人格是这样的（会议室见面），咱两是第一次见面，我说我猜，你的办公桌非常干净，就是一个电话，一个本，然后一个笔。顶多一个杯子，我说是不是这样？他说：是。我说我猜，你所有的文件来了看完了都马上归档。绝对不会停留，马上处理。“是不是这样？”“是”“你的书架上的杂志都是排队的，从一到十，整齐拍好，而且高低顺序都是很讲究的，绝对不会乱排，里出外进的？”“是”“你的电脑定期清理，三年前的文件，只要一问，就立马可以找到。是不是？”“是”“我猜你回家，一定是两只脚的鞋并在一起，然后在进房间。是不是？”“是”“出门的时候一定是把拖鞋并在一起，是不是？”“是”“你挤牙膏绝度是从尾巴从下往上挤，绝对不会直接从肚子挤，是不是？”“是”几乎全部一号，挤牙膏都是从尾巴开始挤，最恨的就是跟一起过日子的，八号或者九号，挤牙膏哪里舒服就怎么挤，“嘎吱”一挤，一号咬牙缺齿的在给牙膏挤回来。所以一号在家里吵架，根源就是一些小矛盾。挤牙膏，摆拖鞋等，所以这就是人的模式。“（接着猜）你的桌子一定很整齐，放本子的地方不会放笔，放笔的地方不会放本子”一号的抽屉都是很整齐，很规矩。闭着眼都可以拿到。“是”“你钱包的大小钞都是排队的，从大到小或者从小到大。绝对不会一团乱塞”“是”（女生一号的包都是大包套小包，化妆品一小个包，铅笔放在一个小包里，随时都存放有序，不会乱来。）所以都的一号卖破烂，都会把他整理的很整齐，比如报纸，可能会按日期来排，在卖，否则受不了。如此整洁。一号在意细节（其实很不容易，所以一号很累），一号是如此的严谨认真，周围的人都不错，最后肯定是一号来做（所以我大学经常打扫卫生，后来我才知道…….是这样）。一号在家收拾房间，能用两个小时把四个墙角擦干净，也不愿意用两个销售把整个房间收拾的差不多，差不多是不行的。人生不达到一百分，是不可以的，因为一号从小到大得学习当中，考九十九分是不够的，一定把那一分给自己找回来。100分很难做到，所以一号就特别容易钻到细节里，“细节决定成败”这是一号常说和最喜欢的话。但是细节真的决定成败吧？不一定。所以一号钻到细节当中的时候，就可能忽略了大局！“光低头拉车，可能没有抬头看路”旁边一个跟简洁，轻松的正确答案就在身边，就可能错过。所以各有各的人生轨迹。一号很喜欢做计划，几点到几点都做什么事情。做事就要认真，只要不认真，人生就没有价值了。所以一号是认真的，一号是完美的，完美到了较真的地步。所以一号通常的表情是很严肃的，或者严厉的。一号的表情容易给人一种严厉感。八号口无遮拦，有什么说什么，很直，现在跟你生气，一分钟以后没准全忘了。八号一说出来，情绪就得到了释放，不记仇。“记仇，记仇，也是在说一号”一号又不能发怒，就忍耐，憋在心里，然后脸色很不好，所以长时间表情这个样子。所以一号跟八号在一起过日子特比有意思，最后经常是八说了不算，一号说的算。八号如此有能量，都说的不算，因为一号拿脸来控制八号，比如回家，八号是大意的，一回家，两只脚的谢字随便一放，一号

“嗯”了一声，八号赶紧低头看看有什么毛病，一看，原来是鞋啊，赶紧整好了。八号从沙发上起来，想去别的地方,一号又“嗯”了一声，八号赶紧回去把沙发整平了。因为一号规定，你人走了以后，沙发要像人没做过一样。八号一挤牙膏，刚挤一半，一号“嗯”了一生，吓了一跳，赶紧把牙膏捋顺了，弄好。一号讲理，八号就怕讲理，一号半夜不睡觉，我就跟你讲理，不讲清楚了，你不能睡觉。所以一号把八号制服了………..一号跟八号在公司里，都有一个共同点，因为他们觉得他们都是对的。都想“修理”别人，但是最后一号基本总会赢。因为一号有高的工作标准，道德标准。而且又讲理。一旦碰到什么事了，你屡教屡犯，屡犯屡教，一号会直接跟你发火，他会给你数错误，因为他记住了，当时没发火，一没发火，一号就会记在心里。等哪天你又犯了，三番五次的，一号开始跟你讲理，某年某月某日你干什么了，犯了什么错误，你说啥，我说了啥，某年某月某你犯了什么错误，你说了啥，我说了啥，某年某月某日，某年某月某日，某年某月某日。一整理，三年前的事情都可能到出来。八号只能傻了，因为他记不住那么多。记性没有那么清楚，然后隐隐约约记得最近两次是这么回事，只能认理。所以八号能量那么强，最后都被一收服了。通常一号脸型都是比较轻的，因为不发火就要憋着。所以看一，高不高兴，看脸色就知道了。一号不高兴，赶紧在自己身上找毛病，赶紧改正。

