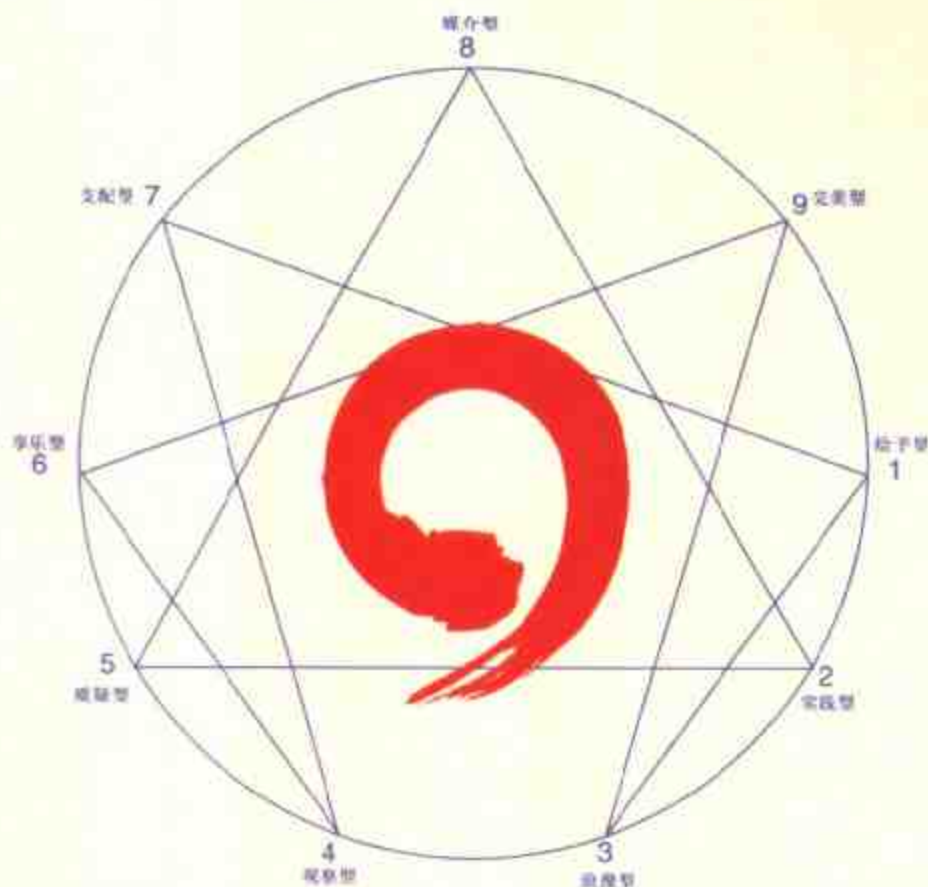


世界著名心理学家
奥斯卡·伊察诺 凯伦·韦布
独创的“九型人格”理论



沈文卓 / 著
金城出版社

personality and destiny



型人格理论

首次解密中国人的气质与成败

目前国内图书市场上，性格类图书虽然大行其道，但大都流于空泛的论述，没有一套完整的理论作为支撑。本书以国际上权威的“九型人格”理论为指导，侧重阐释人格与环境的关系，在变动中探讨人格类型与人生命运的关系，并现有人格类型自测题，更具实践性与操作性。相信此书能从众多性格类图书中脱颖而出，上升到一个新的理论层面，给读者以新的指导与启迪。

ISBN 7-80084-528-1



9 787800 845284 >

ISBN 7-80084-528-1/B·53

定价：19.80元

人格与命运

中国人的九型人格

沈文卓 著



B1270788

金城出版社

图书在版编目(CIP)数据

人格与命运:中国人的几型人格/沈文卓著. —北京:
金城出版社, 2003. 9

ISBN 7 - 80084 - 528 - 1

I. 人... II. 沈... III. 人格心理学—研究—中国
IV. B848

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 081616 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6422 8516

北京泽明印刷有限责任公司

880 × 1230 毫米 1/32 10 印张 200 千字

2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

印数:1 - 6000 册

ISBN7 - 80084 - 528 - 1/B - 53

定价:19.80 元



引 言

我作为一个心理学家和小说家,潜心在人的心理结构上作文章,深研人的心理现象及其规律,受益匪浅。

接触“九型人格论”后,觉得这一理论更具操作性。无论谁,如果把它弄懂,哪怕只了解自己的人格特点,便会有益于个人的发展。

按照“九型人格论”的观点,世界上 60 多亿人口,尽管他们的国籍、种族、职业、地位各不相同,但人格只有九种人格类型。

把世人分成九种类型,并非今天的发现。这一理论已经在世界上流传了 1400 多年,开始时是较自发的或口头传授,直到 20 世纪 60 年代,智利人奥斯卡·依察诺才将九型人格的图表公开,并为图上的 9 个点一一指定了正确或关键的字或相应的情感。

此后,约翰·莉莉、约瑟夫·哈特以及克劳黛·那瑞周等心理学家陆续撰文加以讨论。

后来,克劳黛·那瑞周把这个发展尚未成熟的知识传到美国,并开始了一系列的工作。

接着,心理学家海伦·帕玛、传教士鲍伯·欧序又加以研究,进行推广,很快就蔓延到了全世界。

当代著名心理学家凯伦·韦布在其一部极具影响的著作中说:“九型人格论既简单、精确,而且寓意深远,它连结、阐述并提出个人背景中无从比较的要素,以及个人(和他人)的运作方式,否则可能要花上多年的时间,才能达到这样的了解。”韦布还说:“善

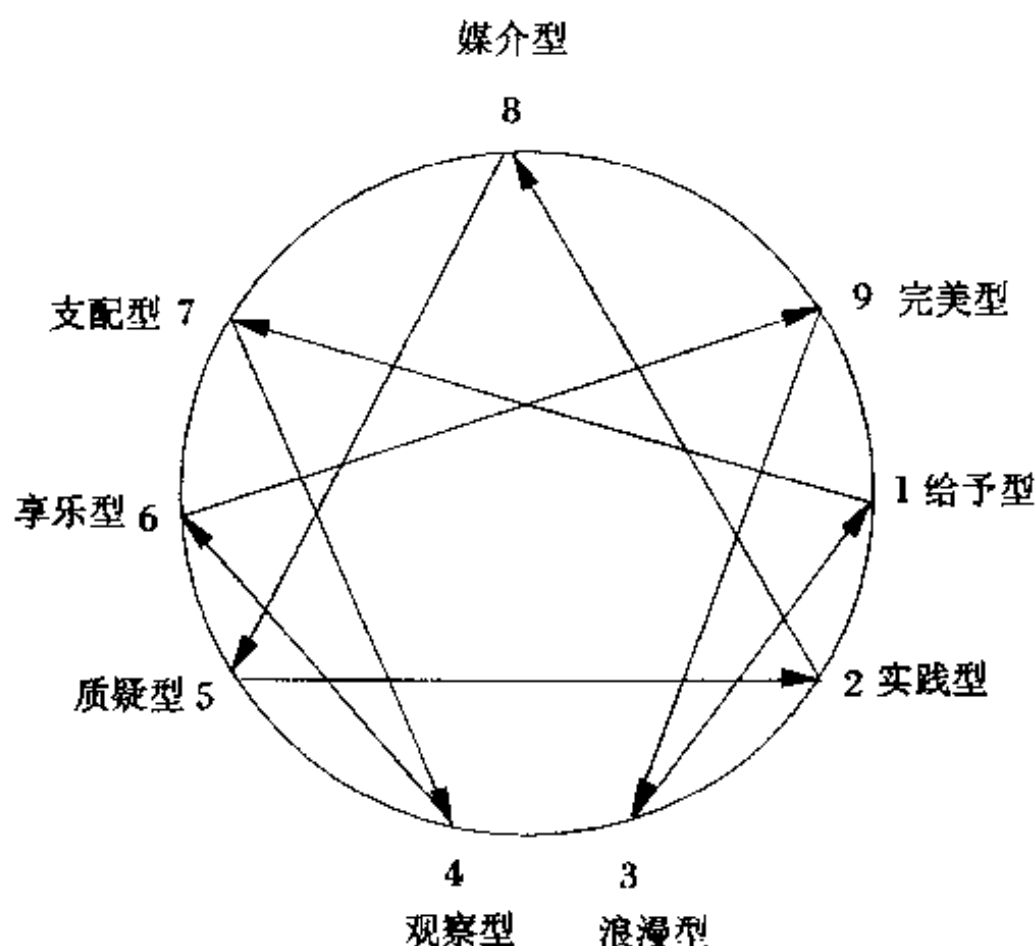


用九型人格论,可为处在人生旅途中任一阶段的任何一个人培养出对真我、内在潜能及其达成方法更深刻的洞察力。”

凯伦·韦布的观点给我很大的启示,为我写这本书奠定了基础。

我就九型人格论的观点,对照中国人的人格特点认真分析论证,觉得也天衣无缝地极其适用。

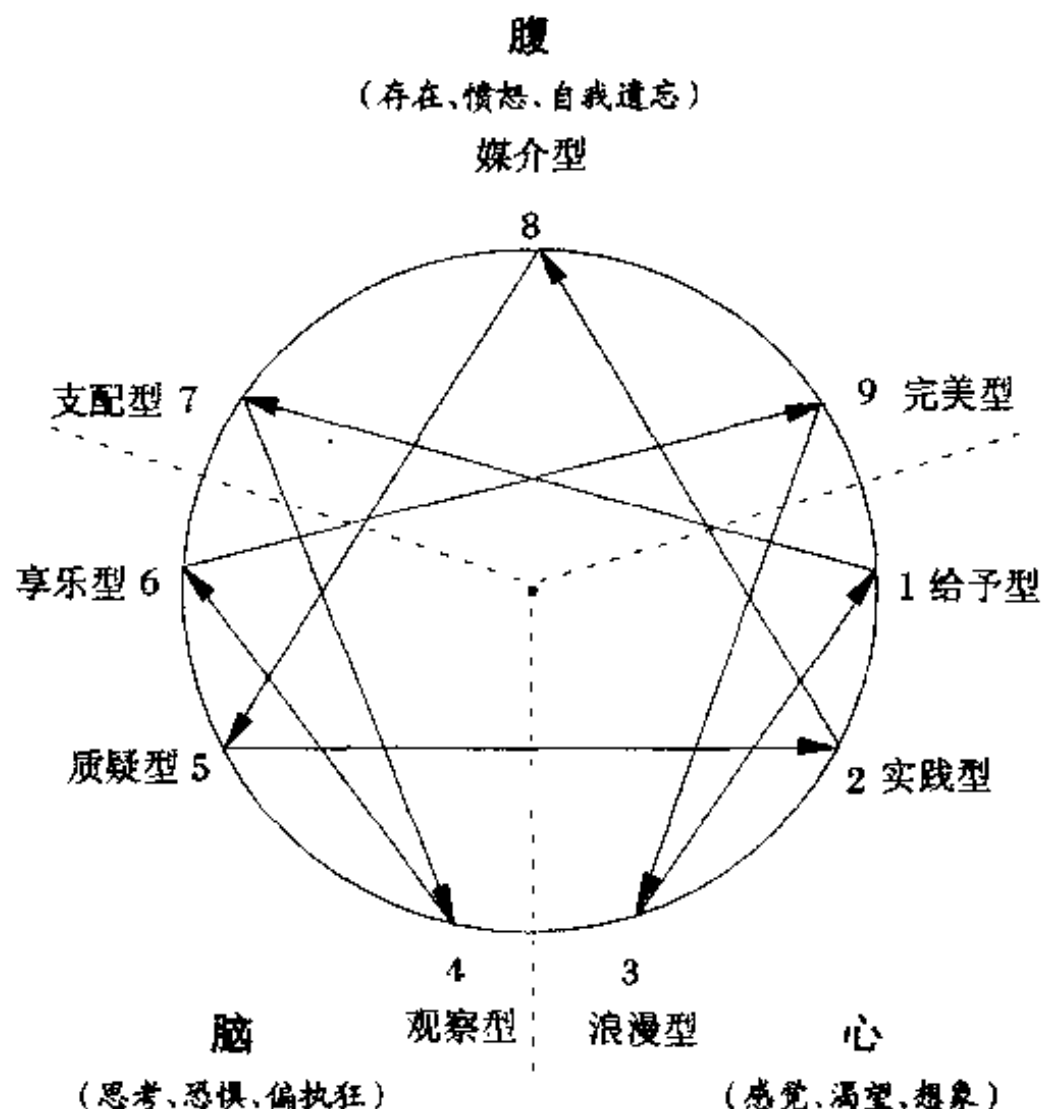
九型人格论的第一张图表是这样的(根据实际情况,稍有些调整):



这个图表显示的是九型人格的主要模式,每个人都隶属于一种基本人格之内,而且绝不会改变。其间九个点的连线指出每型人格的人在遭受压力或极度安定的状态下的变化情形和互动关系,无论哪型人格的人,都拥有3个变化类型。



第二个图表显示了人类经历体验世界的三种主要方式：



这个图表在上个图表的基础上添加了三条虚线，这三条虚线把九型人格分成三组，每组都对应着其中一个中心，并标出了心、脑、腹三个部位。每个中心都有其体验人生的独特方式，以及相互关联的“负面”情绪和顾虑。一个中心中的三型人格的人处理特定问题的方式也有相异之处。

心是经历体验情绪的地方，借助那些无言的感观经验，告诉自己有哪些感觉。这种感觉严格区分于想法。划归心部范畴的1、2、3类人格的人透过关系在社会运作，很在乎别人的眼光，以及它和自己的关联。他们能快速感受到别人的需要或心情，并加以回



应。

脑是人类思考问题的地方,产生分析、记忆、投射有关他人和事件的观念,以及计划未来的活动等。划归脑部范畴的4、5、6三型人格的人以思想回应生活,具有鲜明的想象力,浸淫在自己的思考中而获得极大的满足。

腹是身体的中心,连结着思考和感觉,是人的本能的焦点(也是存在感)。人是透过这个中心而从肉体经历体验到与人群以及环境的关系。划归腹部范畴的7、8、9三型人格的人,把焦点放在存在本身,以行动“存在”于社会。这一型人以“自我遗忘”闻名,因为他们觉察不到对自己而言的优先事项。他们通过行动来补充能量,来缓和愤怒。

从上面的图表中我们已经看出,九型人格分别是:给予型、实践型、浪漫型、观察型、质疑型、享乐型、支配型、媒介型和完美型。无论哪型人格都没有好坏之分,只不过是不同型的人回应社会与自然给予自己的方式的反映不同,继而回馈的方式也不同,收到的效果也不同罢了。

经过多年的研究和比对,我认为,哪一种类型的人都有胜利者和失败者,关键在于自己如何对自己进行把握。

事实告诉我们,命运的好与坏完全掌握在自己手中。

即使是同一型人格的人,同时接触同一事物,由于民族习惯不同,生活环境不同,社会阅历不同,文化程度不同等,所采取的言行和给人的感受也不同,但他们的思维方式、感受态度、情绪波动等却有着相当大的一致性。

事实还告诉我们,每个人的经验、记忆、目标和梦是独有的,完全属于自己的。

每个人都有自己独立的基本人格,为了使读者对本书首先有一个大概的了解,以便迅速查找出自己属于哪型人格,然后对号入座,再对与自己有关的章节详加研究,从而知晓自己的人格特点,



掌握如何发扬优点和克服缺点的办法,以及与其他类型人格的人相处的诀窍,现将每型人格的特点简要介绍一下(以后各章将详尽阐述,第十章还要介绍检测方法)。

1. 给予型 这一型的人为了使别人获取成功和得到美满,可以毫无保留地帮助对方,包括智慧、钱财和物资。他们很少承认自己需要什么,也不愿意向人求助。他们对别人需要什么特别敏感,当别人最需要自己的时候,也是自己最快乐的时候。有时也会为操控别人而付出很多。

2. 实践型 这一型的人追求一个目标全心全意,不觉厌倦。为了获取成功,不懈地努力,表现出超强的精力。具有竞争性,但是,这种竞争并非是为了击败对方,而是对事业的爱。他们和自己的真实感觉很少接触,因为这些会妨碍他们取得更大的成就。如果对方向他提出一些要求,在他认为无大妨碍的情况下,也能表现出适当的感觉。他们往往是团队的杰出领袖,鼓舞他人相信天下没有办不到的事。

3. 浪漫型 这一型的人很容易陷入自己的情绪,可是,他们遇到处在情绪痛苦中的人时,却能表现出高度的同情心。他们多情,具有艺术气质,寻求理想的伴侣,不放弃一生的志向。总觉得生命中的某项重大事物失落了,为了弥补,必须找到伙伴关系,才感到完整。倾向于找出疏离理想化的现行事物和世俗的错误。他们被高深的情绪经验所吸引,表现得与众不同,无论在何领域,都不放弃对重要性和意义的追求。

4. 观察型 这一型的人总是带着距离来体验生命,有意控制自己的情绪,不使之被人际关系和事务等牵扯,喜观察而不喜参与。他们善于思索,对知识和资讯尤为热爱,有利于做某个专业部门的研究人员。他们把生活规划出很多区块,不喜欢预定的例行公事,希望事先知道别人对自己的工作和休闲的期望。他们需要属于自己的充足时间,用以回顾事情,体验在日常事物中难以感觉



到的安定情绪,否则,会感到枯竭和焦虑。他们如果有个好的机遇,可以是个杰出的决策者或具有创意的知识分子。

5. 质疑型 这一型的人把世界看做是一种威胁,处在恐惧中,可是自己却不易觉察得到自己的恐惧。他们对外来的威胁非常敏感,可谓明察秋毫,会预想出最糟糕的可能结果,事先将自己武装起来。由于这种怀疑的心智架构,对他人的动机多加猜疑,做事情会拖延。他们对权威不喜欢,也可以看作是惧怕权威,喜好参与弱势团体运动。他们具有退缩并保护自己的倾向。为了保护好自己,有时会先发制人,主动迎击,表现出极大的攻击性。他们会是忠诚和兑现承诺的朋友。

6. 享乐型 这一型的人乐观、精力充沛、迷人、令人难以捉摸。他们想保持生命的愉悦,所以这种想法导引他们重新架构现实世界,用以排除有损自己形象的负面情绪和潜在打击。他们对束缚和控制深恶痛绝,尽可能地保留许许多多愉快的选择。处在不愉快时,他们会用愉快的幻想来驱赶心理上的苦闷。他们享受新的经验、新的人群和新的点子,很可能成为一个理论家。

7. 支配型 这一型的人会忠诚地运用自己的力量,并毫无倦怠地支持有价值的事件。这种人处处表现出独断,攻击性很强,“一不做二不休”是他们的生命态度。他们主张正义和公平,并乐此不疲地努力奋斗。他们也格外追求享乐,喜欢和朋友饮酒作乐,也喜欢从事理性的讨论。他们把占有权力看得非常重要,不愿受他人的控制,具有很强的支配能力。朋友和其他人可以得到他们的保护和照料。他们或是团队的领袖,或是极端孤立者。

8. 媒介型 这一型的人善于了解每个人的观点,对自己的所想所要却不是那么清楚。他们有着自我麻醉的倾向,做一些位居次要的活动,看书、与朋友聊天、看录像、逛马路、游商店等。他们喜欢和谐而舒适的生活,为了不制造冲突,宁愿听从别人的安排。假如被人施以压力,会变得更顽固,有时会动怒。他们的兴趣



广泛,非常主动,又总是把自己的优先事项拖到最后一分钟去做。他们能专心执行一项团体计划。

9. 完美型 这一型的人总是用超高标准来要求自己,在他们的心中清楚地列着应该与不应该的清单,既敢于批判自己,也敢于批判别人,希望自己和他人做的每件事都绝对正确,在他们的生活时间表里很难找到清闲玩乐的字样,惟恐因一时疏忽而使事情不尽完美。这类人有道德优越感,对那些不循规蹈矩而成功的人给以鄙夷。他们是很好的组织者,能对错误穷追不舍,克服重重困难也要完成任务。

每一个人的感觉和行为在压力状态下都会有所改变,而在安定和生活愉快的状态下也会有所改变。

图表上直线代表着人们在这些环境中,所经历体验到的心理与情绪策略上的转变。无论哪型人格的人,箭头一律指向压力点,远离安定点。

人格类型一旦形成,很难改变。无论在压力的环境里还是在安定的情况下,思想内在和行为表象都不会完全是另一类人格人的特色,继续保持属于自己的顾虑和缺点。

任何一型人格的人,如果长时期处在压力或安定状态中,就会特别像图表中标示的属于他的压力型或安定型。这就告诉我们,在一个人试图寻找和辨别自己或他人的人格类型时,应当把自己所处的生活环境和阶段列入考虑的主要对象。

一般来讲,“压力”一词是指物体所承受的与表面垂直的作用力或承受的负担,对人则是制伏的力量,呈现着负面效应,但体现到人格上却不一定是“比较差”。反过来讲,安定一词在各型人格中也不一定表示“比较好”。实际上,某型人格的人在处于压力状态下往往对自己的事业会比较有利,如处在安定状态下,也许会很糟。

每一个人都要把握好自己在处于压力状态下和安定状态下的



情绪。

每型人格都有两个“侧型”，也就是图表上位于这个人两边的人格。个人显化自己人格的方式会被两边人格所影响。第二型人格的人有时会偏向第一型人格，有时又会偏向第三型人格。

根据韦布的经验，证明人格侧型的影响力似乎因人而异，很难加以预测，观看自己的人格时，经常会发现自己容易“倒”向其中的一个侧型，也许两边都不倒，或者在不同时期倒向不同的侧型。

这是为什么呢？因为每个人都有着个性心理。

个性心理是指表现在一个人身上的比较稳定的心理特征的综合。它包括两个方面：一方面是能力、性格、气质等个性心理特征；一方面是个性的倾向性。

人们心理上的差异产生于认识客观事物和改造客观事物的过程中。在这一过程中，不仅有各式各样的心理活动，而且还形成了个人的个性倾向性和个性心理特质。

在上述九型人格中，无不表现出这样的特质。如：有的人逻辑性很强，专长于数学；有的人能言善辩，有组织和交际的才能；有的人想象力极为丰富，善于写作；有的人能歌善舞，富有表演能力；这些能力上的差异也与他们的类型有着极其重要的关系。当然，有的人活泼好动，有的人沉默寡言；有的人暴躁，有的人温柔；有的人自负，有的人自卑；有的人热情，有的人冷漠；这些气质上的差异，也与他们的类型密不可分。

掌握九型人格的特质，对于处理好人际关系，完成好学业，做好工作等诸方面都有着极大的益处。

愿这部书能有效地改变读者的思维、生活、学习、工作和行为的方式。

目 录

引 言	1
第一章 给予型人格	1
1 乐在助人	2
2 漠视自身的需要	6
3 骄傲是动力	10
4 赞美和迎合别人	13
5 遇压力时易怒	16
6 会为维护自己而战	18
7 释放艺术性的一面会充满活力	22
8 特权、野心和诱惑	24
9 受情绪和个人的难题所苦	29
10 给予型人格的人怎样完善自己	31
11 与给予型人格的人如何交往	33
第二章 实践型人格	35
1 头脑中尽是任务	36
2 具有竞争性	40
3 很在乎自己的形象	43
4 为认同角色而欺骗自己	46
5 虚荣根植在自我认知中	49
6 压力有时会促成一蹶不振	51
7 只要保持忙碌就不会碰触恐惧感	55
8 安全、地位和性	58
9 认为工作中的关系是一种手段	61
10 实践型人格的人怎样完善自己	64

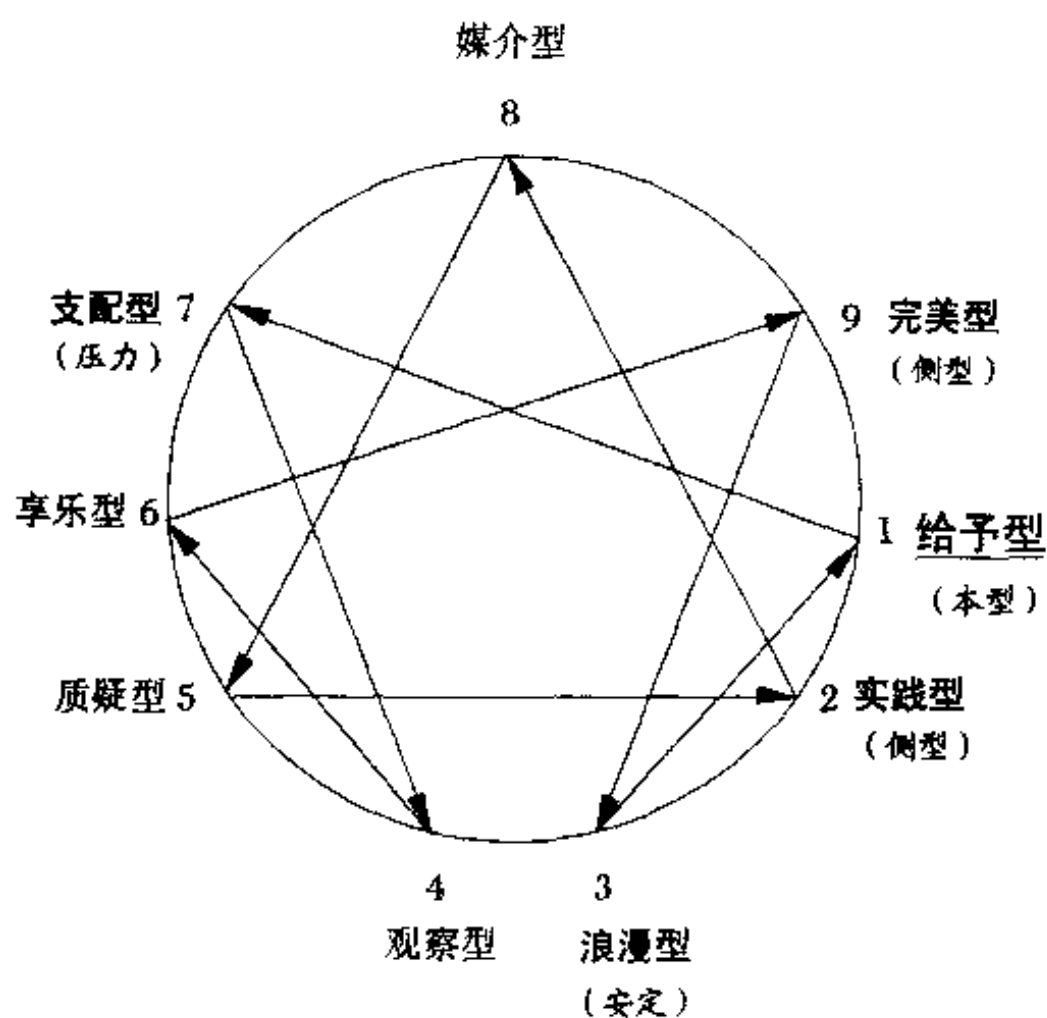
11 与实践型人格的人如何交往	66
第三章 浪漫型人格	67
1 外向而活跃	68
2 把焦点放在关系和感觉上	70
3 潜在着被遗弃的感觉	74
4 羡慕别人	75
5 忧郁使自己苦乐参半	78
6 受到压力时会变成一个谄媚王	81
7 顺利时易产生完美主义倾向	84
8 胆大、羞愧和竞争	86
9 透过情绪表现感觉	90
10 陶醉在幻想世界里	92
11 浪漫型人格的人怎样完善自己	95
12 与浪漫型人格的人如何交往	97
第四章 观察型人格	99
1 容易染上资讯“毒瘾”	100
2 将生活加以区隔	103
3 生活形态只求最低	105
4 和感观、情绪保持距离	107
5 贪求能让自己感到安定和独立的一切	109
6 在心里搜寻可能会发生的事情	112
7 城堡、安全和包袱	114
8 与世界保持距离却渴望联系	123
9 观察型人格的人怎样完善自己	126
10 与观察型人格的人如何交往	128
第五章 质疑型人格	131
1 设想最坏的结果	132
2 觉得成功难以掌握	135
3 认定这个世界充满威胁	138
4 恐惧与反恐惧	140

5	和情绪更加保持距离	145
6	安定时会变得温柔而可爱	149
7	热心、义务和爱	151
8	愿意寻找自己信任的人	153
9	感情生活中总爱怀疑	156
10	质疑型人格的人怎样自我完善	158
11	与质疑型人格的人如何交往	161
第六章 享乐型人格		163
1	兴趣广泛	164
2	以自我为指标而且自恋	167
3	善于让自己与痛苦保持距离	170
4	通过投入自我意识的愉快而逃避恐惧	172
5	在压力下可能获得成功	175
6	安定时不希望有人来打扰	178
7	幻想、牺牲和魅惑	180
8	把很多心思放在友谊和家庭上	184
9	享乐型人格的人怎样完善自己	186
10	与享乐型人格的人如何交往	189
第七章 支配型人格		191
1	一不做二不休	192
2	似乎只有指挥事情时才会快乐	195
3	把脆弱隐藏在背后	198
4	认为必须比任何人都坚强	200
5	纵欲的情绪焦点不仅仅是性	201
6	看待世界黑白分明	203
7	处于压力下有时会自我报复	205
8	安定时往往更加顺从	207
9	生存、友谊和臣服	210
10	感觉到建立友谊很困难	212
11	把承诺看作一种圈套	215

12 支配型人格的人怎样完善自己	218
13 与支配型人格的人如何交往	221
第八章 媒介型人格	223
1 跟随别人所需要的去做	224
2 很容易分心	226
3 对细节有强烈的要求	228
4 不善于为自己而争斗	230
5 做别人期望的事和转移愤怒	232
6 认为愤怒是不值得的	234
7 只要“顺其自然”即可	236
8 在压力下充满恐惧	237
9 安定状态下精力变得很专一	240
10 躲避、融入和鸿沟	241
11 会在困境中发挥潜能	244
12 在承诺方面很矛盾	246
13 媒介型人格的人怎样完善自己	248
14 与媒介型人格的人如何交往	250
第九章 完美型人格	253
1 严肃地对待人生	254
2 害怕犯错误	256
3 从小养成了完美的习惯	259
4 真实的愤怒偶尔会发作	262
5 不断拿自己和别人比较	264
6 承受压力时情绪理想化	266
7 很少允许自己在安定中放松	268
8 担心、愤怒和嫉妒	270
9 对生活充满怀疑	274
10 完美型人格的人怎样完善自己	277
11 与完美型人格的人如何交往	280
第十章 检测自己人格类型的方法	283



第一章 给予型人格



给予,是一个多么动听的词汇呀!

给予帮助,给予合作,给予食粮,给予智慧……。这些给予,无



论物质的还是精神的，都让接受者心里一阵阵发痒，一阵阵喜悦，一阵阵满足。

不愿接受这些美好东西的人恐怕世上很少。

有人会疑惑，问：“难道真有这种人格的人？甘心去为别人做嫁衣裳？”接着又自我回答：“即使有，也不多。”

还有人会说：“这种人格的人可能多多少少会有些智障，不然为什么老想着帮助别人呀！难道自己就不需要？”

其实，这类人格的人并不少，他们之中绝顶聪明的人、一般智商的人和天资愚钝的人与其他人格的人群相较，比例也别无两样。

他们对别人和社会的给予皆是性格使然。

1. 乐在助人

我们可以发现，这类人格的人通常表现出外向、快乐、活力充沛、友善、自信、讨人喜欢，把自己的快乐凝注在助人上。

一位知识女性曾经对我这样说：“我不知自己属于哪类人格，只是觉得愿意帮助别人，能为他人做点事，哪怕是替同事擦擦办公桌，把别人午餐用过的一次性饭盒扔到垃圾筒内，或利用休息时间给邻居的孩子补习一下功课，每做完这些事情，心里就感到充实。

如遇向灾区捐助物资，我总是把家中的闲置衣物尽可能多的拿去，有的衣服还是刚刚从商场买回不久的呢！而且自己还比较喜欢。

记得有一年，公司的工作很多，人手又不足，为了晋升职称，每个人都争相要求脱产或半脱产到全日制大学或函授大学深造，虽然我也想获取高一级的职称，也想通过职称的晋升而提高工资，但我考虑到公司的利益，考虑到别人，就主动放弃了，一个人担起了



两个人的工作。就因为放弃,我至今还是中级职称,那些技能不如我而先一步取得高一级学历的人,已经得到了高级工程师的职称,薪水也远远地落下了我。可我竟然偶尔才感到后悔,接着又坦然。

逢年过节给亲朋好友送礼物,我从不敷衍了事,总是精心地挑选,力求符合接受者的口味,即使要多花上一些钱,何况我的经济并不十分宽裕,也从不产生得不偿失的感觉。”

给予,实际也是一种享受。给予,能给那些给予型人格的人的心里增添一分美意,一分宁静,一分骄傲。

这种人格的人,把人际关系看得很重要,主动用自己的智慧、财力和物力帮助别人,并不谋求索取。他们总是显得自给自足,在为他人服务时体现自己的能力和成功。

他们对别人的需要和感觉有天生的同情心,一些人甚至为了满足他人的愿望而牺牲自己的感情。

案例 1:

一位叫田继先的 33 岁的男人曾经这样给我讲述他的第一次婚姻。

那是 1986 年,他取得硕士学位后在一家电子公司供职,同室有一位大他两岁的女人,大专毕业,容貌平平,嗓音还有些沙哑,却对他产生了爱意。他尽可能地与她保持着距离。她主动为他的杯子倒满开水,开始时他礼貌地说声谢谢,久而久之,发现了她的真实动机,便装出视而不见的样子,可心里又觉得不是个滋味,认为这样对待一个女人未免太不近人情。双休日,她主动约他去公园,他每次都借故推托,推托后又觉得自己做的有些欠妥,别人是否会认为自己狂妄自大。

时间久了,她似乎感到了疲倦,或许失去了信心,或许脸面使然,便逐渐地不主动与田继先亲近了。

田继先如同卸去了一副重大的包袱,轻松了许多。



不久,她不幸患上了胃癌。手术后,田继先随着同事到医院探望。

她很衰弱,两只眼球深深地陷进眼窝里。见到大家后,流下了无助的泪水,悲凄地说:“属于我的日子不会太长了。”

大家劝慰:“癌瘤就像人身上长出一块多余的肉,只要把它摘除,就不曾长过一个样。”

田继先告诉她:“切除胃癌像胃穿孔手术,术后经过一个时期恢复,就还是一个身体健康的人。”

他虽然嘴里这样说,心中却觉得她真的会不久于人世。

田继先从医院出来,心里便感觉到一阵阵的苦闷。他到一家小饭馆一个人喝了两瓶啤酒。一边喝,一边想着她的病情,想着她对她的追求。他觉得自己太残忍,怎能用那样冷淡的态度对待一个对自己倾注爱心的女人呢?于是,他感到内疚,萌生了对她的怜悯。

第二天,田继先一个人去了医院,他对她说:“你出院后,咱们就结婚。”

她激动地哭了。可她说,她真心地爱他,就是因为真心的爱,才不能与他结婚,因为她不想拖累他。

几个月后,在田继先的再三说服下,他们领取了结婚证书。他在他的精心照料下,活了5年,到2001年秋,才因癌症又一次复发而离开了人世。临死前,她无力地握着田继先的手,泪流满面地感谢他给了她真正的幸福。

至今,田继先回忆起他的前妻,仍然认为他的给予是值得的,他的爱使一个癌症患者又多活了几年。虽然他在这几年中付出的很多,但心里充实。

给予型人格的人往往主动寻求赞许,在为他人服务时展现自己的才干和成功。



他们还善于调整自己以迎合他人的需要。这不仅仅局限于物质层面,有时还包括精神的和政治的。甚至希望更彻底的成为别人需要的那种人。为了达到目的,会因人而宜做出不同的表现,竟不带任何的欺骗成分。

给予型人格的人自己也认为,他们在人前的表演并非是全部的自己,仅是真我的一部分而已。

他们也为自己拥有很多人格上迥异的朋友,且这些人格迥异的朋友间又不相往来而骄傲。可是,如果他们在同一个地方遇到了两个所喜欢的人,会处理得很乱。

大多数给予型人格的人并不为自己骄傲,因为他们并没有明显的“需要”,怀疑自己有满足他人需要的能力。

他们从不把一种关系搞得过于亲密,怕把自己的行为和意向暴露的过多而引起别人的猜疑或误解,致使被人拒绝。他们与人交往是有选择的,并非人皆朋友。他们的标准是那种特殊、有挑战性且难以接近的人。

案例 2:

我早年的邻居就是一个典型的给予型人格的人。他以非常的尺度去帮助或吸引别人,无论对方有何要求,几乎来者不拒。由于他承担的过多而弄得自己精疲力尽,别人却认为理所当然。

我们住的是一个大杂院,共计七八户人家,大人小孩老人妇女大约近 30 口之多。院中公用地带的卫生常常弄得格外狼藉,几乎由他包下来义务清扫,以恢复清洁。人们习以为常,谁也不说声道谢的话。谁家的门窗因潮湿而关不上或玻璃打碎,都由他帮助修理和更换。甚至他没有发现,全院人理所应当地支使他。他简直就是一个义务勤杂工。他的年龄虽然已 40 多岁,因为手勤腿勤,人们还都习惯地叫他小李子,他也不表现出反感。似乎永远没有脾气。



一次,全院子的人终于领略了小李子发脾气时的怒不可遏。

南房一家新搬进来的中年夫妇,因一时冲动吵起架来,接着打破了玻璃。时值冬季,寒风肆无忌惮地钻进屋里,占满了空间,冻得发抖的夫妇只好用报纸将没有玻璃的地方暂时遮挡以御风寒。他得知后,主动把自己家中闲置的一块玻璃送去,亲自用玻璃刀按照尺寸割好,又安装上去。夫妇俩很感激,便生拉硬扯地留他吃饭,盛情之下只好从命,还喝了几瓶啤酒。

邻居间相互帮帮忙,事后喝点酒以示感谢,来加深加深感情,本来无可厚非,可小李子这个做好事从不要回报的人,一旦吃了别人的,却让习以为常的邻居们感到新鲜,或者说是一种别扭。当小李子酒足饭饱从那家出来,正巧遇到了快嘴王嫂,她半真半假地说:“原来小李子学雷锋也要酬劳呀!”

小李子一时急了,冲着王嫂勃然大怒,吼道:“要酬劳怎么样,我这样做高兴!”

