



了解自己的性格，才能真正扬长避短
了解他人的性格，才能顺利达成一致

不必 火星撞地球

The Art of SpeedReading People:
How to Size People Up and
Speak Their Language

避开交际中的性格陷阱

(美) 保罗 D. 泰戈尔 (Paul D. Tieger)
芭芭拉·布朗·泰戈尔 (Barbara Barron-Tieger)
殷红姣 译



机械工业出版社
China Machine Press

不必 火星撞地球

The Art of Speedy Reading People
How to Size People Up and
Speak Their Languages

亚马逊长盛不衰的性格指导

“本书教你怎样快速解读他人的性格，这样你才能在与他人的交流过程中更为顺畅。”

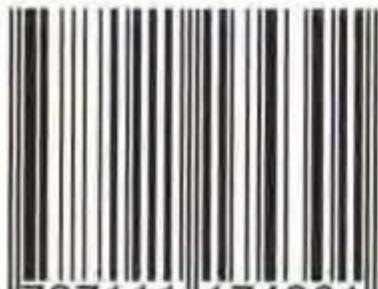
——肯·布兰佳

如果能够拥有透视他人性格的X射线该多好啊！

不过这种透视能力任何人都无法赋予你，但本书会呈现给你一个科学的人格类型模式、提供大量有实际情景的识别练习，帮助你判断出16种人格类型和4种性情禀赋。这种人格类型模式正被《财富》500强中的大多数公司所使用。

上架指导：职场

ISBN 7-111-17430-5



9 787111 174301

投稿热线：

(010) 88379007

购书热线：

(010) 68995259, 68995261

读者信箱：

hzjg@hzbook.com



华章网站 <http://www.hzbook.com>

ISBN 7-111-17430-5/F · 2724

网上购书：www.china-pub.com

定价：25.00元

不必 火星撞 地球

*The Art of SpeedReading People:
How to Size People Up and
Speak Their Language*

避开交际中的性格陷阱

(美) 保罗 D. 泰戈尔 (Paul D. Tieger) 著
芭芭拉·布朗·泰戈尔 (Barbara Barron-Tieger)
殷红姣 译



机械工业出版社
China Machine Press

Paul D. Tieger, Barbara Barron - Tieger. The Art of SpeedReading People: How to Size People Up and Speak Their Language.

ISBN 0-316-84518-3

Copyright © 1998 by Little, Brown and Company.

Simplified Chinese Translation Copyright © 2005 by China Machine Press.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the Publisher.

This edition published by arrangement with Little, Brown and Company (Inc.), New York, USA. All rights reserved.

本书中文简体字版由Little, Brown and Company授权机械工业出版社在中华人民共和国境内（不包括香港、澳门特别行政区及中国台湾地区）出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有，侵权必究。

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号：图字：01-2005-1922

图书在版编目 (CIP) 数据

不必火星撞地球：避开交际中的性格陷阱 / (美) 泰戈尔 (Tieger, P. D.) 等著；殷红姣译. – 北京：机械工业出版社，2006.1

书名原文：The Art of SpeedReading People: How to Size People Up and Speak Their Language

ISBN 7-111-17430-5

I. 不… II. ①泰… ②殷… III. 性格－通俗读物 IV. B848.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第109050号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑：石美华 版式设计：刘永青

北京诚信伟业印刷有限公司印刷 新华书店北京发行所发行

2006年1月第1版第1次印刷

880mm × 1230mm 1/32 · 9.125印张

定价：25.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线：(010) 68326294

投稿热线：(010) 88379007

作者简介

保罗 D. 泰戈尔

(Paul D. Tieger)

芭芭拉·布朗·泰戈尔

(Barbara Barron-Tieger)

他们既是夫妻，也是工作中的搭档，两人都是人格类型研究领域的权威。在过去的十多年中，他们一直致力于将人格类型研究应用于实际生活，培训了成千上万的经理、顾问和教师。《不必火星撞地球：避开交际中的性格陷阱》便是这种努力的成果之一。

他们在书中提到的人格类型模式正被《财富》500强中的大多数公司所使用。

延伸阅读



《说服的5大途径》

书号:7-111-16450-4

定价:25.00元



译者序

有句话说得好：“性格决定命运。”

你对生命最终的渴望是“海到无边天作岸，山登绝顶我为峰”的豪迈，还是依傍着“小桥流水人家”坐着“夕阳西下”的平和温婉？在面临着事业和人生的重大抉择时，你是眼光长远，果断而有魄力，还是只看当下，优柔寡断？面对生活的缺憾和人性的弱点，你是不断拓宽自己的胸怀，选择包容和超越，还是牢骚满腹，变得日渐麻木和冷漠？

我们总以为自己是自由的，可以随意地进行选择，孰不知生命有它自己的轨迹，天性早已暗暗限定了我们必然会走的人生之路，只是或早，或晚。

保罗 D. 泰戈尔和芭芭拉·布朗·泰戈尔是人格类型研究领域的权威，在过去的15年当中，他们一直致力于将人格类型研究应用于实际生活，《不必火星撞地球：避开交际中的性格陷阱》便是他们这种努力的成果之一。

在书中，保罗 D. 泰戈尔和芭芭拉·布朗·泰戈尔从四个层面对于人的性格进行阐释，最后得出了16种人格类型。然后又

从性情稟赋、情感方式两方面相互印证、生发，概括总结出了每种人格类型的主要性格特征。

我很喜欢两位作者的这一观点：每种人格类型本身并没有优劣之分，它们都各有自己的长处和弱点。比如说，在人们如何组织自己的世界，以及采取什么样的生活方式上，作者将人们分为两类，一种是判断型，一种是认知型。在面临选择的时候，判断型人总是迅速果断，因为他们喜欢将生活安排得有条有理，而认知型人却拖拖拉拉，到了最后期限也还是犹豫不决，从这一点来看，似乎判断型人更好一些。可是换一个角度，我们却发现，认知型人对待生活的态度更开放，他们更容易体会到生命中那些单纯的乐趣，而判断型人对待事物的严格态度却使他们的内心显得有些封闭。

我们无法彻底改变自己天生的性格，但我们有必要了解自己的长处和弱点。了解了自身的弱点，我们才能知道如何避免它们带来的偏激和狭隘，躲开自己个性当中潜藏的礁石和暗流；发挥自己的长处，做起事来才能事半功倍，乘长风破万里浪。而伴随着对于其他人人格类型的了解，我们也一定会越来越了解到他们的真正需要，变得越来越体贴，并对他人的弱点抱以更多的理解和宽容。

与其将《不必火星撞地球：避开交际中的性格陷阱》看做是提高人际交往能力、以实现自己目的的一项实用技巧，我更愿意把它看做是打开通往自己和他人内心大门的一把钥匙。我们不能掌握世界，但我们应该在生活的激流中努力掌握住自己，通过改变性格来改变自己和他人的命运。而性格上的改进又必

然会为我们带来更和谐的人际关系。

最后，要感谢刘艳辉和王华伟。在翻译过程当中，他们既是我第一读者，也是我率先应用人格类型研究的对象。和他们的探讨给了我很多有益的启发，而作者对于不同人格类型的阐释分析又让我对他们以及自身的性格有了更好、更积极的理解。

殷红姣



致 谢

在过去的15年当中，我们将人格类型研究应用到了许多令人兴奋的、充满挑战的领域，这本书的出版代表着一个顶点。在过去的时间里，我们有幸和世界上最著名的人类性格研究专家一起工作，并从他们那里学到了很多东西，其中包括玛丽·麦考利、科尔顿·劳伦斯、内阿米·坎克。我们尤其要感谢特瑞·杜尼诃，他慷慨地和我们分享了他的研究成果，在建立快速解读他人性格的系统方法方面，给予了我们特殊的帮助。

我们还要感谢一些律师和他们的委托人，我们利用自己的知识为那些委托人提供咨询服务，由于他们的信任，我们才有机会将快速解读他人性格的技巧应用到这一领域，来帮助他们寻求正义。我们还要感谢助手卡罗琳·科赫和布里奇德·杜娜胡，她们用自己的才能和专业知识给予了我们很多帮助。

感谢本书的编辑杰弗里·克罗斯科，对于我们的要求和问题，他总是快速做出回复，并提出了一些很好的建议，尤其要感谢他对于和我们这样“难缠”的作者打交道所表现出来的耐心。我们还要在这里感谢我们的出版代理商，我们的好朋友基

德·沃德，感谢她长期以来给予我们的信心、支持和鼓励，当然还有很多不错的建议。

在本书的研究过程当中，还应该提到人格类型研究所中的朋友们，格里·麦克戴德，CAPT的杰米·德隆，以及人格类型研究中心的比阿特丽斯·卡伦格。感谢他们提供的专业意见和在此过程中表现出的慷慨。

还要感谢我们的家人和朋友，这么多年来，他们以超常的耐心和幽默忍受着我们对于人格类型研究的沉迷。要特别感谢鲍勃·斯特恩、苏珊·斯特恩、伯特·米勒、鲍勃·鲍姆乌尔、玛莎·鲍姆乌尔以及鲍姆乌尔全家，还要感谢济慈·贾默恩、杰西·特瑞福、海伦·巴顿、德比·巴顿、麦克·泰戈尔和朱迪·泰戈尔。尽管你们的鼓励和支持并不太多，但永远值得我们感谢。我们要特别感谢格伦·奥克因，他认真阅读了我们的原稿，和我们进行了愉快的合作。

最后，我们要感谢伊夫琳，她的“当你们正确的时候，一定要相信你们是正确的”这句话，给了我们很大的信心，也给予了我们极大的鼓舞。还要感谢赫比，在理解他人以及与他人交流方面，他给予了我们最好的建议。爸爸，你是对的，人真的是比什么都有趣！



目 录

译者序

致谢

第一部分 人的行为动机 /1

导言 /2

第1章 人格类型原理：我们为什么会如此行事 /10

第2章 最真实的你：测试你的性格倾向 /54

第二部分 快速解读他人性格的系统方法 /93

第3章 性格倾向中透露出的线索 /94

第4章 性情禀赋：四种不同的人类本性 /129

第5章 为什么我们看到的和实情不一样 /157

第6章 各种技巧的综合运用 /178

第7章 快速接近他人的技巧：

怎样和各种类型的人打交道 /205

第三部分 了解16种人格类型的人的性格特征 /225

第8章 了解传统主义者：四种SJ型性情禀赋的人 /226

第9章 了解经验主义者：四种SP型性情禀赋的人 /237

第10章 了解概念主义者：四种NT型性情禀赋的人 /249

第11章 了解理想主义者：四种NF型性情禀赋的人 /260

第12章 怎样才能不再像从前那样千篇一律地看待
他人 /272

推荐阅读 /274

第一部分

人的行为动机





导言

首先请看上图

能够透视他人性格的好处

罗布和斯蒂芬妮是两家卫生保健组织的市场代表，他们在工作中存在着竞争。在一次地方性的商业午餐会上，他们遇到了一家大型制造公司的副总裁乔治，他负责公司中员工的福利。两个人都希望能将乔治发展成自己的客户，所以都想找机会和他攀谈，以便递上自己的名片。

罗布和斯蒂芬妮除了职业相同之外，他们在性格上也具有许多共同点。比如说，两个人都很开朗，待人友好，机智，而且令他们感到自豪的是，他们都很有亲和力，能够快速地和人建立起联系。

像追逐其他客户一样，罗布立刻和乔治进行了个人接触。午餐会的第二天，他找到乔治的办公室，希望能和乔治谈一谈。因为自己的工作日程安排得满满的，乔治对于罗布的打扰感到有些不快，但他还是挤出了几分钟时间。在这几分钟里，罗布绞尽脑汁地想要使乔治立刻做出为公司员工购买福利保障的决定。

斯蒂芬妮没有像罗布那样做，她很快就看出乔治是一个做事深思熟虑、有条不紊，头脑冷静务实、思维逻辑性很强的人，对于这种人，只有用数字、事实和以往的案例才能打动他。更

为关键的是，斯蒂芬妮意识到了乔治的性格和自己的迥然不同。在认真分析了乔治的性格类型和他喜欢的交流方式之后，斯蒂芬妮意识到，在做出决定之前，乔治会本能地思虑再三，他会要求了解所有的相关内容和细节，而且绝对不会忽略关键之处。而且斯蒂芬妮还看出乔治是一个按部就班的人，不会喜欢突如其来拜访。于是斯蒂芬妮采取了一个完全不同于罗布的方式。她给乔治写了一封短信，简明扼要地阐述了自己公司的产品会给大家带来的益处，并附上了一份产品的长期跟踪记录。最后斯蒂芬妮希望乔治能安排时间，以便当面回答他的有关问题。

斯蒂芬妮花的功夫没有白费，她采用的方法之巧妙为她赢得了优势。尽管斯蒂芬妮和罗布所在公司的性质相同，生产的产品也非常相似，但无疑地，斯蒂芬妮才是一个更合格的销售员。因为她仔细研究乔治的性格，分析他会怎样做出决定，他喜欢什么样的沟通方式，并真正做到了投其所好。你也许会问，斯蒂芬妮是如何看出乔治的性格的呢？毕竟，他们只是在几天前才刚刚碰了个面而已。和罗布相比，斯蒂芬妮获胜的关键到底在哪里？答案就在于：斯蒂芬妮拥有透视他人性格的能力。

能够透视他人性格的确很棒吧？当一个人站在你面前时，你能否迅速地知道他在想什么，他的内心渴望什么，他喜欢什么，又不喜欢什么？拥有透视人们内心世界的能力，你就可以更容易地接近他们。你就会知道，怎样才能使他们对你的想法感兴趣，怎样解决冲突，怎样促成一份协议的达成，或者只是单纯地让他们感到和你相处很舒服。

虽然这种透视他人内心世界的能力不是任何人能够给予你的，不过我们会给你其他一些东西，一种更加科学而实用的系统方法：快速解读他人性格的技巧。通过观察人们的衣着打扮、说话时所使用的词汇、身体语言、职业、所接受的教育和兴趣

爱好，来获取有关他们内心世界的大量信息。无论是和哪一种类型的人打交道，这套独一无二的性格解码方法都会使你获益匪浅。

在这套系统方法中，最关键的一点就是要懂得怎样才能激起人们的兴趣，进而影响他们的行为。这就好像要使老板明白为什么必须提升你，或者是政府首脑必须要尽力达成一项复杂烦琐的和平协议一样。通过学习，我们任何人都可以掌握这种能力。

一娘生九子，九子各不同。对一个人起作用的方法，对另一个人却可能全然无效。要想迅速接近他人，使他们能够理解我们，或是影响他们的决定，最关键的就是要洞察他们做事的动机，并对他们的内在需求做出回应。通过多多观察人们日常行事的细微之处，我们中的任何人都可以在这方面得到提高。

尽管世界上的每个人都是独一无二的，但人的性格类型却不是毫无规律可循的。通过对人的性格进行分类，我们可以对人的行为进行合理预测。本书的写作是建立在一种影响巨大、广受赞誉的心理模式基础上的，这种心理模式被称为人格类型（Personality Typing）。在过去的二十多年中，它被广泛应用于商业、教育以及咨询服务等各个领域。正因为了解了人格类型，可以使人们在人际交往中所向披靡，我们才说，快速解读他人性格的技巧在人际沟通方面代表了一种全新的突破，因为它能使人们迅速抓住他人的性格特点，从而以更有效的方式来进行沟通。

我也要阅读这本书……？我又能够从中得到些什么

对于那些喜欢交际或者是需要经常性地和人打交道的人来

说，本书真的能使人受益匪浅。对一些读者来说，阅读本书的最初动机就是想要更有效地工作。如果你在销售或是服务领域工作，你应该早已发现，对于不同的顾客或客户，必须采用不同的方式。本书可以帮助你迅速判断出每位顾客所喜欢的沟通方式，教会你怎样让他们接受你的产品或建议，或是对你的公司产生信心。

如果你是一家公司的经理或主管人员，想要激发员工的工作热情，培养出更多有创造性的团队，你就必须学会挖掘员工的性格力量，鼓励他们更充分地发挥自己的天赋。如果你是一位教师或是培训人员，你就必须找出，对于不同的受众，哪种教学方法效果最好，怎样传达信息才能使他们易于理解消化，并和你形成互动。如果你是一位律师，快速解读他人性格的技巧更会在诸多方面给你带来益处，包括：怎样和难以相处的同事共事，让委托人保持愉快的心情，判断对手的强弱，更好地和法官及陪审团成员沟通。如果你是一位医生、护士、临床专家或者是其他卫生保健行业的从业人员，你必须懂得怎样才能让患者感到舒适，以便他们能欣然接受你传达给他们的信息，因为只有这样，你才能更好地帮助他们。

可能此刻，你正渴望能和你生命中至关重要的人更好地彼此理解，更加深入地沟通。如果情况确实如此，那么可以说，快速解读他人性格的技巧可以引领你走向一个泉源，在那里，你将获得敏锐的洞察力。相反，如果不是阅读本书，你可能永远不会获得这种能力，或者即使是能够获得，也将旷废时日。一年又一年，我们看到无数夫妻由于对于彼此有了新的认识，而最终互相理解。有些时候，他们甚至是在共同生活多年之后，才第一次理解了对方。还有很多夫妻意识到，正是性格的差异导致了他们之间琐碎的矛盾纷争，但是事实上，性格的差异本

身并不是坏事，相反它可以成为欢乐的源泉，因为它可以促使夫妻双方共同成长。如果夫妻双方性格非常相似，反倒无法做到这一点。为人父母者或是孩子们也可以借助快速解读他人性格的技巧来更好地解决冲突，更有效地沟通，从而以全新的方式更积极地来互相理解。最后，对于那些还在苦苦寻找自己终身伴侣的成年人，本书同样很有意义，因为它可以帮助人们更好地认识自己，认清自己的需要，以便找到真正适合自己的另一半。

怎样才能使本书发挥最大的作用

有几个原因使得阅读本书会和阅读其他书不一样。事实上，我们希望你在阅读的时候，不仅要接受书中传递的信息，更要将其看做是一个生命体验的过程。像你生命中的其他事件一样，本书可能会对你产生巨大的影响，改变你看待他人的方式以及你与他人之间的关系。这种改变不是一时的，而是永远的改变。诚然，上面的话可能会让你觉得有些轻率，但我们并不是在这里凭空地说得天花乱坠。在过去的15年里，我们向成千上万的各种各样的人传授了这方面的技巧。在阅读本书的过程中，你将体验到的惊异比你很长一段时间以来所经历的还要多。准备好了吗？洞察力就要像闪电一样劈入你的脑海啦！

阅读本书的读者需要遵守的道德原则

有一个问题常常萦绕于我们的脑际：“本书在帮助人们掌握快速解读他人性格的技巧的同时，是不是使读者拥有了某种优势，从而对那些没有读过本书的人造成了某种不公平？本书是不是在教给一些人如何来控制另一些人？”

很长时间里，我们一直无法摆脱这一问题的纠缠，最后我们认为应该这样来看待这一问题，那就是：快速解读他人性格的技巧只是一种工具。而任何一种工具都有被错误使用的可能。比如说，同样一个锤子，在米开朗基罗的手里，会被用来雕刻出如《圣母怜子像》那样非凡的艺术作品，而在一个疯子的手里，却可能被用来敲碎人的头骨。到底会产生何种结果，完全取决于握有锤子的人所拥有的技能和他的主观意图。

快速解读他人性格的技巧是一种强有力的文化工具，对于这一点我们非常清楚。我们还清醒地认识到，有些人会滥用这种技能，就像他们会利用自己出众的体能、非凡的智力和动人心魄的个人魅力来操控他人一样。不过，我们对于自己写作本书的目的非常清楚：我们不是为了帮助一些人伤害或控制另一些人，而是为了让人们更好地了解自己和他人，以便人与人之间更好地沟通。为了让更多的人可以分享到我们的收获，我们坚信，这种技能给大多数人带来的好处，绝对会大大超过它可能会对少数人造成的伤害。良好的人际沟通将带来理解、宽容以及和平，而这正是我们为之努力的目标。

关于本书的内容

本书共分三部分。第一部分为“人的行为动机”，详细阐述了人格类型，从中你可以判断出自己属于何种类型。第二部分为“快速解读他人性格的系统方法”，通过阅读这一部分内容，你将学会从人们的衣着打扮、谈话时所使用的语言、身体语言、职业和个人兴趣中，判断出一个人的性格特征。我们还将详细

阐述人的性格怎样对他的人际沟通产生影响，以及怎样利用我们提供给你的行之有效的技能来和各种类型的人成功地交流，迅速地和人们打成一片。第三部分为“了解16种人格类型的人的性格特征”，通过阅读这一部分，你将对16种人格类型的人的性格的微妙之处有更深的了解。

在书中，我们预先解答了一些你可能会遇到的问题。你会读到许多真实案例。通过阅读本书，我们不仅希望你可以学到许多有价值的知识，同时，借助一些图表和生动的图画，也希望你在阅读的过程中能够感到轻松愉快。

关于作者

本书的作者保罗 D. 泰戈尔和芭芭拉·布朗-泰戈尔既是夫妇，也是工作中的搭档，并且都是Communication Consultants LLC的主要负责人。在过去的15年当中，随着之前两本畅销书的出版，我们作为将人格类型研究付诸实践的专家而为美国的读者所熟知。我们的第一本书是《认准自己的个性：揭开个性类型的秘密，找到你可心的事业》(*Do What You Are: Discover the Perfect Career for You Through the Secrets of Personality Type*)，率先将人格类型研究推向实际应用，来帮助人们找到称心如意的工作。我们的第二本书是《天性与后天教育：了解孩子的性格特点，成为好父母》(*Nurture by Nature: Understand Your Child's Personality Type—And Become a Better Parent*)，帮助众多父母更好地理解了自己的孩子，同时对于如何抚养性

格迥异的孩子或是和父母性格截然不同的孩子，该书也提供了非常实用的策略。

作为各种组织的咨询顾问，芭芭拉为无数的商业机构、医疗机构和学校提供了服务，并为成千上万的经理、律师、教师和其他行业的人进行了培训。作为搭档，保罗主要负责有关陪审团方面的咨询工作，他率先将人格类型研究应用于法律方面，揭示出了陪审团成员潜在的心理倾向，帮助律师来更好地影响他们，以期做出有利于自己一方的裁决。



第1章

人格类型原理： 我们为什么会如此行事

人们的身高相貌各不相同，从这一点上来说，每个人都是独一无二的。但是你可能会同意这样一个观点，那就是和另一些人相比，有些人会显得非常相似。人的行为看上去是随意而发的，但是如果了解了一个人先天的性格和基因蓝图，你就能理解、甚至预料他的行为，因为这些先天的因素已经大体上决定了一个人的心理特征。换句话说，通过判定一个人的人格类型，你就可以准确可靠地预测他的行为。

影响人的行为的因素有很多，比如：基因、小时候接受的抚养和训练、天赋、文化背景、不同的成长阶段以及当时所处的环境地点，以及所处的一些特殊场合的具体细节。但是，人们的行为总会保留一些习惯。当然，我们进行工作会面时，会和参加摇滚音乐会时截然不同，携家眷出现在社交场合也会和在最亲密的朋友面前表现迥异。因为在不同的环境当中，我们

需要表现出不同的行为。但那不等于说，在不同的环境当中，我们的性格就发生了改变。恰恰相反，我们的大量观察研究都表明，人们在各种场合总是会以令自己最舒服的方式行事。这种例子随处可见，你会发现，大多数人的性格都是前后连贯一致的。举个例子，假如说你有一个好朋友名叫艾迪，在众人眼里，他既有责任感，又踏实肯干，而且总是风度翩翩。但偶尔，他也会表现得很不同，好像变了一个人一样，比如说，在他弟弟的婚礼上跳康茄舞的时候。不过在绝大多数时候，他的性格都会表现得比较保守，因为那就是他的真实性格。事实上，除非艾迪在办公室里今天严肃谨慎，明天又轻率冒失，否则你不会认为他的精神出了毛病。假设你还有一个朋友，说亲戚或者同事也行，她的性格和艾迪截然不同。她总是无忧无虑，喜爱大笑，对自己非常欣赏，对于每天将我们折磨得疲惫不堪的压力和忧虑，她似乎具有天生的免疫力，但说她永远都只是那样也不可能。只不过相对于严肃稳重的艾迪来说，她的天性就是更加放松随便。毋庸置疑的是，人的一部分行为是后天从父母、兄弟姐妹、老师身上学习的结果，但绝大部分却是来自于先天的性格。

虽然人们的行为模式——也就是那些用来描述人类行为的概括性名词——有很多种，但我们认为人格类型研究对于人的性格分析得最透彻，也最具有实用价值。原因之一就是，它能够迅速指出存在于各种人身上的主要性格。另外非常有意义的一点是，人格类型研究对人的性格给出了积极的非判定性的描述。它让我们明白，不是这样做对，那样做不对，也不是这种人格类型好，而那种人格类型不好，它只是被用来帮助我们了解自己，认清自己天生的长处和潜藏的弱点。了解人格类型可以让我们更好地理解人与人之间为什么相似或者不同，而这种理解

不仅有助于我们重新审视人与人之间本来就有的差异，甚至能够让我们欣然接受它的存在。

在正式开始之前，先让我们来看一下人格类型研究的发展历史。把人的性格加以分类这一想法并不是现在才有的。事实上，在七十多年以前，瑞士的心理学家卡尔·荣格就首先写下了这方面的文章。而两位美国女性，凯瑟琳·布里格斯和她的女儿伊莎贝尔·迈耶，又对荣格的思想加以发展，创立了比较完整的人格类型研究理论，提出了对人的性格进行分类的四种标准，并将这种理论推向对众多人有帮助的实用领域。伊莎贝尔的主要贡献之一，是她建立了一种心理学模型，可以比较准确地区分16种人格类型，这对我们更好地理解人的行为习惯无疑很有帮助。伊莎贝尔将其称为迈耶-布里格斯人格类型指标（英文按首字母缩写为MBTI）。在过去几年时间里，全世界有数以百万计的人们通过MBTI了解了人格类型理论。现在，在商业领域中，MBTI已经成为了经理们的日常工具，他们借助它来激励员工，提高团队的创造性，加强沟通。它在法律和医疗领域也得到了广泛而普遍的应用，辩护律师和临床医生常常会利用它来帮助一些人，比如说个人、夫妻或是家庭成员，帮助他们更好地互相理解和沟通。还有无数的人通过了解自己的人格类型找到了满意的工作。以上所谈到的，还只是人格类型应用于实际生活的一些例子而已。

一个大体描述：人格类型概观

判断一个人的人格类型有四个要素，也可称其为四个层面，那就是：如何释放自己的能量；会本能地注意和记住哪一类信息；怎样做出决定；喜欢以何种方式来构建自己的世界。正如你所看到的，上面的每个问题都反映出人的性格中的一个重要

方面。也正因为此，人格类型分析才能通过人的行为，准确地透视人的内心。为了便于读者理解，我们将上述四个要素表示成如下所示的标尺，标尺的两端代表对这一问题的答案的两极：

如何释放自己的能量

(E) 外向型 ■ ■ ■ ▲ ■ ■ ■ 内向型 (I)

会本能地注意和记住哪一类信息

(S) 感知型 ■ ■ ■ ▲ ■ ■ ■ 直觉型 (N)

怎样做出决定

(T) 思考型 ■ ■ ■ ▲ ■ ■ ■ 感觉型 (F)

喜欢以何种方式来构建自己的世界

(J) 判断型 ■ ■ ■ ▲ ■ ■ ■ 认知型 (P)

你可能已经注意到了，在每个标尺的中间位置，我们都做了一个特殊的标记。这是因为每个人的天性都不会恰好在正中间，而是会或多或少地有所偏向。

有些人坚持认为他们的性格既可能是左，也可能是右，或是认为自己的性格当中左右两部分都有，至于表现出哪方面，完全得视情况而定。从某方面来看，情况也的确如此，因为每天我们都会无数次地表现出不同的性格特征，一会儿外向，一会儿内向，一会儿是感知型，一会儿是直觉型……但有一点请大家注意，那就是我们表现出每种性格的频率、感情强度以及由此所取得的结果，都是不同的。为了帮助你理解这一问题，让我们来做一个简单的试验。首先，请你找一枝铅笔、一枝钢笔和一张纸——废纸也行——你甚至可以利用本书页边的空白处。现在请随便地写出你的名字。你的感觉怎样？我想一定是

非常简单吧。好，现在请你再写一遍自己的名字，但是这次你要一只手拿着铅笔，一只手拿着钢笔，两手同时来写。这回感觉如何？如果你和大家一样，是一个没有特异能力的普通人，你的回答一定是“糟透了”“太难了”“太不舒服了”“太别扭了”。可以肯定的是，要两手同时写下自己的名字，不但要大费周折，而且还一定写不好。

针对上述四个问题，当你表现出性格中天生的倾向时，你做起事来就会显得很自然，就好像你用自己习惯的手来写字一样。而当你表现出与天生的性格特征相反的倾向时，你做事就会浪费很多不必要的时间，而且还做不好。整个过程也会让人感到很不舒服。

你可能会问：“难道真的不能两者兼有吗？比如说，既内向又外向”？答案是不可能。但正像大多数人习惯于用右手写字，可也会用左手写字一样，我们有时也确实会表现出与自己的人格类型截然相反的性格。换句话说就是，一个人的基本性格是这个，但也不排除他偶尔会表现出与此相反的性格特征。我们从事人格类型研究及其推广已经很多年了，有一点可以肯定，那就是每个人都有天生的人格倾向，只不过是有些人表现得明显，有些人表现得不明显，因而不易察觉罢了。

针对上面四个不同的人格层面，每个人都会表现出自己的倾向，这样交叉组合起来就会得出16种不同的人格类型。在每种人格倾向前面都有一个相应的字母，通过每个人对于上述四个问题的回答都可以得到四个字母，这四个字母组合在一起就是一个人的人格类型。例如，如果一个人的人格类型是ISTP，那就说明他是内向、感知、思考、认知型；如果一个人的人格类型是ENFJ，那就说明他是外向、直觉、感觉、判断型。其他的字母组合依此类推。

在这里，我们有必要花时间讨论一下人格类型研究中所使用的一些语言，以便大家能够正确地理解它们。例如，在人格类型研究中所提到的倾向，并不是一种清醒的选择，而是一种天生的性格趋向。我们无法选择让自己成为外向性格，就像我们无法选择不成为一个左撇子，或是要自己生来就是蓝眼睛一样。当然，我们也无法改变自己的性格倾向。我们生来如此，并且也将一生如此。有些人可能不太喜欢这一说法，这也不是什么坏事。因为我们前面已经说过，每种性格倾向本身并无优劣之分，人格类型也同样如此。我们无法判定孰长孰短，或是说这种人格类型的人聪明，而那一种人格类型的人就比较笨。事实上，每一种人格类型都有其独特的优势，与此同时，也伴随有自身的弱点。每个人的基因都与众不同，每个人都有自己的父母和自己独特的生活经历，尽管从这些方面来说，每个人都是独一无二的，但是透过这些因素，我们可以看到，同一种人格类型的人往往会展现出很多的共性。

在过去的几十年中，已经有人不断地指出，在人格类型研究中使用的语言时常会遭到人们的误解。比如说，我们都听说过这样的词语：外向、内向，我们在脑海中形成了一种概念，但这种概念和这些词语在人格类型研究中所具有的含义并不完全一致。例如，很多人都认为内向意味着害羞和怯懦，外向则意味着喜欢交际和善于言谈。事实上，上述关于内向和外向的描述既不充分，也不准确。说它不充分是因为，内向、外向不仅是指在社交场合中与人交往的愿望强弱，它们还具有更多方面的含义；说它不准确，是因为有些外向的人其实很害羞，而有些内向的人性格却很开朗。在接下来的几章中，我们将在深入探讨每种性格倾向的时候，一一澄清这些误解。但在当前我们还暂时没有做到这些的时候，也请你尽自己所能，清除你在

头脑中已经形成的对于这些词语的既有观念。

确定你自己的人格类型倾向

“要想了解别人，首先必须了解自己。”如果你想学习有关人格类型研究的知识，这句老话说得简直太对了。所以，你首先需要充分理解人格类型研究中的各项概念，以便准确地对自己做出判断。将阅读本书看做是一次不断学习的冒险之旅吧。将人格类型研究的基本原理烂熟于胸，当然十分重要。不过你会发现，和许多读者一样，随着时间的推移，你会觉得阅读、思考，或者是和人谈论有关人格类型方面的话题，都会显得趣味盎然。

为了判定到底哪种性格倾向最适合你自己，下面介绍人的性格的四个基本层面。为了帮助你做出选择，我们将列出几个问题，这些问题会反映出不同性格之间的区别。大多数时候，当你阅读到符合自己性格倾向的内容时，你的内心都会产生回应。但是为了便于大家更好地做出判断，我们在表达每种性格倾向时尽量使其具有普遍性，虽然它们实质上代表的是人性格的两个极端。不要把注意力放在每一种性格倾向的特例上，而要注意某一种行为模式是否一贯地符合你的行为习惯。不过，即使你觉得哪一种类型非常适合你，也请不要急于做出决定，而是要把其他内容全部看完。

人的性格的四个基本层面

“外向”还是“内向”：倾向于内心世界还是关注外在世界

第一个性格层面反映的是人们对待生命的两种不同方式，也就是“外向”还是“内向”。人们一听到这两个词，脑海里通常会浮现出一些既有概念，但我们这里所讲的“外向”“内向”和

那些恰恰相反。我们在这里所谈的“外向”“内向”和人们体内的能量有关：人们从哪儿获得能量？然后又以何种方式释放它们？

不同的性格倾向决定了不同的行为方式，下面的两个问题有助于你准确地判断出自己究竟是外向还是内向。

哪一种方式能够让你感到自己充满活力

与其他人交往互动

还是

一个人独处

愿意将能量投向哪里

外部世界、与人交往、处理各种事情

还是

沉醉于内心世界、独自沉思默想

外向型的人“以他人为中心”，也就是说，他们总是从自己身外的世界中获取能量，同时也将能量释放于外在的人群和事物上。如果把外向型的人想像成身上有一束雷达，那么这束雷达总是扫描着他身外的环境，屏幕上显示的雷达信号越多（也就是与人的互动越多），外向型的人就会越感到精力充沛。相反，内向型的人则“以自我为中心”，这并不是说他们自私，而是说他们更加独立自足，更加喜欢依靠自己的力量。他们总是将自身的雷达调整成一个内在的频率，因为他们喜欢将自己的感受和经历投向内心，而不是向身外寻找答案。外向型的人总是自然而然（而且是不自觉地）地向自己发问：“我是怎样和万事万物联系的？”而内向的人则会（同样不自觉地）问：“万事万物是怎样和我相连的？”

因为当身处在人群之中时，外向型的人总是感到充满活力，所以他们总是自然而然地向外寻找，这也正是他们为什么拥有很多朋友和广泛的社交圈的原因。

查尔斯和伊莱恩，这两个标准的外向型性格的人，为上述现象提供了一个很好的实例。作为朋友，他们俩经常一起出席一些社交活动，并定下了一项竞赛协议：看谁认识的人更多。不管什么时候他们俩一起出去，只要一个人认出了对方不认识的人，游戏就达到了高潮。另一个人一定会赶快开始在四下里寻找，直到也找到了一个对方不认识的人才罢。他们是那么地喜欢这项游戏，以至于他们的朋友常常会感到惊讶：这两个人怎么认识那么多人哪？

外向型的人喜欢将注意力集中在身外发生的事情上，而内向型的人则喜欢全身心地投入一项自己感兴趣的事情。由于内向型人天性独立，孤独和沉思默想反而使他们感到振奋和喜悦。他们全神贯注于自己的内心世界，以至于忘记了身外的世界。

肖恩就是一个很好的例子。他是典型的内向型性格，除了弄电脑，他什么都不喜欢。一天晚上，他像平常那样坐到电脑前，想要解决一个特别的程序。等到从椅子上站起来的时候，他惊讶地发现，时间已经是早上7点了。他如此全神贯注，以至于之前根本没有意识到，他在电脑前已经坐了整整8个小时了。

与此相反，外向型的人从来都不能把精力集中于一件事情上，他们总能找到各种借口，这可以说是众所周知。这是因为他们总是对外部刺激充满了兴趣。

整个大学时期，塔米都喜欢在图书馆里学习。她的父母对此感到非常奇怪，终于有一天，塔米无意中说出了自己的真正动机，解开了他们心中的谜团。的确，塔米把该做的都做完了，但是她喜欢呆在图书馆，是因为那样自己身边就会有很多人，她就不会形单影只了。在图书馆，塔米会遇到自己的好朋友，她可以经常地跑洗手间，并不时休息一下，喝点儿咖啡。和大

多数外向型人，尤其是年轻的外向型人一样，塔米觉得和人们呆在一起远远比一个人形影相吊更舒服。

在工作作风上，外向型的人和内向型的人也会表现出不同的需求，让我们看一下下面的例子。例如，外向型的人总喜欢将他们办公室的门打开，以便看到外面的情况，不错过任何事情。他们很喜欢这样的管理方式，那就是大家整天围绕在一起。另一方面，内向型的人更喜欢将办公室的门关上，以便不被人打扰。他们不喜欢和人过多地接触，和对待其他事情一样，他们喜欢的管理风格也是深思熟虑、沉思默想、慎重谨慎的。

更喜欢哪种消磨时间的方式

被众人环绕

还是

独自一人消遣

有一则非常流行的广告是这样鼓励电话用户的：“伸出你的手，握住我的手。”而外向型的人从来不需要被这样激发，相反，他们总是抱怨他们那些内向型的朋友在交往中不够主动。

安娜和苏珊是非常要好的朋友，打从在大学认识，她们交往已经超过25年了。但是十有八九，总是外向型的安娜给内向型的苏珊打电话，告诉她一些新闻，或是相约见面。安娜花了很多年的时间才意识到，苏珊不主动并不意味着她不在乎自己这个朋友。事实上，当两个人在一起的时候，苏珊非常关心体贴安娜。不过，因为苏珊的生活状态是独立自足的，所以她没有想要别人陪伴的需要，即使对于那些她非常在意的人也是如此。

我们可以用一个很好的比喻，比如说将人比作汽车上用的电池，来描述人际交往对外向型的人和内向型的人分别会产生作用。对外向型的人来说，被很多人围绕就好像电池被充电一样，而对内向型的人来说，和人过多地接触会耗尽他们的能

量，他们的充电方式是一人独处。事实在于，一种可以让外向型的人感到活力充沛的行为，恰恰会对内向型的人造成相反的效果。举一个非常常见的情形：比如说有一对夫妻，一个内向，一个外向，他们应邀去参加一个晚会。很自然地，外向型的人会感到很兴奋，期盼着赶快见到参加晚会的其他人；而内向型的人呢，却宁愿呆在家里，或者是仅仅夫妻两人共度时光，即使要有朋友，也必须是少数几个非常亲密的朋友。

为了免得你以为这是由性别决定的，我们必须首先说明，一个人是男是女，并不能决定这个人是外向型还是内向型性格。换句话说，是性格倾向决定了他/她的行为，而不是他/她的性别决定了他/她的性格倾向。

人们的性格倾向多种多样，要想让具有一种性格倾向的人理解、欣赏另一种性格倾向的人，实在是一件很困难的事。外向型的人总是希望自己身边热热闹闹的愿望是如此强烈，以至于他们不能相信内向型的人会真的喜欢花那么多时间独处。也正因为如此，才导致了这样一个人所共知的结果，那就是外向型的人总是强行拉着他内向型的朋友、同事、伴侣或孩子参加一些他们本来不愿意参加的活动。在内向型的人看来，这一定就像一个老妇人被一个热心的童子军强行搀扶过了马路。可问题在于，她本来并不想穿过马路。

很多时候，并不能依据一个人的工作性质来判定他的人格类型，因为很多人的工作和他的性格倾向并不匹配。外向型的人做的经常是适合内向型人做的工作。如果你是一个内向型的人，想一想若是让你做导游、接待之类的工作会是什么样子吧？每天你都要见到数不清的陌生人，你要和他们闲聊，让他们感觉愉快。假如你是一个外向型的人，设想一下让你做科研工作，又会是怎样的情形？每次都要花好几周时间钻研一个课

题，形单影只，不能通过和其他人接触来为自己补充能量，也没有机会和其他人谈论别的科研项目。并不是上面提到的工作很糟糕，而是将人们硬性束缚到不适合他们天性的工作上，会使人感到沮丧和筋疲力尽。

在某种程度上，回首童年可以帮助你更好地判断出自己的性格倾向。在一个人很小的时候，他的性格是内向还是外向就会表现得很明显。一个很典型的例子就是，外向型的孩子总是充满激情地投入到新的环境当中去，而内向型的孩子呢，在决定融入一个环境之前，总是会在一边静静地观察。外向型的孩子的周围总有一大堆朋友，他们参加各种活动，加入各种俱乐部，他们喜欢成为人群中的焦点。内向型的孩子也有朋友，但他们只会交一两个非常亲密的朋友，而他们之间的友谊却会持续很长时间。内向型的人不喜欢生活在聚光灯下，永远在幕后安静地工作，才是最令他们快乐的事情。

听从大人们“不要和陌生人说话”的警告的，大多是内向型的孩子。如果孩子是内向型性格，而父母是外向型性格，那孩子会为父母无论何时何地都能和任何人随便地进行攀谈感到尴尬。男人们总是被指责，说他们太过自信了，以至于明明迷路了，也不愿意停下来向人询问一下方向。事实上，上述现象并不是男女之间的重要差别，而是内向型人和外向型人常会做出的不同选择。换句话说，无论他们的性别是什么，迷路时，外向型的人会停下来，向陌生人打听方向，而内向型的人通常却不会这样做。

工作时，是喜欢同时完成几项任务

还是

喜欢把注意力集中在一件事情上

不同性格类型的人会对世界做出的贡献不同。外向型的人

天生大度，他们对于许多事情都只是浅尝辄止，也正因为如此，他们才有可能具有多方面的才能。外向型的人总是能迅速适应外部的环境，并对发生的各种事情快速做出反应，毫无疑问，世界需要这样的人。而内向型的人与此恰成对照，他们天生具有深度，他们只对很少的问题感兴趣，但一旦发生兴趣，他们就会把问题研究透彻。他们是天生的专家。内向型的人做事十分彻底，不到合适的时机决不采取行动，同样地，我们的世界也需要这样的人。如果有机会偷听到两个外向型的人或是两个内向型的人在一起聊天，你就会发现他们的谈话内容和侧重点太不一样了。两个外向型的人会谈论多个话题，而且就像弹子机中的钢球一样，一会儿从这儿蹦到那儿，一会儿从那儿蹦到这儿。他们之间的话题自由广泛，但没有深度。而两个内向型的人在一起呢，他们会花很多时间去谈论很少的话题，而且他们会全面深入地考虑对方的观点（而你对哪种谈话更感兴趣，是外向型人之间的，还是内向型人之间的，这完全取决于你自己的性格倾向）。

下面哪种行为方式让你感觉更舒服

先采取行动，然后再考虑遇到的情况

还是

在行动之前，先对事情加以通盘考虑

在工作风格上，外向型的人和内向型的人也非常不同。典型的外向型人工作节奏很快，他们能在不同的任务之间迅速转换。他们总是被行动所驱使。而内向型的人呢，则喜欢以一种缓慢然而稳定的节奏工作，在做一件事情之前，他们会深思熟虑，考虑究竟应该怎样来做，而在工作进行过程当中，他们也喜欢花一些时间来研究一下工作进度。那句老话“多瞄准两次，以求一次中的”，正是内向型人的座右铭。

几年前，我们的朋友玛丽·麦考利曾经对外向型人和内向型人之间的区别做出过一个经典描述，她说：“如果你不知道一个外向型的人在想什么，那说明你之前没有认真倾听，因为他自己一定会告诉你。相反，如果你不知道一个内向型的人在想什么，那说明你没有问他——”每次玛丽说到这里，我们就会接下去说道：“要不就是你没有足够的耐心，去等待着发现答案。”通过一个人说的几句话，你就可以判断出他是外向型人，还是内向型人，前提是你的性格倾向必须和他相同。造成这种巨大差异的原因其实很简单。外向型的人习惯于将自己的想法大声地说出来，事实上，很多外向型的人需要通过和别人谈话才能进行思考。与此相反，内向型的人总是把想法放在自己脑袋里。这和烤蛋糕的过程非常相似，我们把蛋糕放在烤箱里烘烤，时间一到就拿出来。如果把人的想法比做蛋糕，那么内向型的人就是在自己的大脑里进行烘烤，等到他们考虑周详，时机成熟，才拿出来和大家分享。外向型的人恰恰相反，他们的蛋糕在大脑中的烘烤时间很短，还没等熟呢，就拿了出来（当然，这就导致了下面的结果：很多时候，他们的一些想法会显得非常地不成熟）。

虽然内向型的人不像外向型的人那样喜欢高谈阔论，他们的话很少，但却很精辟。你可能也参加过这样的聚会。在聚会上，谈话总是被少数几个人（一般是特别外向的几个人）掌控着。然后，有一个人问一个很少讲话的人对此的观点。接下来的一幕很像电视中经常播放的商业广告：在一个人声嘈杂的房间里，突然之间静了下来，每个人都伸长脖子，想要听到一位睿智的股票投资人的建议。内向型的人一旦讲话，就常常会引发上述的情形。因为他们的想法已经在脑袋中经过深思熟虑，所以众人听到时会感到非常精彩。而外向型的人呢，听他们谈

话的同时，你也可以看到他们的思考过程。

**喜欢成为一个公众人物
还是
只想做自己**

如果你仍然无法判定自己到底是外向型还是内向型性格，上面的最后一个问题是可能会对你有所帮助。虽然有许多内向型的人在历史上起到了重要作用，他们中的有些人甚至是世界性的领袖，但通常情况下，历史舞台上的聚光灯还是在追逐着那些外向型的人，公众也在分享着他们的人生。当然，这并不是说所有外向型的人都喜欢在公众场合作演说。关键问题是，如果将你的私人生活暴露在别人的目光之下，你会有什么样的感受？外向型的人总是抱怨内向型的人神秘、克制，不容易了解。事实是，内向型的人极其看重个人的隐私，他们通常只允许极少数最亲密的人了解他们的私人生活。这一点在外向型的人看来很难理解，因为内向型的人对事物天生地就比外向型的人更具有选择性。也就是说，外向型的人喜欢一切外界刺激，甚至觉得越多越好。那些不能引起他们兴趣的事物，自然而然地，就被他们忽视了。但是内向型的人却不是这样，因为他们天生具有选择性，所以对于他们来说，外部刺激只能限定在某些种类或一定数量之内，才不会让人觉得不舒服。他们会筛选出那些无法引起他们兴趣的信息和外部刺激。外向型的人希望能和整个世界分享自己，与此相反，内向型的人却希望将自己的内心世界更多地留给自己。所以，在对于外部刺激的入侵方面，内向型人的包容性比外向型人的要小，无论这种侵犯是一种信息、感觉，还是来自于个人。

世界上到底有多少外向型的人，又有多少内向型的人？关于这个问题，大家一直在争论不休。最新的研究表明，在美国

人口当中，两种性格类型的人几乎各占一半。不过因为外向型的人总是说得更多，而且声音也更大，看上去就让人以为美国外向型的人更多。

看到这里，你可能已经知道自己究竟属于哪一种性格类型了。关于这一点，你可能很有把握，也可能还有些犹疑，这都很正常。如果通过上述这些问题，你还是无法断定自己是哪种人，那就请接着往下读吧，后面的内容会帮你做出判断。

在下面，你会看到一个标尺，它的两端分别代表着外向和内向。请根据你自己的性格倾向，在标尺上做出一个记号。离标尺的中点越近，说明你的性格倾向越不明显；离标尺的中点越远，说明你的性格倾向越明显。如果你不能确定自己到底应该把标记做在哪一边，那么努力设想一下，你可能会更倾向于哪种性格。回答问题时请务必诚实，因为你的选择会反映出你是怎样一个人——那个真实的你，而不是你想要成为或是希望自己成为的那个人。另外也请记住，真正有助于你断定自己的性格类型的，是你将记号作在了标尺的哪一端，而不是记号离标尺中点的距离，后者代表的是你性格倾向的强度。

(E) 外向 █▲█ 内向 (I)

第一个性格层面已经论述完了，下面让我们来看看后面的三个。我们将要探讨的第二个性格层面是：感知型和直觉型。

感知型还是直觉型：看到森林，还是只看到树木

第二个层面描述的是人们感知、接受信息的两种不同方式，我们称之为感知型和直觉型。人们每天都会接收到无数信息，而且大多是在我们不知不觉的情况下发生的。有些人是通过他们的五种感官——视觉、听觉、触觉、味觉、嗅觉——来接受信息的，这种人我们称之为感知型。还有一些人，他们依靠自己的第六感官来接受信息，他们关注的不是事物的表象，而是它

的实质。这种人我们称之为直觉型。不过需要提醒大家，正像没有人是纯粹的外向型或是内向型性格一样，同样也没有人是百分之百的感知型或是直觉型性格。每个人都具有使用这两种感知、接受信息方式的能力，而且我们每天也都在这样做。但是，在我们的性格当中有一种天生的倾向，使我们更经常地使用其中的某一种方式。

接下来请看几个问题，以便判定你到底是感知型还是直觉型。

你经常注意一些事实和细节

还是

总想探寻事物之间的联系，或是潜在的意义

在对事物进行观察时，感知型的人看到的是树木，而直觉型的人看到的则是森林。再说得清楚一些就是，感知型的人总是注意事物当下的状态。比如说，给感知型的人一束鲜花，并让他做出描述，他会告诉你花的颜色有多么鲜艳，叶片的触感有多么光滑细致，它的气味是多么芬芳，它是那样地柔软而又娇嫩，他所说的，都是他通过视觉、触觉和嗅觉这三种感觉器官感受到的。把同样的鲜花交到直觉型人的手里，她可能就会对你做出如下的描述：“这种花让我想起了我的祖母，她以前总是在院子里种上这种花。每年夏天，我们都去看望她。一家人吃饭的时候，我们就会采摘些鲜花，摆放到餐桌上。”你可能已经注意到了，同样一束鲜花，带给直觉型人的感受就和带给感知型人的截然不同。直觉型的人看到的不是手中的这束鲜花，而是迅速沉入了鲜花带给她的回忆。

我们还可以打一个比喻，来阐明感知型和直觉型之间的侧重点的不同。假设现在要用单透镜照相机（这种相机通过调整带有透镜的镜桶来聚焦）拍一张照片，被拍的人正站在一座大山前。如果是一个感知型的人来拍照，他会调整焦距，直到人

物（细节）变得越来越清晰，而背景（全景）变得越来越模糊。反之，如果照相机是在直觉型人的手里，他会不断地调焦，直到人物背后的大山（全景）越来越清晰，而相对地，人物（细节）却不是那么地清晰。

阿尼是一个十足的直觉型的人，有一次，他的公寓被抢劫了，幸运的是，他当时恰巧有事离开了，回来时才发现有人闯入过。警察赶到了。在他们调查案情的过程中，阿尼才意识到感知型的人是多么地注意细节。警察随便地看了一下厨房，然后指着一个抽屉问阿尼：“你离开房间的时候，这个抽屉是打开的吗？”阿尼非常尴尬，因为他从来不留心细节，所以根本没注意到过那儿居然还有一个抽屉！

感知型人的思维方式是直线式的，考虑完一个问题，然后再考虑下一个，而直觉型人的思维方式却是跳跃式的。

一天中午，杰西卡和莱恩正在驾车出行，杰西卡看到路边有一棵非常漂亮的树，便指给莱恩看。莱恩盯着树看了有几秒钟的功夫，然后突然转头对杰西卡说道：“你知道吗？我真想把吉米（吉米是莱恩童年时代的玩伴）大骂一顿。”杰西卡和莱恩已经在一起很久了，所以她早已了解了莱恩的思维方式，她知道莱恩是个直觉型的人，一般情况下，她也能明白他为什么会突然冒出那么一句话来。但这次，她还是被莱恩彻底弄懵了。杰西卡问：“嗨！你能解释一下，为什么看到那棵树会让你对吉米感到生气吗？”莱恩解释道：“我们小时候一起长大，吉米家里有一棵树，和刚才那棵树非常像。所以我一看到那棵树，就想起了吉米。该死的家伙！他已经两个月没和我联系了。”

再往前推，在人们还是孩子的时候，我们其实就可以看到这种差别。比如说，哥哥能说出自己喜欢的每个棒球明星的名字，而且对每个明星的掌故都能如数家珍，而弟弟呢，甚至连

自己五分钟之前把帆布运动鞋脱到哪儿了都记不住。

你是客观理智

还是

富于想像力，充满创造力

在这里，我们有必要再重申一下，在两种选择之间，并不存在优劣之分。两种性格倾向都各有自己的优长。直觉型的人通常（并不是总是）比较富于创造力，在事情还未清晰之前，他们往往就能看到各种可能性和可以做出的各种选择。但也正因为他们的想像力过于丰富，所以常常喜欢做白日梦。

当然，上面的话的意思并不是说只有直觉型的人才有创造力。和智慧一样，人的创造力也有很多种表现形式。只是由于直觉型人不愿墨守成规，使得他们独特的创造力更容易为人们所知所见而已。^{*}感知型的人同样具有创造性，只不过他们更喜欢从既有的模式中找寻出问题的解决方案。这种行为倾向源于他们总是相信自己的或是他人的经验。感知型的人之所以那么喜欢数字，就是因为数字是人们有目的地收集起来的，从中可以了解到事实。直觉型的人却不满足于经验性的数据，他们具有坚定的信念，认为很多事情都是可能的，如果现在还不能清晰地看到答案，那也只能说明人们暂时还没有找到答案而已！

你更相信什么：直接经验

还是

内在的本能

你总是努力适应当下

还是

总考虑事物会对未来发生的影响

很多人格类型研究专家都认为，在四个层面当中，感知和直觉是造成人与人之间巨大性格差异的分水岭。因为一个人是

感知型还是直觉型，直接决定了他的世界观。我们负责的一个研究项目很生动地说明了这一点。一个年轻女子被控用利器刺死了她的同居男友。在此之前，她的男友在喝醉的情况下，曾经虐待过被告。被告律师为之辩护说，这位女子饱受“女性被虐综合症”的折磨。因此，在案发当时，她有理由相信，她的生命正处在危险之中，因而进行了自卫。另一方面，控方律师指出这位女子拿不出有力的证据，证明她的生命当时确实受到了威胁，因为她当时完全可以离开那儿，因而没有杀死自己男友的正当理由。

我们就这个案例对人们的观点进行调查。尽管感知型和直觉型的人大部分（比率达到了75%）都做出了“无罪”的判定，但是感知型人做出“有罪”判定的人却是直觉型人的2倍。这个调查结果和人格类型理论以及我们作为法律咨询人员的工作经验都非常吻合。“女性被虐综合症”只是一种理论上的说法，只是一个要求陪审团成员去思考被虐关系会引起被告人怎样的非正常心理反应的假设。它不是一种可以用科学方法加以证实的情景。因为直觉型的人本能地对人际关系中的心理活动感兴趣，所以相对于感知型的人而言，他们更愿意相信被告律师提供的这一假设。

而与此相反，感知型的人更喜欢确凿的证据。与直觉型的人喜欢理论上的假设相反，感知型的人更愿意相信事实。在这起案件中，感知型的人关注的是凶杀行为本身和被告在案发当晚完全可以离开自己男友这一事实，而直觉型的人的视线则主要集中在被告的犯罪动机和她的犯罪行为具有合理的心理依据上。

对于一些重要的事件，比如说犯罪和对犯罪者的惩罚，感知型的人和直觉型的人的看法通常会大相径庭，他们对下面这一问题的回答就充分地表明了这一点：

为了减少犯罪，你认为国家的税收最好更多地花在：(1) 增加警察，加重刑罚，建立更多的监狱；(2) 制定更多的社会性计划，来帮助不良青少年。

直觉型人认为应该制定更多社会性计划的是感知型人的2倍，而感知型人回答应该增加警察并建立更多监狱的是直觉型人的3倍。感知型的人喜欢采取可以立竿见影的行动（例如增加警察，多建监狱），直觉型的人考虑问题则重在能够解决引起社会问题的潜在原因（例如缺乏社会性的相关项目，以致犯罪率增加），他们更热衷于寻找新的、具有创新性的解决之道。他们考虑问题的着重点总在今天的行为会对下一代人产生的影响上。难怪乎人们都说，在政治上，感知型的人倾向于保守，而直觉型的人则更倾向于开明自由。

喜欢一个新想法，你是因为这个想法本身

还是

因为这个想法具有实际价值

感知型的人和熟悉的一切呆在一起时，才会感觉舒服，而直觉型的人总是喜欢新奇和与众不同。大多数直觉型的人都喜欢理论、思想和假设，因为它们代表着可能性。对于直觉型的人来说，其他人没有尝试过，或是没能证明过，并不能说明那是死路一条，那其中潜藏的可能性反而更能令他们兴奋不已。当然，感知型的人也不是对新想法绝对不感兴趣，但是要激起他们的兴趣必须有一个前提，那就是新的想法一定要具有实用价值。

萨欧喜欢搞些小发明。如果在他之前，已经有人将这个东西发明出来，那他就会尝试着做一些改进。他最新的想法是要发明一种全新的支架，可以使墙上悬挂的图片保持端正——至少要减少人们因为图片歪扭了而需要重新把它摆正的次数。因