穿衣服方面，一号穿衣服比较素，他不穿特别绚烂的衣服。从小到大都特别严谨认真，所以说是基本几个色调，黑，灰，白，蓝（我喜欢，白，蓝）。基本上这四个颜色要涵盖了男生的全部。女生偶尔有点花，花可能都是这个色系里面的（色彩心理学的一部分）。发型是常年不变的，几十年如一日的发型。穿的比较节俭，一般一是不浪费的，浪费是不应该的。一号能攒钱，节约的意识很强。所以穿衣服的话，一号可以穿的不贵，但是不可以脏。所以一号的卫生标准要比一般人会高（就是我上文说的洁癖），所以大学的时候，有的人床垫让别人座了一下，就会去洗。（一号的特征）一号的袜子从来是不过夜的，不管是男生还是女生。马上处理，洗干净。所以整理来说是很素雅，很干净的人。所以看一和五就可以。五号穿的相对来说叫邋遢一些。（但是五号很容易出科学家，喜欢深钻，如（爱因斯坦很邋遢）后面讲）。一号的价值就在于原则的坚持。一号一旦碰到什么错误了，先自我检查，老婆跟别人跑了，先看看自己有什么问题（开玩笑哈，不过是真的），先看看自己有什么没有做到，所以一号是自责很强的。所以经常反省，看看有没有什么问题。一号当领导通常让下面的人很郁闷。所以一号可以“修理”七号，八号成为一个看上去很像一号的人（其实不是）。但是对他们是有帮助的，高标准，严要求。一号的问题是，相对来说批评的多，表扬的少（我从来都是说“还行”什么都“还行”，你问我穿这件衣服好看吗？“还行”其实我这是在表扬你呢，哈，），甚至有的一号从来不表扬。领导竟批评你，不表扬，所以下面的人常会觉得受到打击。所以要了解一号的模式。对于一号来讲，只要不批评了就是表扬。一号批评人的时候，从一到五，到你这里跳过去了，说明是在表扬你。”一言不发的表扬”所以呢，一号要放松，表扬下别人或者自己。比如说一号领导到公司员工能难捕捉到表情，八号从脸上完全可以看出来（现在很多人不都是看表情形式么？）。一号有这种严厉的气场。一号数据关很强，问一个四十岁的领导，他就表扬过一次下属。（所以士气要常激励）一号是原则性很强的人，所以跟一号领导相处不用处关系。不会因为和你关系好会照顾你，也不会因为关系不好给你穿小鞋（对事不对人，说的是一号，其他人说出来可能就冠冕堂皇了）。所以要知道你身边的人都是什么性格的人，不会产生过多的摩擦。跟一号相处，可以做些小“标牌”

提醒自己，不去触及一号的底线。（事事不过三就是一号），知道一的规则，你就可以很好的跟一号相处，其他性格也是一样。

强大的一号，可以改变别人，甚至是表情。一号的逆境智商很强，坚持原则，但是有的时候不灵活，有些事情差不多就可以了，不一定要完美。细节决定成败是一个条件，但是绝对不是一个充分条件。把细节全部做到，未必一定成功。所以不同层面的一号，关注的层面也是不一样的。一号比较耿直，或者说比较“犟”一号在轻松的状态下，有七号的特征，是一个很活泼的人（我觉得我是）。一号接触自然，或者外部环境的时候很容易放松（旅游，散步等）。一号压力下有四号的特征，平常一号是收自己情绪的，压抑自己的愤怒，第一次你犯错误，是我的错，我没有说清楚（自责），第二次犯错误，给你一次机会，第三次在犯错误，就是你故意的。你故意犯错误，我为什么还饶了你呢？所以一号就控制不了情绪了，就会像四号一样情绪性的发脾气。一号和八号的都是容易愤怒的。但是一号原则性很强，严格遵守规则，八号规则是他定的，也是他打破的。八号是严于律人，但是未必严于律己。（孔子，一直在宣扬“礼”礼就是规矩）一号好为人师，你要错了，会一遍一遍的改正你的错误。一号到了一定的层次就是能够觉察到自己的愤怒，何必一定要分黑白对错呢？法律界里存在很对一号，谁对谁错；包公被当是的人称“笑比黄河清”（黄河很浑浊）所以不经常笑。一号很容易成为改革家，看到社会上错的事情，就要改革。写文章的话，一号会写批判现实主义者的，而四号会写风花雪月的感伤，二号的雷锋记事本里写的全是助人为乐的事。一号是很认真负责，要是答应你的事情，就算是不吃不喝不睡，也一定要帮你做好。一号有的时候就会很固执，过分的较真。适当的放松，对一号来说是一个成长，要多接触大自然，放松很重要。

这是典型的一号，但是社会环境的变化，一号也会变，很多一号的一些东西是变化的，我一号性格最明显，但是很多东西也不像我。有时候在家我也很懒，懒得洗袜子，懒得叠被子。差不多就好！~嘿！~（文中的错别字，我也不计较了，应该能看懂。懒得找了）