小李子的一反常态,使得毫无精神准备的王嫂束手无策,也听得邻居们目瞪口呆。

2. 漠视自身的需要

给予型人格的人的目光通常都很敏锐,能够洞见朋友至高的潜力并给予支持。他们的支持往往是无私的,但也不拒绝报酬,因为人们都生存在金钱的社会里。不过,这种人格的人绝不会贪得无厌。

案例 1:

台湾的一位专搞艺术品推销的赵耀明先生就是这类人格的人。他对自己从事的事业很感兴趣,就推销之道潜心研究和实践



了20多年,汲取了丰富的经验。在他的支持下得以崭露头角的艺术人才很多,由此而发迹的人可谓不少,可他本人从不主动炫耀,也不觉得自己的能力有多么超人,也不在被帮助的人身上无休止地大量刮揩油水。

赵耀明的同乡谭先生是一位天资聪颖的艺术家,制做出的陶器别具一格,但因不会推销自己以及产品,只能挣得微薄的生活费,勉强度日。

赵耀明在一次偶然的机会见到了离别近10年的谭先生,立时被他的作品所吸引。他觉得谭先生在陶器创作上有着无与伦比的潜力,所制做的产品会有广阔的市场,只是需要大笔资金进行“包装”。于是,他教给了谭先生一些可行的推销办法,并鼎力相助,包括人力和物力,金钱和物资。当然,他们签定了合约,明确规定了获得经济利益后的分成比例。

赵耀明靠着自己的关系,征集了1000多名赞助人,每位赞助人交付了相当于1000美元的会费,总额达一百万美元。

赵耀明用这笔钱开始了轰轰烈烈的推销活动。一边举办谭先生的个人艺术品展览,一边在报刊杂志上大张旗鼓地进行宣传,并开展了别开生面的广场演唱会等活动。只用了三年时间,谭先生制做的艺术陶器一举成为了非常受人喜爱的当代艺术家的收藏品。每件作品的价格高达10万美元。

才华得到了展示的谭先生开始了思量,觉得自己的作品卖得的钱让赵耀明得去50%有点不合算,计划撕毁合约,自己单干。

谭先生找到他的一位远房亲戚——在商界极具名气的闫女士,说出了自己的想法。闫女士觉得他的这种想法不妥,劝告说:“有些人是千万惹不得的,尤其像赵耀明这样有能力的人,社会声望那么高,几乎可以随意呼风唤雨,他既然能让你很快成名成家,也能让你很快威名扫地。你作为一个处于崛起阶段的艺术家是不



能与赵耀明这样的人反目成仇的，他对你还大有用处。”

谭先生没有听从闫女士的劝告，一意孤行地与赵耀明分了手。

赵耀明却没有像闫女士想象的那样处理事情。他听到了谭先生的请求，开始时有些不解和不快，稍一思量便一口答应了。且又告诉他在经营中需要注意哪些事项，应该再开拓哪些市场。

原来谭先生只是在陶器制做上具有艺术家的素养，在市场运作中却缺少商人的智慧。虽然赵耀明没给他设置障碍，他的经济收入却日渐减少，最后又不得不找到赵耀明寻求第二次合作。

赵耀明并没有嫉恨他，故意地拖延几天就又同意了。

赵耀明在一次与亲友的谈话中说：“我第二次与谭先生合作，并不单纯是为了钱和我自己的利益，包括第一次的合作也是如此。我觉得谭先生是位很出色的艺术人才，需要我这样的人去‘包装’他本人和他的作品，我们的合作对他是有好处的。可以说，我这样做是把他的事情当做了我自己的事情，热情程度甚至超过了只属于我一个人的事情。”

给予型人格的人为了被爱，总力求去满足别人的需要。

其他型人格的人对他们的行为可能会不理解，认为能把别人的事情当做自己的事情去做，那种热情甚至超过自己的事情，真是不可理喻。有时还会误解这种类型的人是否包藏着操控别人的野心。

那么，此型人格的人为别人做好事是否就是没有操控别人的野心呢？对于这一点，我这样回答：不要说全是，也不要说全不是。

经过对我们中国人的认真考察、论证和分析，我得出结论：做好事是为了操控别人的人，是没有觉察的给予型人格的人。这样的人有时还是歇斯底里、抑制情感，甚至为得到而付出的野心人物。可以说，大多数母亲就是这种人的原型。想想看，在多数的家庭中，母亲（即女人）充当着多种角色。在父母和公婆面前是女儿



是媳妇,虔诚地孝敬他们,除使他们的心情舒畅外,还期盼着他们对自己的美誉。在丈夫面前是妻子,传统的道德观使她们为全心全意地操持家务而付出极大的牺牲,从而赢得丈夫的赞美和社会的好评。在子女面前是母亲,是自我牺牲的,是强势的,以严加管教和真诚的爱去对待子女,企望子女成年后能有大的作为,自己也能跟着享些福分。

母亲大都抱怨家庭中的人从不感激她的帮助,或从不给予任何回馈。之所以产生这些想法,是因为她们帮助别人的同时,也寻求着对方的赞赏和回赠。

需要向大家澄清的是,母亲是没有觉察的给予型人格的人的原型,但不是所有的母亲都是没有觉察的给予型人格的人。

觉察的给予型人格的人,充满着爱心、同情心,能真心支持别人并能适当地给予别人。不论对待朋友、上司或权威人士,他们都是觉知力强、配合度高、忠诚而无私的好帮手。

案例2:

我的一个同事,她已经离我们而去10多年了,每当人们提及她时,还不免有些恋恋不舍和伤感,一些朋友甚至会落泪,说出一连串的怀念之词。

她叫白思静,我们是同一编辑部的编辑。平时,她总是替别人想的特别周到。如雨天下班,她会把自己仅有的一把雨伞借给别人,而自己在匆匆回家的路上被淋湿。编辑部分来了刚刚毕业的新成员,她会主动地向他们介绍洗手间在哪里,午餐的饭厅在哪里。如果独身宿舍暂时还没有闲床,她会热情地将她带到家中暂时吃住。

她的每一举动都表现出发自内心的真诚,给人的感觉是那样的和蔼可亲。1991年发大水,我们所在市几个县的村庄被大水围困,深入灾区的记者不够,报社决定从各个编辑部临时抽调编辑人



员到灾区采访,白思静第一个报名。

她在灾区同全体救灾人员同吃同住,冒着生命危险乘坐随时都有可能翻覆的小木船往返每一个村庄。有一个村由于水源不洁而发生了疫情,需要送去急救药品,她为了掌握真实的第一手材料,报道好这一新闻,主动随船连夜前往。不幸的是,由于风狂雨大,船被暴风掀翻,白思静因不熟水性而惨死在水中。年仅32岁。

觉察了的给予型人格的人留给人们的印象是美好的。

3. 骄傲是动力

给予型人格的人认为,一个人的生活中应该有比事业和成就更伟大的东西,比获得的财富更值得炫耀的东西,比表面上的荣誉更需要珍惜的东西,那就是人们从心里对自己的信任和依赖。

这种依赖会使他们欣慰,会使他们骄傲。

案例1:

给予型人格的潘先生曾经对我这样说:“我觉得很自豪,因为我用我的努力赢得了大家的赞赏和依赖。今后,我还要加倍地努力,为全厂谋取更多的利益。”

潘先生44岁,是一个街道铁工厂的副厂长,全厂有50多名工人,靠着生产城乡需要的小件铸铁产品维持支出。厂长是位小他两岁的退伍军人,头脑比较简单,但不存在嫉恨,几次意欲将厂长的位置让给他,他都真心地拒绝了。

这个街道工厂的传统产品是家庭取暖用的炉盖和炉圈等炉具。计划经济时,不愁销路,工人也不愁领不到工资。改革开放使得个体经济如雨后春笋破土而出,私人铁工厂遍及每个乡镇或村,工艺相对简单的铸铁炉具理所当然的就成了这些微型工厂的主打



产品,因为他们的生产成本低,所以售价就低廉,在市场上明显占有优势,自然而然地把潘先生所在街道工厂的炉具堵在了家门之内,难以售出。从厂长到门卫50多名职工人人感觉到了失去饭碗的危险。

潘先生具有准确顺应他人的深刻敏感度和能力,何况他也生活和工作在这种岌岌可危的环境之中呢!工厂的安危直接涉及他的个人利益,他想,自己身为副厂长,面对工厂的困难决不能一筹莫展,要让厂长和职工看到自己的能量和作用。

他经过广泛的市场调查,认为像他们这样的小企业如果挂靠在较大的企业身上,为较大的企业生产零部件,定是一个出路。他把自己的想法向厂长说出后,马上得到了认同。

于是,他通过朋友与省城一家水泵厂取得了联系。水泵厂了解了他们厂的基本技术条件后,同意他们为其试制几个水泵泵壳做为样品,如检测合格就可以与他们签订长期生产合同。

这条消息是振奋人心的,全厂职工听说后,无不拍手称快,个个表示一定发挥出自己的最高技能,把开始的这几个泵壳样品做好,以便经得起检测。

潘先生带领工人们按照图纸,一丝不苟地制做。

产品出来后,每个人的脸上都绽放出喜悦,同时也不无紧张,惟恐不被水泵厂认同。

事实回答了他们:成功了。

与水泵厂签定了生产合同,工厂立时起死回生。厂长感谢他,工人感谢他。他觉得很兴奋,也很坦然,高兴自己为全厂办了一件大好事。更为高兴的是他认为自己能够独立行事,得到了全厂人的依赖。

给予型人格的人相信自己是独立的,是有智慧的,是能让别人依赖的。



事实并不完全如此,他们也在依赖着别人,不光寻求他人的赞许,更无时无刻地寻求自己对自己的认同感。

潘先生没有接受厂长的让贤,去当一把手,并不是他的谦虚,更不是责任感不强,而是怕得不到大多数人的拥护和认同。

实际上,他自己也不是完全独立的,每做一件事,每前进一步,都在想着别人对自己的看法。事情成功了,心理上自然而然的就骄傲,但这种骄傲严格区分于自满。

很多给予型的人只有在别人的注目下才能感觉到自我。甚至在自己获得了人们的注意时,才能够界定自己是谁。他们对自己的感觉靠得到外界反映如何而定。

给予型人格的人很少承认自己有依赖感和存在不独立性。但是,每当你把他的人格特征和主要表现形式讲透,他会幡然领悟:啊!原来如此。

骄傲更是给予型人格的人的动力。这种动力驱使和鞭策他们把接下来的每件事情都做得好上加好。

他们这样做并非简单的道德作用,而是他们认为做事情本就应该采取这样的模式。

案例2:

我的一位经商的朋友做每件事都争取得到别人的注意和赞美。她在城市小区内新开业的农贸市场租了间简易的铺面,别的经营者都对室内简单地整理后便急着开业挣钱了,她却对室内进行了认真的装修,打扮得小超市般漂亮。她这样做的初衷并非是为了用优美的环境来招揽更多的顾客,而是让大家看到这是一个多么有头脑的商家呀!以引来更多的效仿者和赞美者。她的这种想法不排除有多多少少的虚荣。

我很了解我这位小商人朋友,其实她也是个给予型人格的人。她曾经这样说过:“我想把我从事的一切事情都做好,做得让人注



目,包括集体的工作、家庭杂务和环境卫生以及陪孩子玩。身子受苦总比脸上受热好得多。”

4. 赞美和迎合别人

骄傲,是给予型人格的人的动力。同时,骄傲也加强了给予型人格的人的选择性。

这种选择性受到鲜明的感情世界的支持,所以,他们常常习惯把自己所要认识的人理想化。

我们先谈谈何谓人的感情世界。人的感情世界是由情绪和情感构成的统一整体,在心理学上,情绪和情感这两个词常常是可以通用的,只在某些场合才有相对的区别。情绪和情感是人们对事物的态度的体验,是人们的需要得到与否的反映。人们在生产生活中,无论有意和无意,必然在与自然界和社会的接触过程中遇到或发现各种各样的对象和现象,必然遇到得失、顺逆、美丑、荣辱等情境,于是,高兴与喜悦、爱慕与钦佩、悲伤与忧虑、气愤与爱憎等内心体验便会生发,这些就是人的感情世界。

不同类型的人对于同一个人和同一个事物有着不同的认识和表现,这也决定了一个人对这个人或这个事物是选择还是放弃。

给予型人格的人总是主动地让自己的情绪和情感表现在积极的体验上,尽可能地让外界事物符合自己的需要,愿意产生肯定的态度,从而期盼引起满意、愉快、喜爱、羡慕等积极的内心体验。就因为如此,他们往往把所要认识的人理想化,人为地把选定对象套上迷人的光环。

案例 1:

一位给予型人格的女副局长懊丧地对我说:“我已人到中年,



孩子上了高中,家庭生活本应轻松起来。可是,轻松对我来讲只是一种奢望,丈夫搅得我不能安宁。尤其近几年,愈演愈烈。我自己真不知如何处理才好。

你问我是否还爱他,我说不清现在对他是爱、是恨、还是蔑视。

我们是大学同学,他首先向我亲近。我心目中的白马王子虽然不是他,他的相貌虽然不如我心目中的白马王子漂亮,身材也没有我心目中的白马王子高大,但是,他在我面前捷足先登了,他的热情就像灌满了磁性的铁,把我这块小‘金属’吸得团团转。

虽然那时我就发现了他的心胸狭小,我与男同学讲话勤了些,他便表现出不悦,有时甚至对我公然发火。我觉得爱情是自私的,因为他真心的爱我,怕失去我,才对我那样。我错误地原谅了他,我没有把他这种小心眼儿看作是缺点,而且还将其加以珍惜。

结婚后,我们同在一个机关工作,虽然同事们有男也有女,虽然也经常举办舞会和各种名目的联欢会,我在他的面前有时也下场与其他男人跳舞,他虽然心中不悦,却没有阻拦过。只是我当上科长后,他还是一般职员,不知心里空虚还是臆造的家庭危机感,他严厉地警告我:不许再与男人跳舞。我不情愿地接受了。

后来,我被提升为副局长。职位上去了,外面的应酬多了,丈夫给我的律条也多了,我的忧愁便加剧起来,丈夫简直成了我精神上的沉重负担。

最使我难以忍受的是,一次陪着省城来的领导就餐,时间长了些,超过了他给我的不准超过晚9点的‘规定’。他竟然不顾面子,闯进餐厅,严肃地声称家中有急事需要我回去,闹得全场一片尴尬。之后,他更变本加厉了,几次还气愤地把我带到家中进行殴打。

我真后悔当初为什么鬼迷心窍地选择了他。

我现在还没有下定与他离婚的决心,怕舆论说我嫌弃他职务



卑微。”

给予型人格的人不仅主动把选择的对象套上迷人的光环,使自己产生错觉,往往酿成终身遗憾,而且还有一种谄媚的心智习惯。

他们这种谄媚可能不是对别人有意的恭维,而是为了让别人认为自己不错,有至高的潜力,从而得到支持。

这种类型的人不管在公开的场合或私底下,都很容易去赞美和迎合别人,并尽可能地满足对方的需要。

给予型人格的人善于发现别人的才华,对自己的才华却难以承认并加以发展。

案例2:

我在小报担任文学编辑时,有这样一位诗歌作者,他写了一首抒情诗交给我,问是否达到了发表的水平。我认真地斟酌后,觉得这人很有创作潜力,日后定能有大的发展。他见我如此肯定他的作品和能力,并说日后通过不懈的努力,完全可以在国家级文学刊物上见到署他的名字的诗歌,他竟表现出发自内心的不相信。

事实上,他成功了,他的诗歌不但在国家级刊物上发表,而且还获得了国家级二等奖。他对别人说:“若不是为了不让沈老师的鼓励落空,若不是为了满足父亲让我当作家的期望,如果只是为了我自己,恐怕难以取得那样的成绩。”

另外,给予型人格的人很受周边人的喜欢,多数人都愿意与他们交往。

可以说,他们能很轻松地卸下对方的心理武装。他们几乎没有碰到过不喜欢的人,有时对某些人暂时存有反感,事隔时间长了,便会用那人的长处掩盖那人的缺点,从而原谅他。



5. 遇压力时易怒

虽然给予型人格的人很少对别人有主动的需求,经常不求回报地“为给而给”,但也存在着自己无意识的需求。

有的人会在闲暇时或夜晚睡不着觉时,对自己进行反思,当发现自己所做的事情很少问心有愧时,觉得很满足。但也有时为些许的小过失影响了与某人的关系而辗转反侧。

当他们的无意识需求没有得到满足时,或者开始感觉到自己有这种需要时,便会浮现歇斯底里现象。这种歇斯底里现象是从困惑向膨胀的情绪的过度。这种情绪一开始直至终结都是跟需要、肌体的活动、感知觉相关联的,随情境的一时需要而发生,也随情境的变迁或需要的满足而较快地减弱或消逝。

一位暴跳如雷过后的给予型人格的人,这样介绍了他当时的感觉,他说:“我真不知道当时为什么那样冲动,可以说对自己的情绪不能控制,大脑似乎一片空白,肉体就像与灵魂分离了一般,别人当时说的话,包括顺耳的逆耳的,我一概没听进去,可以说只知别人在说话,真正的内容根本就没往心里去,整个人茫茫然。现在回想起来,就像是一个不成熟的演员演了一场滑稽戏。我当时的表现和平时的自己截然不同。”

给予型人格的人受到压力时,往往会呈现出支配型人格的特色。变得专制、易怒,最后勃然大怒。这与他们平时的和蔼可亲截然相反。

案例:

2001年初冬,北京下了一场罕见的大雪,由于雪下得大,白天气温较高加之各种车辆在马路上鱼贯通过,雪落到马路上,不一会



儿便融化了,并没有严重地影响交通,但也延长了车辆正常的行驶时间。到了黄昏,气温开始下降,雪仍然下个不停,路面上的雪水逐渐结冰,冰上又接连不断地铺上新雪,使得车辆行走如同老牛,缓慢极了,轮胎经常在路面上打滑,很多路段出现了严重堵车现象。

黄女士是丰台区某乳化玻璃厂的推销员,下午上班带领满载成品玻璃的汽车出厂去通州某家具厂送货。因车辆不能像平时天气那样正常速度行驶,到家具厂就已接近下班时间了,经与有关人员好言商量,才把货卸下。她和司机怕老板着急,没有吃晚饭就往厂里赶。

夜晚结冰的路面,行车较白天更为困难。轮胎打滑不算,一不留神就会与前后左右一个挨一个的车辆相撞,她帮助司机谨慎地观察着。晚上9点多了,他们挤在缓缓爬行的车辆长龙中还没有走出通州地界。

他们饥肠辘辘。司机一会儿骂这该死的天气,一会儿抱怨卸车后没有及时吃饭。她在司机的一阵阵抱怨声中也一阵阵的烦躁。但是她出于女性的特质,虽然此时的感觉与司机相同,但她还是加以解劝,她说:“有什么办法,咱们都是打工的,如果回去晚了,雪又这么大,老板一定会惦记,你饿,我也饿,就都坚持一会儿吧?”

司机说:“卸车后你不是用手机告诉老板,我们已经往回返了,因为下雪可能晚些时间到吗?”

她说“谁知晚到现在还没有出通州呀!”

于是,她想再给老板打个电话,告知情况,停下来吃些饭再走。可是,手机没电了。没办法,为了早些回到工厂,免得老板焦急,放弃了吃饭的念头,继续赶路。

赶回工厂时,已经后半夜2点多钟了。

老板真的没睡,在等着他们。



她想,老板一定会问寒问暖,继而加以表扬。

没想到,老板待他们走进屋时,张口就问:“你们到哪去了,这么晚才回来?”

她和司机都被问愣了,一时竟难以回答。

老板见他们不言语,更觉其中必有文章,进一步说:“你们在通州给我打电话时是6点半,现在是后半夜的2点半,共计8个小时,20多公里路程,你们竟然走了8个小时?给你打电话,你又关机,说,是不是用车办私事去了?”

听到这,黄女士感到了莫大的委屈,一心为了工厂,为了老板,不但没有得到老板的表扬,倒换来了无端的怀疑和指责,她的情绪一时不受控制,冲着老板大声吼道:“你有调查吗?你没见到外面那漫天大雪吗?你开车到路上走走试试!”

黄女士和老板吵后,第二天便辞职了。

她对自己与老板的争吵是这样认识的:“我很后悔,那是一个很好的职业,月薪2000多元,老板脾气不好,简单粗暴,是因为他没有文化,我作为一个打工者,只要对得起那份薪水就够了,犯不着不做解释地与他发火。不过,辞职是我提出的,并不是老板炒我鱿鱼。”

实际上,堆积在给予型人格的人体内的愤怒一旦爆发,有如火山突然喷发,是很恐怖,也很伤对方感情的。

6. 会为维护自己而战

在压力状态下,给予型的人对自由的渴望心理会促使他们为了维护自己的名誉而出击,去抗拒他人的要求。这种出击方式有时让人感到极其吃惊。



案例：

我的一位亲属叫孙晶，在一个局机关工作，是个业余小说作家，经过几年时间的不懈努力，到1992年，已经在地区和省一级报刊上公开发表近十篇微型小说和短篇小说，在他们那个小县城可以算得上小有名气了。

当时，正巧县委成立报社，需要一个文学编辑，她便理所当然地被选中。

总编辑与她原来就熟悉，开始时关系处理的很好。

由于她只懂小说、诗歌、散文、故事等文学作品，对新闻从未涉足过，加之自己对新闻并不怎么感兴趣，每周编完她的一个版面文学副刊后，也不像其他编辑那样，抽空下到各机关企事业单位采访，而是独自坐在办公桌前看杂志、报纸，或是与在家的编辑记者们闲侃，套近乎，显得比别人都轻闲。

由于报社刚刚成立，资金不足，印刷厂始终办不起来，报纸只好到距县城30公里的地区日报社印刷厂印刷。业内人士都知道，在那个时期，电脑网络在我国还没有兴起，更谈不上电子邮件和传真了。当时她们的报纸是每周两期，每期都要派人到印刷厂跟班校对。开始时由两位男新闻编辑去，她每周一版的副刊也由那两位男新闻编辑校对。

不知是总编辑见她太轻闲，或是对她的关心，说：“孙晶，我们是小报，人手又不多，每个人都要成为多面手，你既要把文学副刊编好，还要学习学习新闻写作，我想，这对你很有好处。从明天开始，去印刷厂的校对工作就由你一个人包下来，你可以通过校对，看看记者和编辑们的消息和通讯等稿件都是怎么写的，从中可以学学他们的写作方法。”

她想了一会儿，觉得自己虽然没有写过新闻，但有写小说的文字功底，写新闻并不难，何况只是校对，比对着原稿认真查看就是



了。可每期校对需要在30公里以外的印刷厂工作两天,其间还得住上一夜,丈夫在农工部上班又经常下乡,读小学二年级的儿子上下学的接送和吃饭问题怎么解决?

给予型的人是不愿意向别人说出自己的困难的,所以她没有把难处说出,也没有提出什么要求就马上同意了。

每当去校对,她就让儿子到姥姥家吃住,嘱咐他在人行道上走,横穿马路时注意过往车辆。

由于印刷厂与地区日报社同在一个楼内,时间久了,她便与一些版面编辑熟悉起来。那些编辑都劝她有时间写点新闻稿。她在她们的劝说下,觉得也有益无害。

校对往往占用星期六和星期日的休息时间,她就牺牲周一和周二两天串休日,到县城内的企事业单位去采访。她在保证副刊的编辑质量前提下,每星期都能写出两个消息稿或一个通讯稿。

她的新闻稿越写越熟练,也越写越精,不仅能在本报发表,还能在地区日报发表,人们都向她投来羡慕的目光,自己也觉得满意和自豪。但她却不表现出趾高气扬,更没有超过他人的想法,经常主动把本报其他记者编辑的文稿带到地区日报社交给自己熟悉的编辑,再三嘱咐一定要帮助见报。

虽然孙晶的文学水平在报社是首屈一指的,因报社是新闻单位,人人都关注着新闻,所以同事们并不把她看作竞争对手。而今,她花开两枝,又鼓捣起新闻,稿件的质量且越来越高,大有压倒群雄之势,不免引起一些同事的嫉妒。心怀叵测者便处心积虑地编造一些不利于孙晶的不实之词吹进总编辑的耳中。这些不实之词有的竟说孙晶在暗中散布总编辑能力低下,甚至不称职的谣言。

孙晶开始被蒙在鼓里,仍然照常编辑文学稿件,仍然认真校对,仍然采写新闻。

一次她从印刷厂回来,一位与她比较好的编辑偷偷向她讲述



了使她难以相信的事：“昨天，总编辑召开了全社编采人员会议，很震怒地专门对你为社会福利院写的那个通讯稿进行了分析，像负责任的语文老师批改学生作文那样细致，几乎是逐段逐句都加以说明。说你那篇稿子的第一个原则错误是不应该把仅仅是一个消息容量的东西拉长为一个通讯，其原因不是你故弄玄虚炫耀自己，就是不懂什么是通讯而自作聪明。第二个错误是语言晦涩难懂，有谁知道‘缘何’、‘感悟’是什么意思，用‘为什么’、‘领会到’不是更浅显明了吗！他还说你的段落安排和标题拟定都有严重的不足之处……”

她听完后，虽然很惊讶，但还是不相信。她认为，做为一位领导干部，尤其他们之间的关系还很好，不可能在大庭广众面前甚至是在所有同事们面前那样贬低她的写作能力，即使自己真的新闻写作能力低下，也应私下对自己指出，以便今后提高，也不应背着她公开散布。

而后，孙晶就此事又侧面询问了几位同事，结果得到了证明，一切都是事实。她震怒了，在家中流下了痛苦的泪水。她对自己的新闻写作能力高低并不看得过重，因为她热衷的是文学，自己经常喜欢在别人面前标榜的也是文学，可是对总编辑背着她在会议上对她进行羞辱却不能理解。她告诫自己，尽量压住怒火，可以在合适的时机与总编辑谈谈，一定是他对自己产生了什么误解，话说透了，就好了。

没想到，她还没有与总编辑谈，总编辑又召开了全体编采人员会议，对她又进行了不点名的批评，批评的三个内容，连小学生也知道指的是她。

她坐在人群中实在忍无可忍，截住了总编辑的话，愤怒地说：“你做为领导者，对事情要有充分的调查，说出的每句话都要负责任！”



总编辑见她竟敢在众下属面前拦截他的话,觉得大跌了颜面,气愤地说:“难道我批评你的三点错误不存在吗?!领导批评你难道不对吗?!”

孙晶此时的脸上已经没有了一点血色,手也开始颤抖。她说:“难道你以为对吗!我现在回答你。第一,你说我经常晚来早走,不遵守作息時間,是不对的,我问你,如果你没有健忘的话,我星期六、日两天在印刷厂校对,星期一、二两天是我的休息日,不上班是应该的,来上班,无论时间长短都是业余奉献,你不但没有理由批评,而且还应该提倡和表扬。第二,发行出去的报纸一个版面上就出现了两处文字错误,你身为总编辑应该明白,我负责的是文字校对,并不负责文字编辑,你应该看看编辑的底稿然后再说话。第三,……”

总编辑立即打断她的话,吼道:“你这样对待领导的批评行吗?!”

孙晶更不示弱,更加尖利地吼道:“你这样的弱智还配当领导?如果是我,早就有自知之明辞职不干了!”

……

他们那次吵得很凶,副总编辑不得不自作主张宣布会议结束。

大家(包括总编辑)由于平时没有发现过孙晶与谁争吵,甚至连点小隔阂都没有,今天如此一反常态,突然间变成了一头横冲直撞的母狮,都大加惊骇,难以相信。

7. 释放艺术性的一面会充满活力

给予型人格的人一旦清闲下来,很难呆得住。

有的甚至受强烈的情绪所折磨。



人类的情绪表现多种多样。多年来,无数的心理学家对情绪的分类进行过许多研究,但由于使用的方法不同,得出的结论也是各种各样的。

我国著名的心理学家林传鼎先生,早在1944年,就通过查阅《说文》找出9353个正篆,在其中挑选出354个认为是描写人的情绪表现的字,并加以解释。按照他的解释,情绪可分为18类,即:安静、恨怒、悲痛、忿急、恐惧、恭敬、耻辱、傲慢、贪欲、抚爱、惊骇、烦闷、忧愁、哀怜、喜悦、惭愧、嫉妒、憎恶。

不少心理学家与林先生的见解不谋而合,在此基础上加以归纳和发挥,认为人类有四种基本情绪,即快乐、悲哀、恐惧、愤怒。这四种情绪囊括了其他所有情绪。

给予型的人在安定时容易出现快乐情绪和悲哀情绪。

快乐情绪出现在盼望的目的达到之时或紧张解除之后。快乐达到什么样的程度,要取决于愿望的满足的意外程度。如果盼望的目的无足轻重,满足就是微小的。如果目的极其重要,并且获得了意外的达到,那么,引起的快乐就必然是异常的。

悲哀情绪出现在盼望的目的失去之时,或者出现在所追求的东西以及自认为有价值的东西不再存在之后。悲哀的程度仍然依据失去的价值的高低而显现。

案例:

一位少年时期学过美术的上尉军官,在部队无怨无悔地摸爬滚打了10多年,荣立二等功2次,三等功5次,转业回到地方,被安排在一个建设银行中心支行老干部活动中心当干事。他没有抱怨职务的卑微,心中也没有出现过无事可做的空虚,更没有出现过抱怨情绪。恰恰相反,这种清闲安定的环境使他的精神愈加充满了活力。

他重新拿起了画笔,灵感来了,一画就是几个小时。每天清



晨,他都到河边无休止地画岸上的垂柳,画水中的芦苇,画远处新建楼盘转动的塔吊,画呆呆凝望河面的失恋少女,画坐在残疾人手推车中半痴呆的患病老人。他把释放自己的艺术激情当做一种独有的乐趣和享受。

不仅如此,他还一改部队时只考虑军事不问家事的习惯,沉浸在新分得楼房的装潢设计中和饮食的调理中。

在老干部活动中心仅两年时间,他的国画作品就有两幅参加了省美术家协会举办的画展,3幅参加了金融系统内部举办的画展。

他被上级安排到保卫科当科长,肩上的责任重了,搞美术的时间少了,按照一般人来讲,或者为职务的升迁而兴奋,或者为艺术的失落而伤感。可是,他却表现出一种随遇而安的心态。

他对妻子说:“我不觉得自己有超众的能力,也不认为自己比别人弱智,我做事很少考虑自己。在部队一门心思地为了连队竭尽全力。在老干部活动中心潜心美术创作,是为了掌握真正的绘画艺术,以便指导那些热爱美术的老人。而调理家中的饮食,是为了弥补我们结婚以来对你关心的不够。”

有的给予型的人在安定的状态下或清闲的环境中,虽然也向享乐型转变,却为强烈的享乐情绪得不到满足而痛楚万分,有时甚至想大哭一场。

8. 特权、野心和诱惑

特权 给予型人格的人如果当上或大或小单位的头头,他们便感觉到由衷的满意。他们当头头并不谋求个人的经济得失,他们孜孜不倦地忘我工作的目的,也只是为了满足他们内心得到别人尊重的需要。



案例 1:

方子然是某大医院的骨科主任,每天都有点名需要他亲自施行手术的患者,只要条件允许,他都使患者的愿望实现。不仅如此,他更注意将自己的技术传授给科内的年轻医生。他觉得他是这个科的主任,提高年轻一代的医术责无旁贷。

他很廉洁,也要求科内医务人员廉洁,绝对拒收患者送来的红包。他甚至这样向患者解释:“你们要清楚,给主刀医生和麻醉师送红包是没有用处的。想想看,为什么再好的外科医生都很少给自己的父母子女及近亲属施行大型手术呢?越是亲近的人躺在手术床上,手术医生就越紧张。一个合格的外科医生,在手术时必须把被术者看作是一个活着的标本,必须心无旁骛,拿出自己全部的能力,因为他们知道被术者的生命就掌握在自己手中。一个有医德的医生是绝对不会拿一个活生生的性命开玩笑的。所以,患者家属给不给主刀医生送礼,主刀医生都不会因此而改变手术的态度。”

可是,由于方子然的人格特点决定,他只能对下属医生提出廉洁的要求,甚至规章制度都订得极其细致,当发现有人违规时,处理的却拖泥带水,狠不下心,致使很多规定都流于形式,只有他自己和几个人一丝不苟地遵循。

另外,一些给予型的人为了巩固地位的存在,可以忍受很多难以想象的艰苦,除非生命受到威胁,绝不呼求外界的帮助。他们还压抑自己需要被满足的安全感,却想尽一切办法来满足确定能活下去的人的需要。

野心 在社会交往中,有些给予型的人是怀有野心的。他们有意追求并依附团体中的权威人物,想方设法满足权威人物的需求,用以提高自己的社会地位。如果借此而达到了活动予上层社会的目的,他们会无比高兴。



案例2:

一位刚刚成为国家公务员的小姐,毕业于名牌大学,相貌无比娇好,追求她的男青年不计其数,有的是机关的预备干部,有的是大公司的总裁助理,有的是科研院所的技术尖子,这一切都没能打动她芳心。她继续按自己的计划做事。

她在某委员会任联络员,与外界交往比较频繁,消息也比较灵通,当她听说某局闫姓局长的妻子因癌症逝去才几天的消息后,禁不住芳心一阵激动。

她寻机到该局偷偷地去看闫局长。闫局长40多岁,很胖,1.70米身材,秃顶,鼻头微红,声音低沉,走路形状如同一头雄壮的牛,给人以威严感。

她经过一夜的辗转反侧,最后决定与闫接触,采取的方式也非常独特。一不通过媒介,怕闫不见面便拒绝;二不用书信和电话,那样显得太不自重。她利用中午大家在机关食堂共进午餐的机会来直接接触。

事不凑巧,等了三天,三天中午闫都没有在这儿用餐。

第四天,她随着人群走进餐厅,一眼便瞧见了闫。她排在闫的后边。闫从窗口端着饭菜到餐桌时,她盯着他的方位。她从窗口端出饭菜急忙来到闫的对面,放在桌上,若无其事地坐下来。吃了几口,试探着说:“闫局长这几天很忙吧?”

闫局长似乎刚刚发现她的存在,心不在焉地说:“是的。”

“您可能不认识我。”

这时,闫局长才抬起头来看她一眼,立时点头道:“是的,您是——?”

“咱们是一个办公楼的,就叫我小刘好了!”她莞尔一笑,接着继续说:“如果不介意,我愿意和你交个朋友,好吗?”

闫局长很吃惊,当局长多少年来还没有一个年轻人这样与他



无拘无束地讲过话。他又看她一眼,这次是认真的。见她25岁左右年纪,白皙瘦削的细嫩脸庞上均匀地镶嵌着漂亮的五官,眼睛微眯而带笑,嘴唇红润适中且极具性感,双耳掩藏在乌黑的长发内吝啬地露出一点点,更给人一种继续探究的感觉。

她在闫的注视下,白皙的脸庞泛起了红晕,心也不停地跳动,就要跃出了喉咙。她屏住呼吸,微笑着相望。

闫局长感到面前这位女孩子很天真,也很可爱,便问:“你在楼内哪个部门?”

她故意卖着关子,用着娇低的声音说:“过几天再告诉你。”

她第一次见面便给闫留下了很好的印象。

自那次以后,她经常找他,有时在公共餐厅,有时在闫的办公室,有时在酒吧间……

她成功了。闫经过了三个月的思量,终于下决心娶了这位与她女儿年龄相仿的妻子。

通过闫的社会交往,同时也不排除她的真实工作能力,仅4年时间,她就当上了自己所在的那个委员会的副主任。

她说:“与闫结婚是我的自愿选择,他给我的爱可能要超出同龄人的几倍或者几十倍,更何况他又能带给我和上层社会及早接触的机会呢!我的看法是这样的:生活在上层社会里才是我真正的需要。”

这位小姐的所做所为值得商榷,但在富有野心的给予型人格的人当中很具代表性。

诱惑 给予型的人在两性关系上极具诱惑力,他们有着能让很多人都想与自己交朋友或者做情人的能耐。同时,他们也为自己有这种能耐而洋洋得意。

他们选择朋友或情人是用心的,绝不敷衍了事。假如他们选定了一个人做朋友或情人,他们对采取什么样的手段总是要经过



精心的设计,设计的标准就是如何才能使自己更具诱惑力和攻击性。他们中途收兵的时候很少,即使在万不得已的情况下收兵,也心存东山再起的念头。但是,他们讨厌那种因婚外恋而搅乱或拆散他人家庭的人,他们把那种人视为不道德的卑微小人。

案例3:

张晓是一所初中学校的主任,经常与学生家长接触,由于相貌堂堂,语言幽默,许多学生家长都向他投来羡慕和渴望的目光。39岁的张晓不免也对一些希求自己帮助其子女好好学习的学生母亲生发出对异性的心悸。起初,他把这种心悸当做一种享受,视为一种潜在的乐趣。后来,一位并不十分漂亮的学生母亲让他不可自拔。

这位学生母亲每次与张晓接触都是那样的从容自如,都是那样的不卑不亢。她的目光却让他一开始就如同触电,不知所措。她的孩子学习很好,尤其英语更是出类拔萃。她觉得,孩子的成绩源于老师的热心指导和特殊的关注,她与他接触的目的是为了孩子能巩固现有的成绩,日后考上重点高中。

她正在编辑一本由国家级出版社出版的论文合集,她说:“张老师,你对我的孩子投入这般心血,做为孩子的母亲,我非常感谢,总想帮您做点什么,又找不到切入点,现在我接手了一本论文集的编辑工作,如果感兴趣,你可以写一篇教改方面的学术论文在书中发表,我想会对你的职称晋升起作用。”

张晓非常高兴,当即表示感谢。她在他那感激的目光中发现了感激之外的成分。他握着她的手使她觉出了异性的冲动。他们分手后,她经常想见他,连她自己也说不清楚想见他的起因。这种想法不时地在她脑中跃动,她终于明白了,脸上不禁一阵发热。她对与他接触的前前后后进行了梳理,第一次想见他,是为了让他关心自己的孩子。为了引起他的注意,并留下难忘的印象,她精心挑选了穿着的服饰,并预想了见面后的“台词”。的确,她的努力达



到了效果，张晓一连几次向她“汇报”孩子的学习情况和向她问候。现在，她又一次想见他，除为了孩子外，还有对那次他感激她时向她投来的感激目光之外的另种希冀。她又精心挑选了自己的服饰，又预想了见面后的“台词”，同时也想象到了将要发生的事情。

他们再次见面后，如同多年的至交。当然，他们那次也相互感受到了接触对方肉体的冲动、喜悦和甜蜜。

没想到的是，他们亲密接触一年后，张晓向她提出各自离婚的要求，而后他们结婚的要求。她立即拒绝了张晓，并加以严厉的批评。她说那样会是一种罪恶，是一种终生难以饶恕的罪恶。她至此毅然断绝了与张晓的关系，但她的内心始终留恋他。

这位女编辑其实就是一个实足的给予型人格的人。

她的这种行为是社会道德不允许的。在这里，应该得到该型人格的人的警惕。

9. 受情绪和个人的难题所苦

前面说过，给予型人格的人以得到同事、朋友和亲密伴侣的赞许和维系彼此的关系为最高要求。他们在工作中费尽心思地讨人喜欢，竭尽全力地支持当权人士，舍身忘己地谋求周边人的福利，其目的就是让自己感受到人们的依赖和赞许。

当人们把他们的付出视为理所当然，最后竟连谢谢也不说一声时，他们会真正的生气，有时甚至发火。但是，发火过后又怕人们离自己而去。这是多么矛盾的心理呀？他们就在这种矛盾的痛苦心理中生存着，挣扎着。

给予型的人很难接受与自己真实想法相悖的评论，尤其对自



己的不实之词,虽然他们自己常说:嘴长在他们的头上,愿意怎么说就怎么说去吧!可心中却难以真正的平和。

案例:

邹京利出生于知识分子家庭,自幼喜欢读书,曾到农村插队,参过军,营长转业,在县公安局户籍科当副科长。

他很有工作能力,与上级、同事和下级的关系处理的都很融洽,人们都愿意与他接近。

一日,他曾经插队的那个村庄的一个老乡来到他家,讲述了农村的贫困现状,他不禁产生悲怜之情。他想:“改革开放已经这么些年,农村还是那么贫困,新的思想意识没有进入农民的心理是一种致命的原因。于是,他产生了到农村帮助农民尽快富起来的想法。正巧,当时县委正组织青年干部带职到农村帮助农民脱贫致富,他不顾家人的反对,马上写了申请,不久便批了下来。

邹京利来到他曾经插过队的那个村庄,当了村民委员会主任。

他做的第一件事就是成立“肉兔养殖场”。办场并非易事,村上一分资金都没有,在村民中也仅筹集来2000元钱。没有办法,他只好从家里拿来18000元,无偿地借给村上。

资金够了。他带领村民们跑信息,挑兔种,建兔舍,养殖场很快就办了起来。几个月的时间,大兔生出了小兔,小兔长成了成兔,又开始生小兔,农民看到了希望,人们流露出感激的神情。

邹京利晒黑了许多,也消瘦了许多,心里却觉得很惬意,因为他感受到了被人依赖的幸福。虽然他曾经因没有资金苦恼过,也为小兔生病而连夜骑摩托车到城里接兽医翻车造成骨折,住院20天。对于这些苦处他毫无怨意。

办起养兔场后,又办养鸡场,又办制砖厂,又办水泥预制板厂。整整三年,可以说,是他自己给自己出难题,自己给自己喝苦水,为的都是村民。



公安局里有人说：“邹京利是想借此大捞政治油水。”他听到这些流言蜚语后，非常懊恼，曾经为此在夜间失眠时冥思苦想，因此而焦虑。

这些焦虑思绪的产生，也是由于给予型的人希求自己做的每件事都天衣无缝，不被别人所非议的愿望的结果。

给予型的人的焦虑思绪在另一种情况下也可以产生，那就是当他们的提议似乎不管用时。

给予型的人还容易陷入困惑和担忧之中。主要是他们有着想象不存在关系的倾向，也就是自己会创造出一种幻想中的关系。那时，他们的思绪飘渺而出，想得很远很远，自己都难以捉住，想拉都拉不回来。而当这种幻想中的关系被真实情况否定时，就出现了困惑和担忧。

10. 给予型人格的人怎样完善自己

给予型人格的人的主要特质之所以是“服务于他人而否定了自己的需要”，是因为谦虚和卑贱的美德被骄傲这个堂而皇之的东西替代了。

假如我们是给予型人格的人，我们就应该把谦虚和卑贱与骄傲的关系真正弄清楚。这样，我们就能够真正地了解并接受自己的本质，包括坚强的和脆弱的两个方面。同时，也会明白在错综复杂的人际关系中，如何展示自己的真正价值。

我们还必须知道，自己活着并不是随时为了满足别人所需要的，自己也有需要，适当地向外界提出自己的需要并非耻辱。但有一点绝对不能克服，那就是无私的奉献精神。

我们还必须看到自己人格特点中的谄媚现象，这是专注于自



认为必要的事物和才华的产物,也是这个产物将自己的意志和自由臣服于他人的议程和计划之中。实际上,这种谄媚现象就足以说明了我们的原人格做法并不是值得骄傲的独立,而是一种自己不察觉的依赖。我们的自由只有在按照自己最高的意志力行事时才体现得到,而这种最高的意志力出自我们人格的本质和面临的真实需要,并非自己想象的“我想要”或是“我想给出”。

我们在社会活动中如何充分发扬自己人格的优点和有效克服自己人格的弱点呢?可以按照以下 10 个方面去做:

(1)遇事先想想自己的得失并非错误,自己的成就和价值怎能不产生于自己在为自己的需求而不懈努力的过程之中呢?