为他还有其他数不清的想法，萨欧和他姐夫杰克商量，希望他能为自己投入最初的一笔资金，以建立一个模型。偏巧杰克是一个十足的感知型的人，所以他有很多顾虑。首先他提出质疑，人们到底需不需要一个更好的悬挂图片的工具；其次，老方法既然存在那么久了，就说明它还是有一定的道理，还是很好的；而且他还怀疑新的用品是不是会像萨欧保证的那样管用。即使它真管用，他还担心萨欧是否有足够的耐心和恒心把自己的想法变成现实。幸运的是，萨欧遇到了另一个业余发明爱好者，他和一家生产紧固件的公司有联系。他向那家公司引见了萨欧，公司代表对萨欧的项目表示了浓厚的兴趣。当萨欧将这一切告诉给杰克后，杰克的态度发生了一百八十度的转变。既然已经确认了萨欧的小发明的确具有市场价值，杰克也开始变得热情高涨，并最终提供了萨欧所需的启动资金。

如果说直觉型的人是“思考至上者”——那些宁愿花时间去发明更好的捕鼠器的人，那么感知型的人就是典型的不见兔子不撒鹰，正是他们使直觉型人的想法成为了可操作的现实。正如我们前面所说的，不同性格倾向的人具有不同的天赋，在生活的各个领域，他们各自发挥着自己不可替代的作用。以商业为例，在美国，每年都有成千上万家新公司成立。他们中有一些是特许经销商，他们不过是复制了别人的成功经营理念。另外一些人却是真正的企业家，有一个人（很可能是直觉型的人）发明了一种新的产品，或是提出了一项新的服务内容，虽然这些都还没有经过市场的验证，但这些企业家坚信，那正是顾客需要的。

你是喜欢使用已知的技能

还是

一旦掌握了一种技能之后就会感到厌倦

对很多直觉型的人来说，创造的过程是最令人兴奋的。一旦他们的灵感已经贡献完毕，设计方面的缺陷也得到了改进，他们对剩下的工作就没有兴趣了，而宁愿将后续的细节性工作留给其他人去完成。这里所谓的其他人，通常情况下也就是感知型的人，因为他们喜欢也擅长于建立一个系统，按照一定的程序，来使各个环节运转自如。他们是一些高效能的人。有准确的统计数字表明，在美国每年都有几百个行业诞生，他们的出现总是遭到人们的质疑，而且事实证明，它们当中的大多数的确都失败了。它们失败的原因有很多，比如说资金不足，缺乏经验，不可预测的市场因素等等，但还有一个很重要的原因，那就是不同人格类型的人具有不同的性格倾向。实际上这个道理非常简单，那些擅长于思考的人通常并不善于将他们的想法付诸实践。问题的关键在于这样一个事实，**那些具有天赋创造力的人通常都不喜欢，甚至会排斥那些重复性的机械劳动。**一旦他们的创造力在面临挑战时已经释放完毕，他们对眼前问题的兴趣就会锐减。

与直觉型的人相反，感知型的人喜欢掌握一项技能，并越来越熟练地使用它。就像外科医生给病人做手术，画家绘画，会计记账，或者是水管工人安装洗手间里的各种管道一样，由于感知型的人关注肉体，而且注意力总在当下，所以他们总能从自己当前正在从事的事情当中找到乐趣。而直觉型人的感觉却完全不同。对于他们来说，重要的不是当下正在做什么，而是这样做的意义究竟何在。再加上他们总是在为未来寻找方向，因此他们无法全身心地投入到当前所从事的工作当中去。也正因为如此，他们无法体验到感知型的人在重复使用一项技能时所感到的乐趣。

托马斯是一个标准的直觉型人，他从很小的时候起，就幻想

着成为一名牙科医生。托马斯的祖父和父亲都是牙医，这一点可能或多或少地对他起了影响。但是当他在牙科学校读到二年级的时候，他意识到自己犯了一个重大的错误。当其他学生都对怎样修补正常牙齿——比如说塞填牙齿空洞——感到津津有味的时候，托马斯却觉得，如果重复去做那项折磨人的工作，他简直会发疯的。当托马斯发现自己总是幻想着用其他方式来填充牙齿，甚至想采取一些骇人听闻的方式，比如说把口腔和耳腔打通，将填充物从耳朵里塞进去，或是将脑袋的上半部切开，从那里将填充物放进去，他意识到，如果做一名牙医，他永远都不会感到快乐的，于是他选择了改学其他专业。这不仅是他的幸运，也是那些本来有可能在未来成为他的病人的人的幸运。

看了上面的例子，那么在学校里，感知型的人和直觉型的人通常会表现出对不同学科的兴趣，这也就不会令人感到惊奇了。直觉型的人通常会对理论性比较强的学科感兴趣，比如说哲学、心理学、文学，而感知型的人则会对那些和实际应用联系得比较紧密的学科感兴趣，比如说工程学、科学和商业学。当然，这并不是说就没有直觉型的工程师，或是感知型的人就不能成为成功的心理学家，而是说人们总是会倾向于选择和他们的性格倾向最相近的职业。

在美国人口当中，感知型的人约占65%，而直觉型的人约占35%，这说明感知型的人在数量上占有优势。现在，你可能已经知道自己到底是属于感知型还是直觉型了。同样地，如果你不能肯定，也请不要着急，因为后面还有很多机会，可以帮你弄清这一点。就像在判定你是外向型还是内向型时一样，也请在下面的标尺上你觉得和自己最符合的地方做一个记号。如果你不能完全肯定自己到底是属于哪种性格倾向，那么同样请你设想一下，你属于哪种性格倾向的可能性会更大？只要你能

在离中点稍稍偏一点的地方做出一个记号就行。

(S) 感知型 ▲ 直觉型 (N)

你做得非常棒！现在让我们继续，看一下第三个层面：思考型和感觉型。

思考型还是感觉型：你是重视原则，还是重视价值

感知型和直觉型描述的是人们接受信息的方式，思考型和感觉型描述的则是人们做出决定或是对事物得出结论的不同方式。毫无疑问，我们当中的每个人都会依照一定的逻辑或是个人的情感和价值观，对事物做出判断。不过，尽管没有一个人是纯粹的思考型或是感觉型，但我们还是会有一种天生的性格倾向。在这里，我们日常所使用的词语的含义还是会对你理解它们的真义产生错误的诱导。我们有必要重申一遍，思考型和感觉型指的都是一个理性的做出决定或判定的过程，正确理解这一点非常重要。绝对不是说，思考型的人就没有感情，或是感觉型的人的思维就不符合逻辑，而是说两种不同性格倾向的人在做出决定的过程中依据的是截然不同的标准。

在做出决定的过程中，你是客观地衡量正反两方面

还是

基于自己对这件事的感受，以及它会对自己和其他人产生的影响

对于思考型的人来说，主宰着他们思想的永远是逻辑。当他们做出决定时，会退后一步，客观地、有条理地分析整个事件，他们会扪心自问：“这件事有意义吗？正反两方面都是什么情况？我做出的决定会产生怎样的后果？”换句话说，他们会努力使自己的决定很客观。而感觉型的人则恰恰相反，他们会向前跨出一步，将自己投入到事情当中去，并自问：“对于这件事我的感觉是什么？它会对我和其他人产生怎样的影响？那样做对吗？遵循个人的价值观，我应该怎样去做？”换句话说，

感觉型的人为发生的事件涂上了一抹个人色彩。

简正面临着一个感觉型的人时常会碰到的难题。她需要从波士顿前往纽约去参加一个会议，她的一个大学同学邀请她搭乘他的车。在正常情况下，这无疑是一件好事，可现在却有点儿麻烦：简对那个同学毫无好感，更重要的是，实际上她不喜欢他。简还可以有惟一的一种选择，那就是坐火车，不过那会很麻烦。因为坐火车不仅会多花很多钱，而且还得多花两倍的时间，因为下了火车她两边都得搭乘的士。桑德拉是简的朋友，她是一个典型的思考型的人，她的反应是：“你脑袋有问题吗？就因为不喜欢那个男人，你就宁愿多花两天的时间，而且天晓得还会多花多少钱！又没有人要你嫁给他，只不过是在车上跟他呆四个小时而已嘛！”

不过简最后还是决定乘坐火车。尽管简也同意桑德拉的看法，认为自己这样做简直是太笨了，但同时，她也认为自己这样做是正确的。和一个自己不喜欢的人在一起呆几个小时，而且还得违心地装出喜欢他的样子，简觉得那简直太虚伪了！那和她的价值观格格不入。

如果换另外一个感觉型的人，他就会采取不同的解决方式吗？当然有可能。不过上面的例子清楚地说明了对于感觉型的人来说，他自身的感觉和价值观是多么地重要，而且他们总是坚守着自己的信念。

劳拉和泰德刚参加完一个员工大会，在会上，大家就是否将一项公关项目进行下去发生了激烈的争辩。不幸的是，劳拉和泰德的观点正好相反。泰德认为那个公关活动简直是太讨厌了。劳拉是一个思考型的人，在会后，她很冷静地邀请泰德共进午餐。这在感觉型的泰德看来，简直不异于疯了。在令人痛苦的没完没了的争辩之后，劳拉怎么可能一点儿没受影响，还

是那么冷静呢？她怎么丝毫想像不到，泰德的耳朵里现在还嗡嗡地响呢？在目前的状况下，哪怕再跟劳拉多呆一会儿，泰德都觉得无法忍受。而且他现在心烦意乱，根本就不想吃东西。泰德的注意力还在刚才的争论上，他还沒有从方才的情绪中摆脱出来，而劳拉呢，根本就没把争论和那个活动本身放在心上，所以她显得客观而且无动于衷。

下面哪组词语是对你更好的描述

逻辑性很强，善于分析

还是

感性而又富于同情心

思考型和感觉型的人在不同的方面各有优长。因为人们总是喜欢不自觉地顺从自己的本性，那么思考型的人和感觉型的人会在职业上做出不同的选择，也就不足为奇了。举个例子说，那些对他人有帮助的行业会吸引感觉型的人，因为这类工作可以满足他们最大的需求——帮助他人。当然，这并不是说，思考型的人就缺乏感情、以自我为中心。而是感觉型的人会有这样一种内在需求，他们希望能理解别人，并能从帮助他人的过程中获得满足感。也正是因为这个原因，医疗（特别是护理）、教育、咨询或是销售工作，这些都是对感觉型的人富有吸引力的职业选择。

思考型人的天赋之一，便是对事物或各种状况做出富有逻辑性的客观的分析，而在使用自身天赋的过程中，思考型的人同样可以获得巨大的满足。商务，尤其是管理，吸引了很多思考型的人，部分原因就是，每逢要根据账本底线或是公司的最大利益（同时也可能是损害员工利益的）迅速地做出一些艰难的决定时，思考型的人总是表现得思路清晰，胸有成竹。

詹森和理查德之间发生了激烈的争论。他们俩都为一家服

装制造公司工作，该公司已经决定将厂址迁往墨西哥。争论在于怎样帮助丧失了工作的700个工人，他们中很多人的祖父、父亲都曾经为这家公司工作过。员工们为了挽救他们的工作，也为了挽救他们的家乡，提出由他们买下所有设备，并由他们来负责生产。这种经营模式已经有了成功的先例，不过员工们需要公司为他们购买设备筹措资金。

詹森是主管投资的副总裁，他坚决反对员工们提出的建议。“请听我说。首先，我非常同情大家所面临的困境。我认识他们中的一些人已经有很多年了，从个人感情的角度来说，我也很为他们将要面临的一切感到遗憾。但是我必须首先考虑公司的经济安全。坦白地说，我认为员工的提议是一项投机行为，具有很大的风险性。如果我们都不能确保公司挣到足够的利润以留在此地，那么对于一些没有专业管理经验的人来说，你又能对他们期望什么呢？还有一点，如果他们侥幸成功了，我们的投资回报率也绝对高不过将这笔钱投到其他很多项目上所能取得的利润。而且抛却公司迁址会对员工们造成的损害这一点不说，我们首要的任务是要对股东们负责。说句良心话，既然有这么多的疑虑，所以我不可能同意这一提议。”

理查德是主管人力资源的副总裁，他激动得脸都红了：“首先，我坚决不同意为员工们投资会比其他投资更冒险的说法，最根本的原因在于：他们有充分的动机将公司经营好。因为他们的生活，他们的家乡都要求他们必须成功，你有什么理由怀疑，他们不会为了经营好公司而呕心沥血呢？其次，我们投身商业的确是为了赚钱，但问题在于，我们已经赚了很多钱了。而那些为公司赚钱的人祖祖辈辈已经为公司工作将近一百年了，公司欠他们一笔债。我们在这里讨论的不仅仅是几个工作的问题，而是这个镇子上拥有最多员工的公司要关闭，然后前往墨

西哥的问题。而我们迁址的原因呢？不是因为我们不再从事这个行业了，也不是因为我们不赚钱，而是因为我们要赚更多的钱。我所说的一切可能会使公司在经济利益上受损，但同时我们也会在其他方面获益。因为要想成为一个负责任的法人，我们不仅需要考虑股东，更需要考虑我们的决定会对那些活生生地站在我们面前的人的影响。不要只求经济上的稳妥，而要做真正正确的事情。”

我们不能说谁的看法更加正确，只能说詹森作为一个思考型的人，理查德作为一个感觉型的人，通过上面的故事，提供了一个很好的范例——不同性格倾向的人是如何使用不同的价值标准做出决定的。不能说詹森就是铁石心肠，作为一个典型的思考型的人，他只是抽身而出，客观地分析，从公司最大利益的角度，得出了自己的结论。而理查德呢，则像所有典型的感觉型的人一样，向前一步，站在了员工们的立场上。由于对自己的信仰和价值观具有坚定的信念，他选择了为员工们的最大利益而战。

思考型的人倾向于选择直接和物品打交道的工作，而不是服务性的行业，比如说，制造业，工程性的工作，产品的研究与开发。并不是说思考型的人就不喜欢或不能和人们在一起工作，而是说，那些要求他们不时对人们的感情加以关注并做出预期和反应的工作，不如和产品打交道来得清楚容易，因为物品没有情感方面的变化，可以更容易地对它们做出判断。一份工作，雇员们越不需要操心，思考型的人就会越喜欢。他们喜欢和那些像他们自己一样有能力的人在一起共事。

**对你来说什么更重要
即使可能伤害其他人的感情，也要真实地做人
还是
圆滑一点儿，即使偶尔要撒点儿小谎**

感觉型的人总是很关心他人，因为他们有一种强烈的内在需要，希望别人能够喜欢他们。顺理成章地，他们常常会取悦于人。他们表现得友好而又乐于助人，事实上他们的确也就是这种人，但有时，他们甚至会有一种普遍的然而不太健康的倾向——把别人的问题和负担也当成了他们自己的。在美国几乎所有的组织当中，你都能够找到这种人，他们好像提供营养一样，给同事们以感情上的支持和安慰。那并不是他们的本职工作，但看上去却让人感觉是的，因为他们完成得相当好——耐心倾听他人的烦恼，并给出良好的建议。无论公司是否欣赏这种行为，这些感觉型的人确实为人们提供了一种很有价值的服务。

然而，正由于感觉型的人太想给予人们以帮助，取悦于人，他们在某些方面也就变得臭名远扬，那就是他们会睁着眼睛说谎。感觉型的人不愿意让他人感到不舒服、难堪，不愿意伤害别人的感情，这种心理的过于强烈，导致了他们常常说谎，或者尽力回避不愉快的话题。

一天早晨，提姆结束了一周的度假，以崭新的形象回来上班。他剪去了一头时髦的长发，代之以一种20世纪50年代母亲们经常在厨房里给十来岁的孩子剪出来的发型。他遇到的第一个人是同事吉尔，她是一个典型的感觉型的人。

“吉尔，你觉得我的发型怎么样？”提姆高兴地问道。吉尔感到很矛盾。提姆以前是个对异性很有吸引力的男人，可他现在看上去就像个从第三世界里逃亡出来的难民。不过就是再过一百万年，吉尔也绝对不会说出自己的这种真实感受。她勉强地说道：“唔！看上去很不错！这个发型使你的眼睛显得更引人注目。”然后为了避免再说下去使提姆不愉快，同时也使自己更加难堪，吉尔飞奔着下了楼。

提姆的另一思考型的同事亚历克斯，却保持着一贯的诚实

而又直率的风格。他对提姆的发型的反应是：“我想提两个问题。第一，你对自己的脑袋究竟都干了些什么？第二，你当时到底是怎么想的？”

不能说思考型的人就是冷酷无情，就像不能说感觉型的人就不诚实一样。问题的关键在于，思考型的人将真实和诚实看得高于一切，即使有时那会伤害到别人，他们也认为只能那样。而感觉型的人认为与人交往要老练而富有外交手段，如果能够避免引起人们不必要的痛苦和不舒服，不妨使用一下这种人际交往的技巧。

人们常常批评感觉型的人软弱而又太富于感情，批评思考型的人太过冷酷，显得不近人情，但事实上，那并不是对这两种性格倾向的人的最准确的描述。只不过，他们会经常表现得那样而已。

通常情况下，什么对你更有说服力

一个合乎逻辑的理由

还是

一份感情强烈的请求

正像思考型的人和感觉型的人是以不同的标准来做出决定一样，要想打动他们，也得采取不同的方式。感觉型的人天生富于同情心，他们很在意别人的感受，即使有时他人的行为毫无道理。与此相反，几乎没有能够打动思考型的人，除非事情合乎情理。他们也可以接受感情的合理性，只要这种感情是对周围环境做出的一种正常反应。由于思考型的人和感觉型的人之间存在的这种差异，使得他们常常发生误解。感觉型的人总是更经常地、也更容易受到伤害，可一旦知道这种伤害是由自己引起的，思考型的人通常会觉得非常惊奇和困惑。

对于自己在争辩当中仍然能保持公正的能力，思考型的人

很是自豪。他们总是坚持一个标准或原则，然后公平地对待每一个人。即使不喜欢原则带来的最后结果，他们也还是会坚持把公平的原则放在第一位。感觉型的人不像思考型的人那样，总是关心正义，他们更富于同情心，也更容易和睦相处。他们总是寻找，而且也总是能找到合情合理的理由，来使一些特殊情况变得符合原则。

你更赞成哪种做人方式

强硬还是柔和

我们中的每个人在不同场合都会表现出不同的性格，时而强硬，时而柔和。不过抛却这种情况不谈，那些对自己行为的冷静和坚决感到自豪的，却常常是思考型的人。不过凡事都有例外，如果涉及到个人的私事，或是影响到自己所爱的人，思考型的人也常常会和感觉型的人一样，表现得很柔和。而感觉型的人呢，虽然通常情况下心肠非常软，但一旦做出个人决定，却又会表现出惊人的坚决和固执。

雷切尔和苏珊娜都是感觉型的人，她们对于一个和堕胎有关的案件持有不同的观点。在法庭裁决的当天早上，雷切尔和苏珊娜都拿着标语来到法庭门前，高呼口号。她们俩都充满热情，谁也不愿在自己的信念上做出妥协。她们的一个朋友说，看现在的情形，大家一定想不到，雷切尔和苏珊娜在大学时曾是最好的朋友。但是关于堕胎的争论损害了她们之间的友谊，而且可能永远也无法再弥补了。如果雷切尔和苏珊娜都是思考型的人，尽管对于堕胎意见不同，他们可能还是会把分歧放在一边，继续保持他们的友谊。可对于感觉型的人来说，要想让她们将生活和自己的信念分开，却是绝不可能的。

思考型和感觉型只是人格类型诸多衡量要素中的一个层面，可它表现得好像成了一种性别差异。在美国人口中，思考型和

感觉型大约各占50%，但是在思考型的人当中，男性占了65%，而在感觉型的人当中，女性占了65%。除了生理因素对人格类型的影响之外，美国文化也总是公然而巧妙地鼓励男性以思考型的方式、女性以感觉型的方式行事，这经常给思考型的女性和感觉型的男性带来不应有的压力，使得他们不受欢迎。

好的，你已经熟练地掌握测验的要领了。现在判断一下吧，你到底是思考型，还是感觉型？接下来，我们就要探讨第四个，也是最后一个层面了。

思考型 ■■■▲■■■ **感觉型**

判断型还是认知型：是凡事计划，还是随意而行

最后一个层面描述的是人们如何组织自己的世界，以及采取的不同生活方式。在这里，我们有必要再阐释清楚几个术语。首先，一个人是判断型性格并不意味着他对任何事物总是在做出逻辑判断，正如说一个人是认知型的人，并不意味着他凡事总是依照个人感觉而行。两种性格类型指的都是人性格的一种内在倾向。认知型的人心态开放，总是准备着接受各种信息，他们重视对生活的感受。判断型的人则正相反。他们的内心相比较而言显得封闭，总是喜欢做出决定或者判断。

在需要做出决定的大多数情况下

你是迅速果断，觉得一切简单容易

还是

觉得焦虑和不安

你是主动做出决定，将事情安排妥当

还是

暂时不做决定，直到某件意外事件发生，使最后的结果

变得明朗化

判断型的人之所以喜欢迅速做出决定，而认知型的人之所

以喜欢在做出决定之前保持开放的心态，这都和他们的心理压力有关。这种心理压力常常是潜藏的，为人们自己都意识不到的。由于心理压力让人感到不舒服，所以人们总是试图排解它。在问题解决之前，判断型的人总是感到心情紧张，所以他们总是尽快地将事情弄出个结果。他们采用的方式有很多种形式，最常见的就是做出判断和决定。一般来说，这个决定越是事关重大，他们希望迅速解决这件事情的愿望就会越强烈。举个例子，当一个判断型的人被邀请去参加一个音乐会时，他会有一种非常强烈的愿望，想要迅速做出决定。无论是去，还是不去，他都想尽快决定。如果不是在去与不去的问题上太过矛盾，一旦事情解决，他就会倍感轻松。

而认知型的人体会到的心理压力则正好相反。被外在因素强迫着做出决定会让他们感到很不舒服。所以，他们减轻自身压力的方式就是拖延着不做出决定，尽可能久地保持着选择的开放性。如果一个认知型的人也接到同样的邀请去参加音乐会，除非他真的非常非常想去，否则太快地预先做出决定会让他很不舒服。迁延一段时间后，他可能会举出各种理由，认为还是去比较好。

正是这种完全相反的行事风格使得判断型的人和认知型的人经常产生误解。因为判断型的人总喜欢对事物做出明确的判定，所以他们总是以一种权威的口吻发表意见。在一场比赛当中，即使判断型的人自己还没拿定主意，他也喜欢看到大家共同做出某项决定。与此相反，任何事情到了认知型的人那里便都显得模棱两可了。在他们看来，即使是既定的计划也还有待商榷，就好像他们仍然需要时间来考虑到底应该怎样做一样。

由于判断型的人总是希望事情尽快解决，所以他们通常不会像认知型的人那样，需要收集各方面的信息，然后才能做出

决定。你在美国各地都能看到的发生在午餐桌上的下面这一幕，就清楚地表现出了这一点。

正是午餐时间。罗伯特和亚历克斯都正准备用餐。罗伯特是一个思考型的人，他快速地扫了一眼菜单，点了一份金枪鱼沙拉，外带一份冰茶和麦片吐司——他每天中午几乎都吃这个。几分钟后，侍者来看他们都点了什么菜，可亚历克斯仍在浏览，他问了侍者几个问题，如今天的小牛肉烤得怎么样，用来做汤的鸡和牛肉是不是还有存货，鸡肉沙拉里的肉用的是白肉[⊖]，还是其他部位的肉。问完这些问题之后，亚历克斯依然拿不定主意该吃什么，他又问了几个问题，罗伯特皱着眉头听着——他的胃已经开始咕噜作响了。终于，亚历克斯点了一道火鸡套餐，当侍者离开的时候，他还心有不甘地看着菜单，说道：“也许我该点一份碎肉夹饼。”

因为判断型的人富于决断，所以当制定了一项计划，并坚定地加以执行时，他们就会感到身心舒泰。相反，如果计划中途出现意料不到的变化，他们就会感到惊慌失措。

露西和简是一对新朋友，她们正商量着要一起度假，这可真是一个痛苦的过程。露西刚刚赢得了一个奖励——到加勒比海的双人度假，之后她们就一直处在争论之中。露西是一个判断型的人，而简是一个认知型的人，当看到露西为整个周末都制定了详细的旅游路线时，简感到非常惊讶。露西不只是将七天的时间都作了详细的安排，她甚至还列出了吃饭、游泳、购物的时间。

简感到非常震惊。尽管露西并没有硬性地让简必须接受她的建议，但在简的想像里，她期望的这次旅行却和露西的完全

[⊖] 白肉：指禽类的胸部和翅膀等处的肉。——译者注

不同。简以前从来没有到过加勒比海，所以她想充分体验探索的乐趣。她想自由自在地徜徉在小巷，随意地购物、游览，放松身心，让自己完全融入当地岛屿的生活节奏。她渴望自由，希望自然地享受这次旅行。将时间规划得井井有条，然后按部就班地旅游参观，那让她感到非常地不舒服。

幸运的是，露西和简能够开诚布公地讨论她们性格之间的这种差异，以及她们对于这次旅行的不同期望，并就给对方尽量多的自由行动时间达成了一致。这可以让露西和简两个人都享受到自己喜欢的旅行。

露西和简的故事展示出了判断型的人和认知型的人在对于秩序和人为的设计组织方面的不同态度。判断型的人喜欢规则，并坚定地执行这些规则。而在认知型的人那里，规则只是限定他们自由的一种束缚，那会让他们无法对事物做出自然的反应。同样地，判断型的人喜欢权威，对于等级制度，他们有一种本能的尊敬。而认知型的人却往往具有反叛性，至少他们会向权威提出疑问。他们通常喜欢在事后为自己的行为请求别人的原谅，而不是冒着被拒绝的危险，在事前请求别人的同意。

你是喜欢自己掌握一切

还是

喜欢让别人来做出安排

每个人都喜欢自己来主宰自己。但是相对于判断型的人和认知型的人来说，他们控制他人和周围环境的愿望却很不相同。因为希望将一切都安排得妥帖停当，所以判断型的人往往没有耐心，让事物自然地发展，他们总是向前一步，置身事中，以期左右控制事态的发展。无论是在无关紧要的小事上，比如说重新摆放房间里一把椅子的位置，以使有人来拜访时，宾主的座位更加舒服，还是在一些大事上，比如说建议一位朋友接受

或是拒绝一份工作，判断型的人的意见都会非常明确强烈，而且他们会非常坦率地和大家分享自己的看法。

认知型的人的意见有时也会非常强烈，但他们看问题不像判断型的人那样黑白分明，而是带有更多的灰色的中间色彩。我们必须重申一下，两种性格倾向本身并不存在优劣之分。每种性格倾向的人都具有另一种性格倾向的人没有的长处，那常常会令对方非常羡慕。举个例子说，大多判断型的人都非常欣赏认知型的人开放的心态，他们的正反两方面看问题的角度，他们的自然、快速调整自己的能力，以及不过分重视自己。而大多数认知型的人也非常羡慕判断型的人迅速做出决断的能力，他们做事的有条不紊和旺盛的创造力，强烈的责任感，和一旦树立目标，不达目的就绝不罢休的坚定毅力。不过，无论我们天生具有哪种性格倾向，大多数人还是会同时具有另一种性格特征。这可以让我们从容应对很多事情。但是偶尔，我们也会遇到这样的人，他们的天性中缺乏这种平衡。如果他们是判断型的人，那就会表现得非常顽固，不知变通，绝不让步。如果他们是认知型的人，就会显得没有决断，最后只能蹉跎岁月，一事无成。

你是时间观念很强，总是非常守时

还是

经常迟到，时常让时间在不知不觉间就溜走了

大家普遍认为比尔·克林顿总统就是一个认知型的人。据说，他在白宫的新闻发布会上经常迟到，所以大家戏称他的时间为“克林顿标准时间”——换句话说，他的时间通常会比真正的标准时间晚一个小时左右。

认知型的人并不是说不迟到就不行，而是他们的时间观念迥异于判断型的人。判断型的人总是将时间安排得非常有序，

从现在开始，15分钟、30分钟、60分钟内都应该做些什么，一切都清清楚楚。判断型的人通常对自己的劳动成果看得很重，而在他们的眼里，合理地利用时间是达到自己预定目标的必要条件。他们深知生命有限，时间宝贵，因而非常珍惜时间。最重要的是，他们从来不浪费时间。

而认知型的人总认为时间是无穷无尽的，是取之不尽的源泉。在现实生活中，你经常可以听到他们说：“哦！我会抽出时间做那件事的。”

我的一个朋友在军队供职。他说在那里有两种时间标准：一个是“将军时间”，另一个是“士兵时间”。他解释说，两者之间的区别是这样的：“士兵时间里的8点钟就是整8点钟。一旦命令士兵8点钟出现在哪儿，到时他就必须出现。但是将军时间里的8点钟就不同了，那可能是8点钟，也可能是9点钟，或者是将军喜欢的任何其他时刻。”

相比较而言，判断型的人通常比认知型的人守时，但那并不是说，认知型的人对自己的义务就不尽责。只不过认知型的人重视过程中的感受，因而丧失了一般的时间概念。这正好和判断型的人形成了鲜明的对比。判断型的人重视结果，抽出时间去做其他事会令他们有一种罪恶感，因为那会使他们无法完成自己最终的目标。在现实生活中，人们经常会看到这样的情况：当完成一件任务后，判断型的人会如释重负，充满活力。而认知型的人则恰好相反，他们在开始做一件事时才会感到生机勃勃。

判断型的人制定了很多计划来帮助认知型的人更好地利用时间。不过，尽管许多认知型的人开始也兴致勃勃地想要做出改变，可不久他们就发现那些用来改变他们长期的行为习惯的方法和技巧真是太束缚人、太麻烦，也太令人不舒服了。对于

判断型的人来说，做事需要确定一个最后期限在很大程度上是有益的，也是需要严格遵守的。而对认知型的人来说，最后期限却是一声突然响起的闹铃，他们只有在那时候才会意识到应该开始做事了。

你属于下面哪一种情况

总是把一切安排得井井有条

还是

总是找不到东西，什么事都杂乱无章

绝大多数判断型的人都喜欢将一切安排得有条有理，尤其是和认知型的人相比较而言，情况就更是如此。“什么东西都有一个地方，每件东西都各就各位。”这是对判断型的人的很好描述。而我们经常听到认知型的人说的则是：“真弄不明白是怎么回事！一分钟之前那样东西还在这儿啊！”（当你回答上面问题的时候，请记住，在某种程度上，我们每个人都希望周围的一切有条不紊，还有一点就是，我们无法按照自己的意愿去安排整个世界。如果你承认自己的生活总是一团糟，也没有人会谴责你，并因此就否定你的为人。）这确实是判断型的人和认知型的人之间的一道分水岭，我们有必要进一步地探讨一下。

判断型的人和认知型的人在行为上表现出的这种差异，究其缘由在于他们解决问题和做出决定的不同方式，这一点可以由道林和鲁斯的故事清楚地看出来。

道林和鲁斯做着同样的工作。尽管分工很好，每个人的工作时间也非常适合自己，但他们之间还是常常会弄得很紧张，原因是他们共用一张桌子。鲁斯是一个判断型的人，总是预先将桌子收拾得整洁干净。在一段时间里，她总是喜欢将精力投入到一件工作上，直到这项工作完成。到了换班的时间，她像一切典型的判断型人一样，开始收拾桌子，把所有的文件都整

理好，并将列有每天需要完成的工作的列表放到指定给她的抽屉里。那么多文件，她总是能全都塞到自己的橱柜里。到了换班的时候，她留给道林的是一张干干净净的桌子，桌面上面什么都没有。

道林做事风格却和鲁斯迥然不同。她喜欢同时做好几项工作，所以她的东西总是多得没处放。好长时间以来，一个橱柜对于她来说就已经不够用了。她的文件撒得到处都是，小书柜上，甚至办公室的沙发上都有。鲁斯对道林这种侵占别人空间的行为感到很恼怒，同时也分外烦恼。因为道林不仅将办公室里的其他两件家具用来堆放杂物，而且换班之后，还常常将成堆的文件夹堆放在桌子上。鲁斯对她的这种行为非常生气，甚至于提出要取消倒班。

考虑到这种进退两难的境地，我们不免要问这样一个问题：“两个人做的是相同的工作，为什么在工作作风上会有这么大的差异？”答案就在于她们两个人属于不同的性格类型。鲁斯是判断型的人，她总是快速地做出决定。当一份邀请她三周之后参加一个专业研讨会的便函放到她桌子上的时候，她通常的反应总是快速地浏览，然后做出决定。如果她想参加这次会议，她会将便函上递给老板，同时申请资金。如果她不想去，又认为其他同事更适合参加这次会议，她会将信函传给他们。如果她认为这个会议毫无价值，那她会干脆将邀请函扔掉。无论是上述哪种情况，鲁斯总是会像大多数判断型的人一样——迅速地做出决定，然后将邀请函处理掉。

道林是一个标准的认知型人，相同的问题让她处理起来，方式却完全不同。她的理由可能是这样的：“听起来不错，可这次会议要等到3个月之后才召开呢。谁知道那时我在干嘛？会不会想去？有没有时间？又有没有经费？如果我现在把邀请函扔

到其他文件堆里，到时我一定会把这件事忘了。所以除非做出了决定，否则还得把它放在眼前，以提醒我自己。

很明显，出于保持自己选择的开放性的需要，道林不会立刻做出决定，因此她需要保留这些书面的文件。事实上，认知型人的办公室里总是堆满了这类文件。还有很有意思的一点需要在这里补充一下：认知型的人通常会拖延着不做出决定，哪怕已经到了最后的期限。在那之后，他们才有可能扔掉那些讨厌的文件，还不是总能如此，而只是有时。

相比较而言，认知型的人比判断型的人喜欢保留更多的文件，原因很复杂，其中之一的就是认知型的人需要收集更多的信息。在他们看来：“现在我可能还不需要它，但在将来的某个时候说不定就有用了。”无论是文件、旧衣服、图书、家庭用品，或是其他任何东西，在他们眼里都是如此。从这一点上来看，认知型的人有些像喜欢聚敛财物的老鼠。与此相反，判断型的人的观点则是：“既然不能肯定这件东西有用没用，那么扔掉算了。”在他们看来，如果一件物品他们保留了很长时间还用不上，那就说明他们永远也用不上了。

你属于下面哪种情况

先把工作和家务都做完，然后再安心休息

还是

总能找到借口拖延该做的工作

在人们看来，判断型的人通常对工作更有责任感，而认知型的人更注重玩乐。换句话说，判断型的人总是觉得必须先完成工作，然后才能休息或娱乐，而认知型的人呢，却总是想法拖延工作，直到他们享受到了玩乐的乐趣之后，才肯回到工作上来。判断型的人会从完成一件工作中获得巨大的满足，而在认知型人的眼里呢，结果和过程都会给他们带来同样的乐趣。

这并不是说，判断型的人非常尽责，而认知型的人就非常懒惰。关键在于认知型人对于时间的态度，因为工作的过程会令他们感到兴味盎然、活力充沛，同时也由于他们高度重视自己所从事的事情是否能够带来乐趣，所以他们常常会有这样一种想法：那件工作嘛，以后总会有时间做的。

判断型的人高度重视工作，认知型的人高度重视玩乐，这种性格上的差异也反映在他们从工作中暂时抽离出来休息一下的态度，以及他们会采取什么样的休息方式上。要保持心理健康，让自己完全放松，这绝对是认知型人的观点，尤其是那些正在成长中的逃学一族，更是常常采用这类托辞。一般情况下，判断型的人懒于从工作中脱离出来，在休息之后再重新开始，他们总是在不停地工作，把本来应该休息的时间积攒起来，留待将来，以至于最后，他们真正用来休息的其实只有极少的时间。如果判断型的人很难得地想要从工作中抽身出来，休息一下（不是时间表上早已计划好的假期，也不是因为他们病得太重了），你很少会看到他们躺在沙发上看电视。相反，他们会做一些他们认为有意义的家务，比如说清理阁楼，擦洗窗户，或是油漆走廊的墙壁。对判断型的人来说，如果没能将时间用在有意义的事情上，他们就会感到不舒服。而对于认知型的人来说，情况恰恰相反，他们的本性和罗宾·威廉姆斯在电影《死亡诗社》中扮演的角色所提出的忠告更相合，那就是：要抓住生命中的每一天。

最新的研究表明，在美国人口当中，判断型的人占到大约60%，认知型的人占到大约40%。你现在可能已经判断出自己到底属于哪种性格倾向了，请再次在下面的标尺上做出记号。

(J) 判断型 ■ ■ ■ ▲ ■ ■ ■ 认知型 (P)

好了。现在，请你回顾一下你对性格的四个层面所做出的

选择，并把它们记录在下面的横线上。如果你对自己的选择并不很确定，也不要担心，因为我们在前面鼓励你选出自己的答案时已经说过：在不确定的情况下，请选出和你的性格倾向最近似的。在下一章的内容当中，我们将教给你一些确认自己性格倾向的方法。通过这些方法，你就可以准确地判断出自己真正的人格类型了。

外向型还是内向型：_____

感知型还是直觉型：_____

思考型还是感觉型：_____

判断型还是认知型：_____

性格倾向的字母组合：用字母组合来表示人格类型

因为用语言文字来指代每种性格倾向太过繁琐，我们代之以字母。对于“内向、感知、思考、判断”型，我们就可以简称其为“ISTJ”。随着对字母代表的意思越来越熟悉，你会感到这样做非常方便。每一种性格倾向都是由它英文单词的首字母来代替的，外向就是E(Extravert)，感知就是S(Sense)，只有一个例外，那就是直觉(Intuitive)，它用字母N来表示。因为字母I已经用来代表内向，如果再用它来代表直觉，就容易引起混淆。

协同作用：赋予人格类型以力量

在开始第2章之前，我们还要探讨最后一个问题。协同作用指的是，两种或多种力量相互作用，最后使其联合效果大于各单独作用之和。这一现象对于人格类型同样适用。就我们的经验来说，如果不了解组成一个人格类型的各种性格倾向，要去了解他的人格类型就是根本不可能的。尽管人的每种性格倾向都很重要，但也请你牢记，只有这些性格倾向的整体组合，

以及人们和其他人的联系方式，这两点加在一起，才使我们可以借助人格类型研究准确地透视人的内心。

举个例子，对于外向型的人来说，共有8种人格类型。不过由于没有一个人是纯粹的外向型性格，所以人格类型缩写中的其他三个字母是什么就显得至关重要了。换句话说，人格类型为ISTJ的人，和人格类型为INFP的人，他们同属内向型性格，但是因为其他三个字母组合正好相反，他们的性格和行为就会表现出非常大的差异。有时候即使仅差一个字母，这种差异也会表现得非常显著，比如说人格类型分别为ENFP和ESFP的人。这会儿你可能还看不出这有什么太大的差异，不过当我们接下来研究16种人格类型的或显著、或细微的差别时，你就会看到其中的奥秘了。如果你要获得快速解读他人性格的能力，你就必须首先懂得这种奥秘。

好了。下面就让我们进入第2章，看看你究竟属于哪种性格类型。



第 2 章

最真实的你： 测试你的性格倾向

接下来就要确定你的人格类型了，换句话说，就是看看在16种人格类型当中，到底哪一种更适合你。为了帮助你更顺利地完成这一过程，也为了增进你对人格类型的基本了解，你还需要明白另一个非常重要的概念——“性格谱系”。每种人格类型都有自己的心理模式，其中既包括人们自己最喜欢的、发展得最完整的、居于主导地位的性格特点，也有最受冷落的、发展得最不充分的性格特点。（当我们提到最喜欢、最不喜欢的性格特点时，并不是说那是人们由于个人喜好所做出的一种清醒的抉择。请记住，那是一种不自觉的、自然而然的脾性。）

人格类型谱系相当于一幅人的性格的蓝图，它准确地描绘出了人天生的性格优势和弱点。由于所有同一人格类型的人，他们的性格谱系都是相同的，所以一旦你知道了一个人的人格类型，你就可以对他性格的优点和弱点有所了解。

举例来说，大多数感知型的人都非常务实，现实，注重细节。然而，他们的这些优点也限制了他们另一方面的能力，那就是视野狭窄，看不到事物发展中蕴含的可能性（因为感知型人的直觉并不发达）。与此相反，直觉型的人能够很容易地认识到各种可能性和潜在的意义，但是由于他们的感知官能并不发达，所以他们通常无法准确地复述事实和细节，对于生活，他们表现得既不注重实用，也不重视现实。

思考型的人通常注重逻辑，善于分析，看待问题比较客观，但由于他们在感觉方面比较迟钝，所以不善于体贴别人，甚至是和他们珍爱的人相处时也是如此。而感觉型的人呢，他们天生就善于理解别人，充满同情心，善于和人沟通交流，但由于对人或事物缺乏客观的态度，所以在需要决断的时候，总是因为掺入了太多个人的感情，而无法做出正确的抉择。

在确定你的人格类型之前，还有一些事你需要了解。准确地说，构成人格类型谱系的共有四个部分，它们，也只有它们才能被称为人格类型元素，那就是：感知和直觉，思考和感觉。人格类型谱系并不包括外向和内向，判断和认知——它们表述的是对事物的态度和倾向，在人格类型缩写中分别由第一个和最后一个字母来表示。

对于每一种人格类型来说，四种人格类型元素的重要性各不相同。换句话说，对一种人格类型来讲，起主导作用的性格倾向可能是直觉，但是如果换作另一种人格类型，其中最重要的性格倾向可能却是感知了。同理，有些人格类型中起主要作用的是思考，而对于另一些人格类型来说，占绝对优势的性格倾向却是感觉。

这四种人格类型元素在人的性格当中起着不同的作用。我们将起最主要作用的称为“领导”，因为它的作用就相当于公司

的老板，在该种人格类型当中，它是发展得最充分，同时也是最稳定可靠的一种性格。第二位重要的人格类型元素我们简称其为“助手”，也反映出该种人格类型的一些主要特征。在人格类型当中，“助手”最主要的工作就是帮助“领导”达到一种平衡——无论是在做出正确决断，还是准确地收集信息方面，它的作用都是如此。第三位起作用的人格类型元素我们简称其为“三儿”，对于绝大多数的人来说，只有到了中年的时候，他们性格当中的这个“三儿”才会成熟。在年轻人身上，由于“三儿”还没有完全发展起来，所以它无法成为性格当中一个强有力的部分，相反，却常常表现为一种弱点。但是随着人们的逐渐成熟，“三儿”也会渐渐成为“领导”的得力助手。最后剩下的一种人格类型元素，是人的性格当中发展得最不充分的部分，我们简称其为“幺儿”。在每种人格类型模式当中，“幺儿”恰好都是跟“领导”截然相反。因为在人的性格当中，“领导”是发展得最充分，表现最可靠的部分，而“幺儿”恰恰是发展得最不充分，表现也最不稳定的部分。对于一个人来说，“幺儿”就是他的阿喀琉斯之踵[⊖]——一旦触及到这部分，人就会感到挫败，充满压力。不幸的是，许多成年人一直都没有使“幺儿”发展充分。即使那些能够做到的人，也得等到相当大的年纪，至少也得五十多岁以后。

⊖ 阿喀琉斯是海洋女神忒提斯的儿子，在他出生后，他的母亲捏着他的脚跟，将他浸在冥河水中，使他全身刀枪不入，惟有脚跟处没有浸到，此即为他身上的最薄弱处，这就是西谚“阿喀琉斯之踵”的来源。——译者注

我们下面打的这个比方，对于你理解这一问题非常有用。它可以帮助你更好地理解人格类型谱系。

想像有一个四口之家，他们正要坐车出游。坐在前排座位上的是家中的两个成年人，后面是两个孩子，一个十岁左右，另一个只有三岁。将“领导”想像成是那个开车的成年人，“助手”是另一个给“领导”导航的成年人，那么那个十岁的孩子就是“三儿”，而那个三岁的孩子就是“幺儿”。毫无疑问，你希望“领导”掌握一切（充当那个开车的人），同时让“助手”帮助掌控方向。但同时，你也必须留意那两个坐在后面的孩子（“三儿”和“幺儿”），防止他们两个打起来，或是停下来跑去洗手间。当我们表现出的是自己性格当中的“领导”和“助手”时，一切进行得都非常顺利，我们处理问题游刃有余。但是偶尔，或是迫于压力，或是由于其他因素，我们会被迫暴露出自己性格当中最软弱的一面。在这种情况下，尤其是在“幺儿”主宰了我们的性格的情况下，那就好像那个三岁的孩子突然跳到了前面的椅子上来，抢过了方向盘，结果当然是预料之中的巨大灾难。

那么，怎样才能了解每种人格类型的谱系呢？我们发明了一种图表，将从“领导”到“幺儿”依次排列其中（见表1）。现在请你浏览该表，它会帮助你确认自己的人格类型，同时也有助于你更加深刻地理解其他人格类型。

表1 发展得最充分的和最不充分的人格类型元素

按照性情禀赋加以分组					
	人格类型	领导	助手	三儿	幺儿
SJ型	ESTJ	思考	感知	直觉	感觉
	ISTJ	感知	思考	感觉	直觉
	ESFJ	感觉	感知	直觉	思考
	ISFJ	感知	感觉	思考	直觉

(续)

按照性情禀赋加以分组					
	人格类型	领导	助手	三儿	幺儿
SP型	ESTP	感知	思考	感觉	直觉
	ISTP	思考	感知	直觉	感觉
	ESFP	感知	感觉	思考	直觉
	ISFP	感觉	感知	直觉	思考
NT型	ENTJ	思考	直觉	感知	感觉
	INTJ	直觉	思考	感觉	感知
	ENTP	直觉	思考	感觉	感知
	INTP	思考	直觉	感知	感觉
NF型	ENFJ	感觉	直觉	感知	思考
	INFJ	直觉	感觉	思考	感知
	ENFP	直觉	感觉	思考	感知
	INFP	感觉	直觉	感知	思考

重点：

思考：做出符合逻辑的、客观的判断。

感觉：理解他人，和人联系紧密。

感知：生活在当下，看待问题非常现实。

直觉：能看到各种可能性和事物潜在的含义。

性情禀赋的分类：

(对于性情禀赋，我们将在第4章予以深入讨论。)

SJ型：感知、判断型人，或称为“传统主义者”。

SP型：感知、认知型人，或称为“经验主义者”。

NT型：直觉、思考型人，或称为“概念主义者”。

NF型：直觉、感觉型人，或称为“理想主义者”。

那么，你的人格类型是什么？

通过阅读第1章的内容，并且对你的人格类型进行了初步估

计，你现在可能已经差不多知道自己属于哪种人格类型了。现在你所需要做的就是对这种估计加以证实。也可能，你对于自己性格中的两三种倾向已经很清楚了，但还有一两个却不是很明确。也可能，你对自己的任何一种性格倾向都不甚明了，因为一切都是那样地模糊不清。如果你真的陷入了困惑，也请不要着急。因为对于一些人来说，确实需要比别人多花一些时间，才能弄清楚他们的人格类型，这是一种正常的现象。而且到了最后，他们也一定会找出自己所属的人格类型。

确认自己所属人格类型的过程

我们可以使用排除法来识别人格类型。首先，你最好先确定自己具有哪些明显的性格倾向。比如说，你可以肯定自己是外向、直觉、思考型，不过却不能肯定自己是属于判断型，还是属于认知型。那么，你可以先阅读一下关于ENTJ和ENTP这两种人格类型的描述。尽管这两种人格类型具有很多共性，但同时，它们也有着很显著的不同。之前你觉得自己有可能属于ENTJ型，也有可能属于ENTP型，当阅读完这两部分内容后，相信你就会知道自己真正的人格类型了。你属于哪种人格类型，是不是关于这种人格类型的描述就必须和你百分之百地符合呢？答案是“不”。因为我们前面已经说过，每个人都是独一无二的。当你阅读有关自己人格类型的描述时，你会感到大部分都很相像。如果你觉得有80%的描述都和你相符合，那就说明你确实属于这种人格类型。

谈到一个人真正的人格类型，人们常常会问这样一个问题：“难道我只能属于一种人格类型吗？……有时候，我觉得自己好像属于这种人格类型。可另有一些时候，我又觉得那种人格类型才符合我的性格。”尽管确实有这样的情况，有几种人格类型

的描述都和你的性格相符，但是鉴于已经帮助无数人成功地识别了他们真正的人格类型的经验，我们有理由相信，尽管对于有些人来说，确认自己真正的人格类型要比别人困难一些，但每个人确实只能属于一种人格类型。

让我们再回到识别过程。假设你很肯定地知道自己是内向、思考、判断型，但却不能确定自己是属于感知型，还是直觉型。你可以阅读下面两部分对ISTJ和INTJ的描述。如果你还是不清楚，你可以重读一下有关感知型和直觉型的内容，那会帮助你弄清疑问。

还有一个办法可以帮助你识别自己所属的人格类型，那就是使用表1。假设你是一个外向、直觉、判断型的人，不过你不清楚自己是属于思考型，还是感觉型，观看表1，你会发现人格类型为ENTJ的人的“领导”为思考（它的“幺儿”是感觉），而ENFJ型人的主导性格是感觉（它发展得最不充分的性格是思考）。因为两种人格类型具有很明显的差异，所以你应该可以清楚地断定自己真正的人格类型。当此之际，你有必要重新阅读有关思考型和感觉型那部分的内容，以及关于ENFJ和ENTJ这两种人格类型的描述。你会发现，其中一个看上去更适合你。

在识别自己所属人格类型的过程当中，还有一点你必须牢记在心，这非常重要，那就是：你要找出的是自己真正的人格类型，而不是你在内心希望自己成为的那种人。就我们的经验来说，人们在此过程中遇到麻烦的最普遍原因，就是人们总是认为如果自己能是另一种人格类型或是另一种性格，那一切会更好。请记住，每种性格都具有自己独特的价值，无论你发现自己属于哪种人格类型，那其实都很棒。知道了这一点，人们就会常常这样说：“你瞧，诚实地讲，我觉得我是个思考型的人

(也可能是其他性格类型)，但是我多么希望自己是个感觉型的人啊！”

让我们再举个例子。假设你很清楚自己的两种性格倾向，比如说，是外向、判断型，但还有两种性格倾向你不能肯定。那么就从阅读有关含有你最确定的两种性格倾向的人格类型描述开始吧，它们应该是：ESTJ、ESFJ、ENTJ和ENFJ。因为这四种人格类型非常不同，所以阅读之后，你可以很容易地排除掉一两个选项。假设在看了有关这四种人格类型的描述之后，你确信自己是一个思考型的人，而不是一个感觉型的人。那么剩下的可能选项就只有两个了：ENTJ和ESTJ。尽管这两种人格类型有很多共同点（比如说，它们的“领导”都是思考），不过它们还是有着很显著的不同。

如果你已经阅读完了有关内容，可是还没能识别出自己的人格类型，那该怎么办呢？首先，不要着急。我们可以非常肯定地告诉你，你一定属于某一种人格类型，而且最终你一定会找到它。与其被搅扰得心神不宁，我们建议你不如先选出和你的性格最接近的那一项描述，并将它作为你的“假定人格类型”。随着对于人格类型越来越了解，在认识上也越来越深刻，你会找到自己的人格类型，或是确定这种“假定人格类型”是否真是你所属的人格类型。在识别自己人格类型的过程当中，请保持开放的心态，这一点非常重要。要相信，你付出的努力，最终一定会得到回报。

关于人格类型描述

人格类型描述是在普遍意义上的描述。对于绝大多数该人格类型的人来说，它所描述的性格和行为方式都是真实的。不过毫无疑问，不可能这些描述的每一句话都适合于你。因为正像我们前面所说过的，每个人都是独一无二的，尽管如果十个

属于同一人格类型的人会有无数的相同之处，但决不会有两个人是一模一样的，所以你需要找出的是最接近你性格的描述。

有些人发现，询问一下其他人的看法会非常有帮助，比如说你的配偶，最亲密的朋友，让他们读一下关于人格类型的描述，看他们认为哪种性格更适合你。这的确是一个好主意，尤其是在你对几种人格类型犹豫不决的时候。毕竟，在需要反省自己的时候，很少有人能做到完全客观。

最后一点。人格类型描述讨论了每种性格天生的优势，以及它的弱点和盲区。人们通常只关注和了解自己的优点，对于自己的弱点却一无所知。有鉴于此，如果你看到一些关于优点的描述非常符合你，但是弱点却不符合，那如果不是你确实还没找到自己所属的人格类型，就是你不愿意坦率地承认自己的缺点。如果是后一种情况，我们鼓励你应该对自己诚实，彻底审视一下自己天性中的弱点（要知道，每个人都有自己的弱点）。如果你能够真实地面对自己的弱点，你就会知道从哪里开始，来着手完善自己。

好，现在让我们来判定你的人格类型吧。

ESTJ

外向、感知、思考、判断型

约占美国人口的12% ~ 15%

ESTJ型人是典型的完美主义者，他们天生擅长于从事管理工作。抛却他们要完成的工作的性质，以及他们做事是为了工作还是单纯为了个人乐趣这些因素不管，ESTJ型人天生地善于以最具效率的方式，从实际出发估量当前所处的状况，树立目标，调动可利用的资源，组织和管理相关人员，确保工作的顺利进行。由于他们的思维具有很强的逻辑性，长于分析，所以

ESTJ型人总能快速地做出决定，他们是天生的领导者。他们对于生命的严肃而实际的态度，总能激起那些与他们共同工作或生活的人的信心，觉得ESTJ型人值得信赖。ESTJ型人由于他们的客观和公正而受到人们的尊敬，而这种尊敬又使他们反过来总是遵循着这样的生活准则，那就是：人们必须努力工作，以一种富于尊严的方式生活，严格遵守社会的道德规范。你很少会听到人们指责ESTJ型人耽于享乐或是任性而为。ESTJ型人完全忠于自己所属的社会团体，为了团体的整体利益，他们会做出困难的决定，承担起艰难的任务。

因为ESTJ型人发展得最不完善的人格类型元素是感觉，所以他们有时在无意之间会表现得很无情。每逢此时，就说明他们没有理解身边人的感情，当然也就不会想到他们面临抉择时的感受了。尽管ESTJ型人通常表现得开朗而友好，其实他们的竞争意识非常之强，总是喜欢将一切控制在自己的手中。他们意志坚定，善于言辞。由于他们的个性非常强烈，对于那些不太自信的人来说，就常常会觉得和ESTJ型人呆在一起有压力。

组织有序、工作高效的环境对ESTJ型人很有吸引力，看到周围的每个人对自己工作的基本准则都很了解，工作中有切实可行的程序和明确的预期目标，这一切会令他们感到无比舒服。ESTJ型人是忠实的员工，他们的兴趣在于维持既有的一切，而不是挑战现状。他们尊重权威，并且希望别人也是如此。由于重视现实和实用，ESTJ型人总是很关注事实和细节，他们认为那非常重要。在维持现有的运作体系和充分利用资源方面，ESTJ型人具有特殊的才智。

由于ESTJ型人重视传统，思想保守，所以他们通常没有兴趣和热情去尝试试验、创新和新的途径。他们总是坚持用自己熟悉的、已经经过检验的方式来做事。他们轻易不愿意做出改

变。所以一旦面临改变的时候，就会遭到他们顽固、强烈的反对。除了不可辩驳的事实和富于逻辑的推理论证之外，没有什么能够打动他们。

因为ESTJ型人的注意力全部集中于当下，他们看不到现在的行为会对将来产生的影响。他们缺乏足够的远见，来预期到未来的需要和发展趋势。由于他们做出决定的时候总是太快，太仓促，所以来不及仔细全面地思考各种可能性。而一旦他们做出了决定，就很难再听进去别的意见。如果他们能够不急于做出决定，花点时间耐心地听一下其他人的建议，他们就会发现，他人的看法有助于他们做出对人对己都更有益的决定。

ISTJ

内向、感知、思考、判断型

约占美国人口的7%~10%

ISTJ型人责任感强，值得信赖，他们工作努力，言出必行。平实、谨慎、严肃的个性使得他们口中所言必是心中所想。他们发展得最充分的人格类型元素是感知，因此他们天生善于留心细节。他们对细节观察得非常仔细，对细节的记忆也非常准确。在工作上，有计划、深思熟虑、小心谨慎是他们的风格。ISTJ型人对于工作非常尽责，因为这种极其强烈的责任感，他们通常会选择在休息之前，将工作全部干完。ISTJ型人对于细节有超常的记忆力，他们常常可以清晰地回忆起发生在很多年前的并不重要的事情。因为ISTJ型人天生严肃，喜欢安静，所以如果能够在自己的私人空间里，不被任何人打扰地做自己的事情，在他们看来，那是最令人开心的事情。ISTJ型人知道自己应该做什么，以及怎样做，一般情况下，他们不需要别人的监督和管理。

即使在休息的时候，ISTJ型人也常常富于创造性。他们常常喜欢用自己的双手做一些木制工艺品、修理古董汽车、制作陶器、用针给衣服绣上花边等等。也有些人喜欢读书，或者是通过远足、垂钓、野营等活动融入到大自然当中去。