**第五篇：九型人格讲稿**

九型人格讲稿

陈辉

1号 完美主义者

眼神：冷静、严肃、锐利、直达目标不转移（无感情色彩，无攻击性），面部严肃的表情 衣着：干净利索，中规中矩、黑白相间

语言：中等声调，但是发怒时给人感觉失控态 肢体语言：动作利索、冷酷，体瘦

行为特质：自律性强，黑白分明，认真、讲原则和制度；不畏强权，敢于向权威挑战；他人不达标者，会自责和愤怒；

思维方式：世界充满了错误；没有规矩不成方圆；喜欢你所以批评你。对事不对人。词汇：：应该；标准、制度、原则、效率；一定要，岗位：法官、律师、档案员、销售总监、礼仪标兵、道德标兵、巡逻警察、挑刺专家

缺点：个人情感薄弱；注重细节，忽视全面；群众关系差；缺少灵活性；不会夸奖他人； 个人提升：

1学会包容别人的不完美； 2学会原谅自己；

3做事情要知道条条道路通罗马的道理，不是解决问题的方法只有一条 沟通要点：

1衣着整齐、洁净；

2会见地方时整洁、装修风格规则的地方

3严谨的语言，说话要真诚、直接了当，措辞精准；说话要有权威性； 4态度要正经

5帮助其发泄不满，谴责那些不遵守规则之人 6产品的合法化、合理化、标准化、完美化

7生产和设计理念都是按照最先进的标准，多次的试验和改革后才上市的 案例一：

2号 助人为乐者

眼神：目光柔和，笑眯眯

衣着：衣着注重打扮，要求舒适；如是女士打扮有时候会性感（吸引别人来注意她、喜欢她）语言： 语速快；好多话不经过大脑考虑就说出； 肢体语言：温软、亲切，热情，柔和 词汇：： 爱、舒服、感觉、行不行

行为特质：注意力放在他人身上，认为每个人都有优点和特点，充分发挥他们；希望别人看到他的帮助而向他投来感激之情，主动发现需要帮助的人并提供帮助，对于别人的开口提出的请求，更加难以抗拒；对情绪反应十分敏感，有不尊重的暗示或举动都会惹怒他，受到批评后认为：“我不可爱了？我不受欢迎了？” 思维方式：人际关系是最重要的；对人不对事；动力来源于别人的需要、信任和欣赏 岗位： 后勤、爱心大使、教堂、义工

缺点：乱帮助，缺少深度思考和细致的分析；压抑自己的真实情感和需求；不会接受别人的帮助；缺少思考自己的需求；过分体谅别人而欠债，不懂得拒绝； 个人提升：

1多问自己需要啥

2学会告诉别人自己的需要

3尝试向别人直接提出自己的要求

4发觉自己真正的兴趣、立场以及理想 沟通要点：

1笑容面对他，保持世界上太多人需要帮助的心态 2注意事情与感情的结合

3赞美他的善良之心，让他感觉到伟大 4说出帮助者的烦恼，呼吁全社会的参与 5销售产品时要注意到他身边的朋友的应用

5送给她的礼物要与其他人不同（说明你关注她了，说明我们的关系是深厚和特殊的）

6因为他害怕当众出丑，故而他有足够的时间和资料去学习新事物，他要面子，在敏感问题上要给他台阶下；千万不能当面或公众批评，那是严重的打击 7公司的慈善事业的举例

案例一：这件衣服你穿上很好看的，重要的是除了适合你之外，更能搭配到你身边这个男朋友的风格，你们走在一起照照镜子你就会知道了！

案例二：透漏一下你对助人和爱心的心得，还有你的爱心事件---带一个盲人过马路而耽误了约会时间

案例三：以后凡是你的朋友来我这里拿货，都是比最低折扣两个点的，你帮我那么多我都不知道咋样谢你呢！

3号 事业成功者

眼神：目光精明、机灵，皮肤好，衣着：衣服通常是最鲜艳的，时尚，穿名牌，带名表！语言： 语速较快，急性子！

词汇： 目的、成果、做事情、抓紧时间、赞扬、形象、面子、价值

行为特质：着重成就，有强烈的竞争心，凡事皆有计划表，工作认真拼命，注重成果，忽视细节，只求能达到所定的目标；喜欢与有才华、能干、但不能与比自己“高很多”的人在一起，讨厌“笨蛋和懒汉”；注重别人对自己的印象，渴望被别人肯定、赞赏、羡慕，但是忽视他人感受；善于见啥人说啥话，对环境有很好的适应能力，自然的察颜观色能力；选择物品时要牌子；超强的学习和模仿能力；敢于承担责任；情感薄弱，不善于表达内心的感受；

思维方式： 掌声、鲜花、金钱、地位体现了我的价值，生命是用来创造价值的；爱拼才会赢；有成绩要自己说出来，不然谁知道呀？ 岗位： 销售、学习领域

缺点：一个目标接着一个目标，没有停止；为了成功不择手段；急于实现目标，忽视沿途的危险，往往有计划无步骤，细节不够，喜欢走捷径；形象变化太多，来迎合所在的环境--变色龙，事情比人重要；容不得别人给予的负面信息；厌烦说话拖沓之人 个人提升：