(2)不要认为在众人面前积极地表现自己的才能是一种不谦虚行为。想想看,你的才能自己不表现,别人怎么能知道?别人不知道,它恐怕就没有存在的意义了。更重要的是自己要看重自己的才能,这样才会使别人看重你。

(3)任何人都需要外界的帮助,向别人告诉你的需要,并学会接受别人的给予(切忌贪得无厌),时间长了,就会感受到其间的快乐。

(4)每个人都有感兴趣的事情,要为自己的兴趣去想,去做。

(5)遇到不顺心的事或者听到逆耳的话,必然形成情绪波动,甚至会发怒。这时,或者怒后,要重新回忆和审视事情刚发生时自己的初始情绪反应,这样才不至于让震怒掩盖真正的感觉。

(6)为了引起对方的注意或者得到对方的爱,精心修饰和设计行动步骤很重要,但要考虑到,这只是外在的形式,是感观的。能否成功,关键在于内在的实质。

(7)由于有迎合别人的倾向,必然要形成“多重人格”的冲突,这对自己是不利的。我们要培养人格的一致性,“我就是我”,避免变相地取悦别人。



(8)不要总是以别人为先,有时也要考虑到自己的重要。以别人为先,实际上是自己在依赖别人,并不是别人在依赖自己。

(9)在受到压力时,往往会出现歇斯底里的现象,这对自己没有好处,要想办法抑止歇斯底里现象的发生。

(10)越是焦虑之时越要静下心来,一个人在肃静的环境中进行冥想。因为焦虑和欲望都运作在注意力的外放之时,所以冥想可以理清已经混乱的思路,看到新的路径。

另外,还要清楚以下几点:

第一、把自己的需要告诉给别人,这和你请别人告诉你他们的需要一样重要。

第二、不是别人都像你那样懂得别人需要什么,如果自己有需要,就得向别人讲明。向别人提出需要和抱怨别人什么都没给你是两码事。

第三、如果你去帮助别人,别人不接受是很正常的。不要以为这种帮助形式被拒绝,就改换别的方式或提供别的事物来代替。

第四、如果你有需要的事物,就公开向有关人员说出,不要用批评他人的方式来迂回表明自己的想法。

第五、在与人对话时表达自己真正的意思,不要讨好对方。

第六、无论谁,解决自己的问题都需要一个空间,要在与他们交往中把这个空间留出来。

第七、如果你感觉到别人待你不够公平,或者是把你对他们的帮助视为理所当然,不要愤怒,要把这种不满心理说出来。

11. 与给予型人格的人如何交往

无论你是哪种类型人格的人,如果想与给予型人格的人处理



好关系,可以采取以下9种方法,相信会有事半功倍的效果:

(1)与他们交往要真实,因他们喜欢直接了当。他们对转弯抹角的要伎俩或不真诚的态度特别敏感。假如他们意识到了这一点,有时会公开地表露出来,拒绝与你来往;有时则对你敷衍,心中却产生了恨意。

(2)他们往往不愿接受别人的帮助。如果你想帮助他,就要明明白白地告诉他:能够帮助他做事,你自己是非常快乐的。

(3)如果他们帮助了你,你千万不要无所表示,要及时地告诉他:你对他的帮助非常感激。因为他们企望别人的赞赏,虽然自己不说。

(4)在他们的情绪波动时,或若有所思以及急性子发作时,最好询问他们当下有什么感觉,有什么难办之事,有哪些方面需要你的帮助。这样,他们会很感谢你。

(5)如果他们想帮助你做事,你又不需要时,一定要告诉他,你不需要的原因,包括你的真实感觉,不可冷冷地拒绝。

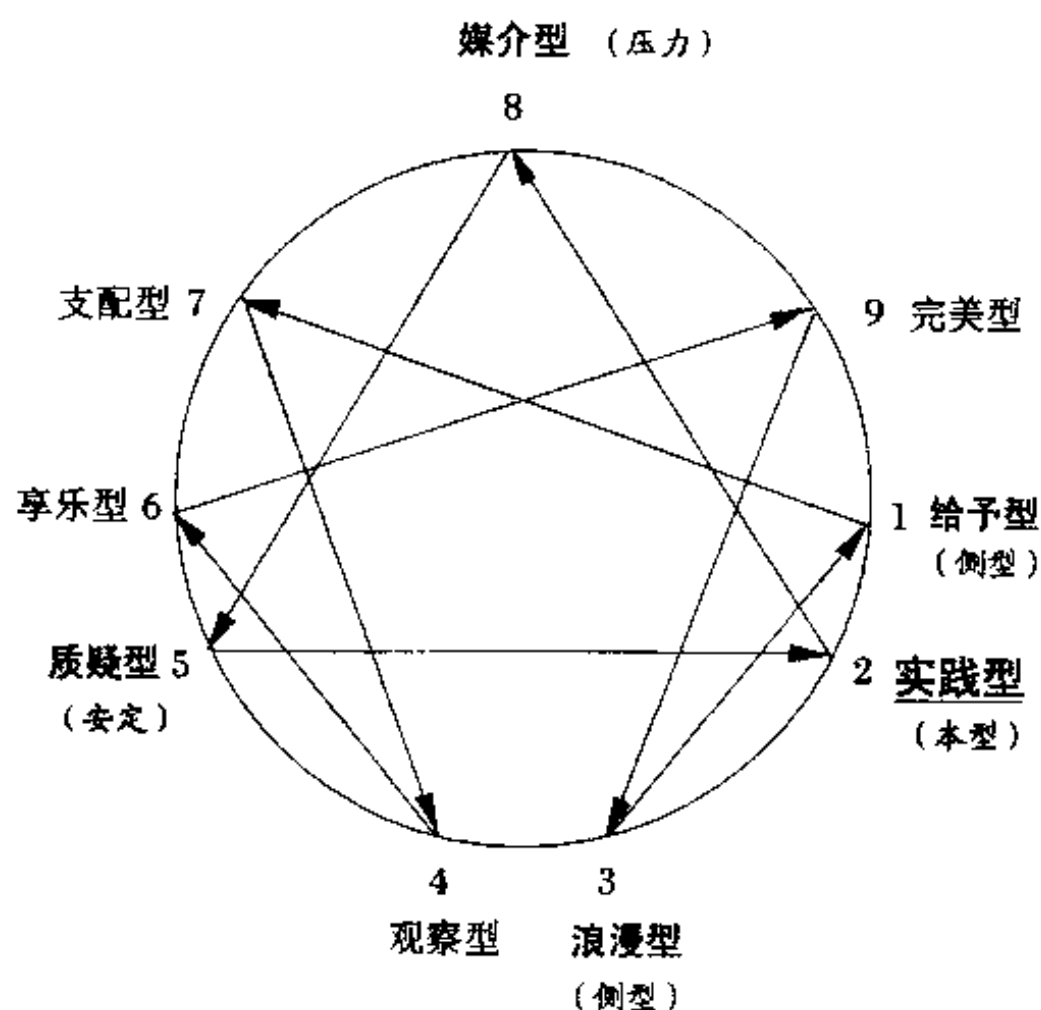
(6)假如你是他们的领导,或者与他们共同完成一项工作,一定要与他们勤沟通,不要让他们埋头苦干。

(7)与他们谈话时,如果他们不理解而把锋芒转到你的身上,不要以为那是他们对你的真实恶意,可以对他们讲,你对他的看法很好。

(8)如果他们向你谄媚,有意迎合你时,你可以让他知道,他没有必要用特定的方式来讨得你的欢心。

(9)当你想主动了解他们的事情的时候,一定要事先做好充分准备,因为他们有可能把焦点集中到你的身上。

第二章 实践型人格



“实践”一词在词典中的解释为：实行自己的主张，履行自己的诺言；是人们改造自然和改造社会的有意识活动。



我们之所以把这章的人格类型定名为“实践型”，就是因为他们的人格特点与词典解释的相似。

有一点需要说明，相似绝不是等同。

1. 头脑中尽是任务

实践，就是工作的过程。

实践型人格的人总是以卖命的工作态度来奔向自己的目标。

实践型人格的人实际上也是野心勃勃的人，如果不是野心勃勃，就不可能为自己或团体制定出高远的目标。为了达到自己的目标，他们还显现出让人难以理解的冷酷和无情，甚至还会在不自觉的情况下，在奔向目标的途中，把别人接连不断地踩在脚底下。

他们的生命似乎是由一个个的任务所组成，通常在一个目标没有达到时又开始了下一个目标，包括休闲时间都被奔向目标的努力所囊括。

他们反对失败，甚至自己真的失败了，也会找出几点理由证明这件事如果交给别人来做也不见得成功。

案例：

李泰然是某省有名的乡镇企业家。他生在农村，长在农村，由于家中贫困，从小就养成了不停工作的习惯。他清晨起床到山上打一捆猪草，然后再吃饭、上学。放学后做完作业，还要到山上去挖防风、远志等中药材。他的一天安排得很紧，几乎没有闲暇的时候。

初中刚毕业，为了减轻父母沉重的生活负担，他决心靠自己养活自己，回家种起了庄稼，过起了普通农民的生活，每天就更加忙碌。



当时是集体经济,他和父亲在生产队勤勤恳恳地种了两年地,每年分得的粮食和钱连一家五口的温饱问题都解决不了。

他慢慢发现,农民光靠种庄稼永远也摆脱不了困境。于是,他想当工人。

为了实现他的愿望,父亲托人把他安排到了公社所在地的铁工厂当学徒,那年他18岁。

打铁是非常累的活,起早贪黑跟着师傅抡着大铁锤,一天到晚大汗淋漓,每月才能挣到18元钱,可是他却很满足,觉得自己有了摆脱贫困的希望。

往往命运总是跟自己的愿望唱对台戏,李泰然刚刚学成师满,就要提升工资时,遇上国家三年经济困难,企业和机关精减人员,他家有在农村,自然被“下放”回家了。

李泰然从来不认为那次是失败,他说没有那次,他对工厂就不可能产生那么浓厚的兴趣,没有那次,他就没有对铁工技术的初次体验。

三年的铁工厂学徒生活使李泰然对机械农具非常熟悉,也使他对机械设备产生了一种特殊的情感。当时,他们整个村子没有一台磨米机,都吃着原始的由石碾石磨研磨出来的米和面。他产生了办米面加工厂的想法。他的想法立即得到了队长的同意,但是,生产队没有钱很难促成此事。他又找亲戚好友们商量,大家也很支持他的想法,便合计着凑钱买机器,由李泰然管理和使用,挣钱大家分。在大家的努力下,总算凑足了钱,买来一台磨米机,一个不挂牌子的磨米厂就算开张了。

当时是大搞人民公社化时期,禁止私营企业,李泰然的一台机器的小磨米厂被上级说成是“黑工厂”,勒令关闭。后来,生产队长想出了一个两全其美的主意,就说是生产队的,于是,机器又开始转动了。



李泰然的前进目标很难满足在一个基点上不动。

“文化大革命”时期，一些工厂停产闹革命，农村急用的铁锹、镰刀、锄头等很难买到。这回他有了上次办“黑工厂”的教训，便以生产队的名义组织几个身强体壮的男青年，合情合理地开起了一个铁匠铺。远近几个村子的人都常常光顾他们的这个小铺子。

改革开放后，私营企业遍地开花，李泰然学徒时的那个铁工厂在激烈的竞争中奄奄一息。总想做事的他又把目光瞄向了那里。

他找到主管这个工厂的县二轻管理局局长，讲明了自己想承包的想法，并阐述了自己的经营策略，局长很满意。又经过与有关人员对各种事项进行磋商，如资产管理、承包金额、缴纳办法、双方责任等等，都一一达成了共识，便签定了“承包合同”。

李泰然这类实践型的人从来不愿做冒险的事情，虽然不是把每件事都想得非常充分，却也不打无把握之仗。

他接手的这个铁工厂很小，只有一个锻工车间和一个翻沙车间。翻沙车间自建成后只生产了两个月就因故搁置起来，一放就是几年。锻工车间主要生产简单的铁农具，与李泰然在生产队办的铁匠铺差不多。他之所以承包这个烂摊子，是因为他看中了工厂的设备和工人们的技术。

由于已经停产一年多，车间内的设备、设施摆放得极其混乱，加之放假的工人都得重新一一往回组织，经过近半个月的时间才算把这个工厂恢复出一点眉目。

他一边组织工人做恢复生产的准备工作，一边到城里打探信息。他认为，这个厂原来生产的简单农具不能放弃，但仅靠这种作坊式的生产永远没有前途，必须利用现有的设备能力生产出较大宗的定型产品，才能占领更广阔的市场。

他到省城和邻省的几个大城市转了转。他转的是五金电料市场和农机具市场。他对木工刨床、电锤、电钻、铆枪等产生了兴趣，



每样买回一台,做为见习样品。

他又到生产相关产品的厂家暗中探访,寻找自己所急需的技术人才。经过几番周折,终于聘请来一位退休的工程师和两位退休的八级技术工人。

本厂工人技术力量薄弱,工程师便给工人们讲技术课,八级技术工人就手把手地教。很快,工人们基本掌握了生产木工刨床的基本技能。

在大家的齐心努力下,第一台木工刨床生产出来了,全厂上下无不欢欣鼓舞。经过实验,性能基本符合设计标准。于是,他们开始正式生产。

李泰然把产品印上工厂字号,送到县五金公司摆在商店里出售。没想到的是,消费者见是本县农村工厂生产的,怕质量不可靠,无人问津。

面对产品销路不畅,厂内一些人失去了信心。李泰然也感到了为难。

但是,实践型人格的人遇到为难的事情不是退缩,而是绕开为难的情绪,继续前行,他们怕为难情绪削弱了自己奔向远大目标的意志。李泰然也绝不例外。

他到工商局把厂名更改为“XX县通用机械厂”。远来的和尚好念经,他又把刨床运到临省的一些中小城市,把价格定到了最低限。施行了这些招法后,立即见效,每月可以销售20台之多。

接着,他又组织工人生产电锤、电钻、充气泵等,整天处在忙碌中,却觉不出疲倦。

从李泰然的身上我们可以看到,实践型人格的人头脑里尽是多重任务,心中绝不放松一个个目标,并在必要时给每个目标应有的注意力。

实践型的人看重的是成就,在求得成就的过程中会不太注重



细节。假如偶尔利用投机取巧的方式使事情办得很圆满,他们并不觉得那种投机取巧有什么不好。

2. 具有竞争性

因为实践型人格的人把胜利作为自己的第一需要,所以处处表现出竞争性。

他们的这种竞争从内心里来讲是没有对手的,只认为是在迎接一种挑战。当自己的成功使得别人失败时,他们却说:“我并没有击败他的意图。”

案例1:

芳芳是初中三年级学生,她的数学成绩很棒,班主任老师认为她的潜力要超过本班的所有同学,于是让她参加学校组织的数学竞赛,并鼓励她如果取得好成绩,再参加区里乃至市里的数学竞赛。芳芳点头应允。

她把目标锁定在学校第一名上。除上课时认真听取老师的讲解外,还利用周六和周日的休息时间去书店购买复习资料,到图书馆阅读有关数学解题技巧等书籍。每天夜晚很少看电视,饭后锻炼一会儿身体,马上进入自己的房间,对难点的数学题一道道的解析和验算,不弄懂弄通,绝不罢休。

工夫不负有心人,数学竞赛结束,她被校长宣布为第一名。她兴奋了,抱着小朋友又蹦又跳,欢呼自己的胜利。

当她看到在自己欢呼的同时,上届那个获得第一名,这次获得第二名的同学却垂头丧气地躲在人们的背后,不与任何人讲话时,她竟感到很意外。

她说:“直到现在我才清楚,我夺得了第一名,是理所当然的胜



利者,上届的第一名必然给我让位,也毫无疑问地成了失败者。可是,我争夺第一,并没有把他作为对手,在内心里是和自己在竞争,一次次参加竞赛都是在向自己挑战。”

芳芳看到了失败者的颓丧,也曾为他痛心,但是,绝没因此而放弃自己的下一个“全区第一名”的目标,尽管还要为另一个原第一名制造痛苦。

需要说明的是,实践型人格的人不愿意冒险,所以也很少冒险。

因为他们惧怕失败,惟恐冒险换来不想看到的结局。

假如他们真的失败了,且不是通过冒险而失败的,也会说:我取得了部分成功。或者说:我得到了一个很好的学习经验。接着,他们就会展开下一个行动方案,永远不会停留。

实践型人格的人对工作认真负责,慎之又慎是他们的法则。

案例2:

我的一位亲戚,工作在一个县级城市的一个街道办事处,负责结婚登记和离婚登记。这个工作放在别人身上,一定很清闲,可她竟整天忙得不可开交。

她的丈夫说她自己找事做。事实也的确如此。

按照规定,如果有人来离婚,只要夫妻双方对共有财产的分配、子女的归属和其他问题上均没有争议,经过调解仍然坚持离婚的,街道办事处就应该给予办理离婚手续。可是,她却觉得结婚和离婚都是大事,必须慎重。尤其自己负责为别人办理离婚手续工作,更要慎之又慎。她认为,绝大多数夫妻相处多年必定打下了一定的感情基础,相互间有些争吵打斗是不可避免的,是暂时的,如果只因为一时的冲动就到政府机关申请离婚,而政府工作人员机械地照搬规定,不作深入细致的调查,不给以认真的调解,就草率地办理手续,最低是一种不负责任的行为,重一点说,是在坑人。



她有着这样一种思想基础,处理离婚案例时当然要慎之又慎了。每办理一宗离婚案,她至少都要调解三到五次,有的甚至次数更多。对于多数案例,她都亲自到当事人的住处走访街坊邻居了解情况,直至认为无可救药时才给填写“离婚证书”。

一天,一对30多岁的夫妻来到她的办公室,申请离婚。男方是机械厂工人,女方是临床护士,经人介绍相识,结婚已经7年,独生女儿5岁。离婚理由是:男方称女方有外遇,值夜班时与某男医生相约。女方坚决否认,但也同意离婚。

她首先按常规进行询问、调解。见难以成功,就单独谈话。单独谈话仍无效果,就让他们暂时先回家中冷静地考虑几天,认为相互间的感情真的难以缝合,必须离婚时,再来找她。

当事人走后,她对他们两人的各自态度和语言进行了回忆,觉得女方不像男方说的是那种朝三暮四的人,女方同意离婚也不一定出于真心,有可能是一时气愤或者出于自尊。

第二天中午,她利用休息时间来到女方的医院,找到一位在该医院工作的熟人,从侧面了解了一下情况,得知那个女护士生活作风很正派。

这样就更坚定了为他们说合的想法。

星期日休息,他找到男方。无论如何解释,男方并不认为妻子清白,仍然坚持离婚。

星期一,男女双方又来到办事处。她仍然做他们的思想工作,仍然不给他们办理离婚手续。

又过了几天,一个不幸的消息传到了办事处,医院的一个护士被丈夫活活砍死在护士办公室里。

她又一次来到医院,经验证,死者竟然真的是前来离婚的那位。

她回到办事处,心很长时间静不下来,总有一种做错事的感



觉。可是,这种想法只在她的头脑中占据了一天,第二天上班就一切都平和了。她并不认为在处理这宗离婚案上,自己有什么过错,不过,应该通过这一起死人事件吸取教训,在调解离婚案时,要更加细致入微,把工作切实做到当事人的心里就是了!

日后的工作中,她仍然坚持原有的做法,更加勤奋,更加认真。

3. 很在乎自己的形象

实践型人格的人愿意这样解释成功:受到赞同者的喜爱。

有了这种认识基础的人,必然把自己的形象看得非常重要。

为了使自己得到赞同者的喜爱,首先需弄清赞同者喜爱什么。当他们弄清赞同者喜爱什么后,就会不自觉地变化自己的形象,使其与赞同者类同。

案例 1:

26 岁的赵大泽本来是学美术的,毕业于师范院校,因不愿意从事教育,拒绝了学校的分配,毕业两年后才到广播电台当记者。

记者这一职业经常与领导层接触,尤其中国的记者,参加会议的时间更多,许多新闻单位都指定一些人专门采访会议。赵大泽就被电台安排为会议记者。

他持分配时梳一头女人式的披肩长发,经常骑着一辆高座卸去货架的黑色变速自行车,斜挎着一个脏得不知黑色还是黄色的大画夹,打着口哨,穿过政府门前大街,去一个公园写生。

他到广播电台后,这种专业打扮只存留了几天,就以一个崭新的面貌出现了:披肩长发变成了略盖耳轮、稍接脖颈儿的微长发,变速自行车安上了货架,大画夹变成了一个深灰色的新闻采访包,口中不再打着不羁的口哨,而是轻声地哼着流行歌曲。



他见同事们并不怎么遵守电台内部的作息时间,只是对各种会议的时间把握的很准,头头通知几时几分到场,绝不耽搁。采访回来就写稿子,稿子写完就默默看书。有时竟悄悄溜走,直到下班时间也难见他的踪影。

在平时的聊天儿中,对人和事他很少发表见解,废话从来不说半句。据他的同学介绍,他以前绝对不是这样的性格,大学读书时,如果不让他随意发表见解,不让他对一些人和事进行评论,就像被打一顿棒子那样的难受。

他写出的新闻稿除交给电台公开广播外,还挑重点稿件寄给有关报纸。他很有才气,文稿写的也很招徕读者,市里领导非常满意。不久,就被调到了市委组织部当了国家公务员。

到了机关后,没有多长时间,又如同换了另一个人:在办公室里办公或下到基层检查工作,总是西装革履,端庄严肃,落落大方,文质彬彬,侃侃而谈。少了以往不拘小节的行走坐卧,不见了拖泥带水的工作作风,俨然一个训练有素的在机关工作多年的文职官员。

两年便担任科长,第四年就擢升为副部长。

赵大泽是个典型的实践型人格的人,从他的身上我们可以看到,他们对别人需要什么有敏锐的洞察力。有人说这种人就像一条变色龙,能够按照自己所处环境改变颜色,用以适应外界需要和自我生存。

的确,实践型人格的人能够在瞬间改变肢体作派和语言风格,会配合任何场合来装扮自己。这是一个细腻的过程,与他们接触的人通常难以察觉,而实践型的人自己也可能不会意识到自己的作为。

实践型的人时常不去碰触自己的感觉,这不是说他们没有情绪,是因为他们总是把工作时间表安排得很紧,使自己和感觉难以



联系。

他们不去碰触感觉,不让自己的情绪影响自己的行为,这显然不是自己的有意安排,是他们人格质的力量的推动,但是,他们一旦在空闲的时候对自我有意地进行感觉,又会生成一种恐惧,生怕自己的情绪威胁到自己的形象。

案例2:

一位中年知识女性对我说:“我在公司的工会工作,您可别小瞧了工会,那可是个事情极多的地方,象棋比赛、歌咏比赛、劳模评选、慰问离退休干部工人,一天忙得我们团团转,明天是星期六,天不亮还要赶到公司,有一个先进班组代表的旅游活动需要我带队。

说起家庭,我真的很少顾及。一次,我的女儿问我:妈,你整天这么忙都有什么感觉?我想了想,什么也没有答出来,因为我的确没有什么感觉。”

也有些实践型的人,他们不想向外界暴露自己的感觉,怕因为自己的感觉而影响了正在完成的任务。

刚才谈到过,实践型的人有着变色龙的本领,特别在服务行业里,这型人表现的更为得体,可以让人适时地产生宾至如归的感觉。当他们有时间或者有意自我探索时,真的发现了自己还会这种伎俩,会吓出一身冷汗。

我经过几年时间的考察验证,认为未觉察的实践型人格的人往往轻蔑而傲慢,在为达到目的的奋争过程中显得积极而干练,他们的心境可谓野心勃勃。

觉察了的实践型人格的人可成为社会意识的领导者,具有调动人们同心干一项事业的操控能力,他们的热情和信心会使同行者们增添取得成功的决心,他们在人群中会享有很好的威望。



4. 为认同角色而欺骗自己

实践型人格的人由于他们注重自己被周围人认同与否和自己的爱能被对方所接受与否,所以,会不自觉地改变自己的外在表现。他们的改变具有欺骗性质和热情,既欺骗了别人,也欺骗了自己。

实践型的人不论在工作单位还是在社会交往中,总是精选自己活动的舞台,为了得到他们欣羡和需要的人的接纳和认同,会把自己的角色“扮演”得出神入化。

案例:

小玉小姐很漂亮,公司里追求她的男青年很多,她也经常与他们游玩或聚会,但从来不与任何人单独相约,这样就更驱使那些男青年绞尽脑汁地想得到她的认可了。

小玉心中的白马王子是性格内向、稳重、而极具才华的人。

一次聚会中,郑岩引起了小玉的注意。他从没在小玉面前有过讨好的表现。

她本以为他并不在意她,可是他那貌似无意的多次扫过她隆起的胸脯的眼光却让她一阵兴奋,啊,原来他对我也很关注。

郑岩来到公司仅两个月,给人的普遍印象是:精明、文弱、勤奋、寡言。

舞会开始了,郑岩走到小玉面前,礼貌地伸出邀请的手,小玉很随便地与他步入舞池。

他说:“很高兴你能和我跳舞。”

小玉说:“我也是。”

他们边跳边谈。跳得很默契,谈的也很投机。集体聚会后,他



们兴致未尽,又单独到酒吧叙谈了一会儿。

小玉发现郑岩很健谈,原来并非自己想象的那样沉默,而且知识也很渊博,更了解女孩儿的心。

之后,他们经常接触,双休日去爬山,去游泳,去水族馆看美人鱼表演,小玉每次都玩得很尽兴。尤其郑岩那善解人意的语言,不卑不亢的风度,若即若离的举止,无不给小玉留下美好的印象。

郑岩在小玉面前表现得言如流水,用之不竭,而在同事们中间仍然沉默寡言,专注手中的工作。

一次,小玉和郑岩在公园里玩的正酣,郑岩接到一个手机短信,对方让他马上赶到一个餐馆,有急事。他没有多想,与小玉说声再见,便向那里跑去。

小玉很茫然,第一次见他这样行事匆匆,也第一次在他面前受到如此冷落。她决意偷偷跟随,看个究竟。

郑岩来到那个餐馆前,稍远些停下,对面来了一个与他年龄相仿的身着牛仔服的男青年。看来是至交,没用打招呼便很神秘地对话,边说边向餐馆内瞥视。一会儿,他俩又闪进胡同,原来胡同内还有两个人在等待。几分钟后,餐馆内走出两个与郑岩年龄相仿的男人,随后跟出来四个人。后出来的那四个人向前边出来的那两个人指指点点,嘴里还叨着什么,像是在骂。前边那两个人回头还了一句什么,又急急地向郑岩去的那个胡同口走。那四个人加快了脚步紧跟。那四个人刚进入胡同,郑岩一个箭步冲上去,向着其中一人的脸上便是狠狠两拳,前边那两个人也转过身来,连同那个穿牛仔的和事先等在胡同里的那两个人全都扑了出来。那四个人顿时被打得头破血流,躺倒在地,连声求饶。转瞬间郑岩一伙六人忽地散去,就像鬼魂一样无影无踪。挨打的那四个人唉声叹气,叫苦不迭。

小玉看得惊呆了,她真不敢相信自己的眼睛,当郑岩他们已经



跑开很久,她还问自己:“这是真的吗?”

第二天上班后,郑岩仍像以前那样文质彬彬,仍然那样不卑不亢,昨天胡同口里的他与今天公司里的他似乎一点都没有联系。小玉几乎不敢问他昨天那件事的原由,惟恐是一场梦幻。

郑岩还是如实地告诉了小玉。

那伙人是郑岩大专毕业后在一个建筑工地打工时结交的朋友,他们曾经歃血为盟。那天,郑岩的两个哥儿们到餐馆小聚,饮酒时,其中一人回头咳了声,正巧他的后桌也有四个人在饮酒,其中一人便很豪横地制止道:“不准你他妈的咳嗽!”郑岩的哥儿们很生气,便回了句:“咳嗽怎么了?”于是便吵了起来。那人便给了郑岩的哥儿们一拳。郑岩的哥儿们当时不再言语,没事般地坐回自己的桌子,借上厕所之机,用手机发出了信息,才出现了那场有准备的斗殴。

郑岩就是一个道道地地的实践型的人,他能随着工作环境和自我需要改变形象,其目的是为了使自己愿意接纳自己的人认同。他们这样做,扮演这样的角色是自己所选择的,甚至自己也错误地认为:“这就是我自己”。自己欺骗了自己,自己还不知道,何况他们用这种随时改变自我形象的方法去欺骗别人,更是不易被察觉的了。

实践型人格的人转变形象的能力可以在一个单位里细微到每一个人。虽然这是他们的一种无意识行为,一旦被自己察觉,多数人并不后悔,认为那样做很值得。

这种转变形象的能力对自己并不是永远的都有好处,有时过度专注了自己的形象,便忽视了它所造成的效应,偶尔也有失败的可能。

当他们发现自己为了成功而改变形象,使自己的真相迷失了的时候,开始怀疑自己的真实形象到底怎样。



5. 虚荣根植在自我认知中

虚荣是实践型的人不停地奋争,“为做而做”的动力。虚荣已经牢牢地扎根在了他们的认知中。

他们有着坚定的信念,认为自己有着非凡的精力、动力和技能,这种技能包括这些获得技能的决心。他们还认为,自己能够做成别人难以做成的事。

不想成功的人是他们最瞧不起的人,他们会对一些人说:“其实每个人都有成功的欲望,只是他们没有我这种能量。”

实践型人格的人受到自己“不断去做”动力的支持,把所有的精力和动力都投入到事业上,随时迎接来自各个方面的挑战。

案例:

田峰以新闻报道干练利落、见解深刻、擅长抓住观众心理著称,且有超群的组织才能和管理才能,被他们那个城市的观众誉为“电视主持明星”。

他自幼富于独立精神和自强意识,有着一定取得成功的“虚荣心”。小学读书时就开始向《中国少年报》投稿,大学时就为多家报纸写消息、通讯、新闻述评等。大学毕业后,他以出众的才华、超人的精力击败了20多名应聘对手,当上了市电视台的记者。

年轻力壮的他,为了达到自己的目的,任劳任怨,不辞辛苦地工作着。市里召开人民代表大会和政治协商会议,他每天清晨起床外出采访,下午回来撰写稿件,编辑新闻片,晚上别人下班回家,他则独自一人留在电视台,研究国内外著名记者的新闻报道。除此之外,他还潜心读书,广泛猎取各科知识,始终不忘出人头地的信念。他的报道,在全市引起了极大的反响,一下子被人们所熟



知。

他一边苦读,一边借采访之机广交朋友。实践型的人那种特有的为被接纳自己的人随时改变形象的能力,使他的朋友遍及社会各界。

主管文化宣传的市委副书记在一次总结表彰会上曾经这样表扬他:“田峰同志是一个严肃的、有相当水平的记者。在新闻界,我们有属于自己的工作方式、有属于自己的道德标准,而田峰就具备人们期待的新闻记者的应有素质。如果田峰告诉我什么事,我就会相信。”

在田峰所在的那个市,受到市委领导如此表扬的20多岁的年轻记者真还不多。

颇具野心的田峰并不满足于领导的表扬,他仍在继续地努力着。

两年后,电视台中层干部调整,台长力推田峰当新闻部主任。消息传开后,新闻部内部一片哗然。老资格的记者说,这简直是一步登天。有的人还说,他太年轻,太嫩,这么小的年纪,当记者才几年,怎能胜任这么重要的职务。

田峰当上新闻部主任后,老记者们对这个“毛孩子”一跃成为他们的顶头上司非常不满。他们冷眼相待,暗中等着看笑话。

田峰知道他们根本没有把自己放在眼里,可是他不怕,他知道他们反对的原因,是他们自己想占据这个主任的位置,今天被我占据了,就证明我比他们强,一定拿出成绩来看他们怎样瞠目结舌。

田峰刚接任新闻部主任,就赶上市里召开“轻工业博览会”。这是全市的大事,市委、市政府和全市人民都关注着这个博览会,如何报道好这个博览会,存在着许多细节,而这一切都要他去安排和布置,大家注视着他。

他的心理并不紧张,到有关部门详细了解了博览会的议程、参



展单位的数量、展出产品的种类、参加会议的贵宾情况、预计的贸易金额和接待情况等后,回到新闻部,指派3名记者2部摄像机专门采访这个博览会,自己亲自带队,并对每位记者都作了明确分工。

第一天博览会开幕式的报道就打了一场漂亮仗。屏幕上,主持人以几句精确的语言概括了市长的致辞,接着推出博览会主展厅的恢宏场景,画面上人头攒动,琳琅满目的轻工产品一组组地展现在观众面前,几名金发碧眼的外商望着展台上的笔挺西装赞不绝口……

电视播出的第二天,一个老记者对田峰说:“干得很好!”

田峰也承认自己把事情做好有着一种虚荣在作动力。但他认为这是一件好事,如果没有一种成功的野心,没有想出人头地的志向,怎能调动起自己的热情呢?

实践型人格的人,很难袖手旁观别人做事,总想走过去自己来完成,觉得如果那样效率一定超过他。

因为他们的头脑中经常想着的就是做事,可以说拼命做事是他们的习性,经常会把自己累垮。

有人说,实践型的人只有把精力用光时才会停下来,他们不会折中。起码,我个人认为是这样。

6. 压力有时会促成一蹶不振

没有压力就没有动力。这句话应该送给实践型人格的人。

实践型人格的人的成功,大多都是在压力的状态下实现的。

但是,他们也会因为超负荷的承受压力而精疲力竭,致使体力和精力难以恢复,或生一场大病,而不得不承认自己的失败。



案例1:

担任某县粮食局长的钱义民是一位很受人尊敬的领导干部,当乡长时农民也非常拥护他。到任当局长后,第一件事就是清产核资,统计各粮库的实际库存,以防止和杜绝数字的虚假现象。3年后,这个全省粮食系统出名的落后县,在他手中成为了管理先进县。3年中,他吃尽了苦头,有三分之二的时间吃住在农村和基层。

县里召开人民代表大会,重新选举新一届政府领导,他被列为副县长候选人。当副县长,虽然他从来没有想过,这次有了希望,也实实在在地兴奋了一阵子。没想到,差额选举的结果却出乎意料,他竟名落孙山。20多年的工作压力没有把他压垮,这次落选的精神压力却使他忧郁成疾,得了肺癌。

他躺在病床上哀叹说:“我的能力和水平一定要比那些人强得多,这届失败了,下届还可以争取,可是得了这不治之症,恐怕再没有希望了。”

超负荷的压力还会使实践型人格的人萎靡不振,失去自信心,成为动摇不定、意志涣散的人。

案例2:

施乃勤曾经当过某兵种副司令员的警卫员,虽然文化基础差,但肯动脑,自己通读了《毛泽东选集》四卷,还自学了大学语文的语言、词汇和逻辑知识,“文化大革命”时期工农兵占领理论阵地,他曾经给副师级以上首长讲过哲学,后来退伍安排在北京一家工厂当干部。

施乃勤是个很孝顺的人,在父母的安排下,与家乡的一个小学教员结了婚。由于外地人很难调进北京,为了解决夫妻两地生活问题,施乃勤不得不调回老家的工厂上班。

回到老家的工厂,第一没有了副司令员做后盾;第二老家是个



县城,生活条件和工作环境无论哪方面与北京相比都是天渊之别,他曾经茫然过。可是,他有着“为做而做”的性格,在劳作中不久便振作起了精神。

他当酿酒工人,后来当酒库保管员,无论干什么,他都勤勤恳恳,处处显露出智慧的光芒。当酿酒工人时,总是把整个班组的工作想的很细,俨然自己是个班长,所有的活都亲自干干,体会一下工作强度。当保管员后,闲暇时间比较多了,他就充分利用这一时间学习文化知识,给自己的头脑充电。

他当保管员半年,不仅仓库商品摆放得井井有条,并且没有一笔差账。

就在他要被提拔为仓储科长时,一个意外的事件发生了,夜间仓库突然失火,20吨白酒和300平方米库房全部化为灰烬。虽然这场火灾不一定与他有关,但他是保管员,下班后最后一个离开仓库的是他,仓库安全防火的第一责任人也是他,自然要受到处分。他的保管员职务失去了,提拔科长的希望自然泡了汤,又回到了酿酒车间,当起了工人。

他仍然勤勤恳恳地劳作,脏活累活抢着干,想方设法让车间主任认同自己。不久,他当了班长。一年后,车间主任当上厂长,他又当上了车间主任。

正当施乃勤如日中天的时候,车间传出了绯闻,说他与一个女工有染。那个女工的丈夫隔几天便来与他吵一次,谁也说不清是真是假。消息传遍全厂,使他抬不起头来。

厂长见他在酿酒车间再无法开展工作,便把他暂时调到厂部等待重新安排,让别人接替了他的车间主任职务。

他无法接受这个事实,心里混乱极了。认为厂长不让他继续当车间主任就是默认了他与那个女工的事是事实。其实,不止是他这样想,很多人也都这样想。他更加抬不起头来,请病假在家休



息。

忧郁、烦闷困扰着他，大喊大叫一场的念头不时浮现。他在屋里踱着步子，尽量把思绪引向平和。他想自己在部队时的辉煌，想在北京工厂当干部时的顺畅，想假如没有这样的绯闻他的前程。越想越对目前的处境烦躁，越想越对北京生活留恋。他甚至怨恨父母让他在家乡娶了妻子。

他上班了，被安排到另一个车间当主任，可是他却没有了以前的兴致，整天沉浸在烟酒之中，时时都在醉意中生活。他觉得那样很快活，可以在飘飘欲仙中忘掉以往的一切。

如此颓废，厂长爱莫能助，只好把他从车间主任的位置上撤下来。至此，他更加消沉。

当小学教员的妻子劝慰他时，他非但不听，还还之以武力。他用酒解愁逐渐成了瘾，午饭喝，晚饭喝，早饭也喝，后来发展到半夜起来上厕所也要喝上几口，没有菜，就让妻子起来给他炒。

他整天处在麻醉状态，不仅精神垮了，身体也垮了，走路晃晃荡荡，眼睛直勾勾的无神。

妻子也被他折磨得骨瘦如柴，百病缠身。

还有一位被压力压垮的实践型人格的人，是一个小型国有公司的经理，有聪明头脑和管理才能。

案例3：

他接手经理时，那个小公司已濒临倒闭。他引进技术、引进人才、引进资金，力挽狂澜使企业起死回生。上级器重他，下级爱戴他，全体职工拥护他，他在享受骄傲的同时，愈加雄心勃勃，想把自己的公司办成全市较大的工业企业。

一失足成千古恨，一纸合同使他一败涂地，公司损失400多万元，家底几乎赔掉了一半。之后，他几经努力，公司的元气仍没有恢复，他被迫在经理的位置上退了下来。那年他42岁。



42岁的人正是年富力强的时候,本应振作起精神,寻找时机重新再来。可是他却一蹶不振,整天与电视为伴,看足球,看跳水,看武打片,看动物世界,成了一个无所事事的庸人。

他与人谈起给公司造成的损失时说:“我知道我应该负什么责任,我应该用我的智慧让公司重新再来,可是我做了,我用尽了我的全部能量,不还是没有奏效吗?有的人指责我狂妄自大,有人说我被胜利冲昏了头脑,甚至有人还说我把国家的财产当儿戏,他们的话对吗?站着说话不腰疼,他们当经理试试,有可能比我搞的还糟。”

另外,实践型人格的人如果碰到超过自己所能理解的事物,或负担过大,会束手无策,或者工作没有计划,或调查不尽完善,也会出现这种状况。

如果他们无休止的工作停下来,或空闲时有意对自己反视,当洞系了自己的感觉时,会出现一种恐惧感。

7. 只要保持忙碌就不会碰触恐惧感

如果环境促使或其他原因,不需要实践型人格的人去完成什么,他们的肢体闲下来了,他们的心思不再花费在所要执行的任务上了,就有可能碰触到对自己的感知觉,这种碰触的过程就是对自己以往所做事情的形式和效果的回忆。

感觉是人对直接作用于感觉器官的客观事物的个别属性的反映。

知觉是人对直接作用于感觉器官的客观事物的各个属性的整体反映。

现实世界中的客观事物具有多种属性,如滋味、重量、颜色、形



状、大小、温度、软硬、气味等。人对其中某一属性的反映,就是感觉。当人对客观事物产生感觉的同时,知觉也就随之产生了。而且,在现实生活中,人对客观事物的感性认识,都是以知觉的形式表现出来的。

感知觉是一切心理活动赖以产生的基础,是客观通往主观的通道,是意识形成和发展的基础。一切较高级、较复杂的心理现象,如思维、想象、意志、个性、情绪等,都是在感知觉的基础上经过神经加工产生的。

由于实践型的人专注于他们所从事的事物,感知觉的神经加工对象就偏重于事物的本身。如他们在为一件事情的成功努力中,心里想的只是这个事情进展的本身,至于这个事情将对自己如何如何却想的很少。

一旦他们受外界自然环境、人为环境或一些其他因素的影响和制约,停下了手中的工作和肉体的奔忙,大脑就会进入回忆,就会对自己本身进行感知觉。

那时,他们会发现自己、自己与周边的关系原来如此。于是,便会对日后产生恐惧。于是又抑制自己不再去回忆,又去寻求忙碌以减轻和消除这种恐惧。

案例:

徐岩所在的公司生产原料供应不足,职工临时放假一个月。

整天的忙忙碌碌,真的有这么长时间休息,的确也很高兴,这样可以和小雨有更长时间的接触,也可以通过这段时间的接触使相互间的关系更拉近一步。

他们比较紧凑地安排了这一个月的时间:前半个月到北戴河、北京、泰山等旅游景点和城市游玩,后半个月共同参加电脑培训班,学习电脑绘图知识。

北戴河海湾浴场使他们陶醉。小雨本不会游泳,徐岩便租来



一个救生圈,套在小雨的身上,泡在海水里教她游。他们嬉戏着,打闹着,无比的欢欣。累了便躺倒在海滩上,向各自的身上撒着细沙。他们爬山、游泳、登“天下第一关”城楼、观孟姜女庙,欢快地玩了两天。

到北京当天,他俩不休息就到故宫和北海公园玩了个够。第二天又到颐和园、香山,他们站在颐和园万寿山的佛香阁上,观看着烟波浩渺的昆明湖,畅想着他们今后的前程。在香山公园,他们来到蟠螭峰北,看到遭英法联军和八国联军焚毁的仅存石阶、石坊柱、石屏等遗迹的建于1312年的甘露寺遗址,不仅大为伤感,感叹国家落后所带来的屈辱。接着的几天,他俩又去了天坛、天文馆、世界公园、大观园、八达岭等风景名胜旅游景点,七天后才离开北京去泰山。

他俩来到海拔1524米的景色壮丽的东岳泰山,从山脚乘公共汽车到中天门,然后徒步经十八盘到达南天门,再经天街来到玉皇顶,夜晚住在山上,第二天清晨如愿以偿地看到了奇异的东海日出。

10多天的旅游使他俩非常疲乏,小雨提议在泰山脚下的泰安市休息几天,徐岩欣然同意。

休息的几天里,他俩呆在旅馆的房间内,谈论他们共同喜欢的事,心情无比畅然。小雨的一句话,使徐岩陷入了对自己人格的追忆。

小雨说:“你在公司上班似个足智多谋的学者,跟那些建筑工人在一起又像个行侠仗义的勇士,带我出来旅游又和旅游团的导游差不多,你就像个变色龙,遇到什么环境都能随机应变。”

起初,他一愣,接着问:“变色龙?我是变色龙?”