ISTJ型人在熟悉的环境当中以熟悉的方式做事时，会感到最幸福，这时的他们也最富有创造力。一旦他们遇到挑战，而又不知道该如何应对的时候，他们就会感到不安和焦虑。ISTJ型人发展得最不充分的人格类型元素是直觉，也正因为此，他们本能地不相信新颖的、没有经过验证的做事方法，尤其是当他们没有这方面的亲身体验的时候，情况就更是如此。尽管ISTJ型人经常为自己的工作效率感到自豪，但如果他们不能立刻看到一种新的工作方式带来的实际益处，便常常会拒绝改变现有的模式。由于ISTJ型人缺乏全局性的眼光，所以他们通常无法看得更高更远，他们内心经常持有的怀疑阻碍了本来应有的发展。

由于富于逻辑性，看待问题可观，所以ISTJ型人做决定时常常不会受太多个人感情因素的影响，这使得他们有时看上去缺乏同情心或是显得不关心别人。但实际上，在既有环境下，ISTJ型人会仔细权衡诸方面的因素，做出最理性的决定。别人的看法和抉择，对于ISTJ型人不会产生太大的影响。ISTJ型人想要帮助别人的时候，通常会采用命令式的语气说话，而不在乎别人的看法。完全出自于感情方面的请求，ISTJ型人根本不会予以理睬（至少是很难引起他们的重视），他们做事要求彻头彻尾地公平清楚。

由于ISTJ型人的注意力极其集中，所以要想让他们从已经系统地开始，并一步一步深入的工作中抽身出来，是一件很困难的事。对于所做的事情过于专注，这是ISTJ型人的优

点，但同时也恰恰是他们的缺点，因为这使得他们顽固而不知变通，尤其是意外地需要改变计划，或是需要做出本能的反应时，他们就会显得缺乏弹性。另外，ISTJ型人天生保守，即使是对一些合理的冒险，他们也不愿意采取行动。而且通常情况下，随着人生阅历越来越多，他们会越来越不愿意尝试新鲜事物。

ESFJ

外向、感知、感觉、判断型

约占美国人口的11%~14%

“患难见真情”是对ESFJ型人最好的写照。因为当人们遇到困难时，他们总是愿意首先伸出援手。ESFJ型人开朗、友好，充满同情心，这些感觉超常发达的人非常敏感，他们有强烈的想要取悦别人的愿望，并希望被他人喜爱和欣赏。ESFJ型人慷慨大度，待人忠诚，他们非常传统，总是将家庭和朋友看得高于一切。ESFJ型人生性率真，他们总是花大量时间去从事由慈善机构、社团或是宗教组织发起的各种活动。ESFJ型人工作努力，尽心尽责，他们通常拥有建立在自身的价值观上的非常明确的行为规范，并且希望他人也都能如此。在他们看来，仅仅自己做一个好人还不够，他们常常感到一种强烈的需要，就是要尝试着将自己的价值观慢慢地灌输给别人。

因为ESFJ型人发展得最不充分的人格类型元素是思考，所以他们很难公平客观地衡量周围的情况。ESFJ型人太过敏感，看待问题太过个人化，以至于他们意识不到公平客观也是一种可贵的品质。对于任何事情，ESFJ型人都不可能置身事外，而他们又如此脆弱，这使得他们的感情非常容易受到伤害。ESFJ型人如果认为自己遭到了不公正的对待，尤其是当他们珍视的

东西受到了恶意中伤，就会采取非常激烈的行动，比如说，和侵犯他们的人断交，即使他们之间的友谊已经有很长时间了。更多的情况下，ESFJ型人总是卷入漩涡，或是认为自己对他人的感情富有重要的责任，这种不懂得抽身而退的态度会给他们带来很多不必要的麻烦。他们常常因为太过于想要表现友好了，以至于将太多的别人的负担背到了自己的肩上，最后却让自己不堪重负。

ESFJ型人头脑实际，重视现实，做事也是脚踏实地。对大多数ESFJ型人来说，人生是一件非常严肃的事情。所以责任和义务显得比放松和娱乐更为重要。ESFJ型人没有幽默感，很少能看到他们开玩笑，被别人取笑还会令他们感到很难堪。尤其是当事情和他们相关，或是对于他们非常关心的事情时，情况就更是如此。ESFJ型人很能欣赏自己拥有的物质上的所有物，尽心尽力地保护它们，并且非常细心地保持它们的清洁。在业余时间里，ESFJ型人喜欢做一些体力运动，比如散步、骑车，或是做一些体育活动。他们也喜欢用自己的双手做一些手工艺品。

ESFJ型人凡事喜欢有组织、有规律，富于创造性，同时他们又喜欢按部就班，这样他们才会感到舒服。转变方式，尝试完全不同的新方法，这在他们显得尤其困难。表现在小事上，比如说开车走一条不熟悉的道路；表现在大事上，就是换工作或是搬到一个新的城市居住，这些对于ESFJ型人来说，都是很难接受的。ESFJ型人总是用一种绝对的方式来对待世界，事情不是好就是坏，不是对就是错。幸运的是，绝大多数ESFJ型人能够平衡自己，避免极端，但如果一旦做不到，他们就会显得非常武断和极端。

ISFJ

内向、感知、感觉、判断型

约占美国人口的7%~10%

ISFJ型人天生具有归属感，他们需要属于某一个组织或群体，而那些能够吸引他们的团体也真的非常幸运，因为ISFJ型人既有思想，又踏实肯干，而且具有献身精神。ISFJ型人发展得最充分的人格类型元素是感知，所以他们总是将全部的精力都投注在当前的问题上。他们很注重事实的准确性，不放过任何细节，对于高质量地完成工作有自己的一套方法。ISFJ型人喜欢有目的地收集、分析并使用数据，为了证实某个结果提供相应的文件材料。他们的记忆力通常很好，尤其擅长于记忆各种数据和事件。于是他们理所当然地经常扮演着这样的角色：非官方的幕僚或是正式的史学家。

ISFJ型人天生安静，缄默寡言，他们非常忠诚，具有献身精神，将对于家庭成员、朋友和同事的责任看得很重。由于他们敏感而又富于同情心，所以是很好的倾听者，他们总是愿意为他人提供真诚的帮助，从自己的个人经历中汲取力量，来帮助人们摆脱困境。ISFJ型人非常不愿意面对这样的情景，那就是和他们一起生活或是非常亲密的人不快乐，那会令他们感到很不舒服，所以他们总是试图使周围的一切都很融洽，而且总是尽量避免争论。ISFJ型人极不愿意成为管理者，因为他们不喜欢惩罚和评价下属，如果他们不得不解雇一个员工，那会令他们感到非常痛苦。

因为ISFJ型人发展得最不充分的人格类型元素是直觉，所以他们很难预见到当下还不存在的可能性和场景。在解决问题的时候，他们喜欢应用亲身经验得来的知识，而不喜欢尝试新

的方式。过于植根于现在，太过相信以往的经验，这些使得ISFJ型人展望未来或是未知的时候，总是心怀恐惧。在理解和欣赏事物之间的联系方面，ISFJ型人也有障碍，因为他们本能地关注的永远是事物的特点，而不是全貌。

因为ISFJ型人如此友善、随和、慷慨，所以他们常常会被利用。他们很少出风头，总是尽量避免对抗。尽管ISFJ型人性情温和，乐于助人，但是同时他们也非常重视个人隐私，只愿意将自己的想法和感情与极少数的人分享。事实上，如果没有经过他们的允许，就将他们的信息（并不是什么秘密）透露给别人，即使是无害的，在他们看来，那也是对他们的一种侵犯。休息的时候，ISFJ型人喜欢一些能够充分应用他们的感知的活动，比如说烹饪、园艺、绘画，或者是其他需要动手的活动。尽管他们一般喜欢有一两个好友相伴，但同时，ISFJ型人也喜欢用大量的时间独处。ISFJ型人不喜欢惊奇或改变，只有在熟悉的环境当中，他们才感到舒心。他们喜欢不受任何打扰地做自己的事。但是一旦到了假日或是其他特殊的时刻，他们就会仔细地、深思熟虑地加以规划，然后充满热情地投身进去。

ESTP

外向、感知、思考、认知型

约占美国人口的6%~8%

对于ESTP型人，生命是一次又一次充满乐趣的冒险。ESTP型人富于活力，对世界充满好奇，而且非常贪玩。他们发展得最充分的人格类型元素是感知，所以他们关注周围发生的一切，总是非常积极地参与到现实生活中去。ESTP型人反应很快，适应能力强，所以遇到事情他们总是迅速地做出反应，很少考虑后果，更不用说顾及自己的行为会对他人造成的影响了。ESTP

型人非常现实，但是喜欢冲动，他们总是迅速地抓住出现在他们面前的一切令人兴奋的机会。他们非常敏锐，总是不停地观察周围的环境和人，而且对待一切信息都不加选择地予以留心。如果ESTP型人全身心地投入到一件事情当中去，那他们嘴里讲的就都是他们正在做的这件事情，谈的都是他们感知到的细节，这时候，他们对于新的知识技能也就处在一种最佳的学习状态。

ESTP型人充满活力，他们喜欢一切令人惊奇的事物，愿意参加到周围的一切活动当中去，只要不是太棘手、太麻烦，或是会给人带来太大的压力。ESTP型人发展得最不充分的人格类型元素是直觉，一旦谈话太严肃，争论的问题太过理论化，或是要做的事情需要太周密的规划，他们就会感到厌烦和烦躁不安。为了提高兴致，他们会干些愚蠢的傻事，或是用非常肤浅的方式来处理问题。绝大多数ESTP型人都喜欢户外运动，他们是热忱的体育迷。在16种人格类型当中，ESTP型人最具运动天赋，他们可以毫不费力地掌握身体方面的技能和技巧。他们拥有很多爱好，不过对于每一种爱好，他们都只能投入一小会儿的注意力，因为要想让他们长时间地呆在一个地方不动实在是太难了。

只有全身心地投入到某种行动当中时，ESTP型人才会感到最幸福，因此一旦遇到问题，他们总是立即着手解决。他们对于问题的分析，既有逻辑性，又非常客观。他们非常注重实效，一旦找到更好的方式，就随时准备着改变既定的方针策略。随着年龄的增长，ESTP型人在对待一些事物的态度上和政治倾向上，会变得越来越保守。但是在对待自己和自己的生活方式上，他们却会保持一种永远年轻的心态。

ESTP型人友好，充满活力，喜欢开玩笑，天性中还有些轻浮。他们闲散随便，不拘礼节，因为他们那么有趣，所以总是

认识很多人，也很受大家欢迎。在众人聚会的场合，他们总是最先站出来表演节目的人，而且他们的表演常常大胆而又冒险。有时候，他们会给予人们这样一个错误印象，实际上他们对于一个想法或是一段感情关系并不是太投入，可人们却认为ESTP型人投入了很多的感情。当所从事的事情变得越来越得心应手、毫无悬念的时候，ESTP型人必须费很大的劲儿才能克制这样一种冲动，那就是找寻一个全新的领域，重新开始。他们总是将眼睛盯在下一件事情上，而忽视了现在手边的事情，因而常常会让那些对他们充满期望的人失望和沮丧。如果他们真能将心思放到一件事情上，其实他们完全有能力坚持到底，并将一切做好。

ISTP

内向、感知、思考、认知型

约占美国人口的4% - 7%

ISTP型人独立、待人冷淡，是彻头彻尾的实用主义者。他们对待任何事情都无比地冷静客观，心平气和，非常镇定。即使是在紧急时刻或是危机关头，他们仍然能将注意力集中在当前需要做什么上，用他们发展得最完善的思考能力迅速地解决问题。在面对挑战时，他们会展现出自身最好的一面。他们喜欢忙碌地工作，大量的辩论和前期规划，这些都会令他们身心愉悦。可是一旦热情熄灭，他们却会感到心灰意懒，不愿意将工作继续下去，就连本来能获得的赞扬他们也懒得在意。

ISTP型人心思细密，善于应变，他们似乎具有一种天生的理解力，能够知道物体是如何运作的，无论是烤面包机，还是电脑。如果能将自己敏锐的观察能力和逻辑分析能力很好地结合在一起，ISTP型就能很有效地解决问题。可是因为很少有人

是按照同一种逻辑来行事的，所以ISTP型在处理人际关系方面的矛盾时就会显得很笨拙。人们内心的矛盾和不理性常常会令ISTP型人感到困惑和沮丧，所以一旦面临与人的冲突，ISTP型人通常会选择离开，而不是孤独无助地留下来。ISTP型人将个人的一切事情都看得神圣不可侵犯，所以即使是对他们非常了解和信任的人，他们也难得完全敞开心扉。

由于ISTP型人非常现实，而且是典型的实用主义者，所以他们非常注重行动，随时为自己的人生确定着方向。他们喜欢独自工作，不喜欢别人指指点点。要是有人相伴，也必须是那种有才能的人才可以。从工作和个人生活中，ISTP型人都能寻找到乐趣，但尽管如此，那些独立、冒险甚至是带有危险的事情，才能让他们感到活力充沛。他们喜欢刺激，那种感觉如此之强，以至于他们甚至会采用对自己有害的方式去追求那些能令他们血脉贲张的活动。尽管ISTP型人的工作本身就通常充满了冒险，比如说他们从事的多是消防员、警察或是飞行员等工作，他们还觉不够，仍然要参加一些更刺激的娱乐活动，比如说赛车、骑摩托车，或是高坡滑雪等运动。

直接、诚实、实际，这些特质使得ISTP型人的性格显得真实而直率，他们觉得那些装模作样和心怀鬼胎的人简直让人讨厌。不过由于ISTP型人冷静、不易动感情，而且天性懒散，所以他们并不愿意去控制他人。他们没有兴趣，也没有精力去想要改变他人，对于他们来说，最重要的就是谁都不要打搅他们，让他们按照自己所选定的方式来生活。那些能够走进ISTP型人生活的人会发现，要想和ISTP型人发展起来一种深厚而亲密的关系，并长期保持下去，是一件很不容易的事情，因为ISTP型人发展得最不充分的人格类型元素是感觉，所以他们通常不愿意其他人闯入他们的内心和生活。学会怎样与人保持一种健康

的关系，会使ISTP型人对一份感情更加投入。

ESFP

外向、感知、感觉、认知

约占美国人口的8%~10%

ESFP型人天性简单自然，他们喜欢惊奇，喜欢娱乐。他们热情、开朗、待人友好，一般情况下快活而又善谈。他们总是认识很多人，如果这些人都很好的话，那么他们对谁都是一样的喜欢。他们生气勃勃，喜爱玩笑，所以ESFP型人总是处在众人的中心，和那些同样随便、乐观、体贴的人们在一起谈笑，分享一些有趣的事情。由于ESFP型人充满热情，喜爱社交，总是依靠本能行事，所以他们很难安顿下来，踏踏实实地完成一件工作，因为他们的注意力太容易被分散了。

ESFP型人天性实际，注重实用，所以他们的注意力总是投注在当下。他们发展得最不充分的人格类型元素是直觉，这常常会让他们掉进自己设下的陷阱，因为他们很少会想到将来，更不会考虑到当前所做出的选择会对将来产生的影响。现实的性情令他们很能欣赏生命本身那些简单的乐趣，在任何地方，他们都能发现美。ESFP型人喜欢将自己的家里、办公室里、汽车里摆满一些来自自然界的花草，或是其他能够给人带来感官愉悦的东西，比如说柔软的布艺，明亮的颜色，或是芳香的味道。他们会注重自己的外表，并为之自豪，他们常常会花费很多时间和精力来使自己看上去既得体，又富有吸引力。繁忙的社交活动、太多的爱好和兴趣，这些占满了他们的业余时间。ESFP型人总是席不暇暖，忙着从这件事奔向那件事。因为ESFP型人完完全全地生活在当下，从来不喜欢展望未来，所以他们

常常会不自量力地做出自己无法兑现的承诺，或是担负起自己力不能及的义务。因为他们不喜欢遗漏任何事情，所以总是保持着选择的开放性，以至于在需要决断的时候，他们却常常犹豫不决。在一定的时间内，他们无法将注意力只集中在一件事情上。安排得匆忙紧张的生活常常弄得他们很狼狈，以至于他们经常迟到，要不就是忘记了订好的约会，而无意中令人们对自己失望，这会令ESFP型人感到非常内疚。

性情大度，渴望愉快，这些特质使得ESFP型人成为忠诚的朋友和很好的伴侣。ESFP型人天生好奇，他们以生命本来的样子接受它，从来不用既有的观念去损害它。自然而实际的性格，使得他们对于他人的感情非常敏感，就个人而言，他们愿意接受他人的批评和拒绝。尽管ESFP型人心态开放，又富于表现力，他们还是愿意将最私密的感情埋藏在心底，如果与人分享，也必须加以选择。与人之间的矛盾和紧张关系会令ESFP型人感到非常不舒服，所以他们很少会主动挑起争端，而且他们会尽量避开那些专横跋扈和感情迟钝的人。ESFP型人很乐于助人，知道自己的努力为他人送去了必要的帮助会令他们非常高兴，而看到自己为他人做出的贡献会给他们带去最大的满足。

ESFP型人富有同情心，如果一旦在人们身上看不到美好的品质，他们就会对人感到失望。他们常常在属于其他人的麻烦中陷得太深，即使是一段不健康的关系，对于他们来说，也很难主动放弃。在需要做出决定的时候，他们很少加以客观的分析，而是完全从自己的感情和价值观念出发，这常常会使得他们陷入困境，再不然就是被人利用。在依靠头脑还是依靠心灵做出决定之间找到一种平衡，这是ESFP型人一生都需要去面对的、同时也值得他们去努力解决的课题。

ISFP

内向、感知、感觉、认知型

约占美国人口的5% - 7%

ISFP型人温和、敏感，富于同情心，在所有的人格类型当中，他们是最谦逊踏实的人。他们通常话很少，可对于朋友、家庭却极有责任感，也极为忠诚，只不过他们是用行动来表达，而不是用语言。在谦和矜持的外表下，ISFP型人其实从来不单纯从个人角度出发看待问题。他人的痛苦、不快或者不幸都会对ISFP型人造成很大的影响，于是他们常常刻意和人保持着一定的距离，以外表的冷淡来掩饰内心的脆弱。要想了解一个ISFP型人的内心，必须得花费很长的时间才行。因为他们非常重视个人的隐私，对于什么人才值得信任，他们一定会经过仔细的选择。只有他们最信赖的朋友才能了解他们内心深处的思想和感情。

ISFP型人是如此敏感，以至于他们会将所有人的忧虑放在自己的心头。他们非常好奇，观察力也非常敏锐，所以总能迅速地意识到他人的需要。因为帮助他人的愿望太过强烈，他们常常会在别人的事情当中涉足太深。ISFP型人发展得最不充分的人格类型元素是思考，所以他们在上述过程当中时常会失去看待事物的客观性。由于ISFP型人很谦逊，所以他们并不喜欢为了自己的利益而大声疾呼，很多时候，他们会被那些不懂得体谅别人而又武断专制的人所利用。出于想要维持和谐关系的愿望和不愿使人不快的心理，ISFP型人一旦意识到自己对他人怀有憎恶的心理，就会感到心绪烦乱。他们不让别人看到自己所受的伤害，并且将对他人的憎恶心理掩藏起来，长此以往，就会对他们的身心健康产生一种不好的影响。由于自身的弱点，

一些ISFP型人常常会受到花言巧语、魅力非凡但却寡廉鲜耻的人的欺骗，因为那种人那样自然地让人觉得可以信任。ISFP型人总是在他人身上寻找美好的东西。努力发展起一点健康的批评精神会减少ISFP型人对他人感到的失望。

ISFP型人非常有耐心，而且柔韧灵活，所以他们对于他人和生活都非常有包容性。他们很少批评其他人的行为和信仰。他们对于事物很少排拒。面对变化，他们选择容纳和回应，而不是努力去排斥或是想要控制一切。ISFP型人将全部的注意力和精力都投注到当前生动的现实生活上，所以他们总能从简单的喜悦当中找到美和快乐。因为ISFP型人非常重视内心的平衡，所以他们总是尽量保持生活的简单。在他们的心目当中，家庭和个人生活远远比工作更为重要。因为ISFP型人不喜欢进行事前规划，所以他们有时会陷入本来可以避免的并不愉快的境地。同样地，因为他们缺乏看清未来事物的本能，所以一旦看上去暂时很难摆脱困境，他们就会感到悲观沮丧。伴随着他们悠闲轻松的生活而来的，常常是困难和一种停滞状态。解决一个非常复杂的问题或是规划一个长期的项目，这会令ISFP型人感到崩溃。ISFP型人通常喜欢作为一个团队的成员，在幕后安静地工作，这时他们才会感到最幸福。

ENTJ

外向、直觉、思考、判断型

约占美国人口的3%~5%

ENTJ型人是天生的领导者，他们的能力和强大的力量总能赢得人们的信任和尊敬。ENTJ型人发展得最完善的人格类型元素是思考，这使得他们能够对问题进行有条有理的、客观的分析，权衡利弊，做出有效的、明智的决定，而且一旦他们做出

决定，态度就会非常强硬。ENTJ型人非常重视诚实和坦率，他们做事从来不会绕来绕去，而是直奔主题。

然而，由于ENTJ型人发展得最不充分的人格类型元素是感觉，所以他们通常意识不到自己的行为会对其他人产生的影响。事实上，很多ENTJ型人总是站在感情世界之外，所以他们的行为方式就常常表现出对于其他人感情上的需要的冷淡。所以尽管不是有意的，但是在面对那些不能像他们一样迅速地抓住关键的人或是和他们持有相反立场的人时，ENTJ型人就会变得很不耐烦，表现得无礼、尖刻、傲慢自大。ENTJ型人性情专横，控制欲很强，他们会要求其他人赞同支持他们的观点。由于他们总是忙于各种事务，一心前冲，对于那些帮助过他们的人，或是将工作干得非常漂亮的人，他们常常想不到要给予感激或是赞扬。

由于能够看到事物的全貌以及现在的行为会对将来的决定产生的影响，所以ENTJ型人是天生的策略制定者。他们富有活力，敢于创新，越是复杂的问题或者工作，他们就越是有勇气做出大胆的、彻底的改变。因为ENTJ型人不会被非难和恐吓吓倒，所以他们能够赢得人们的信任，他们总是以权威甚至是令人畏惧的形象出现。ENTJ型人非常喜爱学习，他们总是在寻找着提升自己的途径，增强自己在专业方面的技能，以及自己对于他人的影响力。

ENTJ型人非常友好、外向，而且充满着活力，所以他们总是出现在需要人们切实行动的地方。在同一时间内，他们可以同时处理多个问题。ENTJ型人表达能力很强，思想中一有想法，他们就会马上采取行动。他们是很好的演说家。和他人分享自己的想法，或是向人们表达自己的强烈观点（差不多对于所有的问题，他们的看法都很强烈），这些都不会令ENTJ型人感到害羞。

尴尬。但是由于他们总是急于完成一件事情，然后好进入下一环节，ENTJ型人很少会花时间仔细考虑一下他们仓促行为会造成的后果。他们总以为人们会很热情地接受他们那些看起来很好的想法，一旦发现事实并非如此，他们就会感到非常惊讶。

ENTJ型人通常都是工作狂。由于他们喜欢有条有理和创造，所以ENTJ型人工作都非常努力，而且渴望迎接挑战——越困难越好。由于ENTJ型人既有能力，又非常机智，所以他们一般都能获得成功，有时甚至会超越自己既定的目标。不过很多时候，一旦ENTJ型人已经开始着手做一件事情，他们不愿意也很难改变自己原定的计划和方向，即使这种改变已经被证明了是必须的。在工作和家庭生活之间，ENTJ型人很难找到一种平衡，在不断地追求事业的过程中，他们常常牺牲了家庭和自己的个人生活。到了中年的时候，很多ENTJ型人都发现需要重新评估一下，究竟家庭和事业哪个对于自己更加重要，这也就不足为奇了。

INTJ

内向、直觉、思考、判断型

约占美国人口的2%~3%

INTJ型人是那些能够看清全局的人，对于任何事情，他们都有自己新颖独到的见解。他们发展得最充分的人格类型元素是直觉，这使得他们能够清楚地看到事物之间的联系，本能地理解当下的行为和事件会对将来产生的影响。INTJ型人头脑灵敏，勇于创新，他们拥有一种独一无二的天分，可以弄清几乎任何事情，并且知道该如何改进。无论是一件微不足道的小物件，或是什么服务设施，或是怎样重建优化一个组织系统，对于他们来说，都是如此。不过，他们最喜欢完善的还是他们自身。INTJ型人有一种非常强烈的内在渴望，需要不断地吸取新

知，以全面地提升自己的能力。

INTJ型人富于创造力和想像力，他们求知欲很强，尽管在肉体上，他们对于尝试新鲜事物可能会有所迟疑，但他们的内心极具勇气。对于复杂的问题，他们总能迅速地抓住重点，加以分析。由于高度发达的颇具判断力的思考能力，使得他们对于问题的分析总能入木三分，所以他们是很优秀的事关全局的重大问题的解决者。在智力方面，他们总是在寻找新的挑战。他们为自己设定的目标通常很高，而一般情况下，他们不但能达到这个目标，甚至常常会超过既定的目标。

然而，由于INTJ型人发展得最不充分的人格类型元素是感知，所以在应对现实世界时，他们常常会显得很笨拙。因为他们将太多的时间和精力都放在了关注内心的感觉和思想上，因此对于周围现实生活的细节，他们会显得毫无知觉，甚至是和现实生活毫无关联。这直接导致了下面一些问题的发生，从小的方面来说，就是他们常常会撞到周围的家具上，或是穿上两只不一样的袜子；从大的方面来说，就是他们不能从现实出发评估一个项目的可行性，因为他们根本不知道那会消耗多少资源。有些时候，INTJ型人会因为自己的想法太过深奥和理论化，而发现和理解能力并不太好的人交流很困难，如果再让INTJ型人努力去找出他们和这种人之间的共同点，以期互相理解，INTJ型人就会显得焦躁不安。

由于INTJ型人总喜欢在智力层面上来操作问题，所以他们有时并不知道其他人情绪上的反应和状态。对于亲近的人，他们有时会显得反应迟钝，甚至会忽略他们，需要在得到提醒之后，才能花费时间来欣赏和滋养这种关系。INTJ型人天性要求尽善尽美，所以他们对于自己和他人的要求都很高。对于那些达不到他们标准的人，INTJ型人会屈尊俯就，加以照顾；而对

于那些达到他们标准的人，INTJ型人却吝于赞扬。

因为INTJ型人做事非常专心，所以他们常常喜欢独自工作，或者是和少数同样有才能的人在一起。他们不屑于向那些能力低于他们的人解释他们的工作和他们自己。由于INTJ型人如此个性化，所以他们通常让人觉得很难理解。无论是一个想法，还是一项工作，在它没有达到完美之前，INTJ型人都不愿意将它拿出来与人分享。INTJ型人非常有毅力，为了自己的梦想，他们愿意付出艰苦的努力。在这一方面，他们拥有令人嫉妒的专注力和决心，不达目的，决不罢休。这种坚定的决心对于INTJ型人固然是一种财富，但同时，它也带来了一个问题，那就是使得他们太过顽固，缺乏弹性。将心思从一件事上转到另一件事上，这种转变对于INTJ型人来说，会显得非常困难。通常情况下，只有另一个更加吸引人的挑战才能抓住他们的注意力。

ENTP

外向、直觉、思考、感知型

约占美国人口的4%~6%

ENTP型人通常会给人留下很深的印象，他们有一种特别的天赋，能够使他人对自己的想法产生兴趣。他们有魅力，性格开朗，待人友好，理解力很强，他们可以很轻松地和任何人进行交流。ENTP型人发展得最充分的人格类型元素是直觉，所以他们能够看到事情的全貌以及未来的发展走势。有时他们敢于冒险，只要认为这种行为是合理的。ENTP型人非常自信。他们的热情非常有感染力，同时拥有高超的谈判技巧，以至于经常能够说服别人参与到他们富有创意的冒险中来，而且他们的冒险行动一般总能取得成功。

ENTP型人发展得最不充分的人格类型元素是感知，而他们常常会忽略自己的这种弱点，这使得他们的感召力大打折扣。由于他们不关注那些重要的细节，在最初的令人兴奋的阶段过后很快就会感到厌倦，忽视履行自己做出的承诺的重要性，这些使得他们的许多好主意只能开花，却无法结果。对于很多ENTP型人来说，人生的乐趣在于不断地追求，而不在于得到回报。在追求的过程中，他们才能体验到兴奋，充满活力和满足。

尽管ENTP型人很善于思考，他们也还是有一种很强的愿望，想要取悦于人，希望人们喜欢自己。ENTP型人喜欢成为众人的中心，他们会说一些令人印象深刻的话和双关语，以此展现自己的聪明和高超的语言技巧。ENTP型人总是热切地希望自己的朋友或是周围的人感到轻松愉快，所以他们常常会表现得幽默、机智，而且他们很善于讲故事。ENTP型人是极好的谈判家，他们善长战略性的思考，知道如何利用自己的这种特长来得到想要的东西。除了他们的魅力和熟练应付人际关系的技巧外，ENTP型人还非常注重实效，是重大事情的决策者。他们会客观地分析形势，权衡利弊，然后做出明智的选择。

但是由于ENTP型人那么富有个性，那么有魅力，外表看上去又那么地真诚，所以一旦发现ENTP型人常常会不兑现自己的诺言，或是说的总比做得好时，他们的朋友和支持者就会感到失望，甚至会疏远ENTP型人。人们会觉得这种前后不一致的行为非常令人困惑，难以理解，并进而对ENTP型人产生不信任。

ENTP型人非常有弹性，而且适应能力很强，一旦情况需要，他们随时准备改变方向，甚至是转向和此前完全相反的方向。ENTP型人在天性上既不特别自由，也不特别保守，他们很清楚一切游戏的规则，为了达到目的，他们不在乎折不折腰。ENTP型人好奇心很强、心态开放，他们非常重视过程，喜欢不断地

搜集数据，并且尽可能长时间地保持自己选择的开放性。正是这种个性，使得ENTP型人在做出决定时常常会遇到麻烦，或者是即使做出了决定，也无法坚持下去，付诸行动。具有这种弱点的ENTP型人，常常会面临着这样严重的后果：他们会成为那种办事拖拖拉拉的人，浪费了自己的灵感，永远无法释放出自己的潜能。而且他们还会赢得这样的名声：优柔寡断，不值得信赖。幸运的是，绝大多数有这种倾向的ENTP型人都很聪明，他们能够意识到自己潜在的这种破坏性的性格，从错误中吸取教训，改变自己的行为方式。而通常情况下，只要他们能够成功地运用自己的哪怕一小部分天赋，就可以取得巨大的成功。

INTP

内向、直觉、思考、认知型

约占美国人口的3% - 4%

INTP型人发展得最充分的人格类型元素是思考，而且他们是非常内向的思考者。INTP型人非常有条理，长于分析。他们将各种想法、观念和问题在自己的脑海里思来想去。那就像是在一个锁着的旋转装置中的杂耍演员，不停地翻着筋斗，只有找到了正确的密码，才能从里面出来一样，INTP型人总在寻找问题正确的解决方式和途径。INTP型人冷淡、聪明、复杂，他们总在寻找新的、更有难度的挑战。

INTP型人很独立，对一切总是充满怀疑，有时会显得才华横溢，在内心里，他们非常自信。他们相信通过合理的努力，自己能够解决任何问题。面对危难，他们通常表现得非常镇定。即使面对着看上去无法克服的困境，他们也保持着惊人的冷静和泰然自若。他们向往非凡的力量，所以很少会被任何事、任何人所吓倒。

但是一些微不足道的小事却会很容易地使INTP型人感到烦躁，他们不太关注平凡生活的事实和细节。对于思维或辩论当中的冗长罗嗦，他们尤其显得心胸狭窄，不能宽容。以他们的标准看来微不足道的事情，他们会索性忽略。性格中的这种特质使得INTP型人有时显得非常傲慢无礼，尤其是当他们已经指出了关键所在，可有些人想来想去还是无法理解的时候。INTP型人发展得最不充分的人格类型元素是感觉，他们经常会不顾及或是漠视他人的需要和感情。对于那些求知欲强，而学习起东西来又很快的人，INTP型人会表现得相当有耐心。不过对这些需要他们出手相助的人，INTP型人不但苛求，同时采取的也是一种居高临下的姿态。

INTP型人创造力很强，而且通常很聪明，他们能看到其他人看不到的可能性。他们能看到事物的全貌，能迅速地找到事物现在和未来之间的微妙联系。他们喜欢智力上的冒险，对一切充满好奇，渴望新知，他们总在努力提高自身的能力。对于认为值得付出努力的任何事，他们几乎都能做成。尽管如此，他们在人际关系方面却非常失败，他们的感情和对事物的反应是如此地自我，以至于将那些爱他们的人也隔在了身外。很多时候，即使是对重大的问题，INTP型人也不清楚自己和他人的感情。因为他们认为一切都是不言而喻的，所以他们不理解其他人渴望承诺，否则就无法安心的感受。

因为INTP型人将太多的时间都花在了关注自己内心的想法上，所以他们非常复杂，而且对人充满了疏离感，以至于无法和人们简单轻松地沟通。由于很少关心细节，他们常常会忽略掉一些重要的现实因素，以至于使自己的想法无法付诸实践。

INTP型人吸收新知的速度很快，而且差不多能够立刻加以综合。他们擅长于看到一些想法中的缺陷，提出相应的改进方

案。但是由于他们更喜欢创造的过程，所以他们善于启动一个项目，可却经常无法坚持下去。尽管他们一般排斥别人加入他们的工作，不过一旦偶尔破例，在他人的帮助下，他们会取得骄人的成果。

ENFJ

外向、直觉、感觉、判断型

约占美国人口的3%~5%

维持人与人之间关系的和谐，是ENFJ型人天生就精通的技能，同时也是他们一生为之奋斗的目标。ENFJ型人发展得最充分的人格类型元素是感觉，所以他们能够理解人们的感情，并且努力使他们感到愉悦。ENFJ型人温和、友好，具有同情心，他们对于他人的关心，使得他们总能感受到他人的需要，尤其是情感方面的需要。在帮助人们有效地解决个人问题方面，ENFJ型人具有特殊的才能。

ENFJ型人表达能力强，生机勃勃，热情洋溢，他们通常是很出色的演说家，而且他们具有一种天生的感觉能力，能够体会到听众的内心需要。在与人们沟通、建立联系方面，他们具有一种天赋的才能，无论是单独交谈，还是面对着一大群听众，他们都能充分运用自己熟练的沟通技巧。他们机智得体，很有外交手腕，能够使人们感觉很好，他们对此深为自豪。ENFJ型人总是尽量避免触犯他人，或是伤害他人的感情。

ENFJ型人发展得最不充分的人格类型元素是思考，所以他们经常会为自己看待问题缺乏客观性而苦恼。他们太过感性了，以至于太过情绪化地处理问题，虽然并不应该那样。在需要做出决定的时候，他们也常常会遇到麻烦，因为对于他们来说，很难判定出一种行为是否合理，而且他们也缺乏那样的信心——相

信自己可以做出公正的决断。为了取悦于人，给人们留下深刻的印象，ENFJ型人常常会让自己背上太多的无法承担的负担，而有时，他们却并没有得到应有的赏识，他们觉得快要崩溃了。

因为ENFJ型人喜欢将人与人之间的关系理想化，所以一旦他们信任的人辜负了他们，ENFJ型人就会感到非常失望。因为在ENFJ型人的心目当中，满足他人的需要远比满足自己的需要来得重要，所以他们有时会为了人与人之间的和谐而牺牲掉诚实的品质。

绝大多数ENFJ型人创造力都非常强，他们喜欢生活在群体之中，精力充沛。对于这些健谈的人来说，任何一种社交活动都会更加激发出他们的活力。在同一时间里，他们可以处理几个问题，而对于每个问题，又都给以相应的关注。当ENFJ型人制定出了一项计划，并且协调同伴一起实现了既定目标，对于他们来说，是一种最大的幸福。帮助其他人找到充分释放自己潜能的方法，那会给ENFJ型人带去巨大的满足。能够看到事物的全貌，又能从全局出发来思考问题，这使得ENFJ型人常常有一种非常强烈的感受，那就是：需要和人分享自己的想法。

不过有些时候，由于ENFJ型人总是太仓促地做出决定，或是太急于完成任务，所以他们总是过早地就开始排斥其他意见。结果呢，他们排除掉了一些非常重要的信息，以至于不能全方位地体验事物发展的过程，如果他们不是那么草率，这原本是可以做得到的。因为ENFJ型人总是想按照他们认为正确的方式尽快地完成工作，所以他们表现得缺乏弹性，即使外在环境要求他们做出调整，他们也不能做出本能的反应。只有在肯定了自己的价值和所做出的独一无二的贡献之后，ENFJ型人才可能退后一步，获得心理上的平衡。

INFJ**内向、直觉、感觉、判断型**

约占美国人口的2% - 3%

用两个词可以最恰当地形容出绝大多数INFJ型人的性格，那就是：诚实和具有独创性。INFJ型人发展得最充分的人格类型元素是直觉，这使得他们极具想像力和创造力，他们将这两项才能用来为他人服务，并在此过程当中获得满足。他们善于倾听，愿意为别人提供帮助。他们理解力强，又非常富有同情心，所以他们总能帮助别人想出实现愿望的好办法，而且一般情况下，INFJ型人也愿意提供他人所需要的支持和帮助。

性情和善，言语温和，是INFJ型人的典型特点。通常情况下，他们不喜欢引起他人对自己的注意，愿意悄悄地在幕后工作。体贴、富有同情心、敏感，性格当中的这些特质，使得INFJ型人常常会在维持人际关系的和谐方面做出过度的努力。但同时，他们也非常有主见，为了实现自己的梦想，愿意忍受外界对于他们的怀疑和批评。INFJ型人的梦想根植于他们强烈的价值观念。INFJ型人是那样地诚实而又热心，他们那种发自内心的真实，总是能立刻赢得人们的信赖和尊敬。正是由于这个原因，INFJ型人通常很容易成为精神上的领袖。

INFJ型人发展得最不充分的人格类型元素是感知，所以他们很少会考虑那些会阻碍自己梦想成真的现实因素。由于他们将注意力全都集中在了事物的全貌上，所以有时会遗漏重要的细节，有时他们甚至会有意忽略那些与自己的想法不符的关键因素。他们太过相信自己想法的正确性，以至于会对不同的看法采取批判性的眼光，甚至是加以轻视。

INFJ型人的注意力过于专注，所以一旦他们开始了一项工作，就很难改变计划，在这方面，他们显得缺乏弹性。他们的

这种情况就有些像一个人驾车行驶在高速公路上，不停地走啊走，不幸的是，结果却走错了方向！INFJ型人的完美主义个性还可能导致这样一个后果，那就是顽固和缺乏韧性。INFJ型人时常会发现，和那些他们信任的人分享自己的一些想法，可以帮助他们看到自己的缺点，获得一种更客观的角度。

INFJ型人很有决断，是颇有能力的组织者，是优秀的计划制定者。由于他们用心专一，矢志不移，所以通常情况下，他们非常具有创造力。INFJ型人喜欢为自己确定目标，然后不知疲倦地工作，去实现自己的目标。但是有些时候，由于INFJ型人太急于做出论断，他们常常会忽略体验过程。同时由于他们的心思全在实现自己的目标上，所以有时无法对发生的情况做出本能的反应。

因为INFJ型人的行为动力源自于他们的价值观和深植于内心的信念，所以他们看待事情非常个人化，别人无意的言行可能会对他们造成伤害。不幸的是，他们又太过敏感，所以会对那些伤害自己的人或想法产生抵触情绪，或者干脆和那些人一刀两断。INFJ型人需要来自于不过分苛求他们的朋友的温和的提醒，那就是他们不应该忽略人生中那些明亮的色彩，那些美妙快乐的时刻。

ENFP

外向、直觉、感觉、认知型

约占美国人口的6%~7%

ENFP型人总是在可能性的驱使下行动。因为ENFP型人发展得最充分的人格类型元素是直觉，所以他们理解事物或是评判一个人，都不是只看现在和表面的状态。他们拥有无尽的好奇心，也正因为如此，他们拥有非常广泛的爱好。ENFP型人激

情四射，待人友好，充满活力，他们一般喜欢玩笑嬉乐，仿佛那就是他们做所有事的意义所在。

ENFP型人不遵守传统，甚至对之毫无敬意，他们也不尊重权威和规则。正好相反，他们为自己的独一无二和特立独行而自豪，他们勇于解决问题，克服困难，有时甚至会牺牲无用的原则来达到自己的目的。上天给予ENFP型人的最大的恩赐就是一种坚定的信念：没有什么是不可能的！和其他人一起讨论事情的可能性，或是想法试探出别人的想法，这是一项ENFP型人非常喜欢的娱乐。

ENFP型人发展得最不充分的人格类型元素是感知，所以他们一般不会关注细节。你经常可以看到ENFP型人在到处找一样丢失的东西，有些要求人们长时间地把注意力集中在一点上的工作，诸如校对，会让ENFP型人觉得筋疲力尽。ENFP型人头脑里总有无数新奇的想法，但是他们却缺乏判断这些想法是否可行的现实能力。因为他们行动的原动力是想法，而不是现实，所以一旦一个项目最有趣、最令人兴奋的阶段已经过去，ENFP型人就会很容易感到厌倦，忽视细节，不愿意坚持到底。

ENFP型人一般社交广泛，他们有很多朋友，以不同的方式和许多人都保持着交往。他们不喜欢关上自家的大门，而是希望能和人们保持长期的友谊。ENFP型人热情洋溢，他们是有效的催化剂，能够利用自己广泛的社交网络将能够互惠互利的人们聚集在一起，而他们自己也会从这个过程当中获得满足。ENFP型人理解能力强，富有洞察力，善于体察他人的感情，他们拥有一种奇特的天赋，能够本能地理解他人的行为动机。一般来说，ENFP型人很善言谈，总能使人们相信他们的价值。

ENFP型人喜欢保持自己选择的开放性，不喜欢被束缚，所以在面临需要做出决定的情形时，尤其是这个决定又很重要时，

事情就会显得很麻烦，因为ENFP型人会很拖拉。ENFP型人不善于独立工作，而且他们的注意力很容易会被分散，从手边的事情上移开。尤其是当他们对正在做的工作不感兴趣时，情况就更是如此。ENFP型人非常敏感，所以他们看待问题很个人化，并且会尽量避开人际关系中的矛盾。他们发自内心地想要避开那些麻烦的人和事。

ENFP型人温和、有同情心，关心他人，拥有很强烈的价值观念，他们做出的大多数决定，尤其是那些重要的决定，都是根植于他们的这种价值观念。ENFP型人非常忠于自己的朋友，一旦知道朋友遇到了困难，他们就非常愿意、而且急切地想要予以帮助。ENFP型人通常总是兴高采烈，但一旦受到惊吓或是打击，他们就会变得冷淡而抑郁。在内心经历着痛苦的人生的灰暗时刻时，ENFP型人惯有的理解能力就会出现差错，他们会错误地理解别人的意图和动机，因而感到孤独和悲观厌世。如果那些他们非常在意的人能够在此时给予他们安慰，ENFP型人通常就能重拾天生的乐观。

INFP

内向、直觉、感觉、认知型

约占美国人口的3%~4%

INFP型人一生都在探求人生的意义和内心的和谐。INFP型人发展得最充分的人格类型元素是感觉，所以他们行为的原动力是深植于内心的价值观念。INFP型人非常忠诚于自己的信仰，他们认为行为必须和内心的信仰一致。他们求真的愿望是如此之强，以至于不能做任何自己的心灵认为不对的事情。INFP型人敏感而又富于同情心，对于亲近的人，INFP型人会尽力照顾，让他们感到舒服。不过，对于什么样的人才能被允许进入他们

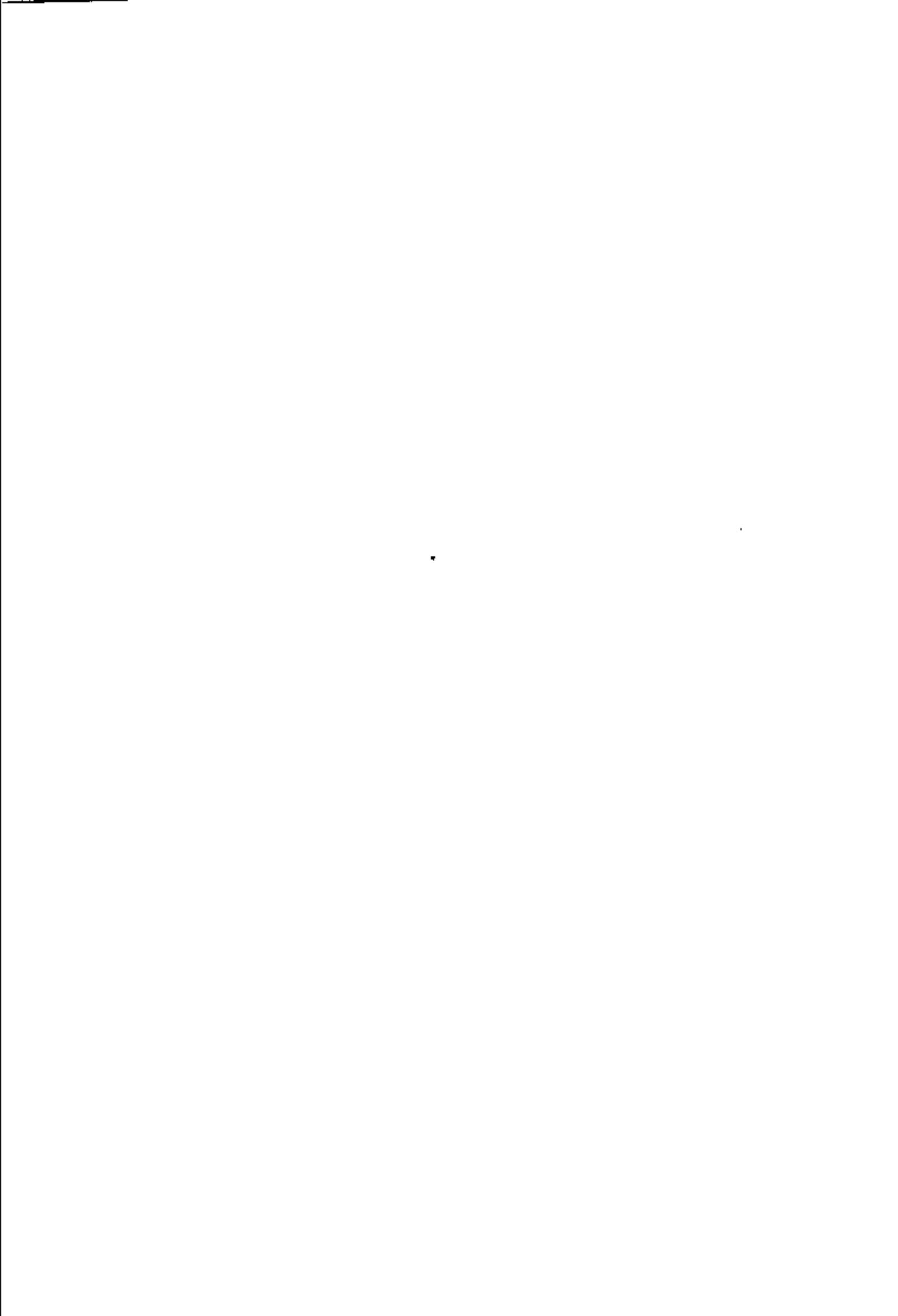
的个人世界，INFP型人却是非常严苛的，而对于那些不能了解他们的人，INFP型人却又会表现得相当冷酷、疏远，甚至是毫不在意。你必须花费很多时间，才能真正了解一个INFP型人。

INFP型人发展得最不充分的人格类型元素是思考，因为他们对于事物的感受是如此之深，所以很难退后一步，来客观地加以评析。INFP型人几乎总是从个人角度出发看待任何问题，所以他们的感情非常容易受到伤害。即使一些并不是有意批评的话也会给他们带来痛苦。那些无意中触犯了INFP型人价值观念的意见，也会被他们视为是对自己的一种冒犯。而面对这种情况，INFP型人通常不会辩论对抗，而是将内心的感受隐藏起来，听任愤恨在心中暗暗滋长。在事后，INFP型人甚至不愿再提起这些事，他们不是努力解决矛盾误会，而是干脆将那些冒犯他们的人从自己的生活中剔除出去。INFP型人向往的是一种理想的人际关系，所以一旦人们不能达到他们的期望，INFP型人就会感到失望。

INFP型人非常有创造力，也非常有想像力，他们对世界有无尽的好奇，通常情况下，他们会终身热爱艺术。他们尤其喜欢用新的、不同寻常的方式来表达自己。INFP型人从来不遵循传统来做事，他们永远不会跟在一大群人后面，相反，他们显得和世界有些脱节。在一些小事上，INFP型人的思想非常开放，适应能力很强，通常情况下，他们鼓励人们选择自己喜欢的生活方式，他们对此很宽容，只要一般人的行为和传统不会对INFP型人造成冲击，或是逼迫INFP型人放弃自己的价值观念即可。一旦触及到INFP型人的价值观念，他们就会变得非常强硬，而且INFP型人永远不会原谅这种行为。

INFP型人的注意力总是投向自己的内心，精神生活非常丰富。不过有时，由于INFP型人的精力都被自我意识占据了，所

以会忽略外面的世界，无法加入到更通俗平实的现实生活中去。尽管他们本能地想像各种可能性，考虑事物之间的种种联系，可骨子里，他们并不现实。INFP型人不满足于世俗的、日复一日的平淡生活，所以他们总是努力停留在现实生活之上。INFP型人非常喜欢花大量的时间来独处，安安静静地思考、阅读或是写作。全身心地投入到那些有趣而又有意义的事情当中去，在INFP型人看来，这就是最大的幸福。



第二部分

快速解读他人性格的 系统方法





第3章

性格倾向中透露出的线索

留心性格倾向中透露出的线索可以帮助我们更好地解读人的性格，这是因为同一种人格类型的人通常会有一些相同的行为习惯。例如，感知型人的行为习惯就会有很多和直觉型人的不同。所以一旦我们经常性地看到这种行为，就可以基本肯定这个人是一个感知型的人。不过要提醒您一句：人是非常复杂的。人的行为千奇百怪，而且每个人又都是独一无二的，所以在人众多的行为方式当中，只有极少的一部分，有时甚至只是某一种行为才能反映出一个人真正的人格类型。只有找到那种经常性重复的行为，或是发现一个人典型的偏好，我们才能准确地解读一个人的人格类型。不过通常情况下，不是某种行为方式，而是几种行为方式加在一起，才能给出一个人人格类型的全貌。

当探讨人的性格的各个层面时，看上去我们好像是在描述一个标尺的两端——换句话说，就像是在归纳概括思考和感觉，

判断和认知，以及其他几对完全相反的性格倾向的特征。不过事实上，在快速解读他人性格的过程当中你会发现，现实生活中的人们的人格类型并不像我们这里描述的这样清晰可辨，你必须细心观察，才能够看出端倪。不过我们下面给出的鲜明的例子，将会使你迅速掌握不同性格倾向之间的差别。

你是外向还是内向

首先，我们要看一下外向型和内向型之间的区别。由于人的性格的这一个层面描述的内容主要和能量有关——从何处获得能量，又怎样消耗能量，所以在能量这一层面上，外向型和内向型人会有很大的不同，这又表现在很多方面。

身体语言/能量层面

对于那些典型的外向型人，你最先注意到的可能就是他们无比充沛的能量。在谈话过程中，外向型的人远远要比内向型的人精力充沛和活跃，他们喜欢用身体语言来表达思想，强调自己的观点。他们会挥舞手臂，打许多手势，而且会有许多丰富的面部表情。而内向型的人呢，由于他们的性格倾向，在肢体表达上一般会有所保留，其实就是在语言表达上也是如此。内向型的人对将能量花费在外部世界和他人身上会有所保留，这使得他们和他人之间常常保持着一种安静或是平静的氛围。好像他们在说：“你着什么急呢？……反正我们有的是时间。”

在群体环境当中，这种情形会表现得更明显。外向型的人总是从和其他人的相处中获得能量，就像飓风从温暖的大海中获得能量一样，然后他们说话的声音会越来越大，越来越喧闹。而内向型的人恰恰相反，周围的人越多，他们就会感到越没有力量，因而就会变得越安静，甚至会想要远离人群。

交流风格

如果倾听一个外向型的人和一个内向型的人交谈，你会发现他们之间有很大的不同。首先，你会发现大部分时间都是那个外向型的人在说话。因为外向型的人心中想什么，就一定会大声地说出来，所以他们通常会霸占着整个谈话。如果你提出一个问题，绝大多数外向型的人会立刻开始回答。可是如果你向一个内向型的人提出问题，他们的表现就会和外向型的人截然相反。绝大多数内向型的人会先停顿一下，在开口之前，他们会想一下究竟应该怎样回答。死气沉沉会令外向型的人感觉不舒服，他们会努力填满一切谈话的空隙。而内向型的人呢，安安静静的才感觉舒服，所以他们不喜欢开口打破沉默。

外向型的人通常会比内向型的人显得喧闹，尤其人多的场合就更是如此。外向型的人不仅喜欢制造声音，而且他们通常只有大声地说话才感觉舒服，尤其是大家的注意力被即将开始的电视节目吸引过去的时候就更是如此。与此形成对照的是，在一群人中间，喜欢静静地倾听着谈话的，不急于发表自己的意见的，多半是内向型的人。

外向型的人一般比内向型的人话多，但也有例外的情况。一旦内向型的人谈起一个自己非常关心的话题，他们可能就会占据整个谈话，完全忘记了那些倾听他们谈话的人会怎样看待他们。出于同样的原因，那些强烈的内向型性格的人对于人和人身体之间必须保持一定的距离，这样别人才会感觉舒服毫不知觉，他们往往因为站得离人太近，或是说话的时候没有离开人一段距离而冒犯了别人。

不关注自身周围的人和事，性格当中的这种倾向使得内向型的人在社交场合中时常会感觉尴尬。而外向型的人在社交场

所中却显得非常舒服，他们能够和任何人随意地交谈（虽然他们并不是有意这样做）。

人们真正使用的语言——无论是他们说的话，还是他们使用的语法——这些对于判定一个人是外向型还是内向型性格都没有太大的意义。惟一的例外是，由于内向型的人比外向型的人更关注自己的内心，所以内向型人经常使用的代词是“我”，而外向型人经常使用的则是“我们”。举个例子，当提到自己将要搬家时，一个内向型的人可能会这样说：“明年我将要搬往乔治亚州。”而一个外向型的人提到自己时却喜欢将自己的家庭成员都包括在内，他们会说：“我们获得了晋升。”

和内向型的人相比，外向型的人除了话多之外，语速也相对较快。曾经做过这样的对比实验，绝大多数被测验的内向型人说话方式稳定，语速慢而平缓。外向型的人说话较快，而且总是从这个话题跑到那个话题。内向型的人却一般喜欢深入地探讨一个话题，然后再转入下一个话题。

内向型人在某一时间内，只能将注意力投注在一件事情上，所以在谈话过程中，他们一般喜欢看着对方的眼睛。外向型人的注意力很容易被分散，他们总是四处观望，留心着周围的情况，以确定他们没有错过什么重要的事情，所以他们很少凝视人们的眼睛。

外表

尽管外表并不能提供太重要的线索，但外向型的人和内向型的人在这一方面还是会有所区别。因为和内向型的人相比，外向型的人更喜欢引起别人对自己的注意，所以他们一般打扮得比较耀眼：选择色彩亮丽的衣着，穿着时尚性感，驾驶华丽的车子。而内向型的人在穿着上就会选择比较柔和的色调，因为将自己置身于众目睽睽之下会令他们感觉不舒服。

对人际交往的需求

外向型的人比内向型的人更喜欢人际交往。如果一个人是典型的外向型人，你从这一点上就可以清楚地看出来。举个例子来说，一个人如果在他的男朋友（或是女朋友）不在的情况下，通常喜欢立刻召集一帮人来，或是你的一个同事，每天中午一定要坚持大家在一起吃午餐，那么这个人一定是外向型的人。

如果一个人非常不喜欢太多的人介入自己的生活，那么这个人一定是一个内向型的人。举个例子说吧，如果一个女人，每天中午都是一个人吃午餐，而且她每天都要读书，或是你的一个同事，如果不是被强制着，从来不参加公司的一些聚会或是典礼，那么这个人一定是一个内向型的人。在上面两个比较极端的例子当中，我们可以立刻断定他们分别是外向型人和内向型人。但这种极端的例子并不是那么常见，我们通常只能从观察人们日常对人际交往的热衷程度当中得到一些类似的线索。外向型人很喜欢让陌生人（其实无论任何人都可以）加入自己的谈话，而内向型的人呢，却会尽量减少人际交往。而无论是谈话，还是人际关系，内向型的人总是希望它们既长久，又有实际内容。

职业

在判定一个人是外向型还是内向型性格方面，他在职业方面的选择会提供给我们一些有用的线索。不过，单纯依靠一个人在职业方面的选择来判定他的性格是不可靠的，因为大多数人从事的都不是适合自己的工作，所以他们中间的大部分人对于自己的工作也都很不满意。如果你能做到不机械地套用我们在前面所总结的一些经验，那么你一定能更准确而快速地解读他人的性格。