1关注事业和情感的关系

2别人赞赏你的人和成就是两把事

3自己的力量是有限的，考虑团队的力量

4目标完成要庆祝、休息，然后再开始新的目标 5繁忙中注意身体的保养 沟通要点：

1衣着名牌，热情激扬，声音大些

2商务约会，环境设定在高级的地方会比较合适，（他们感觉到被重视）3赞美是钥匙，大胆的赞美和真诚的认同成为打开3号心门的一把永不生锈的钥匙，分享他们的成就

4为客户建立性格档案，在客户进入时服务员进行两列欢迎，然后齐声响亮地喊：“李总好。。”(让其受到尊重)5快速的进行沟通和办事（人生苦短），先介绍重点内容，然后再等待或直接介绍一些次要内容 6产品对他的目标实现有啥帮助？告诉他们这样做可能会有助于他们获得更好的结果。7表示权威，不要轻易让其占领上风

8产品介绍时不要数据和证据，产品特点：漂亮+名贵+社会潮流，产品要讲究品位，品位就是品牌加地位，没有品牌，地位如何体现？流行名贵的钻戒，带上了它，多气派！9利益分配时让其占上风（觉得自己工作被肯定）案例一：先生，我们是国际一流的品牌车，王。明星也用这个。只是你知道吗？在国内像您这样懂得欣赏而且又有购买力的人确实不多，所以我们还没有那么多的占有量，上流社会的人都知道这个品牌，他给你带来的不是铺天盖地的4s方便，而是一种身份，一种生活的品位和态度。（一听到生活品位和态度他们心就软了，因为这是我们现今的主流话题，3号是最能迎合主流价值观的一种人）

案例二： 这件衣服正好配上你的个性，这是我们店里最珍贵的一件东西，你真有眼光！案例三：这种dvd一般都是像你这种懂品质懂生活而且有购买力的人买的多（贵的dvd）；这种dvd一般都是像你这种商务人士购买的，功能少，用起来不麻烦（便宜的dvd）

案例四：这个计划你每年需要投入2024元，投10年，10年后每年能拿3000元，一共能拿到20万，还有每年的医疗和意外保险都在内了。请问您是希望了解里面的哪些内容呢？（急性子的3号，目标感超强，说话要直接到点，先访问对方最关心项目里面的哪一部分，然后再进行分析，他们不喜欢繁琐）

4号 唯心主义者

眼神： 目光深情、忧郁和迷离，（犀利哥）他的眼睛正视着远方，被一个粉丝称为“拥有具有穿透力的深邃目光”，而他往前的步伐充满着自信。“那忧郁的眼神，唏嘘的胡碴子，那帅到无敌的风衣，还有那杂乱的头发，迅速秒杀了观众”。

衣着：独特，不讲究品牌，注重气质和味道

语言： 注重自己的感觉和感受；情绪、味道、创意、独自、我觉得 行为特质：追求浪漫，充满“感情”，将感情与工作相结合，感情与自然结合在一起，让环境人性化，人生无需目标的制定，随性而为；遇到否定往往会退缩，懒得争论或者是抗辩；创造力很强，对新鲜事物感兴趣，也很怀旧；我行我素，崇尚自由自在，不喜欢被约束和压制；工作效率和情绪挂钩；喜欢别人欣赏自己的个性和特质，并不期望出名；知识杂多，善于从找到事情的关联点并且做出判断，产生新奇的点子，“灵感”专家；性格偏于内向，多愁善感，情感丰富，经常会表现出沉默、冷淡和开心交替存在；决定感情化：朝令夕改，高兴了，我来了，不高兴，我走了；做事情要预留时间和空间；需要空间和时间去独处；

思维方式：我是一个非凡之士，轰轰烈烈使我的人生充满戏剧和变化，宁愿在灿烂时毁灭也不愿意在平凡中消亡；被别人误解是特别痛苦的事情；全世界的人都不理解我没有关系，我理解自己就可以了；寻找自己遗落的部分---虽然不确定自己遗失了啥，但是坚信，自己这一生，就是不断地在寻觅，企图使自己完整。远远的，看到不远处有一个，欣喜、雀跃，狂热的得到，试一试，却发现不是自己的缺失，于是失望地推开，带着遗憾再去寻找。。沟通方式独特：语言是最贫乏和无力的，只有通过这些艺术的表达才更能显现自己内心强烈的情感和真实的感受。被别人误解是特别痛苦的事情！岗位：创作源泉来自内在的感受，创意突出个性；

缺点：灰心和丧气时常困扰自己；自我陶醉；时刻觉得自己是被遗弃的；决定往往摇摆；害怕框框的束 个人提升：

1不要将每一件事情都视为与自己有关

2令自己多多活动，活动是令4号跳出困局的良方 3学会珍惜现在，珍惜当下“有”的东西 4做一些值得庆祝的事情 沟通要点： 留心聆听他们的感觉，令到他们感觉到你是关心他们，愿意支持他们，帮助抒发情绪。2欣赏4号的美感、品位，鼓励他们的强大直觉和分析能力及创意 3说话焦点放在人上面，而不是事上面 4要让他用产品感觉上良好

5千万不要说你的产品和项目是天下最好的（他们认为不完美的东西才能富含意义，正是这份不完美，才让他们更信奉缺陷美。完美的东西是不可靠的）

6突出产品的独特、优美、与众不同，让她感觉产品使用的感觉。。

7他们的决定往往摇摆，保持我们的清晰立场不被动摇，同时告诉到对方自己真实的感觉。

案例一：你先感觉一下这个车的外观，抛弃了传统的流线设计而使用硬朗的棱角，使整车看上去感觉更重有力。请你坐到驾驶舱里面体验一下，想想开在马路上的感觉，你还可以根据你的个性来选择你喜欢的颜色。动力和控制方面也非常出色，绝对能做到随心而动。。