“你以为不是?”小雨并没有注意到郑岩的表情变化。

他说:“我真可怕。”



那晚,徐岩躺在床上,反复琢磨着自己。

越琢磨,越觉得恐惧,他想:“我已经被看做了变色龙似的人物,我真的那样吗?”他回忆他从小学到大学的学生时代给别人的印象,回忆走向社会后在建筑工地,在公司当职员,与女孩子谈情说爱,自己的作为。他认为自己的确是在随着对方的需要而说而做。自己很注意自己的形象,可是,自己的形象竟是随时都在改变,而且是自己并没有察觉的改变。他怕时间长了别人对他产生坏的看法,怕别人会说他没有把真心交给别人,怕小雨哪天因此而离他而去。最后,他决意不去想它。他恨自己答应小雨在泰安市休息,如果不是这样,整天处在劳累之中,就不会有时间去追忆自己。不追忆,自己就不会生成这般恐惧。于是,他决定明天就离开泰安,返回老家。他不再打算回原来的公司了,他对那里的人也产生了恐惧,他要到一个新的环境去展示新的自我。

他想到就做到了。回到自己的城市后,没再等待原公司复工,自己又到另一家新的公司。他和小雨仍然保持着来往,可是,不那么频繁了,他不想与她在一起闲聊的时间过长,而触及自己的伤心之处。

8. 安全、地位和性

安全 实践型人格的人在追求成功的努力中似乎永远都不能满足。此事物成功了,还有彼事物在等待。当然,彼事物也是在他们自己的安排下出现的。

他们往往不满足于已取得的成绩时,似乎最终极的目标永远存在于努力之中。

他们中的一些人,虽然拥有了很可观的物质和金钱,但是,不



安全感却始终占据着他们的心理,惟恐有一天突然失去而成为穷光蛋。

案例 1:

一位被人们认为至少有百万元家产的先生对我说:“我的出身很贫寒,上小学一年级时,父亲因车祸失去了右腿,母亲在一家百货商店当营业员,薪金微薄,我们弟兄四人整天要吃要喝,家庭生活很艰难。

我高中毕业后找不到工作,在各处做临时工时,改革开放开始了,这是一个挣钱的好机会,我不失时机地开了一家饭馆。三年下来,就赚了 20 多万元。我用这笔钱又开了一家百货商店,生意也非常红火。以后又搞起了批发,经济收入就更加可观了。

现在,有人说我是百万富翁,我不否认,可我总也出现不了富人的心理,时刻在提心吊胆,生怕哪一天这些财富突然的消失,我又一贫如洗。因此,我仍然加倍地努力挣钱。

这样说,有人可能不相信,可是,我的的确确是这样的,我的内心一直有着这样的冲动。”

地位 专注于社会谋生的实践型人格的人把自己在团体中的地位看得很重要。他们往往把奋斗的目标锁定在荣誉上。如果成为某某协会的会员,被某某群众组织推举为该组织委员会的委员,他们会感到无比的兴奋和骄傲,如果成为了该组织的中心人物,那种喜悦心情就更加难以抑制,今后的工作也就愈加勤奋和注重实效。甚至由于某一事项被某媒体肯定并加以宣传,更能使他们的虚荣心得到满足,焕发出对工作的无比热情。

案例 2:

32 岁的桑女士做个体美容美发生意已经 8 年了,与别人不同的是,集体主义观念和荣誉感非常强,她说:“我干这一行,并不单纯为了钱,觉得社会地位和影响比金钱还重要。”

她的美容美发技术是专程到上海参加专业培训班学来的。结



业后,又在上海打工两年,直至认为自己的技术完全达到了独立开店水平才回到家乡。

她说开店的第一个想法,也可以称为野心,就是想在他们的那个城市的美容美发界占有一席之地,使更多的人知道她的名字。

她开业后采取的第一个行动是:连续一个月时间在电视台做滚游动字幕广告。目的是让她的店名连同自己的名字被大多数人所知晓。

由于实践型人格的人专注于事业的成功,所以对做的每一件事都力求高质量,他自然的对员工们就要求的特别严格。严格的管理下,无论服务质量还是美容美发的技术质量都得到了顾客的认可。

为了进一步扩大社会影响,她又开办了“美容美发培训班”,并宣布下岗女工免费培训。这一举动立即引起了轰动,电视台、报社的记者前来采访,团市委、市妇联的领导前来了解情况并给予鼓励,肯定她对下岗职工再就业工作的贡献。不久,市个体劳动者协会改选,她又被选为常务理事。这一切,使她无比激动,觉得自己在社会上有了地位。

她说:“最重要的是我受到了尊重,不但出了名,而且走在路上和在一些公共场合总是有人友善地与我打招呼。”

性 实践型人格的人在世人的眼光中往往是成功的“男人”或“女人”。

这种类型的人由于有着注意自己形象的习性,便增加了他们想表现出绝对男性或女性形象的需要。他们着意打扮自己,并不是为了吸引异性的注意力,而是为了使自己的装束能够展现出对方所喜爱的风格。

案例3:

肖女士是某药业公司的部门经理,漂亮的容貌,纤细的身材,使她无时不感觉到做女人的幸福。她喜欢奇异的女儿装,喜欢把



自己装扮得似鲜花一样招人注目。可是,她当上部门经理后,无论什么场合,不仅交谈生意,哪管是与人共进午餐,也穿着“企业家”的服饰。她说:“我们的总经理需要我这样,同时我自己也认为这样是正确的。”

9. 认为工作中的关系是一种手段

实践型人格的人在社交方面显现出出神入化的能力,能讨得同伴的欢心,并很容易唤起同伴与自己齐心协力去干一项事业的进取心。

他们与同伴的交往只是想把工作完成,至于友谊等考虑的很少,也可以说不曾考虑。

他们把工作中的关系看作是一种手段,是一种达到共同把工作完成的手段。在向着大目标的努力中或者一项工作的进程中,假如遇到了麻烦,他们会采取一切手段,力求把这些事情解决好,使其工作得以继续。但是,不排除努力后的失败。不过,他们很难被失败所吓倒。

案例 1:

程世俊是一个从来就不服输的人。失败对他来说已不是第一次,每一次失败之后,他都能重新站起来,而站起来后又能跃上一个新台阶。当人们观察和总结他的行动规律和成功经验时,无不感叹他采取的手段。

他是一个国有工厂的推销员,想在沈阳市建立一个固定的销售门市,但厂长不同意,怀疑他的能力难以驾驭,可他自己又没有资金,计划难以实现。

为了达到自己的目的,程世俊想到了一个人,厂长的战友,也是厂内的推销员。他找到他,大讲在沈阳开门市的好处,并说自己



的能力有限,恐怕管理不了一个门市,想请他牵头,自己跟着。厂长的战友听后也觉得在沈阳开门市有利可图,便说自己跟厂长说说试试。

厂长见自己的战友牵头,觉得可行,立即拍板,并拨款 20 万元。

门市从筹备到开张营业,程世俊一直对厂长战友尊重非常,惟命是从,使其越来越觉得程世俊是个够朋友信得过的人。

开张后,他想方设法不让厂长战友多接触业务,并劝其在寝室看电视,说业务上的小事不需要您操心,在大事上把把关就行了。

门市的生意做得很好,程世俊却向厂长谎称不算十分景气,虽然厂长战友知道实情,由于他是个不愿贪事和怕得罪人的人,虽然心里觉得不应该,嘴上却不说。时间长了又怕厂长知道怪罪,就主动提出自己撤离门市,交由程世俊一个人管理。至此,程世俊采取的手段并不复杂,就达到了一人独揽的目的。原因是他看清了厂长和厂长战友的性格和心理,用自己变化的形象赢得了对方的信任。运作时只为着早日办起门市和自己独揽,而不去考虑使用的手段会使周边的人对自己产生看法。

实践型的人有的对别人的回应相当敏感,有的却连别人生气了也没注意到。这种回应不敏感的人会很容易唤起对方的同感或轻易地击败对方而达到目的。但是,时间久了,人们会觉得他们冷酷无情,只求成功或效率,其他一切都不在顾及之内,从而与他们保持距离。

为了达到目的,他们把私人关系当成工具,使用中精心而细致,调动出自己所有的技巧,以使工具充分发挥出效能。

实践型的人认为,无论采取什么手段,只要能让事情奏效就有价值。所以,他们无时无刻不在关系中寻找自己所应该充当的角色,一旦找到了便去实践,并认为一定能够成功。

实践型人格的人看重的是效率,不仅对别人冷酷,也时常视伴



侣的需要而不顾。

案例2:

张建民被职工们推举为厂长,这是一个濒临倒闭的不足百人的木工厂。他上任后,采取的第一项措施就是购买原材料使工厂恢复生产。

购买原材料所需资金最低也得10万元,可厂内一分钱也没有,厂内职工已经几个月没有发放工资了,更是无钱可集。即使少数几个人的家中存有余钱,但认为工厂已病入膏肓,任何人都不愿出资。他到银行请求贷款,银行认为他们根本就没有偿还能力,不予考虑。

张建民把希望放在了妻子身上。他们家有8万元准备买房子的钱,放在妻子手中。他谎称买二手住宅楼,把妻子领到一个朋友家。朋友家二室一厅,经过精美装修,宽敞明亮,妻子一见就看中了,回家便拿出了所有的存款。张建民拿到存款,立即为工厂购买了原材料。

妻子知道受骗后大吵大闹,声言离婚。他好言相劝,方算平息。

实践型人格的人的伴侣对自己的感情生活多半都不满意。因为实践型的人专注的是工作,很少注重情感,所以与家人共处的时间很少。当伴侣对他们的行为表现出反感或提出谴责时,他们竟然不能理解,会说:“你究竟要让我做什么呢?家中的物质所需不是很齐全吗?”

还有的实践型的人虽然能给家人带来活力和乐观,但是他们觉得把大好的时光花费在陪伴伴侣上,有点儿太可惜。如果与伴侣有着共同的事做,夫妻关系会好些。



10. 实践型人格的人怎样完善自己

我们知道,实践型人格的人把工作和任务看得无比重要,为了任务的完成和使自己得到接纳者的认同,会自觉和不自觉地改变自己的形象。其实,一个人不必要过分期望别人证实自己的存在。

假如我们是实践型人格的人,就应该对面临的工作和任务重新审视。工作和任务本身是客观存在,需经由我们去完成,而不是“要”我们去完成。也不要总是以为“我就是那个有能力去做,而且非做不可的人”。周边的人际关系需要去考虑,不顾一切地为完成任务而完成任务,有时也会带来“功成而名不就”的结果。

我们在社会活动中如何充分发扬自己人格的优点和有效克服自己人格的弱点呢?可以按照以下10个方面去做:

(1)你肯定有几位值得信赖的朋友,你要主动地与他们讲,请他们感觉到你不真实或者对计划采取敷衍了事的态度时,及时地指出来。他们所指出的缺点,你有可能认为子虚乌有,这时千万不要反驳,要认真地倾听,听后并要冷静地分析,自己是否真的存在朋友所指出的问题。

(2)要时常地主动停下工作,问问自己现在的感觉是什么?这种感觉就是你的思维线索,可以对所做事情一步步地追忆,从中领悟真谛,以此避免因小失大。

(3)要注意身体的倦怠感,一味地加快前进脚步有时会欲速则不达,适当地放慢脚步并非错误。

(4)不要吝惜外出散步的时间,在清晨或黄昏到河边或者悠闲的环境清醒清醒头脑,呼吸呼吸新鲜空气,此时尽量不想自己所进行的任务,而是静下心来想想自己与别人的关系。

(5)当有的人邀请你与他们一道消遣时光时,不要以为无聊,



要尽量练习去做。记住：邀请你的人可能喜欢你。

(6)时常反问自己，包括工作和休闲在内的事情，哪些是真正和自己有关的，并对有关的事情花时间去追求。

(7)如果有了挫折感，千万不要放弃这一闪念，这是潜意识对你的提醒，要对自己的工作仔细回顾，避免更猛烈地攻击现有目标或盲目地跳到下一个目标，而给自己造成不必要的损失。

(8)正确地认识自己，不要不敢面对错误和失败。如果觉察到自己像个骗子，是个好兆头，证明对自己的人格有了清醒的认识。

(9)地位当然重要，切忌为了追求地位而忽略其他。有时也要学学换位思考。

(10)找回真正的自我的最好方法是注意自己是否用改变形象来讨好别人，经常问自己：这是真正的我，还是我所追求的形象？

另外，还有几点需要记清楚：

第一，你很容易在视觉上分心，所以在与人有重要的对谈时，最好找一个视觉所及不会让你分心的地方。

第二，多听听别人的感觉，并非是对时间的浪费，尤其那些你所爱的人，他们的感觉会对你有所启发。

第三，与人谈话时，注意不要压制别人，对他们说的话仔细考虑，分析他们话的内容和目的，必要时，告诉他们你的感觉。

第四，别人的工作做的很出色，或者别人给了你很大帮助，要及时对他们表示赞赏或感激，这样可以使他们继续努力工作或加深你们之间的友谊。

第五，如果在倾听别人发表意见或者提出问题需要你回答时，不要马上回嘴，要想想你当时的感觉，思量好了再说。

第六，不要以为别人知道了你的真正感觉就会疏远或离开你，他们可能就此更加喜欢你。

第七，许多人并不像你那样天生就存在野心，他们努力地工作



并非是与你竞争,听听他们的见解,看看他们的长处,对你会有好处。

11. 与实践型人格的人如何交往

如果想与实践型人格的人处理好关系,可以采取以下7种方法,相信会有事半功倍的效果:

(1)要知道,他们从本质上是不愿意伤害别人的。如果你有被他们操纵或被他们的高压强制的感觉,就应该寻找适当的机会向他们讲清你的感受,因为他们可能根本就不知道自己会有这般作为。

(2)假如你是他们的上级,发现了他们的某些错处,如果采取批评的办法,而不是谈心的方法,他们有可能更加卖力地故技重演。

(3)他们不愿就一个观点听的时间过长,如果那样,他们会故意转移话题。所以,与他们谈话不要怕对方听不明白,切忌重复。

(4)他们喜欢别人向自己把事情讲明,如果你想改变他们对某事的做法,或是考虑改变方案,就应该说清楚,如果按照你说的去做,会给他们带来哪些好处。

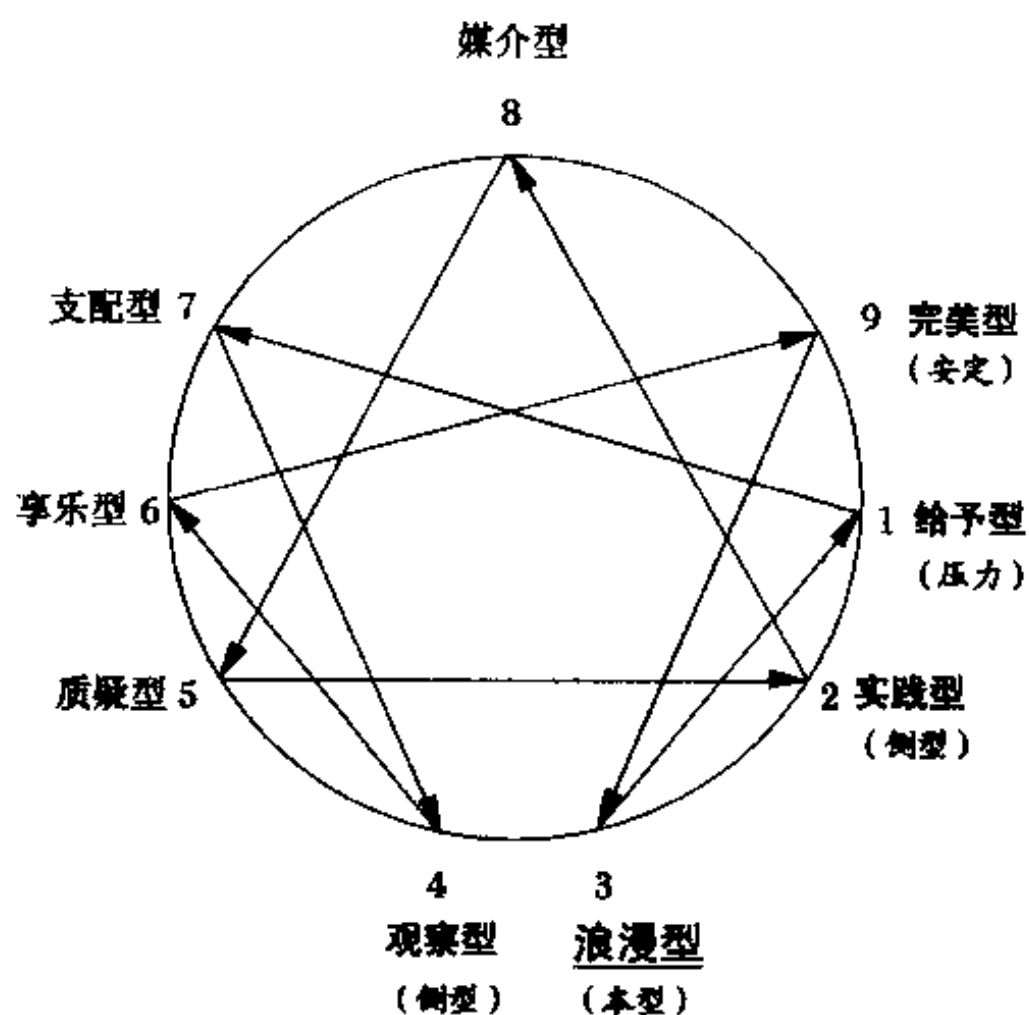
(5)他们虽然是个工作狂,但是却不容易相信自己是有价值的。如果你喜欢他们并想与他们交朋友,就应当把想法明白地告诉他。

(6)由于“为做而做”的心理支配着,他们有时会突然转移奋斗目标或太快地展开下一步行动。如果你觉得他们那样做不妥,可与他们商量是否可以放慢速度,并告诉他们为什么要放慢速度。

(7)如果想与他们正面接触,就要配合他们。因为他们的精力是充沛的,你也要付出点辛劳。



第三章 浪漫型人格



一提到浪漫,有人就会与诗和幻想联系起来,有人还会想到行



为放荡、不拘小节。

提到浪漫主义,大家又会异口同声地说,那是文学艺术上的一种创作手法,用以塑造人物形象,反映现实生活。业内人士还会讲得更细,列举出浪漫主义的几种类型,如消极的浪漫主义和积极的浪漫主义,并说明前者粉饰现实或留恋过去,后者能突破现状,预示事物发展的方向。

当然,把这一型的人格定名为“浪漫”,也与这一词汇的本意有关。

1. 外向而活跃

浪漫型人格的人也可以称为最终极的理想主义者。

他们似乎拒绝现世的一切,乐于活在边缘。因极端情绪和行动的吸引,在人生的所有层面追求不寻常和具有艺术性且含意深远的事情。

他们表现得外向而活跃,即使是其中的一部分保守者,也会在某些方面展现出特殊性,用来吸引别人的注意。

对于他们,别人可能会报以羡慕,有时又会不理解。例如,他们高度的创造力和丰富的想象力,使得人们投以极大的热情,而他们对人的出生、死亡、苦难折磨、幸福享受的源泉的探索非常热望,以及内心深处的感觉,都认为极具价值和真实性。很多其他类型的人对于他们的这种心理反映就感到疑惑,不理解他们为什么那么热衷于“病态”的幻想。

其实,他们具有超过其他类型人的美感的洞察力,通常以穿着和环境表达他们的独特性,处处都流露出对美的追求。

他们的表现往往又会被人看作是过分的情绪化。



案例：

蒋孝梅女士是位退休的小学教员，也是公园里交谊舞和健身操的主要组织者和义务教练。我1995年采访她时，她的实际年龄已经超过50岁，可看上去有如40岁一般。我说爱美的人就年轻，她对这句话并不表示反驳也不反感。

她不愿把自己的真实想法隐藏着，很痛快地向我讲述了为什么组织中老年人跳交谊舞和练健身舞的初衷，以及对什么是美的认识。

她说：“有些事情就像小孩儿捉迷藏，越是无人敢去的角落越是我愿意探寻的。改革开放刚刚开始，人们的爱美意识还被禁锢着的时候，我是全市第一批描黑眉涂红唇公然上街走动的女人，可能也是当时年龄最大的女人。有人在背后指指点点，甚至说我老不正经。让她们说去吧，像她们那样本皮本色平平庸庸地活着才是真正的没意识呢！

交谊舞，是多么好的一种娱乐活动呀！竟在中国的老百姓中被尘封了近30年。我喜欢跳舞，更喜欢交谊舞，这一娱乐活动在我们这个城市还没有重新兴起时，我就和我的丈夫关上窗户拉上窗帘，躲在家里跳了。

我想让更多的人知道我，也想让更多的人学会交谊舞。于是，我向几位比较要好的朋友说出了想教她们的想法。可她们竟像听到了瘟疫一样的躲躲闪闪，我觉得可笑，喜欢什么就来什么，想怎么做就怎么做吗，何苦老想着别人对自己的看法如何如何呢？更何况跳交谊舞又是一种美的享受呢？

我想，那些人跳交谊舞怕与男人相拥着别人笑话，单人跳健身舞总行吧？于是就动员大家在公园里跳健身舞。开始时，学的人不多，看的人多，时间一长，队伍就越来越大了，男男女女老老少少都加入了进来，而且学的热情极高，后来竟主动要求学交谊舞。爱



美之心人人都有,你说对不对?只不过有的人太内向,不敢暴露真实的自我罢了。

有的人说我浪漫,浪漫点有什么不好呢?现在大家都跳不就没有人说我浪漫了吗!

不知为什么,学舞的人越多,我教他们的热情就越高,有时真感觉到疲乏,可我一点都不让它表现出来。

我丈夫说我爱跳舞和爱化妆是因为出身于资本家家庭,所有的才华一生都没有得到发挥而感到空虚和悲伤,才发泄的。他的话我不反对,我觉得自己的一生有很多事情都做不好,甚至永远都做不好,就此也很痛苦。就是在退休之前正式上班的20多年间,每当我痛苦的时候,就用着意穿着、暗自跳舞和唱歌来打发自己,甚至力图使自己成为一名著名的舞蹈演员,当然那是我这个小小学音乐教师永远达不到的目标,可是我觉得那样去想去做能逃避日常的感觉。”

一位浪漫型人格的女演员也曾经这样对我说:“作为一名演员永远有更高的目标要达到,那一位著名的艺术家不是靠着扎实的基础和一次次的演出锻炼而成功的呢?

“成为一名人们耳熟能详的艺术家,是我的理想,尽管自己现在的演技还很一般,但我总是逼着自己练功,争取参加所有可以参加的演出。虽然目前来谈著名只是幻想,可我需要这种幻想,如果没有了这种幻想,我不知怎样才能活下去。”

2. 把焦点放在关系和感觉上

浪漫型人格的人尽管对工作抱有宏伟的理想,但是与寻找心中满意的伴侣比起来,便退居了第二位。



他们很在乎人与人之间的关系,尤其伴侣以及情人的关系。当出现一个新的自己感兴趣的关系,或者原有的关系发生了问题,工作很快就会被暂时放在一旁。

案例 1:

陈先生 32 岁,是一位房屋设计师,喜欢太极拳,每天早晨去城市中心广场操练。他穿一套黑色练功服,太极拳打的柔中带刚,圆润顺滑,引得人们不时驻足观瞧。

小燕是某银行职员,25 岁,未婚,对体育锻炼情有独钟,也每天去城市中心广场练长拳。

他们距离不远,开始时见面点点头便算打了招呼,临别时再相互招招手表示再见,一切都很正常。

一个星期日的早上,他们各自练完功,即将离开的时候,小燕突然微笑着走到陈先生的面前,说:“您的太极拳打的真好,教教我可以吗?”

自一个月前这个漂亮姑娘在陈先生眼前出现,就在他心中打下了深深的烙印,美好而甜蜜。今天,她能够主动走上前来请求学拳,更是他求之不得,便立刻答应。

小燕有长拳的基础,学起太极拳来进展非常快,一周时间就可以熟练地打下全套了,只是在速度和刚柔力度的把握上显得稚嫩些。

在教小燕练拳时,陈先生经常有意或无意地去接触小燕的胳膊或腿,用以纠正她的动作。她对此也觉得自然,有时竟故意把动作做错,希望他来动手纠正。

他们接触长了,相互产生了一种依恋,或因大风或雨天没能见面,就像缺了些什么的失魂落魄。

陈先生难以忍受探询小燕心里是否对他倾慕的折磨,终于在一天练完功后提出了自己的请求,邀她晚上一起去咖啡厅。事情



竟是那样的一拍即合,小燕几乎没有思考地就点头同意了。

陈先生之所以想与小燕更亲密地接触,是因为他发现了妻子对他的严重不满,感觉到他们的关系已走向了崩溃的边缘,与其让她提出离婚,不如自己早些告退,免得自己陷入尴尬。

他和小燕的关系发展的很顺利,几次咖啡厅小叙,感情就迅速拉近了,KTV包房便成了他们亲密的场所。

他的一栋楼房的建筑图纸还没有设计完,小燕向他提出去桂林旅游的想法,他向公司领导告了一个霸王假就兴高采烈地上路了。

陈先生旅游回来后,被公司炒了鱿鱼,原因是耽误了公司的工作,给公司造成了损失。

除了亲密关系之外,浪漫型人格的人与其他人的关系愿意保持在若即若离的状态。他们认为,人无完人金无足赤,相互间只有距离得越远,才能感觉到对方越完美,如果关系极其亲密,一切缺陷都会显露出来。一旦对方发现了自己的不足,自己就有被抛弃的可能,保持距离,是吸引对方的最好办法。

有些浪漫型的人会主动寻找忧心,这往往产生于他们的生活过得越来越平淡的时候,或者产生于因一件小事而恼怒的时候。

案例2:

一位浪漫型人格的国画家对我讲:“要知道,忧心也是一种乐趣,如果谁企图把我从那种貌似苦恼的状态中解脱出来,我会从内心讨厌的,证明他不了解我。

市美术家协会改选,我当秘书长的愿望泡了汤,加之近两年我的作品也没有在省级以上展览中参展,心里很忧伤,经常一个人坐在屋中冥想。想他们没让我当秘书长是失误,损失是大的,如果我当了秘书长,会很好地配合主席工作,会到某公司某工厂去募集资金,每年用这些资金办几次书画展,再请几位资深的画家来讲课,



使全市的美术工作再上一个新台阶。甚至连去募集资金时的谈话方式都想得非常详细。虽然我已经落选,虽然考虑那些毫无意义,我还是陶醉其中。

忧心时,我的思绪很清晰。经过一段时间的冥想之后,觉得没有当上秘书长也并非坏事;我可以专心致志地从事国画创作。于是便构思,脑海中便出现一幅幅不完整的画面轮廓,一会儿又为这些画面的不奇特和无新意而懊丧,甚至随手抓起一枝画笔什么的抛出很远。

妻子每当看到我这样,便以为我陷入苦恼中而不能自拔,于是就采取各种方式逗我乐,让我开心。可是,我对她的好意烦透了,恨不得骂她几句。因为这样很可能会终止我的忧心和冥想,要知道这种貌似苦闷的忧心和冥想对我来讲是多么的重要呀!”

浪漫型人格的人遇到一些事情而苦闷和恼怒的时候,不需要别人的解劝,因为一些情绪的危机是他们自己创造的。如果别人此时去跟他们讲道理,或者企图将那些事情合理化,就会使他们变得更加愤怒和不悦,觉得破坏了他们忧心的情趣。

另外,他们对别人的苦难有着天赋的同情心。如果他们发现了谁在受苦或发生了困难,只要他有能力帮助,是会竭尽全力的。即使这种帮助会给自己带来麻烦,也不多加考虑。

未觉察的浪漫型的人特别看重道德,受着罪恶感的折磨,时常表现出强烈的情绪化。他们渴求别人能够注意到他的痛苦,却不喜欢别人来帮助,也不承认自己的坏情绪可能酿成大错。

觉察了的浪漫型的人是有创造力,有魅力,有同情心的人。他们有望成为出色的艺术家,或成为慈善事业的赞助者。



3. 潜在着被遗弃的感觉

一些浪漫型的人潜在着一种感觉：因自己毫无价值将要被遗弃或者已经被遗弃。

为了掩饰这种感觉，他们在无意识的前提下，把自己武装得特殊而独特，力图赢得与自己相匹配的完美的爱。但是，他们的心理还极其矛盾，认为自己不配得到或拥有完美的爱。

案例 1：

正在大学读美术系的尚明娜小姐的父母对她非常宠爱，她也喜欢把自己打扮得比别人都特殊。少儿时，她似乎听到有人说她是弃儿，便去问妈妈，妈妈否认了那种说法，可她从那时起，便有了一种被遗弃的感觉。再大一些，上高中了，她开始暗中寻找亲生父母，目的是向亲生父母问明为什么遗弃她，是嫌自己没有价值吗？

一次，尚明娜找到了自认为是自己亲生母亲的人，说明来意后，那人下意识地对她仔细打量了一番，显得很热情，带她到饭馆进了一顿丰盛的午餐，可她断然否定了尚明娜的想法，使尚明娜寻找亲生父母的希望落了空。

虽然那个女人不承认是她的母亲，可尚明娜认定，她就是她的亲生母亲，并且还认定因为她是女孩儿，没有大的养育价值才被遗弃的。于是，她决心让自己区别那些普通的女孩儿，成为一个著名的艺术家，让全中国都知道她的名字，让她的亲生父母就此而来承认她，最终得到完美的爱。同时，尚明娜也知道，自己很难得到这种理想的完美的爱。

尚明娜把这种被遗弃认为是命的使然。她从内心觉得自己很特殊，自己的情绪波动形式都与众不同。



案例 2:

还有一位浪漫型人格的先生,他就职于一家贸易性公司,具体工作是推销。他的工作业绩很好,每月除保底工资外,还能得到近2000元的效益工资,与原来就职的生产性公司相比强多了。可是他对原来那个公司还特别留恋,尽管那个公司的工作又脏又累。自己也说不清留恋的理由何在。

在这个新的公司里,不知为什么,他总有一种危机感,似乎经理对他女人式的长发很反感,有时还觉得经理对他很冷淡,惟恐哪天被辞退。他随时都做好被辞退的准备,可他却不说不利于这个公司乃至经理的话。

留恋过去的事物,粉饰眼下并非美满的现实,也是浪漫型人格的人的特质之一。

4. 羡慕别人

浪漫型人格的人羡慕别人的原因是潜藏着低人一等的感觉。之所以羡慕别人,是别人拥有的品质、能力、物资等是自己渴望而没有的,是能够填补自己空虚的心理的。

羡慕之后隐藏着的便是嫉妒,但是,嫉妒与羡慕决不相同。浪漫型的人一般情况下对别人是不产生嫉妒的。

这种羡慕会促使他们为填补空虚而生发追求完美的信念。但是,那种低人一等的心理却活动在信念之下。

虽然浪漫型的人随时都去做追求完美的事,在大多数时间里,失望是他们不胜负荷的问题。

他们往往把注意力集中在失去的事物上,所以对现实的事就做的不够理想。



浪漫型的人还习惯于观望四周,搜寻自认为比较特别的事物,尽管不是想将它们占为己有,或者不可能成为己有,他们也会感到惬意。

案例1:

一位女士说:“我去百货商店,最愿意去的地方就是服装区,各种各样的新颖服饰让我流连忘返,虽然囊中羞涩,只要多看上几眼,也心满意足。每当哪位漂亮的女人穿着漂亮的衣服从我身边走过,羡慕就油然而生,如果可能,还会跟在她们的身后走上一段路程。

我不仅羡慕一些人的穿着,还羡慕一些人生活上的优越和性格上的某个特征,包括有一对无微不至的双亲,有一所漂亮的房子等,都在我的羡慕之内,甚至想,每个人都会有我永远不可能有的东西。

我羡慕别人的物资,并不是想拥有它。我羡慕别人性格上的某个特征,当然就更不想学他们了,但是,我会想方设法地在人们面前表现我自己的独特性和真实性。我的独特的品质是他们所不及的。

我知道为什么感到空虚,也知道空虚的程度,就像一幅画印在头脑里一样,无比的清晰。按照这幅图,可以找到行动的方向和准则。”

案例2:

一位大学已经毕业五年的先生回忆他与多个女孩子谈情说爱的过程时,总是忧心。

他说:“大学二年级时,我的魂儿被一个爱好文学的大眼睛女孩儿给摄去了,整天陷在对她的美好的想象里。

她和我同在一个班,性格和我差不多,外向而好动,文学见解非常独到,每次和她谈论都让我大开茅塞。她偏爱魔幻现实主义



作品,尤其对马尔克斯的《百年孤独》更是大加赞赏。她说《百年孤独》可以称作20世纪最有影响的长篇小说之一,马尔克斯也因这部作品而获1982年诺贝尔文学奖。我国对于魔幻现实主义的研究和介绍,是于70年代末和80年代初开始的。但由于刚刚接触这一新的领域,一般介绍性的多,理论研究性的少,而且介绍也有些混乱,甚至有的连其内涵也出于臆测,对其发展的解说也不一致,因此并未产生多大的影响。魔幻现实主义真正产生影响并进入中国当代作家的创作实践,是哥伦比亚当代著名作家马尔克斯的著名长篇小说《百年孤独》中译本的发表之后。

她的口才是那样的利落,当我讨好般地称赞她时,她竟骄傲地把头昂得很高。我有一种被小视的感觉,可我对她太崇拜了,她的高傲并没有引起我的反感。我继续和她探讨魔幻现实主义,仍然主动讨好她。

在谈论魔幻现实主义之所以能在拉美国家首先产生并得到迅速发展原因时,她的观点更让我信服。她说,因为拉丁美洲有着以印第安人为主的许多土著民族,那里除了密林、草莽、荒原、绝谷、深山、大河等绮丽的风光外,还有虎豹、鳄鱼、蟒蛇、吸血蝙蝠、食肉植物等可怖生物。每个印第安部族都有本民族的神话、传说、图腾、禁忌、巫术、仪式、宗教等等,印第安文化就是魔幻现实主义形成的文化土壤。

我很羡慕她,也希望她对我也像我对她。可是,事实让我面红耳赤,当我向她求爱时,她竟感到万分的惊讶,那表情像似说:我怎么能嫁给你呢?