有些时候，对于那些你想判定他们性格的人，你会有和他

们深入交流的机会。有几个非常重要的问题，如果你能了解到他们对这些问题的回答，那对于你通过一个人的职业选择来判定他的性格会大有裨益。这几个问题是：他们是怎么进入现在所从事的行业的？他们喜欢自己的工作吗？对于这份工作，他们最喜欢的是什么？最不喜欢的又是什么？他们理想中的工作是什么？了解了这些，你基本就会明白自己面前站的，究竟是一个心满意足的会计，还是一个绝望得都快要崩溃的外向型滑稽演员了。

正像我们前面已经提到过的，因为大多数人所从事的工作其实都并不适合他们自己，所以如果你想快速解读一个人的性格，弄清他是否属于上面的情况就会很有帮助。除此之外，还有一点很重要，那就是你需要了解什么样的工作才会分别令外向型的人和内向型的人感到满意。一般来说，外向型的人喜欢那些能够让他们经常和人们打交道的工作，他们喜欢负责很多项目，而且要能和人们谈论自己的想法。内向型的人喜欢那些能允许他们在一段时间内只将注意力集中到一件事情上的工作，他们喜欢深思熟虑，以稳健的节奏开展工作。

请记住，不要单纯依靠人对工作的选择来判定他的性格，有一些工作和职业，它们既能吸引那些外向型的人，也会吸引那些内向型的人。了解了这一点，你就不会根据一个人的工作而对他的性格贸然做出结论，相反，你会努力收集更多的资料，以保证自己的判断的正确性。

内向型人从事较多的行业有：艺术、电脑编程人员、图书管理员、建筑师、大学后勤人员、会计、工程师、作家、科学工作者。

外向型人从事较多的行业有：商业、公共关系专家、演员、销售人员、管理人员、社会工作者、公共演说家。

绝大多数工作都具有一定的弹性，可以允许人们以自己的方式从事该项工作，理解这一点非常重要。例如，内向型的人和外向型的人可能都教授美国历史，但是他们的授课风格却截然不同。内向型的人喜欢讲授，给学生指定一大堆需要独立阅读的书目，逐一地给大家辅导。而外向型的人呢，可能会让他的学生组成学习小组，甚至会鼓励学生们穿起乔治·华盛顿的衣服，重演一些重要的历史场面，比如说，签署《独立宣言》。附带说一句，不要单纯依靠职业选择来判定人的性格，否则容易导致错误的结论，这同样适用于对人的其他三个性格层面的判断。

兴趣和爱好

一个人怎样打发空闲时间，这有时也可以为判定他是外向型性格还是内向型性格提供有用的线索。但是，和对待职业选择一样，最重要的同样不是人们做什么，而是他们怎样做。拿钓鱼为例，外向型的人和内向型的人可能都喜欢钓鱼，但是具体到方式却很不同了。内向型的人最喜欢的就是一整天什么事都不做，一个人安安静静地在那儿钓鱼，也许旁边还会有一个非常亲密的朋友。而大多数外向型的人呢，却觉得像内向型的人那样太孤单了，他们喜欢和一大群人在一起。

吸引内向型人的通常是那些可以独自娱乐的活动，比如说读书、园艺、裁剪，或者是那些可以从容进行的娱乐，比如下棋等。外向型的人通常喜欢那些包含一些身体运动的活动，或是人际交流较多的活动，比如说一群人玩纸牌，或是看手势猜字谜。

至于体育，内向型人喜欢的通常还是个人项目，如游泳、跑步、打网球、打高尔夫球。而外向型的人更受团体项目的吸引，因为那可以让他们与人更多地进行沟通。

若单纯依靠一个人的兴趣和爱好来判定他的性格类型，无疑会

有失偏颇。原因之一在于，所有人的生活都需要一种平衡，而对于很多人来说，他们获得平衡的方式之一就是充分发挥他们天性中很少起作用的那部分。尤其是人到中年之后，这种现象就更加地普遍。举个例子来说，那些在智力方面花费了太多时间和精力的直觉型人，可能会觉得做一些体力活动，如进行体育活动，或者是下厨房做些菜肴，让人感觉很好。而那些将时间大多花在了现实世界里的感知型人，却突然喜欢上了那些能够充分使用他们的直觉的活动，比如说读惊险小说，或是学习一个新的电脑程序。

下面是一个简单的表格，列出了一些重要的线索，可以帮助你判定自己究竟是外向型还是内向型性格。表格当中所列出的内容很简略，而且也不是所有条目都会适合你，但它还是给出了外向型人和内向型人大体会有的一些特征。

要点概述

外向型人和内向型人的主要特征

外向型

- 热情洋溢
- 话很多
- 通常总是生机勃勃
- 总是把心中所想大声说出来
- 说话语速快，嗓门高
- 注意力容易分散
- 可以迅速地转换到不同项目上
- 喜欢人多的场合
- 经常占据着舞台的中心
- 先行动，后思考
- 喜欢插话和由自己来结束一个话题

内向型

- 冷静、得体
- 话很少
- 通常比较矜持
- 先思考，后说话
- 说话语速慢，很安静
- 注意力很集中
- 一次只能从事一项工作
- 喜欢独自消磨时间
- 经常避免引起人的注意
- 谨慎、犹豫
- 开始讲话前，没有任何前奏

感知还是直觉

在不同的性格层面当中，感知和直觉是差别最大的两种性格倾向，我们可以借助一些非常有用的线索来区分它们。不过由于感觉是一个不自觉的过程，当我们感觉到什么的时候，有时自己却并不知道，这就使得那些用来区分感知和直觉的线索显得很微妙，不像其他性格层面当中的区别那样清晰，比如说外向和内向之间。

人口比例

在美国人口当中，大约有65%的人属于感知型，只有大约35%的人属于直觉型。所以在判定一个人的性格倾向之前，你应该知道，他是一个感知型人的可能性是他是一个直觉型人的2倍。

交流方式

由于和人交流在很大程度上反映出了一个人的想法，所以我们可以通过他在此过程中透露出的一些重要线索，诸如语言、组织语句的方式和使用的词汇等，来判定他的性格。感知型的人在与人交流时通常会采取一种简单而又直接的方式，而直觉型的人却会采用一种复杂而婉转的方式。如果你给感知型人一个苹果，并问他：“你可否向我描述一下你看到的这样东西？”他的回答十有八九是这样的：“哦，这是一个麦金托什苹果。^Θ这个苹果是圆的，有一个褐色的大约一英寸长的茎，茎上还带有两片绿叶。苹果的表面很光滑，摸上去凉凉的，还有成熟后的香气。”感知型的人会将自己的感官感觉到的一切都尽可能准确地复述出来。但如果你问一个直觉型人同样的问题，你得到的回答可能却是这样的：“苹果的来历可很久远了，可能可以追

^Θ 麦金托什苹果，是一种红色可食的苹果，在美国北部进行商品化种植。——译者注

溯到上帝造伊甸园的时候呢。苹果的用途可多了，你可以用它做馅饼、沙司、果汁和其他许多东西，苹果对人身体很有好处——你一定听过那句话，每天一苹果，医生远离我……过去孩子们常常拿苹果送给他们的老师……纽约又被称为苹果城，尽管我也不知道为什么……”直觉型的人不会去描述这个苹果的细节，他们给出的是和苹果相关的一些内容。

感知型人关注的是事实和细节，言谈之间井然有序。假设他们的谈话是从字母A开始，到字母Z结束，那么在A和Z之间，他们谈论的一定依次是B、C、D……而不会有太大的跳跃。感知型人也很重视准确。在下面的例子当中，一个感知型人正在将一个朋友的住址告诉给另一个人，从中我们可以很清楚地看到上面提到的感知型人的两种性格。“出了这条车道后向左拐，走上大约300码就到了这条街的尽头，再向右拐。那条街叫南大街，沿着南大街走上5个街区后，就到了栗树街，在街角上你可以看到一幢高大的白色教堂。向右拐上栗树街，到第三个红绿灯路口，就是榆树街。到了那儿你自然会知道，因为在它的西北角上有一个加油站，在它的对面，有一家金氏汉堡店。向左拐上榆树街，走上 $3/10$ 英里，在右首会有一所高中学校。过了这所学校，再走上两个街区，你会看到一个门牌号上写着37，那是一所殖民时期的白色房子，蓝色的百叶窗。在停车位上，你会认出我的红色丰田车。你可以将车泊在我那辆车的后面。”

直觉型人从天性上来说就不注意细节，他们的思维方式是跳跃式的，同样的话如果由直觉型的人来告诉你，那可能就会变成这样：“哦，让我们来看看……我觉得你应该沿着南大街走，在街角拐弯，然后一直开到栗树街……到底是栗树街，还是胡桃木街？……唔，唔，我也弄不清了。不过到了那儿你就会知

道的，因为总之那个街名里有‘坚果’这个单词。^②不管怎么说吧，在那儿拐弯，然后一直走，直到榆树街。……这时好像应该向右拐。再开上几分钟，你会在右首看到一幢房子，门前停着好多车。如果你迷路了，刚一拐上榆树街有一个加油站，这个我记得很清楚，你可以在那儿停下来，打听一下方向。哦，如果你开到了高速公路的地下通道，那你可就跑得太远了。”

感知型人说话时的语句很短，一句话只有一个意思，每句话的句尾都可以画上一个句号。直觉型人说话时的语句就要长些，表达的意思很复杂，不连贯，一般情况下总好像没有说完。因为他们总是在揣摸别人要表达的意思，所以能够非常迅速地接上别人要说而没有说完的话。而且他们揣摸到的意思常常是对的（尽管别人可并不因此感激他们）。如果你碰到一个像上面这样的人，就可以很肯定地断定他是直觉型的人，同时他还一定是外向型人。

对于语言，感知型人表现得真实而又经济，周五播出的著名电视剧《法网》中的人物乔的一句台词准确地表达出了感知型人的想法：“夫人，这是事实。”换句话来说，感知型人认为人们说出的话必须是自己心中所想的。相比较而言，直觉型人的语言显然更加丰富，也更冗长。他们喜欢而且随便地使用推理、比喻来与人交流，表达自己的想法（尽管很多时候，他们用不同方式反复说明和解释的，其实不过是同一个意思）。如果你遇到一个像上面这样的人，那么大体可以肯定他是一个直觉型的人，同时还很外向。

作为表达思想的一个媒介，语言的技巧很受直觉型人的重视。他们知道语言的力量，也明白不同词汇之间存在的细微差

^② 栗树在英文中为chestnut，胡桃木在英文中为walnut，都包含有“nut”，而“nut”的汉语意思为坚果。——译者注

别，所以总是字斟句酌。他们喜欢风趣、不同寻常甚至是晦涩的语言，喜欢将短语颠来倒去、玩弄字句、一语双关。无论是在口头上，还是在书面上，直觉型人都喜欢用小说化的语言方式来表情达意。他们深谙使用语言之道，认为那是一种艺术。感知型人却正相反，他们的个性更注重现实，所以只将语言看做是一种工具。在他们看来，人们使用语言的目的，就是为了用最有效的方式来传递思想。对于绝大多数感知型人来说，语言一定要实用。语言很美固然不错，但那只能是一种副产品，而不是人们使用语言的主要目的。

感知型人和直觉型人对待语言的不同态度，也表现在他们对于休闲读物的选择上。由于感知型人更重视事实和现实，所以他们喜欢读非小说类作品，比如说，有关生物、历史的书籍，或是体育类杂志。直觉型人更爱想像，他们喜欢读小说、诗歌、戏剧（当然不是说每个人都一定如此）。那些和真实事物有关的图书和杂志往往能吸引感知型的人，比如说和钓鱼、摄影、玩偶收藏、建筑模型相关的。例如，那些能够指导人们安装和维修的实用手册就很受感知型人的欢迎，而直觉型的人却觉得那些内容繁琐得让人头疼，他们总想依靠自己来弄明白物件的构造。

感知型人和直觉型人喜欢的幽默类型也不同，他们在这一方面表现出的差异，有时也会为判定他们的性格提供有用的线索。直觉型人一般喜欢智力上的幽默，可以是借助语言表达的，也可以是政治或是和当前事件有关的笑话。感知型人与此相反，他们一般喜欢用肢体语言表现出来的幽默，比如说滑稽剧。

着眼未来还是定位于现在

感知型人通常着眼于现在和过去。感知型人的记忆力非常好，对于自己过去的经历，他们常常记得一清二楚，并且利用这些以往的经验来做出决定。他们宁愿和自己了解的、尝试过

的并且知道它是真实的事物呆在一起，而不愿经历那些未知过程，因为只有这样，他们才会感到舒服。然而，直觉型人却会对新鲜事物非常感兴趣。他们总是着眼未来，在醒着的大多时间里，他们不是回忆过去、思索现在，而是在向往未来。相比感知型人而言，直觉型人更相信未知，这是一个普遍规律。

对肢体动作和肉体本身的敏感程度

准确地说，感知型人对于事物非常敏感，无论是他们自己的身体，还是周围的物体（外向的感知型人就更是如此）。我们将他们这种从实际物体中获得的舒适感称为“肉体是生命的要素”。加上他们总是生活在当下，所以感知型人的举止中常有一种天生的优美和力度。在那些运动员矫健的身手中，我们可以清楚地看到这一特质，而在感知型人来说，那是他们在不经意间就流露出来的。看上去，他们和现实世界有一种密切的联系。他们自然优雅的举止是天生的，而不是后天学习的结果。

直觉型人却不是这样。他们将大部分时间花在了思考，而不是行动上。尽管感知型人也有动作不协调的（特别是那些判断型的感知型人——SJ型人），而直觉型人也有举止优雅的，但那都是例外情况，而不是普遍规律。举例来说，一般情况下，那些一脚踩空或是撞到门柱上的，是直觉型人的可能无疑比是感知型人的可能要大一些。

职业

就像在各个行业里你都可以找到外向型和内向型的人一样，你同样可以发现感知型和直觉型的人，只不过在不同的行业，每种人占的比例不同。即使是从事相同的职业，感知型人和直觉型人的表现也不一样。从理论上来说，感知型人喜欢那些具体的工作，喜欢应用自己过去的经验来解决问题，对于工作上的要求他们要做到心中有数，而且在每一天结束时，都能看到

自己一天的劳动成果。直觉型的人喜欢从事那些充满各种可能性的工作，他们希望用新颖独特的方式来解决问题，并且不断地接受新的挑战。

请记住我们的提醒，单纯依靠一个人所从事的职业来判定他的性格是不准确的，尽管如此，还是会有一些行业会比较吸引那些感知型的人。对此有一个了解，可以帮助你在搜集到更多的资料之前，根据一个人的工作性质对他的性格有一个大概的估计。感知型人从事较多的职业有：管理者、银行家、警署官员、行政人员、农场主、商业、教师（小学）、护士或其他医疗健康方面的医护人员、书记员、财会人员、军人、财产代理人、秘书和零售商。

那些直觉型人从业较多的职业有：心理学者、法律顾问、牧师、作家或新闻记者、社会科学家、哲学家、艺术家、音乐家或作曲家、研究人员、商人、社会工作者、大学职员（特别是那些比较自由的艺术门类）、顾问、律师、电脑编程人员和设计师。当然，这并不是说，只要看到一个作家，你就可以肯定它是一个直觉型的人，看到一个飞行员，就可以断定他是一个感知型的人，但是如果人们从事的是自己喜欢的职业，那么他们就一定会基本符合上面的规律。

教育

人们在大学和研究生院选学的科目，以及人们最终的受教育程度，在某种程度上，也为判定一个人是感知型人还是直觉型人提供了线索。一般说来，感知型人倾向于学习那些能够加以实际应用的科目，比如大学里的科学、数学、工程学和商学。直觉型人则倾向于学习那些和思想、理论有关的科目，比如说艺术、科学、心理学、社会学和政治学。

除了所学习的科目外，还有一点很有意义，就是一个人最

终所受的教育程度。在美国，直觉型人的受教育程度要高于感知型人。绝大多数大学和研究生院的入学考试都采用标准化考试，试题的设计对直觉型人更有利，所以他们的表现也就往往比感知型人要好。因为这些考题大都是由直觉型人设计的，而我们前面已经说过，在学习方式和思维方法上，直觉型人和感知型人完全不同。在小学，甚至是在上高中以前，学习的重点都是记忆事实和掌握基本技能，这一阶段，感知型人通常做得很好。在学校的那些低年级当中，老师大多也是感知型的人。但是到了大学，学习的重点开始转移到了从事实中加以推理和理解理论概念上，在这方面，直觉型人无疑更有优势。对于感知型人来说，要想在大学取得成功，就变得非常困难了，所以在大学教师里面，直觉型人就占据了一个很高的比例。尽管在美国总人口当中，直觉型人只占大约35%，但在大学教师里面，他们却占到了65%。有一点很重要，也请你一定要记住，那就是尽管作为一个群体，直觉型人的受教育程度要高，但那并不等于说，直觉型人就比感知型人聪明。只不过是我们的教育体系使得感知型人要想在学术领域获得成功有些困难罢了。

知道一个人在研究生以上选学的科目，对于判定他的性格很有帮助。如果一个人从本科到研究生学的都是同一科目，那说明他确实非常喜欢这一学科。不过如果换作另外一种情况，一个人在大学选择了哲学，那就不能说明什么，因为在接受大学初期教育时，很多人还是在慢慢地尝试，逐渐地在了解自己，但是如果他到了研究生时选择了哲学，那么他就很可能是一个直觉型的人。当然，这也不是百分之百地正确，因为即使到了读研究生的时候，很多人选择科目也是出于各种各样的复杂原因，有些是因为父母的压力，有些是不愿意前期已经投入的时间和金钱被浪费，有些是因为一些专业的就业前景非常黯淡。

外表

外表对于判定一个人是感知型还是直觉型人非常有用，但我们仍然需要强调一下，那就是和交流风格、职业以及习惯一样，我们也不能单纯依靠外表来判定一个人的性格。一般来说，因为感知型人对于自己的身体非常敏感，所以他们对于时尚也比较敏感，时常会关注当前正在流行什么。尽管那些时装设计大师或者创造一种时尚风潮的，常常是直觉型人，但时尚的主体却是感知型人。和内向、感知型人相比，外向、感知型人更喜欢选择一些大胆的色彩和服饰。直觉型人穿衣一般只依据自己的品味来选择，而不跟从潮流。一般说来，在各种活动中，感知型人的衣着往往比直觉型人更得体，无论他们穿的是皮靴，还是晚礼服。直觉型人一般不留心自己所处环境的细节，有时甚至对其一无所知。

要点概述

感知型人和直觉型人的主要特征

感知型

- 大约占美国人口的65%
- 交谈方式清楚、直接
- 思维连贯
- 重视真实性，常以事实和实例来说明问题

- 语言在他们看来只是交流的工具
- 对自己的身体非常敏感
- 喜欢从事实际性的工作
- 学历一般在研究生以下

直觉型

- 大约占美国人口的35%
- 交谈方式复杂，常用复杂句式
- 思想复杂，思维跳跃性很强
- 喜用比喻、推理、暗示

- 喜欢用语言表达自己
- 精力总集中于自己的思想
- 喜欢从事创造性的工作
- 学历一般在研究生以上

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • 喜欢阅读非小说类书籍 • 直接、直奔主题 • 留心细节和事实 • 对过去的事情记忆准确 • 在他人说完之前耐心倾听 | <ul style="list-style-type: none"> • 喜欢阅读小说 • 用不同方式反复说明自己 • 谈论大问题、大景象 • 总在展望未来 • 帮别人补充要说的话 |
|---|---|

思考型还是感觉型

探讨完前两个性格层面后，要想找到判定一个人是思考型还是感觉型的线索就变得很容易了。在第1章中我们曾经提到过，男人大部分是思考型（在美国男人中，这个比例大约占到65%），大多数女人是感觉型（比例也是65%），了解了这一点，对于快速解读他人性格来说，既有好处，也有弊端。好处在于，你可以很容易地将男人和女人区分开来，假如说你正和一个女人交谈，那么她很可能是一个感觉型的人。弊端在于，我们一般总喜欢将男人和女人分别概括为：男人坚强而富于攻击性，女人温柔而勇于付出；男人逻辑性强，善于分析，女人感性而主观；男人喜欢竞争，女人善于合作；男人非常诚实，女人敏感而富于外交手腕，以及诸如此类等等。但是事实在于，上面所列出的性格与其说是和性别有关，不如说是决定于一个人的人格类型。即使不能说是对于所有人都如此，但至少对于大多数人来说，这是事实。说女人大多数是感觉型，男人大多数是思考型，这对于初学者来说，无疑容易产生一种误解，认为所有的女人都是感觉型，所有的男人都是思考型。这种误解会导致对一个人性格的误判，因为一个男人和一个女人，如果他们都属于思考型，那么和两个女人，一个是思考型，另一个是感觉型相比，在需要做出决定的时候，前两个人的行为方式会更为

相似。把上面例子中的两个女人换作是两个男人，结果也还是一样。所以问题的关键还是在于断定一个人的人格类型，而非性别。请记住，思考型人和感觉型人的主要差别在于做出决定的方式。

行为举止

尽管其他性格倾向，诸如外向与内向，会对人的行为举止产生很大的影响，不过，还有几项性格品质是由一个人是思考型还是感觉型决定的。

典型的思考型人待人冷静，而感觉型人对人温和（当然不是绝对的）。在快速解读他人的性格过程中，了解谈话的背景显得很重要：这个人是在和谁说话？……她的孩子还是她的老板？谈话是从什么地方开始的？……在海边，还是在办公室？她的目的是什么？……是为了让她的孩子吃午餐，还是想要老板给她提职？不同的情况下，她的行为会有所不同，关键是要找出那些细微的差别。除非你了解了事情的来龙去脉，否则会很容易产生误解。

感觉型人让人感觉温暖，思考型人待人冷静，那么具体说来，又是什么样的呢？首先，感觉型人一般比思考型人显得友好（那些外向、感觉型人就更是如此）。在大家的眼里，感觉型人真的非常友善。因为绝大多数的感觉型人非常关心别人的感受，希望能取悦别人，他们会放下自己手中的事情，去帮助他人，甚至是陌生人。从大的方面说，他们会自愿到医院照顾那些受到打击的孩子；往小的方面说，在杂货店里，他们会让那些手里拿东西非常少的人插到自己的前面。他们不认为那是一种牺牲，因为他们通常将他人的需要放在自己的前面。感觉型人还很乐于和他人分享自己的个人生活，通过给其他人看照片

或是自己孩子的艺术作品，来让他们分享自己的感情。绝大多数的思考型人却不愿意向人倾诉自己的感想，即使是对那些他们非常了解的人，比如说家人或是亲密的朋友，也是如此。如果一个人被大家说做是“没有人情味”，那么这个人十有八九是思考型人。

这并不等于说，当别人需要帮助时，思考型人就不会伸出援手，但是他们很少注意到别人的需要（特别是感情上的支持）。因为他们没有感觉型人想要取悦他人的天性，所以即使真的注意到了，他们也不愿因此给自己带来麻烦。

感觉型人天性中的体贴还可以从他们对于和人交往的重视中看到。例如，他们会细心地为别人挑选合适的礼物，收到别人的礼物后会立刻写个字条表示感谢。他们会真诚地关心他人的幸福，他们会经常探望老人和生病的亲友，听他们诉说困难，友善地提供帮助。思考型人表达友好的行为通常不带太多感情色彩，他们可能会帮助人们解决一个特定的问题，比如说帮助一个公司处理一份有争议的票据，或是帮助杂货店的老板买点儿东西。

感觉型人的敏感还表现在其他方面。他们不愿意拿他人开玩笑，也不愿意伤害别人或者是将他人置于尴尬的境地。出于这个原因，他们不喜欢看暴力的电视或电影，即使那些情节是虚构出来的。他们的感情有时非常脆弱，会为了电影中的情节和人物而大哭，和善于自制的思考型人相比，感觉型的人显得更多愁善感。故事、戏剧、电影、电视中的感情戏，很容易就能抓住感觉型人，让他们为之感动。

思考型人比感觉型人更武断，这也使得他们在很多方面显得更自信。感觉型人总想避开矛盾，有时为了避免挑起冲突，他们会委曲求全。他们非常不愿意伤害他人的感情，这使得他

们常常选择合作，而不是对抗。而其他人却时常会在不知不觉中伤害感觉型人的感情，因为感觉型人对待任何事情都太个人化了。感觉型人常被人视做“皮薄”，而思考型人常被视为“皮厚”，这也使得他们在对待事物的客观性方面表现出了不同。思考型人一般感情平稳，而感觉型人的情绪则起伏较大。

可能你会感到惊讶，尽管感觉型人愿意尽一切努力避免冲突，但一旦他们的价值观受到冲击，他们却会产生敌意，甚至会变得充满攻击性。因为感觉型人是受自己的价值观念所驱动的，所以一旦内心的信念遭到践踏，他们就会受到很深的伤害，短时间内，感觉型人对此会无法释怀。相反，他们会非常愤怒，甚至做出报复。这种情形在思考型人那里却很少见，因为他们很少个人化地看待问题，所以也不容易受到触犯。

在平时的人际交往当中，感觉型人更乐于向其他人表达赞美。如果你看到一个人不停地说：“萨丽的工作真是做得太棒了！”或者是：“杰弗里简直糟透了！”那么这个人很可能是一个感觉型人（还可能是一个外向、感觉型人）。（随着越来越多的女人参加工作，变得社会化，相对于男人而言，女人无疑——即使是思考型的女人——更喜欢做出上述的行为。）思考型的人恰恰与此形成对照，他们对于自己的赞扬显得很吝啬。当一个思考型的女老板被问到是否告诉员工他们工作做得有多棒时，她会回答：“他们知道我认为他们的工作做得不错，因为如果不是这样的话，他们早就被开除了。”感觉型的人喜欢给予别人肯定，思考型人一般会立即告诉他人哪里还需要改进。思考型人指出问题，并不是单纯为了找出缺点，而是为了对整体或是整件工作有益，理解这一点很重要。对于思考型的人来说，如果想要人们在能力方面得到提升——这是绝大多数思考型人的共同目标，他们就需要对人们的表演做出诚实的反应。

另一个很容易发现的行为迹象就是，思考型的人通常很喜欢争辩。辩论得越激烈，他们会越高兴。对于思考型人来说，辩论是一种智力游戏，他们不会情绪化地置身其中。对于感觉型人来说，却全然不是那么回事。他们很少会闲来无事地参与争论，因为在他们看来，争论意味着人们不喜欢对方，甚至是对自己感到很生气。

语言

人们的语言，尤其是他们使用的词汇，很容易就会暴露出他是一个思考型人，还是一个感觉型人。在谈话的开始，感觉型人会本能地寻找双方的共同点，在建立起和谐的气氛后，再转而讨论大家的分歧。思考型人会首先注意到并处理那些分歧，然后，如果还有时间，才谈到大家的共识。也就是说，感觉型人在前面会愿意更多地表达赞许和一致，然后再谨慎委婉地表达批评。思考型人则正相反，他们更直接、激烈地加以批评，完全不留情面，甚至会很生硬，很多时候，他们忘记了要做出积极的反应。

和他们不带感情色彩的态度相一致的是，思考型人所使用的语言一般准确而恰如其分，但却没有将他们对于事物的感受清楚地表达出来。

一个思考型人刚看完一场电影，他可能会这样说：“这部电影存在两个问题：首先，人物性格太单一；其次，情节显得很不可信。由于电影本身没有提供足够的背景，所以作者很难让人相信主人公最后会做出那样的犯罪行为。影片当中的其他主要人物也同样缺乏真实感。这部电影的情节显然是胡编乱造。要依我说，这部电影中的人物塑造得太浅薄，因为他们连在这部电影中的行为都做不出来。”

同样一部电影，感觉型人看完之后可能会这样说：“真太气

人了！白白浪费了我那么多钱！而且想想吧，我还在电影院里浪费了45分钟时间。这部电影的一切都糟透了，编剧——如果那还能称为编剧的话——简直就是残暴。那些毫无必要的暴力场面真是让人难受。整个电影的情节都站不住脚，不过是为了展现更多新奇的令人作呕的杀人场景而寻找借口。这部电影毫无社会价值。毫无疑问，我绝对不会向自己的任何朋友推荐这种垃圾。”

在第二种评论的结尾处，感觉型人对于这部电影的观点已经暴露无遗，而他们的观点根植于很深的道德观念。感觉型人表达的是他们对于电影的感受，而不是对于它的缺点的客观批评。与此形成对比的是，思考型人所说的话反映的并不是电影带给他的感受（主观），而是他对于这部电影的看法（客观）。

要想快速解读一个人的性格，一个有效的方法就是问一个思考型人一些问题，比如说对于一部电影、一则新闻报道，或者是一个当前事件——只要不是纯粹的个人事件，问什么都行——他的感受是什么。绝大多数思考型人都不会正面予以回答，他们会停一会儿，然后问：“你什么意思？我的感受是什么？这有什么可感受的？”这不等于说思考型人就没有感情。他们的感情只有在真正和个人相关的事情上才会表现出来，比如：“孩子生病的时候，你是什么感受？”而另一方面，即使你不问，感觉型人都会不停地告诉你他们对于一些事的感受。感觉型人会想到你并没有问及他们的感受吗？对于这一问题，你根本不用考虑。因为感觉型人看待任何问题都非常个人化，所以他们对于任何事情都有感受，这也就很自然了。

除了和感觉型人用词不同外，思考型人说话时还非常冷静，不带太多感情色彩。即使在时间紧迫或是面临冲突的情况下，他们说出来的话还是很有条理。而感觉型人却恰恰相反，他们

总是在事情当中陷得太深，特别是讨论一些对他们意义重大的事情时，就更是如此，他们的声音会很大，而且情绪激昂。所以，在说话的过程当中，习惯性地表现出激烈情感的人，一般来说，是感觉型人的可能性比是思考型人的可能性要大（是外向、感觉型人的可能性更大）。在发生矛盾时，感觉型人会变得焦虑不安，这可以从他们颤抖的声音、抖动的手或膝盖明显地看出来。

最后一个非常有价值的线索就是，看讲话人怎样称呼其他人的名字。尽管不是百分之百正确，但感觉型人在和人谈话时，确实更喜欢反复称呼对方的名字。不过在考察这一线索时，有一点要提请大家注意，那就是：我们当中的大多数人都喜欢别人大声地叫出自己的名字，那些经验老练的人知道这一点，所以他们把这当成一种沟通技巧来加以练习。这和那些政治家们需要支持者捐款的情形有些相像，每当此时，那些政治家就会使用一些策略，比如说询问那些有可能捐款的选民的家庭情况，并直呼对方的名字：“你女儿丽萨怎么样了？她现在，嗯，应该大概有十岁了吧？”不出意外的话，在这种情况下，助手一定都在旁边查阅记事卡片上有关选民名字和家庭的资料，选民却很高兴，因为这么重要的人物，居然还记得他孩子的名字。那些在谈话过程中经常喜欢称呼对方名字的人，是想和对方拉近关系，他们通常是感觉型人。

身体语言

感觉型人爱笑，爱皱眉，总之他们的面部表情远比思考型人丰富。当感觉型人高兴或兴奋时，他们的脸上通常会立刻浮现出笑容；当他们不高兴或是受到惊吓时，他们的面部表情就会立刻流露出内心的痛苦和不安（那些外向、感觉型人就更是如此）。因为感觉型人面部的肌肉长年得到运动，所以在他们的

眼角和嘴角上，你会看到远远多于思考型人的皱纹。

当感觉型人想要对人表示亲近时，他们通常会用肢体语言表达出来：亲吻、拥抱、轻拍别人的后背、挽住别人的胳膊。在这里，还有一种文化因素也在起作用（例如，女人之间可以相对随便地用肢体表示亲密，而男人的动作就要受到很多限制），而思考型的人对于这种公开的感情表示却常常会感到不舒服。

思考型人讲话时常用一个有趣的手势。他们会说明自己要阐述的问题共分几点，然后用手势来一一表示：“我们必须立刻实行这一计划，原因有三：一是，现在是最好的时机；二是，我们现在有足够的资金；三是，有主管部门做后盾。”他们每说一点，就会伸出一只手指，最开始是食指，然后是其他指头。感觉型人说话时就很少用这种明晰有序的手势。

职业

你可能已经想到了，几乎在各个行业里都可以找到思考型人和感觉型人，只不过他们在每个行业里所占的比例不一样，而且他们对该行业的满意程度也不一样。吸引思考型人的工作，必须得能让他们发挥天性中善于有条有理地分析问题、权衡轻重、然后做出公平客观的决定的能力，他们通常喜欢充满竞争的工作环境。感觉型人则正相反，他们一般喜欢自己认为有意义的工作，最好是可以以某种方式来帮助他人，使自己得到别人的欣赏。他们喜欢友好、合作、大家互相支持的工作环境。

思考型人从事较多的职业有：商业（尤其是高层主管）、顾问、各个行业的行政官员、学校校长、科学家、工程师（所有领域的）、农场主、法律代理人、法官、会计师、病理学者和电脑专家。

与此形成对比的是，感觉型人从事的职业大多是：神职人

员、咨询服务人员、艺术老师、儿童护理和健康护理、家庭医生、心理学者、社会工作者、零售商、财产代理人以及客户服务代表。

要点概述

思考型人和感觉型人的主要特征

思考型

- 行为冷静，和人有距离感
- 看上去缺乏感情
- 待人接物生硬、不老练
- 公事公办
- 觉得和人争论很有趣
- “脸皮很厚”
- 直截了当，直奔主题
- 很少问人时机是否合适
- 低调，注重实际
- 很少赞扬别人
- 常常过分自信
- 言语客观
- 很少称呼别人的名字
- 喜欢需要谋略的工作
- 是男人的可能性较大（几率是65%）

感觉型

- 行为温和，待人友善
- 对他人的感受很敏感
- 一般温柔而委婉
- 很注重社交细节
- 尽量避免争论、冲突和矛盾
- 感情容易受伤害
- 在私人谈话中，总是先开始讲话
- 会询问时机合适与否，以免给他人带来不便
- 情绪化
- 慷慨地赞美别人
- 缺乏自信
- 说话中带有很强的道德评判
- 经常称呼别人的名字
- 喜欢从事能够帮助他人的工作
- 是女人的可能性较大（几率为65%）

判断型还是认知型

最近的调查显示，在美国人口当中，判断型人大约占60%，认知型人占大约40%。因为这一个性格层面展示的是人们安排自己生活的方式，所以你会很容易地看到判断型人和认知型人之间的区别。不过，在有些环境当中，会有更鼓励人们的判断型行为的文化倾向，以至于使得那些认知型的人在行为方式上也会向判断型人靠拢。例如，人们在工作环境当中就时常会有这种表现。

行为举止

一般说来，判断型人会显得比较正式、循规蹈矩和传统，而认知型人通常比较随意、不墨守成规和不符合传统。所以，判断型人通常显得心事过重，给人以严肃的印象。认知型人恰好和判断型人形成对比，他们看上去总是那么轻松、有趣、爱玩儿，对一切都满不在乎。

判断型人喜欢掌握领导权，将一切都控制在自己手中（外向、判断型人尤其更是如此），而认知型人一般比较闲散，看上去很顺从。这并不是说，认知型人心甘情愿地愿意服从判断型人的要求和命令，只是认知型人一般会尽量避免公开的权力争斗（尤其是感觉、认知型人），他们会在私下里用智谋应对判断型人的命令，在工作一线上以自己的方式来完成任务。如果一个人被视做权利欲极强，那么这个人十有八九是判断型人，就像一个适应能力极强的人极有可能是认知型人一样。

判断型人和认知型人的时间观念非常不同。判断型的人总是显得很匆忙，结束一个约会、会议，便赶紧赶往下一个，刚完成一个工作项目，又立刻接手另一个，一点儿喘息的时间都没有。这不等于说他们就会慌里慌张，非常狼狈，判断型人非常善于组织安排时间，他们总会使自己的时间得到最充分的利

用。认知型人和判断型人很不同，他们看上去总是不慌不忙，仿佛他们根本就没感觉到时间的流逝。和判断型人相比，他们的生活显得缺乏安排。然而，任何事都不可能无休止地拖下去，当最后期限眼看就要到来的时候，认知型人只得拼命工作，把自己逼得都快要发疯了。

外表

判断型人总是将衣扣扣得很紧，收拾得停停当当，至少他们会让人看上去觉得衣着得体。在出门之前，他们一定要将一切都收拾好：皮鞋打得闪闪发亮，衣服整洁，而且熨得很平整，头发刚刚梳过，珠宝和首饰也都戴好了，诸如此类，等等。当然，你可能也想到了：你不能期望，在周六早晨准备去粉刷房子的判断型人，也像平时上班时那样重视自己的仪表。但就是在去刷房子之前，判断型人也很可能会拿起一把木梳，先梳梳头发。因为判断型人对时间有非常清晰的意识，他们知道每件事需要花费多少时间，所以他们总能合理地分配时间，把各种准备工作都做好。在对待约会的问题上，判断型人不喜欢迟到，也不喜欢到得太早，他们总是将时间规划得很好，加以充分利用，并准时赴约。因为判断型人的一切总是井井有条，所以他们总能找到遗失的东西——甚至是别人遗落在他们家里或办公室里的东西。

认知型人穿着随便，有时甚至会显得衣衫不整。早晨出门前那段时间对于认知型人来说，简直就像一场挑战：找那件好久没洗过的衣服、不知放到什么地方的珠宝，到处乱翻找熨斗，想要熨平衣服上的一个褶皱。时常，在他们还没来得及给鞋子打油或是梳头之前，时间已经没有了（在认知型男人身上，这种情形就更常见）。

判断型人的衣着通常搭配得很好——上衣和裤子，外套和衬

衫，以及其他部分，都很般配。除非判断型人身体超重，否则他们绝不会穿宽松肥大的衣服，而是要求服装紧致合身。事实上，判断型人的衣着永远是那么地正式。对于那些打领带的判断型男人来说，衬衫的第一颗纽扣一般都是扣紧的，领带结打得很紧，完全缩进衬衫的衣领下面。一个极端的例子是，那些非常注重打扮的通常都是判断型人（也有例外，我们将在第5章具体讨论）。

绝大多数认知型人喜欢随便的打扮，比如说穿宽松而舒适的衣服。认知型男人即使必须打领带，也常常会将衬衫的第一个衣扣松开，把领带结松松地拉到下面，以便能让自己自如地呼吸（同时也是为了让身体舒服一点儿）。一有机会将这些正式的服装扔开，比如说参加一个会议或者不那么正式的聚会，认知型男人就会选择更随便的衣服，比如说穿上一条宽松随便的家常裤子，或是一件汗衫。同样的情况，判断型男人一般却会选择套装和领带，至少他们也会穿上一件宽松的裤子和运动夹克。

在这一点上，判断型女人和判断型男人很相似。我们的文化传统总是鼓励女人衣着得体，而且无论何时何地尽量要保持淑女的风范。在这种社会压力下，女人在外表上所花的时间和心思要远远多于男人，无论她们的性格倾向是什么。但即使在这种情况下，判断型女人还是对衣着更用心，她们知道怎样才能穿着入时，而认知型的女人则会为了可以穿着随便的衣服出席一次重大的仪式而感到高兴。还有很典型的一点，那就是判断型女人知道该如何搭配服装，而认知型女人对此却稀里糊涂。一个极端的例子是，那些经常衣衫不整、头发凌乱的人，很可能认知型人（这里也有例外，我们将在第5章具体讨论）。

判断型人，无论男人还是女人——特别是女人——他们会对自己的头发非常在意，你从这一点当中就可以找到判定他们性

格倾向的线索。判断型人会经常修剪自己的头发，而且发式时尚，为他们增色不少。判断型人还经常随身带有木梳、刷子和其他修饰工具，以便可以随时修饰一下自己的外表。而认知型人却与此相反，尤其是认知型男人，他们的头发常常很蓬乱，甚至会疯长。

还有一个很好的办法，就是找机会看看一个人的汽车。一般来说，判断型人的汽车干净整洁，他们的什么东西都应该有一定位置的想法也体现在这儿。认知型人的汽车却会完全不同。在他们的车里，你经常可以看到空饮料瓶、吃了一半的三明治、装体育用品的袋子、衣服、图书、小装饰品以及无数其他的东西，这同样反映了认知型人喜欢保持选择的开放性，以及无论发生什么都希望能迅速做出反应的倾向。但是在这里，有一点我们需要提醒你，如果汽车是由你想要判断他的人格类型的这个人一个人开，那没有问题。但如果是两个人合用一辆汽车，那么这辆汽车就无法反映其中某一个人的特点，因为这时人们无法按照自己的个人习惯来安排一切。请你想像一下，比如说，长期以来，一个判断型的人每天都得花两个小时用车接送一群邋里邋遢的青少年以及他们的朋友（他没办法让车子保持清洁），而一个认知型的人跟人合用一辆汽车，条件是他有时需要为车主出行驾驶汽车，那么他就不得不使汽车保持清洁。

交流风格

判断型人一个非常明显的特点就是富于决断而又从容谨慎。而认知型人的明显特征呢，就是犹疑不决，抗拒着不愿做出决定，他们不愿预先将任何一种选择排除在外。人们每天都需要做出很多决定，很多时候还是在别人的眼皮底下，这对于我们这些想要掌握快速解读他人性格技巧的人来说，真是天赐良机。因为这可以让我们观察到人们在不经意间的行为。首先需要注

意的是，人们在做出决定时所用的时间。一般来说，在被问到自己的意见时，判断型人回答迅速，而且他们不会再通过提问来弄清你所问的问题（外向的判断型人尤其如此）。认知型人（尤其是内向的认知型人）却很可能会拖延着不立刻做出答复，他们也许还会问你一些问题，以便得到更多的信息。认知型人常常会用问题来回答问题。

还有一点需要注意的就是，当一个人表达自己的看法时，他所使用的语气的强弱。判断型人一般立场坚定，所以他们在和人交流时非常自信。认知型人与此相反，他们总需要用新资料来支持自己的立场，所以看上去好像他们对自己缺乏信心。一个人使用语言的方式比他所使用的语言，更能反映出这个人的人格类型。判断型人的句子结尾一般会用感叹号。而认知型人却常用一个问题来结束自己的话（因为他们天性好奇，在没有做出决定之前，总想得到更多的信息），或者他们会让自己的话结束在一串省略号中，那正和他们对待人生的开放态度相一致。

一个极端的例子就是，那些在人们眼里非常教条而又固执己见的，通常是判断型人；而那些在人们眼里显得软弱无力、凡事模棱两可的，往往是认知型人。

判断型人经常使用的词汇有：“绝对”“千真万确”“肯定”“毫无疑问”。认知型人经常使用的词汇有：“我能告诉你的是……”“现在，我有可能错了，但是……”“呃，那真太有趣了……”“我不知道……”。认知型人还喜欢用一些口语化的表达来代替一些非常正式的用语，比如说，用“嗯”来代替“是的”，用“噢！”来代替“不”，用“嗯？”来代替问句“你到底是什么意思？”

工作风格

判断型人和认知型人的工作风格也截然不同。一个最大的区别就是，判断型人重视的是结果，而认知型人重视的是过程。

判断型人必须在一项工作已经完成之后，才能开始另一项工作。而对于认知型人来说，在奔向目标的过程中发生的一切才最有趣，换句话说，过程才是最重要的。对于判断型人来说，最重要的是完成一项工作。所以一旦确立了一项目标，他们就会开足马力，全速前进。判断型人非常有决心，他们用心专一，克服任何困难也要达到目的。而对于认知型人来说，最重要的是工作如何来做，所以他们的注意力非常容易被分散，想法也容易改变。事实上，在工作还没有完全展开而又得到了新的信息的情况下，认知型人很容易就会改变既定的目标。

由于判断型人富于条理，创造力强，所以他们本能地喜欢制度。因为制度可以为人们提供方向和安全感，所以判断型人对其感觉良好。而对于认知型人来说，制度是多余的，是一种束缚。结果呢，判断型人花费了大量时间和精力去建立、发展制度，而认知型人则将同样的时间和精力用在了废除制度上。所以，判断型人和认知型人对于规则的看法完全相反，这也就毫不奇怪了。判断型人拥抱规则，而在认知型人那里，规则却只能受到咒骂。

观察一个人使用和管理时间的方式，也能为判定他的人格类型提供很好的线索。判断型人的行动总是严格遵照时间表，使时间得到最充分的利用。判断型人一般会在日记本上记下各种时间安排，然后严格遵守。他们会记录下所有的约会时间——大约以每15分钟为一个单位，依次排列下去——而且他们书写时一般用钢笔或签字笔，而不是用圆珠笔。

许多认知型人都为自己做事的缺乏条理性而懊恼，所以他们做出了许多努力，来弥补自己这方面的不足。为了让自己能够按部就班地做事，一些认知型人甚至将时间做出了无比详细的安排。问题的关键在于，细致地规划时间可能令人满意，但

若要认知型人严格地遵守自己的时间表，那可就不是一件舒服的事了。**所以一旦出现了什么新奇的事情，认知型人的时间表就会作废了。**判断型人一般会列出每天必须完成的事情，然后在一天的时间结束之后，在时间表上将已经完成的工作一一划掉，那对于他们来说，是一种莫大的快乐。不过有一点得提请大家注意，那就是：为了弥补自己的先天不足，认知型人也会将每天的工作一一列出。不过，因为他们很少能将时间表上的工作按时完成，所以他们会将未完成的任务转到另一张时间表上去（也就是说要将那项工作放在其他时间来完成），然后看都不再看那张时间表一眼。

从一个人工作空间的环境中也能看出他的人格类型，因为那能反映出一个人是喜欢整洁，还是不怕脏乱。一般来说，判断型人的东西总是规规矩矩，而认知型人却喜欢将东西堆得乱七八糟。判断型人一用完一件物品，会立即将它拿开，放回到原来摆放的地方。而认知型人用完了则会将东西随便地丢在旁边，以便在自己万一需要的时候，随时都能够拿到。一个极端的例子就是，如果一个人的桌子上总是干干净净的，几乎没有纸张、文件等杂物，或是照片等诸如此类的装饰品，那么这个人很可能是一个判断型的人。如果一个人的桌上总是堆满了文件、纸张和其他乱七八糟的东西，那么这个人很可能是一个认知型的人。如果他的办公室里再放着各种各样的小饰品，比如说，在废纸篓上安着一个篮球，以便在扔废纸的同时练习投篮，摆着用磁铁做成的永动机，和其他容易将注意力从工作上分散开的有趣的小东西，那么这个人是认知型人的可能性就更大了。

从天性上来说，判断型人和认知型人的工作风格有很大区别，但是我们必须注意到一点，那就是身处在美国文化当中，单纯看一个人的工作风格很容易会造成错误的判断。原因在于，

一个人只有努力工作，他的价值才能得到认可，也才会得到物质回报，所以每个人都不得不遵守规则，敬业守时。在巨大的社会和工作压力下，认知型人无法按照自己的天性去行事，为了取得事业上的成功，他们也只能像一个判断型人那样去努力工作，这使得他们的行为举止也带有很多判断型人的特征。

孤立地看，没有一个单纯的身体上的举动，可以告诉人们一个人是判断型人，还是认知型人。但是随着对人格类型越来越了解，你会知道，判断型人和认知型人各有自己的身体语言。尽管其中的差别很细微，但判断型人和认知型人不同的身体语言还是反映出了他们内心的差异。具体说来，判断型人的举动都是经过深思熟虑的，有很强的目的性。他们总是快速地从A到B，目的明确。另一方面，认知型人却总是很闲散，即使他们从一个约会地点赶赴另外一个已经迟到了的约会时，也是如此。判断型人走路很快，甚至显得有些机械；认知型人却总是缓步徐行，像水一样自在地流淌。

判断型人一般（不是绝对）身姿挺拔，认知型人则显得懒散，坐在椅子上他们的背还在不停地晃动（他们的妈妈已经说过无数次，让他们不要那样做了），或是干脆躺在椅子上，将脚举到桌子上，再不就是将一条腿搭到椅子扶手上，来回地晃荡。

职业

正像我们前面所讨论过的，很多判断型人和认知型人在做着同样的工作，但具体到工作方法上，他们之间却有着很大的不同。而且判断型人和认知型人感到满足的条件也不一样。判断型人适合的工作必须具备以下条件：可以让他们经常地做出决定，有稳定的工作环境，不会有太意外的情况发生，有明确的工作目标，有足够的资源来达成这些目标，判断型人对于所从事的工作项目有足够的控制能力。认知型人喜欢的工作则要有弹性，工作环境

要经常变动，当问题出现时，可以让认知型人做出本能的反应，没有太多的条条框框，还要有趣。对判断型人极具吸引力的工作有：经理、学校校长、警官、银行职员、顾问、工程师、牙科医生、会计、法官、教师（从小学到高中）、家庭医生、代理人。

认知型人非常喜欢的职业有：记者、作家、艺术家、演艺人员、代理商、木匠、心理学者，以及所有独立的咨询工作。

要点概述

判断型人和认知型人的主要特征

判断型

- 比较正式和传统
- 比较严肃
- 权力欲强，喜欢将一切控制在手
- 喜欢做决定，有决断
- 态度明确，观点强硬
- 通常很匆忙，喜欢快节奏
- 外表整洁，衣服平整，头发一丝不乱
- 衣服一定要好看
- 汽车里通常很干净
- 喜欢确立目标，然后去努力实现
- 着急完成工作
- 喜欢规则、制度和组织

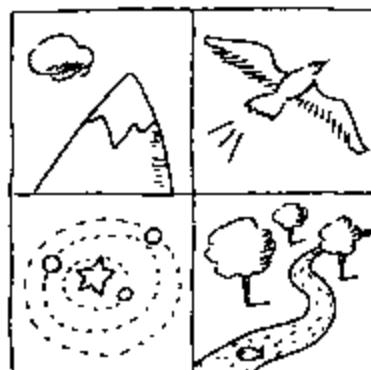
认知型

- 比较随便，不符合传统
- 喜好玩乐
- 适应能力很强
- 做事拖拉，总拖延着不做出决定
- 五分钟热度，缺乏毅力和决心
- 喜欢慢节奏
- 外表邋遢，衣服皱巴巴，头发蓬乱
- 衣服穿上一定要舒服
- 汽车里经常乱七八糟
- 经常改变目标
- 喜欢开始一项工作
- 认为规则、制度、组织是对人的束缚

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • 很有条理 • 制定时间表，随时核对工作进度 • 工作环境很整洁 • 行为慎重，走路很快 • 身姿挺拔 • 寻找能满足他们的控制欲望的工作 | <ul style="list-style-type: none"> • 做事缺乏条理 • 可能会制定时间表，但很少按时完成 • 工作环境很杂乱 • 走路很慢 • 形容懒散 • 寻找那些有趣的工作 |
|---|--|

本章主要要完成两个任务：首先，是要加深读者对于人格类型和性格倾向的理解；其次，教给你一些快速判定一个人性格倾向的技巧。有一点非常重要，请你务必谨记，那就是尽管我们教给了你很多技巧，但它们本身都是快速解读他人性格系统方法中的一部分，要想准确地判定一个人的人格类型，必须对这些方法加以综合运用。在第4章和第5章中，我们将继续介绍这一系统方法当中的另外两部分。只有综合掌握了这些方法，你才能真正地掌握快速解读他人性格的技巧。

在我们开始新的内容之前，有必要重复一点，那就是每个人都有自己的学习方法。可能这一章你读过一遍就完全理解了，也有可能你还需要复习一些或者全部的内容，然后才能继续学习。没关系，哪种方法都可以，它们本身没有对错，只要适合于你就可以。这就好像造一座房子，房子的外表很好看，但如果要想让它结实耐用，就必须打牢根基。前面这几章就是我们整个书中内容的根基。多花点儿时间，因为对所讲过的内容理解得越好，你的快速解读他人性格的能力也就会越强。好的，如果你准备好了，现在就让我们进入第4章吧。



第4章

性情禀赋： 四种不同的人类本性

在第3章中，我们已经学习了如何观察个人性格倾向当中透露出的线索——快速解读他人性格的系统方法当中的第一部分内容，这第一部分内容又可以分为三个部分。在本章，我们将要向读者介绍快速解读他人性格的系统方法中的第二部分内容——怎样判断一个人的性情禀赋。

正像你在前面已经看到的，每个人表现出的性格倾向为判定他的人格类型提供了非常有用的线索。尽管每种性格倾向都很重要，但它们组合在一起所产生的最终结果，才是构成人格类型的最关键要素。的的确确如此，我们可以举例证明，没有人会是单纯的内向型，而是内向、感知、思考、判断型（ISTJ型），或是内向、直觉、感觉、认知型（INFP型）。而你已经知道，ISTJ型人和INFP型人是非常不一样的。我们认为，几种性格倾向组合在一起，构成了人格类型的核心，我们称之为性情禀赋，

它反映出了一个人的价值观念和内在的驱动力。了解人的性情禀赋可以在两方面对你有帮助：一是它会加深你对于人类行为和人格类型的理解，而且它会为你快速解读他人的性格提供一种有效而简便的方法。

为了让读者更好地理解我们所要表达的意思，不妨举个例子，假设你正站在一个房间的外面。在房间的门后，你知道有一个动物，但却不知道它到底是哪种动物。它可能是一头大象，也可能是一只老鼠，也可能是其他什么东西。弄清一个人的性情就好像弄清在门后究竟站着什么动物，比如说，那是一条狗。这一信息非常有用，因为这样你就知道跨过这扇门后，等待你的究竟是什么了。不过，你还是不知道那是怎样的一条狗。是一条凶恶的身上布满疤痕的猛獒，还是一条可爱的拉布拉多猎狗？

弄清一个人的人格类型就好像弄清怎样饲养一条狗一样，让我们以拉布拉多猎狗为例。一旦你知道了门后是一条拉布拉多猎狗，你就知道了它的一些特性。因为知道它的行为习惯，所以你也就知道该如何来对付它。

当然所有的个体——无论是狗，还是人——都是独一无二的。但是同一人格类型的人通常会表现出某种共性。而人的性情禀赋伴随着人的一生，很少会有太大的变化，所以了解了它们，就等于了解了这个人。

我们关于性情禀赋的知识和理解都要归功于加利福尼亚的一位心理学家，大卫·科尔希博士（David Keirsey），他通过研究历史上（最早追溯到公元前450年）不同民族著名的哲学家、作家、心理学家和其他人物，发现了对所有人都适用的四种人性本质。科尔希意识到通过对四个不同群体进行划分——他称之为四种不同的性情禀赋——就可以将那些相似的人们区分开来。当科尔希学习有关人格类型的知识时，他发现人格类型当

中的四种性格倾向的组合也和四种人性本质相一致。一种性情禀赋对应着伊莎贝尔·迈耶描述的四种不同的人格类型。心理学研究的领袖人物——比如说加利福尼亚人类性情禀赋研究中心的主任琳达·伯恩斯博士——经过多年的工作，已经使人类性情禀赋研究达到了相当的深度。他们的研究成果给予了我们很大的启迪。

不同的研究者对于这四种性情禀赋有不同的称谓，我们在本书中所采用的称谓，有些是原始的叫法，有些则是从别人那里借鉴来的。我们选择的标准就是：这个称谓应该最能表达出这种性情禀赋的核心品质和性格特征。

传统主义者

一个人身上体现着感知型和判断型两种性格倾向的组合，我们就称之为传统主义者。这种人身上既有感知型人的特点（关注事实和细节，生活在当下），又有判断型人的特点（愿意迅速解决问题，对于工作有强烈的责任心），最后综合的结果，就使得传统主义者成为了四种性情禀赋的人当中最有责任感的人。传统主义者的总人数也最多，在美国人口当中大约占40%。

价值观念和内在品质

传统主义者最重视的是责任、义务和服务于社会。他们是保证整个社会正常运作的民众中的中坚力量。传统主义者重视组织、等级、团体，也正因为如此，他们管理着社会上绝大多数的机构和公司。传统主义者是有名的工作狂，他们希望自己可靠、值得信赖、一丝不苟，并为此感到自豪。他们绝对值得信赖，从他们口中说出的话就相当于一份正式的契约，他们会坚决兑现。对于绝大多数传统主义者来说，“家庭观念”不是一句政治口号，而是他们真正的生活方式。

和其他三种性情禀赋的人相比，传统主义者更信任和尊重权威。他们认为必须要有一定的规则和法律，而且要切实履行，对于监督大家按照规章办事的人和部门，传统主义者予以坚决的支持。在维护社会秩序和传统方面，传统主义者发挥着重要的作用。传统主义者天性谨慎，他们细心尽责，重视实用，非常现实。他们相信常识，总是从现实生活中加以学习。

传统主义者的特征

当你阅读下面的传统主义者的特征时，毫无疑问，你会发现其中的一些内容和某种性格倾向发生了重叠。这是因为传统主义者是感知-判断型人（SJ型人），所以他们身上既会有感知型人的特点，也会有判断型人的特点。不过通过阅读下面的内容，你会发现性情禀赋并不是将各种性格倾向简单地相加在一起。

请务必记住一点，那就是关于性情禀赋的描述要么只是一般性概括，要么就是对于其中极端特例的描述。由于每种性情禀赋当中都包含着四种人格类型，所以有关它们的描述会和对于这四种人格类型的分别描述都非常地不同。虽然对于绝大多数传统主义者来说，其中的描述都会大部分相符，但这绝不等于说，全部的这些描述对于所有传统主义者都很吻合。