案例二：意大利设计师花了三年的时间打造这个手机的艺术品位，你看看从不同角度看上去的感觉如何？是否能感觉到设计师要表达的那种优美线条的感觉？美中不足是优美的造型让按键的布局位置小了一点，但用起来也同样方便，这个手机的是要给人一份美的感觉。

5号 唯物主义者

眼神： 空洞，没有感情色彩；淡然冷静

衣着：不注重打扮，一定是不引人注目的。与环境达成一致（思考自然界）。

语言： 语速相对比较慢，声调平和，不会有很大的起伏。一般正面回答问题，不会绕圈子。很容易将很小的事件和组织、体系、趋势等大的结构联系起来。体形：直板，气质清高，身体趋势比较靠后

行为特质：对世界上的物件和现象感兴趣，喜欢独自在房中思考问题，要自由的时间和空间；喜欢书店，喜欢历史、物理书籍；喜欢打台球，不受感情的干扰；害怕在多人面前讲话；不会表现愤怒。言情小说---没有任何意义的，无理智的，坚决不看，吃饭---填饱肚子；凌空观察自己的行为和周围的环境，随时保持冷静，和环境达到一种平衡。

思维方式：探究事物本质，探索宇宙的真理，我的快乐来源于我的知识 ；保持自己冷静，一切都要在预料之中，希望能预见到未来；思维是线性的和板块性的，做事要一件一件的做，方向要明确。词汇：： 按照原计划、未来趋势、十年计划、职权清晰、各司其职、市场分析报告、逻辑、数据、没有感觉、分析、思考

解决问题模式： 没有数据支持的行动或产品是不可接受的。如果同时面对很多选择，要做很多的事情，又没有足够的时间和空间给我去思考和准备，我会逃避。

缺点：几乎没有情感上的交流对实体物质要求的淡化，对情感的高度超离；追求知识源于空虚，与别人保持距离，与自己的本体也保持距离； 岗位： 台球、射击、顾问，学者 个人提升：

1尝试参加一些鼓励表达自己的活动

2容许自己去感受和体验一下身体的反应或者是情绪的波动 3多多接触自己的情绪，努力投入情感，学习感受自己和别人 沟通要点：

1一定要预约时间和空间见面，不能打扰他的独处的时间和空间，注意一对一的沟通和保持距离的位置，尊重他们的界线。

2“邀请”他来分享自己的知识，他们不会主动与别人打交道 3表现出亲切的善意，以减轻他们的紧张、焦虑。

4千万不要涉及他的个人隐私，不愿意将个人资料与他人一起分享 5给出一个明确的问题

6买物注重实用性，强调手感，无关营业员的态度（东西是实用的，我不买就吃亏了）有用就是硬道理，7准备充分的数据，给出原理（对原理、数字敏感），给出具体的有用信息：设备、价钱、地段（错误问话：请问你平时都哪家买菜？）

6号

眼神：冷静、机警、游离的，保持洞察力，没有感情，反恐的眼神会带有攻击性 衣着：衣着保守，穿黑色的衣服（希望别人不要注意）身形：绷紧，反恐型----比较消瘦（焦虑多，内耗大）；恐惧型---比较圆润

语言： 表达一个意图的时候，会先说很多的辅助话题，然后在引入正题，这是因为一来就将自己暴露在别人面前，二是担心别人听不明白自己要阐述的内容，故而用其他的内容来做掩饰和补充。有啥能证明你说的是正确的？

行为特质：对危机有着无与伦比的敏锐，勤奋、忠诚、谨慎、富有想象力的思考者；不喜欢受人注视；能为团队尽心尽力，忠诚稳重，没有私心，不轻易相信别人；喜欢有保障和保护，依靠不了时会挑战权威；安于现状，不喜欢转换新环境。有危险时，6号的人会迅速、冷静有效率地将其化解，表现出高度的勇气；放松的时候，人平和、温柔可爱，在有压力的时候会全身心地投入到积极工作状态中去，有效地完成自己的目标。几乎没有啥知心朋友；容易对妻子一直怀疑；向他借钱，他会借给你，不过计算好了风险，尽管你不还，没有关系的，因为那已经在他的计算之内了。看到美女就会怦然心动，蠢蠢欲试，但是会小心----久久没有行动。反恐意识强烈，先发制人！对朋友、亲人的观察要永远的！评判说假话的原则：看眼神与嘴巴的动作是否一致，眼神是否专一或漂移。喜欢“埋藏”在人群中。一出手就可以击中敌人要害！一旦认定你是他的朋友，他会很忠诚和爱护的，会维护和在意这段关系；喜欢表里如一的人，即使是表里如一的坏，最恨两面的人！善于发现问题！对朋友衷心，不遗余力地保护自己的人。疑神疑鬼。

思维方式：凡事小心为妙！凡事必有好有坏，要质疑、怀疑事物！枪打出头鸟！三思而后行。方案要有一二三。真相是掩饰在这些表象之下的，所以他们一生都在通过自己的眼睛和智慧在寻找真相。凡事给自己留有余地，不会一下子把话说满。有啥能证明你说的是正确的？ 词汇：：万