第一次一厢情愿的恋爱就这样结束了。

第二次恋爱也是在大学读书时,是我下一届的同系女生。开始时是她很羡慕我,因为读到了我在某文学杂志上发表的短篇小说。她并不十分漂亮,可聪颖的头脑和贤淑的品质确让我心动,更



何况她还有着让我心旌摇动的当公司总裁的爸爸呢？

是她有着当总裁的爸爸，我才把她作为了未来妻子的最佳人选。也是他的这个当总裁的爸爸使我改变了初衷。当我胆战心惊地见到她爸爸时，他爸爸流露出轻视工人家庭的心理，而她也时有轻视我的普通家庭的言词。我想，早晚我得被他们的女婿标准所淘汰。让他们淘汰我，还不如先下手为强，我先淘汰他们，免得到时脸上无光。

第三个相处的女朋友是参加工作后的同事，她和我同一间办公室。我不想让前两个女孩儿使我痛心的东西在她的身上显现，我用事先想好的观念与她交往并体验感觉。结果，她的追求在某些方面也逃不出前两个人的庸俗，也对我不够尊敬，且把权势看得过重。我又与她吹了。

之后，我又经人介绍与两个女孩儿谈过恋爱，也都因为她们的言行与我梦中情人的差距太远而宣布分手。至今，我仍然单身，仍然在寻觅着理想的伴侣。”

5. 忧郁使自己苦乐参半

浪漫型人格的人认为：真正的创造力和完美的爱必须历经痛苦才能得到。

他们如果在工作和生活中获得了值得高兴的事，也会根据自己为了这一事情所付出努力的程度，以及需要满足的急切程度和意外程度来产生不同的热情。

他们对深层的情绪感受非常感兴趣，甚至沉浸其间不愿出来。

那么，“深层的情绪感受”指的是什么呢？

深层的情绪感受就是对喜乐、愤怒、恐惧、悲哀等情绪的进一



步体验。

需要的满足是激起喜乐感的根本源泉。需要的满足意味着愿望的实现,并同时致使内驱力得以释放、紧张得以解除、身心得以平衡,因此会使人产生心理上的喜乐感和舒适感。

愤怒是愿望或利益一再受限制、障碍或侵犯,内心紧张和痛苦状态逐渐积累而导致的带有反抗和敌意体验的情绪。愤怒常常因不良的人际关系而产生,如个人的愿望受到他人的持续阻挠或侵犯,被强迫去做自己不愿做的事情,或受到不公平的待遇等。

恐惧是面临或预感到危险而又缺乏应付能力时所产生的带有受惊和危机体验的情绪。引起恐惧的关键因素是缺乏应付危险情境的能力。假若一个人不知道怎样击退威胁,特别是当他发现逃避的途径已经阻塞的时候,恐惧之情通常不可避免。恐惧引起的心理震荡对人具有伤害性,而且伴随恐惧而出现的退缩、逃避行为,也会阻抑人的智力活动。

悲哀是失去热爱或盼望的事物时所产生的带有痛苦、失落或无助体验的情绪。亲人去世、贵重物品丢失、失恋等等,都会引起悲哀之情。忍耐不住的悲哀导致哭泣。悲哀的哭泣使人感到失去力量、失去激励、失去希望,处于无助、孤独之中。但也会因哭泣而释放了痛苦和紧张,感到一定程度的轻松。

浪漫型的人在深层的情绪感受中,心境受到感染,往往以同一种情绪倾向去看待他所遇到的事物和他所从事的活动,仿佛使所有事物和活动都染上了同一种情绪色彩。这种心境按其强度来说,虽然比较微弱,但持续时间却相当长,对他们的生活、工作、学习乃至身体都有着久远的影响。

他们的深层情绪感受,也会引发激情。这种激情突然强度极大地笼罩住他们的整个身心,使他们暴怒或狂喜,但这种暴怒和狂喜持续时间比较短暂,自然的便会减弱和消失。



浪漫型的人的这种激情通常是由生活中的重大事件、对立意向的极度冲突以及极端的抑制或兴奋所引发。处于这种状态时，他们会出现认识范围缩小、分析能力降低、自我控制减弱的现象。

这种激情的暴发，也可以使他们的事业得以拓展。例如，艺术家没有激情就难以创作出激动人心的作品，运动员没有激情就难以有超水平的发挥。

浪漫型人格的人在深层的情绪感受中，往往偏重于忧郁，即使是在喜乐的情绪里，他们也会潜藏着喜乐背后的痛苦，还会把这种喜乐看作是痛苦的产物。

总之，他们很难长时间的处在欢乐的状态里，用忧郁去冲淡欢乐是他们的不自觉行为。他们可以在忧郁中汲取动力源，从而一而再地创造出新事物。

案例：

我的一个浪漫型人格的文友的一首诗道出了她忧郁中的苦乐参半。

她的诗是这样的：

在诗里
你找不到我去日的影子
就像梦一样
太阳出来就会消失

在歌里
你听不到我疲惫的琴
我是夕阳的歌手
眷恋终将遗去

在眼里



你看不到我迷茫的青春
我站在彩虹的另一端
永远写着
自己的风景

我的这位文友经常一个人坐在那里冥思。她虽然出生在农村,可家庭生活却很充裕。但是,她自幼就有一种忧患意识,思想着贫困家庭生活的苦痛。

读书时,她尤为羡慕诗人,善于用概念、判断和推理等方式进行思维。另外,她对数学定理的证明,科学假设的提出等等,也极为感兴趣。

成年后,工作和生活受到挫折时,她会力图使自己得到别人的赞许。当一切都顺利时,她会想到使自己所从事的事业更趋完美。

她忧郁而不沮丧。她认为忧郁与沮丧中间有一道清楚的分界线。忧郁是真实而有意义的,沮丧在当时虽然觉得很真实,仔细想起来,却能发现它会毁坏一切。

6. 受到压力时会变成一个谄媚王

浪漫型人格的人比较理想化。越是理想化,就越要改变自己的某些方面。有些在别人看来是很好的一件事,甚至正在向着很好的方面发展,他却认为很不够,需要改变它,认为只有改变了才具特殊性,才是真正的有价值。

由于他们不断地谋求创新,所以思想压力和生活压力就会增大,有时造成不可承负。

当浪漫型的人承受压力过大时,往往会转向给予型人格的特征,感觉有必要去吸引别人,从而得到赞许。甚至表现得像个谄媚



王。

案例:

方茹梓女士是一个很有创新意识的服装设计师,她设计的服装不仅畅销当地市场,还几次参加全国服装博览会。

她出生在一个普通市民家庭,不幸的是5岁时就死了父亲,跟着当纺织工人的母亲过着单亲生活。

母亲喜欢剪纸和刺绣。母亲对艺术的追求深深地感染了她。另外,从小失去父亲,虽然母亲对她的关怀无微不至,她仍感到家庭的不完整,与其他孩子相比似乎缺少很多东西,于是便对其他孩子产生叹美,伴随着叹美便是企图超越他们的强烈意识。

这种叹美心理,会使浪漫型的人产生创造别人没有的东西的动力。她用白纸叠成一个个纸鹤,头部涂上红点,在小朋友面前炫耀,以示自己也有别人没有的东西。她的奇特的小物件层出不穷地变化和创新,今天拿的是纸鹤,再过几天,出现在她手中的就有可能是一幅用彩笔画成的仙女散花图,虽然画的水平一般,心里却觉得很充实,因为那是她自己创作的,别的孩子无论如何也画不出来。

她从小就渴望和表现自己的独特,于是,标新立异便成了她的习惯。

方茹梓高中毕业时不到19岁。一天早晨,她突然对母亲说要去上海学习服装设计和制做,母亲没有表示反对。第二天,她就带着学费和简单的行装登上了南下的列车。

在上海半年学习结业后,为了巩固知识和积累经验,她没有回家,留在上海打工。

开始时在一家服装厂当初级技术工人。这个工厂专做男性服装,和女士服装比起来,花样少些,但制衣要求却比女式服装高。她在这里打下了扎实的技术基础。



方茹梓厌倦一成不变的工作环境和工作方式,于是离开了那家工厂,另谋高就。

为了寻求理想中的服装设计工作,她出入各个职业介绍所,奔波了20多天,总算随了心愿。那是一家比较出名的服装公司,总设计师是上海的佼佼者,明师门下出高徒,那里的设计、裁剪、打版人员个个技术精湛。方茹梓在那里干了3年,受益匪浅,学会了制做既符合时尚,又大方高雅的时装的技能。

她回到自己的那个城市后,在一条不算十分繁华的街上租了一间门面房和几间可作生产车间的房子,置办了必要的机器设备,雇了几名熟练的缝纫工和售货员,一个前店后厂的服装店便开张营业了。

她的门面房虽然有些简陋,但是设计和生产出来的服装却引来了络绎不绝的顾客。人们为她的新颖设计所陶醉,纷纷购买,一时出现了供不应求的局面。

服装店发展的很顺利,每月的纯利润达到4000余元。这个数字在当时那个城市当时已是很可观的了,人们都对她刮目相看。

她对此并不满足,觉得应该把店开得更大些,职工更多些,厂房更阔些,自己的办公条件更好些,自己的服装店要区别于普通的服装店。

有了这一意向,便开始行动。她在社会上融资购买了厂房和新的门面房,在银行贷款购置了机器设备、办公设备和原材料,到工商管理局把服装店改成了制衣公司。职工由初时的几人发展到几十人,最后达到200多人。

由于理想化,由于标新立异,由于急于求成,由于超出实际地盲目扩充人员和扩大生产规模,一时使公司陷入了困境。主要表现是:服装的生产数量和速度远远超过了拓展市场的速度,造成产品严重积压,旧的服装售不出换不回钱,而没有资金购买布料再生



产,工人月末领不出工资,吵着要钱。

方茹梓处于这种困境毫无退路,只好硬着头皮再去熟人处拆借,以解燃眉之急。

为了得到银行行长的帮助,她亲自到行长办公室给行长量体,然后挑选最好的面料,精心制做出高档西装,分文不取地送到行长面前。为行长沏茶倒水、笑脸讲话,几近奴颜婢膝。

这样的讨好别人是方茹梓一生都没有做过的,她说:“我的压力太大了,不得不低人一等地讨好别人。别说对银行行长这样,就是对我的工人也想给他们倒杯水,请他们谅解,因为我拖欠着人家的工资。”

7. 顺利时易产生完美主义倾向

刚才我们谈过,浪漫型人格的人看待事物和处理事物最容易理想化,而且很固执,因此他们常常处在幻想中和为实现幻想而努力的操劳中。

浪漫型的人在受到压力时,会表现出给予型人的特征,向别人献殷勤。如果他们的生活和工作比较顺利时,自身有了安全感,又会表现出完美型人格的特质,去批判自己和别人。

案例:

庞正文是一个企业的职员,负责档案管理。虽然工作比较单调,但轻闲,可以利用这些宽裕时间搞文学创作。

他大学毕业后就迷恋上了微型小说,有时梦中都会产生构思,清晨起来或夜半醒来立即拿过笔,将其完整地记录,用以备忘。

他搞小说创作几乎达到了废寝忘食的程度,可是却总不成功。足足奋战了三年,才有一篇得以公开发表。这对于他就像奥运会



冠军夺得金牌时那样激动,请来几位爱好文学的朋友,花200多元钱在饭店庆贺。

事情就是这样,往往开了个好头,更好的事情就接踵而来。他的微型小说自那次发表后,接连又发表了几篇,而且其中一篇在一家杂志举办的竞赛活动中还获得了三等奖。

市文化馆文学创作辅导部正好缺人手,馆长主动与他联系,想把他调去。他当即同意,能够专业搞创作真是求之不得的事。

庞正文的工作相当顺利,新写的小说也频频面世,不到一年,又担任了辅导部的头头。

他逐渐地对自己产生了不满,尤其对自己的作品,总感觉到没有像某某人的作品那样引人注目。他喜欢意识流的表现手法,但写出的意识流小说又让他一阵阵的恼火。

他之所以喜欢意识流小说,是因为他认为人的意识是私有的、常变的和连续的,意识活动在任何一点上都是一个统一体,并且无时无刻不在流动着和变化着,像河流一样川流不息,而人的全部心理活动不过是这样一个不间断的、构成每个人直接经验的、经常变幻着的意识流,这种流动着的意识不全是理性意识,而是交汇着非理性成分,因此意识的流动和变幻是不规则和无规律的。小说是写人的,既然人的意识是如此流动着的,小说的表现方法也应该如此。

他有了这种认识,但将其运用到小说写作中却不尽人意。他痛恨自己在小说写作中面对复杂的社会和复杂的人生,仍然逃不出追求外部真实的怪圈。他说自己写出的小说软弱得如同一团棉花。造成这种结果的原因是过于看重故事情节,追求表面逼真,工笔画人们的物质生活环境过多,恪守悲剧、喜剧、爱情穿插的小说旧有模式。自己让生活 在小说中跑掉了。

在对自己不满意的同时,对妻子也评评点点。



庞正文的妻子是一家会计事务所的职员,工作很忙,有时很晚才回家,到家后马上解释晚回的原因,惟恐他不高兴。

家中的活,妻子总是抢着干,炒菜做饭洗衣服从来不用他动手,甚至洗脚水都由她端来倒去。她尽量让他能有更多的时间进行小说构思和创作。

妻子的工资比他还多,妻子的容貌堪称亚西施,除小说创作外,无处比他逊色。

其实,他感到妻子很完美,但潜意识认为女人过于完美就会瞧不起丈夫,容易生成离婚的想法。所以,他便对妻子有意挑剔,意欲让她知道自己的缺点很多。

他挑剔妻子,让妻子改正这改正那的同时,自己心里也很不好受。

庞正文知道妻子是爱他的,他也爱他的妻子。怕妻子发现他的更多缺点,抛弃他,便借工作之机晚回家,或少与妻子长间接触。

由此可见,浪漫型人格的人,他们越是顺利之时,对周边的人越挑剔,越是受到压力时,越愿讨好周边的人。

8. 胆大、羞愧和竞争

胆大 浪漫型人格的人说话办事有时不经过认真考虑,或者很少认真考虑。他们其中的很大一部分人认为,“真正的活着”意味着充分,或者是不寻常地体验生命。有了这样的思想基础,便有了愿意承担迎面而来的一切,并勇敢地驾驭它的表现。

案例:

陶宏纪并不是专业体育运动员,也从来没有专业学习过跳水。



他出生在农村,长在农村,村边便是远近有名的凉水河,夏季雨季季节河宽50多米,水深4米多,铁路桥横架其上,距河面12米左右。小时候,他就喜欢在这条河里和小朋友们一起游泳,到了十五六岁,他经常边游泳边看那高高的铁桥,有时候只穿着游泳裤衩赤条条地站到桥面上往下观望。

他意欲从桥上跳下去,显示一下与其他同学的不同之处,让大家见识见识他的胆量。

一天,他下定了决心,邀来很多同学,宣布自己要从铁路桥上跳下去,

人们为他捏着一把汗,有人劝他不要去冒险,他说:“人活着就要活出点不寻常,运动员能从10米跳台上跳下去,我怎么就不能?”

他终于跳下去了,跳的是那样的惊险,后果是那样的可怕。好长时间他才从打着漩窝儿的水中露出头来,吃力地仰泳回到岸边,几个同学把他扶到岸上。大家发现,他首先着水的肩和背的皮肤被击成很大一片青紫色。

他的皮肤虽然很疼,落到水里后,惯力使他急剧下沉,更使他害怕,可是到了岸上,却故意装得格外镇静。

大家很佩服他的胆量。他也觉得自己做了别人不能的事情,感到一阵阵高兴。

自那次以后,他经常在那座桥上练跳水,一次比一次顺利,一次比一次优美。

初中毕业后,陶宏纪考入了商业学校,读厨师专业。毕业后分配到一家宾馆当厨师。虽然厨师和跳水是两码事,他仍然寻找机会练跳水,仍然表现出他与人不同的气质。

我问他为什么这样喜欢跳水,他几乎不假思索地说:“平凡地度过一生和死有什么两样?人活着就要打破常规,表现自己区别



于别人的地方,用自己的独特去感染别人。”

实际上,浪漫型人格的人用这种寻求独特的方法来表现自己,也是在逃避他们的寂寞和悲伤。

羞愧 羡慕别人是他们的一种特质,在社会竞争中,这种羡慕往往被羞愧所表达。

在这里,有必要叙述一下弗洛伊德在人格理论方面有关“人的心理动力结构”的探讨。他把人的心理动力结构分为三个层次,即本我、自我和超我。本我是最原始的、生来就有的,完全处于潜意识之中,其功能是一切为生存,受快乐原则支配,肆无忌惮,像个婴儿,容不得紧张,总是希望得到满足,易冲动,非理性。超我体现着社会的规范、道德以及法律,压抑着本我的要求,它遵循道德的、理性的原则。自我是个体的,在二者之间进行平衡,既要满足本我,又要克服它的冲动和无意识行为的倾向,人的自我意识主要是由这一能量控制而体现的,是现实的。

浪漫型人格的人本我意识比较活跃,而超我意识比较微淡,自我意识难于使它们均衡。

一位本我意识比较强烈的浪漫型的人对我说:“人的一切活动都是满足生存,如果没有快乐,生存就没有必要,快乐可以说是非常重要的,我认为能够创造出一种独特,当是很好的快乐。我对很多人都比较羡慕,可自己囿于条件又难以学到或拥有,便会产生羞愧,这种羞愧会使我远离于他,这样可以掩盖我的不足。”

的确,远离自己所羡慕的人和事,可以让人们很难看清自己的身份和需要,自己的羞愧和不足也就被很好的掩盖了。

竞争 浪漫型人格的人在一对一的关系中,会极具竞争性,羡慕就会变成仇恨,其对象无论是爱情中的第三者还是朋友或伴侣。



案例:

小茜和小娜是一对好朋友,同毕业于旅游职业高中,同在一个旅游公司上班,同是导游。

小茜爱上了新来的领班肖健。

肖健毕业于一所普通大学,学士学位,一口流利的英语,且相貌英俊,风度潇洒。女孩子们都喜欢主动与他说话、逗趣,有的甚至是谄媚。而肖健在这众多娇好的女孩子中却对小茜一见钟情。

他们相约在花前月下、饭店、酒吧。小娜每当看到他们携肩搭臂、嬉戏打闹,便妒火中烧。因为她也看中了肖健。

小娜肆意地在肖健面前表现自己,说话故意把声音挑得很高,以引起肖健的注意,穿着打扮更是留意,几乎把自己的每月薪水全都用在了喜欢的服装和化妆品上了。每穿上一套新衣服,她都要寻找时机在肖健面前走上几趟。肖健如果没有注意到她新换了衣服,便如丧考妣般的沮丧。一旦肖健对她的穿着打扮无意间流露出几句赞美意思的话,便会喜上眉梢,心情雀跃。

不管小娜怎样处心积虑的表现自己,肖健爱的还是小茜,他们仍是经常单独在一起。小娜几次在休息日邀请肖健到家中做客,都被婉言谢绝。

小娜不甘心,决意把肖健从小茜的手中夺过来。她一边不放弃任何能接近肖健的机会,不失时机地接触,一边用心收集小茜的缺陷,甚至一反常态地把小茜当做仇人来对待。

因为她和小茜是一对要好的朋友,所以小茜的缺点她几乎了如指掌。为了达到自己的目的,她把小茜吃摇头丸跳蹦蹦舞被学校开除的事都告诉了肖健。

就此,肖健和小茜的关系疏远了。小娜也没有达到与肖健亲近的目的。

小娜与自己的朋友小茜争夺男朋友的起因,是她羡慕小茜赢



得了潇洒的肖健的目光,于是便与她展开竞争,其实这种竞争也是羡慕的形式之一。

浪漫型人格的女人,即使在工作中,也只是把与她条件相似的女人作为竞争对手,并有仇恨心理。而那些次于她或者与她的爱好和追求不太相似的女人却不会成为她的对手,也不会产生仇恨。假如某男人的能力超过了她,她也不会留意是对自己的威胁,如果换作一个女人,她的能力超过了她,她马上就会“仇恨”起来,用一种竞争的态势去对待。

9. 透过情绪表现感觉

即使浪漫型人格的人很注重人际关系,甚至于把此当作生活的重心,但在处理起来却很混乱。假如你是他们的朋友或伴侣,长年累月和他们生活在一起,恐怕也难以确切知道如何和他们建立良好的关系。

他们情绪性非常严重,心理活动带有独特的感情色彩。他们的情绪产生与自己的切身需要或主观态度密切相联。

当代心理学认为,情绪活动不同于认识活动,它不是对客观事物本身特性的反映,而是对客观事物与人的需要之间的关系的反映。凡是与人的需要有关的事物,由于对人有着一定的意义,必然使人对之产生一定的态度,并以带有某些特殊色调的主观体验或内心感受的形式表现出来。例如,有些事物使人喜悦、快乐,有些事物使人悲伤、忧愁,有些事物使人赞叹、热爱,有些事物使人厌恶、愤怒。由于情绪体验的意义和特有的“色调”是从人与客观事物相互作用中的需要满足与否的感受状态发展而来的,因此,可以把情绪定义为“人对客观事物与其自身需要的关系的反映”。



浪漫型的人情绪外显严重,在情绪活动中,面部、四肢和躯干的动作、姿态会发生明显的模式性变化,如目瞪口呆、捶胸顿足、咬牙切齿和手舞足蹈等,都表现的很强烈,随时都可以出现,尤其愤怒的情绪让伴侣和较近的朋友防不胜防。

由于他们的情绪性变化范围广泛、强烈,再加上他们若即若离的习性,他们的立场别人很难把握,包括他们自己有时对自己的立场认知也表现的模糊。

假如他们与某人的关系比较亲近,一旦他们怀疑了这份友谊,就会变得谨慎而退缩。

他们很留意别人是否重视自己,是否愿意支持自己,是否发现了自己的感觉。但是,浪漫型人格的人是不会用言语说出他们的感觉的,常常透过情绪来表现。

案例:

有一名下岗女工,在一家比较豪华的商厦租了一个摊位,卖化妆品。

丈夫是某事业单位的小头头,近一时期工作很忙,对她的摊位经营状况很少过问,每天回家也很晚,多数都在外边吃完了饭,回家倒头便睡。这就使她产生了一种被冷落了的感觉。

她一个人吃过饭,不是叫醒他,以缓解自己的寂寞,而是照着镜子,观瞧自己的形象,有时还反复的换上几套衣服,前看后看,作出几个妩媚的动作,体察自己的风韵。第二天清晨她照样比丈夫早起床,到厨房制做早餐。这时她留意着卧室的动静,如果听到丈夫有些许动静,就会故意地大声惊呼,察看一下丈夫是否还像原来那样睡眼朦胧地跑过来,询问原委,见没有什么事情可以大惊小怪时,便抱住她吻一下。每当这样,她就感觉到丈夫还是爱她的,没有朝三暮四。

如果丈夫对她的惊呼并没有在乎,她便会生成许多猜测,当然



这种猜测实据性很差,往往以理想化替代一切。

她一边猜测,也一边继续对丈夫进行体验和检测。在与丈夫共同看电视时,如剧情中出现某男人和婚外女人打情骂俏、寻欢作乐的镜头时,她就会夸张地怒不可遏,同时观察丈夫对她这种强烈的情绪表现如何感觉,是否也和她一样对剧中人物产生反感。

为了体验和检测丈夫是否还把心放在自己身上,是否随时都在关心自己,有时会恶作剧地谎称在去批发市场进货的路上遭到了拦截,如果丈夫大惊或者表现出无比的愤慨,心里就会感到充实。有时会装出身体某个部位疼痛的样子,用以观察丈夫的表情,如果丈夫催促她去医院或者说亲自带着她去,她就放弃了对丈夫的怀疑。

浪漫型的人虽然很难被人们所了解,别人也很难与他们处理好关系,但他们却非常注重与别人处理好关系。他们若即若离的态度不可能出现在友情中,只出现在极亲密的关系和伴侣中。

如果浪漫型的人发现谁对自己很欣赏,并能配合和帮助自己时,就会感觉到自己找到了一位真正的朋友,就会对他们既忠诚又宽厚。

浪漫型的人为某些人创造出独特、美好、特殊的事物,跟为自己做事一样感兴趣。

10. 陶醉在幻想世界里

幻想对浪漫型人格的人来说,是很重要的,很多乐趣都在这里生成。他们沉浸在幻想世界里,寻找事情的真相和真实性。

案例:

有一位刚刚大学毕业的先生,工作在一家图书馆,他想寻觅一



位理想的妻子,尽快建立一个欢快而安稳的家庭。晚饭后,他经常一个人到单位附近的一家舞厅去寻人跳舞。

一天,一位自称是某医院护士的小姐给他留下了很好的印象。她一个人坐在迷离变幻的灯光下,一边看着别人成双成对地跳舞,一边不易被人察觉的左顾右盼。他落落大方地走过去,说:“您好!小姐,能请您一起跳舞吗?”随之伸出邀请的手。那位小姐见有男士来请她,举目望望,便点头表示同意,与他牵手下了舞池。小姐的舞姿很好,脚步轻盈而随和。他曾是全校有名的“舞蹈王子”,有着丰富的舞蹈经验,带着那位小姐只跳了几分钟,就配合得几乎老搭档般的和谐了。

他们连续跳了两曲方坐下来休息。他到吧台买来2听可口可乐,一人一听,边饮边聊。那晚,他们似乎一见如故,聊得很投机,跳得也很尽兴,直到舞会散场,他才恋恋不舍地与她分手。

他们约好7天后再在那个舞厅相会,因为那位护士小姐从第二天起要值一个星期的夜班。

第二天晚饭后,他超越了空间和时间,让自己的心绪在幻想的世界里驰骋。

在闪烁的使人心动的迷彩灯光下,他和那位护士小姐相拥着翩翩起舞,引得身旁的一对对舞伴不约而同地停下来观看,无不羡慕他们的舞姿,很多人还以掌声相鼓励。他们从舞厅出来,他把她送到医院的职工宿舍。以后,他们天天如此。一天,他们在医院职工宿舍门前分手时,那位护士小姐竟倏地把他抱住,甜甜地吻了一下。

7天后,他真的站在舞厅门外,翘首等待。当发现那位护士小姐远远走来时,竟不敢相信了自己的眼睛,那是她吗?他问自己。他见她的手臂正插入一位风流倜傥的青年男子的臂弯内,有说有笑地走着。他没有躲闪,仍然站在那里,以示自己哪一点不如那个



男人,大有试比高低的架式。她来到他的面前,主动向他打招呼,并将那位青年男子介绍给他。原来,那位男子是她相处三年的未婚夫。

他默然了,与他俩分别握过手后没有进舞厅,一个人悄悄地走开。

浪漫型的人并不会因此而产生失落感,或者对一星期的幻想成为了实实在在的泡影而懊丧。反过来,他们会为自己能够在思想的蓝天里尽情地展开想象的翅膀肆意地翱翔而陶醉。

虽然别人很难了解浪漫型人的确切心理,但是,他们的伴侣会感觉到他们曾一次次的试图满足伴侣的期望,可时常见到的多是他们的失败。

浪漫型的人最担心的就是被遗弃。他们往往把第一次被遗弃感投射到所有关系之中,只要交往过程中哪怕碰到极小的难题,或者自己预见到自己就要被拒绝,就会立即推开对方,包括伴侣。

他们很看重掌控别人的权力,认为如果失去了,将是最可怕的事情。但是,他们更注重脸面,绝对不会贪赖着权势不放。

他们欣赏有趣的表情动作,也习惯那样作,以为那种显示自己独特的方法可以用来维持关系。

对于浪漫型人格的人而言,浪漫早已蔓延到了生活的每一个角落,他们为他们创造的事物而感动,也觉得舒心。

一位浪漫型的女人曾经这样赞美她的家庭,她说:“我的宝贝女儿学走路的样子非常可爱,他的爸爸望着她时表现出来的那种满足也让我心里痛快,我养的小金鱼、阳台上盛开的花,这一切都给我的生活创造了数不清的浪漫。”



11. 浪漫型人格的人怎样完善自己

我们知道,浪漫型人格的人很注重与人们的关系,经常误以为自己将要被遗弃而忧郁,为了免于被遗弃,便创造独特,彰显自我。也常表现出羡慕别人。其实,他们羡慕别人是因为在内心深处潜藏着低人一等的感觉,还因为可以用自己渴望而没有的他人的品质、能力、物资等填补自己空虚的心理。实际上,他们始终追求着完美和神圣的爱,认为这就是创造力的源泉。

假如我们是浪漫型人格的人,首先应该做到的就是保持镇定。在任何迷惘的时候,都要让镇定处在思绪的中心,用它去调整 and 限制盲动的外在情绪。要记住,保持镇定可以与外界和谐,可以在强烈的体验中不必为了证明自我的价值而迷失了自己。

为了使我们在当代社会中生活得更惬意,适时地自我完善,发扬优点,克服不足,很有必要。

我们可以在以下 12 个方面加以努力:

(1)要知道自己对外界事物或人的感觉总是加进理想化的成分,这样就免不了出现错误。大多数人是不会这样去感觉事物和人的。

(2)可以把自己的感觉告诉朋友和家人,不要等着他们去猜测。必要时还可以告诉人们,你很容易情绪化或者分散注意力,并请他们帮助你保持稳定。

(3)当自己出现低人一等的感觉或受到迫害时,千万提防出现冷嘲热讽的做法,要知道这种做法对自己有害无益,何况自己的感觉有时是错误的呢!另外,讥讽和愤怒虽然责备了别人,自己也会因此而受苦。



(4)在集体讨论问题时,要清楚自己最容易受情绪所影响,要冷静思考人们所提出的每一个问题,尽量不发表意见或少发表意见,即使发表意见,也要在确定自己已经百分之百的镇定下来之后。

(5)当你某件事的不满意情绪表现比较强烈时,一定要警告自己控制。同时开始追溯,从近向远,一直追溯到第一个不舒服的感觉,再冷静地加以归纳,就会发现开始时的感觉和现在很不同。这样,已有的火气或不满情绪就可能被减弱。

(6)不要“一朝遇蛇咬十年怕井绳”,不要想着第一次的被遗弃而不放,不要老是以为自己还会被遗弃,只要我们克服情绪化和理想化,被遗弃必将成为过去。

(7)学习去看眼前正面的、积极的东西,切忌把注意力放在已经失落了的东西上,否则会使你忧心忡忡而不可自拔。

(8)羡慕别人并非是坏事,但要在羡慕的同时,找出自己所羡慕的东西的特质,看看哪些是自己所拥有的。如果自己有,就充分地发掘和运用。如果没有,也不要痛惜,要知道,条条大道通罗马,行行出状元,发挥自己的优秀特质,也能创造出别人羡慕的东西。

(9)不要瞧不起世俗生活,只要你深入进去,就会发现其中不计其数的不平凡,就会感觉到人生的价值不仅仅在于独特和高人一等。

(10)改变自己生活的随心所欲性,逐渐让自己的生活结构合理化。注意累积自己的感觉,时刻告诫自己要冷静和稳定,去完成对自己有益的事情。

(11)你对别人痛苦的同情心是你的优点,由这种同情心所激发的理想化情绪也并非有错,但执着于它们也会误事,千万记住,任何执着都不足取。

(12)当你强烈的感觉到自己特殊而正确时,就要提醒自己注



意是否看问题时存在片面性和理想化成分,一定要花时间考虑,三思而后行。

另外,还有几点需要牢记:

第一,参加集体讨论时,讨论的气氛有时会很激烈,或赞扬,或谴责。因为你的情绪很容易受外界熏染,给予回应。这时,要提醒自己冷静,对问题本身进行仔细分析,再对周围环境进行仔细分析,然后发表意见。

第二,对眼前的事情要留意,有些事情要专注地去尝试。这样,可以发现许多对你有益的东西。

第三,如果你发现自己处在苦闷之中难以跳出时,要寻找一两位你认为知心的朋友,把你的苦闷讲给他们,相信他们会帮你开朗起来的。

12. 与浪漫型人格的人如何交往

如果你想同浪漫型人格的人交朋友,或者不是交朋友而只是想与他们和平相处,这一切都不难,虽然你觉得很难了解他们,只要运用好以下几种方法,相信你的初始目的定能达到。

(1) 他们需要的是人们对他的肯定。要清楚,他们的自我评价并不高,虽然处处表现自己的独特,其潜意识也是在掩盖自我发现了的不足之处。只要让他们知道你很在乎他们对你的评价和与你的关系,同时也很重视他们,他们就会接近你,与你相处。

(2) 他们的外在情绪表现的极其剧烈,而且极其真实,如果试图让他们恢复平静,他们会很不满意。但是,如果他们已经觉察到了自己的人格弱点,则是另一样的反映。

(3) 他们标新立异和彰显独特的人格特质,会在事业中有着



一定的贡献,对于他们的这些贡献要加以称赞。但是,要称赞他们贡献的本身,不要称赞他们的成果。

(4)不要以为他们老是热衷于自己的事情,对别人的事情漠不关心,实际上他们很乐意帮助别人。但是,当你需要他们的帮助时,必须主动地向他们讲明,这样,他们就会鼎力相助。

(5)如果与他们共同探讨问题,尽量承认他们的感觉,即使他们的感觉存在着错误,也要慎重地加以指出,即使是在探讨理性的东西,也不能超出此做法。

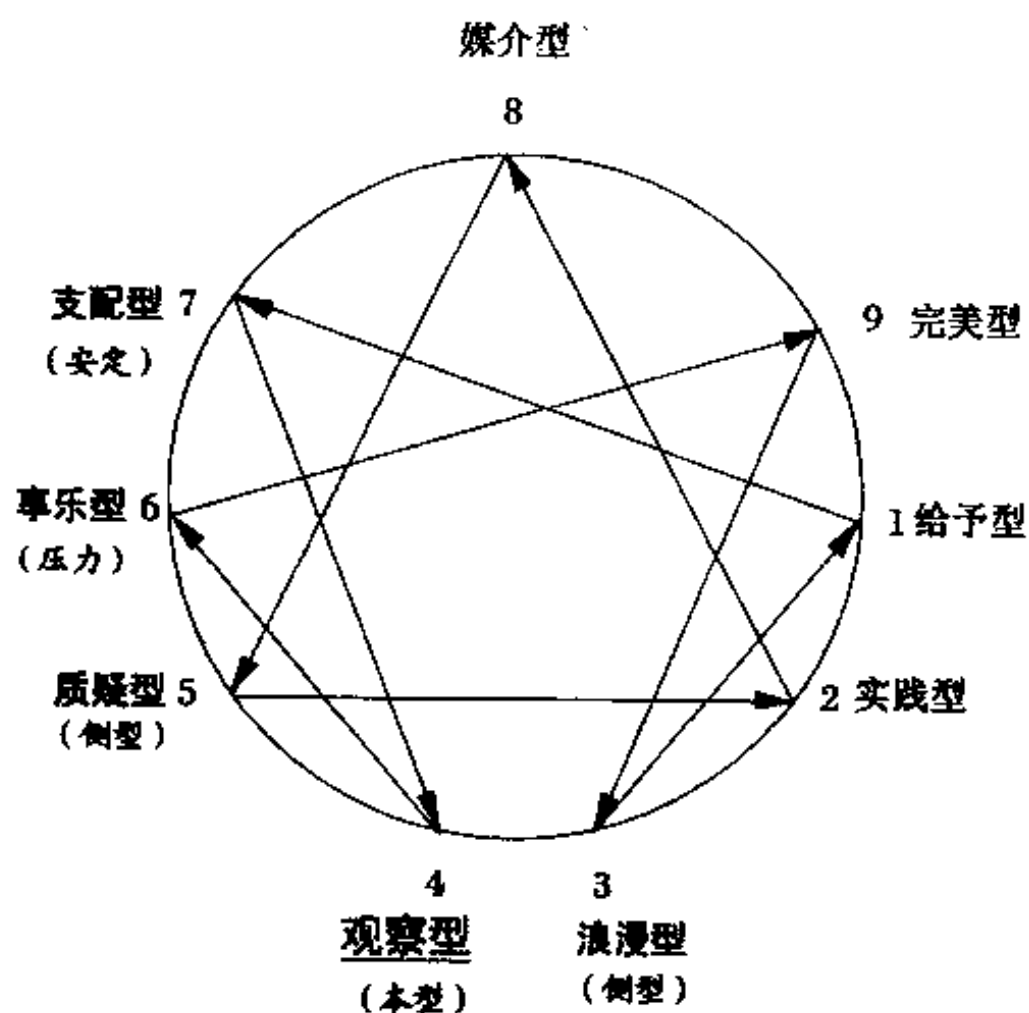
(6)他们的见解可能偏颇,在听他们的发言时,尽量不去打断,要注意听,他们的直觉会具有你很多看不到的东西。

(7)他们经常处在某种情绪里,如果他们的情绪反映强烈,发展下去对他自己和对别人都没有什么好处时,你可以向他询问他此时的感觉,这样有利于他很快的冷静下来。

(8)如果你将自己的感觉、反应和想法真实地告诉他们,他们会认为你很够朋友。



第四章 观察型人格



仔细察看事物或现象,是观察型人格的人的主要特点。
观察型也可以称作恐惧型,因为他们以疏远冷落而非害怕来



展现自我。

经过对观察型人格的人的深入研究,我感到他们具有退缩、安静、专注、聪明、客观的倾向。

他们内向而乐于自给自足,普遍博学多闻,一般不表露情感。

1. 容易染上资讯“毒瘾”

观察型的人特别隐密,他们中间的大多数人都精通心智的分析。他们喜欢事实,对事实进行系统的剖视非常投入。他们通常是害怕干扰的,需要一个属于自己的空间,大到一套单元住房,小到一把坐椅。

案例1:

张先生每天下班回家都要坐在他的电脑桌旁的转椅上思索问题半个小时以上,连他的学龄前孩子都知道爸爸的这种习惯。他坐在那里时,孩子从来不去打扰,直到离开那把椅子,孩子才敢跑上前去与他耍娇嬉戏。他与孩子玩耍也不像其他的爸爸那样尽情和没完没了。

张先生供职在一事业单位,兴趣广泛,几乎对世上的事情无所不知,如果谁提到什么,他都能略知一二,但是,却不愿主动地表露,偶尔说出一两个观点,无不一鸣惊人。

他收集资讯的办法主要是读书、上网、看电视和听广播,当然也包括对日常生活和工作中对接触事物的体验。

他体验日常生活主要是以观察者的身份出现,一般不把自己牵扯到事物之中,即使自己处在事物之中无法逃离,也让自己的头脑与外在事件保持距离,以便正确地体认眼前的感觉和想法。

张先生平时处理工作关系的方法也是与同事们有着区别的。



1999年10月,他们单位的办公楼正处在城市拓宽马路的拆迁范围之内,国家给一些钱让他们自选新址。因张先生是单位领导班子成员,单位领导研究新址的选择时自然要有他参加。别的人都对此毫无保留的发表见解,他却一言不发,当主要领导让他表态时,他却假说:“我还没有考虑好。”

这本不是一件什么大不了的事情,领导班子开会研究新的单位地址选择,是正常之事,与会者怎样发言,见解对错与否也无关紧要,这么简单的问题他为什么不发言呢?这是他的人格特质所决定的。

观察型人格的人普遍不愿表态,即使是无关紧要的小事,也要经过细致考虑甚至被问到头上,他们不是假说有事暂时离席,就是借其他原因不表态。

观察型的人经常独自在一个清静的环境里回顾过去和思想未来,以及对眼前事物分析研究。

张先生除下班后习惯坐在自己电脑桌旁的转椅上思索外,还习惯在清晨散步时思索。他的思索经常是举一反三的,也就是说从对一件事情的类推可以知道很多事情。

另外,他散步与别人不同,除了思索还愿意凑热闹,如果哪里围一群人观看什么或听什么,一般情况下他都会停下来,看上一会儿或者听上一会儿,但无论事情是简单还是复杂,与自己有关还是无关,他都不会参与,只是把它默默地记在心中。

案例2:

一位姓刘的女士也是观察型人格的人。但是,她兴趣并不广泛,把自己的聪明才智专注地放在了对气功研究的这一神秘事物上。

她大学毕业,供职在一家国有企业,由于身体原因,不到40岁就病体在家,1991年与气功接触,身体逐渐好转,不到一年时间,



就可以上班了。因此,她对气功产生了浓厚的兴趣,并意欲探讨其中的奥秘。

为了达到自己的目的,她查阅了大量的佛教、道教、儒学、中医、武术等有关书籍,并有意地与很多气功派别接触。在与其他气功派别的接触中和对气功现象的观察中,她发现,气功几乎和中华民族的历史一样悠久,就像一条大河,在数千年的历史发展过程中,吸取了道家、儒家、医家、佛家等各家关于养生修炼术的内容。在历史上,气功是与宗教密切联系在一起的,而现代,气功作为一种养生修炼术,已经从宗教迷雾中分离出来,气功与宗教也有了一个基本的界定。她认为,与“气”相关的动功、静功、服气、导引、吐纳、炼气、胎息和一般养生方术,统称为气功,它是运用意识调解内气,以达到心安神定、祛病健身的目的;而修炼高层次的开悟见性、获得神通乃至长生不老、成仙成佛的各种修炼之法,属于宗教的范畴。

她撰文说,我国的气功热一度发展到了失控的程度,被一些别有用心的人引入了两个误区:一是攀神附教,故弄玄虚,标榜神奇,使气功走向宗教化、巫术化;一是夸大其词,巧立名目,待价而沽,使气功功利化、市场化。

她还撰文对当代邪教进行有理有据的严厉批驳。她的文章在很多报刊杂志上发表,得到了宗教界和社会各界的认可,她成为了一位大家尊崇的人物。

我们从这位刘女士的身上可以看到,观察型人格的人头脑很聪明,对世上的事情几乎“无所不知”,如果专注一项事物也能将它研究得透彻明了。



2. 将生活加以区隔

有计划的工作和有计划的生活,也是多数观察型人格的人的一种习性。

他们往往把自己的工作和生活安排得井井有条,每一种活动和兴趣都有专属的空间和既定的时间,并很少重叠。

他们结交朋友的方法也与别人有着区别,认为事业上的熟识者不一定是朋友,朋友也不一定是追求同一事业的人。

假如由观察型的人组织安排私人集会或郊游,他们绝对不会把追求不同事业的人安排在一起。那样会显得混乱。在他们看来,过多的人际关系互动也会使人的心情不悦,甚至搞得精疲力尽。

同时,他们这种维持自己界线的方式,也是使自己保持神秘的保护措施。

他们与人交谈时,不会像一些人那样,天南地北、海阔天空、无边无沿地随心所欲想啥说啥,也不会吹嘘自己在某某行业、某某城市有谁谁是朋友。他们这样做,是为了使自己更安静,是为了使自己的情感不表露得过多。

他们把生活分门别类,并不是苛意的追求,而是心理自然。只有这样做,才觉顺畅。

他们对一些事情喜欢参与,虽然不愿发表观点。

但是,他们的参与必须做好准备,反对无准备的拜访或无准备的其他事情。假如谁冒然地去敲他家的门,尽管是他的亲密朋友,他的直觉反映也会是让那人出去。

他们虽然有这种“让那人出去”的直觉,却不会这样说,也不



会在表情和动作中表现出来。因为他们很聪明,绝不轻易做那些使对方伤感的事。

他们虽说力图做事有规律,然而,也不喜欢过度计划的生活,如果每个星期一早晨单位组织一次学习,他们就会反感。

案例:

一位从事会计工作的女士曾经这样对我讲述她的习惯:“我很少在公共场合发表自己的见解,哪怕是面对一件微不足道的事情,假如是一个小偷掏了谁的钱包被逮住了,大家津津乐道,我也是三缄其口。我这样做,并不是对人缺乏爱憎,也不是对那件事情怀有惧怕心理,而是觉得随便在那里说说并不解决实际问题,只是发泄一下自己的愤懑罢了。

我不愿发表见解并不是在任何时候,如果在我从事的财会工作上,如果别人提出了疑义,自己在对此账目已考虑清楚或弄清实际情况后,我会有理有据地发表我的见解的,这样才能有的放矢。

我研究一件事情很专注,思索时对任何人的任何形式的打扰都很生气,认为是他们抢走了我难得的感觉。因为我思考问题总是站在第三者立场上的,包括分析涉及自己或者说完全就是自己的事情,也愿假设自己是第三者,进行换位思考。这样看问题和制定行动方案,才能客观、公正,免除偏执,少出差错。

一次我随检查组到基层检查财会工作,发现一个单位的账目有问题,多数人认为是这个单位的会计贪污,在研究处理意见时,组长问我的意见如何,我想了一会儿,觉得任何事情都不能盲目下结论,要经过详细调查,但在大家已公认是贪污的时候,只自己一个人否定而又拿不出可说服人的证据,对自己不算太好。于是我说,对这个问题自己还没有考虑清楚,请允许我明天再表述。

第二天上午,我把那笔账目又反复核对了几遍,然后建议组长再找当事人详细询问一下这笔账的发生过程。



经再次详细询问当事人,发现了问题的出处,是会计对业务不够熟练,既下错了科目,又造成了账目重复。排除了贪污。

我认为遇事不盲目表态,对自己对别人对工作都有益而无害。”