行为举止

在大多数时候，传统主义者都非常严肃、有责任感、直截了当、始终如一。他们总是显得很正式，温文尔雅，举止得体，尊重他人——以应有的方式，恰如其分地尊重每个人。比如说，对于长者和那些权威人士，尽管传统主义者都很尊重，但在具体方式上却并不相同。尽管传统主义者很愿意为他人服务，但在什么场合应该有什么样的行为举止方面，他们却有严格的界限。传统主义者很少脱离常规，一旦他们认为事情该如何来做，便很难改变他们的看法。

外表

对于传统主义者来说，在各个方面，他们都要求自己得体，这一点也体现在他们的穿衣风格上。传统主义者的着装一般比较保守，他们喜欢古典式的风格。在他们看来，衣服最重要的是要保暖和实用，款式倒在其次。传统主义者总是将自己收拾得端庄得体——衣服干净熨帖，鞋子打得锃亮，头发长度适中，发式也不错。那些留胡子的传统主义男人，也将胡子修剪得非常整洁，而且较短。男性传统主义者很少留长发，即使真的留了长发，他们通常也会将它整整齐齐地扎在脑后。简而言之，传统主义者的外表通常能反映出他们是那种可靠、实际而且严肃的人。

交流风格

传统主义者在与人交谈时，直截了当，言语清晰，注重效率。他们喜欢谈论真实的事情和体验，所举的事例也详细而精确，他们不喜欢讨论理论问题或是假定某种情况。传统主义者还非常不喜欢集体讨论。外向型传统主义者可能会说得更多一点，但也只是直接而确切地说出自己的想法。传统主义者的谈话中会涉及很多事实和细节，而这些事实和细节又被他们描述得非常详细和准确。

身体语言

传统主义者无论在行为还是身姿上，都绝不会表现出懒散的样子。他们姿态优雅，无论是站是坐，身姿都很挺拔。他们走路的样子很沉着，但步速很快，就好像有什么重要的事情在等着他们去做一样（他们也确实经常有重要的事情）。

职业

尽管传统主义者从事各种行业的都有，但一般来说，他们喜欢稳定、常规的工作环境，层级分明，各司其责。公司的组

组织结构越有序，工作任务越清晰，对传统主义者来说就越好。他们希望通过自己的努力工作和卓越的工作能力，获得应有的评价、回报和认可。传统主义者不喜欢工作有太多变动，他们喜欢和同样认真负责的同事一起工作。在管理部门、教育行业、健康护理行业和司法系统，你都能找到大量的传统主义者。

关于四种传统主义者的简短描述

ESTJ型 现实，逻辑性强。友好而善谈，能够敏锐地抓住事情的关键，将人员有效地组织起来，妥善地分配工作，达到自己的目标。

ISTJ型 重视细节，对事实的观察和记忆非常准确。长于制定切实有效的工作制度和程序，并监督其实施。相当个人化和保守。他们重视常识，言行一致、冷静，相当可靠。

ESFJ型 外向，社交能力强，善言谈。感情丰富，富有同情心。他们乐于给予，并能从帮助他人解决切实问题中获得莫大的乐趣。

ISFJ型 温柔、善于体贴别人。对于家庭、朋友非常有奉献精神，将对他们的承诺看得比自己还重。对于变化常采取小心谨慎的态度，将自己的责任看得很重，不喜欢暴露在众人的目光之下。

业余爱好

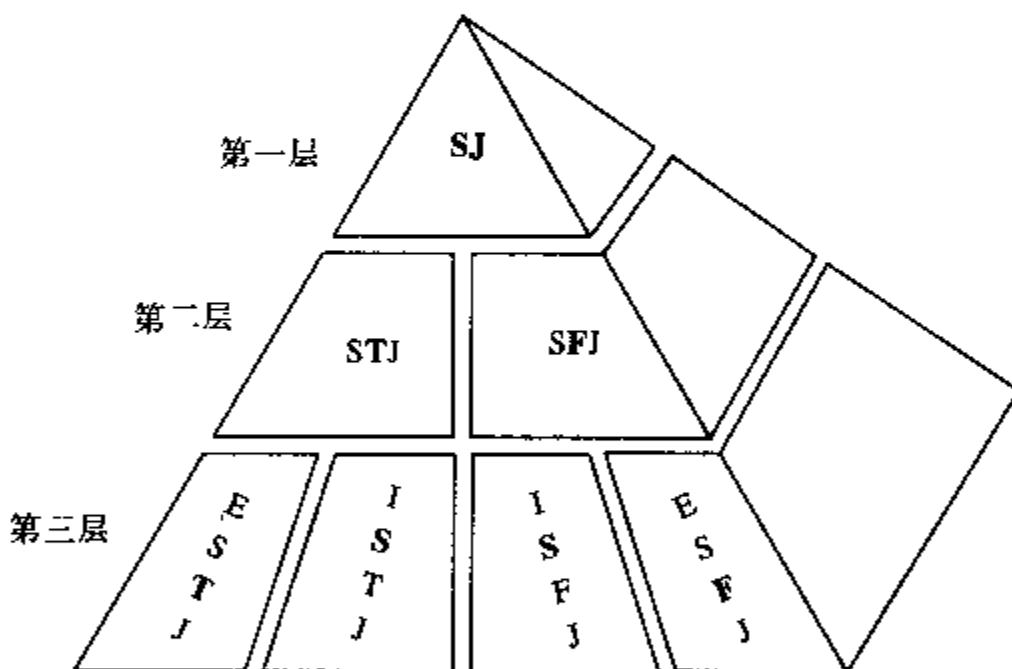
传统主义者兴趣广泛，不过他们的业余爱好一般都集中在一些体力劳动上，比如说，做些体育运动或是做体育教练，慢跑，散步，从事鸟类观察，钓鱼，做木工活儿，或是自己动手做一些工艺品：用针绣花边、制作陶器等等。传统主义者还喜欢收集，特别是收藏古董。他们还喜欢担任社区的志愿者，参加一些服务性的社会团体，在宗教、医疗和其他慈善活动方面，

他们通常也很活跃。

人格类型金字塔

人格类型和性情禀赋之间的联系

一会儿，我们将要探讨其他三种性情禀赋。不过，在此之前，我们先要向读者介绍一下人格类型金字塔——我们画出这个图形，就是要使读者更好地理解人格类型是怎样从性情禀赋当中衍生出来，又和它有着怎样的联系。这个图形有助于大家更好地理解两者的关系。



人格类型金字塔：传统主义者

注：图中的黑体字字母表示各个类型中的主导功能。

如图所示，金字塔共分为三层。第一层代表传统主义者，即SJ型性情禀赋的人。在金字塔的第二层，我们又将SJ型人分为两种：一种是思考型的（STJ型），一种是感觉型的（SFJ型）。在前面已经了解了思考型人和感觉型人的区别之后，你会发现这种分法非常有用。在金字塔的第三层，我们又将思考型传统主义者和感觉型传统主义者进行了细分，以内向、外向作为划

分的尺度，于是就得到了四种人格类型。

你可能已经注意到了，我们将两种感觉型传统主义者（ESFJ型和ISFJ型）放在了一起，这样做是为了强调这两种人格类型的人在某些方面联系得非常紧密。两种思考型的传统主义者（ESTJ型和ISTJ型）也是如此。你可能还注意到了，我们将外向型的人格类型放在了金字塔的边上，因为外向型的人喜欢欣赏外面的世界。同时，我们将内向型的人格类型放在了金字塔的里面，因为内向型的人喜欢审视自己的内心。这样，每种人格类型的主要性格就都被用图形的形式直接生动地表现了出来。

顺便说一句，你不需要记住这个金字塔图形。我们画出这个图形，只是为了帮助你理解人格类型和性情禀赋之间的关系。随着越来越精于人格类型的研究之道，你一定会时常翻阅这部分内容，以加深自己的理解。

经验主义者

一个人身上体现着感知型和认知型两种性格倾向的组合，我们就称之为经验主义者。像传统主义者一样，经验主义者身上也有感知型人的特点（现实、注重实用），但他们的另一种性格倾向——认知，这种自然而然、随遇而安的个性，却使得他们最终与传统主义者显得非常不同。经验主义者是四种性情禀赋的人当中个性最自由的人。经验主义者的人数仅次于传统主义者，他们在美国人口当中约占30%。

价值观念和内在品质

经验主义者最重视的，可能就是那种属于生命本身的无拘无束的自由。经验主义者不是计划者，而是行动家。而且越是能自然而然地做事，他们的感觉就越好。越是行动，越是不断地接受刺激，经验主义者就越生机盎然。和其他几种性情禀赋

的人相比，他们对于身体的感受显然更加敏感。经验主义者爱玩儿，喜欢制造乐趣，他们常能表演各种复杂的技能。他们喜欢竞争，并常常获胜。

由于经验主义者总是忙于欣赏当下，所以他们很少会关注未来。相反，他们非常注重实效，善于着手解决眼前的问题。对于事物做出快速反应的本能使他们对于任何事情都很有兴趣。经验主义者适应能力非常强，做人很有弹性。他们本能地不喜欢组织和等级，对权威也毫无敬意。事实上，规则和法律常常使他们感到恼火，尤其是当这些东西妨碍了经验主义者的好奇心和兴致的时候。有很多喜爱自然探险的人都是经验主义者，尽可能充分地体验生命让他们感到心醉神迷。

经验主义者的特征

经验主义者一般举止随便，轻松愉快，甚至无忧无虑。身处人群之中，让他们感到身心舒泰，因为他们天性放松，喜欢寻找乐趣。经验主义者经常面带笑容，而且时常大笑，他们从来不会把事情看得太重。即使真的发生了什么严重的事情，他们也不会为之忧虑太长时间。经验主义者从来不会被什么事情驱赶得很忙乱，他们总是充满热情地等待着接下来会发生什么——无论什么事情，也无论它会在什么时候发生——并乐于做出反应。因为全身心地投入到当下，所以经验主义者对于当前他们正经历的一切可以说是洞幽烛微。

外表

经验主义者穿衣一般比较随便，有时甚至是很不郑重，和传统主义者非常正式的着装风格恰成对比。他们会尽可能地让自己穿得舒服，运动服饰就很适合他们。比如说，他们不喜欢公文包，而喜欢背帆布包；不喜欢套装，而喜欢运动外套；不

喜欢长裤和衬衫，而喜欢跑步衫或汗衫。尽管经验主义者穿着随便，却很注重衣服的外形、质地和颜色，他们希望穿上之后能让人感觉不错。不过最重要的是，衣服不能妨碍他们，也不能让他们感到受束缚。就所处的环境来说，经验主义者常常显得不重修饰，有甚者竟显得不太整洁。

交流风格

秉承着他们的一贯风格，经验主义者在与人交流时，也显得非常轻松和随便。他们的话一般简单明了，不太复杂。他们在发音时常常会省略掉单词中的最后一个字母（比如说，将“going”读成“goin”），或是连读，这使得他们说的话显得既轻松又随便。他们的句子结构一般也比较随意，需要借助他们自己和听众的人生经验才能理解。由于许多经验主义者都喜欢运动，所以他们常常用运动来打比方。举个例子来说，祝贺一个同伴演出成功，经验主义者可能会这样说：“好样的！你可真是一击成功！”

因为经验主义者喜欢娱乐，所以他们认为最好的方式，不是大家坐在一起大谈生命的意义，而是走出房间，享受生命。对于ISTP型人和ESTP型人来说，就更是如此，他们喜欢充满活力的运动，比如说玩游戏。如果经验主义者不得不参加一场谈话，而且还不能离开，那他们宁可谈一些真实的事情，也不愿意探讨深奥的哲学问题或是当天发生的一个重大政治事件。

身体语言

在四种性情禀赋的人当中，经验主义者对自己的肢体语言最为自觉。因为他们对于自己的肉体非常敏感，所以时刻能够意识到自己在做什么。这种敏感使得经验主义者的动作敏捷而又协调。和其他几种性情禀赋的人相比，经验主义者在任何身体技能方面的学习上，都更胜一筹。他们本能地知道如何协

调肢体来有效地完成一个动作，而不花费多余的力气。理所当然地，经验主义者的动作流畅、优美，看上去他们似乎能轻而易举地完成任何动作。一些经验主义者甚至能把一些再平常不过的动作——比如说，把钉子钉进木头里——变成一种艺术。绝大多数的经验主义者都非常能欣赏自己肉体的美，所以他们的举动总是充满了自信，因而显得非常优雅。

职业

尽管经验主义者从事各个行业的都有，但最能吸引他们的

关于四种经验主义者的简短描述

ESTP型 活跃，有激情，爱玩儿。外向，善言谈，重现实，观察力敏锐，办事重实效。适应能力强，有弹性，善于处理紧急问题。思想自由，很受大家的喜爱。喜欢保持忙碌。

ISTP型 独立，充满好奇心，逻辑性强。重视个人隐私，冷静。对于周围的一切观察敏锐。动手能力很强，对于机械有种特别的亲近感，天生善于使用各种工具。

ESFP型 温柔，友好，令人愉快。活跃，充满热情，身边总是聚集着很多人，是晚会的焦点，他们走到哪儿，人们就跟到哪儿。现实，富有同情心，生性自然散漫。

ISFP型 温和，谦让，富于同情心。尽管看上去保守而安静，对于自己关心的人或动物其实非常在意，甚至愿意为其献身。忠诚，愿意为自己所爱的一切随时提供帮助。注重实效，观察能力强，完全生活在当下，能够欣赏生活的美。

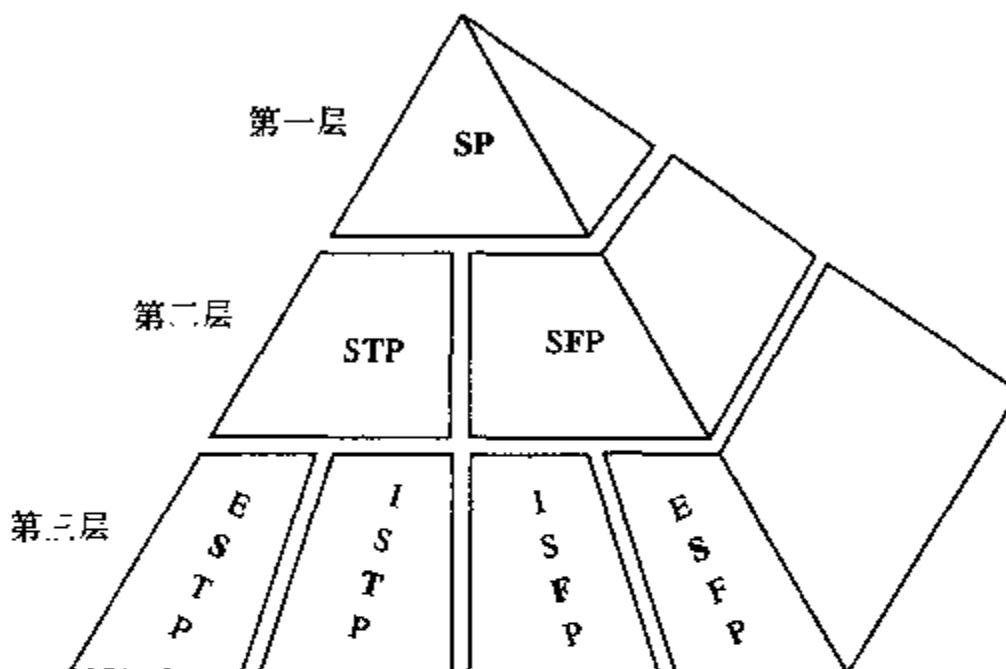
还是那些充满变化，每天都能有所不同并不断带来新的挑战的工作。经验主义者喜欢弹性、宽松的工作环境，不要有太多的官僚作风，也不要有太多的规则，这样他们才能尽情享受工作的乐趣。他们为自己熟练的技巧和独立完成工作的能力而自豪，也希望能因此得到众人的肯定。经验主义者喜欢和切实的东西打交道，他们擅长使用各种工具，做各种手艺活儿。在危难时刻，经验主义者会表现出他们最优秀的一面，他们是伟大的“消防员”，总能及时将火扑灭，或者是在危急关头为公司排除险患。吸引经验主义者的工作有：法律工作人员、饭店工作人员、领航员、紧急医疗救护人员，他们也喜欢从事体育、娱乐行业的工作。

业余爱好

可能绝大多数的经验主义者最喜欢的业余爱好都是体育运动。虽然不能说所有的经验主义者在大学里都是运动员，但他们中的很大一部分人确实经常参加运动，至少也是体育迷，而且这种状况会一直延续到他们的中年时期。经验主义者还爱玩游戏，尽管他们也喜欢下棋、打牌和拼字游戏这些偏于安静的娱乐，但他们最喜欢的还是身体方面的运动。他们喜欢运用自己的肢体，用自己的双手工作能给他们带来乐趣。由于经验主义者天生擅长于使用各种工具，所以他们喜欢做木工活儿、园艺，修补老房子或者是汽车。那些危险性较大的运动，比如说赛车，那些极限运动，比如说蹦极、滑翔、滑雪、深海潜水、高空跳伞等，都是最受经验主义者欢迎的运动。

就像传统主义者金字塔一样，图中金字塔的第一层代表的是SP型性情禀赋的人。在金字塔的第二层，我们又将SP型人分为两种：思考型和感觉型。在金字塔的第三层，以外向和内向作为尺度，再对思考型经验主义者和感觉型经验主义者进行划分，于

是就得到了四种人格类型。你会发现，两种思考型经验主义者（ESTP型和ISTP型）被放到了一起，因为它们之间联系紧密。两种感觉型经验主义者（ESFP型和ISFP型）也按同理归类。



人格类型金字塔：经验主义者

概念主义者

一个人身上体现着直觉型和思考型两种性格倾向的组合，我们就称之为概念主义者。概念主义者和传统主义者以及经验主义者都非常不同。他们之间最重要的区别首先在于，概念主义者的性格倾向之一是直觉，而非感知，所以他们关注的不是细节，而是事物的全貌，思考的不是现在，而是着眼于未来。其次，概念主义者的另一个性格倾向是思考，这使得他们的思维非常有逻辑性，能够客观地做出决定。直觉和思考这两种性格倾向的组合，使得概念主义者成为了四种性情禀赋的人当中最有主见的人。另外还需要说明的是，概念主义者非常少，大约只占美国人口的15%。

价值观念和内在品质

概念主义者的竞争意识非常强，无论做什么，他们都要做

到最好。他们非常成功，对自己和他人的要求都极高，是典型的完美主义者。概念主义者对于知识有无尽的渴望，所以他们喜欢抽象的思想和理论概念。因为喜欢挑战，所以他们经常有非凡的创意，并且能创造性地解决问题。

概念主义者的逻辑性很强，长于分析，对待事物客观而公平。他们有广阔的视角，能够从全局出发制定计划，喜欢将自己的聪明才智应用到解决复杂问题上。概念主义者天性多疑；要想说服他们，必须提供科学而公正的论据。概念主义者非常有主见，总是提出要求，他们喜欢控制一切，并获得他人的尊敬。和其他四种性情禀赋的人相比，概念主义者更知道该如何获得权力，并巧妙地平衡各种关系。

概念主义者的特征

行为举止

概念主义者很容易就能获得别人的信任，并激起人们对于他们的尊敬，一部分原因就在于，他们对于自己的能力评价很高，因而显得非常自信。概念主义者非常希望获得他人的尊敬，尤其是那些他们尊重的人。一旦遇到挑战，概念主义者就会变得非常好争论，而且他们那种天生的过分自信，会使他们对对手表示出轻蔑，使他们自己显得傲慢自大。对于概念主义者来说，没有什么事情是简简单单的，在辩论过程中，他们非常善于发现对手的漏洞和过失。但有时他们也容易犯分析过度的毛病，变得吹毛求疵。概念主义者具有非凡的蛊惑力。

外表

有些概念主义者非常注意与人交往的细微之处，重视用自己的外表标明自己的身份和权力。这里面包括许多具体行为，比如说，穿名牌时装，开奢华的外国进口汽车，交往的都是重

要人物，拥有豪宅，参加高级俱乐部或是组织。这些都彰显着他们的成功。外向型概念主义者（ENTJ型和ENTP型）通常有这种倾向，特别是ENTP型人。

对于内向型概念主义者来说，情形却完全不同。INTJ型，特别是INTP型，全神贯注于自己的内心世界，他们非常有主见，根本不注意、也不在乎自己的外表。结果就使得他们的衣着经常不同寻常，甚至是乱七八糟，就好像人们常说的聪明睿智然而行为古怪的大学教授的模样。

交流风格

概念主义者一般喜欢语言，热爱学习，他们经常使用复杂深奥的字句。他们中的一些人用词令人印象深刻。但是由于概念主义者的思维方式过于复杂，相应地，他们使用的句子也非常复杂，一句话中常常包含着几层意思，以至于很多时候，其他人根本跟不上他们的思维。概念主义者喜欢谈论事物的全貌，用图表、模型和矩阵来阐述他们的观点。

只要概念主义者能尽量使自己的言语简单明了，他们其实很善于和人交流，虽然外向型概念主义者（ENTJ型和ENTP型）善于口头表达，而内向型概念主义者（INTJ型和INTP型）喜欢用文字来交流。无论是外向型概念主义者，还是内向型概念主义者，他们都喜欢用比喻、推理来阐述自己的观点。喜欢用新奇的语言来表达自己的想法，爱用双关语，喜欢夸大感情，爱玩弄文字，乐意被别人看做是聪明机智，这种人很可能就是概念主义者。

下面只是一些概念主义者会有的特征，并不适用于所有的概念主义者。随着年龄、地位的变化，一些概念主义者会越来越自满，他们强烈地需要他人意识到自己的成功。这些会反映在他们高人一等的作风，攀龙附凤，显示自己的荣誉和财产的

行为中，有时，他们甚至会直接向人吹嘘自己的成功。

职业

和其他三种性情禀赋的人一样，概念主义者从事各个行业的也都有。不过，他们最喜欢的还是那种能够在智力上提供挑战、让他们不断地追求成功的工作环境。他们喜欢不断地掌握新技能，也喜欢用自己独特的创造性去解决难题或是理论上的问题。概念主义者天生自负，他们喜欢和能力强的人一起工作，如果他们需要向一个人汇报工作，那么这个人的能力必须得能够赢得他们的尊敬。概念主义者需要接受难度越来越大的挑战，他们渴望在智力方面不断地成长。由于概念主义者喜欢从事那些新颖的工作，所以最适合他们的莫过于让他们充分发挥自己

关于四种概念主义者的简短描述

ENTJ型 他们是天生的领导者：有谋略、条理清楚、富于决断。坚强有力、忠诚，他们对工作要求非常高，为了达到这一目标，他们有能力动员一切人力物力。

INTJ型 是非常优秀的战略家。充满奇思妙想，超强的逻辑分析能力和专一的心志使他们具有非常敏锐的观察力，能够见他人之所不能见。非常独立，是极度的完美主义者。

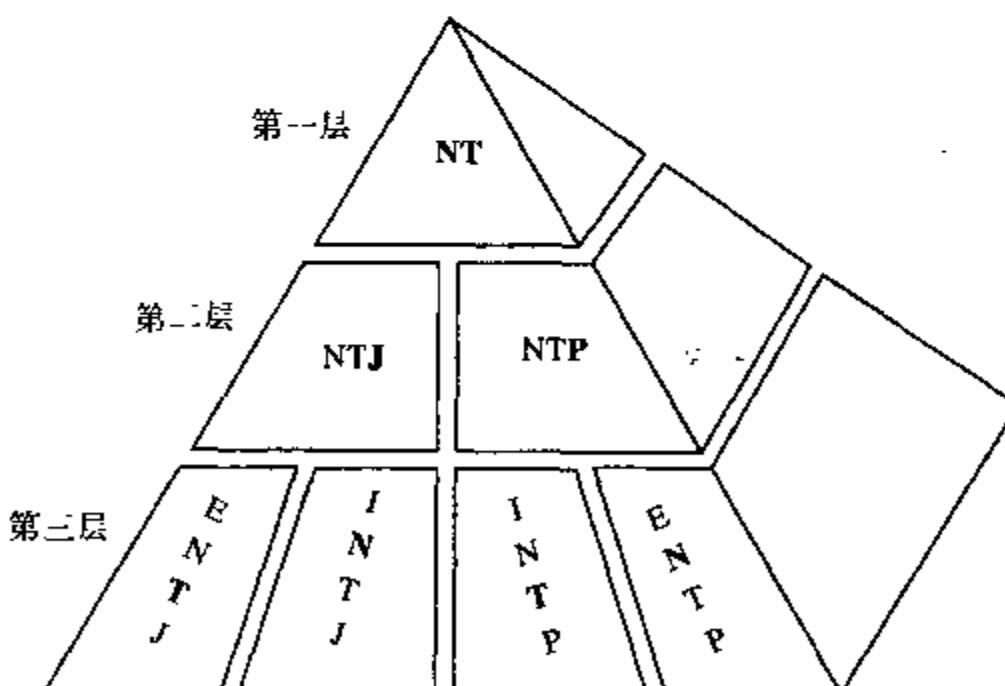
ENTP型 热情洋溢，令人信服，具有非凡的魅力。敏锐的洞察力、极强的理解能力、良好的社交能力、对社会潮流的超强预见能力，这些加在一起，使ENTP型人成为了天生的企业家和政治家。

INTP型 非常复杂、独立，具有创造力。他们总是对抽象而复杂的问题入迷，会用公平而自信的态度来为了自己的立场而辩论。

的聪明才智，完善系统中存在的漏洞，然后就让他们转入下一个更有挑战的新任务。吸引概念主义者的工作有：高级管理人员、独立顾问、电脑专家、科学家、律师、策划人、金融分析家、精神病学家。许多大学教授，特别是那些比较自由的专业——如艺术、科学院系里的老师，都是概念主义者。

业余爱好

概念主义者很注重自我的提升，尤其是在教育方面，他们会用业余时间学习一门新的语言或者技术，也可能读其他成功人士的传记。有些概念主义者从听录音机或阅读能使自己获得进步或益处的书籍中寻找乐趣。由于概念主义者的内在驱动力是事业，所以他们会将大部分的业余时间用来在工作能力和内在素质方面提升自己。有些概念主义者简直是电脑和网络方面的奇才。那些需要技巧和智谋的游戏，比如说，能够给他们带来挑战的高尔夫球或者是下棋，以及一些单独就可以完成的运动，比如说单人网球，都很受概念主义者的欢迎。



人格类型金字塔：概念主义者

和其他人格类型金字塔一样，概念主义者金字塔的第一层代表着NT型性情禀赋的人。由于所有的概念主义者都是思考型人，所以我们将判断和认知作为第二层的区分标准。第三层是对第二层的细分，还是以外向和内向作为尺度，于是就得到了四种人格类型。你可能会发现，我们将两种判断型概念主义者（ENTJ型和INTJ型）放在了一起，因为它们联系得比较紧密。同理，我们将两种认知型概念主义者（ENTP型和INTP型）也放在了一起。

理想主义者

最后一种性情禀赋的人是理想主义者，他们身上既有直觉型人的特征，又有感觉型人的特征。和概念主义者一样，理想主义者的性格倾向之一也是直觉，那使得他们能够看到事物的全貌，把眼光放在未来。但是和概念主义者不同的是，理想主义者的另一种性格倾向是感觉，所以他们总是依照自己的价值观念和自己的行为会对他人造成的影响来做出决定。直觉型和感觉型的组合，使得理想主义者成为了四种性情禀赋的人当中感情最丰富的人。和概念主义者一样，理想主义者的人数也很少，在美国人口当中大约只占到15%。

价值观念和内在品质

对于具有浓厚哲学思想的理想主义者来说，人生就是一次旅途，他们在途中不断地寻找着生命的意义。他们的使命就是尽可能深刻地了解自己和他人，从而释放出生命全部的潜能。在理想主义者看来，正直的品质，对于自己信仰的忠贞不二，这两者是作为一个人不可或缺的，依靠它们才能最终揭开人生之谜。理想主义者非常珍视独创性。理想主义者很重视培养和保持与他人的和谐关系，这对他们来说非常重要。

理想主义者非常敏感，而且很善于理解他人的感情。他们有与人交流的特殊天赋，具有非凡魅力。如果能够将深植于内心的信仰付诸于行动，他们就会显得热情洋溢，非常有说服力。理想主义者热情而又富于创造力，他们中的许多人拥有一颗“艺术家的灵魂”（那些天才或者依靠后天训练的不算在内）。理想主义者从来不墨守成规，他们总是被不同寻常的事物所吸引，时常发出与众不同的声音。

理想主义者的特征

行为举止

理想主义者经常被人说做是“有艺术家气质”。许多理想主义者，特别是内向型的理想主义者（INFJ型和INFP型）具有一种特别的灵性，总是非常超然，他们完全沉浸在精神世界里。由于在醒着的大多时候里，理想主义者将时间都用在了思考或讨论大的问题——特别是那些会对大众产生影响的重大问题上，因此他们看上去总好像忧心忡忡。事实上，理想主义者也的确如此。

外表

很多理想主义者外表看上去都不太寻常。尤其是认知型理想主义者，ENFP型和INFP型，他们不关注时尚，也不会为流行所动。他们崇尚个性，穿衣戴物都是为了宣扬自己的个性和价值观念。他们会跑遍所有店铺，只为了寻找一件别致而有个性的，通常是松松垮垮的衣服。一双平底凉鞋，长长的自然的发式，这是理想主义者常见的装束。他们戴上缎带、别针或是特别的纽扣，都是为了宣扬他们所坚信的理想。当然并不是所有的理想主义者都这样，如果你碰到的理想主义者看上去好像生

活在20世纪60年代海特-艾许伯里区[⊖]的人，那他们很有可能是ENFP型人或者是INFP型人。

判断型理想主义者（ENFJ型和INFJ型）在外表上看起来会与认知型理想主义者（ENFP型和INFP型）非常不同，因为他们比较传统，而且要比认知型理想主义者更在意自己在他人眼里的形象。除了具有判断型人穿衣比较正式的特点外，判断型理想主义者还会注意自己的衣着是否得体。ENFJ型女人尤其如此，她们会下大功夫来打理自己，以便使自己的外表和出席的场合相合适。但无论穿着什么样的款式，她们的最终目的还是为了找到自我的感觉。

交流风格

由于理想主义者的价值观念的核心就是理解自己、他人和生命的意义，所以他们在与人交流时，通常关注的是个体事物，特别是人与人之间的关系。他们常问一些个人化的问题，同时也向别人透露自己的个人信息，因而使整个交谈显得非常亲密。在谈话过程中，理想主义者通常站得离人很近，凝视着对方的眼睛，对对方的话做出真诚的反应，言语和手势之间都表现出投入和关心。大体说来，理想主义者是那种可以让人倾心相与的人，他们对于和人的本性有关的讨论非常感兴趣，而对于和人的本性无关的话题却觉得兴味索然。所以一旦讨论到人性的本质，他们就会变得积极兴奋。由于理想主义者的价值观念非常强烈，和其他几种性情禀赋的人相比，他们的感情要更敏感和细腻，对于轻视或诬蔑性的玩笑，也更容易受到伤害。

身体语言

正像经验主义者天生对于自己的身体非常敏感，所以通常

[⊖] 美国旧金山的一个街区，是著名的嬉皮士街。——译者注

显得举止优雅一样，理想主义者总是将精力投向自己的内心世界，所以他们的举止常常（不是总是）不够优雅。他们尤其不善于熟练使用机械工具。虽然有些理想主义者在体育方面也能达到很高的成就，但那通常是后天训练的结果，而不是与生俱来的能力。

一个极端的例子就是，理想主义者（特别是内向型理想主义者，INFP型和INFJ型）甚至会显得有些笨拙。由于理想主义者不太关心自己周围的物质世界，所以他们常常会碰到桌子角上，或是绊倒在楼梯上。因为理想主义者的心思总在别的事物上，所以他们走路常常会磕磕绊绊，也因而会被人们视为笨拙。

关于四种理想主义者的简短描述

ENFJ型 热情活泼，拥有优秀的人际交流技巧，喜欢帮助别人充分发挥潜质。富于创造性，充满活力，条理清楚，会全心全意地投入到一项活动或任务当中去。

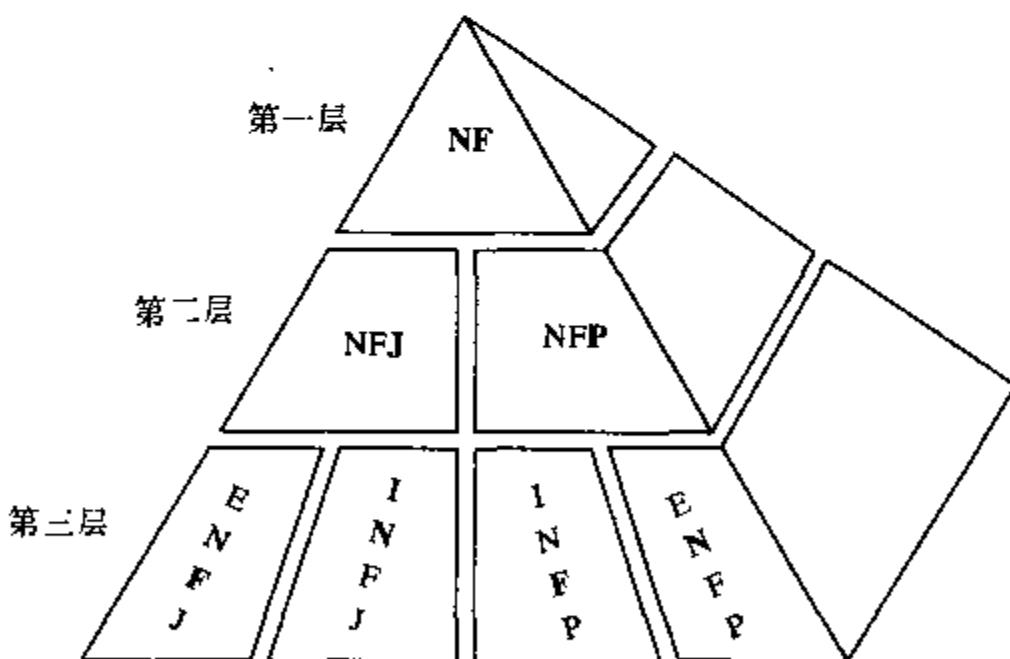
INFJ型 是四种理想主义者当中概念性最强的人。具有很强的创造性，思想复杂，相当正式和保守，对于自己的行为和决定都很有信心。他们非常专心，会竭尽全力实现自己的目标。

ENFP型 能随处找到机遇。他们的生存目的就是为了不断地探索和帮助他人改进生活。友好，自然，富有创造性，喜爱娱乐，非常珍惜自己的家庭和朋友。

INFP型 是四种理想主义者当中最理想化的人，总是被深植于内心的价值观念和世界观所驱使。对于那些不了解或不信任的人，他们温和、保守，甚至有些冷淡；对于那些他们在意的人或事，则热情而忠诚。

职业

和其他几种性情禀赋的人一样，你在各个行业中也都可以找到理想主义者，当然，数量不可能和其他性情禀赋的人一样，因为你该记得，理想主义者大约只占美国人口的15%。最让理想主义者感到满意的工作，是那种能让他们觉得有意义、值得付出的职业。他们需要对自己的事业抱有信念，并看到它给社会或广大的人群带去积极的影响。理想主义者喜欢尽可能轻松的工作环境，和那些能够为自己所欣赏喜爱的温厚体贴的人一道工作。对于理想主义者来说，能够以全局的眼光，富有远见卓识地解决问题，会给他们带来莫大的乐趣，因为那能让他们最充分地发挥出自己内在的潜力。那些吸引理想主义者的职业有：艺术家、心理学家、顾问、社会工作者、人文学科的教师、培训人员、人文学科工作者。



人格类型金字塔：理想主义者

和其他几种人格类型金字塔一样，理想主义者金字塔的第一层代表的是NF型性情禀赋的人。但是由于所有的理想主义者都是感觉型人，所以金字塔的第二层是以判断和认知作为区分

的标准。第三层是对第二层的细分，还是以外向和内向作为尺度，于是就得到了四种人格类型。你可能会发现，我们将两种判断型理想主义者（ENFJ型和INFJ型）放在了一起，因为它们联系得比较紧密，同理，我们将两种认知型理想主义者（ENFP型和INFP型）也放在了一起。

这部分内容除了阐述各种性情禀赋的主要特征之外，对于那些还不很清楚自己的人格类型的人也很有帮助。比如说，你不能肯定自己的人格类型是ENTJ型，还是ENFJ型，除了前者是思考型，后者是感觉型这一明显区别外，它们还分属于不同的性情禀赋。ENTJ型是概念主义者，而ENFJ型是理想主义者。重新阅读一下关于两种性情禀赋的描述，你可能就会发现，其中的一种显然更适合你。再或者，你不清楚自己的人格类型是ISTP型还是ISTJ型，除了前者是认知型，后者是判断型这一区别外，它们还分属于不同的性情禀赋。ISTP型是经验主义者，ISTJ型是传统主义者。重新阅读这两部分内容，你会发现哪种人格类型更适合你自己。

识别性情禀赋的技巧训练

本部分练习的目的是为了测试你根据非常少量的信息判定性情禀赋的能力。在下面的场景当中，你会看到四种性情禀赋的人。你的任务是判断出每个人的性情禀赋，并且说出导致你得出这一结论的3个理由。在做练习的时候，你最好不要翻阅前面的内容，而只根据给出的线索进行判断，这会锻炼你的能力。在本书的155~156页附有答案。祝你取得好成绩！

有一个地区近一阶段经济萧条，许多公司纷纷倒闭，这些原因使得一家家族企业也受到了谣言的困扰，说它要迁往另外一个地区。这一谣言使得公司里人心动摇，公司总裁邀请了四个来自不同部门的人参加晨会，共同商讨公司的前景和如何鼓

舞士气，提高生产力。

亚历克斯是人力资源方面的专家，四十左右岁，他第一个发言：“我非常不喜欢这样说，但是我确实觉得关键的问题在于员工们对公司不再具有归属感。过去，我们就好像一个大家庭一样。当然，那时候也会有问题，但是那时大家互相体谅，对公司心存感激——就好像大家都属于这个大家庭一样。我觉得部分原因就在于公司发展得太快了，变得太大了，每个人都只关心自己的事情，失去了从前的亲密联系。设想一下，一旦员工们对公司不再投入了——我是指感情上的投入——他们就不会想办法把工作做到最好。我们必须想办法满足员工们的需要。比如说，在本地要想找到价格合适、服务又好的幼儿看护简直是一个难题。我们可以考虑一下，是否能由公司筹建一个幼儿看护中心，然后交由工会监督和管理。或者我们也可以考虑建立弹性工作制，这样可以在工作之外给员工们更多的自由时间。诸如此类的建设性想法，不但能满足员工的需要，还会对公司的管理产生良好作用，这还不只是一种短期的好处，而是会为公司带来长期的丰厚的回报。”

莉莲是公司货运部门的经理，55岁，她紧接着发言说：“我不知道，可能我的话听上去有点儿傻，但是过去在这儿工作的的确是一件非常有趣的事，有好多活动能够将员工们团结在一起，比如说我们有垒球和保龄球队，每年公司都会在托宾湖边野餐，还有许多其他的非正式聚会。我还记得，那时候我们会搞很多有趣的竞赛，在自助餐厅用午饭的时候宣布获胜者。过去在这儿工作觉得很轻松，当然并不是说工作不累，而是在拼命工作之后，大家可以享受聚会的乐趣。现在公司的一切让人觉得太程式化了。我经常听到生产线上的工人们抱怨，说他们自己好像都成了机器。你这样站着，有各种规章制度管束着你，你转

过身，还有另外的你必须遵守的规章制度。当然，还有另外的数不清的写在纸上的规定。所有这些规定其实都是多余的，它们只能降低人们的工作效率。我的想法是，如果公司能够不再那么严格，让人可以体会到更多的工作乐趣，那么员工们就会觉得放松，愿意留在这里。”

莫林来自财务部门，她47岁，随后发言说：“没什么可奇怪的，我不同意莉莲的说法。她认为娱乐活动可以刺激员工们的工作积极性，我认为这种看法是本末倒置。在我看来，员工们只有在做好工作的前提下，才有资格享受娱乐，而不能用娱乐来激发他们的工作热情。如果说有问题，那我认为是我们在管理上有些放松。我们不能因为自己觉得工作当中缺少乐趣，就认为员工们也是如此。不应该以己之心，度人之腹。在我看来，问题不在于规定太多，而是我们的态度太含糊，没能始终一贯地严格执行这些规定。一旦我们制定出某种规定，就应该将它们详细地落实到文字上，印成手册，每个刚来这里工作的员工都要人手一本。那样，大家就会一清二楚地知道公司对于自己的期望。我们还可以评估员工的工作能力，并将结果张贴出来，这样那些原本不够尽职的人就会努力工作。如果能提高生产率，员工们就会为能在这里工作而感到自豪，公司就能赚取更大的利益。”

最后一个发言的是查莱，50岁，她掌管着计算机客服部，她说：“我怀着极大的兴趣倾听了各位的发言，但恕我直言，我认为你们都将注意力集中在了如何解决当前的问题上，而忽略了真正的关键。我们应该看得更加长远……我们当前所做的一切必须能保证公司到下个世纪依然具有足够的竞争力，还能够赚取丰厚的利润。我们分析公司的需求应该从计算机方面着手，立刻对公司的整个系统予以升级。从理论上来说，员工们对公

司越有认同感，他们就会越努力地工作，所以管理部门应该建立一种利益分配机制——公司赚的钱越多，员工们挣的也就应该越多。只有这样，才能让员工们对公司有归属感。我还建议让员工们自发地组成自治队，来掌控生产过程中的各个环节。这样就能解决莉莲、亚历克斯提出的让公司生活多样化和增强公司的凝聚力的问题。最后，我认为如果能对所有员工进行计算机方面的培训，将会在未来给公司带来巨大的利益。毕竟，计算机代表着未来科学的发展方向，员工们越有竞争力，公司才能越成功。”

要求：

指出四位员工的性情禀赋，并针对每个结论写出3个理由。

a. 亚历克斯的性情禀赋是_____

理由1: _____

理由2: _____

理由3: _____

b. 莉莲的性情禀赋是_____

理由1: _____

理由2: _____

理由3: _____

c. 莫林的性情禀赋是_____

理由1: _____

理由2: _____

理由3: _____

d. 查莱的性情禀赋是_____

理由1: _____

理由2: _____

理由3: _____

答案如下。

识别性情禀赋技巧训练的答案

在每个答案的后面，我们都列出了一些识别性情禀赋技巧训练的范例中所透露出的线索，当然这并不是全部，你可能还发现了一些我们在这里并没有列出的线索。

a. 亚历克斯的性情禀赋是 理想主义者 (NF型)。

理由1: 关注员工的个人生活和他们的需要，以及怎样才能让员工对公司更有感情，让员工之间联系得更紧密，让他们感到自己被欣赏。

理由2: 心思都放在了人力资源方面。

理由3: 建议建立弹性工作制和幼儿看护中心，关心员工的个人需要。

b. 莉莲的性情禀赋是 经验主义者 (SP型)。

理由1: 为工作中丧失了乐趣和活力而难过，建议重新筹备一些娱乐、竞赛活动和举办非正式聚会。

理由2: 建议工作不应太程式化，应该取消一些多余的规定，这样才能提高生产力。

理由3: 希望能够从工作环境当中找到更多的乐趣。

c. 莫林的性情禀赋是 传统主义者 (SJ型)。

理由1: 工作没有完成之前，不同意给员工们更多的娱乐。

理由2: 建议制定详细的、书面的规章制度。

理由3: 努力想提高生产力和劳动效率。

d. 查莱的性情禀赋是 概念主义者(NT型)。

理由1: 把注意力放在解决长远问题上，甚至考虑到下一个世纪公司的发展。

理由2: 建议由员工组成自治队，希望公司提供计算机等高科技方面的培训。

理由3：建议公司不要小打小闹，而要进行彻底的改革。

好了，你回答得怎么样？如果没有自己原先预想的好，那么你需要回头重新阅读一下前面的内容，看看自己忽略了什么。如果这个练习你完成得非常棒，那么你就可以进入第5章了。在第5章里，我们将要学习快速解读他人性格系统方法中的第三部分内容。



第 5 章

为什么我们看到的 和实情不一样

当安德鲁按着那座具有乔治亚时期殖民主义风格的建筑的门铃时，他的手掌心都湿了。他记得自己惟一一次这样紧张已经是四年前的事了，那次他在最后几分钟顶替一个被送到医院做紧急阑尾切除手术的同学担任他们高中排练的一出戏剧的主演。安德鲁很担心，因为他今晚要见的是一位非常重要的人物——艾莉莎的父亲。艾莉莎是安德鲁的新恋人，他希望有一天自己能够娶她（在此之前，安德鲁曾经和艾莉莎的母亲有过一次简短会面，他们彼此感觉很好）。

尽管艾莉莎一再让安德鲁放心，说自己的父亲会非常喜欢他，安德鲁还是很担心。他不停地在琢磨，一个主修艺术史、整天感叹自己没有能赶上种族隔离时期的大学生，和一家大制药公司的首席科学家之间会有什么可谈的呢？答案很快就令人伤心地排在面前了：他们之间确实没有什么可谈的。整个晚上

的气氛都很尴尬，对安德鲁、艾莉莎和艾莉莎的母亲简直就是一种折磨，但艾莉莎的父亲却完全没有意识到。谈话基本上就是由艾莉莎的父亲扔给安德鲁几个普通的、试探性的问题，然后由安德鲁害羞地、不连贯地作答。

当道过“晚安”，走向自己的汽车的时候，安德鲁觉得艾莉莎的父亲对自己的印象一定糟透了，连她母亲对自己的看法都会因为今晚大打折扣。毕竟，安德鲁是个艺术家，具有非常敏锐的感受力。艾莉莎的父亲对他连一点温和的表示都没有，谈话也不亲密，在整个晚饭期间，他都没看安德鲁几眼。他没有用手臂搂住安德鲁的肩膀，或是告诉安德鲁自己多么高兴认识他，可安德鲁本以为他会这么做的。

所以第二天早晨，当艾莉莎告诉安德鲁，自己的父亲非常喜欢他时，安德鲁简直大吃一惊。“我父亲说你非常聪明，有深度，非常善于倾听，对自己很有信心。那是他非常欣赏的品质，但他说在我们这个年纪的年轻人当中已经很少可以看得到了。”安德鲁听了非常高兴，如果不是觉得艾莉莎有些夸大自己父亲的溢美之词，他都要奇怪自己对艾莉莎父亲的误解怎么会这么大了！

有一句老话，叫“人不可貌相”，在快速解读他人性格的时候，这句话有了新的含义。我们已经知道，有些人有无尽的能量。他们对任何事物都充满热情，他们将自己的感情和情绪都表露在外，人们一看就知道。他们总是非常兴奋、生气勃勃，与人交谈时，他们的眼睛闪闪发亮。但是我们也知道，有些人却不是这样，而且可以说是完全相反。他们非常保守，脸上永远没有表情，从那上面，你很难看出他们对事情的真正的感受。我们姑且将上述两种人当做一个标尺的两端。那么很显然，绝大多数人都是在标尺上的某一点（两个极点除外）。无论一个人

是喜欢感情外露，还是将其深埋于心，这都反映出了他的性格，从而为我们判断他的人格类型提供了有力的线索。

感觉

向世界表达自己，还是将一切埋藏在心中

你可能还记得，人们认知世界（或者说是接受信息）的方式有两种——通过感知，或者是通过直觉。感知型人重视事实和细节，而直觉型人则关注各种可能性和潜在的含义。由此，我们可以将人的认知过程看做是一个“输入”的过程——换句话说，就是将信息输入人的大脑。你可能也还记得，人们做出判断也有两种方式——思考型人，通过逻辑推理和客观分析做出决定；而感觉型人，则是依据自己的价值观做出决定。我们可以将判断的过程称为“输出”的过程——换句话说，就是依据所得信息做出行为上的选择。

因为认知这一行为主要是一种内在过程，所以我们很难观察到一个人是在通过感知，还是在通过直觉认识世界。换句话说，如果一个女人正在嗅一朵花，单单通过观察她的外表，我们很难判断出她对这朵花的感受是通过感知获得的，还是通过直觉获得的。如果是通过感知，那么她会觉得花香令人身心愉悦；如果是通过直觉，同样的花香可能却让她感到伤心，因为那种香味让她想起了自己刚刚去世的姥姥。

因为决定这一行为通常包含着一些行动，所以通过观察，就很容易判断出在此过程中，一个人是通过思考，还是通过感觉做出的决定。举个例子来说，一个人讲了一个笑话，他的同伴听了觉得很生气。那个讲笑话的人并没有想到信息是如何输入同伴的大脑，又被加工成了什么样子。那个听笑话的人可能会说：“嗨！我并不想伤害你的感情，但是有些话又不能不说，

我觉得那些总是揪住别人的坏处不放的笑话非常讨厌，希望你以后再也不要讲那种笑话了。”如果讲笑话的人学习过快速解读他人性格的技巧，通过观察听笑话人的行为，也就是他输出的内容，就可以很容易地判断出听笑话的人是一个感觉型人（我们很快就会知道他是如何得出这一结论的）。

我们可以通过观察一个人的行为来判定他的人格类型，一旦确认他是感觉型人，那么他就不可能是思考型，也就排除了8种思考型人格类型的可能性。同理，如果我们能断定一个人是思考型人，也就排除了8种感觉型人格类型的可能性。不幸的是，事情并没有那么容易，原因有二：首先是，有些时候，人们既思考，同时也在感觉。不过当然，既然一种人是思考型人，那么他一定更喜欢思考，也经常思考；而感觉型人呢，也一定更经常地使用感觉功能，他们擅长的就是这个。其次，由于有些人在公众场合天生地就是感情外露，而另一些人天生地就是非常内敛，但这却不是他们的真实性格倾向，所以就使得他们的外表带有欺骗性，以此来判断一个人是思考型人，还是感觉型人，就会不准确。

如果一个人感情外向，总是公开宣扬自己的价值判断，我们就称之为外向型情感。如果一个男人见到多年未见的朋友，用自己的胳膊搂住他，看着他的眼睛，大笑着说：“你这家伙！见到你真是太高兴了！”那么这个男人一定是外向型情感。如果一个女人正在看电视上关于抽水马桶清洁剂的广告，她认为那是在贬低女人，并扬言道：“那个真管用？！哼！我再也不会买那种男权主义的笨蛋生产的破烂货了！”那么这个女人也一定是外向型情感。

如果一个人感情内敛，总是将一切藏在心里，不让其他人知道他的价值观念和想法，我们就称之为内向型情感。如果一

个女人总是将对事物的感受放在自己的心里，沉思默想，而不是压抑不住地想要大声告诉整个世界，那么这个女人即是内向型情感。如果一个男人做了一件错事，他不是想办法将责任推到别人身上，而是内省自责，怀有负罪感，那么这个男人也一定是内向型情感。

用“外向”和“内向”来表示人们表达自己感情的方式，可能会令人觉得困惑。但是我们敢肯定，随着你对这些概念越来越熟悉，你会发现外向型情感的人和内向型情感的人在外部行为上有很大差别。它们是如此明显，只要你能够辨认出来，你就可以在几秒钟之内排除好多种可能性，从16种人格类型当中挑出最可能的4种。

当我们讨论特殊的动态人格类型时，使用E/I-Feeling（外向型/内向型-情感）这种简称。

外向型情感

共有8种人格类型是属于外向型情感。其中4种是感觉型，另外4种是判断型（请记住一点，无论是思考型的人，还是感觉型的人，都会同时使用这两种官能，只是他们更喜欢使用其中的某一种官能罢了）。

在感觉型人当中，4种属于外向型情感的人格类型是：

ENFJ

INFJ

ESFJ

ISFJ

你可能已经注意到了，这4种人格类型缩写的最后两个字母都是相同的，即：F和J。因为他们既是感觉型人，同时又属于判断型人。那么，再明确点儿说，所有FJ型人都是外向型情感。

在判断型人当中，4种属于外向型情感的人格类型是：

ENTP

INTP

ESTP

ISTP

你可能已经注意到了，这4种人格类型缩写的最后两个字母都是相同的，即：T和P。因为他们既是思考型人，同时又属于认知型人。那么，再明确点儿说，所有TP型人都是外向型情感。

你可能会想：“既然FJ型人和TP型人都属于外向型情感，那么他们一定非常相像，我怎样才能区别他们呢？”答案是这两种人并不相像。不过，他们看上去会很相似，这也就是为什么将真正的感觉型人和看上去像感觉型的思考型人区分开来显得那么重要了。

为了说明这一点，请想像一个我们大家都非常熟悉的场景——买汽车或其他重要的东西。一些非常优秀的销售人员，特别是零售业里的销售人员，都属于外向型情感。有些人是真正的感觉型人，而有些人其实是思考型人，也就是说他们是TP型人（而且绝大多数是E-TP型人，即外向的思考认知型人）。一个成功的销售人员的必备能力之一就是使人们喜欢和相信他。要想达到这个目的，他们必须先和你建立起联系。他们会面带笑容，欣然欢迎你的到来，称呼你的名字，对你的问题一一作答，换句话说，他们会竭力让你觉得你对于他们来说显得很重要——你是他们最好的朋友，如果你愿意成为他们的朋友的话。问题在于，他们这样做是因为你们之间突然发展起了一种亲密关系，还是你们已经开始混熟了？都不是。真正的可能是，他们正在利用天生的外向型情感为自己真正的性格倾向——思考——服务。因为他们知道，也许是无意识的，如果你喜欢他们，那么

这笔生意做成的可能性就比较大。我们通常说TP型人是热络的人，因为他们天生善于和人打交道。

不要留下这样的印象，以为所有热络的人，甚至是所有销售人员，都是暗藏心计或是不真诚的。问题在于，TP型人这样做是自然而然的。他们并不是在假装，事实上，如果他们以其他方式行事，才会让人觉得不自然和不真实，就好像一个本来不热络的人，非要让他表现得很热情一样，哪怕只是一会儿，那也是很困难的。

了解外向型情感的这一方面是非常重要的，否则你就无法分辨TP和FJ型人。你可能会以为自己见到的每一个友好、可爱、而带笑容的人都是感觉型人，就像你以为每一个疏远、冷淡、没有人情味的都是判断型人一样。你对这两种人的判断都错了，学习快速解读他人性格的技巧就是为了帮助你与人进行有效的沟通，可如果你不了解上面的这一点，那结果当然只能是大打折扣。

现在我们已经了解了区分开都是外向型情感的思考型人和感觉型人的重要性，那么接下来，让我们就近观察一下外向型情感的人，看看他们究竟是什么样子。我们先从外向型情感的人的普遍特征谈起（无论他是TP型人，还是FJ型人），然后再分别看看TP型人和FJ型人的特点。

外向型情感的普遍特征

这里面既包括FJ型人，也包括TP型人。

1. 努力和人建立起联系 他们本能地关心他人，善于体察别人的情感，知道别人需要什么，并且愿意提供帮助。

2. 喜欢取悦别人、希望获得别人的赞美（特别是FJ型人） 他们会努力创造和谐的气氛。

3. 表现得迷人而有魅力（外向型的人尤其如此） 他们身边总

是吸引着许多人。他们善于言谈，能够使他人相信并跟从自己。

4. 肢体语言丰富（外向型人尤其如此） 和人交谈时，他们的面部表情非常生动——眨眼睛、大笑。他们的面部表情极其丰富，从微笑到皱眉，从喜气洋洋到一脸苦相，应有尽有。他们的反应常常即时而夸张，他们可以从一种情绪轻而易举地转换到另一种情绪。

外向型情感的人喜欢身体方面的亲密接触，在谈话的过程当中，他们会将身体倾向对方，站立或者坐得离对方很近，点头表示同意对方的观点，他们还会通过与对方身体的接触、拥抱、拍肩膀、轻抚后背、长时间的握手，来公开表达自己的感情。

他们还会用“那对你来说一定很不容易”“我理解你的感受”之类的话来表示对你的支持或者同情。

5. 随时准备赞扬或者批评别人 尽管他们很喜欢称赞别人，但他们也会通过否定别人来发泄自己外向型的感情。他们会推卸自己的过失，让那些并没有犯错的人去承担指责。

6. 对外表很在意 他们通常很清楚、也很在意别人对自己的看法，希望自己的外表能让人感觉不错，所以他们认为穿着得体要比舒适来得更重要。换句话说，他们穿衣首先是为了给别人看，然后才是为了自己舒服。也正因为如此，他们将衣服的外表看得比它的功能更重要。所以，他们衣着得体（特别是女人），而且无论是男人，还是女人，总是衣冠楚楚。

FJ型人（感觉、判断型人）的特征

我们已经了解了外向型情感的普遍特征，现在让我们看一下4种感觉、判断型人（FJ型）——ENFJ型、INFJ型、ESFJ型和ISFJ型人的特征。

1. 他们总是按照自己的价值观念来做决定，不像TP型人，后者是根据逻辑和普遍的规律来做出决定。

2. 无论是自己的还是他人的感情，都能让他们感到舒服。他们善于理解感情，喜欢谈论并与人分享感情。

3. 愿意主动帮助别人，在此过程中能获得巨大的满足感。他们想要帮助别人的愿望非常强烈，以至于常常将他人的需要放在自己的前面。

4. 使用的语言很能反映他们的价值观念。他们描述事物时经常使用下面这些词语：“太好了”“糟透了”“美极了”“太可怕了”“无耻”“荒唐”等等。

5. 观点强烈，总是将自己的想法表达出来。他们喜欢给出建议，而且经常使用“应该”这一词语，比如说：“你应该这样做，继续坚持下去，要求赔偿。要是我就会这样做。”