一、我担心、恐惧、别人咋样看、风险、可靠、遗漏、周全、真诚、认证，有什么问题，有可能 岗位： 危机处理专家，找真相，有清晰的权利架构，消防，拯救企业高手，忠于团队！缺点：疑心过重；缺少朋友；决定犹豫不决；大场面的不出现 个人提升：

1听取别人的建议

2多练习对别人的信任

3尝试一开始就说出话语主题

4幻想自己身处开心的地方和环境 沟通要点：

1说话必须真诚、清楚明白，不要给与赞美，唯有不断的倾听，并愿意支持他们、和他们站在一起，才是取得他们信任最好的方法。

2举止和言行在他面前一定要一致，真诚是第一位的！他会问重复的问题来验证你的话语是否正确，所以我们要真诚的给他固定的信息，当其“质问”的时候，保持友善的态度，帮助他找到答案 3注意我们讲多错多的问题，以防让其发现问题

4千万不要说绝对的、顶级的概念，千万不要感情色彩的词语 5不要讥笑或批评他们的多疑，这会使他们更缺乏自信。

6身为六型人的伴侣，请务必让他们知道你每天的行动，他们不是要控制你、干涉你，只是他必须知道这些才能觉安心。

7销售人员的人品+让他认同这样东西和这样的说法+有力的证据、承诺 8多给他一些企业和产品相关信息，坦诚回答提出的所有问题，给他思考问题的时间，（让他成为忠诚的客户，长久和稳定的关系给他安全感）

9我们可以提出产品有可能发生的问题

10千万不要快速促单，给他们思考和判断时间

案例一：我们这个楼盘规划的有菜市场、业主俱乐部、幼儿园，这些都是你现在可以看到的，而且你可以计算一下现在楼盘里面有五千套成品房出售，已经形成一个中型生活区。其他的规划有银行、小公园等。虽然现在你还看不到，但是事实上你去我们公司集团的其他建后的小区看看就会知道，我们对于社区的完善的承诺是兑现的。你先看看这些资料，看有什么疑问我来解释一下。。案例二：

“先生，你看看这个怎样？”

“我觉得还行吧，我再想想要不要买吧！”

“好的先生，你再在这里想想吧，顺便提醒一下，如果你在今天缴纳定金我们会有九折优惠，如果有疑问随时问我，我等你。”

案例三：我们这个楼盘其中的一个设计亮点是使用空间高，达到85%。据我们的调查显示，暂时还没有发现有其他的楼盘比这个标准更高的。

错误案例：下个月我一定会做更好的，我会花多点力量在店铺管理上。我一定会取得胜利的，相信我吧！案例四：原来我一个月花三天时间在店铺管理上，我现在发现这是不够的，也是之前失败的原因。下个月我计划用七天时间来处理这些业务，所以我相信在这方面我会做得更好，如果你给我鼓励，我就更有信心了。（详细的计划，有具体的数据支持）

7号

眼神： 灵活的、游离的，左看右看不停。

衣着：不按常理，看心情而定，以舒服为主。有时也会穿一些稀奇的衣服，来满足新奇，但是穿得不会太久。语言： 容易打岔！

行为特质：创新性强；不接触负面的东西；不停的尝试新事物；害怕重复、沉闷；不喜欢压力，不轻易承诺；没有阶级观点，上下级没有差别；在乎自己的好受与否，不在乎他人的；逃避痛苦；很快的忘记痛苦，甚至将痛苦的经历也当做欢乐的事件来表达，认为人活在世界上应当尝试一切！不喜欢愁眉苦脸的朋友。喜欢特别的东西古玉或者最新科技。性格急躁！动作迅速！工作时也要快乐！很短时间内能发现一件事物的闪光点。最怕别人开会浪费时间。

思维方式：天马行空。思维活跃 ；世界上欢乐的事情很多，何必要痛苦停留？ 词汇：： 新鲜、好玩、快乐、郁闷、约束、不好玩、快速、简单、我答应你了吗？ 岗位： 策划、市场开拓、研发

缺点：不是烦恼的倾诉对象；虎头蛇尾。太以自我为中心。害怕纪律和约束。个人提升：

1学会接受批评和矛盾

2不要被层出不穷的意念所吞噬 3学习做事有条理的习惯

4错了，要敢于面对，不要自圆其说 5不要轻易做出承诺，多去实践。

6将每件事情多考虑一下，尝试考虑前面的危险 7学习一次只做一件事情 沟通要点： 以一种轻松愉快的方式和他们交谈，分享、倾听他们伟大的梦想和计划，不要点出其中不切实际的地方，建议、提供参考的口吻点出他们计划中的一些问题点

3让7号人员自己去主导挑选的权利 4赞同他的独特眼光

5产品功能要多样化，烦傻瓜的东西。

6有时候协议很重要：措辞精准，白纸黑字

案例一：这款衣服是法国设计师设计的，衣袖可以叠起来或者放下，搭上腰带显贵气，放下腰带显休闲，这个款式允许你自由运用自己的风格和想象力。。而且特别能配牛仔系列的各种裤子。