观察型人格的人讲究工作方法和事物发展的一致性。

假如他们预测某件事会发生,其十有八九就会发生,因为他们表态或作出结论之前,已经进行了详实的调查和周密的思索,甚至在思索中把每一个小细节都分别区隔,一个个地单体分析后,再将其串联起来分析,感到万无一失后才公布于众。

他们愿意独立工作,尤其在特定的知识领域里,更是喜欢自己承担起一项任务。他们一旦承担起某件事,就会竭尽全力去完成。

观察型的人自己也认为,自己的知识比大多数人更丰富,洞察力也更深入,看问题也更透彻。

他们之所以看事情的眼光不同于其他人,因为他们有着全面性的整体观。

3. 生活形态只求最低

观察型人格的人除对知识贪图外,对自身的生活标准要求的并不高,也可以说只求最低。

案例:

辛兆瑞是一位中学教师,虽属工薪阶层,但父亲是一家小型纺织厂的老板,有着这样的坚强后盾,也堪称是经济富有者。可他在生活上并不奢侈,多数时间都是在家里或学校食堂就餐,到饭馆或酒吧消遣的时候很少,除非同事们集会或有什么集体活动,否则,那些地方难以找到他的身影。



不十分了解他的人会以为他吝啬或者是个守财奴,其实并不然,他每年的暑假和寒假都要携妻带子到祖国各地去旅游。他们的旅行行装很简便,每人一套换洗的衣服,一套洗漱用品,和少量的食品,不过,笔记本电脑、微型摄像机是他必带的,尽管很沉重,因为他需要它们为他的头脑添充知识和备忘。

他走到哪里,就了解哪里的风土人情、地域文化、名胜古迹和风味小吃等,并一一记录下来。他还会收集一些自己认为值得收藏的石头、昆虫、树叶等,爱如珍宝的存入一间专门小屋里。

当你来到他家,打开冰柜和冰箱,几乎是空的,衣柜也只有普通服装,基本发现不了名牌。书房里,则别有洞天,古今中外的书籍塞满了五个大书架,其中文学、医学、地理学、天文学、经济学、宗教、司法、新闻写作等,应有尽有,让你感受到一种知识的引力。

他的书籍绝对不像某些人摆在那里装模作样,而是精神食粮,是武装自己头脑的武器弹药。

他教高中语文。他的博学使学生们受益匪浅。他的学生平均分数要超出别的语文老师教的学生们的平均分数10~15分。

他在课堂上给学生大讲特讲,离开讲台,除了回答个别学生的提问外,就像换了另外一个人,沉默而寡言。与同教研室的老师很少说笑,即使谈话也是有关教学的内容,至于谁与谁的亲疏无论别人怎么关心或热衷于谈论,他从来都不参与。

辛兆瑞属于半觉察的观察型人格的人,区分于未觉察和觉察之间。

未觉察的观察型人格的人表现为退缩、好猜忌、恃才傲物。工作中或与亲戚、朋友、同事等的交往中,很少承诺,对自己的控制力极强。他们有时还逃离自己的感觉,就像要撇开这个世界似的远离一切。他们对待身边发生的事情,更多时是采取冷眼旁观的态度,如同与己无关。如果非需自己参与不可,也会躲躲闪闪,或推



托,或说几句可有可无的话,敷衍了事。

觉察了的观察型人格的人则另是一番风景。他们尤为敏感,觉知力极强,专注、客观、富有创造力,可以成为一位很好的思想家。他们的敏感和分析技巧是卓著的,处处展现出超众的智慧。但是这种智慧却与聪明不同,他们往往会使周边的人感到不理解或者与他们疏远。

4. 和感观、情绪保持距离

绝大多数观察型的人养成的习性和学到的体会是退缩。这种退缩并不全指肉体在社会生活中的退缩,而很大成分是向心智的退缩。

他们认为,这个世界充满着干扰和威胁,只有心智才安全,因为那是完全受着自己控制的。

他们变成事件的观察者,还因为他们的肉体无法逃开这个世界,只有和感观、情绪保持一定的距离,才能把对自己的伤害降到最低。

由于他们这样做,很多人就会认为他们是不可捉摸的人。

据调查,观察型人格的人的父母多数都是好支配的人。儿女孩提时代,父母喜好对他们施行暴力或者恐吓,或压抑他们的意愿、情感和行动。

案例 1:

一位 30 多岁的观察型的人当谈到小时候父母对他的态度时仍然心有余悸。

他说自己在家排行老二,哥哥长他两岁,很淘气,经常遭受爸爸的拳脚和母亲的责骂。当哥哥挨打时,他经常吓得全身颤抖。



为了避免成为哥哥的第二，学会了察言观色，设想哥哥怎样去做才能不遭打骂。事实上，哥哥或遭打骂，或不遭打骂，他都能从中总结出一些道理，并想出逃脱的办法。但他不愿将自己的想法告诉哥哥，怕因此而惹祸上身。

他稍微长大一些，也没有逃出父母的打骂，只是与哥哥相比，少了些轻了些罢了。大概这也是汲取哥哥的教训的结果，也是智慧的使然。

8岁上二年级时，他在电影中看到“小兵张嘎”有一支漂亮的手枪，便很喜欢，肯求12岁的哥哥用木头做一个。哥哥立即答应。经过星期日的多半天时间，终于做好了，又涂上了墨汁，与真的相差无几。哥哥星期一把它带到学校玩了一天后才给他，他爱不释手。

一天，他正在屋中摆弄时，被爸爸发现了，立即夺了去，并命令快些做家庭作业。他很委屈，气愤地说：“我的家庭作业已经作完了！”爸爸见他敢和自己顶嘴，向他瞪起了小眼睛，便发起火来，给了他两个耳光，呵斥道：“顶撞老人就得挨打，知道吗？”接着，爸爸把他心爱的手枪投进了燃烧的炉子里。此后，他自己又学着哥哥的样子，做了那样一把木制手枪。这支手枪再没有被爸爸发现过，因为他有了上次的经验，学会了隐密。

他还说，放学后在外面与小朋友们没玩上半个小时，妈妈便会大着嗓门儿嚷着让他回家学习。他只好顺从。坐下来刚拿出课本和作业本，又会听到妈妈的命令：“快点写，聚精会神，不准偷懒！”每当这时，他便无比厌烦，迫于父母的压力又不能离开，便坐在桌前，把书和本放在上面，表面看去似在学习，实际上，他已将感觉移到了一边。

他说，那时的感觉已经与肉体分离了，这样做，是一种最好的自我保护。



就此可以看出,遇上好支配、具侵略性、暴力倾向或压抑情感的父母的孩子,容易生成观察型的人格。

但是,必须有一个前提,那就是这个孩子需具备很高的智商和生就的内向,否则就会生成另外一种人格。

还有一点需要说明,某些观察型的人感受到的并非是他人的威胁,而是认为一个人活着必须自力更生,感受到的是生存的威胁。

案例2:

潘先生是某公司的一般职员,他完成自己的工作后便坐在椅子上冥想,或到走廊去吸烟,很少参与别人的事情。

他有着很高的智慧,很多事情一听便能知道正确与否,但是,自己并不敢肯定自己的观点是否正确,这是他不参与别人的事情的第一个原因。第二个原因是不想让更多的琐事牵扯自己,那样会严重地破坏自己精心营造的宁静的内在世界。

潘先生越是不参与别人的事情,别人越喜欢征求他的意见。别人向他征求意见并不存在恶意,他有时却觉得这是对他的一种考验,如果自己的观点和意见有所偏颇是会丢面子的。于是,就想办法推托,或者一言不发,像机器人似的,让感觉和情绪离开自己。

他觉得这个世界很残酷,人与人之间的关系也极其复杂,稍不留神就会被卷入是非的漩涡。为了自己能够安然地生存下去,他采取逃脱的态度,除非万不得已是不参与工作以外的事情的。

5. 贪求能让自己感到安定和独立的一切

观察型人格的人通常是简化物质需求的,他们贪求的不是物质,而是能让他们感到安定和独立的一切。



他们认为,安定和独立能丰富内在世界的资讯。有了广博的知识,才能应对外在世界对自己突如其来的袭击。

因为他们不需要丰厚的物质生活,所以,在别人无法生存的地方,可以惊人地活下来,比如困在一个小岛上,或者身患某种疾病而行走艰难等等。

事实上,他们已把拥有太多的物资当做了一种负担,觉得它们会限制自己,或把自己引入狭隘。

为了安全起见,观察型的人对拥有自己足够的空间和时间极其渴望。

案例:

一位观察型的女士对我说:“独立对我而言不知有多重要,自从和喜好支配我并限制我的丈夫分手后,属于我自己的空间和时间又回来了,就像一个奔波忙碌了几几天几夜的人,突然有了可以真正休息一下的属于自己的小屋,整个身心都融进了恬静里。

一个人过活,虽然有些情况会让我感到孤单,但我的内在世界是自立的,在这种环境中没有了干扰,没有了思考中途丈夫给我造成的尴尬,可以像小鸟一样展开翅膀在内在世界任意翱翔。我发现,内在世界是那样的广阔,食物是那样的充分,我可以任意挑选一件欢快的事添充我心灵深处的饥渴,我的很多欲望都可以在这里得到满足。

我还感到,独立是一种享受,隐私可以在这里得到滋长,无论它们多么欢蹦乱跳也不会被人耻笑,因为别人难以看见。尤其处在没有任何要求的环境中,更是一种无上的喜悦。”

对于观察型的人来说,时间、精力和个人空间是无与伦比的必需品,而这些必需品又随时都可能被剥夺,所以,他们对此无比的吝啬。

他们机警并善于观察,就像以后接着要讲的质疑型和享乐型



的人一样,同属于脑部类型,对别人行为中表现出的细微差异,有敏锐的回应。

他们把所有人对他们的请求一律看成是要求,回应得特别冷静。虽然他们能给出对方所需要的一切,但是绝不那样做,恰到好处便终止,目的是让对方走开。

他帮助对方,让对方走开后,不喜欢别人向他询问,哪怕是善意的、是想对他的举动进行表扬,也会心情不畅。

大多数观察型的人都通晓许多不同的事物。他们宁可让它们在自己的心中腐烂,也不主动告知别人。如果别人向他们求问,他们才会讲出部分内容。即使是他们所通晓的东西可以派上用场了,也是如此。

对于他们为何这样吝啬,我问过一位观察型的人,她说:“我不把自己所知道的事情和自己的观点和盘托出,绝对没有恶意,要知道,少说出一些对我来讲有好处。因为我的资讯并不全面,别人对我所掌握的内容和所要说的也并不一定感兴趣,在这种情况下,不是少说为佳吗?”

她的话似乎也有道理,可她不知道,别人是多么需要了解她所掌握的事情呀!她的观点对别人是会有指导作用的呀!

观察型的人有时就这样埋没了自己,使自己错过很多一生中难得的机会。

他们不愿参与自己无准备的事,也不愿意别人无准备或准备的不充分。

在社交场合,他们处处表现出谨慎,每说一句话都要深思熟虑。他们必须对这件事情的可行性进行评估,认准哪些是别人想要的,哪些是自己所能给的。

如果参加一个商业性会议,发现议程并不清楚,他们的第一感觉就是离开或者将这不清楚的议程反复琢磨一番。因为他们觉得



在这种议程不清楚的会议上,很难使自己作出充分的应对准备,自己的精力会受到严格限制。另外,他们也害怕被不可预期的要求和人际关系所困扰。

6. 在心里搜寻可能会发生的事情

观察型人格的人反感任何强迫他们的事情,感到是一种难以承受的压力,会产生一种将被吞没般的恐惧。

这种将被吞没般的恐惧,就是他们平时遇到的感觉被卡住时的尴尬状态。

每当遇到这样的恐惧感觉,他们就会变得像享乐型的人,去搜寻所有的逃脱策略,面对任何事情都不再可能作出承诺。

这种恐惧感觉是外界刺激超出了个人承受的阈限而产生的。当然,对于不同的人来说,产生恐惧的感觉阈限是不同的。对同一强度的刺激,有人能觉察到它的存在,有人则觉察不到;同样,有的人只需较小的刺激强度就可以产生感觉或感觉变化,而有的人则需要较大的刺激强度才能产生相同的感觉或感觉变化。

感觉阈限的大小可以反映人的感觉能力,即感受性。感觉阈限与感受性之间成反比关系,人产生感觉的感觉阈限越大,说明其感受性越低;感觉阈限越小,则说明感受性越高。

观察型的人属于感觉阈限小而感受性高的那种人。但是,他们的自知智力却特别强。

自知智力也称自我内省智力,是指深入自己内心世界的的能力。他们善于了解自己的内心感受,进行自我内省。

案例:

范长安是工商银行某支行的办公室主任,工作性质决定外界



接触较多。但是,他应酬所有人都很难投入自己的真正感觉,总是把自己的感觉和情绪与事件隔离。

在他的心目中真正的朋友很少。因此,别人对他既没有太好的看法,也没有坏的看法,只觉得这人老谋深算,一言一行难以预测。

也有例外,一位开打印社的个体老板却与他来往得相当密切,经常在一起饮酒。一个星期日的上午,正在家中休息的范长安接到那位老板的电话,说有事请他商量,让他中午到他家。他犹豫了一下,便答应了。

范长安向那位老板家走时,心中不断考虑着找他商量什么事情。到了他家后,那位老板并不急于开口,只是说咱们先喝酒。

酒到半酣,那位老板说:“我的小打印社想增添点设备,需要3万元钱,现在手中只有1万,剩下的2万我已经与交通银行说妥,他们贷给我,得需要两个有固定工资收入的人担保,第一个主要担保人我已经找到,第二担保人想请你,不知你能不能同意。如果你同意,明天星期一咱们就去办手续。”

范长安详细询问了贷款时限和贷款利率,问时的表情让对方难以琢磨。知道贷款期限是一年后,他想了想说:“如果到期你还不上,那个第一担保人也无力偿还,这笔债务就得落到我的头上了。”

那位老板说:“你放心,绝对不会连累你的!我这人办事你还不了解?何况才2万元,就是再多,卖房子卖地也得还上。”

范长安见老板说的肯切,就答应了。他们继续喝酒,继续聊天。

范长安是不善于聊天的,和以往一样只是听,不时地心不在焉地象征性地点点头。

临离开那位老板家时,范长安没用老板再说,主动表示,明天



一定同他一起去交通银行,当这个保人。

实际上,范长安是不会担这样的风险的,他在与他饮酒时,就想好了逃脱的对策。回到家中,立即给自己的行长打电话,谎称远在千里的舅舅病故,需要当晚登火车前往。然后又把实情告诉了妻子,如果那位老板明天来家找他,妻子就如是说。于是,他连夜登车去了另一个城市休闲去了。

那位老板第二天到范长安的办公室,得到的回答是:10天后才能回来。怕是消息不准确,打电话去范长安家,他的妻子回答与办公室的回答一样,那位老板只好另找保人了。

很多观察型的人都有很高的智慧,他们不愿承诺任何事,为人担保就更不情愿了。为了逃脱,他们很快便能想出办法,然后像享乐型人那样,尽情的喝,尽情的乐。其实,他们的心已在千里之外了。

一位观察型人格的人对我说:“遇到压力时,我就会在心里搜寻可能会发生的一切,同时设想逃脱的办法,常言说狡兔三窟,我虽非狡兔,也能为各种可能发生的情况做好充分准备。”

当观察型人格的人感到安定时,又会变得更像支配型人格,愿意承担任务和保护家庭成员。

7. 城堡、安全和包袱

城堡 城堡,即堡垒似的小城。

它意味着安全和便于防守。

谁把家看作是自己的城堡,都会更加珍惜和维护。观察型的人把家看作自己的城堡,也不例外。他们会把注意力放在自己的



家中,让它成为一个温暖如春而固若金汤的地方,用来容纳自己所需要的一切。

案例1:

钱炜就是一个观察型人格的人,她是一家高新科技企业的高级职员。攻读计算机博士学位时爱上了正在攻读医学博士学位的程健刚。

他们相处不到一年,钱炜接到通知,公派她到美国一家大学继续学习,并建议她如果有未婚夫最好尽快结婚。钱炜与程健刚商量,程健刚立即同意了。很快,他们举行了隆重的婚礼。

钱炜在美国只学习两年就回国了,回到了程健刚的身边。然而,程健刚仍然觉得自己很寂寞、很孤独。

钱炜内向,把全部心思都放在了工作上,每天很晚才回家,到家后,丈夫已经把饭菜准备好。即使是休息日,她除了读书就是看报,或者坐在那里思索着什么,很少主动和程健刚讲话。

程健刚想和她谈医学,她不感兴趣。和她谈文学,谈唐诗宋词、中外名著、文学大家,她只是轻描淡写地应酬几句,又默不做声地思考她自己的事去了。有时丈夫想和她交流交流,她就说:“我们把婚都结了,难道还能不爱你?”

有时不得不与丈夫到外面散散步,每次都是她催促着早些回去,不要这样白白浪费时间。

时间久了,程健刚的心中便燃烧起一股无名烈火,他开始写诗歌,用以驱赶心中的燥热。

每当程健刚有作品在杂志上发表,本想和妻子一同庆贺,可钱炜却说他是不务正业,放着有了博士学位的医学不去研究,写什么诗歌,在自己的专业上无所造就,有什么可以高兴的。

程健刚因此对妻子更加不悦。他开始寻找遂心的爱。



观察型的人极为敏感,钱炜立即发现程健刚对她的热情淡化了,接着便发现他很晚才回家。她便问他到哪里去了。他有时显得很镇静,有时却支吾其词。女人的天性告诉她,丈夫心中可能有了其他女人。于是,她便注意观察。

她的感觉很正确,丈夫真的与一个女人有了非同一般的接触。这个女人是程健刚同一个医院的离了婚的相貌平平的热爱文学的医生。

这个女医生看完程健刚送来的他刚刚发表的一首抒情诗后,便对他的内心世界有了了解,从诗中看出了他对夫妻生活的不惑和对真正性爱的渴求。

当程健刚来取那册登载他的诗歌的杂志时,女医生点破了他写这首抒情诗时的内心苦痛和失落。他默默地承认。自那以后,他们经常在一起谈诗,谈小说,谈散文,当然也谈性。不过,他们都极力克制自己对性的欲望。

钱炜了解这一切后,反思了一整夜,意识到是自己把时间和精力都投放在了软件开发上,无意识地冷落了丈夫,责任在自己,丈夫是个很好的人,绝对不能失去他,假如失去他,会一辈子痛心的。于是,她一改以往,对丈夫开始热情起来。

心情改变了,与丈夫在一起时便有了甜蜜的美感,尤其激情奔放时,整个人就像舞动在云里雾中,飘飘欲仙,那种幸福的感觉从来都没有享受过。

钱炜改变了,丈夫又恢复了对她的爱,晚上不再写诗,而是替钱炜整理翻译资料,两人感情越来越好。她感到,夫妻之间应该没有秘密。尤其亲密接触时和接触之后,她愿把心里话全部说给丈夫听。

钱炜意识到,家就像一座城堡,他能给自己带来安全和愉悦,



同时也是一个宁静的港湾,可以使自己疲乏的身心在那里得到休整。

每当下班回到家里,她就想把自己与外界隔绝。来电话都由丈夫接听,如果找她,就说还没有回来。丈夫不在家时, she 就把电话设置在自动回应的档位上。

她很少邀请人到家里作客,偶尔邀请谁来家里,那将是一位对他而言的确意义重大的人物。同时这位重大人物也是她绝对信任的,是她想赢得他的友谊。不过,这种心甘情愿的让人打扰自己安静的做法,也使他忧心。

安全 观察型人格的人比较注意在社会上很有影响的人,或单位中自己的各级上司,包括那些在单位有象征重要性的人们。

他们把这些有影响或有权势的重要性人物,视为应该接近但不可盲目接近的人。首先要对他们的性格、学识、爱好等进行收集和了解,并认准与他们接近将对自己万无一失时方能下定决心。

因为观察型的人对任何事情都很敏感,加之又有很高的智慧,更能够适时地掌握信息和应变,处理问题就显得非常得体。他们一般情况下是不与上司联系的,虽然他们想联系,可就是不那么做。

他们不与上司联系,是怕联系时遭到拒绝。

他们不与上司联系,并不是想脱离上司,恰恰相反,他们这样做是为了使上司更加重视自己。

这是为什么呢?不与之联系又怎么能获取重视呢?

这个问题很好回答,因为我这里指的联系并不包括工作中的必需联系,单指感情方面的私人联系。

由于与上司不联系或很少联系,所以,别人就不会对他们产生嫉妒和采取戒备措施,加之与同事或下级又很少发生正面冲突,照



样保持着若即若离,上下都不会对他产生敌对情绪,所以,他们在团体中感到很安全。

观察型的人并不是处理每一件事情都那么顺利,也得在实践中摸索经验,只不过天赋的高智商和敏锐的观察力使他们在人生的道路上少走了许多弯路。

案例2:

晓冬大学毕业后到一家私营企业面试,流利的英文口语和应答自如的业务知识使老板大为满意,当即拍板录用,成了公司的一名普通职员。

他在校时是一名高才生,进公司后踌躇满志,意欲大展宏图,对工作极为投入,觉得有使不完的劲儿。

老板交给他的工作不算太多,加上他手脚麻利,头脑聪颖,很快就能把工作完成。于是,他就坐在那儿,眼里瞧着别人工作,心中想着自己的事情。

办公室里同事很多,各自都有各自的工作。他邻桌的一位小姐,上班就坐在那里忙,甚至连上厕所的时间都挤不出来。晓冬琢磨着,每个人的工作量都相近,为什么自己早已做完,而他们老是忙个不停,还觉得时间不够用呢?

一天上班不久,老板手里拿着一张报表来到那位小姐面前,训斥道:“你这个报表还能不能做好,重做三次了,一次都不能让人满意!”那位小姐羞臊得满脸通红,一言不发。

晓冬觉得自己会做这个报表,而且又能帮助那位小姐下台阶,因此便把这项工作揽了过来。他很快便把这个报表做好了。老板看后,非常满意,竟当着众人的面,拍着他的肩膀说:“小伙子,有发展!”

晓冬禁不住喜悦,暗下决心,今后一定干得更好。



帮助同事做他们做不完的事情或者他们做不了的事情,成了他的常事。不几天,他便发现同事们对他的态度竟然全都冷落起来,好像事先约好了一般。他不得不开始反思。

在一部小说中,晓冬看到了与他自己的经历相似的一个故事。这篇小说给了他启发,使他知道了,每人有每个人的工作作风和工作企图,别人忙个不停,并不见得做不了,也许他们是故意做给老板看的,是让老板清楚他们的工作量很大,整天忙碌着。即使他们真的做不好,也用不着自己去帮助,自己会做,他们不会做,他们就会很丢面子,多数人还会以为自己是在显摆,好让老板认为别人无能。

觉察到自己这样帮助别人并非聪明之举后,晓冬来了一个大转弯,不再像以前那样工作起来干净利落了,开始变得慢吞吞,不过,工作从来没有出质量问题,也从来没有使任务拖延完成过。

他的工作作风改变了,同事们对他的态度也转变了,个个见到他都露出了笑容。

晓冬是位观察型人格的人,善于思索,瞻前而顾后,才能够及对自己工作中的不足,并立即以新的面目展现给同事,使大家迅速改变了对他的冷落态度。

一位哲人曾经说过:“如果你要得到仇人,就表现得比你的朋友优越吧;如果你要得到朋友,那就要让你的朋友表现得比你优越。”

每个人都有同情弱者的本性,而对强于自己的人则表示不屑和嫉妒。有的人格类型的人虽然思维敏捷,口齿伶俐,能力超人,却不能对自己的一言一行经常自觉地进行反思,而是为了工作一味地向前猛冲猛打,一点也不给别人表现和发挥的机会,总想在任何时间、任何地点表现出自己高于别人的能力和优越感,这样无形



中就压制了周边的人。他们本意是想通过自己成功的表现赢得别人的钦佩和羡慕,实际上适得其反,别人会骂他们是小人得志、利欲薰心。

观察型人格的人是不会这样做的。即使做了,马上就会改正。只有这样,才能生活的安全。

包袱 我们知道,观察型人格的人总是表现得退缩,不愿把自己的真话全部讲给别人。可是,在两性关系中,也就是在一对一的情爱关系中,他们中间的一些人会表现出另一番样子,会把内心的想法全部给出。

他们和自己所热恋的人自信心的互换,也会让他们觉得安全。相互倾述着自己的秘密,似乎能够逃开这个世界。观察型的人此时会感到人人都相互信任,所以就不害怕被侵犯和失落了。

观察型的人更热衷于与恋人或伴侣的肉体接触,他们认为这种相互间的友谊和爱用这种方法表达要比口头的表达实在得多,也安全得多,更能充满自信。

观察型的人这样热衷和相信肉体的爱,有时也会使他们暂时陷入迷茫,过分的相信对方,做出一些不理智的事。

案例3:

刘盼小姐大专毕业后,来到一家民营企业当出纳员。开始时,她业务不熟,无论对现金账还是银行账都一遍又一遍的反复核对。财务部主任也经常对她进行指导。

主管财会工作的副经理是位30出头的男人,英俊而干练,经常到财务部来过问账目,尤其对现金的管理及数目更是关心,也不时地对刘盼的工作加以指导,处处表现出上司对下属的关心。有这样的领导,刘盼当然求之不得。

一次,副经理单独约刘盼去酒吧,她犹豫一下便答应了。他们



在酒吧,面对面地坐着,边饮边谈。副经理赞美刘盼的人品,赞美她的学识和容貌,讲述自己和妻子产生的隔阂,并说他们迟早得离婚,关键时还流了泪。

刘盼听着他妻子的刁钻事例,不免在心中为副经理鸣不平,同时也产生同情。那晚,刘盼不知不觉地喝了很多酒,感情也很冲动,似乎已经醉了,当副经理提出到客房部开个房间休息一会儿时,她便点头应允。

在房间里,副经理毫不含糊地表示了爱意。刘盼那晚把自己的处女之身交给了他。

完事后,副经理说:“你真好,盼。”接着,他跪倒在床上,流着泪对天发誓:“我只爱你一个人,绝不会再爱其他的女人,离婚后一定娶你。”

刘盼心一软,说:“你千万不要忘了我,我一定等你。”

副经理深情地看着她,下定决心似的点了点头。

刘盼想,自己已经把女人最羞于见人的地方交给了他,在他面前已经没有什么秘密可言了。她躺在他的臂弯里讲了她的所有心里话。讲完,她觉得卸下了许久以来的背在自己身上的秘密包袱,轻松地进入了梦乡。

财务部主任年近30岁,尚未结婚,对刘盼颇有好感。但刘盼一直把他当哥哥看,她已认定自己这辈子已经属于副经理了。然而,每当想到自己与副经理的关系,就会偷偷地流泪,什么时候才能结束这种情妇式的生活呢?她想。

财务部主任并不知道刘盼与副经理的关系,一天,他很严肃地把刘盼叫到一边,问:“你当出纳员已经一年多了,公司的现金都由你经手,大家都知道,财务方面副经理说了算,可是,100多万元的现金不下账,到后来你怎么解释呢?这可是一种贪污行为呀!”



刘盼听后，脸刷地白了。

部主任继续说：“我知道你不会做这样的事，副经理的嫌疑最大，他很会玩女人，有人说他在外面有一套房子，常常开着公司的小车到那里鬼混。”

刘盼惊呆了，他既不相信部主任会骗她，又不相信副经理会是那种人，她请求主任暂时不要公开副经理先后拿走100多万元现金不下账这件事。部主任不解，表示一定要追查，她不得不讲出了她和副经理的关系，并说她很爱他。主任痛惜地说：“对这样的男人如此痴情值得吗？”

后来，司法机关插手了副经理贪污公款这件事，副经理被判了刑。刘盼也因此离开了那个公司。

这件事留给刘盼的教训是巨大的，她说：“其实，我很冷静，也很客观，对一切事情都会问一个为什么，可是，自从那次与副经理发生性关系后，就觉得与他没有什么秘密可言了，什么话都向他讲，对他的所作所为背后的事情考虑的很少，甚至他说什么都相信，所以才酿成此错，险些被他拉进监狱。”

观察型的人觉得，两性关系的相互碰触是真实的，是完整的，比言语还要直接，一切都无须保留，那样才是最大的快乐。

观察型的人之所以有这种感觉，是因为那时他们才卸掉秘密包袱，才把平时绷得很紧的戒备神经放松下来，那时才让自己没有了秘密，那时才肯把以往告诉给人们的一半的事实的剩余部分讲出来。

因为他们看重肉体的结合，所以对情人或伴侣才倾心，同时对家庭也乐于维护。这是人的优点，但是，过于信任对方，完全解除自己的思想武装也不足取。



8. 与世界保持距离却渴望联系

观察型人格的人是很矛盾的,他们出于害怕被干扰等原因,与外在世界保持着距离。但是,他们有着掌握资讯的“毒瘾”,又驱使他们产生与外界联系的渴望。

与外界联系,有时会使他们感到自己的脆弱,因为人无完人,天外有天,别人的聪明才智,别人的健康体魄,别人的潇洒大度,别人的名利地位等等,都能或多或少的对比出自己的不足。这对他们很有好处,可以通过联系而丰富自己,他们对此很乐意。

但是,联系必然要扰乱他们所保持的生活规律,他们的那份宁静就要被侵犯,这又是他们不乐意的。所以,他们想要联系很难。

他们对自己拥有的时间和空间很吝啬,无论多么喜欢对方,如果对方约定与他班后见面或者到他家里见面,都会觉得是一种负担,产生一种被侵犯的不安全感。那些理解他们,不去抢占他们个人空间和时间的人,才会博得他们的欢心。

如果他们主动与人联系时,会告诉对方自己去的准确时间和随去人员的数量以及身份等,更不会忘记告诉对方自己此去的目的。反之,他们被邀请或被通知有人来访,也照样希望告知详细情况。

他们愿意选择与自己兴趣相近的朋友,希求在联系中共享各自的思想、观点和成就等。

观察型的人并不固执,他们很容易发现自己因缺乏随性而影响了工作和人际关系。当他们觉察到联系比自己的空间和时间被干扰更重要时,便会有计划的与外界接触,或饮酒,或跳舞,或旅



游,他们都在所不惜。不过,在他们的心目中计划是第一位的,每项行动都要先有计划,即使没有详细计划,自己也要知道行动的基本内容,否则,他们宁可不参加。

案例1:

一位观察型的人曾经这样对我说:“自从有计划的与大家接触,我的性格改变多了,知识也丰富多了,它能培养我的即兴表现能力,也让我更随和,尤其在和人群接触中进行独立思考,对我来讲更是一种新的感觉方式,这种方式给我刺激,让我欢心,同时也是一种享受。”

观察型的人与伴侣和情人的关系处理的好与坏,在于对方对他们的隐私的谅解及其尊重。

一位观察型人的妻子对我这样描述她的丈夫:“其实我老公并不是像他们说的那么冷酷,只不过他的领域不允许别人侵犯罢了,如果对他真正了解了,也觉得很可爱的。

他一个人呆在书房的时候,我很少进去,即使非进去不可,也要先敲敲门,待他同意后再走入。连我家养的小狗都知道他的脾气,从不到他的书房去,即使我进去了,它仍蹲在门边,静静的看。

在他不看书和不思索问题时,也会走出来,主动的与我说话。我们的性生活也很和谐。总的说,我跟他生活在一起,不排除是一种幸福。”

观察型人格的人认为,夫妻间的友谊深度不是语言层面所能达到的,透过抚摸的感觉更为深刻。夫妻间的相互依赖和观点的一致性,才会使自己恬适。

观察型人格的人不喜欢自己成为人们注意力的焦点。

案例2:

一位大学二年级的学生与我交谈时这样说:“我高考公布分数



的那些日子,实在太讨厌了,今天是这个报社的记者来找你,明天是那个报社的记者来找你,后天又有无线电视台的记者、有线电视台的记者来找你,问的都是一个问题:‘你的文科成绩位居全省第一,一定很激动吧?此时此刻你的心情如何?’有时内容有些变化,也不外乎‘能谈谈你是采取哪些学习方法才考取这么好的成绩吗?’一天天回答记者的询问,接待亲戚朋友的来访,扰得我不得安宁,什么正事也办不成。要知道,时间是我自己的,竟然不归我管,考取第一简直就是一场灾难。”

我说:“很多人巴不得成为新闻人物,让更多的人知道自己呢!”

她说:“我就不愿意让大家注意我,你想想,一个人成为了中心人物,走到哪里都有人指着你说,就是她,就是她,一万只眼睛盯着你,多别扭呀!”

我经过多方了解和考证,认定这位女大学生就是一位观察型的人。她喜欢隐私,对事物保持距离进行观察,比较固执、退缩,善于累积信息,总爱给自己在时间和空间上划定一个界线,并对这个界线加以维持,告诫自己不要出去,也不喜欢别人擅自进来,她也不怎么懂得如何迎合其他人和他们的希望。

还有一位观察型的先生对我说:“我的妻子总是抱怨我不懂情感。我很不服气,难道情感必须反映在口头上,付诸实际不是更诚笃吗!我很爱我的妻子,也很愿意和她在一起,就是不愿意她过多的注意我,假如我驾车带着她去旅游,她在车里看书、睡觉、听收音机,只要不跟我说话,干什么都行,我喜欢她默默地在我身边。”

假如你是观察型人的伴侣,千万不要在乎他们是否流露情感,因为他们的情感总是放在心灵的某个隔层里,不易表露。请相信,只要他们承诺,就会把自己所说的话作为生命中最主要的事。



9. 观察型人格的人怎样完善自己

观察型人格的人在人生道路上有一个不知谁给设下的陷阱，使他们落进去难以逃脱，深受其害。

若想发现这口陷阱，使自己不落人，很难。如果落人了，就要及时地意识到，不被里面的情境所左右，明智地用双手把它填平。那样，自己的精力就会自由流动，流动到一定程度，必将穿越知识而走向智慧。

这个陷阱就是退缩、好猜忌、恃才傲物和让自己的感觉和世界隔离。

假如我们是观察型人格的人，就要立即行动，按照以下的方法去做，定能相得益彰。

(1) 愿意留在属于自己的时间和空间里思索，虽然这不是一个坏毛病，但是，任何事情做得过度了，都会走向反面。可以用参加集体活动的方式来逐渐改变它，例如清晨到公园或广场参加集体晨练、跳交谊舞、扭秧歌等，参加一些与自己工作有关的研讨会，多和同学、同事集会，都是很好的办法。

(2) 适当做一些肢体性的体育锻炼，如广播体操、太极拳等。这样，能够缓解大脑思维的紧张程度，迫使自己去感受身体的各个部位，有助于把自己的感觉拉回到现实中来。

(3) 要敢于体验，无论在任何环境里，都不能惧怕自己的感觉和情绪，要面对现实，不要企图逃避，一些事情是逃避不了的，如果你逃避了，就会使你的威信和人缘在人群中失去。但是，这种逃避现实的心理可能是与生俱来的，是不容易避免的，我们可以采取体



验的方式逐渐避免。

(4)感觉是人对直接作用于感觉器官的客观事物的个别属性的反映,其中有痛苦,也有愉悦,不要一味地钻进痛苦的圈子里。在与事物接触时,如果陷入了痛苦之中,就要想办法呼唤愉快的感觉,也就是辩证地看问题,任何事情都具有正反两个方面。

(5)我们容易犯的毛病是在某些时候厌倦与事物的接触,认为那样会侵犯自己的时间和空间。要知道,世界是属于大家的,人生活在这个庞大的社会中,是要学会随和的,与大家共处,才能开阔眼界,才能满足我们自己渴求知识、收集资讯的天性。

(6)我们喜欢观察,但是,这种观察千万不可执着,过于执着,会陷入孤寂的困境。为了避免执着,可以在冥想时先观察你自己当时的心境,接着再观察强制自己不去观察后的心境,然后再找出这两种心境的差异,这样做长了,自然而然的就不执着了。

(7)我们中间的大多数人都喜欢安静或停留在原地不愿前行,惟恐在前行中给自己带来麻烦和不悦,其实这是一种恐惧和退缩的行为。试想,任何成功不都是在前行中获取的吗?按照我们以往的想法做下去,势必要失去很多良好的机会,要清楚,机不可失,时不再来呀!即使有更多的理由留在原地,也要学着行动,只有行动才能创造出新的生活。

(8)不追求奢侈的生活,满足于一般的吃穿住行条件,这一天性很好,但是,也不要过于拘谨和固执,要在经济条件允许的前提下尽量和周边的人群保持一致,要允许家人和自己适当的享乐,要争取自己的生活与前进着的社会合拍。

(9)喜欢收藏是个良好的习惯,可以陶冶情操,有时还会给自己带来经济好运,何乐而不为呢?不过,除收藏之外还会有更多的情趣,如果你是位收藏家,试着不去收集下一个收藏品,去寻找新



的乐趣,也不一定次于收藏的感受。

(10)由于有一种自己的能力不一定比别人强和自己懂的东西别人不一定感兴趣的心理,所以遇事不愿主动去做或不愿发表见解,实际这是一种退缩行为,是不足取的。你越是这样,别人就越是以为你无能,有的人就会大言不惭地指点你这样,指点你那样,让你无所适从。要坚定自己的信念,我行,我有很高的智慧。实际上,我们的确有很高的智慧。

(11)控制自己的时间和空间以及精力,并限制给出什么和何时给出用以操控别人,这是我们的习惯做法。实际这种做法不可取。要允许自己抛开这些控制。

另外,还有五点应该做到:

第一、让人们知道自己作出决定之前必须有一段思考的时间,这个时间如果有人出现,会扰乱自己的思绪。

第二、当自己不坚持己见时,让人们知道自己是客观的,发现了见解有误,必须改正。

第三、让朋友知道,自己对某件事的成败利害不是没有感觉到,当时没有表态或没有行动是因为条件不允许。

第四、发现别人对自己有什么感觉或别人向自己问话时,要及时回应。

第五、感觉别人在命令自己,而自己对此又很反感时,要想想那人是否真的在命令。

10. 与观察型人格的人如何交往

人类社会,人与人的交往必不可少,接触谁和不接触谁,有时



是不以自己的意愿为转移的,是受环境和客观因素限制的。如果你身边就有观察型人格的人,不要以为他们老谋深算、瞻前顾后、少言寡语,而不易相处。其实他们也有与人交往的渴望,只要掌握了他们的人格特质,就能对他们加以理解。如果遵循以下几种方法与他们相处,也能取得很好的效果。

(1)假如一个观察型的人与你共同完成一项任务或者与你商讨一个问题,他们显得不够积极或者不发表见解,表现退缩。这时,你不要急躁,也不要强求。他们完成任务时不够积极,是对这项任务的重要性还没有考虑清楚或者不够满意;讨论时不发表见解,是他们还需要一段时间考虑。

(2)对他们的工作不要过度赞美,因为他们特别敏感,能够很容易地觉察到你言语中的虚伪,那么,他们就会采取另一种对策。当他们正在工作时,也不要过多的指指点点,他们会认为你在向他下命令。如果让他们自行处理,他们就会觉得你很信任他,可以很好地调动他们的工作积极性。

(3)如果你需要向他们表述你对某件事物的感觉时,需要直接而实际,他们不喜欢别人与他们谈话绕圈子。

(4)如果你想让他们做某件事,一定要注意语言的表达方式,也就是说用一种请求似的语言,切莫用要求似的语言,因为他们的自尊心很强,惟恐别人瞧不起他。

(5)他们对属于自己的时间和空间很吝啬,总想利用这些空闲和地方进行思索,同时,他们也反感无准备的接触。当你有事情必须和他们交谈时,事先最好与他们取得联系,这样有利于事情的促成。

(6)在与他们的交谈中,如果发现他们表现出傲慢或者与你疏远,那就证明他对你的观点或提出的事情不感兴趣,如果他们发



怒,那就证明他已经反感。

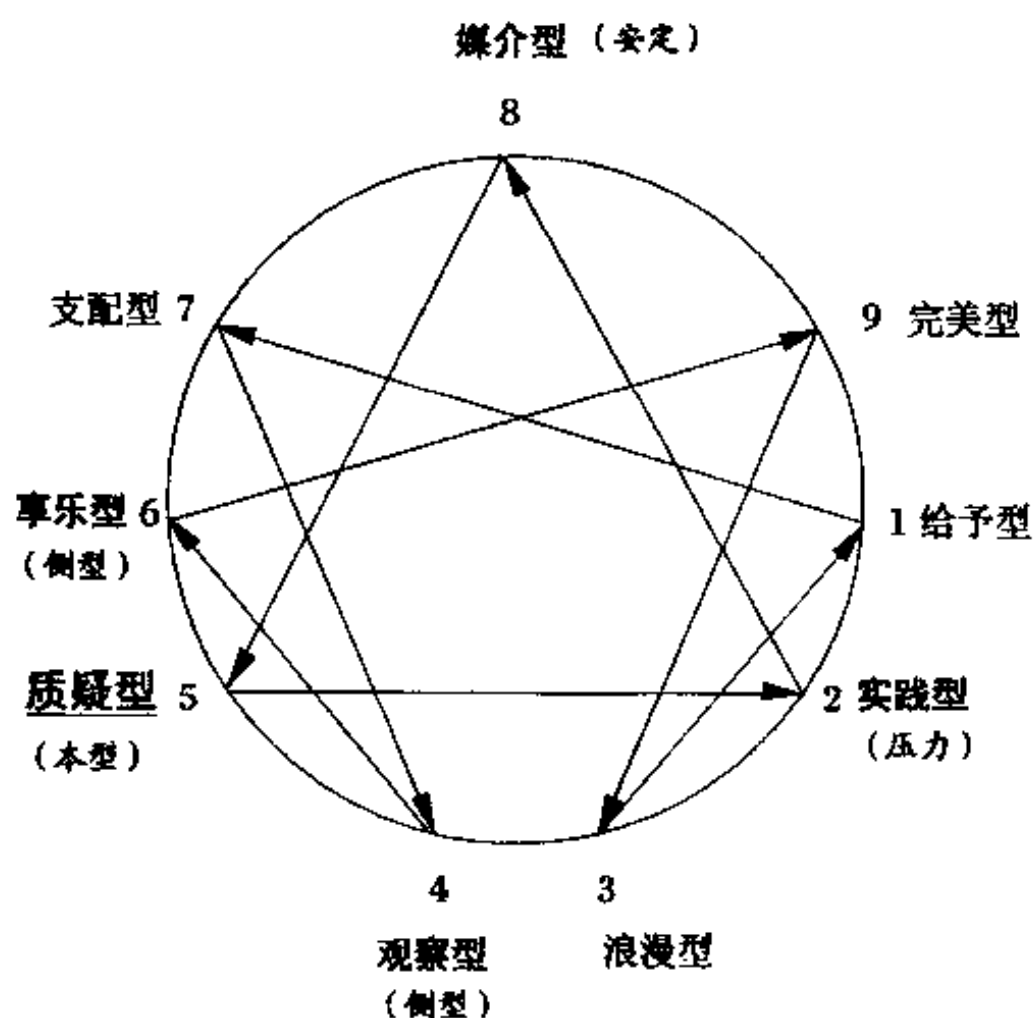
(7)他们愿意将生活加以区隔,喜欢有计划做事,往往把很多东西都划定一个个界限。不在万不得已时,不要打破他们认定的界限。不要显得对他们依恋或依赖,如果那样,他们有可能会退缩。

(8)你与他们交谈时,他们如果沉默,不是在拒绝你的谈话,而是在仔细地品味。如果你去拜访他,他坐在那里没动,并不一定对你不欢迎,他的微笑就是欢迎的一种方式。

(9)他们对非言语的征兆非常敏感,如果你对他们的语言或行动表现出很感兴趣或没有被威胁的样子,他们就会退缩。



第五章 质疑型人格



质疑,即提出疑问。

有人会说,能提出疑问的人,实际上是有头脑的人。疑问提的



越多,证明他们越有智慧。的确,质疑型人格的人智商都比较高。他们忠诚、勤奋、谨慎、可靠,而且富有想象力。

1. 设想最坏的结果

质疑型人格的人不信任权威,在避免去服从权威人士的同时,又无意识地希望找到一位值得信赖的领导者。

他们对待那些人们普遍认为比较好的单位领导或政府官员,也抱着探求他们是否信得过的想法。

他们通常把自己放在高处,居高临下地看问题,很有正义感,敢于为那些受到虐待和难以述说冤情的人代言。

质疑型的人也不都是敢作敢为的,也有胆小如鼠者。无论胆大之人还是胆小之人,他们对一切都抱着怀疑态度。怀疑自己的决定是否正确,怀疑别人办事动机是否包藏祸心,怀疑自己所住房屋是否合乎有关建筑标准,怀疑所处环境等等是否安全。总之,怀疑是他们的天性。

他们怀疑一切,却不认为恐惧一切,即使是胆量较小的那一类人,自己也不承认胆小。

案例 1:

当我问到一位质疑型人格的先生是否认为自己胆小时,他说:“不光你这样说,很多人都这样说,不知道你们对‘胆小’如何下的定义,我认为我对每一件事都愿提出疑问,把可能发生的问题都事先考虑到,是应该的,它能避免很多事故和错误,也可以减少和避免不必要的损失。大家应该把‘胆小’和‘乐于提出疑问’区分开来。

想想看,假如我们把所做的每件事情都看作会无比的顺利和



取得好的结果,不去设想所遇到的困难和糟糕的结局,运作过程中真的出现了问题,肯定手忙脚乱或束手无策,那样不是对事业和自己不负责任吗?