6. 他们的面部表情会表现出赞成或者不赞成。通常，他们会扬起眉毛，脑袋歪向一边，好像在说：“哦，真的吗？”那就表示他们不太满意。

TP型人（感觉、认知型人）的特征

与FJ型人形成对比的是TP型人，即ENTP型、INTP型、ESTP型和ISTP型人。

1. 不是按照自己的价值观念，或是顾虑到对其他人的影响，而是依据客观分析来做出决定。

2. 总是很有策略地使用自己的感情，将感情作为连接与人的关系的纽带，并以此来达到自己的目标。

3. 善于多角度地看待问题，喜欢与人讨论或者争论不同方面各有何优长（这与FJ型人形成了鲜明的对比。FJ型人强烈希望保持和谐的氛围，所以他们非常不希望看到人与人之间的纷争、关系紧张或者是争论）。

4. 他们的情绪非常鲜明（特别是ENTP和ESTP型人）。他们的行为反差很大，常常会从一个极端跑到另一个极端。

5. 他们非常务实。他们乐于接受新信息，只要认为另一种方法更有效，他们很容易就会改变自己的立场，在这一点上，他们和FJ型人很不一样；但他们在有些方面又和FJ型人非常相像。比如说，他们都不喜欢受道德的束缚，也不喜欢站在由价值观念决定的立场上，所以如果条件允许，他们非常愿意改变自己先前的立场。

6. 一般不太严肃，而是很随便。这种轻松随便的举止使得和他们在一起总有很多乐趣，他们也因此总被人所围绕。

混淆是非：性别对外向型情感的人的影响

尽管人格类型已经基本决定了一个人是外向型情感，还是内向型情感，但仍有一些因素可以对人的情感倾向产生重大影响。其中最主要的就是性别因素。在美国文化当中，社会鼓励女性成为外向型情感，女性应该注重感性，她们被鼓励自由地谈论感情。另一方面，社会要求男性成为内向型情感，要扮酷，要控制自己的感情和情绪。由于我们每个人都不可能完全摆脱社会的影响，结果就是那些思考型女人，本来天生感情内向（TP型），经常需要学得开放一些，以此来迎合社会对她们的期望。她们看上去仿佛是外向型情感，事实上却根本不是。同理，感觉型的男人本来天生感情外向（FJ型），也会下意识地压抑自己的天性，因为社会希望他们如此。他们看上去好像不是外向型情感，事实上他们却恰恰是。对于那些在社会上摸爬滚打许多年的老年人，或者是在感情受压制的环境中长大，或是在部队中生活多年的人来说，情况就更是如此。理解了文化对人的这种微妙而普遍的影响后，你对他人的性格判断就会更加准确，因为你会知道哪些才是一个人真正的性格表现，哪些是为了适应社会而故意做出的行为。

通过这一部分内容，你会对外向型情感的人有一个很好的

了解，你会知道思考型人（TP型）和感觉型人（FJ型）的不同。那些性格倾向非常明显的人很好辨别，但也有些人，他们表现出的特征非常微妙，要准确辨别很困难。因此，你需要时间，也需要许多实际的锻炼，才能真正掌握快速判断他人性格的本领。无论要判断上述哪一种人的性格倾向，我们教给你的技巧都非常有用，尽管有点儿复杂，开始要完全掌握也有难度，但你在这上面花点儿时间绝对是值得的，因为它能让你快速地解读他人的性格。

内向型情感

在16种人格类型当中，除了8种外向型情感，剩下的8种就是内向型情感了。在这8种内向型情感的人当中，4种是感觉型人，还有4种是思考型人（请记住一点，无论是思考型的人，还是感觉型的人，都会同时使用思考和感觉这两种官能）。

在感觉型人当中，4种属于内向型情感的人格类型是：

ENFP

INFP

ESFP

ISFP

你可能已经注意到了，这4种人格类型缩写的最后两个字母都是相同的，即：F和P。因为他们既是感觉型人，同时又属于认知型人。那么，再明确点儿说，所有FP型人都是内向型情感。

在思考型人当中，4种属于内向型情感的人格类型是：

ENTJ

INTJ

ESTJ

ISTJ

你可能已经注意到了，这4种人格类型缩写的最后两个字母都是相同的，即：T和J。因为他们既是思考型人，同时又属于判断型人。那么，再明确点儿说，所有TJ型人都是内向型情感。

一枚硬币的两面：内向的感觉型人和外向的思考型人

从情感方式的定义来说，内向的感觉型人和外向的思考型人其实是一回事，因为他们的内向型性格和外向型性格决定了即使他们的情感方式相同，也不可能使用同一种官能。外向的东西（向世界表现出来的）很容易辨别，内向的东西（搁在心底的东西）了解起来就相对难些。

内向的感觉型人的特征

典型的内向型感觉型人（包括FP和TJ型人）会：

1. 经常表现得客观而冷静。
2. 与取悦他人相比，他们更愿意娱乐自己。对于一个已经发生的事件，他们更在意的是自己的感受和想法，而不是其他人的感受和看法。
3. 除了对非常亲密的人和私交深厚的人之外，与他人很少有肢体上的亲密表示，也很少表达自己的感情（TJ型人尤其如此）。事实上，他们经常毫无表情，甚至是在讨论很热烈的情况下，他们也是如此。他们用外表的平静来掩饰自己内心可能正在经历的激情（FP型人更可能是这种情形）。
4. 和外向型情感的人的目光经常闪耀着光芒不同，FP型人和TJ型人的眼里常常含着忧伤。

感觉、认知型人（FP）的特征

我们已经了解了内向型情感的普遍特征，现在让我们看一下4种感觉、认知型人（FP）——ENFP、INFP、ESFP和ISFP的

特征。典型的FP型人会：

1. 很温和，甚至会让人感到甜美。和竞争相比，他们更喜欢人与人之间的合作。他们一般举止随便自然。
2. 他们的感情非常深厚，很重视个人隐私，除了那些极其亲密的人外，他们不愿意和他人随便地分享自己的感情。但是同时，他们也非常多愁善感。
3. 非常敏感。尽管他们外向而友好，但也会突然间变得非常情绪化（尤其是INFP型和ENFP型人）。
4. 当事情变得糟糕时，他们会内省，责备自己，而不是向外去抱怨他人。
5. 在处理日常的小事时，表现得很有弹性，但一旦触及到他们的价值观念或者是遇到事关重大的问题，他们却会变得非常顽固、强硬、不易妥协。一旦受到严重的伤害，他们性格当中的这种倾向就会导致怨恨。
6. 他们与人交流自己价值观念的方式通常是采用行动，而不是语言。
7. 不太重视外表，他们穿衣是为了使自己愉悦，而不是为了取悦他人，所以他们常常衣着随便。
8. 自谦或者有些自卑，得到大家的赞扬和称许时常常会感到不舒服和尴尬。

思考判断型人（TJ）的特征

前面我们已经说过，4种思考型人都属于内向型情感。他们是ENTJ型、INTJ型、ESTJ型和ISTJ型人。

尽管TJ型人也属于内向型情感，可他们和FP型人却非常不同。这是因为TJ型人属于思考型人，他们总是依据客观逻辑做出决定。而且，作为判断型人，他们喜欢建构，渴望终点和结束。这些特点组合在一起，使得TJ型人成为了所有人格类型当

中最顽强的人。为了保持文章内容的前后一致性，我们将TJ型人归为内向型情感，事实上他们也的确是。不过TJ型人身上最明显的，不是他们内向型的感情，而是他们外向型的思考。典型的TJ型人会：

1. 严肃，而且实事求是。他们喜欢直奔主题，不喜欢浪费时间。他们不喜欢参加过多的社交活动，如果不得已参加那些他们认为没有任何意义的闲聊，他们就会变得很没有耐心，觉得很难受。

2. 一般观点强烈。由于认为自己应该坦诚、真实地做出反应，他们甚至会意识不到自己方式的生硬和有些残忍的坦率。

3. 很少表露自己的感情。他们克制自己的感情，很少会让感情影响自己做出逻辑性的判断。

4. 不善于用肢体表达自己的感情，很少会和人发生身体的接触（ISTJ型和INTJ型人尤其如此）。

5. 通常衣着整洁，外表看上去比较正式。他们穿衣一般喜欢传统风格。

对比TJ型人和FP型人的特征，你会发现他们非常不同。将他们区分开来非常重要，因为他们看上去很相似。最重要的是，将TJ型人和FP型人准确地辨别出来，可以使你免去冒犯一个FP型人的危险。

技巧训练

为了帮助你判断自己的学习吸收情况，以及对本章内容的整合能力，同时也是为了帮助你巩固对这些规律的理解，我们设计了以下这些技巧训练。阅读下面的场景，并且回答问题，然后再阅读下一个场景。如果在回答完每个场景后面附带的问题之前，

你能做到不翻阅书中前面的内容，那么你会从这个练习中收获良多。在本书175~176页，附有正确答案。祝你取得好成绩。

场景1：汤姆

汤姆是一个四十多岁的房地产开发商，他穿着一套昂贵的名牌服装，充满自信地走进了一家百吉饼店。他手里拿着食品单，一边走向柜台，一边扫视了一下店里的情况，还不时地停下来和店里的一些常客聊上几句。当汤姆看到格雷格的时候，他大笑起来，用胳膊搂住格雷格的肩膀，将他拉到自己身边，开始毫不留情地嘲弄他，因为格雷格最喜欢的一支棒球队昨晚比赛输了。尽管他们很友好地互相问候着，不过很显然，格雷格被迫承认他最喜欢的球队痛失最后决赛的机会令汤姆很是高兴。在柜台前，汤姆像每天一样，帮助两个年轻的大学生点餐。将自己的百吉饼和咖啡狼吞虎咽地送下肚后，他在店里绕了一圈，向他的朋友们一一道了“再见”，然后跳上他自己那辆最新款的雪弗莱生产的卡马罗敞篷车，绝尘而去，工作去了。

1. 从上面给出的简短信息中可以看出，汤姆：

a. 应该是：

外向型情感

内向型情感

b. 很可能是一个：

TP型人

TJ型人

FP型人

FJ型人

c. 他还可能是一个：

内向型的人

外向型的人

d. 他可能是下面两种人格类型中的一种：

_____或者_____

e. 汤姆最可能的人格类型是：

场景2：戴安娜

因为不想被打搅，戴安娜关上了门，但是没几分钟，戴安娜就听到了敲门声，她很不高兴。进来的是朱莉，她是最近被指派到戴安娜手下工作的。朱莉为自己打扰了戴安娜而道歉，然后将一把椅子拉到了宽大的木桌边上。桌子上面很干净，只有一个文件夹、一个便笺簿和一枝钢笔。戴安娜还没来得及说话，朱莉突然大哭起来，并开始滔滔不绝地讲起她的终身大事来。戴安娜不想表现得太没感情，但是和一个自己并不熟识的人谈论这些亲密的话题，又的确令她感到不舒服。戴安娜从抽屉里拿出一盒纸巾，递给朱莉，说：“朱莉，你遇到这样的事情，我很难过，但我不认为自己能够帮助你。首先，两天后我要做一个重要陈述，所以我现在必须得工作了。其次，我不善于处理这种问题。”为了提供一些实际性的帮助，戴安娜拿出员工手册，建议朱莉休息一天，恢复一下。同时她还建议朱莉和公司里专门负责为员工提供个人帮助的咨询专家谈一谈。

1. 从上面给出的简短信息中可以看出，戴安娜：

a. 应该是：

外向型情感

内向型情感

b. 很可能是一个：

TP型人

TJ型人

FP型人

FJ型人

c. 她还可能是一个：

内向型的人

外向型的人

d. 她可能是下面两种人格类型中的一种：

_____或者_____

e. 戴安娜最可能的人格类型是：

场景3：卡尔

卡尔是一个大学美术专业的学生，他刚刚进入大四。他的室友艾伦邀请自己父亲的一位朋友来他们的住处看看卡尔的作品，因为他父亲的那位朋友是一位美术品商人，艾伦认为自己是在帮助卡尔。卡尔当时不在寝室，艾伦进入卡尔的房间，拿出了几幅他正在创作中的作品。半小时以后，卡尔回来了，艾伦向他介绍了那位美术品商人，并告诉卡尔他们看了他的作品。最初，卡尔不是很清楚自己对这件事的感觉，但那个认为自己是在提供帮助的商人开始品评卡尔的作品，他先赞扬卡尔的天赋，然后又告诉卡尔该如何使自己的绘画更加适应市场的需要，卡尔突然间明白了自己的感受。他收起自己的作品，匆匆谢过那位商人，然后回到自己的房间。几分钟后，艾伦满怀困惑地去敲门，卡尔让进他来，并说：“首先，没有我的允许，你没有权利进入我的房间，无论你有什么样的理由。其次，那些绘画作品我还没有完成，如果我想让人欣赏——就算批评也行——那也得由我决定，在什么时候，又给谁看。”几个小时以后，当卡尔冷静下来一点儿，他对艾伦说：“我知道你是想帮助我，但是你不应该那样做。请再也不要那样做事了。”

3. 从上面给出的简短信息中可以看出，卡尔：

a. 应该是：

- 外向型情感
- 内向型情感

b. 很可能是一个：

- TP型人
- TJ型人
- FP型人
- FJ型人

c. 他还可能是一个：

- 内向型的人
- 外向型的人

d. 他可能是下面两种人格类型中的一种：

_____或者_____

e. 卡尔最可能的人格类型是：

场景4：詹米娅

詹米娅衣衫齐整地出席了鸡尾酒会。她的衣着高雅大方，和酒会的气氛很相配。她的头发一丝不乱，衣服、鞋子、化妆品、首饰和其他配饰都搭配得完美无缺。她温和而又充满热情地向一些老朋友问候，又用同样的姿态和新认识的人打招呼。她的行为是对“目光交流”的很好诠释，因为每逢和人谈话，她一定凝视着对方的眼睛，除非谈话结束，否则她绝不会让自己的目光到处游移不定。她的笑容让人看了觉得很舒服。为了强调自己所说的话，她会不时地碰触一下站在她身旁的人的手臂。詹米娅和一小群人闲谈着，毫不费力地从一个话题转向另一个话题，分享着其他人的观点，那无疑反映出了说话人内心的深刻信仰。詹米娅的言谈从不会尖刻刺耳，相反，她总能找

到赞同其他人大多数看法的理由。她有一种天生的才能，能够让每个人都感到轻松舒服，而且觉得自己很重要。

4. 从上面给出的简短信息中可以看出，詹米娅：

a. 应该是：

- 外向型情感
- 内向型情感

b. 很可能是一个：

- TP型人
- TJ型人
- FP型人
- FJ型人

c. 她还可能是一个：

- 内向型的人
- 外向型的人

d. 她可能是下面两种人格类型中的一种：

_____或者_____

e. 詹米娅最可能的人格类型是：

现在，和下面的正确答案相对照，检验一下你的答案。

外向型/内向型情感技巧训练的正确答案

1. 场景1：汤姆

- a. 应该是：外向型情感
- b. 很可能是一个：TP型人
- c. 还可能是一个：外向型的人
- d. 可能是下面两种人格类型中的一种：ENTP型或者ESTP型。

- e. 最可能的人格类型是：ENTP型。

2. 场景2：戴安娜

- a. 应该是：内向型情感
- b. 很可能是一个：TJ型人
- c. 还可能是一个：内向型的人
- d. 可能是下面两种人格类型中的一种：INTJ型或者ISTJ型。
- e. 最可能的人格类型是：ISTJ型。

3. 场景3：卡尔

- a. 应该是：内向型情感
- b. 很可能是一个：FP型人
- c. 还可能是一个：内向型的人
- d. 可能是下面两种人格类型中的一种：ISFP型或者INFP型。
- e. 最可能的人格类型是：INFP型。

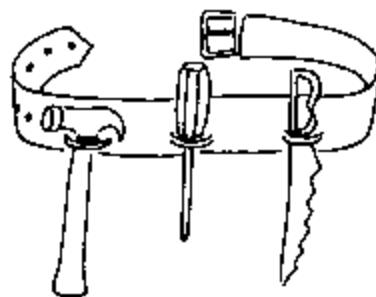
4. 场景4：詹米娅

- a. 应该是：外向型情感
- b. 很可能是一个：FJ型人
- c. 还可能是一个：外向型的人
- d. 可能是下面两种人格类型中的一种：ESFJ型或者ENFJ型。
- e. 最可能的人格类型是：ENFJ型。

你完成得怎么样？希望你能分辨出汤姆、戴安娜、卡尔以及詹米娅分别属于外向型情感还是内向型情感。如果能够做到这一点，那说明你正在逐渐掌握快速解读他人性格的系统方法中的一个重要技巧。如果你能更进一步，判断出每个人是属于TP、FJ、TJ还是FP型人，那就太好了。如果你能准确判断出每个人可能属于哪两种或者是哪一种人格类型，那你就超额完成

学习任务了。

这个练习可以使大家明白辨别出一个人的情感类型的重要性。如果你做练习时感到有困难，也不要灰心。这部分内容的确很复杂，有些人要花很长时间才能掌握。如果你发现自己就是属于这种情况，那么我们强烈建议你在阅读第三部分之前，复习一下本章的内容，因为在快速解读他人性格的系统方法中，辨别一个人的情感类型真的非常重要的一部分内容。



第 6 章

各种技巧的综合运用

在上几章中，我们已经学习了人格类型和快速解读他人性格的系统方法的各个组成部分。在这一章中，我们将要学习综合使用这些方法，以便快速、准确地判断出一个人的人格类型。

我们前面已经说过，快速解读他人性格的系统方法共由三部分组成——个人的性格倾向、性情禀赋和情感类型。因为这三部分内容充分表现出了一个人的主要性格。随着你对这些技巧越来越熟练，你会发现，还有一些性格倾向也有助于判断一个人的人格类型。

正所谓条条大路通罗马，运用上述这些技巧判断一个人人格类型的方式也有很多。事实上，就某一类线索来说，有些人格类型比其他人格类型好判断。比如说，因为感知型人天生注意细节，他们会将直觉型人忽略掉的细枝末节都看在眼里。另一方面，直觉型人在忽略细节的同时，却很善于理解一些细微

行为所表现出来的微妙含义，而且善于类推。经过一段时间的练习，你最终一定能够准确地判断出一个陌生人的人格类型，但最重要的并不是这个。那么你学习这些解读他人性格的技巧，最终的目的到底是为了什么呢？请将这一点深深地刻在你的头脑中，那就是，你掌握快速解读他人性格的系统方法的最终目的，是为了能和你接触的随便什么人进行有效的沟通。很显然，你对一个人了解得越多越深刻，也就越容易和他沟通。如果你能够判断出一个人人格类型当中的全部四个字母，那对你会很有帮助。但是出于某些原因，比如说，没有太多的观察他人的机会，有些人心理上存在某种变态，或者是因为没有听到前面的谈话，而误解了人们后面所说的话，再就是错误地理解了周围的环境等等，这使得要准确地判断出一个人人格类型当中的四个字母变得很不容易，其实，退一步说，这也没有必要。

在很多时候，你只能判断出一个人的性情禀赋，或者是他的两三种性格倾向。但在很多实际情况中，这对于你实现自己的目的，已经是足够了。也就是说，依据已经得出的这几项判断，你完全可以和对方进行有效的沟通。举例来说，假设你是一个外向型的人，遇到一个内向型的人，但是你判断不出她的其他性格倾向。根据已经学过的关于外向型人和内向型人的所有区别，你已经对她的性格有了相当的了解，也知道该如何与她进行交流。如果你不了解内向型的人，或是你判断不出她是一个内向型的人，那你就做不到这一点。

在使用这三方面的技巧时，不必遵循某种特定的顺序。针对一个特定的人，你最先辨别出的可能是他的性情禀赋，然后是他的某种性格倾向，再后是他的情感方式。而针对另一个人，你最先断定的却可能是他的情感方式。经常会有这样的情况，一个人发现这种线索有用，而另一个人却发现另外一个线索更

有帮助。

快速解读他人性格的过程其实就是一个不断排除的过程。在你对一个对象毫不了解的情况下，他可能的人格类型有16种。当观察到一些信息之后，你就排除了一些人格类型的可能性。顺便说一句，如果你真的掌握了前面讲过的所有技巧，你就能判断出一个人人格类型当中的所有要素，而且几乎是看他一眼就能立刻断定。这是因为同一种人格类型的人在外貌上会有相同的特征，如果你和这一类人有足够的接触，你就能辨认出来。但是在绝大多数情况下，你都只能应用排除法，将可能性从16种减到8种，再从8种减到4种，减到2种，最后减到1种。使用快速解读他人性格技巧的系统方法，你就能达到这一点，而且在很多情况下，这还不过是几分钟的事情。

稍后，我们要介绍一下如何依据不同的次序来判断组成一个人人格类型的三部分内容，以快速地解读一个人的性格。在此之前，我们先要给读者一些重要而有益的提示。

1. 判断一个人的人格类型，一定要从你最有把握的部分开始

不要管什么性情禀赋、一种或者更多的性格倾向，或者是什么情感方式，先辨别出你最有把握的一种，然后你就可以轻而易举地排除一些可能性了。举例来说，假设你肯定一个人是外向型人，那么你已经自动地排除了他是内向型人的可能，而内向型人里面包括8种人格类型。

2. 不要急于下结论

保持开放的心态，因为一旦你搜集到更多的信息，原来的假设就有可能会被推翻或是修正。要做到不急于下结论，对于判断型的人来说，这还真是个挑战。因为他们总是希望事情尽快解决，所以常常是还没有搜集到足够的信息，他们已经做出了决定。请记住，一旦观察到新的蛛丝马迹，你就应该修改自

己原来的假设。

3. 对自己的心理偏见要有清醒认识

我们都是在自身的心理偏见和成见的限制中来感知事物的。具体到人格类型的问题上，就是我们都很容易陷入这样一种陷阱，那就是因为自己的性格倾向和性情禀赋而给其他人错误地定性。举例来说，你可能会错误地认为所有看上去很友好的人都是感觉型人，但事实上，他们最可能的是都是外向型人。感觉型人中那些内向的人外表冷静，最初看上去很冷淡，你会错误地把他们当做是判断型人，而事实与你的想法恰恰相反。

当你无法面对面地和人交流时

关于在电话中和人交谈时，如何快速判定对方性格的建议

在判断一个人的性格时，人们一般都喜欢看着对方的眼睛，可有时，你却无法做到这一点。而且在判断一个人人格类型的过程中，你也不必一定要如此。因为你如果掌握了快速解读他人性格的技巧，从一个相对简短的电话里，你也能判断出一个人的大多性格倾向，有时甚至是全部性格倾向。你判断的准确程度，除了有赖于你快速解读他人性格的能力以外，还取决于以下几个因素，包括你们谈话的目的，谈话时间的长短，谈话的内容等等，有时还取决于对方的人格类型。

你们的谈话越开放、越自然，判断对方性格的准确性也就越大。举例来说，如果一个人打电话给你，询问是否有适合他的工作机会，他一定会主动想让你了解他，只要你愿意，想和他谈多长时间都可以。在这种情况下，你可以随便提问，然后留心他回答的快慢，他的用词，他是热情还是冷静，等等。可如果换成另一种情况，是你主动打的电话，而且对方是从自己的时间里挤出半个小时给你，那他就不会主动提供给你什么信

息，这也就为你判定他的性格增加了难度。

打电话的地点也会影响到你对信息的搜集。比如说，一个人是在办公室打电话，他的同事们都能够听到，他的老板也随时会干预（这要取决于他打电话的目的和所谈的内容），那这个人说话的方式就会和在自己家里打电话时完全不同。同样的道理，一个人打电话的目的和所扮演的角色，也会影响到他给人的感觉。举例来说，一个搜集证据的律师在电话里就会显得很强硬，会让人感到有压力，而在实际生活中她可能并不如此。或者她也不愿意如此，只是认为做工作就得那样，或那样会有助于她取证。尽管在现实生活中，感觉型人很少会愿意选择那样的工作，但偶尔遇到，你还是一下就能够辨认出来，虽然他们外表上看起来有些像判断型人。你还会看到，人们是多么容易地就会错误地理解她的行为，并判断错她的人格类型。

在有些情况下，你真的没有什么办法可以增加自己准确地识别一个人的性格的几率，但是在另外的更多时候，你却有很多办法。比如说，要尽可能广泛地进行提问。记住，一个人说话的时间越长，你对他的了解也就会越多。举个例子来说，在面试时，你可以这样问：“你和前一个老板相处得怎样？”对方可能会回答：“相处得不错。”你也可以不像上面那样提问，而是更宽泛地问道：“谈谈你的上一个老板吧。她是个什么样的人？……你最喜欢她的哪一点？……你们两个的矛盾主要集中在哪一方面？……你认为自己和她的关系怎样？……你认为她对你的评价会是什么？”从上面这些问题当中，你会了解到对方的价值观念、理解力，他的自信程度，他的智力水平，当然也包括他的主要性格。

有时，即使你的问题很开放，对方的回答依旧可能很简短，只是片语只言（从中透露不出什么信息）。这时你需要鼓励对方

补充自己的回答，你可以这样说：“关于这个问题，你能再多说一点儿吗？”或者是“你能举出个例子吗？”再不然还可以这样说：“我很好奇，你为什么会那样想呢？”

很显然，在绝大多数情况下，通过在电话中交流来判断一个人的性格，远比面对面地交流要难。但是也有一些特殊的情况，就是说，和上面的情形恰恰相反。一种可能的情况就是，这个人单独在电话中和人交流时，感到比在工作环境中或是人多的情况下更自在。有些时候，电话交流还可以减少不必要的干扰，从而使你能够将自己的注意力集中在对方所透露出的线索上。

最后，请记住，即使你在电话当中只对对方的性格和性情有了些许的了解，但是由于你掌握了人格类型的秘诀，和那个人认识了很多年的人，可能都还没有你对他知道得多。还有，记住，不要在信息有限的情况下急于做出判断。你可以将自己的想法看做是一个“假定的设想”，然后搜集更多的信息来支持自己的论断。

使用快速解读他人性格技巧的不同方法

假设有一个木匠，他的腰带上挂着三样工具：一个锤子、一把锯和一把螺丝刀。有时候，他做一样工作，只需要锤子；做另一样工作呢，又只需要锯；做第三项工作，他只需要用螺丝刀。不过也有些时候，他需要用两样工具，或者是三样工具一起用。他到底使用哪几样工具，完全取决于环境和工作的特殊要求。

将快速解读他人性格系统方法的三个组成部分看做是你的三样工具。为了完成工作，也就是说，快速而准确地判断出一个人的性格，你可能需要一样、两样或者是三样工具。就像木

匠需要决定使用哪样工具以及使用工具的先后顺序一样，你也需要确定在既定的条件下，应该使用哪样工具，又该如何使用。

方法1

在这第一个事例中，我们假定你只可以使用性格倾向方面的技巧来搜集所需的信息。一旦你对人物的性格倾向有了一个“假定的设想”，那么你就可以使用其他两项——性情禀赋和情感方式——的技巧，来证实你的猜想是否正确。

仔细阅读下面的场景。找到能够判定简的人格类型中四个字母的线索。

简，35岁，是当地一家储蓄信贷社的客户服务代表。你到信贷社去，因为你的账户出了点儿差错，必须得改正，而造成差错的原因在于信贷社方面的失误。你见简的目的就是为了要求信贷社方面放弃收取20美元的服务费，因为出差错的是信贷社，而不是你。

简穿着一身整洁笔挺的职业套装。她的长发盘成了一个法国式发髻，身上的几件饰物（项链、耳环和戒指）搭配得很好。办公室的桌子上摆着几张她家人的照片，镇纸是一只用石膏雕成的小孩的手，上面镌刻着：“妈妈，我爱你。你亲爱的杰西卡”。简的桌子非常干净，上面只有几样东西，而且都摆放得很整齐。上面没有成堆的文件夹，只在桌子中央放着一本信贷社的便笺、一枝钢笔和一个闹钟。

简对你的到来表示欢迎，并为了自己因为接一个电话而让你等了几分钟而道歉。她请你坐下，并礼貌地问你，你们之间的谈话是否可以在半个小时内结束，因为她之后有一个会议，她需要肯定自己可以给你你所需要的时间。

简很友好，精力充沛，虽然她会不时地看一眼进出信贷社的顾客，但她还是在很认真地听你解释情况。她一直在听你说，

一点儿没有想要辩护。她不时地点头，对你表示赞同。有两次，她礼貌地打断你，询问一个细节，浏览你带来的文件。在解释自己需要几个步骤来展开调查，以求解决这件事时，简不停地打着手势。总的来说，你觉得简很关注信贷社方面给你造成的不便，并且希望你今后依然能成为信贷社的客户，并享受到愉快的服务。

问题1

简看起来是一个外向型人，还是内向型人？

线索：简精力充沛，喜欢将自己的想法大声地说出来，手势和身体语言生动丰富，喜欢和人打交道。尽管她很认真地在倾听，但同时也没放过任何周围的事情。

答案：看起来，简是一个外向型人。

在断定了简是外向型人后，就排除了8种内向型人格类型。也就是说，简可能的人格类型已经从16种降到了8种。

问题2

简看起来是一个感知型人，还是直觉型人？

线索：简很关注细节，她要求你重复问题的细节，当需要时又停下来查证。她对你带来的文件很感兴趣。尽管不时地看看房间里的其他地方，但她还是很注意你所说的话和当前正在发生的事情，而不是被自己的一些想法分了心。

答案：简看起来是一个感知型人。

在断定了简是感知型人后，就排除了8种直觉型人格类型。也就是说，简可能的人格类型已经降到了只有4种（外向、感知型）：ESTJ型、ESFJ型、ESTP型和ESFP型。

问题3

简看起来是一个思考型人，还是感觉型人？

线索：她很体贴而友好，通过话语和身体语言与你交流，

表示对你的关心，以及她想要帮助你的愿望。在她的桌子上，有几张她家人的照片，和她女儿的一件艺术品。

答案：看上去，简是一个感觉型人。

在断定了简是感觉型人后，就排除了所有思考型人格类型。也就是说，简可能的人格类型已经降到了只有2种：ESFJ型和ESFP型。

问题4

简看起来是一个判断型人，还是认知型人？

线索：她的外表很端庄整洁，说明她对自己的衣着很注意。她的桌子很干净，东西摆放整齐——没有文件堆在上面。她的时间意识很强，从她确认自己是否能够给你足够的时间，以及桌子上很少的几样东西中有一个闹钟，就可以看出她的这一优点。如果你能够偷偷地瞥一眼她的日历，就会发现她的字迹非常整洁，而且是用钢笔书写的。她对事情有很好的控制能力，她的反应从容而谨慎，没有一丝犹豫不决。

答案：简看起来是一个判断型人。

既然你已经判定简是一个判断型人，如果你的其他猜测也都正确的话，那么简的人格类型就是：ESFJ型。

为了证实你的设想，现在请使用其他两样工具——情感方式和性情禀赋。

问题5

简看起来是外向型情感吗？

线索：简的外表说明她很在意自己留给别人的印象。她的口头和肢体语言表达能力都很强，赞同的时候她会点头，在交流不愉快的信息时，她会撅起嘴唇摇摇头。给你的感觉是，她真的在听你说话，很关注给你造成的不便，而且愿意尽个人所能来帮助你。

答案：是的，简是一个外向型情感的人。

这说明简的人格类型当中一定含有FJ这两个字母，而你在前面已经肯定了她是一个感觉型的人。

问题6

简看起来是一个传统主义者吗？

线索：她很有礼貌，也很尊重他人。尽管很友好，但她并没有和你开玩笑，而是很严肃地对待发生的问题。她穿着保守，同时也很适合她的工作环境和职务。她很真诚，让人感到心里踏实，这不是因为她说的都是你爱听的话，而是她将自己对客户的责任看得很认真。

答案：是的，简看上去是一个传统主义者。

这说明简的人格类型当中一定含有S和J这两个字母，因为传统主义者一定是SJ型人。

通过上面的一系列步骤，你已经得到了一个合理的结论，那就是简是ESFJ型人。一般来说，你会猜错简人格类型当中的一个或者两个字母，如果你全部都判断对了，那说明你实在是太棒了。

方法2

在第二个事例中，请你采用一种不同的方法。首先，请你确认出一个人的性情禀赋和情感方式，然后再判定他的性格倾向。

在经过了一段疲累的长途商务旅行之后，你走进了旅馆，渴望好好地睡上一觉，然后精神抖擞地参加明天早晨和主要客户的重要会议。这时走进一位男前台服务员，他看上去有55岁左右，胸前的徽章上写着他自己的名字，叫戈登。他冲你马马虎虎地点了个头，然后俯视着计算机屏幕，问道：“你的名字？”你觉得他的欢迎方式非常机械，而且毫无人情味。

在说出了自己的名字之后，你想要和他进行一些私人谈话，他却毫无反应。他在计算机中检索了有三四分钟的功夫，这中间你只得保持沉默，最后他告诉你，的的确确，计算机里面没有你订房的记录。当你告诉他，你是在几周以前订的房间时，他询问具体日期，不幸的是，你偏巧忘记了。戈登充满了怀疑，他的身体微微一动，仿佛在说：“哦，这种话我早就听过多少次了。”戈登不是确认你陷入了困境，或是想办法帮助你，而是试图开始解释为什么计算机不应该为这种混乱的局面负责。很遗憾，他的解释太专业了，你根本就听不懂。而且无论如何，那对你解决问题毫无帮助。你很温和地提醒他，他对你的处境缺乏关心，那令人感到不愉快。没想到你的话刺中了他的阿基琉斯之踵，他重申说，该为这次错误负责的应该是你，而不是他或者旅馆方面。尽管你明显地感到焦虑和沮丧，戈登却仿佛无动于衷。最后，你绝望地要求和经理谈话，令你万分气恼的是，戈登回答说：“我就是经理。”你只得问他可否给其他旅馆打个电话，询问他们那里是否还有空房间，戈登想了想才同意了。当你觉得已经毫无希望时，戈登说，他利用旅馆之间的网络系统，在沿街一英里远的一家旅馆给你订了一个房间。

问题1

哪种性情禀赋最适合戈登？

线索：戈登外表独立而自信，而且在这个例子当中，他已经到了傲慢自大的边缘。当你认为旅馆方面犯了错误时，也就等于怀疑他的能力（你怀疑的是他的公司，深入追究起来也就等于怀疑他），激起了戈登的自我保护心理，使他变得非常好争辩。他的关于计算机为什么不会出错的解释绕来绕去，非常复杂，让你难以理解。另外，他看上去很喜欢扮演握有主动权的人物。

答案：戈登应该是一个概念主义者。

判定了戈登是一个概念主义者后，你就将他可能的人格类型由16种降到了4种：ENTJ型，INTJ型，ENTP型和INTP型。

问题2

戈登是外向型还是内向型情感？

线索：最明显的线索是他不想和你发生联系——无论是通过行动，还是通过语言。他基本上没有表情，也丝毫没有感情方面的表示，看不出他对你或者你的处境是怎样想的。对你的感情，他既不知道，也不关心。很明显，他不会取悦他人。他只想应用自己的技术来解决遇到的问题。

答案：戈登应该是内向型情感（也就是说，他是外向的思考型人）。

在断定了戈登是外向的思考型人后，就可以肯定他的人格类型当中必然包括T、J或者F、P这两个字母。因为你之前已经断定了他是思考型人（从性情禀赋来说是概念主义者，人格类型当中应包含有字母N和T），所以他一定是个TJ型人。通过上述分析，你就将戈登可能的人格类型从4种降到了2种：ENTJ型或者INTJ型。

问题3

戈登是外向型人，还是内向型人？

线索：他总是保存自己的能量。在利用计算机检索信息的过程中，他很喜欢那种死气沉沉的氛围，私人性谈话让他感觉不舒服。他不喜欢接触你的目光。在做出反应之前，他显然喜欢进行一番思考。

答案：戈登应该是一个内向型的人。

在断定了戈登是内向型人后，你就可以确认他的人格类型是INTJ了。

方法3

在第三个事例当中，请先判断出人物的情感方式，然后再判定他的性情禀赋和性格倾向。

为了照顾被病痛折磨的父母，你在大学四年级的时候不得不暂时休学。当你再次回到学校的时候，你的小孩儿已经开始上学了。你正要完成一份重要的调查报告，但同时又需要照顾家庭，你发现自己很难在规定的时间内完成工作。你去见你的导师霍夫曼教授，请求她能允许你延长学习时间，或者是能够降低要求，以便你能在暑期完成工作。

基于你在课堂上对于霍夫曼教授的观察，你发现她言语柔和，表达清楚，很有智慧，但看上去似乎并不是太热情。当你进入霍夫曼教授的办公室，立刻感到很舒服，这让你很是惊讶。屋里的灯光不是刺眼的荧光灯，而是来自于两盏古董式地灯，整个房间沐浴在柔和的灯光里。墙上装饰着一幅东方的挂毯和一些绘画，一张用橡木做成的圆桌，整个房间像个舒适的客厅，而不是学校的办公室。尽管房间装饰得很有品位，但是却相当凌乱，到处都是文件、书和成堆的纸张，书桌上、地板上也不例外。

尽管房间显得很有审美品位，但很显然，主人最重视的还是要感觉舒服。看上去，房间里的任何一样东西对她都具有特别的意义。霍夫曼教授请你在她面前的一张大而舒服的椅子上坐下，给你沏上一杯咖啡，然后听你说话。她看上去很关心你当初不得不离开学校，现在又面临着生活上的困境这一问题。霍夫曼教授坚信人们受教育的重要性，并且认为学校有义务帮助学生更好地实现这一目标，她向你表达了她的这一观点。

在不知道霍夫曼教授会不会拒绝你的请求的时候，你也不确定她是否平易近人。霍夫曼教授说很高兴看到你重回学校，

她为你感到自豪，并且鼓励你，同意为你延长时间，以使你能完成那份报告。

问题1

霍夫曼教授应该是外向型情感，还是内向型情感？

线索：在课堂上，她似乎不喜欢当众和大家发生亲密的关系，从这一点上来看，她应该是一个感觉型的人。而当你和她单独交谈，试图了解她时，她采取的是开放的心态，你这才发现她非常敏感，而且富有同情心。还有一点，霍夫曼教授的办公室里摆满了对她有着特殊情感意义的物件。看上去，霍夫曼教授有很强的内在价值观念，她非常重视要给予学生成功的机会。

答案：霍夫曼教授应该是内向型情感。

在断定了她是内向型情感后，就可以肯定她一定是TJ型人或FP型人。由于所有的证据都表明她是一个感觉型人，那么可以推出她是FP型人，那么她可能的人格类型就减少到了4种：ENFP型，INFP型，ESFP型和ISFP型。

问题2

霍夫曼教授最可能的性情禀赋应该是什么？

线索：她教的是英国文学，而且她显然很喜欢语言，由此你猜测她可能是理想主义者或者是概念主义者。她对你的关心，她天性中的敏感和具有同情心，她愿意尽力帮助你，这些又加大了她是一个理想主义者的可能性。最后，她的办公室装饰得既有艺术品位，又很简单，这都证明她是一个理想主义者。

答案：霍夫曼教授是一个理想主义者。

在断定了她是一个理想主义者之后，就进一步将她可能的人格类型由4种降到了2种：ENFP型和INFP型。

问题3

霍夫曼教授是外向型人，还是内向型人？

线索：她精力充沛，做事喜欢深思熟虑，很善于倾听，做事很专心，取得了博士学位，而且她还很喜欢读书，这都说明她是内向型人。她努力使自己的办公室成为了一个避难所——一个可以让人安心工作，安静地单独交流的个人化场所。

答案：霍夫曼教授最可能的人格类型是INFP型。

前面的事例展现了利用快速解读他人性格技巧的一些不同方法。随着你对这些技巧越来越熟练，你会发现，有时其中一些技巧会比其他另外一些技巧更有用。下面这些练习就是为了帮助你提升自己的能力，以便更有效地使用这些工具而设计的。

下面是几个简短的事例。阅读完每一个事例之后，你都需要判断出其中人物的人格类型。再强调一遍，如果在做完每个练习之前，你能够不提前翻看书中附有的答案和分析，那对你将会非常有好处。做完之后，你可以在书中198~203页找到正确答案。

技巧练习

事例1：新老板

你所在的公司刚被一家大公司收购，你共事了12年的老板也被迫提前退休。你有可能会取代他，在新公司中担任一个类似的位置。新老板要求你下午6点到她的办公室。她在打给你的简短电话里解释说，在和你碰面以前，她需要时间处理一些其他事情。当你到达的时候，办公室的门是打开的，她瞥了一眼，注意到你来了。她飞快地看了一下手表，用手势示意你坐下。

一进入从前老板的办公室，你就被里面和从前完全不同的景象震动了一下。从前放着随便而普通的家具的地方，如今摆设着华贵的木桌，前面摆着两把夜总会里的那种皮椅和一个书

架，书架上摆满了参考书和各种实用政策手册。墙上是几张荣誉证书和奖状，其中一张是本月任命她为本公司经理的。几封来自于商会和美国女童子军的表扬信件也被裱糊了起来挂在墙上，来自美国女童子军的信件正式表扬了她自愿做出的一些贡献。

你们随便地聊了一两分钟之后，她打开你的个人档案，为了这次会面，她早已将它放在了桌上。在她列出你们的议程的时候，她的声调是非常正式和公事公办的。她的语言简短精确。一开始，她就很清楚地表明，是她在控制着整个谈话。她声音清晰地回顾了一下你这几年的主要工作，并做出了评价，同时也指出了少数几项完成得并不太好的工作。接着她又谈到了收购你所在公司后她所具有的数不清的责任和需要做出的人事变动，以及在任何组织里进行人员调动的困难。然后她列出了几项她想要更改的特殊政策，并制定了执行的时间表。她再一次看了看手表，问你是否还有什么问题。她感谢你的到来，并拿起话筒打另一个电话。

你的新老板的人格类型是_____

事例2：购房者

你是个经验丰富的房地产经纪人，在上午10点和一位女士约定见面，你相信很有希望成交。那位女士的丈夫刚换了一份新工作，所以他们将在几周后搬进这座城镇。那位女士到达的时候已经是10:35了，他看见她不紧不慢地从车子里出来，将汗衫和你传真给她的路线图扔到汽车后座上，然后徐徐地走进你的办公室。她羞怯地向你道歉，因为让你等候了，但除了说自己来晚了，她再未解释来晚的理由。

尽管你知道今天除了和你的预约，她还有几个约会，其中包括和一两位银行官员的见面，但你发现，她仍然穿着白色的

网球装。她举止安静，让人感觉很舒服。她很感谢你能够安排时间进行这次简短的会面。当你问及在新家中，她最需要的是什么时，她停了一会儿，仔细地想了一想，然后说：“邻居，有好多可爱孩子的邻居。那样我的孩子们就可以有玩伴儿了。如果房子周围再能有一块供孩子们玩耍的运动场地就更好了！到2月份，亚伦就7岁了，到6月份，伊桑就有5岁了。我希望他们在这儿能找到属于自己的友谊。我们还希望房子能带娱乐室，并且能有一个供两条狗玩耍的院子。哦，对了，我们需要至少两个浴室。”当你开始说话的时候，对于她觉得有趣的东西，这位女士的注意力很容易就被吸引了过去。

看上去，听任你来安排一切让她感觉很舒服，这位女士丝毫没有想到要由自己来控制整个会面。她很有弹性，一旦环境需要，她随时可以改变计划。那天你陪同她看了好几处房子，你惊讶地发现，这位女士对色彩和图案非常敏感，而且很有眼光。而且她记忆力惊人，常常会记住你根本没注意到的细节。

随着你们相处的时间越来越长，越来越了解，她慢慢地开始告诉你越来越多的她的个人生活。事实上，那天唯一的遗憾是你没能实现自己预定的目标。那位女士喜欢你领她看的所有房子，可如果没有更多的时间，了解到更多的信息，就从那些可爱的房子里选定唯一的一套，她实在不愿意那样做。

购房者的人格类型是_____

事例3：足球教练

你是一个10岁男孩儿的母亲，为了你儿子的事情去找他的足球教练。由于教练工作是自愿义务服务的，而他真正的职业是汽车特许经销商，所以你们约在他工作的地方见面。当你走进教练的办公室时，你首先注意到的是房间布置得非常富有体育氛围。在一个玻璃柜子里，摆着几个奖杯。三面墙上，都是

教练和他过去几年里执教过的球队的照片。环顾四周，他主动向你介绍他执教过的几支球队，又详细地讲述了他最喜欢的几位从前的球员所取得的成功。

教练很友好，喜欢大笑，热情地和你握手。你注意到他的穿着随便而舒适。在请你坐下后，教练后背靠到椅子上，将一只脚斜着举到桌角上，问道：“那么，我能够为你做些什么呢？”当你解释说，这是你儿子第一次接触足球，事实上，也是他第一次进入一支运动队时，教练听得非常专心，并且凝视着你的眼睛。不过接下来你告诉他，你的敏感而害羞的儿子刚来了三周，就想离开足球队。你解释说，因为必须得踢好，你的儿子感到非常有压力，尤其因为他是新来的，常常受到一些老队员的戏弄。你强调说你的儿子告诉你，教练对此并不知情。你说，你并不希望教练娇宠你的孩子，但同时，你也不希望看到自己的孩子受欺负。你让儿子进足球队，最主要的原因就是希望他能够从中得到乐趣。

在你说话的整个过程当中，教练一直在微笑、点头，或者是晃动他的身体。在你说完之后，教练立刻告诉你，对于球队里发生的任何事情，他都一清二楚，他知道球员们彼此之间的关系。他说话的语气和他的身体语言都表现得很轻松，好像这并不是什么大事儿。事实上，他更进一步建议你，在这一方面，你儿子应该变得坚强一点儿。他同意球队的胜利并不意味着一切，应该让球员们从运动本身得到乐趣，而成为一个强有力的竞争者，却是每一个球员都应该学习着去掌握的生存技能，尤其是那个敏感的孩子，就更是如此。鉴于你一再坚持，教练答应密切关注一下你的儿子，但他却留给你一个确切无疑的印象，那就是你的一切努力都毫无意义，而且如果你能将事情看得轻松一点儿，你的儿子可能也会如此。

教练的人格类型是_____

事例4：猎头相中的人选

你是一个猎头，你的工作就是寻找到那些正在一家公司供职的特别有才能的人们，劝说他们为另外一家公司工作。你得到允许，可以为公司寻找并雇用雇员。你的客户是一家新公司，正在开发应用于网络方面的电子产品市场，它需要一个有市场营销背景的电脑专家。你已经看了一个女士的简历，觉得她非常合适，现在你正要和她面谈，以便考查她的素质和对新职位的兴趣。

她的问候很友好，但也显得有些保守。她承认自己非常渴望能换一份工作。她目前是一家大型保险公司市场开发部门计算机客服部的经理，但被提升到这个职位之后，她却丧失了做那些具有创造性和挑战性工作的机会，那本来是她非常喜欢的。为一家小的、正在成长的新公司工作的想法对她很有吸引力。

很快地，她的聪明机智就给你留下了很深的印象——简直可以说是聪明绝顶！在谈到现在的职务时，她承认，缺乏创造性、过于死板教条、一切新想法都会遭到抵制、即使偶尔有些新想法被接受也推行缓慢的工作环境令她感到沮丧。而且她认为自己市场营销方面的学历背景不受欢迎，因而不被现在的雇用者所重用。她说创造性地解决问题会让自己焕发活力，她认为她是一个优秀的调节纷争专家，问题越是复杂和具有挑战性，她就越是喜欢。当你让她举出个例子时，她谈到了当前的一个改造项目，她的解释方式是如此复杂迂回，以至于你觉得太专业了，根本听不懂。

有一件事给你留下了很深的印象，那就是她的大多数技能都是自学的。事实上，学习新事物是她最大的乐趣之一。她提起自己有一次曾经几个小时地听磁带学习日语，因为她认为自己有一天会成为一个国际问题专家。

当你问到她的弱点时，她很不情愿地承认，她对工作的起始阶段更感兴趣，而不善于按部就班地完成它。当一项工作最有趣的部分过去后，她甚至会感到厌烦。她坦然承认，在一家大的官僚化的机构里工作让她感到非常不快，因为一切创造性在那里都受到抵制，人们做事缺乏主动性，还有数不清的愚蠢的规章制度和无数毫无工作能力的经理们。她不认为自己是个不称职的经理，但她的话透露出她不喜欢处理人际关系方面的问题。

猎头相中的人选的人格类型是_____

事例5：不满的顾客

你是一家小型私人服装店的经理。一天，来了一位顾客，要求退掉一双价格很贵的标有制作者姓名的手工靴子。靴子的质量保证卡上写着是防水的，可它现在却漏水了。顾客承认靴子已经是大约一年前买的了，但他说只不过穿了五六次。你检查了一下，发现靴子确实很新。

那位顾客穿戴整洁，衣物随便而实用。他笑着问候你，言谈之间礼貌而清楚。他既没有强迫你给他退靴子，也没想和你吵架。相反，发生这件事情令他也感觉不安，他为占用你的时间而抱歉。但他接着说，他非常喜欢像你这样的小店里的东西，甚至愿意为之多花些钱，以使这些小店能够在竞争中生存下去。但是正由于他多花了钱，他更觉得自己应该得到较好的服务。

你对他的态度表示感谢，但也向他解释了20世纪的小本买卖的现状。你告诉他，问题的关键在于，根据以往的经验，你知道这位靴子的制造者无论在什么情况下都不会收回靴子的。那么如果你给他换了靴子，你的小店损失的不仅是原来赚到的那点儿利润，还有当初为了向制造者购买靴子而付出的那部分费用。你认为，那些大的经销商允许顾客退回他们不喜欢的货

物，而且不需要理由，也没有任何时间方面的限制，这也是造成当前问题的一个原因。大的经销商能够承担起一些偶然的损失，可像你这样的小店是不行的。

那位顾客很认真地倾听你的解释，不时对你的处境点头表示同情。但是他坚持认为，你应该给他换靴子，而且应该由你承担经济损失。他解释说：“事情不是简单地满足一个顾客的需求的问题。而是你应该看得更长远些，因为怎样处理这一问题会影响到你们店未来的声誉和诚信。你必须做自己认为正确的事情，也就是说应该用行动来支持你的产品，即使制造者不这样做，你也要坚持，这才是最重要的。”他静静地看了你一会儿，然后说他需要将这件事情再全盘想一遍，在买完其他东西后，他还会再回来。

这位顾客的人格类型是_____

在你核对这些事例的正确答案之后，我们就要进入下一章了。到现在为止，我们将重点放在了教给你快速解读他人性格的技巧上。在下一章，你将学习新的内容——怎样迅速有效地和各种人沟通，我们称之为迅速接近他人。

下面是以上练习的正确答案。

技巧练习的正确答案

事例1：新老板

人格类型：ESTJ型

1. 性格倾向方面的线索：

她看上去是个外向型的人，因为她很开朗，精力充沛，善于言辞，而且喜欢将自己的想法清楚地表达出来。注意，她展示出了几张照片和信件，以引起人们对她的关注，彰显她个人

的成功。你看出她是一个感知型人，因为她非常务实，而且注重细节，指出了你个人档案中的几项工作。她的语言简单、直接，没有废话。她看上去应该是个思考型人，因为她言语生硬直接，不带个人感情色彩，在第一次见面就提到你档案中的负面因素，而丝毫不感到尴尬。而且你认为她可能是一个判断型人，因为她对工作一丝不苟，时间观念很强——从小的方面来说，在谈话过程当中，她看了两次表；从大的方面来说，对于政策的实施，她制定了严格的时间表。

2. 性情禀赋方面的线索：

她应该是一个传统主义者，因为她很严肃，外表也很保守（无论是她的办公室的布置，还是她本人的装束）。她对工作非常认真尽责，而且愿意参加传统的、服务性的组织。她非常关注细节；言语直接，这都说明她是一个感知型的人，通过这些线索，你可以推断出她是NT型人。

3. 情感方式方面的线索：

她应该是内向型情感，也就是说，她是外向、思考型人。在这个事例中，很明显，她是TJ型人。她的眼睛、话语和身体语言都没有显示出希望谈话尽快结束的意思。她在观察的过程当中，非常客观。她首先是一位坚强的职业女性，缺乏女性一般应具有的阴柔，这些都是造成她看待事物不带感情色彩的原因。你也知道，高层经理人中绝大多数都是TJ型人。

事例2：购房者

人格类型：ISFP型

1. 性格倾向方面的线索：

她举止安静，在回答问题之前总喜欢先思考一下，在告诉你她的个人生活之前，她需要对你先有所了解，这些都说明她是内向型人。她举出很多细节，比如说她孩子的名字和年龄，

而且在你领她看房的过程中，她也很注重细节，这都说明她是一个感知型的人。她很友好，举止温柔，在表达对你的帮助的感谢时，她很自然和真诚，这些都说明她是一个感觉型的人。还有几条线索值得注意，那使你认为她是一个认知型人，包括她的迟到（而且她只是很随便地说自己“迟到了”，那让你觉得，对于她，这是很平常的事情），她的富于弹性，愿意让你掌握整个谈话，她很喜欢让一切都顺其自然，以及在没有得到足够的信息之前，她不愿意做出决定。

2. 性情禀赋方面的线索：

有很多迹象都表明她是一个经验主义者。比如说，她外表很随便，丝毫不介意穿着网球服赴约会。她身上的衣服说明她很喜欢运动。她还强调，她希望房子附近能有运动场地，还要有能提高生活品质的娱乐室，以及供宠物玩要的大院子。

3. 情感方式方面的线索：

断定她是一个内向型人的最主要的论据就是，她天性温柔。只有在你们已经相处了一段时间以后，她才告诉你她的价值观念和其他感情方面的想法。她不是很固执己见，她不是直截了当地说出自己认为什么才是最重要的，而是仔细寻找一切能够让她的家人感到愉悦的东西，满足他们的需要。

事例3：足球教练

人格类型：ESTP型

1. 性格倾向方面的线索：

教练很热情，善言谈，举止豪爽，这都表明他是一个外向型人。他的生活富有活力，也非常繁忙，这从那些记录着他和运动队多年以来的经历的照片中可以看得出来。他很喜欢这种生活，以至于愿意无偿担任教练一职。无论他说自己对于球队

中发生的任何事情都一清二楚这种话是真是假，有一点都很明显，那就是他总在扫视四周，看看都发生了什么，这更证明了他是一个外向型人，同时还说明他也是感知型人。他喜欢快速做出反应，并得出结论说，体育活动就是为了获胜，就是为了从中得到乐趣，这些对球员来说比任何事情都重要。从感情上来说，你非常关心自己儿子面临的问题，但教练却无动于衷，因为他认为你的儿子应该学习着变得坚强，这是一种很优秀的品质，这些说明他是一个思考型人。最后，他很随便，甚至有些无礼的态度和肢体语言，以及含含糊糊地保证会关注你的儿子，而不是正式地承诺采取切实的行动，这些都说明他是一个认知型人。

2. 性情禀赋方面的线索：

除了教练长期以来对于体育运动的喜爱和参与之外，他随便的举止和不停地晃动身体，都说明他是一个经验主义者。他很自豪地宣称，他对于自己眼皮底下发生的一切事情都了如指掌。而且，他认为培养整个球队艰苦顽强的作风，在竞争中变得坚强有力，远比小心翼翼地呵护一个孩子更为重要。他显然认为作为母亲的你把问题看得太严重了，他认为不应该太把这件事情放在心上——就像他本人对待生活中的绝大多数事情一样。

3. 情感方式方面的线索：

你可能觉得很奇怪，尽管这位教练不是感觉型人，但他的确是外向型情感。他的大笑，对你热情而友好的欢迎，很热切地希望自己能够为来访的母亲做些什么，都说明他是外向型情感。即使在他不同意你所说的话的情况下，他仍然鼓励你说出自己的想法。从他的行为来看，你可能认为他是一个感觉型人，但事实上，他是思考型人。

事例4：猜头相中的人选

人格类型：INTP型

1. 性情禀赋方面的线索：

猜头相中的人选给你的第一印象，就是她是一个典型的概念主义者。她谈到，令人满意的工作最主要的就是要能富于创造性、创新性和挑战性。很显然，她喜欢学习和掌握新知（比如说，她自学日语）。她对计算机非常精通，这些都是很好的证据。对于你所能够提供的工作机会，她最感兴趣的也是它会带来的挑战。

2. 性格倾向方面的线索：

她保守的装束首先说明她是一个内向型人。她只愿意谈论她自己、她的经历和她的技术。她承认喜欢独立工作，这时她的才能会得到最大的发挥。她渴望脱离那些庞大的、机构臃肿的公司。从她的言行间，你发现她是一个直觉、思考型人，这更增强了你认定她是概念主义者的信心。她很少谈论细节，从她的言语之间也看不出她的价值观念，这都证明了她既不是感知型人，也不是感觉型人。事实上，她不止一次地提到，她喜欢和有能力的人一起工作，而且管理工作对于她来说，显得非常单调乏味。最后，她还承认自己喜欢开始一项工作，而不善于按部就班地完成它。大公司里员工的缺乏自主性也让她感到沮丧。你可以肯定了，她是一个认知型人。