8号

眼神： 温和的威严，平时是温柔。愤怒的时候会有强烈的威慑力和攻击力。

衣着：注重力量感的，注重品质。男的服饰庄重，能显示身份和力量，线条比较简单，不会很新潮、怪异。女的注重大的品牌，很少穿低廉、蕾丝之类繁杂的装饰。也有的女性穿得非常性感，而那通常是一种豪放的性感。

语言： 大声的说话，大声的笑。幽默直接能很快地感染和调动整个现场的气愤。

体形：气质充满霸气，颧骨比较高。男的身材比较健壮或者硬朗，女的比较横向或是女性特征非常明显。依靠自己强硬的外表才得以生存。

行为特质：热情、爽朗、仗义、任何时候都直来直去。开心的时候像个孩子，愤怒的时候又像一头狮子。强烈的占有欲。呼朋唤友在一起玩。喜欢做老大，身边总是有一群人维护者，保护“自己的人”，不愿与弱者为伍。做人处事直截了当，不介意对抗、冲突、声音大。脾气暴躁加仗义。最忌讳“猜”。不知疲倦的工作者。有激励人心的、宏远的目标，带领团队一起去拼搏。深恶痛绝自己被埋在鼓里。尽情的工作、玩乐和购买。思维方式： 买东西只是为了证明“我有！”世界本来就是我的，任何人都不能争！词汇：： 就这么定了！车到山前必有路，做了再说！我就不相信，如果认真的话会做不好。做错了事情最好桌面说清楚，定好规则，各行其事。井水不犯河水。岗位：领导、土匪老大

缺点：不会认错的！任何事情要等他发泄怒火之后才说建议。害怕别人看到自己内心的害怕和软弱。外来的力量可以对抗，自己人的欺骗和背叛才是致命的打击！做事都超“度”：购物癖。个人提升： 1问一问自己值不值得去打这场架 2找出别人的优点，而不是缺点 3学会称赞他人

4尊重敢于讲真话的人 沟通要点：

1说话要直截了当，不要绕圈子。（爽快、直接、大方）你认为你们彼此起了争执、冲突，他却可能觉得这是很过瘾、很有效的沟通模式。所以你要记着，冲突对他们而言是进一步沟通的开始，而非结束。万一你觉得「争吵」太过厉害，感觉不舒服时，不妨直接告诉他们你的感受。他们可以接受直接的批评，但不要取笑或讥讽他们

4尊重他，服务好他，给足面子:2个以上同事同时给他服务，让他有“皇帝”的感觉）5他的话就是真理，不要反对他的任何意见，要用“疏通法” 6保持眼神接触，立场坚定 案例一： 8号客户：“这个衣服穿上时挺舒服、可是这个袖子设计一点都不合理，应该七分袖就好看了。” 销售人员：“呵呵，是的，看起来是有点怪。而且我看今年杂志上面很流行这种设计，也行这就叫潮流吧，总要进步和改革。不过好像这种设计穿在身上好像是挺显线条的，不如你穿在身上试试看？”

9号

眼神：笑咪咪的，像弥勒佛样，眼神柔和。没有睡醒的感觉。

衣着：舒服。色调偏沉，绝不会是扎眼的颜色，对衣着漂亮程度相对要求最低的一种。语言： 不慌不忙，语气平平，话不多，但是一语中的！体形：心宽体胖

行为特质：没有明确的目标和计划、满足于现状、专注力放在别人的身上。难以下决定。好好先生。容易分散注意力，灵魂出窍。重视人际和谐，目标感不强，息事宁人。和事老！不会拒绝别人和得罪别人。给我一个清单，告诉我做事情就好了。动作慢!拖拉事情，知道最后！看电视、吃东西、睡觉！感觉不到和谐和宁静，他就会选择离开。把愤怒压积，到一定时候一起大爆炸！但是这样的人一旦做了决定，就回天乏术了。内心有焦虑的时候，会选择吃东西这种方法来化解焦虑。

思维方式： 把自己遗忘。来到这个世界的任务就是维持人与人之间的和谐。吃东西不一定是感觉饿。只是单纯地想让自己的嘴巴动一动。天塌下来还有比我高的！词汇：： 无所谓、你说了算、都可以，给我一个清晰的时间和工作表。岗位： 客服、会议协调人员、缺点：懒惰、没有个人主见、随波逐流。消极抵抗自己不愿意做的事情。个人提升：

1养成每天做日记的习惯

2定下目标和行动计划，时间限制，找人支持自己的目标 3要说出自己内心的不愿意 沟通要点：

1找出他的需求和立场

2千万不要用激将法、煽风点火式促使他买单，3产品要有选择，及时给他建议

4不要一次推荐过多（7号适合选择多，但是9号下决定难，选择项不要太多，他无法选择了）5好声相求，虽然他内心不愿意，他也会因为关系而去做。6耐心的耳提面命。案例一：

9号客户：这段时间有空。我想报读一些心灵成长的心理学课程，你有什么介绍？

销售人员：哦，你找对地方了，我们公司每个月举办大大小小二三十个不同类型的此类课程，一定有适合你的。

9号客户：我觉得自己有时候会控制不了愤怒，莫名的发脾气，我想找找原因让自己更平和一些。销售人员： 这个时间比较长，要七天封闭式的训练，老师是业内很出名的；另外一个时间比较短，只需三天，课程设计成熟了，而且收费也相对低一些。请问先生是做什么行业的呢？ 9号客户：自由行业，设计师，时间比较充裕。