有些人对领导者提出的方案和布置的工作任务不加分析地照听照办,那不是盲从吗?有时领导者也不一定正确,或者他们还怀有个人的其他目的,自己真正的去办了,恐怕会吃亏的。把困难和危险考虑在做事之前,我不认为那是‘胆小’。”

他还说:“我认为无论什么事情都要考虑它发展到最坏时该是什么样,我们必须事先做好充分准备。1998年发大水,我们的那个城市在松花江边上,如果江水出槽,定会把整个城市淹没。我们家三口人,我给每人买了一只小轿车内胎,冲足了气,放在家中当救生圈用,以防万一。别人也是笑我胆小,我仍然不那么认为,真的江水出槽,它会挽救性命。”

质疑型的人考虑问题趋向于负面,把一切可能发生的困难都设想到,并做好准备。他们反感那些大的危险有可能到来之前不做避难准备的人,也反感那些认为他们的话是危言耸听的人。

他们在可能的糟糕事情到来之前做好应对准备的做法,对于其他类型的人来说,往往认为做的过了头。

质疑型的人经常用领导者的目光审视事物和人,看问题比较透彻。由于他们把事物的负面设想的充分,调解人与人之间的矛盾就显得游刃有余,被调解的双方知道了事情发展下去的不良后果,自然而然的就各自表现出退让的姿态。

他们的想象力具有实在的力量,在设想事情发展的最糟结果时,脑海里就出现真的一样的景象。一旦坏的结果真的到来,他们就像经历过了一般,原来那种恐惧心理就不复存在了。

由于他们对到来的危险或灾难早有准备,应对时便特别冷静,化解的也比较快,有人还表现出高度的勇气。



案例2:

张志隆先生是某制药厂的工程师,一年前就向厂长提出了更换一台生产锅炉的计划。因为那台锅炉已经超过了规定的使用年限,不能承受设计的压力了。可是,由于资金的原因,厂长始终没有对这一计划给予批复。

他实在忍不住了,找到厂长,说:“厂长,你不要把更换那台锅炉当做小事,如果再拖延下去,它随时都可以爆炸,爆炸后的那种惨相你想到了吗?是相当可怕的呀!无论怎样,只要爆炸,100度的滚沸开水就会从炉内涌出,所有在锅炉房工作的工人不是被锅炉炸死、炸伤,就是被开水烫死、烫伤。到那时,工厂停产,伤亡职工家属涌入工厂、涌入医院,又哭又闹,那种混乱的可怕局面你想到了吗?”

厂长被他说得极为生气,吼道:“说点吉利话好不好?大惊小怪的,芝麻粒个事说成大窝瓜,该干啥干啥,出去!赶快出去!”

厂长把张志隆驱出了门外。

张志隆很生气,但自己不是决策人,只能提心吊胆地等待。

他每天上班都到锅炉房看一看,每次都叮咛锅炉工们注意观察那台锅炉的气压表,绝对不能大意。工人们也感到害怕,也都提心吊胆,不愿与那台锅炉接近。

担心的事情终于发生了。那天,他在办公室里正聚精会神地审视一张图纸,忽然听到天崩地裂般的一声巨响,他惊呆了,下意识地想:“完了,一定是锅炉爆炸了。”他放下图纸,飞也似的向锅炉房跑去。

只见锅炉房的玻璃全都被震碎,房梁已经坍塌,里面的白气从屋顶和窗户往外翻滚,几名先一步到达的工人急得不知如何是好。他大喊一声:“快到里面救人呀!”说完,便奋不顾身地向浓雾里冲去。



他把一位满身是血稍微有些呼吸的工人背出来,这时外面已经围满了人。一些人见此也冲进去救人。他第二次与人抬出来的那位锅炉工已经停止了呼吸。

在那次事故中,有三名锅炉工死亡,两名锅炉工重伤,在场的五人无一幸免。张志隆在反复两次冲进浓雾翻滚的锅炉房救人的过程中,双脚和双手以及胳膊的某些部位都被热水烫伤,住了一个多月院才痊愈,至今还留有一些疤痕。

张志隆在向厂长提出更换锅炉意见时,厂长说他胆小怕事、大惊小怪,同事们平时也都认为他胆小,可是到了关键时刻,他却能冲进浓雾中奋不顾身地救人,表现出了高度的勇气。

可以看出,质疑型人格的人在防御灾难和关键时刻,完全可以把恐惧甩在一边,表现出人们难以相信的勇敢行为。

另外,质疑型的人能看出别人尚未发展的潜能,并很高兴的帮助他们开发出来。

2. 觉得成功难以掌握

质疑型人格的人虽然很有思想,也极具想象力,并且忠诚、勤奋、可靠,但是,却很难成为一个成功者。他们往往在接近事业巅峰时更换工作,或者在即将大功告成时遇到本来可以避免的“灾难”。

这是为什么呢?

因为他们习惯把注意力放在容易出错的地方,倾向于记住过去的错误,并警觉不再重犯,所以,质疑一切,包括自己的能力,致使对一件事情反复思考,从而拖延了时间,影响了实际行动。另外,他们有时也主动避免成为权威人物。



以此可以看出,他们之所以这样,自我怀疑是其主要症结。

案例:

吴络非是一家生产皮装的乡镇企业的副厂长。在激烈的市场竞争中,这家工厂越来越趋于弱势,产品滞销,资金难以周转,处于停产的边缘。厂长对此束手无策。

吴络非经过一段时间的市场调查,发现市场上存在着一个盲点。在生活水平普遍提高,许多人都穿上了皮装的今天,仍然有一些特异身材的人为手里拿着钱却买不到合体的皮装而犯愁。他想,自己的工厂规模小,硬性竞争不是那些大企业的对手,采用柔性竞争的策略,可以抢占到市场的一点份额。于是,他向厂长提出建议,研制生产特肥、特长、鸡胸、驼背等特异皮装。厂长听后,大加赞赏,决定马上行动。

他们一边生产,一边在电视台、报纸上作广告大肆宣传,并推出了为特异身材者提供来人、来电、来函订做的服务项目。

消息传出后,特异身材者如闻福音,纷纷来信、来人求购,很多大小商场也来批量订货,生意马上红火起来。

接着,吴络非又发现,市场上虽然各种商品琳琅满目,十分齐全,但仍有冷门可找,如全国各地都很重视冬春季节的水利建设,以前流行的“解放鞋”很适宜于此种工作的人穿,现今竟难以买到。于是,他又向厂长提出上设备,生产“解放鞋”的建议。

这项建议经过领导班子的论证后,一致同意采纳,所用资金在吴络非的提议下,决定采取两条腿走路的方法筹集,一是成立一个股份制的专业生产“解放鞋”的工厂,动员职工和社会各界入股,二是通过银行贷款。

这个工厂很快就建了起来,产品投放市场后,真如事先预料的一样,生产多少就能销出多少,有时竟出现采购商蹲在厂内等货的现象。



吴络非的这两项建议,使一个乡镇企业从奄奄一息变成生龙活虎,乡里领导和厂内职工无不佩服。

不久,乡领导准备在这两个生产皮装和解放鞋的工厂基础上,成立一个公司,计划让吴络非当总经理。

吴络非听到这个消息后,不仅没高兴,反而在推托不掉的情况下,采取了逃避的方式,到别的乡的一个工厂当副厂长去了。

当朋友问他为什么不当总经理时,他说:“你们说的很对,总经理这个职务确实很多人花钱都买不到,要知道这个职务的责任太大了?我哪里有那个能力呀!

是的,是我的建议使一个工厂变成了两个,而且产品供不应求。我只是出了个主意,不都是大家干的吗!我很有自知之明,让我出点子,当副手,成!别说是两个工厂的公司,就是三、五个工厂的公司,我当副手也干得了。就是一把手我干不了,我不具备那种魄力,也不想当上后出丑。”

吴络非这种质疑型的人,承认自己的智慧,怀疑自己的领导能力,当副手时可以大胆地展示才华,给团队带来生机和活力,一旦让他担任主要领导职务就会推三阻四,甚至逃脱,觉得成功是难以掌握的。

质疑型人格的人出于怀疑一切的心理,即使别人真心的称赞他,他也会对那个人的动机审视一番,如果出于别的企图,一眼就能看穿。

他们如果受别人喜爱,会觉得浑身不舒服。

所以,别人感到他们难以接近。

事实上,如果别人很热情地主动与其接近,他们就会退缩。

未觉察的质疑型的人观点比较偏执,工作没有效率或不具备弹性,别人与他很难建立起联系,他们独立开展或完成任务也很难。他们常常表现出怠惰、退缩和唯唯诺诺,有的人还经常违规违



纪。

觉察了的质疑型人明辨是非,心智聪明,极具想象力。他们一诺千金,乐于保护他人,可以成为人们的好朋友和好的工作伙伴。他们会立场坚定地对抗有害的权威人物和权威体制。

3. 认定这个世界充满威胁

质疑型人格的人从孩提时期就认定这个世界充满威胁和潜在着破坏性。

他们的这种认定,大多数都是来自暴力的家庭或存在威胁的环境。

每个人的人格形成,既有先天的一面,也有后天的一面。根据观察和分析,以及参照皮亚杰的道德发展理论柯尔伯格的道德发展阶段论,可以把人格的形成分为四个阶段。

第一阶段是从0岁到4岁,这一阶段为萌发阶段。婴儿从看不见东西到看见东西,从听不懂话到听懂话,从不会说话到会说话,从不会走到会走,他们的感觉一点点积累,他们的智力一步步提升。这一阶段形成两种定向:一是需要关照和关注的定向;他们虽然不会说话或表述不明白,却要家长陪他们玩儿,或者他们自己玩耍时希望家长能在一旁观看或给以鼓励。二是自信和冒险的定向;他们在家中或自己的小天地里摇摇摆摆地往高处爬,如果大人阻拦,他们会大哭或发脾气。

第二阶段是从5岁到8岁,这一阶段为初生阶段。这一年龄的儿童处在幼儿园和小学低中年级,遵守规范,但尚未形成自己的主见,注意力放在人物行为的具体结果和关心自己的利害上。这个阶段也会产生两种定向:一是惩罚和服从的定向。他们缺乏是



非善恶观念,只是恐惧惩罚而要避免它,认为免受处罚的行为都是好的,遭到批评指责的事都是坏的。二是工具性的相对主义定向。他们把自己的行为好坏按照行为的结果带来的赏罚来定,得赏者为好,受罚者为坏,或是对自己有利的就好,没利的就不好,不存在主观的是非标准。

第三阶段是从9岁到18岁(根据个人先天特质和生存环境,年龄可能稍微提前或延后),这一阶段为生成阶段。这一年龄的青少年开始认识到个人与团体的关系,分析和实践在团体中的生存方式。这一阶段也有两个定向:一是人际协调的定向。个体按照人们所称“好孩子”或“好人”的要求去做,以得到别人的赞许,如“偷”是不对的,“互助”是对的;同时,他们也对所接触事情的内在因素进行分析,对其实质加以认定和区隔。二是生存质量的定向。逐渐知道了“穷”与“富”的区别和意义,“弱者”与“强者”的区别和意义,同时生成了“摆脱”和“获取”它们的意识以及行动的方法。

第四阶段是从19岁(年龄可能稍微提前或延后)到寿命终止,这一阶段为修正阶段。这个时候,个人人格已经形成,但受外界事物的影响,在细微处进行着修正。在这一阶段也有两个定向:一是有意识定向,也称觉察后的修正。当一个人对自己的人格特点完全或部分掌握了之后,就会主动地对弱点部分加以弥补,使自己的人格更加完善。二是无意识定向,未觉察的盲动修正。没能从本质上了解和掌握自己的人格特点,只是以在社会中的体验来修正自己某一时期或某一件事的做法,这种修正的力度极其微弱。

一个人的人格形成,儿童时期是主要的。

案例1:

一位质疑型人格的女士回忆她的父亲时说:“我的父亲对我的人格形成起着至关重要的作用。他性格暴躁,反复无常,几乎让我



无所适从。在婴幼儿时期他对我什么样子是无法知道了,尽管他说对我很好,我也想给他的话打个折扣,因为从我记事那天起,就觉得他的脸阴晴难测。

母亲经常说,在我上小学前和小学低年级时,爸爸是爱我的,我却没感觉到,尽管我自己认为做的事很好,他却打我,有时我真的做错了事,他却似乎没看见,或者向我一笑,他打我与不打我完全出于自己的心情好与坏,所以我小时候怀疑他是否真正的爱我。”

案例2:

一位质疑型人格的先生这样回忆他的母亲,他说:“我从小就没有归属感,觉得几乎没有我所信赖的东西,整天得看着妈妈的脸色,那上面就是个晴雨表,让我提心吊胆是经常的事。有时我真的不想回家,觉得妈妈难以让我依靠。试想,如果不能依靠你必须归属的人,又怎么会有归属感呢?”

案例3:

1953年出生的田先生说,他们家原籍在河南省,三年经济困难时期,父母带着他们兄弟姐妹5人逃荒到东北的一个小山村。那里人生地不熟,他经常遭到本地孩子们的欺负。那里的大人也对他们家很歧视,大队干部也一样歧视他们。那里的环境让他学会了恐惧,那里的人们让他开始轻视权威。

4. 恐惧与反恐惧

质疑型人格的人对世上的一切持怀疑态度,是因为他们持久地存在着一种被威胁的感觉。但这种怀疑应该区分于恐惧,或者说这种怀疑掩饰着恐惧。



质疑型的人觉得既然事事都隐藏着疑点,那么出现负面结果的可能性就是真实的。

质疑型的人不仅心理上有着极强的警戒意识,生理上也有着极为敏锐的警戒能力。假如在一个相当拥挤的大房间里,很多人一伙伙地各自讲着自己的话,他们却能在这种乱作一团的环境中听清某个人的谈话内容。

几乎他们看见和经历的所有事情都在质疑的范畴之内。别人说的话他们质疑,自己的思想和能力他们也质疑。他们的这种质疑,目的是为了未来的安全。他们设想未来的种种悲惨景象,是为了一旦大难来临时能够从容地应对。

质疑型人格的人很欣赏和满足自己的怀疑态度和做法,他们感觉这种怀疑习惯可以增强他们的活力。

很多人在恐惧面前不是“逃跑”就是“迎战”,或者有时“逃跑”,有时“迎战”,质疑型的人也是如此。但是,在质疑型的人中,大多数人采取其中的一种,或恐惧,或反恐惧;只有少数人才会根据外在状况不同而采取两种反映。

恐惧类型的质疑型人,偏爱“逃跑”。

案例1:

小姜大学新闻系毕业,被分配到某省电视台工作。她有一张美丽的笑脸,一副甜润的嗓子,一口标准的普通话,一个聪颖的头脑,领导一眼就看中了她,让她到专题部刚刚成立的《都市生活》栏目当主持人。

初出茅庐,就担当起这么重要的任务,对她来讲既是一种幸运,也是一种压力,她感到压力多于幸运。她想,自己虽然年轻、漂亮,语言表达能力比较强,在学校时的学习成绩是佼佼者,但是,没有经过实践,如今真的上了荧屏,观众不接受怎么办?自己出丑怎么办?惟恐在主持时出错。



接受任务后,小姜遇到的难题就更多了。当时,我国省级电视台的“杂志型”栏目还很少,想借鉴的东西不多,连最起码的什么是主持人?当好一个栏目主持人应该做什么?都很少有人能够给予完整的回答。还好,栏目组的负责人是位有着丰富经验的电视台老手,她对小姜说:“顾名思义,‘节目主持人’关键在‘主持’,这个词在词典中的解释是负责掌握或处理的意思,掌握或处理都含有一定的主动性,这就告诉我们,主持人在主持节目时一定要把握住主动,极大能量的发挥自己的主观能动性,也就是调动起自己的所有智慧,灵活运用自己掌握的所有知识,吃透节目内容的含意,在实际运作时要有所发挥,不要死背台词照本宣科。”

负责人的话总算给她指出了一些路径,可是,她出生在农村,自从上大学才接触大城市,对于都市生活实在太陌生了,因此,对担当这个栏目的主持人仍然怀有恐惧。

开始编播时,小姜的心情始终被紧张占据着。尽管负责人和同事们再三的让她放松,就是放松不下来。时间长了,几个节目主持过后,摸索出了一些经验,才算轻松自然了。

放松下来后,观众在荧屏上看到的女主持人再不是那样的拘谨和羞涩了,而是如唠家常,娓娓道来,语言和藹亲切,气质大方端庄,给观众留下了深刻的印象。

时间久了,观众反映越来越好,每天都有几十封观众来信寄到小姜手中。以后的两年里,她主动为《都市生活》出谋划策,精心设计自己的语言表达方式,使这个15分钟的节目内容更加具有知识性、趣味性、实用性,形式更加通俗、及时、实惠,观众更有看点,更加喜爱。

正当栏目越办越好时,栏目负责人突然患了脑溢血,住进了医院,虽经抢救,挽回了生命,医生却讲,一年之内难以正常工作。

专题部主任找到她,让她在担当主持人的同时,担当起《都市



生活》栏目组的全面工作,而且说“只许干好,不许干坏”。

她被主任的话惊呆了。她知道栏目负责人责任的重大,从节目内容的策划到采访、到撰稿、到制作、到播发,既要把握趣味性、实用性,还要把握思想性、政治性,加之组内所有人员每日的工作安排、思想工作等,都是自己的事,她感到这个职务的危险性很大。回到家中,几乎一夜都没有合眼。第二天,她没有上班,给单位打去电话,说病了。第三天仍没有上班,仍然打去电话,说没有好。第四天上班后,她故意把节目搞得一团糟,还假装出手忙脚乱的样子,以显出自己难以胜任。半个月后,主任见她工作确实很吃力,而且节目质量还在日趋下降,就重新安排了负责人。

当上一个团体的头头儿,是很多人梦寐以求的事,有的人甚至不惜代价地使尽阿谀奉承之能事,来巧取豪夺。哪有她这样的人,毅然把轻易到手的乌纱帽主动地摘下抛给别人了,人们不理解。可小姜这样想:当领导就要负责任,负责任是危险的。急流勇退要比站在浪尖上安全得多。

她是典型的质疑型人格中的“恐惧”类型的人。

质疑型人格中的“反恐惧”类型的人会与小姜的做法大相径庭,他们会利用克服危险、正视恐惧的方法来避开恐惧。

“反恐惧”类型的人无论男女老少,面对危险采取的措施都是“主动出击”。他们具有攻击性和独立性,看起来什么都不怕。实际上,他们很害怕,是用这种主动迎击来掩饰恐惧。

案例2:

在北京西单一家市场租赁摊位经营时尚手表的东北小伙子小孙就是一个“反恐惧”类型的质疑型人。

市场在租赁合同中明文规定:“如有销售假冒伪劣商品造成影响者予以罚款,所罚款项在5万元抵押金中扣除;如有与顾客打架斗殴严重影响市场声誉者,清除出场,不准继续经营,抵押金不



退。”

小孙对此规定不敢怠慢,谨慎经营,并告知营业员礼貌待客,切莫与顾客争吵。

小孙的手表都是从广东厂家批发来的,为了免除后顾之忧,他与厂家在购销合同中签定了“如有走时不准等问题,厂家可以在规定的时间内调换”的条款。基于这一优越条件,他也向顾客打出了“如有走时不准确一个月内免费调换”的招牌。

一天,一对20多岁的年轻人来到小孙的摊位,那位先生气势汹汹地说:“把这块表给我退了!”

小孙说:“有质量问题吗?”

那人说:“走时不准。”

小孙接过手表,见表盖已经磨损的比较严重,但考虑拿回厂家也可以换,便说:“请原谅,我们只换不退,这块手表是20元的,您可以在这个价位的40多种款式中任意选一块。”

那位小姐说:“我不想买你的表了,就想退款。”

小孙说:“小姐,我们是有规定的,不能退,只能换。”

那位先生跨前一步,指着小孙的鼻子说:“一个小小个体户,有什么狗屁规定,少废话,抓紧退款!”

小孙马上预感到来者不善,强忍气愤地问:“要是不退呢?”

那位先生更为严厉地说:“你知道她老子是谁吗?”

小孙听到这话,有些气愤,说:“她老子是谁与我何干?不能退就是不能退!”

那位先生更进一步地向前,揪住小孙的前胸襟,狗仗人势地说:“她爸是××区的公安局长,让你怎么你就得怎么!”

小孙此时知道遇到了难惹的,便气往上涌,“砰”的给那人脸上一拳,那人猝不及防,向后退了个趔趄,小孙就势又踹去一脚,使那人重重地摔倒在地上。那人起来又向前冲,又被小孙一拳一脚



打退回去。

这时,那位小姐拨叫了“110”,一会儿,警察便把他们带去了派出所。

小孙后来说:“其实我非常害怕,如果因打架被清除出场,那5万元抵押金白没啦!可是,我是男子汉,不能被揪住胸襟而熊下来。‘先下手为强’就是我当时的想法。说真的,他开始揪我胸襟时,真有点怕,他拿警察局长来吓我,我的火气一下子就上来了,心想,警察局长就不讲道理了?于是就打了他一拳。拳一出手,就什么也不怕了。”

5. 和情绪更加保持距离

有人说,质疑型人格的人多半都懦弱,那得从哪方面去看,如果从心理方面去看,的确属于懦弱,他们思考的焦点大多都是失败或死亡,以及如何应对失败和死亡。若从行为上看,却很少有懦弱的表现。

但是,这种思考的焦点会使他们犹豫,他们会思考出很多种假设,然后再让这些假设一个个的在思考中再现,经过比对,从中认定一种或两种可能会出现的假设,然后再思考应对措施。这样,势必使他们所办的事情拖延。

质疑型的人所办事情多半都要经过深思熟虑,但是,他们有时说的和自己想的却不一样,做的也和自己想的不一样,也可以说是和自己的情绪保持着距离。

能说会道是质疑型人格的人的一个特点,他们中间的很多人,能把活的说成死的,把死的说成活的,把白的说成黑的,把黑的说成白的,基本能达到翻云覆雨的程度。他们这样做,也是控制情绪



的一种方式。

他们善于在工作中或与人交往中打“擦边球”，用这种方式去探索事物的可疑点。有时纯粹是为了好玩儿，去拥护相反的意见，就像在澄清事情一样。

质疑型人格的人在压力状态下，会出现实践型人格的特质。用加倍的工作来缓解和减轻内心的焦虑。

压力也会使他们一改拖延的作风，喜于为成功去努力，充分发挥想象力去把事情做好。

在压力下，质疑型的人还会注意起自己的形象，甚至自我推荐去做某件事情。不仅如此，他们还会拼命的工作，尽管心中憋着不满的情绪。

案例：

28岁的单裕夫是某县级市的市长助理，负责农业开发。他是搞农业的行家里手，19岁农业学校毕业就分配到一个乡的农业技术推广站工作，后又当副乡长、乡长、乡党委书记，无论担任哪一职务，工作都非常出色。同时，无论担任哪一职务，他的工作压力都很大。

他刚到农业技术推广站那年，乡里开发了一片草原试种水稻，派他跟着站里一位40多岁的老同志负责技术指导。那位老同志因为没有当上站长心里不痛快，对本职工作几乎不闻不问，整天喝酒、玩麻将，所有技术方面的事都落到了单裕夫一人身上，加之他刚刚毕业，没有实践经验，工作压力自然很大。

他顶着压力上，不懂就学，报考了农业大学函授学院。远水不解近渴，到书店自费买来一些有关水稻种植方面的书籍，又到市水稻开发办公室请教经验，然后指导农民。从水稻育苗到插秧，再到农药喷洒等田间管理，直至收割，他始终和农民劳动在一起。

那年，试种的水稻大丰收，单裕夫的水稻种植经验大获成功。



第二年、第三年,水稻开发面积一年比一年增加,他继续负责技术指导,继续积累着经验。

单裕夫的工作态度和技术能力得到了市领导的肯定,第四年,他被提拔为技术副乡长。

技术副乡长的责任就更大了,不只是水稻开发需要他负责,棉花开发、黄烟开发,所有的开发农业的技术指导都由他负责。面对如此重大的压力,他仍然没有退缩,继续拼力地向前闯。靠着聪颖的头脑、年轻人健壮的体魄,各项工作照样取得了很好的成绩。

接着的几年,单裕夫工作压力有增无减,他的工作成绩也越来越大,职务升迁的也越来越快,副乡长、乡长、党委书记、市长助理,在同龄人中可谓是佼佼者。

当市长助理后,他用市长的目光去观看全市的农业,向市政府提出了全市农业发展的意见,很快得到了市长办公会的认可。补选市委常委,市委书记提名单裕夫。

在报上级审批的过程中,有人向省纪律检查委员会举报,说单裕夫的年龄是假的,学历是假的,民族是假的,为了骗取组织的信任,说假话,办假事,这样弄虚作假之人怎能进入市委常委呢?

省纪检委来人调查,在全市范围内引起了很大的风波。

单裕夫觉察到了世态炎凉,无比的伤心。他是想在仕途上发展的,他向往着高官厚禄,也看见了前方的曙光,如果28岁就进入市委常委,今后的前途无可限量。

向往归向往,面对一些人的举报和上级来人调查,他采取了退缩的态度,让自己的情绪和行动拉开了距离。他主动上交了辞职报告,串联几位好朋友,集资办起了股份制的“辣椒开发公司”。

他创办的辣椒公司从韩国引进优质辣椒种子,跨行政区域动员农民种植,与农民签定种植合同,实行三包:包质量、包技术指导、包销售,并规定了最低收购价格,让农民放心。他招聘来临近



各县的一些已退休的身体强壮的乡党委书记或乡长,担任各个生产区的负责人。因为他们曾经是当地的父母官,对当地的土质和人员心理状况等都十分熟悉,具有很高的威信,他们说种辣椒可以赚大钱,农民就相信。辣椒公司当年的种植面积就达到了15000亩。

为了搞好技术指导,保证辣椒的稳产高产,单裕夫又聘请来5名退休的高级农艺师做技术指导。这些农艺师常年活动在各个生产区,或给农民集体授课,讲解种植技术及病虫害防治等知识;或到田间实际勘察,具体指导。

第一年,辣椒公司和种植辣椒的农民都获得了极好的利益,仅负责繁育辣椒种苗的一个村,收入就达100多万元。

农民得到了实惠,第二年,纷纷加入种植辣椒的行列,辣椒公司的辣椒种植面积扩展到了25000亩。

单裕夫对我说:“有人说,我主动辞职办民营公司是一种懦弱行为,是在那些告我的人面前退缩。我不这样想,人不能被自己的情绪所左右,要主动摆脱它们,与情绪越远,烦恼才越少。当官的确不错,走到哪里都前呼后拥,随心所欲说上风话,可是也有他的难处跟着呀!遇上级来检查工作或向上级汇报,不也得装孙子吗?工作干出成绩,会有多少人嫉妒;工作干不好,又会有多少人指着你的脊梁骨骂你无能;整天提心吊胆,没有什么意思。”

当然,这些感受是他创办民营公司后才逐渐认识到的,在没有辞职之前热衷的仍然是官职的升迁。他辞职离开仕途,是他的质疑型人格的本质所决定的,主观意愿是要远离自己当时的烦躁情绪。



6. 安定时会变得温柔而可爱

质疑型人格的人在压力下会与自己的情绪拉开距离,一改拖延的习惯,拼命的工作。他们在安定环境下会向与此相反的方向发展,温柔、忍耐、友善、随和。

他们的警戒和怀疑在安定时会完全消失,沉浸在无忧无虑的享乐之中。他们会和家人或朋友逛公园、拉家常、打麻将、玩扑克等,渴望与人们的联系。

但是,质疑型的人不会在这种舒服的状况下滞留太久,头脑中的不安全感随时都会返回,唤醒固有的“恐惧”。他们或者对这个世界以及身边的事情开始审视,或者读书、看报,或者寻找一点临时的工作。

案例:

薛先生是一家纺织厂的工程师,整天处在忙碌之中,即使有空闲,也不闲着,不是对以往处理过的一些工艺问题进行总结,就是翻阅国内外有关资料,从中了解纺织技术的先进程度,用以查找本厂不足之处和认定哪些技术应该改进。

他这样做,是因为他感觉到世界纺织技术的发展之快,现有的技术很快就会被淘汰,如不失时机的汲取新的知识,就会有落在时代后边的可能。

这种潜在的威胁感和恐惧感,促动着他克服怠惰,孜孜不息。

后来,薛先生所在的纺织厂由于资金不足,生产原料供应不上等原因,宣布全厂职工放假一个月。

他待在家里无事可做,似乎第一次感到如此清闲。他在书架上翻出一本有关烹饪方面的书,看了一会儿,对樟茶鸭的制做方法



产生了兴趣,于是便到菜市场买来一只白条生鸭,在厨房内洗了又洗,然后用布将内外擦干,涂上盐姜葱段料酒等,放到开水锅中煮后,又放在笼屉里蒸,笼屉下边的锅里放上了樟树叶、花茶和锯末。妻子下班了,儿子放学了,一家三口高高兴兴地吃了他结婚以后第一次做的菜。

第二天是星期六,妻子和儿子都休息,他带着妻儿到公园玩了一天。晚上回来,可能是一天的游玩疲乏了,一夜睡得很好。

第三天又陪家人看电视、聊天,仍然感觉到很惬意。

星期一,妻子、儿子上班的上学的都离开了家。他看了一会电视,心情却起了变化,他想到了纺织厂今后是否能像现在似的经常放假,如果那样,定会迟早破产,破产后自己怎么办?

他预测着破产后,全厂 3000 多名职工如何谋生,接着便设想自己那个时候的处境。

他给其他城市的大学同学打电话,了解那里的情况,又到职业介绍所打探,看自己这种条件的工程师是否有企业愿意招聘。他在为自己的后路做准备。

他开始到书店购买有关纺织工业方面的图书,尤其欧美国家的原版图书。购买回来后,便认真阅读、分析,为自己的头脑充电。他对妻子说:“掌握国外的先进技术,对我来说相当重要,如果纺织厂能够维持生产,我可以把这些技术变成生产力。如果破产了,我也有重新求职的本钱。纺织厂破产,对我来说,并不一定是坏事,可能收入比现在还要多。”

妻子对薛先生那段时间的表现是这样回忆的,她说:“纺织厂放假的那一个月,别人都闲着没事做,除了打麻将、聊天,就是打麻将、聊天,他却忙起来了,甚至比上班还忙,白天躲进书房里,晚上连电视都很少看,抱着那本英文原版书,一会儿查这本词典,一会儿查那本词典,光笔记就记了两大本。”



在薛先生的身上我们可以看出,质疑型的人考虑问题非常全面,当对即将出现的危险认定后,便会着手他们的应对准备,绝不允许危险来临时手足无措,不知所以然。

7. 热心、义务和爱

热心 质疑型人格的人无时无刻不处在“恐惧”之中,但这种“恐惧”则根据不同情况而表现不同。

如果他们预感到自己的生存以及集体的生存受到威胁时,或者事关重大,会影响一生的幸福时,会放弃潜在的敌意。

他们会表现得尤为和蔼可亲,并且爱做好事,喜欢施舍,给人一种诚实、忠厚的感觉。

有人会说,在危难关头不仅仅质疑型的人会这样做,很多类型的人也会这样做。是的,这也是人类社会里人们求生的一种本能。然而,质疑型的人这样做,则是对安全和生存重要性特别关心的一种方式。

案例 1:

与薛先生同一纺织厂的档车工人刘女士也是一个质疑型的人。有消息传来,纺织厂不久真的要宣布破产,三分之二的职工分流到市内比较好的国有企业上班,三分之一的职工下岗回家。听到这一消息,全厂人心惶惶,一些职工便开始托人走门子挑选好的去处,生怕别人知道他们的作为,表现得躲躲闪闪。一些人则把目光盯在厂内或车间内的一些可以随时拿动的小件物品上,寻找时机,窃为己有。刘女士则不然,她显得比平时更加热情,更加热爱集体,关注的是与大家的关系,想的是大家的共同利益,当有人提出应该找厂长问明职工集资款如何偿还时,她积极响应,与大家共



同到厂部询问。

她说：“说也奇怪，我的感觉是那样的特别，越是在生存受到威胁的时候，越是想和大家在一起，即使马上就要分离，也想多为别人做点好事，给别人留下个好的念想。同时，与大家在一起也觉得安全。我反对那些背叛大家的利益，专想自己的人。如果他（她）背叛了我，我一定不会饶恕，会公开向他（她）宣战的，尽管要受到伤害，也不会罢休。”

义务 团体利益在质疑型的人眼中很重要，他们愿意参加有价值的社会团体的活动，如自愿者组织等。如果能够成为其中的一员，当是他们的想往。他们把为别人服务看作是一种义务。

他们对家庭成员间的情谊也特别关注。与父母、兄弟姐妹、丈夫（妻子）、子女，关系处理的一般都比较融洽。如果家庭成员中有刁钻、自私自利心极强、不道德的人，他们多半会与之斗争。

他们对弱势人群特别关爱，认为那些人才是最值得援助的人。不仅如此，对没有特权的团体也表现出同情，觉得支持他们理所当然。

案例2：

冷秋双是某区残疾人联合会的秘书长，她说：“我从小就不愿意当领导，觉得凡是领导就有责任。父母对我的期望却不是这样，认为权与钱都不可或缺，权与钱都能彰显人的身份。他们希望我向仕途努力。我数理化成绩比较好，本应学理科，父母偏让我报了文科。

虽然我对父母的观点抱有怀疑，从小就不愿意当领导，实际上却愿意做一些领导所干的事。小学高年级和中学时，经常自己出钱利用假日带领家庭贫困的同学到郊外游玩，大学时也常常组织同学们参加义务献血活动和资助农村贫困生活动。说也奇怪，毕业后，竟分配到了残疾人联合会工作，几年后又阴差阳错地当上了



秘书长,关心和帮助弱势群体真的成了我的义务。”

在担任秘书长期间,冷秋双时刻把残疾人的冷暖挂在心上,区内所有残疾人家庭她都走访过。

爱 一些质疑型的人对爱的追求特别勇敢,经常是主动的,具有吸引力的,而他们自己却不那么认为。

他们总是想让自己去喜爱别人,却不愿意先由别人来喜爱自己。

他们可能在适当的时间和地点表现自己在文学、艺术、体育、科技等方面的特长来吸引所爱的人。同时也不排除用恰如其分的服务来赢得所爱的人的好感。

案例3:

一位女士回忆她的恋爱过程时,感叹地说:“女友们都说我很有勇气,其实她们是从我对工作的态度上来看的。的确,一些必须去做的事,无论有多大的困难,我都会想方设法地去完成。但在爱情上,我却没有那么大的勇气。

如果我爱上了谁,是羞于启齿的。我采取的方法是仔细地梳妆打扮,穿着漂亮的衣服,或者做出一些有益的事情,来赢得他对我

的好感。我曾经先后与三个男人相处过,时间最短的也有一年。我不想让别人对我产生依赖,也不想过多的依赖别人。就因为这些,每一个都没有成功。现在,我才觉察到,是我的不想让别人依赖而失去了平等的幸福。”

8. 愿意寻找自己信任的人

质疑型人格的人很注意与别人的友谊。他们处朋友和找伴侣



的标准差不多,要挑选自己信任的人,目的是能够联起手来对抗这个充满威胁的世界。

如果他们很难了解朋友或伴侣,或者朋友和伴侣并不了解自己,自己就会感到无比的别扭。

他们习惯在与朋友的交往中生发许多美好的设想,让未来的蓝图充满活力。由于期望值太高,一旦出现事情不能再继续进行的可能,就会感到挫折。

在与朋友的交往中,他们很少主动提及自己的事,习惯直接提出事情本身的问题共同商讨或共同去做,从中感受对方是否值得信任。

他们表达友爱的方式往往用行动而非语言,或与对方共同做事,或大力支持对方。他们喜欢朋友或伴侣处于主导地位,自己处于辅助位置,觉得这样才能表达自己的忠诚,才能更好地发挥自己的能量。

案例 1:

周先生和徐先生同是省林业厅的普通科员,同是大专文化,只是周比徐早参加工作两年。他们共同接受了一项任务,到农村考察荒山治理情况。

接受任务时,主管处长本想让周先生牵头,可周却极力推荐徐,并说出了很多理由,例如徐年轻,头脑敏捷,有创造力等。

他们完成这项任务用了三个月的时间。三个月中,他们走了 22 个县,察看了 60 多个山头。工作中,周主动提出预案,待徐同意后,积极地去。考察报告是周动笔完成的,却让徐誊写后交到处长的手中,意思是徐在这次考察中起着主导作用。

我问周先生:“你为什么不愿牵头?”