3. 情感方式方面的线索：

这个例子充分表明，在外界环境的需要下，人们会有技巧地表现出外向型情感，而实际上，他们却不是。猜头相中的人选就是一个很好的例证，因为对于内向型人来说，判断出他的外向型情感远比判断出一个外向型人的外向型情感要困难得多。这个例子还说明，你想要准确地判断出一个人的性格，有时只

需要依靠两项，有时甚至是一项技巧。

事例5：不满的顾客

人格类型：INFJ型

1. 性格倾向方面的线索：

这个顾客是一个内向型的人，主要的线索就是谦逊的举止，安静的嗓音，而且在行动之前他需要思考一下应该怎样做。在双方发生分歧，涉及到个人得失的时候，他关注的不是短期的利益，而是长期的远景，这说明他是一个直觉型人。说明他是一个感觉型人的主要线索是，他的行为是受自己强烈的价值观念所驱动，他坚信其他人会无条件地用行动支持自己的产品。他的干净的外表，强烈的观点，喜欢告诉别人该如何去做，这都说明他是一个判断型人。

2. 性情禀赋方面的线索：

这个顾客是一个理想主义者，最明显的证据就是他的个人价值观念非常强烈，表述得又很清晰，而且这种价值观念体现在他的行为当中。他不仅认为他自己应该依靠这些信念而生存，甚至认为就应该如此，而且还强迫其他人也按照他的价值观念去生活。

3. 情感方式方面的线索：

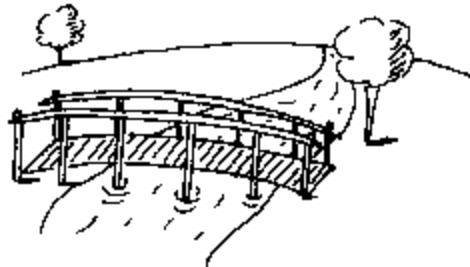
这位顾客不愿意主动告诉陌生人他所珍视的价值观念，这说明他是外向型情感。尽管他既没有强迫店主，也没有显示出富于攻击性，但同时，他也毫不羞于表达自己的看法和信念。和其他内向型人一样，即使是在表达很强烈的观点时，他的举止态度也依然很文雅。

这个练习你完成得怎么样？

如果绝大多数的人格类型你都答对了，那么祝贺你！

但是如果你不能判断出每个人格类型当中的大多数字母，那么也别灰心！快速解读他人性格是一项复杂的技巧，需要时间和耐心才能掌握。如果你觉得判定某一方面的线索非常困难——比如说，情感方式方面的线索——那么在开始新内容之前，你需要复习一下前面的相关内容。

本章的目的主要是为了让你更熟练地掌握快速解读他人性格的技巧。现在，我们就要开始学习如何利用这些技巧来和各种类型的人打交道了。在第7章中，我们将要介绍这部分内容，我们称之为快速接近他人的技巧。



第7章

快速接近他人的技巧： 怎样和各种类型的人打交道

改写一条金科玉律

我们都学过一条金科玉律：“要像对待自己那样对待他人。”然而，要想有效地和人沟通，这条定律就应该被改写为：“对待他人，要做那些他们希望你做的事。”换句话说，要想和他人建立良好的关系，你必须投其所好——以他人喜欢的、愿意倾听的方式来传递你的信息。

改写后的这条定律告诉我们，在与人沟通的过程当中，我们应该放弃自我中心主义，而代以利他主义，做出更积极的回应——也就是说，多想他人，少考虑自己。

那些以自我为中心的人，无论对象是谁，他们的交流方式都一成不变，他们要求别人来适应他们的做人风格。如果你仔细体味一下，就会发现那样做根本就不应该。举个例子说，你

绝对不能采用和一个成年的哲学博士说话的方式来和一个3岁的孩子交流。相反，你必须使用不同的词汇和语速，以截然不同的方式传递自己的信息，才能使他们两个人都能理解你的意思。再举个例子，如果你和一个听力有困难的人沟通，你必须大声地说话，同时把语速放慢，才能使他听清。最明显的例子可能就是你和外国人之间的交流。为了更好地沟通，你必须会讲他们的母语。

人格类型是一项非常实用的工具，它可以帮助你提高与人沟通的能力，因为不同的人喜欢的交流方式也大相径庭（他们真正喜欢的方式是可以预知的）。知道了一个人最喜欢的交流方式，你成功接近他的机会就会显著增加。举个例子说，我们都知道，感知型人天生关注事实和细节，却看不到大的远景和潜在的可能性。那么，在努力接近感知型人的时候，你只要不断地强调细节的重要性就可以了。

舒适感和交流

简单地说，人们和我们越亲近，我们和他们在一起就会感到越舒服。几乎是无意识地，我们都希望别人喜欢自己，因为越是那样，我们就能越好地理解他们，并且在和他们相处的过程当中不感受到威胁。这类例子很多，比如说，绝大多数人和肢体或精神上有毛病的人在一起，都会感到不舒服，因为那些人和他们不一样。再比如说在美国文化当中，各个种族在法律上都是平等的，可是在社交圈子上，白人还是愿意选择和白人交往，而绝大多数黑人也还是和黑人保持着密切的友谊。同样地，来自于不同社会阶层的人们也很难融入相同的社交圈子。

我们周围的人大多和我们很相似。看一看美国的公司吧，那儿为我们提供了一个非常好的例证：每个人看上去都非常相像。虽然没有明文规定，但人们在着装、发型、说话方式、走

路姿势，以至于在爱好和兴趣方面，都非常相似。

这种相似甚至发展到我们的身高和体形上：我们的大多数同事既不太高，也不太矮，既不太胖，也不太瘦。除了那些太高、太矮、太胖或者太瘦的人在总人口当中并不是特别多之外，还有一个原因就是他们很难通过面试。而他们通不过面试的原因有二：首先，主考官面对这样的人会感觉不舒服，进而会认为他们不适合所招聘的职位。

这和快速接近他人有什么关系呢？很简单，我们和一个人在人格类型方面相同的地方越多，我们在性格方面就越相近。我们在性格方面越相近，沟通起来也就越容易。（如果两个人特别相像时，也会发生排斥现象。比如说，一个人不喜欢自己身上的某一点，可在另一个人身上却偏偏看到了和自己一样的缺点——那就好像照镜子一样，只是照到的不是你的脸，而是你的缺点。）

你可能有过这样的经历，在某个地方遇到什么人，和他一见如故。尽管他是个陌生人，可是和他在一起，你却感觉很舒服，就好像已经认识他很久了。可是和另一些人在一起，可能是你很熟悉的家庭成员或者同事，无论怎样努力，你却都感觉很糟糕。对这种情况的解释就是，你们在人格类型方面的相似或者差异导致了这种感觉。

从理论上来说，同一种人格类型的人交流起来会非常容易。事实也的确如此。但是如果一个人的人格类型和我们完全相反，或者至少有两三个字母相反，那么会发生什么情况呢？尽管我们嘴里常说，有差异是好事，可是事实上，我们中的绝大多数人还是会消极地看待那些不同的人格类型。为了消除自身的偏见，我们必须首先认识到自己抱有偏见。举个例子说：

外向型人会这样看待内向型人：

- 不坦率，太安静
- 冷淡，不友好
- 克制，太专注于自我
- 缓慢，不好合作
- 在社交方面很笨拙

而内向型人会这样看待外向型人：

- 多话；说得多，做得少
- 唐突，爱出风头
- 肤浅，缺乏诚意
- 兴奋过度，总想压倒别人
- 粗鲁专横

这些看法常常是不自觉的，是过去生活经验的反映，人们并没有理解人与人之间的不同所带来的巨大益处。

感知型人会这样看待直觉型人：

- 反复无常，古怪
- 不现实
- 不切实际
- 总生活在云端里
- 太复杂，太理论化

而直觉型人会这样看待感知型人：

- 无趣，缺乏创造性
- 乏味，拒绝新事物
- 庸俗，迟钝
- 缺乏想像力
- 大脑简单

这就好像高效能的过滤器一样，因为感知和直觉使我们以

不同的方式看待世界。而一般说来，我们一旦轻视一个人身上最主要的品质，那么我们就不会愿意认同他们。

思考型人会这样看待感觉型人：

- 不合逻辑
- 太感情用事
- 软弱
- 过度兴奋
- 不理性

而感觉型人会这样看待思考型人：

- 冷酷
- 感觉迟钝
- 不关心他人
- 残忍
- 铁石心肠

我们前面已经说过，在此有必要再强调一下：有些人错误地认为，所有男人都是思考型的人，所有女人都是感觉型的人（或者至少应该是那样）。因为头脑中已经预先存有这种观念，所以一旦碰到感觉型的男人或者思考型的女人，他们就会感到不舒服，这也会给交流造成特殊的困难。

最后，判断型人会这样看待认知型人：

- 懒惰、游手好闲
- 经常迟到；到了最后期限还总拖延
- 不够严肃
- 不负责任，不可靠
- 拖拖拉拉，缺乏决断

而认知型人会这样看待判断型人：

- 强硬，不知妥协

- 缺乏弹性，顽固
- 喜欢控制一切
- 看待事物不是黑，就是白
- 总是太快做出决定

鉴于世界上有无数的人，而这些人又分为16种不同的人格类型，所以可以肯定的是，你不能总和与自己人格类型相同的人打交道。那么有效沟通的关键就在于你判断他人的人格类型和弥合你们之间的差异的能力了。你需要做的就是，尽可能找出你们之间的共同点，同时缩小你们之间的差距。

下面我们要介绍三种基本技巧，在接近与自己人格类型不同的人的过程当中，它们会对指导你如何使用有关人格类型的知识有所帮助。

1. 注意对方的动机、价值观念、优点和弱点，然后依照我们改写后的定律行事。从性情禀赋当中可以看出他们的价值观念，他们发展得最充分的人格类型元素会显示出他们最擅长的是什么，而发展得最不充分的人格类型元素则会透露出他们最大的弱点。

2. 注意对方最喜欢的交流方式，因为这主要取决于一个人的性格倾向，在后面的表格中，我们加以了归纳总结。

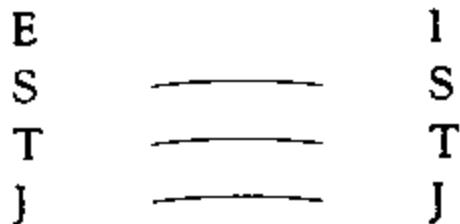
比如说，假设你是一个ENFP型的商人，而你面前的顾客则是ISTJ型人，正好是和你完全相反的人格类型。在这种情况下，你必须压抑住自己的天性，包括聪明、有趣或者还有点儿玩世不恭。记住，对方的主导性格是感知，所以你需要关注事实和细节，重视事物之间的逻辑关系，而不是事件本身对你的重要程度。而且一旦你在时间或者日期方面做出了承诺，就要切实遵守。

3. 在你们之间架起理解的桥梁，来寻找共同点。架起桥梁

的过程，其实是如何运用你性格倾向当中和对方相同的部分来与之建立起联系。想像一下，你要在狂怒的河上架起一座桥，以使人们可以由河的这边到达对岸。桥越窄越不结实，这段路就会显得越困难、越危险。桥建得越宽越坚固，从上面通过就会越容易、越安全。打个比方，人们之间拥有的共同点越多，那么互相理解的桥梁也就越宽越牢固，信息交流也就越容易。下面是几个关于架设理解的桥梁的例子。

例1：ESTJ型人和ISTJ型人

请记住，人的性格倾向当中的共同点越多，一般说来，交流起来也就越容易，因为他们之间理解的桥梁比较宽。换句话说，就是他们可以借助多种不同的方式来交流，比如说，借助感知方面的共同点、思考方面的共同点和判断方面的共同点。



在实际生活当中，这两种人格类型的人通常可以沟通得很好，因为他们以相同的方式看待世界（感知），以类似的标准来做出决定（思考），喜欢果断明确、井井有条的生活方式（判断）。他们除了在三个性格倾向方面都相同外，在性情禀赋方面还都属于传统主义者，那使得他们拥有共同的价值观念，因而可以顺畅地交流。

例2：ENTJ型人和INTP型人

这两种人格类型之间的联系就在于，他们都是直觉、思考型人，而且他们的主导性格都是思考。由于NT型人都是概念主义者，所以他们的性情禀赋也相同。这说明了为什么只有两种性格倾向相同的人还是可以架起有效的沟通桥梁。

E		I
N		N
T		T
J		P

这两种人应该将双方的注意力集中在创造性、竞争和自由独立这些有共同点的方面。展望一下大的图景，用客观的、富于逻辑性的语言来描述一件事情，如果大家使用的是双方都喜欢的沟通语言，那么他们能够很好地彼此理解。

例3：ENFP型人和INTJ型人

这两种人只有一种相同性格倾向，你可能会认为他们之间的交流一定很困难。的确，这两种人在许多方面都非常不同，只有一点，他们都属于直觉型人，而且他们的主导性格也都是直觉。正因为如此，他们都能看到事物之中蕴含的可能性，能够体会到潜在的含义和意义，他们都非常富于创造性，对于尝试新途径抱有开放的心态。尽管他们不是在所有事情上都一致，但是他们还是能很好地理解对方。因为如果能够正确地使用共同的主导性格——直觉，他们之间完全可以架起坚固的理解的桥梁。

E		I
N		N
F		T
P		J

但是，我们也都有过这样的经历，有些时候，你会遇到和你完全不同的人。成功沟通的关键还是要遵循我们前面改写过的定律，要尽可能地去理解对方，然后投其所好。再下一步，就是努力寻找人格类型完全相反的人们之间的共同点。当然，既然大家同属于人类，还是会在许多方面拥有共同点。你们可

对待外向型人：

- 尽可能让他们多说话，表达想法
- 多谈论几个话题
- 多用语言交流
- 期待即时的回应
- 保持谈话的流动性

对待感知型人：

- 清楚地阐释主题
- 准备好相关事实和实例
- 一步一步地传达信息
- 强调实用
- 说话要完整
- 利用过去的实际经验来说明问题

对待思考型人：

- 要有条理、富于逻辑性
- 考虑前因后果
- 关注结果
- 不要问“感觉怎样”，而要问他们“想什么”
- 唤起他们喜欢公正的感觉
- 不要重复自己

对待判断型人：

- 准时，而且对事情要准备充分
- 得出结果，不要拖延着不解决
- 要果断明确
- 让判断型人自己做决定
- 有条理、高效，不要浪费他们的时间
- 制定的计划要坚决执行

对待内向型人：

- 询问，然后仔细聆听
- 一次只谈论一个话题
- 如果可能，用文字交流
- 给他们充分的反应时间
- 不要接他们还没说完的话

对待直觉型人：

- 探讨大的图景和潜在的意义
- 谈论事物蕴含的可能性
- 使用推理和比喻
- 允许他们在众多想法中加以选择
- 激发他们的想像力
- 不要用细节来烦他们

对待感觉型人：

- 首先要对他们表示赞同
- 欣赏他们的努力和贡献
- 承认感觉的正确性
- 谈论大家都感兴趣的话题

• 微笑，并保持视觉上的接触

- 友好而体贴

对待认知型人：

- 期待更多的提问
- 不要强迫他们在未考虑成熟前做决定
- 给他们讨论和改变计划的机会
- 关注过程，而不是结果
- 给他们选择的机会
- 接纳新信息

能都有孩子，或者是在同一家公司工作，同属于一个教区，或者是住在同一个镇上……或者你们俩都喜欢摄影。无论如何，人们之间还是有许多共同点的，这些共同点把我们联系在一起，而不是让我们彼此疏离。即使并不能让我们很好地沟通，但这些共同的体验至少可以帮助我们建立起理解的桥梁。

技巧训练

这个练习是为了使你更熟练地掌握快速接近他人的技巧而设计的。做这个练习时，我们用的依然是第6章技巧训练的事例，你可以翻回到192页，找到相关的内容。

方法很简单：首先，你需要重新阅读一下那些事例，然后回答下面的问题。再次提醒你，在没有回答完问题之前，最好不要先查看我们所做的分析，而且回答完之后，对照一下正确答案，再开始阅读下一个事例，这会对你很有帮助。218~223页附有正确答案。

想要快速接近这些事例中的人物，你首先需要弄清两件事：一就是他/她的人格类型，其次是你接近他/她的目的是什么。因为如果你知道自己的目的地，那么你可能就会更容易地到达那里。在每个事例的开头，我们都会提供给你这一信息。

为了看看你完成得怎么样，我们以第一个事例“新老板”为例，和你一起来完成练习。

事例1：新老板（见192页）

她的人格类型：ESTJ型

你的目的：要使她对你的工作能力留下印象

问题：

1. 她的内在驱动力是什么？有鉴于她的性情禀赋，涉及到你的工作时，她最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

作为一个传统主义者，这位新老板最重视的是努力工作、勇于承担责任和对于工作的献身精神。我会努力让她知道，无论何时何地，我都愿意承担额外的工作任务，并积极寻找可以给部门和公司带来利益的途径。我会建议建立一个过渡时期的委员会，并自愿在其中任职。

2. 利用你已知的她喜欢的交流方式（通过她的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略来接近她？

迎合她的外向型性格：毫无疑问，当我偶然遇到她的时候，应该主动和她谈论我眼下正在从事的工作项目。如果可以，我还应该准备一份工作进展情况的概要给她（而不是让她读长篇累牍的工作报告），她天生倾向于先行动后思考，这会令她感觉很好。

迎合她的感知型性格：毫无疑问，我应该注意自己工作当中的事实和细节，并根据以往的经验，强调那些切实可行的时间安排和计划。

迎合她的思考型性格：在财务底线的基础上，提供客观地评价工作进展和使工作计划获得成功的信息。

迎合她的判断型性格：应该建立可行的工作计划，而且必须确保自己坚持执行，按期完成。而且还应注意，开会不能迟到，并按时汇报工作。

既然你已经深得其中三味，那么请接下来继续完成下面的四个事例吧。

事例2：购房者（见193页）

她的人格类型：ISFP型

你的目的：和她建立起互相信任的关系，并成功地将房子售出

问题：

1. 她的内在驱动力是什么？有鉴于她的性情禀赋，她最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

2. 利用你已知的她喜欢的交流方式（通过她的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略来接近她？

事例3：足球教练（见194页）

他的人格类型：ESTP型

你的目的：让教练多关照一下你的孩子

问题：

1. 他的内在驱动力是什么？有鉴于他的性情禀赋，在你儿子的问题上，教练最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

2. 利用你已知的他最喜欢的交流方式（通过他的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略来接近他？

事例4：猎头相中的人选（见196页）

她的人格类型：INTP型

你的目的：成功劝说她跳槽

问题：

1. 她的内在驱动力是什么？有鉴于她的性情禀赋，就跳槽这一问题来说，她最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

2. 利用你已知的她最喜欢的交流方式（通过她的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略来接近她？

事例5：不满的顾客（见197页）

他的人格类型：INFJ型

你的目的：消除他的不满，使他依旧能成为你的客户

问题：

1. 他的内在驱动力是什么？有鉴于他的性情禀赋，在你和他打交道的过程中，他最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

2. 利用你已知的他最喜欢的交流方式（通过他的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略以求和他保持联系？

正确答案

事例2：购房者

她的人格类型：ISFP型

你的目的：和她建立起互相信任的关系，并成功地将房子售出

问题：

1. 她的内在驱动力是什么？有鉴于她的性情禀赋，她最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

作为一个经验主义者，她总是在内心深处渴望充分享受生命，渴望从压力和烦恼中摆脱出来，这其中就包括她的家到底要不要搬到这儿。由于你非常专业，也非常有经验，所以你完全可以帮助她减少一些烦恼和压力。

2. 利用你已知的她最喜欢的交流方式（通过她的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略来接近她？

迎合她的内向型性格：我会让她知道，我愿意尽我所能来帮助她，但我不会强迫她购买房子。我会耐心、认真地倾听，不打断她的思路，给她充分的时间来考虑我的建议。

迎合她的感知型性格：我会保证我所述内容的真实性。在告诉她新的信息时，我会努力记住她所重视的一切细节，比如说院子的大小，离学校的远近，邻居家孩子的性别和年龄。

迎合她的感觉型性格：我会继续表现得非常友好，愿意尽自己所能为她提供帮助。但我不会侵犯她的私人生活，让她以

自己喜欢的方式来和我分享她的私人信息。我会关心她的境况，我知道一次大搬家会给人带来很大的压力，所以我要尽可能地帮助她心情轻松地面对这一转变。我会就她关心的问题搜集有关这个小镇和邻居们的信息，供她参考，比如说，网球和健康俱乐部，教堂等。

迎合她的认知型性格：我会耐心倾听她的许多问题，将她需要的信息尽可能详细地提供给她。在她还没有考虑清楚之前，我不会强迫她做出决定，但我会以温和的方式，帮助她缩小选择的范围，最终做出决定，而不要错过大好的机会。

事例3：足球教练

他的人格类型：ESTP型

你的目的：让教练多关照一下你的孩子

问题：

1. 他的内在驱动力是什么？有鉴于他的性情禀赋，在你儿子的问题上，教练最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

作为一个经验主义者，他渴望按照自己的意愿做事，只要他认定的事情，就不希望有人高高在上地告诉他该怎样行事。

2. 利用你已知的他最喜欢的交流方式（通过他的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略来接近他？

迎合他的外向型性格：我会首先寻找一些私人话题，比如说，谈谈那些奖杯和墙上的照片。当切入正题时，我会尽量使谈话保持轻松、感人的氛围，然后快速接触实质性问题，决不罗里罗唆。

迎合他的感知型性格：我会一步步地，将那些令我儿子难受的事实细节摆出来，如果可能的话，再提供一些证据（比如说，儿子的朋友也告诉了我同样的话），以加强说服力。我可能还会告诉他，我的大孩子也经历过类似的事情，当时他的教练

采取了一些办法，收到了很好的效果。

迎合他的思考型性格：我会尽力让他明白，因为孩子们的性格和需求不同，要有区别地对待他们，否则既不公平，也不合适（这是思考型人最反感的两件事）。只有在适度的情况下，它才能成为一种有效的策略。我还会向他指出，如果我的孩子感觉好些，他会表现得更好，那样对整个球队也是有益的。

迎合他的认知型性格：最后，我会根据对自己儿子的了解，提出一些解决这一问题的方法，但我不会要求教练立刻按照某一种方法行事。相反，我会请他观察一下我儿子下周的表现，并考虑一下我提的建议，在他搜集到更多的信息之后，我们再来谈一谈。

事例4：猎头相中的人选

她的人格类型：INTP型

你的目的：成功劝说她跳槽

问题：

1. 她的内在驱动力是什么？有鉴于她的性情禀赋，就跳槽这一问题来说，她最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

作为一个概念主义者，她在工作中强烈渴望竞争和智力方面的挑战。她非常重视自己的独立性，希望能有可以充分发挥自己创造性的机会，继续学习，在新的工作环境当中依然保持优秀。

2. 利用你已知的她最喜欢的交流方式（通过她的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略来接近她？

迎合她的内向型性格：我会提供给她尽可能多的信息，供她参考，并尽可能将信息用笔记录下来。我会认真地倾听她的问题，在和她讨论一些事情之前，先给她足够的时间让她加以考虑。

迎合她的直觉型性格：我会强调在新公司工作会带来的种种机遇和各种可能性，谈论这次跳槽会对她的职业生涯产生的积极的长期影响。

迎合她的思考型性格：我在劝说她跳槽的时候，会注意语言的组织性和逻辑性，要尽量忍住不过问她在此过程中的情感状态，也不问这次工作变动会对她的家庭和个人计划产生的影响，以免让她觉得我是在探查她的私人生活。我会历数新公司能够提供给她的报酬和待遇，并和她在现在公司的薪酬加以比较。

迎合她的认知型性格：我会准备好接受她的提问，对她关心的问题给予答复，并准备好在接下来的几天里，在她考虑是否接受这次工作机会时，就她还会产生的疑问在电话中做出回答。她可能还会要求签订一些协议条款，这方面的内容我也要提前做好准备，并且对她可能会提出的建议和要求保持弹性。

事例5：不满的顾客

他的人格类型：INFJ型

你的目的：消除他的不满，使他依旧能成为你的客户

问题：

1. 他的内在驱动力是什么？有鉴于他的性情禀赋，在你和他打交道的过程中，他最重视的是什么？什么能帮助你达到目的？

作为一个理想主义者，他渴望理解和被理解，希望和人保持和谐的关系，同时也捍卫他自己的信念和价值观念。

2. 利用你已知的他最喜欢的交流方式（通过他的性格倾向可以判断出来），确定应该采取何种策略以求和他保持联系？

迎合他的内向型性格：当他陈述问题，并说出他自己认为问题应该如何加以解决时，我应该耐心倾听，一点儿不能分神。

迎合他的直觉型性格：我会向他解释一些大的图景，比如说，制造业方面的政策如何威胁着像我们这样的小店的生存。

我们既要谋求生存，又想要使顾客满意，因此陷入了一种两难的境地。我会把这种情况向他解释清楚。为了让他明白这个问题是多么普遍，我会举一些他知道的当地的小商店的例子，它们在类似的情况下，由于承担不了损失，而最终被整个商业链条淘汰出局。由于这位顾客非常有创造性，我会请他做一下换位思考，如果是我的鞋子出了问题，来找他更换，他会如何处理。

迎合他的感觉型性格：如果他需要发泄自己的感情，我会耐心忍受，注意不去劝说他从那种感情中跳出来，同时，我会表达自己对于他的处境的充分理解。我会就给他造成的不便道歉，靴子没穿几回就坏了，我也感到很遗憾，请他给我些时间来想想这件事情该怎么办。

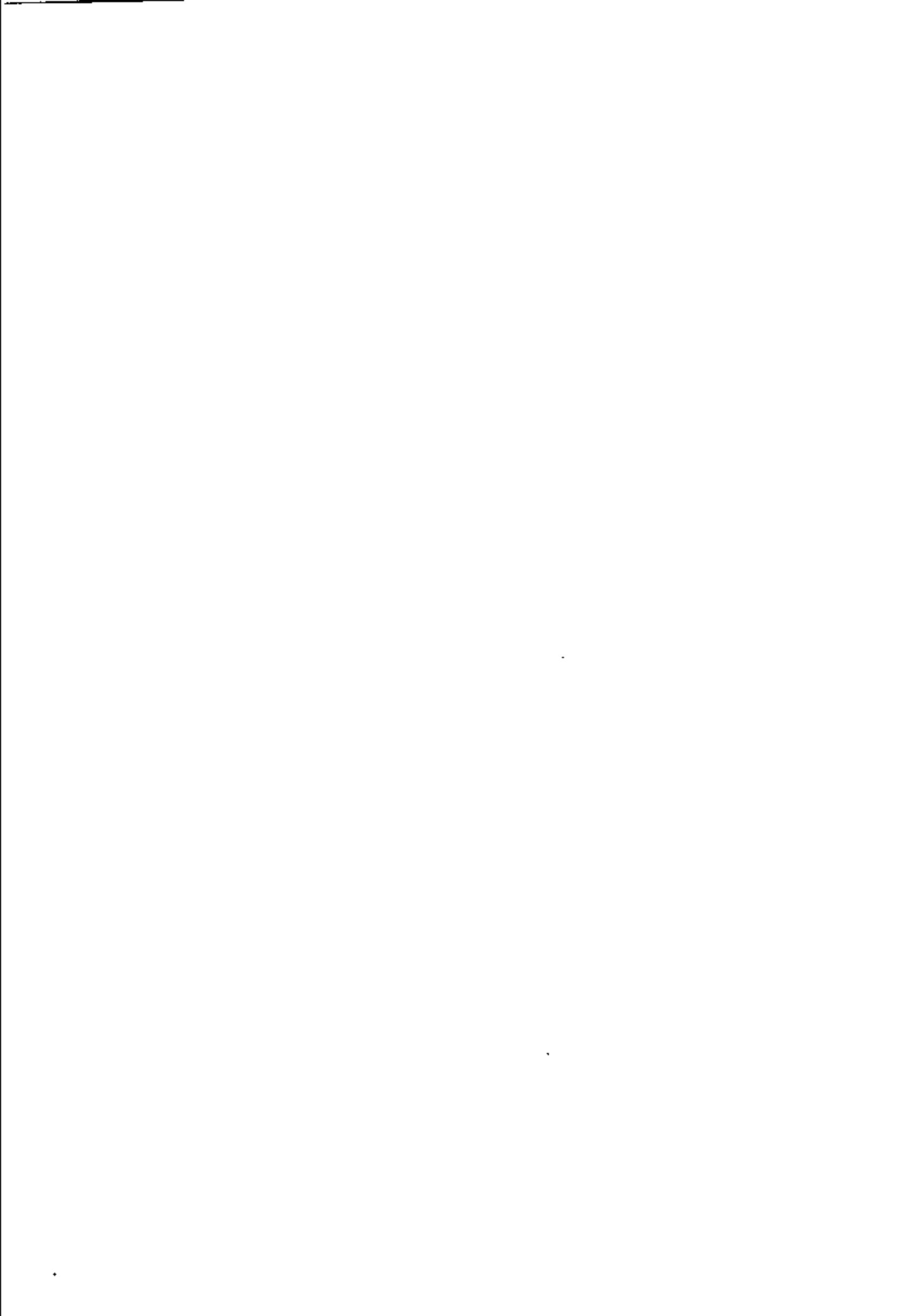
迎合他的判断型性格：我会果断地解决这个问题。我会看看他是否可以买一双新靴子，然后在这双新靴子的价格方面给他前面的损失做出一些补偿，但是如果他还是不满意，我会收回原来那双靴子，然后由我来承担损失。

我们衷心希望这些练习能帮助你更好地掌握快速接近他人的技巧。由于这些技巧比较复杂，你可能会发现，使用的次数多了，才能慢慢地变得熟练。最后，它们甚至会变成你的一种本能。还有一点非常重要，也因此需要指出，那就是我们在这一章中把重点主要放在了如何利用人们的性情禀赋（反映了一个个人主要的价值观念）和性格倾向（决定了一个人最喜欢的交流方式）来快速接近他们。这是很必要的，因为从这里着手，会比较容易地掌握快速接近他人的整个过程。但是在现实生活中，没有人是百分之百的感知型人或是直觉型人，所以当对于快速解读他人性格和快速接近他人的技巧掌握得越来越熟练时，

你必须全面地来衡量一个人（将他们作为INTP型或者是ESFJ型人来加以分析判断），而不是将他们单纯地看做是感知型人或是直觉型人。

为了做到这一点，你需要更好地了解16种人格类型的人中每种人的细微特征和他们喜欢的交流方式。这也正是本书第三部分要讲到的内容。在接下来的四章中，我们将要深刻透视16种人格类型的人的性格，在这里，你可以学到快速解读他们性格的重要线索，以及为了快速接近他人而需要何种交流方式的详细建议。

那么，让我们进入本书的第三部分——了解16种人格类型的人的性格特征。



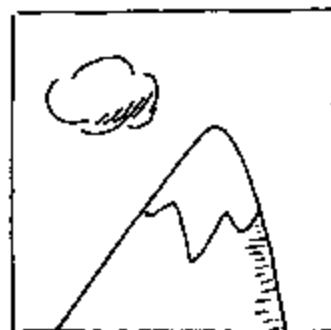
第三部分

了解16种人格类型的人 的性格特征

祝贺你！在快速解读他人性格和快速接近他人的交际艺术方面，你已经取得了长足的进步，这是两项非常有价值的、会使你受益终生的技巧。现在我们已经学习了有关人格类型的基本内容：判断出一个人主要性格的技巧，以及以人们最喜欢的方式和他们交流的技巧。但在此之前，你还需要完成一项任务，才能最终充分地掌握这些技巧，也就是说，你需要理解和辨别出16种人格类型各自的细微之处，并且知晓他们喜欢的交流方式。

第8章到第11章的内容，将提供给我们更深刻敏锐的视角。我们身边的人各不相同，性情迥异，这些特殊的线索可以帮助你更快速准确地判断出他们的性格，借助他们言行中的蛛丝马迹，找到他们最喜欢交流方式，以便快速地接近他们。

在第12章，我们将和大家最后分享一些想法，给出一些建议，以使你更有效地发挥从本书中学到的内容。我们将一些方法列成表格，你会发现，它非常有助于增强你快速解读他人性格的能力。



第8章

了解传统主义者： 四种SJ型性情禀赋的人

在第4章当中，我们将不同性情禀赋的人描述成四种天性不同的人，并且阐述了性情禀赋怎样构成了人格类型的核心。那么，在我们更深入地探讨每种人格类型时，就有必要从他们的共同点开始，然后再分别加以论述。在第4章我们已经说过，所有的传统主义者都有共同的价值观念，具体体现在他们对于工作尽心尽力的态度，对于个人和团体的责任感，对于规则的严格遵守和对于自己所属社会的服务意识上。

交流建议

正像你已经了解的，传统主义者中有些是思考型人，有些是感觉型人，有些是外向型人，有些是内向型人。既然所有的传统主义者都拥有很多共同点，那么一定有一些普遍的交流技巧，可以对他们所有人都有效。因为四种传统主义者在拥有共

同点的同时，还有着巨大的差异，所以对于每种传统主义者来说，又有几项交流技巧会显得特别有效。为了避免重复，下面我们先列出一般的通用技巧，然后在每项人格类型后面，再附上针对他们的特殊交流方式。

和传统主义者交流的一般技巧

- 言语要直接，不要拐弯抹角，要直接切入正题。
- 在讨论严肃的或者重大的问题时，不要开玩笑。
- 如果你了解他们，请从他们的观念出发考虑一下问题。
- 言语要简单明了。
- 要做好准备，并且组织好自己的语言。
- 要先后次序明确地、逐步地阐述内容。
- 一定要注意事实的准确性。
- 强调你的想法会带来的实用的结果。
- 指出为什么你的建议是最合理的。
- 解释你的主张为什么是最正确的。
- 随时准备用统计数字、事实和现实经验来支持你自己的观点。
- 提供以往的成功实例。

怎样认出一个ESTJ型人

ESFJ型人是所有传统主义者中意志最坚强的人。尽管他们一般看上去很友好，生气勃勃，但却会尽量避免感情方面的问题。无论是自己的感情，还是他人的，都会让他们感觉不舒服，他们更愿意在理智的层面上来处理问题。ESFJ型人非常有决断，他们经过逻辑分析，能够快速地得出结论，这种个性特点常常使得他们看上去显得生硬，而且不知道顾及他人的感受。ESFJ型人的语言一般直接清楚，注重实用，他们的外表则非常干净利落，衣服剪裁合身，倾向于古典风格。最重要的是，无论在

任何场合，传统主义者的衣着和行为永远既得体又保守。

ESFJ型人通常精力旺盛，他们渴望努力地工作，而且非常富于创造性。因为他们总能迅速意识到当下应该做什么，并且

怎样和ESFJ型的人交往

- 要斩钉截铁，你要迅速阐明自己的观点，不要顾虑会伤害到ESFJ型人的感情，因为他们很少会以个人态度来看待事物。如果你能够坚守自己的立场，就会赢得ESFJ型人的尊敬。
- 不要对ESFJ型人的坦率或是生硬心生厌恶，因为ESFJ型人的言行可能并不是出于个人的好恶，所以你也不要那样去理解他的行为。
- 强烈个人化的诉求是无法打动ESFJ型人的。在和ESFJ型人的交流过程当中，你必须保持客观，使自己的论点建立在现实的基础上，要考虑某种行为带来的必然后果，而不是它对于你或者其他人的重要性。
- 要迎合ESFJ型人要求一切都客观公正的内在需求。不要希望自己在他们那里能够获得例外。
- 在阐述你的观点时，要准备进行详细的解释。因为ESFJ型人是注重行动的人，他们不会花很多时间来进行思考。
- 迎合ESFJ型人对于任何事情都尽快着手解决的倾向。
- 直接提出你的观点或请求。要组织好自己的语言，坦率诚实。可以将自己要说的话分为几点，以便阐述得更清楚，不要总围绕着一个问题打转。

立刻付诸行动，因此他们总是自愿承担起重任。但是有时他们也会显得独断专横，在无意识中控制或者伤害他人，而他们自己根本毫不知晓。无论何时何地，他们总要将控制权掌握在自己的手里。不管是在工作上，还是在游玩时，他们都要扮演领导者的角色。人们通常会发现，无论是在工作、社团，还是教堂，ESFJ型人总是担当着管理者的角色，或是占有类似的负有责任的位子。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ESFJ型人注意力的话

- 让我替你抓住它吧。
- 让我们开始角逐吧。
- 这是最后的底线。
- 这是我们的计划。

特殊的挑战

这么说大家应该不会感到惊奇，接近ESFJ型人的人，对于那些和他们人格类型不同的人来说，实在是一个太大的挑战了。内向型的人需要行动迅速，因为ESFJ型人喜欢这样；直觉型的人不能再关注大的图景，而要注重细节，强调事物的实用性和事情的可行性。认知型的人会发现ESFJ型人非常缺乏弹性，而在对所有信息加以通盘考虑之前，帮助他们保持选择的开放性，对于认知型人来说，可是个不小的挑战。他们还需要清楚地告诉ESFJ型人，现在就采取有些行为并不合适。和ESFJ型的人相处，可能对于感觉型人才是最大的挑战，一方面，他们不得不表现得非常自信，可另一方面，他们又不能情绪化地理解ESFJ型人对于他们观点的批评或拒绝。

怎样认出一个ISTJ型人

ISTJ型人一般很安静，但实际上他们却非常固执。他们发

展得最充分的人格类型元素是感知，这使得他们成为最注重现实、最重真凭实据的一类人。他们同时也是最保守的人。他们小心谨慎，一丝不苟，非常重视事实的精确。ISTJ型人外表一般很干净，穿着保守，简朴。他们不喜欢穿着鲜艳的色彩或是流行的款式，而喜欢传统样式、剪裁合身的衣着，特别是在工作场合就更是如此。他们说话一般语速较慢，言谈详细，包括很多准确的信息。ISTJ型人讲故事总是依照正常的时间顺序，直线式地加以叙述，很少偏离。

ISTJ型人天生谨慎，一旦面临挑战或者是处在陌生的环境，他们就会感到犹豫不决。他们会借回顾过去的经验来考虑如何面对当前的问题。ISTJ型人拥有非凡的决心，一旦树立目标，就一定要实现。他们非常专心，会把自己的全部精力放在一件事情上。绝大多数ISTJ型人都不喜欢匆忙，“跑得慢，却跑得赢”是对他们工作风格的最好形容。ISTJ型人非常个人化，尤其是在对待个人问题上，他们喜欢花很多时间来独处，无论是工作，还是在读书、做园艺、烹饪或者是其他需要动手的个人爱好上。由于他们用心非常专一，也因而导致了他们的固执和缺乏弹性，总是坚持着不愿做改变。无论对待工作，还是对待娱乐，ISTJ型人都像一支笔直的箭，将一切看得很严肃，而且在完成自己该尽的责任之前，他们不会纵容自己去娱乐。ISTJ型人的朋友常常揶揄他们将自己的责任看得太重了，从来不会疯狂地做任何事情。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ISTJ型人注意力的话

- 这是首先应该完成的工作。
- 我有充足的证据。
- 如果没坏，当然也就不需要修补。
- 一步、一步地来。
- 既然做，就要做好。

怎样和ISTJ型的人交往

- 提供足够的事实和具体证据来支持你的立场和观点。
- 强调你的想法的实际应用，如果可能的话，谈谈以前的成功经验：怎样实施你的想法，怎样运作，最后又取得了什么样的效果。
- 依次阐述你的建议，一次只谈一个问题。列出达到你的目标需要采取哪些步骤，最好再提供一个可行的时间表。
- 给出时间，让其他人可以充分考虑，尤其是新的、不同寻常的建议，更不要期望立刻得到答复。如果可能，可以先以书面方式递交自己的建议，然后写清你希望在什么时间得到回复。
- 不要让ISTJ型人聚在一起，商量着拿主意，也不要在他们还没有时间通盘考虑之前，就和他们进行讨论。
- 把自己要传递的信息尽量简化，使内容少之又少。要避免使用冗长复杂的句子，不要离题。
- 要使自己的争论建立在逻辑基础之上，而不是建立在自己的个人观点上。

特殊的挑战

外向型的人需要学会尊重ISTJ型人先思考后行动的习惯，感觉型人需要尽可能地使自己的语言符合逻辑性，不单纯依靠个人感受做出批评或者反应。认知型人明白，ISTJ型人在做出决定之前需要时间进行思考，但一旦他们做出了决定，就很难再改变。所以他们能够提供给ISTJ型人的有关信息越多，ISTJ型人向新的可能性敞开大门的时间就会越长。要接近ISTJ型人，对于直觉型人来说才是最大的挑战，因为他们需要耐着性子去证实自己的建议既符合现实，又切实可行。在新的、未经证实

过的想法面前，ISTJ型人会表现得犹豫不决。出于现实的考虑，ISTJ型人会指出缺陷，提出批评，这是ISTJ型人的一种典型性格。在这方面，直觉型人更是需要做好准备。

怎样认出一个ESFJ型人

ESFJ型人是16种人格类型当中最友好开朗的人。他们非常乐于以具体的方式帮助他人。ESFJ型人一般很有礼貌，举止得体，同时也很善于使用肢体语言，在握手的时候会用力上下晃动；说到某一个问题时，会触碰你的胳膊或者肩膀；或者在适当的时候，干脆给你来个拥抱。他们心里的感情和想法都写在了脸上。

ESFJ型人的语言常常反映出他们强烈的信仰和价值观念。他们经常说“应该怎样怎样”，对身边的各种事情，他们会随意地提出自己的看法，做出自己的反应。当需要做什么事情的时候，ESFJ型人总是第一个自愿站出来，然后按照自己的趣味和打算加以实施。当然，这使得他们有时显得喜欢控制一切，总想让一切都按照他们认为最好的方式来完成。在ESFJ型人那里，世界是黑白分明的，他们的言行总是显示出无比的自信。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ESTJ型人注意力的话

- 你能帮我一下吗？
- 这就是我对这件事情的感受。
- 怎样做才是正确的呢？
- 请你……谢谢。
- 非常感谢你的帮助。
- 你为什么总这样做？
- 你过去有过什么样的经历？

怎样和ESTJ型的人交往

- 尊重他们的感情。即使在你与他们的看法不同的情况下，也不要想用某种方式使他们详细地谈论自己的感情。永远不要责备他们不够理性。
- 在对ESFJ型人进行批评之前，一定要先提出表扬。因为ESFJ型人看待问题非常个人化，一旦他们认为自己受到了冒犯，根本就不会再听你说什么。
- 要记住，ESFJ型人是受自己的价值观念所驱使的。所以千万不要说或做那些触犯他们的价值观念的话或事。
- 当ESFJ型人帮助了你的时候，要真诚而明确地表示你的谢意。要让他们知道，他们的贡献和支持是被珍惜的。
- 绝大多数ESFJ型人都很善言谈，你要做好倾听的准备。
- 和ESFJ型人谈话，言语要清晰而准确，层次要清晰。
- 要坚持已经通过的计划。如果必须改变计划，要记得ESFJ型人乐于助人，有取悦他人的强烈愿望，多向他们请求帮助。

特殊的挑战

要想和好动多话的ESFJ型人保持长期的交往，对于内向型的人来说，可是个不小的挑战。还好，绝大多数内向型的人都很善于倾听，而ESFJ型人又对于他人是否感到舒服非常敏感，所以他们会控制自己，不让内向型人感到不安。对于直觉型的人来说，ESFJ型人的拒绝尝试新鲜事物，不愿违背长久以来的习惯和信仰，这些都令直觉型人非常沮丧。他们得让ESFJ型人确切地看到，他们的建议的确是有效的（根据以往的经验来看），

或是证明给ESFJ型人看，改变最初会带来压力和骚乱，但最终还是值得的。认知型的人会觉得，ESFJ型人既想控制一切，又想让一切尽快解决，这种过于人为的努力简直让人感到窒息。认知型人必须努力工作，才能在限定时间内完成工作，不让ESFJ型人感到失望。但最大的挑战还是对于判断型人，因为ESFJ型人看待任何事情都是完全从个人角度出发，所以非常容易受到伤害，或者是感到被冒犯。判断型人必须牢记这一点，这非常重要，因为一旦受到伤害，ESFJ型人就会和对方断交，或者是永远不再出席那些会让他感到受冒犯的场合。

怎样认出一个ISFJ型人

ISFJ型人非常安静，谦逊有礼，而且有耐心。他们不喜欢引人注意，但却很乐于帮助他人。他们最喜欢在幕后安静地做事，无论是在工作上，还是在团体和其他志愿活动中，他们都是如此。在和事实或者是细节性的工作打交道方面，ISFJ型人能力非凡。ISFJ型人能将心收起来，完全放在他们当前从事的工作上面。ISFJ型人对于细节的记忆力超强，特别是对于自己和自己关心的人的经历。

绝大多数ISFJ型人说话都很慢，言语柔和，对什么都讲述得非常详细。ISFJ型人的语言不复杂，而且充满了对个人经历的细节的描述。很少会看到ISFJ型人兴致勃勃，他们很少使用肢体语言，尤其是在和并不熟识的人交谈的时候。ISFJ型人很少会做出格的事情。相反，他们总是忠实地遵守一切规则，努力工作，以实现别人对他们的期望。他们天生不够自信，以至于会被他人所利用。尽管ISFJ型人非常关心他人，是忠诚的、富于献身精神的朋友，但他们也非常重视个人隐私，过多地和他们并不太信任的人分享自己的个人生活，会

令ISFJ型人感到很不舒服。在工作了一天之后，ISFJ型人会享受一下自己的业余爱好，或者自愿为别人帮忙做些事情，所以他们依然很繁忙。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ISFJ型人注意力的话

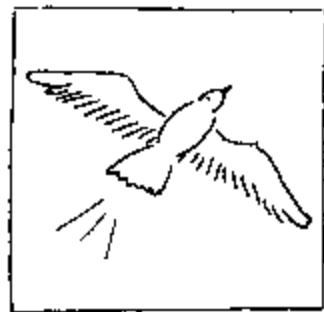
- 我保证。这是我对你的承诺。
- 什么能让你感觉舒服？
- 你需要时间考虑一下吗？
- 我可以告诉你一些个人的事情吗？
- 你对那个记得什么？

怎样和ISFJ型的人交往

- 注重细节。在谈话的开始就阐明你要说的主题。
- 要明确。要让他们确切地知道你希望和需要什么，不要含糊其辞，最好提供详细的说明。
- 尊重他们的个人隐私。不要刺探他们个人的事情。即使是并不重要的事情，在没有得到允许之前，你也最好不要随便开口询问。
- 要礼貌、体贴、友善。如果可能，请控制一下自己的谈话欲望，在ISFJ型人说话时不要打断他们。如果你伤害了他们的感情，要立即真诚地道歉。
- 不要催促他们。给他们足够的时间来考虑，特别是对一些新的想法。如果你询问他们的意见，要耐心等待，不要接他们没说完的话。
- 要信守你对他们的承诺。一定要遵守最后的期限，实践诺言，遵守约会的时间和订好的其他日期。对于自己说过要做的事情，一定要切实做到。

特殊的挑战

对于ISFJ型人缓慢、有条不紊、深思熟虑的谈话风格，外向型的人可能会很不耐烦。和ISFJ型人在一起，他们会觉得非常乏味。即使事实真的如此，你也必须学会耐心和尊重他人。思考型人会认为ISFJ型人不够坚强，不足以承担起某些重任。善于理解他人的感情，这本来是ISFJ型人的一种内在优势，但思考型人并不能充分认识到这一点，相反，他们对此并不欣赏。ISFJ型人不善于应变，这种性格倾向会使认知型人感到沮丧。在事情发生之前，先给ISFJ型人提供一些必要的信息，会使他们更容易地接受新事物或是改变惯常的行为方式。但是，最大的挑战还是对于直觉型人，不能展望远景，而只能着手处理一些琐碎的细节和小事，不能探讨潜在的可能性，只求能立刻加以应用，这会使得直觉型人烦躁不安。但是如果他们能放慢脚步，认真倾听一下ISFJ型人所讲的话，直觉型人就会从中发现意想不到的乐趣。



第9章

了解经验主义者： 四种SP型性情禀赋的人

你可能还记得，我们在第4章中曾经谈到过，性情禀赋为经验主义者的人重视自然的态度，爱寻找乐趣，希望能够自由地体验生命中那些激动人心的经历，而且他们非常在意能够全身心地体验喜爱的运动带给自己的感受。

交流建议

和传统主义者一样，有些经验主义者是思考型的人，有些则是感觉型的人，有些是外向型的人，有些则是内向型的人。我们先从对于所有经验主义者都有效的交流建议开始，然后再对四种经验主义者分别加以深入的剖析。既然所有的经验主义者都拥有很多共同点，那么一定有一些普遍的交流技巧，可以对他们所有的人都有效。因为四种经验主义者在拥有共同点的同时，还有着巨大的差异，所以对于每种经验主义者来说，又

有几项交流技巧会显得特别有效。

和经验主义者交流的一般技巧

- 要友好、开放，对于他们的问题要做出反应。
- 要注重实际、实用，要把着眼点放在当下；要提供可靠的、有说服力的证据。
- 要提供给他们充分的选择机会。
- 举止要随便，不要弄得太严肃。如果可能，即使是在工作问题上，也要加入一点儿乐趣。
- 如果可以，要尽可能地将气氛搞得有趣、活跃一些。对于经验主义者来说，丰富多彩是生活的一种调味品，所以和他们谈话时，要尽可能地生动，让谈话充满互动，激发起他们的兴趣。尽可能地制造一些高潮，或是其他让人高兴的情节。
- 尽可能地满足他们的感官需求。如果可以，提供给他们生动有趣的视听娱乐，也可以让他们做一些动手的事情。比如说，给他们提供展示手工艺品的机会，领他们去参观一些遗址，或是一起去郊外散步。
- 使大家都参与谈话，要鼓励彼此对话，避免生硬说教。

怎样认出一个ESTP型人

ESTP型人常常被称做变色龙，因为他们会轻易地根据周围的环境改变自己的行为，这给人们判定他们的性格增加了很大的难度，特别是在接触非常有限的情况下，因为他们看上去会像其他人格类型的人，甚至是像几种人格类型的人。但是一般情况下，ESTP型人喜欢社交，他们友好，充满活力，喜欢处在众人注意的中心。他们喜欢无拘无束，逍遙度日，尤其喜欢聚会。在社交场合中，ESTP型人很有魅力，生气勃勃，爱开玩笑。

他们总是记得很多笑话，也善于讲笑话，尽管他们的幽默感有时会显得有些粗俗。ESTP型人的话语很直接，其中包括很多精确的现实生活的细节。

ESTP型人一般举止优雅，动作简洁。最主要的是，他们对自己的肢体很敏感，而且安之若素。他们经常会通过碰触他人的身体，来表达感情或是说明问题，那在他们是很自然的，不会觉得有丝毫的尴尬。ESTP型人的外表一般很随便，但他们对于时尚非常敏感。对于周围发生的一切，他们都了如指掌，包括他们留给别人的印象。ESTP型人很善于在人群中周旋，在一个陌生的环境当中招待宾客，他们也可以表现得非常放松。ESTP型人从事各个行业的都有，但他们最喜欢的还是那些自由时间比较多的工作，比如体育活动，甚至是一些冒险活动。ESTP型人喜欢运动，如果不能亲自参加，那让他们当旁观者也行。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ESTP型人注意力的话

- 如果你敢，我就敢。
- 没有极限。
- 你能失去什么呢？
- 这才是第一回合。
- 咱们来次聚会吧！

特殊的挑战

ESTP型人对任何事情都缺乏深入探讨的兴趣，对于巨细无遗的资料和文件，他们会删减成一份概要，并用文字誊录，他们的这种习惯会让内向型的人感到沮丧。绝大多数ESTP型人都喜欢列出大纲，即使他们并不打算认真学习这份大纲。对于重大的事情，ESTP型人也无法保持严肃，他们的这一点令感觉型人很反感。感觉型人还会将ESTP型人的外向型情感错误地理解成对自己的赞同，而实际情况可能却并非如此。ESTP型人希望

怎样和ESTP型的人交往

- 让他们忙于各种事情；和他们友好地交换意见，但同时还要做好准备，因为和他们生动活泼的交流当中会充满挑战。
- 放轻松一点儿！尽量使谈话生动有趣，不要误解ESTP型人随便轻松的谈话方式，他们开玩笑或是言谈随便，并不表示对你的话不感兴趣，或是不同意你的看法。
- 要使自己的论点立足于你希望得到的实际结果上，要强调它会带来的现实利益，避免感情用事。
- 言语要简单。把你的想法直接说出来，避免冗长、复杂的解释。运用充足的细节和感官方面的实例，用形象的语言来传递你的想法和意图。
- 如果可能的话，给ESTP型人多种选择的机会，让他可以根据需要改变自己的计划。
- 如果条件允许，在安全的前提下，满足一下他们喜爱冒险的天性。

所有人都喜欢自己，都能成为自己的朋友（甚至是最好的朋友），在交往过程当中，感觉型人需要迎合ESTP型人的这种心理。判断型人会发现，ESTP型人喜欢保持选择的开放性，随意地改变计划，有时甚至显得有些疯狂。为了迎合ESTP型人，判断型人必须像思考型人那样，不断地向他们指出延迟行动或是改变计划会带来的必然后果。

不过最大的挑战还是对于直觉型人，他们得努力让ESTP型人看得更大、更远，而不是仅仅关注当下的这点儿事情。如果直觉型人能够把新的想法和过去的成功经验联系起来，或者是提供尽可能多的相关事例和细节，那他们成功的机会就会大增。如果

因为某个想法还没有人尝试过，直觉型人在劝说ESTP型人时遇到了阻力，他们可以试着迎合一下ESTP型人喜欢冒险的天性。

怎样认出一个ISTP型人

ISTP型人非常安静、保守和独立。因为他们非常重视个人隐私，所以一般人很难了解他们，也因而为判断出他们的人格类型增加了难度。我可以告诉你一个简单的办法，那就是仔细观察他们如何行事，而不是听他们如何说话。ISTP型人对于机械装置很感兴趣，他们天生善于使用各种工具。一般说来，ISTP型人喜欢和机械方面的东西打交道，而不喜欢和人来往，因为机械装置总是遵循着一定的原理，很容易理解，而人的感情却要复杂得多，让人难以捉摸。

绝大多数ISTP型人宁愿投身于体力活动，也不愿意参加社交活动。他们中有一些真是痴迷的人，当他们把注意力像激光一样完全集中在当下正在做的事情（有时甚至是一些危险的活动）上时，那对于他们来说才是最大的幸福。ISTP型人喜欢寻找乐趣，希望能够过得愉快。他们穿衣不是为了给别人看，也不在乎别人会怎样想，而是更重视自己是否感觉舒服，更重视服装的功能。ISTP型人非常珍视个人的自由和空间，他们很少公然表示自己的情绪。ISTP型人总是被那些需要体力活动的行业所吸引，有时甚至是有些危险的行业，比如说，救火、巡警、操作施工设备，或者是参加紧急医疗救护队。为了娱乐，他们还喜欢从事那些冒险活动，挑战自己的生理极限，比如说，参加摩托车比赛，驾驶飞机，或者是从事其他极限运动。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ISTP型人注意力的话

- 我会让你单独完成那项工作。
- 你能帮我解决这件事吗？

- 和平共处。
- 那对你有什么意义吗？
- 对于这件事，我们应该做出什么样的选择才是合理的？

怎样和ISTP型的人交往

- 尊重他们的个人隐私，给他们足够的个人空间，不要强迫他们。除非他们想要和你亲近，否则不要过分贴近他们。
- 要务实。在提出建议和要求以前，一定要事先想好，确定你提出的东西是现实可行的。
- 要迎合他们渴望采取行动的心理。无论在什么样的危险情况下，ISTP型人都能保持冷静，清晰地思考，快速地做出反应，要充分地利用他们的这一点。
- 不要用太多的规定和组织来限制ISTP型人的时间和他们的反应能力。一定要明确你对他们的要求和希望他们履行的责任。
- 不要感情化地提出你的请求，而是要确保你的建议和请求里面具有合理的因素。
- 当他们和你分享个人信息时，一定要认真倾听。绝大多数ISTP型人说话只说一遍，如果你错过了，他们会以为你已经听到了，而不再重复。

特殊的挑战

ISTP型人极端重视个人隐私，让人难以了解，他们还极其坚持自己的原则，这些都会让外向型的人不喜欢他们。如果外向型的人想让ISTP型人参加一项活动，他们可以迎合ISTP型人渴望采取行动的心理，要意识到这种心理可以最有效地激发ISTP型人。直觉型人会发现ISTP型人的注意力都集中在当下，他们在反应迅速的同时，也缺乏远见卓识。直觉型人需要充分

发挥自己的逻辑思考能力和对因果的预见能力，来帮助ISTP型人看到事情的其他方面，可能有些迹象还不明显，但也应该加以考虑。判断型人会发现，ISTP型人不愿意做那些引起他们兴趣的事情，时间、规定、政策方面的限制太多了则更是不行，这可真令判断型的人头疼。首先，判断型人必须理解ISTP型人天性中独立的一面；其次，他们必须想办法让ISTP型人觉得是他们自己在主导一项工作。一旦ISTP型人投入到一项工作当中，他们的积极性就会被调动起来。需要花很长时间才能和ISTP型人建立起联系，感觉型的人对于他们的这一点很不喜欢，而且ISTP型人的冷漠疏远也很容易让感觉型人受到伤害。即使你真的花了很长时间才接近了他们，也要切记，想让ISTP型人这种非常内向的思考型人做出热情的、充满感情的举动也是不可能的，那和他们的本性不符。在和ISTP型人的交往当中，感觉型人需要退后一步，将ISTP型人的批评看做是一种客观、诚实的反应，而不是像通常情况下那样，将那误解成为对于他们的一种攻击。