销售人员：那我跟你介绍一下这个七天的课程，这个课程。。9号客户：嗯，太好了，你给我优惠点我就报读了吧。失败案例：

9号客户进入4s店

销售人员：先生，有什么可以帮到你呢？ 9号客户：我想买个商务车，七座那种 销售人员：好的，你来看看这个，这个车内部空间。。，或者是这台。这台采光度非常好。。9号客户：都挺好的，很难选择，那这些价格能优惠多少呢？ 销售人员：可以优惠一些。先生你今天购买吗？ 9号客户：说不定，看好了就买

销售人员：你看喜欢哪一种？先生今天能定下来的话，那么我去帮你申请一个最低折扣，你看咋样？我们再看这辆车，性价比不错。。

9号客户：谢谢，我下次再过来看吧

九型人格在销售中的运用

假如你是一名保险推销员，如何运用九型人格这一工具辅助你的工作、帮你做出更好的业绩呢？

如果客户是1号：你不要情绪化、夸张地表达，一定要表现得很严谨、很专业才行。也不要玩赞美对方的游戏，只要清楚地告诉对方条款，并准确回答对方的问题即可，他是否决定买保险与你跟他关系亲密与否无关。对2号：告诉他，如果他买了这份保险可以帮助到他的家人，可以帮助到他所爱的人。

对3号：告诉他你们公司是世界五百强之一（如果是的话），連美国总统都买了我们的保险。对4号：使他心情高兴，他通常不是通过理性来决定事情，心情好时就会买。

对5号：不要讲太多废话，只告诉他买这项保险的意义有以下几点：1、2、3、4、5、讲清楚即可。

对6号：渲染不买保险的危险，告诉他生活中充满不确定的事。他们对安全感的要求很高。一旦开始害怕了，就会买。

对7号：他们好玩，不要讲太多道理，一起玩，可能会在卡拉OK的时候对方就把单给签了。对8号：记住他们是领导者，让他们自己做决定。你只是一下提出方案的下属。

对9号：他们很容易被你说服，也比较容易答应你，因为他们说“不”有点难为情。但是他们人改变主意，或者在分期准时付款的时候出现问题。

以上只是一个简单的例子，在销售领域、团队管理、人力资源的开发、客户服务等诸多领域，九型人格都可以发挥巨大作用。

二、销售过程中的应用

当我们掌握了区分对方性格类型的技巧后，通过与客户的沟通与交流，便能尽快了解客户的性格类型。当我们确认客户是几型性格后，便可比较清晰的洞悉到客户的心智模式、思维模式和行为模式。这时，我们就可对客户的思维倾向性及行为倾向性，有一个可能的预测与推断，即这种类型的客户，通常会喜欢什么？看重什么？在乎什么？在哪种情况下会引发他（她）的情绪反应？当我们明白这一点后，我们便可在比较短的时间内，总结出一套与这类客户的相处之道。建立较为牢靠的信任关系与合作关系。例如：1号类型的客户，内在价值观是凡事要做对做好，做到完美。1号性格是典型的判断性思维，对错分明，非黑即白，1号人具有理性、以身作则、讲究原则、关注细节、认真、守规则等特征。

例如：我们有一个VIP客户是1号类型，我们就要学会认同他的价值观，配合他的做事风格，加强我们的严谨性和认真程度，同时增加我们对细节的关注。因为在你与1号客户交往过程中，一个微小纰漏就可能导致合作的失败，我们必须发展出来一套相应的营销策略。那么，每一个性格类型所关注的焦点都不一样。1号关注：错误，细节，计划，对错，规则。

2号关注：人际关系，对方的需要及别人的认同。3号关注：成果，目标，效率，任务。

4号关注：感觉，缺失的美好，环境，品味。

5号关注：知识，空间，喜欢分析，规律，事实。6号关注：潜在的风险，危机，安全问题。

7号关注：自由，快乐，更多选择及更多的选择方向。

8号关注：公平，权力，这里谁说了算，喜欢真实、渴望直接。9号关注：和谐，渴望融入别人。

例如：8号性格的人，他比较喜欢直接坦白的沟通方式，不介意对抗。当销售人员与他很含蓄、很婉转的表达时，他可能会很不耐烦。他喜欢的方式是面对面，你大声、直接、坦荡地表达，反而会令他刀对刀、枪对枪，在心里很欣赏你率直的个性。从而奠定了良好的合作基础，经过一些案例的实践，发现这种状况。曾经有一个销售经理，跟踪了一个大客户近一年时间，投入了不少精力，也没拿下订单。这名销售经理很郁闷，抱着得罪客户的可能，最后去见了这个大客户，很直接地将想法表达了出来，甚至有指责语气。说完后转身离开，心想这下完了，客户彻底得罪了，心里不免惭悔。但没想到过了两天后，这个VIP客户（一家集团公司的老总）竟主动给这位销售经理打了电话，最后签下了一笔近400万的订单。后来这位销售经理参加了《九型人格工作坊》，才明白这位集团公司的老总是8号性格，恍然大悟。

当销售人员系统地掌握九型技术后，便可按照每个类型的特质，发展出相应的销售策略，从而达到提升销售业绩的目的。

--

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找