怎样认出一个ESFP型人

ESFP型人温和、友好，容易接近，一般天生开朗。他们真诚地喜爱他人，愿意为别人带去美好。ESFP型人爱玩儿，精力充沛，喜欢聚会，充满了生命的热情。他们喜欢成为众人关注的焦点，无论是要弄一样东西，还是讲一段故事，总之，他们喜欢将人们聚集到一起，让他们开心地大笑。ESFP型人非常善于观察，对于自己周围发生的事情，他们总是心知肚明。ESFP型人不太复杂，也不装腔作势，他们是很务实的人。

ESFP型人说话直接。他们讲话就是为了交流，所以说什么都直接明确，没有太深的含义。ESFP型人友好，同时也很好奇，

所以他们常常会提出很多问题，表现出对于他人的真诚兴趣。不过由于ESFP型人喜欢行动，而且做什么事情一定要觉得有趣，所以他们常常会和一群朋友一起做一件事情，而不是大家坐在一起，谈一些严肃的话题。ESFP型人的装束和外表也反映出他们对于生活随便自在的态度。他们会选择手感良好的织物，在色彩上，也倾向于大胆鲜亮，而不会选择柔和的色彩。尽管他们喜欢被众人簇拥着，但对于个人深刻的感情，ESFP型人也会选择静静地藏在心底，或者只是和最要好的朋友来分享。那些能够吸引ESFP型人工作应该具有以下特点：可以经常和人打交道，能让ESFP型人有机会帮助他人，无论是销售商品，还是提供其他服务。在娱乐方面，ESFP型人通常拥有一个很大的朋友圈子，他们有很多的爱好，喜欢参加体育和其他方面的活动，所有这些使得ESFP型人的生活永远很忙碌。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ESFP型人注意力的话

- 太让人惊讶了。
- 咱们来办个晚会吧。
- 我们中的一些人正在经历……
- 今天真的太糟了。你能和我喝上一杯吗？
- 关于这事，我需要帮助。你看怎么样？

特殊的挑战

内向型的人可能会觉得ESFP型的人话太多，和他们呆在一起太长时间很累人。在和ESFP型人的交往过程中，他们需要事先做好准备，迅速直接地和ESFP型人探讨自己的想法和计划。在解释自己想法的过程中，内向型的人要尽量使自己的语言简短明了，直入主题。思考型的人会认为ESFP型人太敏感，同时他们也不赞同ESFP型人做决定的方式。思考型的人认为ESFP型

怎样和ESFP型的人交往

- 言语要直接，不要有太复杂的理论、概念，不要做太多假设。要立足于真实。
- 要友好、轻松随便，因为ESFP型人不善于和过分拘谨的人相处。要注意ESFP型人的肢体语言，从中判断出他们的需要和感觉。
- 要注重现实，使你的想法或建议有益于他人，至少要符合一般人的常识。
- 尊重ESFP型人的个人隐私，不要将他们的喜爱交际误解为想要向你倾吐内心的情感。
- 如果谈话内容是关于工作的，你必须逐项阐释它的内容，并明确说出你对ESFP型人的期望。
- 要礼貌，懂得赞美。对于ESFP型人的努力，你应该表示出自己的感激。如果需要提出批评，你也必须首先对积极的方面做出肯定。
- 对他们的要求要快速做出反应。如果可能，不要拖延。因为ESFP型人注重行动，他们永远活在今天。
- 制造惊喜。如果条件允许，在每天按步就班的生活之外，举办一个晚会或是制造一些娱乐。

人太过要求完美，热心得也有些过头。尽管ESFP型人很喜欢开玩笑，但一旦因为太过敏感受到他人的批评或者是被拒绝，他们就会感到自己受到了冒犯。ESFP型人外表的随便和对于自己决定的不够坚持，也让思考型人不以为然。ESFP型人“活在当下”的想法也会让他们对于未来缺乏准备。和ESFP型人交往，就要刺激他们喜爱行动的本能，要向他们强调，越快做出决定，大家就能越快地得到想要的结果，并开始进行下一项更有趣的事情。直觉型的人会发现ESFP型人极端现实，任何不同寻常或是全新的想法，在ESFP型人那里都会遭到拒绝。ESFP型人不愿

意，也不能跳出当下，思考一下自己现在的行为会对未来造成的影响。直觉型的人需要温和地提醒ESFP型人，事物总是处在变化之中，现在看上去很好的，在将来却未必如此。

怎样认出一个ISFP型人

ISFP型人性情和善，言语温柔，为人谦逊。尽管从外表上看来，他们对陌生人可能会显得很冷淡，但实际上，他们非常敏感，而且愿意为他人付出，但他们有自己的一套价值观念。一旦ISFP型人和你熟识了，他们会变得非常温和而富有感情。ISFP型人平和放松，很少会想到要去控制和影响他人，而对于自己真正在意的人，他们希望能使其感到高兴。因为ISFP型人敏感而又关心他人，所以交往的人和周围的气氛是否融洽对于他们来说就显得非常重要。ISFP型人的穿着一般随便而舒服，他们既重视服装的实用性，也很注重质地的柔软，以及色彩等审美因素。不过，一般说来，ISFP型人不喜欢引起太多人的注意。由于ISFP型人不是特别善于言辞，所以他们常常会通过手势和行动来表达自己内心的感情，比如说，他们会经过深思熟虑做一件对于他人有帮助的事情。正像他们非常害羞，不愿意成为众人注意的中心一样，ISFP型人还非常谦逊，所以他们会尽可能地避开矛盾和争吵，和那些嗓门粗大、傲慢专横的人在一起，ISFP型人会感到心烦意乱。

说到事业，ISFP型人并不是太有野心，但是他们会全身心地投入到自己当前正在做的事情当中。他们通常会选择那些能够对他人有具体帮助的职业，比如说看护幼儿。ISFP型人很珍视自己的业余时间，喜欢探索自然，在海边踏浪，登山，或者是花时间和动物在一起。ISFP型人也很喜欢运动、制作工艺品，或者是去电影院、音乐会和参加其他文化活动，享受一下感官上的娱乐。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ISFP型人注意力的话

- 救命。
- 你能保密吗？
- 你考虑得太周到了。
- 别着急，我会等你的。
- 你优雅的举止和体贴的行为真是太令人欣赏了！

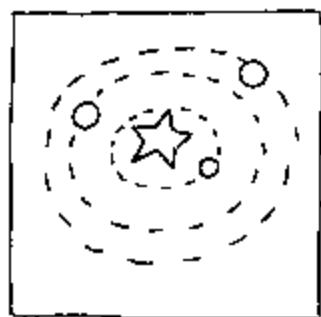
怎样和ISFP型的人交往

- 尊重他们的个人隐私；不要强迫他们做什么，尤其是在公众场合，除非他们自己觉得很舒服。
- 不要大声大气，态度专横，或者是好争论，要尽可能地避免冲突。言语要安静、亲密、柔和。
- 讲话要详尽明确。如果可能，可以举一些ISFP型人亲身经历的例子，那些和你相近的想法或是建议曾经取得了成功。
- 要迎合ISFP型人敏感和愿意帮助他人的心理，强调你的想法或者建议的可行
- 性，以及会给他们带来的实际益处。
- 给他们足够的时间来考虑建议，特别是对于全新的建议，更应如此。
- 征求他们的意见，但不要想控制他们。不要将他们的温顺、配合看做是对你的计划、想法的赞同或热情。
- 要制造乐趣。将社交和其他休息时间具体化，把整个工作项目分割成一个个小的、易于管理和实现的部分。

特殊的挑战

ISFP型人投入一项工作需要很长的时间，这一点会令外向

型的人感到灰心丧气。他们必须学会了解，ISFP型人即使真的喜欢做一件事情，也必须是在他深思熟虑之后。直觉型的人会发现ISFP型人不喜欢跳出当下看问题，他们不愿意考虑当前的行为会产生长远影响。直觉型的人需要向ISFP型人指出不同的因素会给人们带来的益处，这种益处不仅体现在当前，也体现在未来。ISFP型人缺乏野心，做事缺乏动力，对于已经决定的事情不够坚持，这些都会令判断型的人感到恼火，他们会认为ISFP型人缺乏决断。尽管判断型的人常常会强迫ISFP型人做那些自己希望他们做的事，但如果判断型的人能够温和地、逐步地推动ISFP型人，而不是主宰他们，结果可能会更好。但对于判断型的人来说，和ISFP型人打交道最难的，是不能触犯这些敏感的人。ISFP型人最重视的就是自己和他人的感情，无论别人认为他们太富于逻辑性，还是太过理性。和ISFP型人交往时必须注意这一点，这是我们能够给予判断型人的最好的忠告。



第 10 章

了解概念主义者： 四种NT型性情禀赋的人

你可能还记得，我们曾经谈到过，性情禀赋为概念主义者的人最重视的就是挑战，他们总是寻求各种途径来超越自我。作为能够统观全局的人，他们很为自己杰出的解决问题——尤其是那些复杂问题——的能力而自豪。

交流建议

尽管所有的概念主义者都是直觉、思考型人，但有些概念主义者是外向型的人，有些则是内向型的人，有些是判断型的人，有些则是认知型的人。我们先从对于所有概念主义者都有效的交流建议开始，然后再对四种概念主义者分别加以深入剖析。既然所有的概念主义者都拥有很多共同点，那么一定有一些普遍的交流技巧，可以对他们所有人都有效。因为四种概念主义者在拥有共同点的同时，还有着巨大的差异，所以对于每种概念主义者来说，又有几项交流技巧会显得特别有效。

和概念主义者交流的一般技巧

- 要挑战他们的智力，激起他们的好奇心。
- 把注意力放在大的图景，而不是琐碎的细节上；强调未来的可能性。
- 使用推理和图表来说明问题。
- 用其他想法和相关理论来支持你的观点。
- 激发他们的想像力。
- 要对自己的立场有信心。
- 不要用琐碎的细节来烦他们。
- 站在你的立场强调事情会产生的必然结果；尽量避免感情化的诉求。
- 概念主义者天生重视公平和客观，要迎合他们的这种天性。
- 让他们尽量发挥自己的创造性和智慧，不要用传统和前人的做法来限制他们。
- 要言行一致，最重要的，是要让他们意识到你的能力。

怎样认出一个ENTJ型人

ENTJ型人可不是那种害羞、怕见场面的人，他们的出场总是引人注目，而且总是扮演着主角。ENTJ型人友好热情，他们精力充沛，思考、言谈、行动都非常迅速，总是准备积极地参与到任何事情当中。他们思维敏锐，总是能迅速地抓住问题的关键，即使是对于复杂的问题也是如此。ENTJ型人浑身都散发着自信，这使他们显得有些高人一等，有时甚至是傲慢。ENTJ型人做事条理清楚，非常果断，他们可以同时承担几项工作，而且都完成得很好。ENTJ型人非常有创新精神，他们懂得如何使用权力，也喜欢使用权力，这使得他们有一种倾向，总想让别人按照他们的命令去做事。ENTJ型人的语言通常比较复杂，也非常丰富。绝大多数

ENTJ型人都是工作狂，尽管他们从事各种行业的都有，但他们大多占据着领导的位置。那些高层经理和重要的管理者通常都是ENTJ型人。ENTJ型人的业余时间通常会用来自我进修，如果他们参加一些组织的活动，毫无疑问，他们依旧会担任主要角色。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ENTJ型人注意力的话

- 该死的鱼雷！全速前进。
- 我们需要一个能够承担这项工作的人。
- 你认为我们应该采取什么样的策略？
- 这件事还有什么问题吗？

怎样和ENTJ型的人交往

- 直奔主题，不要兜圈子、浪费他们的时间；要遵守最后期限，坚守诺言。
- 做好准备工作。要坚守自己的立场，因为ENTJ型人具有超强的煽动能力，那对你将是一场挑战。
- 要充分自信。不要担心伤害ENTJ型人的感情，也不要再他们的胁迫下屈服，那种胁迫在ENTJ型人那里常常是不自觉的。
- 切记，要讲清你的建议或者想法是多么地符合未来的图景，而且也符合ENTJ型人自己所在的团
 - 体的长远利益。
- 不要害怕提出大胆冒险的方法，只要那些想法经过深思熟虑，并且合乎逻辑就可以。
- 要努力推销自己，说明自己既有独立的工作能力，又有团队精神。交流中一定要显得非常自信，强调自己的独立工作能力。
- 如果ENTJ型人伤害了你的感情，或是冒犯了你，立刻告诉他们。但一定要确切地告诉他们给你造成了怎样的困扰，同时态度要冷静，言语要诚实。

特殊的挑战

ENTJ型人总是迅速地采取大胆的行动，这一点让内向型的人很是头疼。能力越强、越专业的内向型人，他们劝说ENTJ型人在思考和计划上多花点儿时间的成功的可能性就越大。感知型的人可能会对ENTJ型人的新想法是否完全可行提出疑问，他们需要使ENTJ型人相信，他们的看法和重视细节对于整件事情的成功至关重要。ENTJ型人总是迅速做出决定，并且总是坚持自己的观点，顽固得就像混凝土，认知型的人对这一点颇感头疼。他们需要有条有理地使ENTJ型人明白，在必要的因素都考虑进去，所需信息都搜集到之前，保持选择的开放性是很重要的。不过和ENTJ型人相处，对于感觉型人才是最大的挑战，因为ENTJ型人很容易无意中就伤害了感觉型人的感情，因为ENTJ型人既不敏感，批评起人来又很生硬。感觉型人需要这样来理解这一问题，那就是ENTJ型人的话本意是好的，并不是想要刻意伤害自己。感觉型人需要鼓足勇气，表现得更客观、更自信。ENTJ型人非常有个性，如果你也拥有这一品质，他们就会欣赏你。

怎样认出一个INTJ型人

INTJ型人是所有人格类型当中最独立的人。他们一般非常安静而保守，在和人的交往中，他们通常显得冷静而又正式。但一旦涉及到他们认为很重要的话题，或是进入他们拥有丰富知识或是擅长的领域，他们就会变得神采飞扬。除非他们已经准备好了，否则INTJ型人不愿意成为众人注意的中心，而且太多的奉承和赞扬会令他们尴尬。他们喜欢沉浸在智慧的世界里，冥思默想。因为INTJ型人非常复杂，所以他们说话的句子既长又深奥，而且包含着很多引申的想法，以至于一般人很难理解他们。由于INTJ型人对于事情的细节不感兴趣，所以他们对于

事情的描述常常有些含糊不清。但如果是为了使自己的想法或是工作更完善，INTJ型人也会费力地记住数量惊人的细节。对于那些不能迅速领会他们意思的或是缺乏能力的人，INTJ型人会显得很没有耐心，甚至会表现出轻视。

INTJ型人的行为总是经过深思熟虑。尽管他们绝大多数人衣着都非常保守，可是他们的外表还是与众不同，特别是他们丝毫不在乎别人对他们的看法。INTJ型人对于自己和他人的要求都很高，所以他们常常会成为苛求的老板或父母。无论是在工作上，还是在娱乐活动中，INTJ型人都会重视自我的提高和智力上的挑战，他们会选择学习一门新的语言，或是玩牌，下棋、猜高难度的字谜，阅读，上网冲浪，或是使用复杂的计算机软件。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数INTJ型人注意力的话

- 我们遇到了一个非常复杂的问题。
- 我们需要一个全新的方法。
- 你怎么看？
- 这会造成什么样的深远影响？
- 怀着深厚的敬意……

特殊的挑战

INTJ型人喜欢深入地探讨问题，以自己的方式做出决定，这些都令外向型的人头疼。外向型的人需要学会懂得，如果强迫INTJ型人采取行动，不给他们时间思考，结果又不理想，那么INTJ型人很可能会说“不”。感觉型的人可能会觉得INTJ型人不够热情，有时甚至显得生硬无礼，而且他们明显对周围的人缺乏兴趣，这些都让感觉型的人很不喜欢。感觉型的人必须学会不要将INTJ型人的话看做是针对自己，而且他们也不能期望从INTJ型人那里得到什么热情的赞美。对于INTJ型人来说，沉

怎样和INTJ型的人交往

- 将新想法和建议写下来，在讨论之前给INTJ型人充分的思考时间。遇到新情况，事先要预演一下看如何解决。
- 为了自己的想法能得到实施，你需要采取一些策略。记住，INTJ型人很重视个人能力。
- 做好了一件工作，不要期望INTJ型会对你大加赞扬。INTJ型人认为那既无意义，也没必要，他们甚至认为那是对人不尊重的一种表现。
- 千万不要接他们没说完的话。即使他们的话说得磕磕巴巴，而且你也知道他们要说的是什么，最好也还是让他们自己把话说完。
- 要使你阐述的事情合情合理，就不能将自己的想法只建立在个人的喜好上，或者是将责任归咎于环境。
- 记住，INTJ型人喜欢统观大局，你要想办法使自己的想法切合他们的这种喜好。

默有时能比言语表达出更多的内容。感觉型人必须使INTJ型人明白，不能总是分析人性，还要使INTJ型人懂得一个简单的事实，那就是一个人的反应会对其他人形成一种支持。认知型人会发现INTJ型人非常顽固不化。为了在INTJ型人规定的期限内完成任务，他们只能在条件不成熟的情况下做出选择。但如果情况反过来，是INTJ型人在认知型人的手下工作，那么认知型人会给这些个性主义极强的人以高度的自由，不会强迫他们去适应环境，在这方面，认知型人做得很好。感知型的人会发现和INTJ型人最难相处，因为INTJ型人总是不断地要求创新。不过在轻视INTJ型人激进的想法之前，他们最好先看看那些想法

的实际应用效果。

怎样认出一个ENTP型人

ENTP型人非常有魅力，但同时也有些轻浮。他们热情洋溢，精力充沛，他们喜欢和人打交道，一旦受到众人的注目，就会更加活跃。ENTP型人非常聪明，善于学习，看上去他们仿佛总有些新想法，或是在从事一项新工作。他们通常非常善于和人交流，能把故事讲得栩栩如生。在语言方面，ENTP型人很有天赋。他们尤其喜欢使用不常用的词语、双关语和玩弄词藻。由于他们非常有戏剧天赋，善于表达各式各样的感情，从盈盈浅笑到号啕大哭，ENTP型人都能驾轻就熟，所以有时很难判断他们的感情是真是假。ENTP型人还很善于使用身体语言，将自己的手搭在别人的肩膀上，给他人一个拥抱，或是和人站得很近，亲密地交谈，这在他们都是很自然舒服的事情。ENTP型人好奇心重，观察能力很强，他们对于他人的感受能力非常惊人，能够迅速地表现出自己的洞察力。ENTP型人很喜欢给人留下深刻的印象，他们非常重视自我形象。ENTP型人通常衣着讲究，只要能负担得起，他们身上总是穿戴着各种奢侈品。ENTP型人天性自然，感情用事，他们的注意力只能集中片刻，只要一看到有趣的东西，他们就抵制不了诱惑，把自己的承诺忘到脑后去了。

在能够和许多人打交道的工作环境或是活动中，ENTP型人会感到最高兴，因为他们拥有无数的机会，可以充分发挥自己无尽的创造力。ENTP型人的兴趣非常广泛，不过却有一个共同点，那就是要能和很多人在一起，所以他们最喜欢从事的主要有体育运动、当教练、做演员，或是从事娱乐活动。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ENTP型人注意力的话

- 这个好主意怎么样。

- 让我们一起来商谈一下各种可能性。
- 我给你个建议。
- 这可能有点儿出格，不过……
- 我想让你认识一个人。

怎样和ENTP型的人交往

- 在谈论你的想法时，要准备奔回答ENTP型人会提出的无数问题。
- 要强调你的想法/建议的新颖和与众不同。越是具有创新性的東西，就越能引起ENTP型人的兴趣。
- 不要堆砌大量的细节，ENTP型人感兴趣的是大的图景。一旦他们认为一个想法总的来说是好的，那么瑕疵就不重要了，因为那很容易解决。
- 要有弹性，同时要把想法阐述清楚。ENTP型人可能会提出改进意见，在任何事情上，他们都想打上自己的烙印。如果项目成功，ENTP型人可能会要求分享一部分功劳，对此你要有充分的准备。
- 如果可能，提供给他们多种选择的可能，而不是仅仅有一种。
- 在他们准备好之前，不要强迫他们做出决定。不过，你可以悄悄地提醒他们，必须得做出决定了。同时游说他们，在做出决定之后，不要急于实施，最好暂时搁置一下，因为ENTP型人天生有个习惯，一旦得到新的信息，他们会重新审视先前的决定。

特殊的挑战

内向型的人可能会觉得ENTP型人的步调太快了，使人头晕目眩，简直能把人的能量全部耗干。如果他们能事先想一下ENTP型人会提出的问题，准备好如何回答，情况可能就会好得

多。感觉型的人和ENTP型人只能保持一种表面的交往，一旦发现ENTP型人并不是像他们最初表现出来的那么敏感和真诚，感觉型人的感情就会受到伤害，因为他们觉得自己被欺骗了。他们必须学会懂得，ENTP型人喜欢取悦他人，希望别人都能够喜欢自己，所以有时他们会和人交往太浮泛，做出一些自己不能兑现的承诺。不过在最后关头，ENTP型人会做出合乎情理的决定，并且坚持下去，无论别人会怎样想。对于ENTP型人的拖延不愿意做出决定和做出决定也不坚持的个性，判断型人会感到非常生气。他们需要温和地敦促ENTP型人做出决定，并且告诉他们，很少有决定是不能取消的，在必要的时候还可以做出改变，这样ENTP型人才会感到安心。最后，感知型的人会发现ENTP型人的创造力和想像力都太强，以至于非常不现实，也不能严肃地对待任何问题。他们必须学会了解，ENTP型人天生就能看到一些感知型人无法认识的东西，同时感知型人也要想法让ENTP型人变得现实一点儿。

怎样认出一个INTP型人

一般人很难了解INTP型人，因为他们非常重视个人隐私，对于那些能够了解他们内心世界的人，INTP型人会经过慎重的选择。INTP型人非常聪明，他们长于思考，当他们安静地沉思默想一些复杂而有趣的问题时，他们的人格表现得最为充分。INTP型人的注意力全部集中在内心世界上，大学里那些心不在焉的教授，丝毫不关心日常生活中发生在他们周围的事情，这些人就可能是INTP型人。INTP型人的思维过程非常复杂，以至于他们不能以其他人很容易理解的方式阐释出自己的想法，特别是和感觉型的人，这种交流就更困难。在谈话过程当中，INTP型人经常会停顿，当各种想法和话语在他们的脑海里翻来

翻去的时候，他们甚至会走神，直到他们知道了应该如何准确地表达出自己的意思。在群体中，INTP型人常常会表现出一种疏离感，只有在他们认为值得探讨的问题上，INTP型人才会发表看法，而且也是点到为止。INTP型人不太注重外表，他们的衣着一般很随便，而不是打扮入时。INTP型人一般喜欢从事那些能够让他们长时间独自探索、可以让他们充分发挥自己通过有条有理、客观的分析来创造性地解决问题的能力的工作。许多INTP型人天生就善于操作电脑，这也就毫不奇怪了。尽管INTP型人在娱乐方面的爱好非常广泛，但他们中的很多人对图书、电影、音乐却毫不挑剔，一股脑地全部吞下去。还有些INTP型人喜欢用电脑工作，或是玩电脑。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ENTP型人注意力的话

- 你对此有什么想法？
- 你需要多少时间都可以。
- 这儿有一个非常有趣的挑战。
- 我不知道我们该怎样解决这个问题。
- 我尊重你的个人隐私。

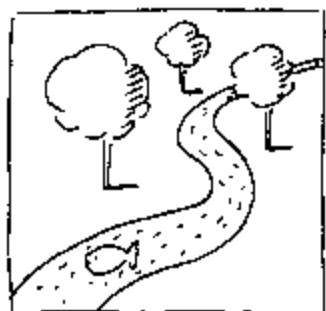
特殊的挑战

INTP型人思考问题的深度会令外向型人瞠目结舌。所以在和INTP型人探讨之前，外向型人最好预先考虑一下自己的想法，并征求一下其他内向型人的意见，看自己的想法是有实质性的东西呢，还是幼稚肤浅。感知型的人不喜欢INTP型人的长远眼光，而且认为他们对于问题的阐述太过复杂，难懂。在听不懂的时候，感知型人需要学会及时要求INTP型人做出解释，他们还应该意识到，INTP型人目光长远其实是一种优点。判断型的人会发现，想让INTP型人坐下来做一件实际的工作真的太困难。他们只能温和地提醒INTP型人，该做出决定了，只需要迎合

怎样和INTP型的人交往

- 尽可能多考虑几种选择的可能性，并做好准备。而且要预想到，一旦，得到更新的信息，已经做出的决定还会改变。
- 挑战INTP型人创造性地解决问题的能力。INTP型人很少会遇到他们解决不了的问题。问题越困难，INTP型人就会越感兴趣，同时他们也就会变得越精力充沛。
- 在INTP型人将自己的想法付诸实践之前，给他们充分的时间，让他们把想法在头脑中孕育成熟。
- 如果可能，不要用繁琐的细节去烦INTP型人。相反，要让他们将注意力集中在那些更需要创造性、也更具有挑战的问题上。
- 要让INTP型人知道，你很尊重他们的能力和专业知识。
- 尊重他们的个人隐私。如果不是INTP型人主动愿意和你分享，不要刺探他们的个人生活。即使你是他们亲密的朋友，也要聪明地注意让他们先挑起话题。

INTP型人想让一切事情都合乎逻辑的本能就可以了，不需要催促或是控制这些独立意识非常强的人。和要求任何事情都合乎逻辑的INTP型人相处，对于感觉型的人来说是最困难的。感觉型人需要学会不要将INTP型人的任何话、批评和吝于表扬都看做是针对自己的，相反，他们应该珍视这种机会，因为他们终于能够听到真实的、有建设性的反馈了。



第 11 章

了解理想主义者： 四种NF型性情禀赋的人

性情禀赋为理想主义者的人拥有一些共同点，比如说，他们非常重视独创性和原创性，渴望理解生命的内在意义。和概念主义者一样，理想主义者在直觉和感知之间，也更倾向于直觉，但是因为他们是感觉型人，所以会依照自己的价值观念做出决定。理想主义者中有些是外向型人，有些是内向型人，有些是判断型人，有些是认知型人。下面列出的是针对所有理想主义者都普遍有效的交流建议。

和理想主义者交流的一般技巧

- 要利用理想主义重感情的天性，强调你所提出的建议会给大家带来的益处，尤其是它会为众人的心灵和精神上带来的安康。
- 用你对于信仰的虔敬，对于承诺的忠诚，以及立场的坚定等来打动他们。

- 寻求和谐合作的关系，要避免对抗和竞争。
- 如果可能，用个人的亲身经历和故事来阐明你的观点；多使用比喻和推理。
- 想办法赢得他们的友谊。他们对你个人的看法，会决定他们是否愿意听你阐述自己的观点，以及他们是否愿意和你合作或是做出让步。
- 要迎合他们希望自己与众不同的心理，对于他们的不合常规要表现出欣赏。
- 挑战他们的创造能力和想像能力。无论是个人问题，还是人与人之间的问题，理想主义者都能很好地加以解决。
- 和他们分享你的个人感情。一般说来，你的个人生活对他们越敞开，你和他们的联系就越紧密。
- 要真诚。理想主义者非常重视真诚，对于那些不真诚或是虚伪的人，他们会表现出强烈的反感。

怎样认出一个ENFJ型人

ENFJ型人充满活力，友好，善于言谈，表达能力强，他们是所有人格类型中最具交流技巧的人。ENFJ型人总是全神贯注于谈话，热情地注视着对方的眼睛，从他们脸上的表情，就可以看出他们心里是赞同还是反对。他们用语言，或是表情、神态等其他方式表达出根植于自己的价值观念的态度。他们喜欢谈论个人话题，能够长时间地讨论人与人之间的关系。

在各种社交环境当中，ENFJ型人都会感到很舒服，他们泰然自若。而且对于个人或是一群人的某种感情，他们总能迅速地做出回应。ENFJ型人非常有魅力，总能轻易地劝说他人听从自己的好主意，比如说，通过某种方式来帮助一个人。但是，由于ENFJ型人表现得太好了，而且他们太急于取悦他人，这会

令一些人怀疑他们的真诚。ENFJ型人总是努力避免矛盾，发生不愉快之后，他们会很快地道歉，或是原谅对方。ENFJ型人对于批评非常敏感，在发生争吵时，他们会选择退避，并且不让人知道自己的感情受到了伤害。ENFJ型人——特别是女性ENFJ型人——对自己的外表非常重视，他们很在意别人对自己的评价。于是他们总穿得很得体，他们的服装和配饰很般配。那些可以帮助他人的行业对于ENFJ型人很有吸引力，比如说咨询工作或是教师这一职业。ENFJ型人喜欢那些能够通过自己的产品、服务和工作与人建立起一种积极的联系的职业。无论是在工作中，还是社交聚会里，ENFJ型人经常会扮演领导者的角色，你总会发现他们在组织众人做一些事情，他们可以同时处理很多事情和工作，就好像玩戏法一样。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ENFJ型人注意力的话

- 我能告诉你我的感受吗？
- 你对此有什么感受？
- 我有一个问题。
- 你对这个问题怎么看？
- 要慷慨地赞美他人。

特殊的挑战

ENFJ型人的活力和热情会让一些内向型的人觉得吃不消。如果一个非常内向的人和一个非常外向的人在一起，他们一定不能呆太长时间，否则内向型的人会感到自己的能量都被耗尽了。感知型的人会觉得ENFJ型人太不现实，太理想主义，有时显得很不切实际。他们必须学会不用繁琐的细节来烦ENFJ型人，相反，他们需要把注意力放在ENFJ型人更感兴趣的大事上。ENFJ型人对于任何事情都会很快地加以解决，这一点令认知型人很头疼，因为认知型人不喜欢迅速地做出决定。他们需要温

怎样和ENFJ型的人交往

- 要用语言表达出你对他们 的感激。对于ENFJ型人来 说，语言胜于行动。
- 如果你得提出批评，一 定要先表达出对于他们 的某些赞同。暗示给他人 们随后会有的批评，并 且请他们不要误会或曲 解你的意思。
- 永远不要轻视他们对于某 一件事情的个人感情，即 使你觉得他们的感受缺乏 理性，不太合理。不要劝 阻他们。千万记住，不要 试图替他们处理问题。
- 尽可能地避免冲突。尽量 寻找能够合作的基础和一 个中间立场。
- 一定要信守你对他们许下 的诺言。除非万分必要， 否则不要随便改变计划。 如果情况真的出现了变 化，也要给他们足够的时 间来调整适应。
- 当你提出一个想法或建 议时，必须保证你已经 充分考虑过会给他带来 的影响，并且要强调 积极的方面。
- 称呼他们的名字，要保持 和他们的目光接触。对于 他们有时表现出的冗长、 离题的谈话风格，要有耐 心。

和地提醒ENFJ型人，不要太快地就把事情了结，并且想办法使ENFJ型人等到真正需要做出决定的那一时刻（而且一旦决定做出，就要坚持）。和ENFJ型人相处，对于思考型人才是最大的挑战，他们会认为ENFJ型人过于敏感，不理性，太感情用事。思考型人必须小心，不能触犯ENFJ型人。因为一旦他们这样做了，即使是无心的，ENFJ型人也可能会永远地和他们断绝关系。

怎样认出一个INFJ型人

INFJ型人是那种感情强烈、极端自信、复杂而又具有独创性的人，一般说来，他们不太容易了解。INFJ型人一般很保守，在社交场合中常常会感到不自在，他们喜欢一对一的关系，那样他们就可以将所有的注意力都投注到对方身上。INFJ型人通常都是很好的倾听者，对于他人的问题，他们会给出开明的、具有独创性的解决方式。INFJ型人不善于表达，无论是在口头上，还是通过肢体语言。他们的身姿总是很挺拔，无论是走路，还是行动，都是直冲自己的目标而去。由于他们具有很强的价值观念，又非常自信，所以他们对于事物的看法也非常强烈。一旦他们决定了自己的立场，就很难改变。INFJ型人的语言是经过深思熟虑的，形象而丰富，含义深刻。由于INFJ型人一般很正式，所以他们的服装倾向于保守。INFJ型人很少会穿得很浮华，一方面是因为他们节俭朴素，另一方面则是因为他们看问题有一定的深度。在他们看来，昂贵的服装与其说是需要，不如说是一种奢侈。那些吸引INFJ型人工作，必须能够让他们高高在上地思考大的策略，而把具体工作交给其他人去执行。虽然在各个领域里，我们都能找到INFJ型人，但他们最喜欢从事的还是那种一对一的工作，比如说咨询或是教书。INFJ型人也喜欢写作。无论INFJ型人从事什么样的工作，他们必须得能从中得到人与人之间的亲密感，那会让他们感受到工作的意义，带给他们真正的满足。INFJ型人兴趣广泛，但他们最喜欢的还是能够一个人静静地，或是和家人以及少数几个亲密的朋友一起消遣娱乐。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数INFJ型人注意力的话

- 我需要一个与众不同的解决方法，你能帮助我吗？
- 我什么没见过？

- 你觉得正确的方法是什么？
- 不要着急，等你准备好了咱们再谈。
- 让我们来做个计划吧。

怎样和INFJ型的人交往

- 给他们充足的时间来深入考虑你的想法或者建议，不要期望立刻得到他们的反馈或是和你进行讨论。
- 尽可能从大的方面来阐述你的想法，比如说，它会给INFJ型人带来大的利益，或是符合他们所属集团的利益，不要纠缠于细节和琐碎小事。
- 讨论你的想法会给大家带来的益处，不仅仅是眼下的这点结果，它还会对未来产生积极的影响。
- 尤其要关注如何解决问题。征求他们的意见，利用他们的创新精神，和他们探讨各种可能性。
- INFJ型人的解释有可能非常冗长复杂，你一定要有耐心。要毫不犹豫地花时间仔细考虑他们的建议，因为他们也会这样对待你的建议。
- 制定计划后，要提供给他们完成计划的时间安排，以及一切相关的信息。一定要遵守约定好的期限，必须信守你的承诺。

特殊的挑战

INFJ型人做事缓慢、深思熟虑的步调和他们对问题的深入分析，可能会让外向型的人觉得很不耐烦。外向型的人必须学会放慢节奏，将注意力完全放在当前正在讨论的问题上。思考型的人可能会觉得INFJ型人太过敏感，也太被动。他们必须转化自己看问题的视角，意识到INFJ型人对于他人的敏锐洞察力是一种可贵的能力，在很多方面都有用处。认知型的人会发现，

INFJ型人顽固、缺乏弹性，对很多事情不能做出本能的反应。认知型的人必须迎合INFJ型人喜爱揣测各种可能性的思维方式，这种喜好反应了INFJ型人性格当中的多面性。不过和INFJ型人相处，对于感知型人才是最困难的。INFJ型人想像力丰富，理论性强，有时显得有些神秘。感知型人通常将INFJ型人看做是不现实的、爱做梦的人，他们需要激发起INFJ型人的愿望，将他们的梦想变成真正的现实，这对于非常现实而又重视结果的感知型人来说，也是一种乐趣。

怎样认出一个ENFP型人

ENFP型人是最先被新的想法和可能性激动的人。他们外向、友好，擅言谈，喜欢置身于人群当中。他们认识一大堆朋友，这些朋友中又什么人都有。ENFP型人反应快，人很聪明，他们很善于用话语抓住人们的注意力，并愉悦众人，这也反映出ENFP型人渴望创新，渴望不同寻常的性格。ENFP型人喜欢讲故事，爱语带双关，玩弄词藻。他们天生喜爱挖苦嘲讽，语速很快。ENFP型人语言辛辣，同时又充满了幽默和比喻，他们比其他任何类型的人更敢于嬉笑怒骂。ENFP型人好奇心极强，他们能和陌生人迅速地找到话题，提出许多问题，而且总接别人的话头。ENFP型人的谈话内容很分散，因为他们灵机一动，还没等说完前一件事，就会跳到另一个想法上去。至于说到外表，ENFP型人显得非常有创意，有一副艺术家的派头，他们穿衣服更多的是为了自己，而不是为了给别人看，也不是为了要取得什么样的效果。

ENFP型人非常重视个人隐私，他们敏感，同时又感情脆弱。他们不愿意与人分享自己内心深处的感情，除非那个人他们非常了解和信任。ENFP型人的职业兴趣很广泛，他们会频繁地更换工作。最能让ENFP型人感到满意的是那些能够让他们充分发

挥创造性和主动性，能为他人提供服务的行业。ENFP型人的业余爱好也很多，但他们最喜欢的还是和朋友在一起共度时光。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数ENFP型人注意力的话

- 那不可能……不能那样做。
- 我们又重聚在一起。
- 我们还有很多时间，那件事明天再做吧。
- 我有了一个好主意。
- 你是否认识什么人能够……
- 我想介绍一些人给你认识。

怎样和ENFP型的人交往

- 准备好讨论多个主题，并且回答许多问题。
- 不要用繁琐的细节来烦他们，特别是对于那些他们本来就不太感兴趣的工作项目或想法。
- 挑战他们的创造性。ENFP型人最喜欢的莫过于发现各种可能性，找到独一无二的、有益的解决问题的方法。
- 多给他们一些选择。如果可能，不要干涉他们的选择，也不要限制他们改变已经做出的选择。永远不要当场指出他们的想法为什么不行。
- 要迎合他们喜欢有无数可能性的心理，特别是在ENFP型人努力获得自己想要的东西，或是帮助他人实现某种对于他们来说很重要的目标的时候。
- 尊重他们的个人隐私。不要公开探问他们的感情。尽管ENFP型人喜欢自己的努力获得承认，但公开被表扬会令他们感到难堪。
- 要使整个过程更有趣，也更动人。你越是能吸引他们，他们就越投人。一定要使工作能引起他们的兴趣。
- 不要太正式或是太死板，不要让太多的规则和程序吓住他们。如果可能，要鼓励（至少要允许）他们发挥自己的主动性。

特殊的挑战

许多ENFP型人充沛的精力、疯狂的生活或工作节奏会让一些内向型的人感到精疲力尽。可是如果换做是另一种情况，你如果能够一对一地和ENFP型人谈话，就会得到ENFP型人更多的回应，而且他们也会变得很安静。请记住，周围的人越多，ENFP型人就会变得越活跃。ENFP型人行为的前后不一致，急切地利用环境来为自己开脱，这些都会令思考型人非常恼火。ENFP型人应该正当地对一些人的要求表示拒绝，这才是最明智的做法。让ENFP型人做出决定，并按照自己的决定去做，或者是让ENFP型人遵守约定的最后期限，在这方面，判断型的人会感到非常困难，因而灰心丧气。判断型人可以悄悄地提醒ENFP型人，应该做出决定了，并且告诉他们没有什么决定是不可以取消的，如果情况需要，可以再做出改变。这可以减轻ENFP型人在面临必须做出决定时会感到的压力。至于说最后期限，判断型的人最好筹算好两个日期：一个是用来告诉ENFP型人的最后日期，一个是事情或工作真的必须完成的最后日期。因为ENFP型人非常足智多谋，所以在很多人看来不可能完成任务的时候，他们还是能够取得成功。和ENFP型人相处，对于感知型人来说是最大的挑战，ENFP型人丰富的想像力让他们很是吃不消。为了适应ENFP型人的创造能力和热情，感知型人必须格外努力地工作。他们必须学会相信ENFP型人，因为即使在当下他们还看不到一个可行的方法，但那并不意味着它不存在。

怎样认出一个INFP型人

INFP型人是所有理想主义者中，也是所有人格类型当中最理想化的人。内心深处的价值观念是INFP型人生存的动力。他

们特别敏感，对事物的感受也非常深。有些INFP型人全神贯注于精神世界，对于世俗的一切和那些组成日常生活的要素毫不关心。在日常生活中，他们非常健忘，不知道遵守时间，不知道自己的眼镜放到哪里去了，不知道和邻居们保持联系。在所有人格类型的人当中，他们都有自己独特的生活方式和节奏，那完全由他们自己决定。INFP型人一般长于思考，言语温和，说起话来字斟句酌，因为他们将语言看做是表达自己的一种工具。有些INFP型人在诗歌和写作方面很有天分。他们从来不会表现出侵略性，更不用说什么野心，可是一到了他们真正喜爱的领域，他们的热爱却到了无以复加的地步，他们会不知疲倦地工作。尽管INFP型人喜欢帮助他人，天生善于倾听和给他人提供建议，但绝大多数INFP型人在与人交往上，还是会有所选择的，他们最真实的自我只愿给少数几个非常亲密的人看到。对于陌生人，INFP型人会表现得冷淡而疏远。INFP型人穿衣很有个性，他们只是为了使自己高兴。他们会穿上上个世纪的古怪衣服，再搭配上一点儿其他的风格。INFP型人的衣着服饰昭示出他们的与众不同，同时也是为了使他们自己感觉舒服。一些INFP型人对艺术非常痴迷，比如音乐、文学、绘画，他们对于哲学也很感兴趣，他们的工作和业余生活大多是围绕着这些主题。

注意，看这儿：能够吸引绝大多数INFP型人注意力的话

- 你觉得怎样才好？
- 我能和你单独谈谈吗？
- 我很想听听你最近都在做什么。
- 不必着急。你需要多长时间都可以。

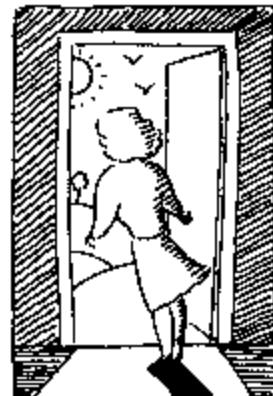
怎样和INFP型的人交往

- INFP型人对于批评非常敏感，他们看待问题非常个人化。可是他们永远不会表现出来，也不会告诉你你已经伤害了他们的感情。如果没有把握，你最好不要直奔主题，而是要小心翼翼地触及他们可能会感到敏感的话题。
- 对于那些在INFP型人看来非常重要的事情，你切勿表现出轻视或冷漠。如果你那样做了，你可能就会冒永远伤害了你们之间感情的危险，因为INFP型人的怨恨会比其他人格类型的人来得长久。
- 如果可能，找出你的想法/建议和他们非常热爱的事物之间相合的地方，把它们联系起来，指出其中的共同点。
- 给他们足够的时间来考虑你的想法。准备好和他们探讨你的想法会对他人产生的影响，包括会在未来造成的影响。
- 如果可能，向他们传递一种信息，那就是你的建议是根植于你的一种真诚的信仰的。如果你不够真诚，INFP型人会立刻意识到，而且他们可能会因此永远地拒绝你的想法或是建议。
- 要尊重他们做决定的方式。他们会花很多时间思来想去，考虑各种可能性，一旦得到新的信息，又会改变原来的计划。如果因为外部环境的变化，导致任务和核心理念的完全改变，他们甚至会将一切全都推翻，重新来过。
- 记住，INFP型人最重视的是过程。对于已定的安排，他们会不断地修正、调整和反思。

特殊的挑战

一些外向型人会觉得INFP型人很难了解，而且不容易被感动。他们必须放慢自己的速度，才能理解INFP型人要将一切做到最好，需要充足的时间。外向型人还需要小心，不要在INFP型人还没有做好准备之前，就将他们拖入某种人际关系或是感情。感知型的人会认为INFP型人太不现实，他们的想法根本就不可行。他们必须学会耐心地倾听，这样他们才能认识到INFP型人的想法中蕴含的价值。INFP型人外表的不合常规，以及他们需要很长时间才能做出决定的习惯，这些都令判断型人很头疼。他们可以通过提供几种选择给INFP型人，清楚地告诉给INFP型人最后的期限，不给INFP型人留下太多未解的问题，来缩短他们做决定的时间。和INFP型人相处，对于思考型人来说才是最大的挑战，他们必须小心翼翼，如履薄冰，以避免伤害INFP型人的感情。事实上，他们确实得小心应付INFP型人。事先考察一下其他人格类型的感知型人的想法，思考型人会受益良多，因为那样他们就会知道感知型人会有怎样的反应，以及如何以更积极的方式来传递自己的信息。

现在，你已经掌握了快速解读他人性格和快速接近他人的所有系统方法，也已经了解了16种人格类型。现在，你可以走出去，利用这些技巧来了解你遇到的每一个人，并和他们进行有效的沟通。但在开始这样做之前，我们还有最后几句话和一些重要的建议给你，请看第12章。



第 12 章

怎样才能不再像从前那样 千篇一律地看待他人

我们在人生新开始给你的最后建议

在这本书一开始，我们就告诉过你，掌握了快速解读他人性格这一人际交往的艺术，你看待他人的方式以及和他人之间的关系就会发生彻底的改变。很顺利地，你对人格类型有了很深刻的理解，而且学会了和人有效沟通的技巧。

快速解读他人性格是一项很复杂的技巧。像学习一切新东西一样，你越是经常使用它，就会变得越熟练。不过，快速解读他人的性格毕竟与学习骑自行车、学盖房子、学一门外语不同，因为快速解读他人的性格包含着理解和预料人们的行为。这是一门有几千年研究历史的学科，因为它实在是太复杂了，科学家们不得不承认，他们现在也还只是触及到了表面，还有更多的东西等待大家去研究挖掘。

我们敢肯定，在读到这一页之前，你一定已经将快速解读他人性格的技巧应用到了实践当中。你可能已经发现了一个简单而痛苦的事实，那就是：很多人不喜欢被你指出他们的人格类型，你的这项能力让他们感到自己受到了威胁。这是一个潜在的实际问题，因为学习快速解读他人性格的技巧最主要的，是为了让你接近别人，而不是要导致你们之间的疏远。幸运的是，你可以采取一些方法来避免这种情况的发生。

1. 千万不要向别人显示你有多聪明。将快速解读他人性格变成一种公众游戏来使你的朋友或者同事感到吃惊，这固然可以满足你的虚荣心，但最终却一定会给你带来麻烦。

2. 不要表现得好像自己能够解读他人的思想似的。快速解读他人的性格并不是为了让你对他人的一切明察秋毫。

3. 不要非得让人知道，你能洞悉一些他们视为个人隐私的东西。而且永远不要将那些人们视为隐私的东西告诉给其他人。

4. 不时实践一下你新学习的这项技巧，但是一定要选择一个相对安全的环境，不要冒太大的风险。不要将一些重要的决定建立在这上面，那无疑是愚蠢的，就好像你还只是一个新手，却要尝试着驾驶飞机一样，那样你会根本不知道自己在做什么。

5. 你可能会判断错一个人的人格类型，要允许这种情况发生。你可以这样，先假设一个人是某种人格类型，然后通过各种信息不断地验证你的假设，最后你就可以问自己这个最关键的问题了：“他/她到底会是哪种人格类型呢？”

如果你能够听从上面这些建议，我们可以肯定，你一定能够正确、有效地使用快速解读他人性格的技巧，以使它对任何人来说都能有益。祝你好运！

推 荐 读 物

人格类型的一般介绍

- Brownsworid, Alan. *It Takes All Types*. Herndon, Va.: Baytree Publication Company, 1987.
- Duniho, Terence. *Patterns of Preference*. Providence, R.I.: Career Designs, 1993.
- Giovannoni, Louise C., Berens, Linda V., and Cooper, Sue A. *Introduction to Temperament*. Huntington Beach, Calif.: Cooper, Berens, 1986.
- Hirsh, Sandra, and Kummerow, Jean. *Lifetypes*. New York: Warner Books, 1989.
- Keirsey, David, and Bates, Marilyn. *Please Understand Me*. Del Mar, Calif.: Prometheus Nemesis, 1978.
- Kroeger, Otto, and Thuesen, Janet A. *Type Talk*. New York: Delacorte Press, 1988.
- Kroeger, Otto, and Thuesen, Janet A. *Type Talk at Work: How the 16 Types Determine Your Success on the Job*. New York: Delacorte Press, 1992.

- Myers, Isabel Briggs, with Myers, Peter. *Gifts Differing*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1980.
- Myers, Isabel Briggs. *Introduction to Type: A Description of the Theory and Application of the Myers-Briggs Type Indicator*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1987.
- Myers, Isabel Briggs, and McCaulley, Mary H. *Manual: A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1985.
- Myers, Isabel B., with revisions by Myers, K. and Kirby, L. *Introduction to Type*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1993.
- Myers, Katharine D., and Kirby, Linda K. *Introduction to Type Dynamics and Development*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1994.
- Quenk, Naomi L. *Beside Ourselves: Our Hidden Personality in Everyday Life*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1993.
- Saunders, Frances. *Katharine and Isabel: Mother's Light, Daughter's Journey*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1983.
- Saunders, Frances. *Katharine and Isabel*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1991.
- Tieger, Paul D., and Barron-Tieger, Barbara. *Do What You Are: Discover the Perfect Career for You Through The Secrets of Personality Type*, rev. ed. Boston: Little, Brown, 1995.
- The Type Reporter*. Published five times a year. Contains articles and information on various topics of interest concerning psychological type. Susan Scanlon, Editor, 11314 Chapel Road, Fairfax Station, VA 22039 (703-764-5370).
- Yabroff, William. *The Inner Image: A Resource for*

Type Development. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1990.

人格类型与儿童/教育

- Bargar, June R., Bargar, Robert R., and Cano, Jamie M. *Discovering Learning Preferences and Learning Differences in the Classroom*. Columbus, OH.: Ohio Agricultural Education Curriculum Materials Service, Ohio State University, 1994.
- Bowman-Kruhm, Mary, and Wirths, Claudine G. *Are You My Type or Why Aren't You More Like Me?* Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1992.
- Fairhurst, Alice M., and Fairhurst, Lisa. *Effective Teaching, Effective Learning: Making the Personality Connection in Your Classroom*. Palo Alto, Calif.: Davis-Black Publishing, 1995.
- Ginn, Charles W. *Families: Using Type to Enhance Mutual Understanding*. Gainesville, Fla.: Center for Applications of Psychological Type, 1995.
- Golay, Keith. *Learning Patterns and Temperament Styles*. Newport Beach, Calif.: Manas-Systems, 1982.
- Lawrence, Carolyn M., Galloway, Ann W., Lawrence, Gordon D. *The Practice Centers Approach to Seatwork: A Handbook*. New York: McKenzie Press, 1988.
- Lawrence, Gordon. *People Types and Tiger Stripes: A Practical Guide to Learning Styles*. Gainesville, Fla.: Center for Applications of Psychological Type, 1979, 1993.
- Meisegeier, Charles, Murphy, Elizabeth, and Meisegeier, Constance. *A Teacher's Guide to Type*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1988.
- Murphy, Elizabeth. *The Developing Child: Using*

- Jungian Type to Understand Children.* Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1992.
- Neff, LaVonne. *One of a Kind.* Portland, Ore.: Multnomah Press, 1988.
- Penley, Janet P., and Stephens, Diane W. *The M.O.M.S. Handbook: Understanding Your Personality Type in Mothering.* Wilmette, Ill.: Penley and Associates, 1995. (Self-published; available through 847-251-4936)
- Provost, Judith A., and Anchors, Scott. *Applications for the Myers-Briggs Type Indicator in Higher Education.* Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1987.
- Tieger, Paul D., and Barron-Tieger, Barbara. *Nurture by Nature: Understand Your Child's Personality Type—And Become a Better Parent.* Boston: Little, Brown, 1997.
- Van Sant, Sondra, and Payne, Diane. *Psychological Type in Schools: Applications for Educators.* Gainesville, Fla.: Center for Applications of Psychological Type, 1995.
- Wickes, Frances. *The Inner World of Childhood.* Old Tappan, N.J.: Prentice Hall, 1978.

人格类型与咨询/关系

- Duniho, Terence. *Personalities at Risk: Addiction, Codependency and Psychological Type.* Gladwyne, Pa.: Type & Temperament, 1992.
- Duniho, Terence. *Understanding Relationships.* Providence, R.I.: Life Patterns Institute, 1988.
- Faucett, Robert, and Faucett, Carol Ann. *Intimacy and Mid-life: Understanding Your Journey . . .* New York: Crossroads Publishing, 1990.
- Grant, Richard D. *Symbols of Recovery: The 12 Steps at Work in the Unconscious.* Gladwyne, Pa.: Type & Temperament, 1990.

- Hartzler, Margaret. *Using Type with Couples*. Gaithersburg, Md.: Type Resources, 1988.
- Isachsen, Olaf, and Berens, Linda V. *Working Together: A Personality-Centered Approach*, 3rd ed. San Juan Capistrano, Calif.: Institute for Management Development, 1995.
- Kroeger, Otto, and Thuesen, Janet A. *16 Ways to Love Your Lover: Understanding the 16 Personality Types So You Can Create a Love That Lasts Forever*. New York: Delacorte Press, 1994.
- Milner, Nan Y. B., and Corlett, Eleanor S. *Navigating Mid-life: Using Typology as a Guide*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1993.
- Provost, Judith A. *A Casebook: Applications of the Myers-Briggs Type Indicator in Counseling*. Gainesville, Fla.: Center for Applications of Psychological Type, 1984.
- Stein, Murray, and Hollwitz, John, eds. *Psyche at Work: Workplace Applications of Jungian Analytical Psychology*. Wilmette, Ill.: Chiron Publications, 1992.
- Ward, Ruth McRoberts. *Blending Temperaments: Improving Relationships—Yours and Others*. Grand Rapids, Mich.: Baker Book House, 1988.

人格类型与宗教/精神

- Duniho, Terence. *Wholeness Lies Within: Sixteen Natural Paths to Spirituality*. Gladwyne, Pa.: Type and Temperament, 1991.
- Faucett, Robert, and Faucett, Carol Ann. *Personality and Spiritual Freedom*. New York: Doubleday, 1987.
- Golden, Bonnie J. *Self Esteem and Psychological*

- Type: Definitions, Interactions, and Expressions.*
Gainesville, Fla.: Center for Applications of
Psychological Type, 1994.
- Grant, Harold, Thompson, Magdala, and Clarke,
Thomas E. *From Image to Likeness: A Jungian
Path to the Gospel Journey.* Mahwah, N.J.: Paulist
Press, 1983.
- Grant, Richard D. *The Way of the Cross: Chris-
tian Individuation and Psychological Temperament.*
Gladwyne, Pa.: Type & Temperament, 1990.
- Harbough, Gary L. *God's Gifted People.* Min-
neapolis, Minn.: Augsburg Fortress Publishers,
1988.
- Keating, Charles. *Who We Are Is How We Pray:
Matching Personality and Spirituality.* Mystic,
Conn.: Twenty-third Publications, 1987.
- Michael, Chester P., and Morrissey, Marie C.
Prayer and Temperament. Charlottesville, Va.:
Open Door Press, 1984.
- Pearson, Mark A. *Why Can't I Be Me?* Grand
Rapids, Mich.: Chosen Books, 1984.
- Oswold, Roy, and Kroeger, Otto. *Personality Type
and Religious Leadership.* Washington, D.C.: Al-
ban Institute, 1988.

人格类型与研究

- CAPT Bibliography.* A semiannual listing of more
than 1,700 research papers, articles, disserta-
tions, and books. Gainesville, Fla.: Center for
Applications of Psychological Type.
- Journal of Psychological Type.* Edited and published
by Thomas G. Carskadon, Ph.D., Box 6161,
Mississippi State University, MS 39762 (601-
325-7655).
- Macdaid, Gerald P., McCaulley, Mary H., and
Kainz, Richard. *Atlas of Type Tables.* Gaines-

ville, Fla.: Center for Applications of Psychological Type, 1986. A compendium of hundreds of tables reflecting the type distribution of people in a variety of occupations.

人格类型与商务/管理

- Barger, Nancy, and Kirby, Linda. *Challenge of Change in Organizations: Helping Employees Thrive in the New Frontier*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1995.
- Barr, Lee, and Barr, Norma. *Leadership Development: Maturity and Power*. Austin, Tex.: Eakin Press, 1994.
- Barr, Lee, and Barr, Norma. *Leadership Equation: Leadership, Management and the MBTI*. Austin, Tex.: Eakin Press, 1989.
- Berens, Linda, and Isachsen, Olaf. *Working Together—A Personality Centered Approach to Management*. Coronado, Calif.: New World Management Press, 1988.
- Benfari, Robert. *Understanding Your Management Style*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1991.
- Bridges, William. *The Character of Organizations: Using Jungian Types in Organization Development*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1992.
- Brock, Susan. *Using Type in Selling*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1994.
- Hartzler, Margaret, and Hartzler, Gary. *Management Uses of the MBTI*. Gaithersburg, Md.: Type Resources, 1987.
- Hirsh, Sandra. *MBTI Team Building: Leader's Resource Guide*. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1992.
- Hirsh, Sandra, and Kummerow, Jean. *Introduc-*

tion to Type in Organizational Settings. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press, 1987.

Kroeger, Otto, and Thuesen, Janet. *Type Talk at Work: How the 16 Personality Types Determine Your Success on the Job.* New York: Dell Publishing, 1993.

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 不必火星撞地球：避开交际中的性格陷阱

作者 =

页数 = 281

S S 号 = 11477596

出版日期 =

封面
书名
版权
前言
目录
正文