他说:“我这样做不是推托责任,而是想用这种方式来换取徐先生的好感,以此说明我的谦虚和真诚。”



“我把徐先生推到优先位置,并不影响我的工作,恰好能把事情办得更好,因为我没有成为事情的焦点,减轻了不少心理负担,能够专心致志地不带私心地去思考问题,去完成工作。”

我又问他:“考察报告明明是你写的,为什么自己不誊写,而让徐先生誊写后交上去呢?”

他说:“我不愿意抢功,不知为什么,就想这样做,觉得朋友得到了赞赏,和我自己得到赞赏一样。”

质疑型的人很愿意寻找自己所信任的人,为此可以付出很多。但是,如果那位被信任的人对自己并不认可时,会很伤心。

案例2:

同样一位周姓人士,不过不是先生,是小姐。

小周是某大学学生,7个人同住一个宿舍,7个人全都准备考研究生,其中方新和李茜和她同考一个专业。

学校所在地是个中等城市,书店里的考研书籍很少,学校图书馆里的有关资料也不多,李茜打电话让家住哈尔滨的母亲买些书籍寄来。她把这些书主动地送给小周和方新看。小周和方新向她微笑表示感谢。小周觉得李茜很够朋友,经常买些雪糕、巧克力什么的食物给她吃,她们的关系处的很好。

小周对自己准备报研的学校所在地大连特别向往,但又惟恐那里的气候和城市面貌等不像人们说的那样好。为了探个究竟和加强自己的考研决心,大三的暑假,她专程去了一次大连。

在大连,她观看了水族馆,到星海公园和老虎滩公园玩了一番,又到海港码头观看了轮船,当然也到她准备报考的大连理工大学校园看了看。大连的一切,给她的印象都特别美好。

开学后,小周把去大连的事告诉了同宿舍的姐妹们,姐妹们也都与她分享着喜悦。方新和李茜问她在大连理工大学了解到哪些情况,都买了些什么书。她说什么书也没买,因为理工大学没有熟



人,什么消息也没得到,只是到那里看了看校园的外表,饱饱眼福。

方新和李茜听了她的话很吃惊。

小周立时意识到,她们已经怀疑她的话的真实性了。

实际上,她们怀疑小周也在情理之中,因为她们不可能了解质疑型的人为了弄清自己所怀疑的问题可以不远千里专程探个究竟的人格特点。

小周几次试图让她们相信自己的话,都没有奏效。她对此一筹莫展。

因为考研的书籍少和价钱昂贵,以前她们都是串换着看,或者每人买一种英语或物理的书,轮流看,轮流做题。小周像往常一样走到李茜的桌前,问:“看完了吗?”李茜头也不回,说:“给方新了。”小周又去问方新,方新说给赵娜了。赵娜说没看见。最后的同学说还在李茜那里。

小周问李茜为什么不给她看,李茜说:“我还没看完,所以没给你,另外,我怕你没有更多的时间消化你从大连带回来的东西。”

小周望着李茜,一声没吭,心里想:“难道我们的关系就这么完了吗?”她很伤心,转身离开了。

质疑型人格的人要想克服自己的情绪很困难,因为他们认为那是非常恐怖的。当他们对目前局势有所控制时,才会有些许的安全感。如果他们与谁发生了矛盾,而且错误在那人,自己敞开胸怀去与那人接触,那人用躲避或反击的方式给以回应,他们将无比愤怒。

9. 感情生活中总爱怀疑

质疑型人的怀疑几乎无所不在,即使是共同生活了十几年的



夫妻,也存在着怀疑。

作为他们的伴侣,对他们可能也会感到困惑,不知道怎么办。如果他们的伴侣了解了这就是质疑型人表现忠诚的特殊方法,心情就会回复到平和。

他们的伴侣如果对他们的人格特质不了解,而且又不能原谅或者妥协,那么,分道扬镳也是可能的事。

案例 1:

一位先生与妻子离婚 5 年后,才意识到自己对妻子的怀疑是不应该的,痛心疾首。他说:“其实,她对我很好,虽然她也上班,可是对我的吃喝住行照看的无可挑剔,只是一点让我难以忍受,这也是她向我提出离婚的惟一理由。

她工作在会计师事务所,经常和一位与他年龄相仿的潇洒倜傥的男会计师一道出去工作,晚饭在外面吃是三天两头的事,有时回来的非常晚。我曾经劝她调换一个单位,她不同意,说一生中最喜爱的工作就是财会。我又降低条件,让她重新找一个工作搭档,和那个男会计师分开。

她听了我的话,表现出空前的愤怒。我也毫不相让,气急之下说了很多过头的话。她哭了,哭的很伤心。我说‘心里有鬼才哭’。当时我真是这样认为的。

我们一夜无话。早晨起来,她说‘你真认为我和那个男的有染’?我说‘就是,百分之百’。于是,她提出了离婚。我毫无怜惜地马上同意了。

5 年来,我想到她时,涌进脑海的几乎都是痛恨,痛恨她对我的背叛。直到一周前,我收到了一封来信,打开一看,是那位男会计师写来的。信中说,他得了肝癌,已经到了晚期,想在卧床不起之前与我见上一面,谈清他与我前妻的关系,不然死都不能瞑目。我想了想,去了。



他极为痛苦地说,‘你前妻是清白的,不但与我没有你所认为的那种关系,据我观察,她和会计师事务所的任何男人都没有那种关系,她非常正派,是你错怪了她。’

他望着我不相信的目光,继续说,‘我是已经皈依佛门 10 多年的在家居士,真正的佛教徒是不敢打妄语的,更不敢邪淫,打妄语和邪淫者死后是要进地狱的。’说着,他又向释迦牟尼佛和观音菩萨发誓。他的神情是那样的庄重,那样的虔诚。这时,我相信了他的话。

从他家里回来后,我开始对前妻仔细回顾,从来没有过的仔细回顾。越想,越觉得对不起她,我的猜疑既毁坏了她一生的幸福,也毁坏了我一生的幸福。现在,她已经再婚,我也已经再婚,破镜重圆是不可能的了。这些天来,我始终被这种想法煎熬着,简直快要发疯了。现在我才感觉到,我是爱她的,实际上,我那时的感觉是卑鄙的,怀疑是错误的。”

这位先生只是怀疑妻子与其他男人有染,并没有主动提出离婚,而是妻子受不了他的怀疑而提出的,如果妻子不提出,一般情况下他是不会提出的,因为怀疑归怀疑,因为他很注重证据。

质疑型人格的人因为怀疑,可能暂时感觉不到夫妻间的爱。虽然暂时感觉不到爱,他们却知道能否维持下去,往往会认为,爱一定能重新到来。

10. 质疑型人格的人怎样完善自己

质疑型人格的人能够勇敢地面对现实,当他们被愁苦包围的时候,不会没有办法,自己知道该怎么去做。

他们希望世界充满正面的东西,但是,却很难让其在心中扎



根。因为他们过于相信负面的事情,只要一次负面的事情发生,就会将多年积累的对正面的肯定一笔勾销。

假如质疑型的人知道了自己有威胁感时,会去向外寻找这种威胁感的原因,却不知道这种威胁感是自己心智造成的。

如果觉察了自己是质疑型人格,并了解了自己人格的特质,就可以以意志力来练习信任,把思考的焦点放在真实而正面的感觉上,不再质疑其真实性或寻找暗藏的黑暗面。

如果我们是质疑型人格的人,可以从以下 11 个方面完善自己。

(1)要多想一些我们过去成功的事情和自己所拥有的各种工作技能。对现在所取得的成就要大加肯定,并祝贺自己。这样可以避免自己对自己产生怀疑,使工作不被拖延。

(2)越是在工作接近成功的时候,越要警惕自己的不想成为人们焦点或者怀疑自己能力的心理出现。如果出现了,就要有意地向正面去引导,或者读一读励志方面的书籍,把那些成功者视为自己的榜样;或者暗自与身边的人比一比,一定会发现自己比他们要强得多。这样,在紧要关头就不会退缩和逃脱。

(3)如果出现了恐惧心理,就要问自己,那些东西值不值得恐惧,与自己同处一个环境的别人为什么就不恐惧,假如自己应对措施已经全面具备,那还值得恐惧吗?

(4)如果对我们正在做的事或准备做的事产生了设想,要仔细审察一下是否潜藏着习惯性的怀疑心智的推动。如果是,就要再看一下这种怀疑是否正确,不怀疑能否有损失。

(5)我们经常会出现怀疑和爱恨交织的心理,虽然自己不会陷入思想的困境不能逃脱,但要仔细选择自己的每一个想法,然后去实践,从中总结出经验。

(6)怀疑权威人物的言行是否一致,怀疑他们的用意是否出



于公心,并非不对,但不能过于怀疑,如果过于怀疑,势必要与权威人物保持距离,那样,虽然坏事很难侵袭到自己,好事也不会光顾呀?

(7)不要因为自己的某些怀疑就轻易地断绝了与某些人的关系,可以在接触中留意他们。实际上,有些怀疑是不必要的,实践可以验证自己的怀疑有时是错误的。

(8)如果你是“反恐惧”类型的质疑型人,在行动之前一定要反复问自己那样做是否恰当,只有在真正确定了很适当时,才能行动,否则一定要克制。

(9)我们的想象力是丰富的,在前进中遇到困难时,要充分利用这一优势,创造愉快的想象,把脑海中出现的威胁景象尽快清除掉,它有害于把握成功。

(10)如果有充足的时间,可以把自己的设想和感觉讲给信得过的朋友,征求他们的意见,并询问他们对现在的状况是什么看法,分析一下与自己的看法不同之处在哪里?原因是什么?再确定一下谁的看法更真实。

(11)参加一些晨练活动或打太极拳等,这样有助于把觉察力从头脑带回到身体,仔细体验身体各个部位的紧张程度,练习着让它放松。这是削弱怀疑心理的很好方式,久而久之必有效果。

另外,还要知道和做到以下几点:

第一、这种人格多数都能说会道,可以试着在与人对话过程中问问自己此时此刻的感觉,并把这种感觉说出来,试探一下对方有什么反映。这样可以掌控自己的语言感染力,有助于与外界的交往和事业的成功。

第二、要与自己认为值得信赖的人经常保持接触,这样,对方才能证实你与他们的友谊,才能觉得你是可以信赖的。

第三、要知道,我们喜欢用行动来说明自己的情感,但对方有



时却不能领会我们行为背后的讯息。最好告诉他们,你这样做是对他们的信任。

第四、由于我们怀疑的习性,会使一些人对我们产生一种不信任感。因为他们看到我们刚刚表示去做一件事,结果时间不长又有所改变。这时要告诉他们,既然自己承诺了,就一定去完成,犹豫不决不会影响结果。

11. 与质疑型人格的人如何交往

质疑型人格的人那种热衷怀疑的心智,既是他们的优点,也是他们的缺点。

生活在人类社会中,什么样的人都要接触,可以说,接触谁与不接触谁,有时并不会顺从你的意愿。某个人是你的领导,你能避免与他的接触吗?某个人是你最不愿见的,可是领导安排那个人与你共同完成一项任务,你有权力拒绝吗?因此,在社会上生存要学会交际,包括和所有类型人的交际。

如果你与质疑型人格的人相处,或者你身边就有这类人格的人,在与之接触时,你可以针对他们的不同表现做出如下应对,或主动以自己的行动去影响和感召他们,相信他们会成为你的朋友,与你共同奋斗。

(1)质疑型的人特别敏感,他们会很容易地觉察到对方隐藏的动机和意义,所以,与他们谈话时,不要耍心眼儿,不要兜圈子,内容要精确而实际。

(2)如果你对某位质疑型的人很了解,或者关系处的比较好,可以试探着帮助他们摆脱过度怀疑的威胁。方法是:向他们讲,不一定每一件事都那么充满危险,在思考问题时多想一些好的方面。



让他们反思,同一件事,为什么别人处理的很好,自己就没有处理好,是不是自己怀疑的过多,造成犹豫不决,拖延了时间的缘故。请放心,他们不会对你这样做而产生坏感。

(3)质疑型的人一般情况下是不承认自己有恐惧感的,所以,不要公开和背后批评和论断他们的恐惧。必说不可时,也要讲究点语言策略。

(4)虽然他们能说会道,但是却不那么幽默,要鼓励他们开怀大笑。

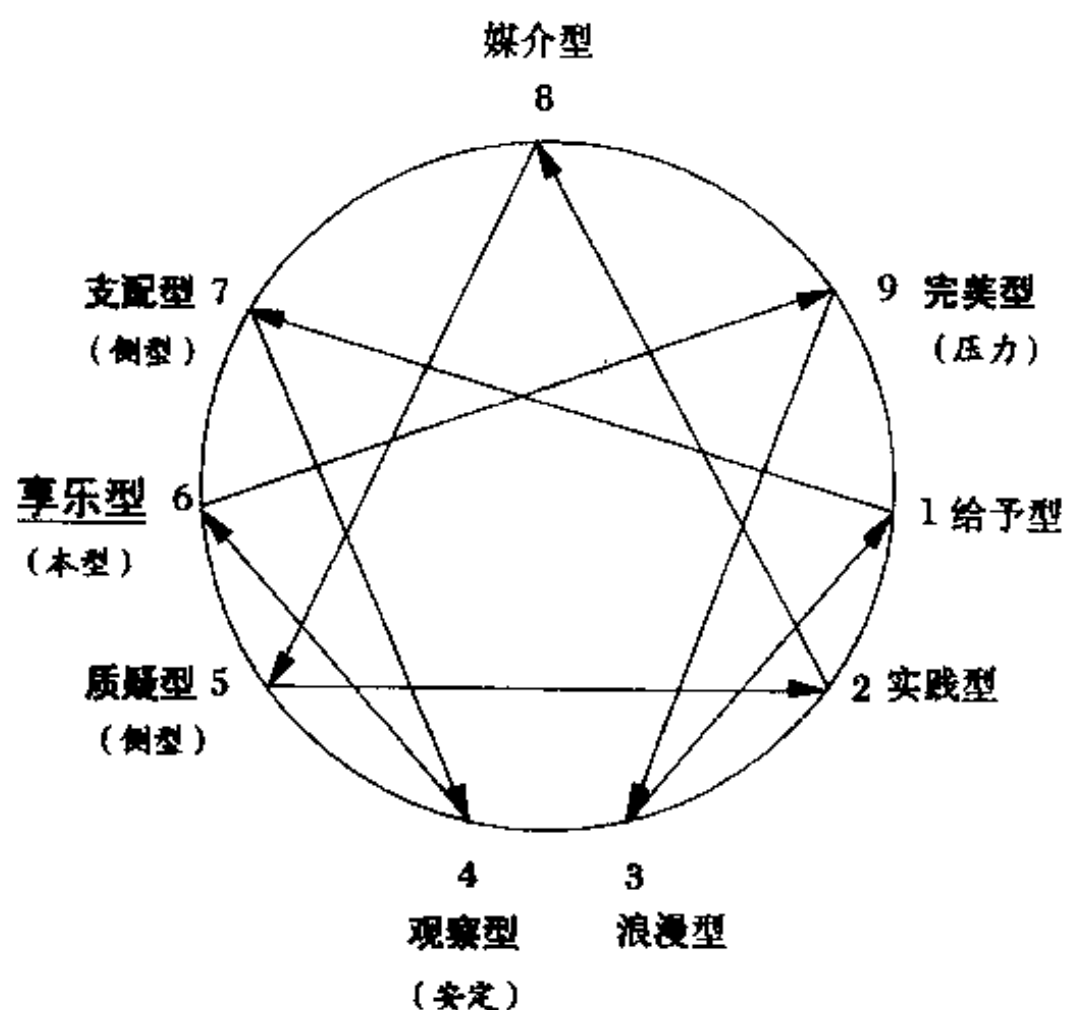
(5)当他们与你讲解某些问题时,要注意听,听后表示已经明白了,否则,他们不可能信任你。

(6)质疑型的人往往看轻言语,注重的是行为,所以,在与他们相处时,不要一味地表白自己如何如何,要用一种不动情感的方式(行动)来证明自己要表白的内容。

(7)我们知道,他们有一颗多疑的心,难以信任别人,如果发现他们不愿倾听你的赞美和恭维之词时,不要太往心里去,做为下次接触时的经验就是了。

(8)与他们相处,必须言行一致,时间久了,他们就会对你产生信任。

第六章 享乐型人格



享乐,即享受安乐。

但是,享乐在这里也与乐观有关,包含着精神愉快和对事物的



发展充满信心等。

享乐型人格的人在整个人群中,是永远的乐观派。他们充满快乐、精力充沛、迷人、合群而富有想象力。

1. 兴趣广泛

享乐型人格的人似乎把自己的生命过程看作是在一个硕大的游乐场中玩耍,自己就处在游乐场的中央,品味所有的愉悦,想玩什么玩什么,这个玩腻了就换下一个,或者刚刚玩上,见另一个场景有趣,便放下,立即奔过去。

他们的兴趣极为广泛,在实际生活中可能会身兼多职,表现得像一个工作狂,不知疲倦似的奔忙着。

由于兴趣广泛,涉猎的事物较多,有着充足的选择余地,所以,他们很难接受痛苦。如果痛苦来临,就会采取实际行动逃得很远很远,去做自己能够享受愉悦的事。如果实际行动不能奏效,也会调动丰富的想象让自己沉溺于精神的愉悦之中。

案例 1:

一位女士说:“我下岗后不久,丈夫也下岗了。为了一家三口能很好地生存下去,我们向别人借钱在市场租了个柜台卖服装。

谁知生意是那样的难做,进货时样式、颜色掌握不好不行,接待顾客时语言技巧欠缺更不行。丈夫车工出身,上班时整天和铁块子打交道,这回经营起服装,感到丈二和尚摸不着头脑。我虽然平时喜欢逛市场买服装,可一旦让自己来卖却没有了本事。

我们一共经营了两年,赔了3万多元钱,丈夫愁得吃不好,睡不安。如果债主找上门来,更是难堪。我劝他不要陷进苦恼中出不来,愁坏了身子是自己的事,要往开处想。无论怎么说,他总是



处在忧愁之中。

我就不然,已经赔了钱,愁有什么用?想办法不让自己苦恼才是上策。每到那时,我把债主好言劝走后,便用看电视、玩电子游戏、做新式菜肴等方式来打发苦闷。或者一个人躺在床上把自己带进未来的美好想象中,甚至想,我有了钱,有100多万,买了一套电梯代步的三居室房子和一辆捷达轿车,丈夫开车拉着我和孩子游览半个中国。我当时是喜悦的,虽然是幻想,却跟真的一样喜悦,一样让我满足。

有时我把丈夫一个人留在市场卖货,自己满城市的乱逛,大小商场、大小超市、农贸市场,哪里都去。一次,我突然感觉到在农贸市场烙大饼的生意不错,回家后向丈夫说出了我的想法。他第二天到农贸市场一考察,也觉得可以,于是我们就改了行。改行后,果真效益不错。仅用了3年时间,就把债务还清了。”

这位女士的丈夫却说:“她没有一件事能从始至终做到头的,如果她一心扑在卖服装上,不到处乱跑,守在柜台内接待顾客,也不见得赔钱。想想看,我一个大男人怎能卖好女式服装呢?以后弃掉服装烙大饼,若不是我整天在那里不停的干,像她那样只新鲜一阵子,又去琢磨干别的,照样还不上外债。”

这位女士就是一位兴趣广泛的享乐型的人。

不是很多卖服装的人都发家了吗?放在他们身上,卖服装为什么就不挣钱呢?他丈夫的话很有道理。

许多享乐型的人都喜欢梦想或开创新事业。由于他们的想象力非常强,一件事情刚开始便会觉得完成了,就会把它推开,也就是大家所说的“没有长性”。

他们这样做,是因为所看重的是事情的发展过程而非事情的结果。如果某一项进展中的事情可能由于方案原因要失败,他们或者把计划的完成时间向后推延,或者干脆把它放弃,重新开始新



的方案,绝不愿意对原方案重新审视或修订,他们觉得那样太乏味。

享乐型的人不愿被束缚,让他们在同一个环境里干着同一项工作,别说是几年,就是几个月,也难以忍受。若条件所限,不可改变,他们会像生一场大病一样的痛苦。这时他们的工作往往会违规,或者出错。

案例2:

1970年,东北某地发现了继大庆油田之后又一个大型油田,大批下乡知识青年被招工到那里,柴大诚就是其中的一个,分配到井队当了采油工。开始时,他无比高兴,整天嘴里哼着歌曲,手中拿着工具,不知疲倦地劳动在第一线。

时间久了,从早晨到夜晚,天复一天,月复一月,年复一年的干着同一样活,接触同一伙人,他便厌烦起来,想到了调转工作。

他找队长,队长说他只能在队内给他调换调换工种。他同意了。没干多久,他仍觉得没意思,又到公司找人事科,人事科没有答应他的请求。

他继续本工种的工作。工作时尽量使自己的心情愉悦,用幻想去驱逐苦闷。下班后,他着意打扮自己,虽然油井远在荒郊野外,没有几个人,仍乐此不疲。

星期日,他躺在床上想象着某一日调离了油井,到油田运输公司开汽车,载着各种物资奔走在各个油井和炼油厂之间,一天一个新场面,一天一个新感觉,那该是多好呀!

他想到汽车,便联想到汽油,于是想到了自己满是油渍的工作服,接着便拿来洗衣盆,把粘满油污的工作服放到里面,倒进汽油泡上,准备清洗。

他躺回床上,点燃一支烟,继续享受幻想中的喜悦。

一支烟吸完,随手将烟蒂弹出。不偏不倚,烟蒂落在了泡着工



作服的油盆内。一场火灾便发生了。整个宿舍被烧毁,油井还险些被点燃。他被法院判了2年有期徒刑,同时被开除了工职。

出狱后,他对我说:“在监狱里我也没有感受到多么痛苦,我让痛苦远离我的思想。服刑两年,等于学徒两年。两年中,我调转了好几个工地,和大家一起建成了好几栋楼房。我当过瓦工、木工、钢筋工,很多活都干过。工地的活的确很累,但我总是把它看做是为刑满释放后重新就业打基础,学技术。我的头脑中老是充满着回到社会后,当土建包工头,包下一个建筑工地,带领着一群工人去施工,一定会赚到很多很多的钱。这些美好的景象始终浮现着,所以就始终少见忧愁。”

他见我默默地听着并微笑,又说:“我的想法一定能实现,现在正做着承包工地的筹备工作,成功肯定是没有问题的了。”

享乐型的人在感觉自己被束缚时,总是在自己觉得的最佳时机,以自己的方式行事,且将自己的行为合理化。

假如他们的某个承诺因失败而没有兑现,他们并不是大胆地面对,痛痛快快地承认事实,而是把当时承诺的内容加以修饰,证明自己并没有完全失败,或者说没有兑现承诺并非自己的责任,以求内心不那么痛苦、羞愧或沉闷。他们不会明白这样做会伤害很多人的心,尤其是朋友的心,会使朋友失望,甚至远离他们而去。

2. 以自我为指标而且自恋

享乐型的人不会认为自己是无能的,他们总是把自己估计的很高,觉得能做任何自己想做的事。

他们还对官职比较向往,同样觉得自己争取就可能得到,并且能在其位谋好其政。



他们还愿意在某些场合表现自己,以显示自己的才华。

案例:

张乃迁是某机关的办事员,总以为凭着自己的水平早就应该当科长了,暗中抱怨直接领导层没有伯乐,识不得他这匹千里马。后来又认为自己没有当上科长是自己不是党员的缘故,于是便写了申请书,工作上,处处表现得积极主动。

党支部见他有入党的要求,工作又这样负责任,经过一段时间的考察,便让他填写了《入党志愿书》。

按常规,入党前,组织部门必须找申请人谈话,从中了解申请人对党的纲领、性质、党员义务等的掌握程度和认识程度。

组织部的两名工作人员找他谈话时,所问问题他对答如流。工作人员很满意。即将结束谈话时,他却反问两位工作人员几个有关党的知识方面的问题,以显示自己对党的知识掌握的要比他们专职党务工作者多得多。他的这一做法,差点弄巧成拙。

入党后,他便把目标锁定在了科长位置。他用自己的长处与科长的不足比。例如,他写一手好钢笔字,细致整齐,科长的字却无体而潦草;他讲起话来滔滔不绝,科长却言语迟缓;他的知识面宽广,天文、地理、政治、经济,无论什么都知道一些,科长则只对本职工作了如指掌,对于其他似乎不感兴趣。

基于想当科长的心理,他有时竟视科长而不见,抢在科长之前向科里新调来的两名职员指派工作。有时甚至直接到局长那里汇报工作,提出有关科内工作的建议。

局长对他的看法并不好,因为他上报的工作总结等文字材料只是字好看,内容则面面俱到,肤浅杂乱,既找不到问题的中心,又看不到好的观点,基本上每次都会被局长退回来,令其重写。实在写不出来,还得科长亲自动笔。尽管如此,他仍然认为自己的能力要比科长强很多。



他自作聪明地耍了很多手腕儿,给科长预埋多次“陷阱”,都无一漏掉地被科长看穿。直到科长退休,他也没有当上科长。

像张乃迁这样的享乐型的人,过高地估计自己,认为自己比别人都伟大,看自己哪方面都好,简直是完美无缺,基本达到了自恋的程度。这样的人在工作中很难取得成绩。

享乐型的人虽然自恋,有些瞧不起别人,但是却很爱交朋友。不过,他们交朋友时竟然把注意力放在自身的需要和快乐上,对长远以及更深层次的友谊却不去顾及。

他们并不认为自己发现不了更深层次的东西,而是说自己不愿显露。他们也能觉察到别人看轻自己,可认为那是别人的误会。

他们也会为别人不看重自己而烦恼,不过那只是一瞬间的事,马上就会被美好的想象或自己找来的工作或闲聊什么的所代替。

他们很愿意帮助别人做事,如果看到谁有困难就会立即帮助解决。

他们也很注意与别人的关系,如果谁想跟他们讲点什么,他们已经知道那个人很想把那些话说出来,尽管时间很紧,也会很有礼貌的耐心听下去。

他们还认为,既然别人向自己提出了问题,就必须解决,如果不同意解决或者不急于解决,为什么还要提出来呢?

一位享乐型的人就他的这种感觉对人说:“我看不惯那种拖泥带水的人,既然提出了问题,为什么不尽快去解决?让这种忧虑抢占我原本被愉悦占据的心理位置,使好的心情不能痛痛快地伸展,实在难以忍受。”

未觉察的享乐型的人以自我为中心,追求享乐,为了自己的快乐需求,可以不惜一切地巧取豪夺。口是心非和伪善是他们的习惯做法。他们无法专注地面对一项事情,如果稍微专注些,就会感到沉闷。他们还具有叛逆的性格,往往会因此而导致失败。



觉察了的享乐型人格的人热心而胸怀宽大,能够通过较强的感知能力觉察到别人的痛苦,从而给以照顾。他们能够运用自己鲜明而范围广阔的想象力,以及爱心和自己的综合能力,支持具有重要意义的事件和个人。

3. 善于让自己与痛苦保持距离

享乐型人格的人的童年基本充满着快乐,从记事开始,他们就在欢快中奔跑。

享乐型的人追求的是欢快和无忧无虑,习惯不间断的寻找美好。如果目前的状况发生了变化,痛苦就要来临或者已经来临,他们的逃避办法是向其投入适当的注意力以免陷入麻烦之中,然后把剩余的精力(几乎大部分精力)放在对未来的美好展望上。以此让自己与痛苦拉开距离。

如果面对某一件事情,感到无聊或者焦躁,他们就会采取走开的方式。但是,他们的这种走开并非单纯的肉体离去,还包含着思绪的逃避。他们表面上仍然对该件事情很感兴趣,像在注意的听或仔细地品味,实际上思想已经飞得很远了。他们会想到大海,他们来到海湾浴场,看着退潮时微弱的水浪轻轻地拍打着岸上的礁石,或者欣赏众多的男女在海水中的嬉戏。或者想到他和女友手牵着手漫步在金黄色的沙滩上,女友偶尔捡起一片绿色的海带叶,在手中把玩,他偶尔蹲下身去掀开一块石头,看看是否隐藏着一只肥硕的海参……

这些想象宛如真的一样让他们陶醉,忘记了眼前的无可辩驳的真实。



案例：

一位享乐型的人对我说：“我讨厌那些没完没了的苦闷，如果不逃出来，恐怕死神就要向我招手了。”

当我问他为何苦闷时，他笑了笑说：“其实也没什么，只是一本书引起的风波。”

接着，他向我详细讲解了他苦闷的由来。

他是一家出版社的编辑。他知道，出版界的稿源竞争相当激烈，出版社要想取得好的社会效益和经济效益，有一个好的发行量是关键。好的发行量要有好书，出好书要有好稿子。为了弄到好稿子，他与在美国的亲戚联系，在亲戚的帮助下，拿到了一本列入美国图书排行榜的励志类书籍在中国大陆的出版专有权。他立即组织人员翻译、录入、排版。

正在他高高兴兴的忙碌之时，社领导突然通知他，这本书不能出版，理由是前期投入过大，另外，这类书中国出的太多，市场前景也不一定乐观。

领导的话就是圣旨，一本他认为绝好的书就这样被枪毙了。如果单纯是一本书出不出版而不涉及其他，他还不一定那样愁，关键是出版专有权需要付款，翻译、录入、排版，他也都与人谈妥了报酬，这些钱从哪出，难道就让人家的劳动成为义务吗？

最后，他对我说：“我已经真正的逃出来了，其实苦闷是没有用处的。”

我问他逃出的办法，他说：“我听到那个不幸的消息后，只想了一个晚上，第二天就决定寻找一种快乐的事情去做，以此来冲淡那种苦闷。于是就邀请我的一位在另一家出版社当编辑的朋友，两家人利用双休日到承德避暑山庄去旅游。来到承德后，席间聊天时，我说出了心中的苦闷。那位朋友听了我说的书名和内容大意，立刻说，拿到我们那去试试。我立时来了精神。没几天他给我打



来电话,他们出版社决定马上就进入印刷。”

学会逃离痛苦,或者说与痛苦保持距离,实际上,这样做有很多好处。第一,苦闷时,思绪就会很乱,想马上拿出一个应对方案很困难。第二,主动逃出苦闷,既有利于身心健康,又能在头脑清晰时出现好的办法。第三,把自己的苦闷讲给别人,也有可能得到帮助。

4. 通过投入自我意识的愉快而逃避恐惧

有的人会问,享乐型的人不是与痛苦保持距离就是逃避恐惧,他们为什么这样喜欢躲闪和逃避呢?

要知道,虽然他们是享乐型的人或者称乐观主义者,实际上也是反向表现恐惧的“恐惧型”的人,他们着迷于一种情绪或者用专注于无数愉快的可能性的做法,实际上是在逃避恐惧。

享乐型的人做每一件事情都不会从始到终深刻地去体会,探究其内在的实质,而习惯从中找一点自己感兴趣的部分,蜻蜓点水似的触及一下便算结束。

他们做的事有时表现的比较世俗,比如对于食物,比较喜好尝鲜,只要有机会,对所有的食品都要尝尝它的味道。从事一项事业也是如此,当第一步方案刚刚开始实施或者已经进展了一半或大半,他们就会着手下一步的方案,目的是急于体验每一件事,致使很多事情都办得有头无尾,弄得很糟。

他们急于赶做下一件事情,也在于他们对眼下的事情感到焦虑,怕继续下去出错或者办起来很棘手。奔向下一个目标是为了摆脱目前的窘境而不去感觉。



案例：

有这样一位先生，是某家电公司售后服务人员，在一次去用户家中维修热水器时，与那家的主妇一见钟情。之后，那女人多次打电话邀请他，当然他每次都按时赴约。

时间久了，他知道那女人原来已经离婚，目前正是独身，到她家去的胆量就更大了些，次数也更勤了些，很多时候都是不请自到。那个女人也不反感，而且热情接待。

那女人是个下岗工人，没有经济来源，生活很拮据，他便从自己的工资中拿出一部分加以贴补。

他家的经济条件也不算太好，妻子是商店营业员，工资也不高，一个女儿读初中，花钱的地方也很多。每月的工资不能如数交回家里，妻子便对他产生了怀疑。

每当妻子问他钱的去向时，他支吾几句，便去寻找一些活计去做，或洗衣服，或洗头刷牙，甚至把碗厨内的碗筷拿出来再重新刷洗一遍，或者放一段喜剧的 VCD 片，用这种方法逃避内心的恐慌。

虽然处在了这样一种紧要关头，他仍不去探讨解决这一尴尬局面的办法，仍是妻子问到头上就躲躲闪闪。

后来，那个女人怀孕了，问他怎么办？他说打掉，那个女人不同意。

他明白事情已经闹大了，知道即将面临的结局将是多么的可怕。可是，他对此事仍不作深层次的思考，仍然企图用愉快的想象逃避心中的焦虑和恐惧。

又过了一个多月，那个女人提出与他结婚，不然就到他的公司去闹。

他无计可施，靠思想上寻找愉快的方法已经躲避不了眼前的烦恼了。他没敢告诉那个女人，也没敢告诉妻子，更没有与公司打招呼，一个人悄悄地逃离了那个城市。



享乐型的人当弊端暴露时,立刻用让自己忙碌的办法来逃避恐惧心理,而不去仔细琢磨挽救的办法,后果是相当可怕的。他们当时并不是不知道事情发展下去的严重后果,可以说他们当时无比恐惧,但是又不敢面对这种恐惧。

享乐型的人很难承认他们这种不敢面对恐惧的做法是错误的。他们会说:“现实的痛苦是自己所能摆脱的吗?我让思绪逃往未来,那里想多快乐有多快乐,为何非要回来呢?如果思绪逃开仍然摆脱不了真实的存在,那么干脆就真实的逃开,把身体放在一个陌生的地方,思绪照样可以在未来的快乐中往返。”

他们觉得一个人不能百分之百的为别人的期待而活着,要体验每一个能够体验的事物。但他们体验事物并不彻底,而是流于表面,所以什么事情都难以达成。

如果你的身边就有享乐型的人,你会发现他们很乐于做计划,经常会对别人讲,这件事情应该采取几个步骤,每个步骤应该具体怎样去实施。他们做计划并不是认为必须按照计划去执行,只是觉得好玩儿,觉得做计划比实行更有乐趣。

在他们看来,人活在世上有一个奋斗的目标也很必要。不过,这个目标要能前后左右的移动,而且这种移动的方式和位置要根据当前的主观条件而定。目标的位置重新确立一次,计划就会随之更改一次。

他们制定计划,也是逃避痛苦的方式之一。当自己在事情发展过程中受到威胁的时候,计划就会被增强。

他们做任何一件事都会对未来感到焦虑,一旦焦虑产生,心智就会紧接着追赶上去。



5. 在压力下可能获得成功

享乐型的人很难达到事情的成功,这是事实。但是,也有例外的时候,那就是当他们受到压力的时候。那时,他们会变得像完美型的人,负责、独立、勤奋工作,显得急躁、紧张、爱批评、自以为是。

他们的压力感主要在3种条件下出现。一种条件是,工作上有着无法更改而又无法避免的期限,必须按时完成。另一种条件是,对某人或某件事憋着一口气,非要圆满完成让他们看看。再一种条件是,有一个对立面正在与之比试,使他不甘落后。

案例:

佟鑫在部队的团卫生队当了7年卫生员,没有提干,退伍了。本想与相处两年的未婚妻结婚,可未婚妻的父亲说什么也不同意,理由很简单,佟鑫是农村户口,没有正式工作。

他憋足了一口气,非要干出点名堂来让他们看看,农村人照样能出人头地。未婚妻也在暗地里支持他,说:“我等着你。”

做什么呢?做大生意既没本钱,又没经验。当二道贩子吃过水面利润太小。卖蔬菜小打小闹实在没意思。他的远房叔叔是药厂的厂长,何不找找他呢?

叔叔的药厂是国有企业,他是农村退伍兵按现行政策不可能成为厂内的正式职工。叔叔摇头。

他说:“我不是想当正式工人,想为你们厂子临时搞推销。”

叔叔想了想,答应了他。

他印了名片,带上厂内生产的五种药品的样品,便上路了。

他靠着在部队当7年卫生员对药品知识的了解,靠着天生的一片利嘴,腰里揣着东拼西凑的3000元路费,在南方各省走开了。



为了能在外面逗留的时间长一些,他计划着花费这 3000 元钱,乘火车坐硬座,住旅馆找最便宜的,吃饭专挑路旁的临时饭摊儿,渴了身上带有一个事先在旅馆灌满白开水的大号水杯。

无论走到哪个城市,首先买一张那里的城市地图,找到各大医院在哪里,就立即乘车前往。

推销药品并不是容易的事,几乎走到哪家医院都碰钉子,不是说我们不需要你们这个牌子的药,就是说我们的药源很充足,有的说等一段时间再说吧!有的竟然没有好态度的把他往外赶。

他一连走了 5 个城市,一分钱的药都没有推销出去。他灰心了。他把兜里的钱数了数,还有 500 多元,便想到了回家,如果再过几天恐怕连返程的路费都没有了。

他一个人坐在旅馆的房间里看电视,心中非常焦虑,拍床,拍桌子,用脚踹墙,发泄着不悦。

倏地,他想到了部队,想起了首长和战友,虽然才退伍不到半年,却觉得像几年时间没有见面了似的。

部队所在地离他当时落脚的那个城市只有 200 多公里,于是便想去部队看看战友后再回家。

到了部队,首长和战友们都无比的热情,问寒问暖,问工作是否随心。他说了实话,道出了难处。40 多岁的卫生队长听后,说:“小佟,别急,有办法,我大学时的一个同学在西安一家医院当院长,我给他写封信,你可以到那里试试。”

佟鑫如遇救星,连连称谢。

几天后,他带着队长的亲笔信,去了西安。

队长的同学热情地接待了他,看过样品,表示满意,一次订购了 30 万元的货。他喜出望外,立即赶回工厂,发出了第一批药品。

叔叔工厂的药质量很好,患者服用后,疗效很高,队长同学的医院非常爱用。



在队长同学的引荐下,佟鑫又结识了几所医院的院长,又把这5种药销往了那几所医院。

一年下来,佟鑫仅销售提成款就得了20多万元。

他买了一套二居室的房子,然后把剩余的钱交给未婚妻,他们共同到商场挑选了家具、电器、床上用品和衣物等。他们的婚礼很隆重,岳父也亲自到场表示祝贺。

享乐型人格的人在压力下可以取得成功,可是他们并不认为压力给自己带来了恐惧。实际上,就是因为他们有了这种恐惧才像完美型人格的人那样勤奋地工作。

他们在压力下容易对看似对自己有干扰的事情发怒或加以责备,有时还能用高标准来要求自己,对自己的缺点进行严厉的批评。

在压力下,他们又会显得非常紧张,总是有一种紧迫感。一些事情还没有发生,对他们来说就像发生了一样。有时自己对自己的这种心情也特别生气。

他们在压力状态下,有时既愿意批评自己,也爱批评别人,对别人的批评甚至是强烈的斥责。他们这种斥责的对象往往是他们身边的人,也就是说被他们伤害最多的人是他们最爱的人。

他们在压力下进行工作时,如遇不顺,便会对着身边的一些物体发泄怒火,如踢打家具、摔打手中物品等,像似那些东西挡住了他前进的道路。

享乐型的人如果取得一项成功必须花费很大精力,因为他们很难对一件事情长时间保持兴趣。



6. 安定时不希望有人来打扰

如果享乐型人格的人工作很顺心,家庭也很和睦,也没有什么忧愁的事情袭扰,便会变得有些像观察型人格的人。

那时,他们会退缩、安静、专注地对待某项事物。不是找一本书独自默默地阅读,就是拿来一些光碟,挑选最喜欢的大片或歌曲,一遍遍地欣赏。

安定时,他们并不喜欢与人来往,也不愿有人来打扰,包括最亲密的情人或终身伴侣。

由于他们这样,往往会引起情人或终身伴侣的误会。

案例:

担任某机关副科长的曹先生分工负责一栋家属楼的土建工程。忙了8个月,楼建起来了,分得房的职工也陆续搬进去居住了,只差点收尾的小事别人也能处理了,他便轻闲下来。

他感到从来没有过的舒心,自己坐在办公室内,没有了往日施工方催要钢筋、水泥的混乱,没有了惟恐出现质量问题的担心,他拿来一本自己喜欢的小说悠闲自得的读起来。下班后,又把它带到家里继续读。

“吃饭了!”妻子招呼他。他虽然来到了饭厅,坐到了餐椅上,心仍然留在小说的情节里。

饭后,他又把那本书拿在手中。

妻子从来没有见过他对书这样感兴趣,问:“你这是怎么了?读起书来管头不顾腩的。不是装的吧?”

他抬眼看看,没有回答。

妻子继续说:“厨房里的大米就要没了,保鲜柜里的鸡蛋也只



剩几个了,明天就得上超市去买,是你去还是我去?”

他觉得有些烦,没好气地说:“没有就去买,谁去还不行?唠叨起来没个完!”

妻子觉得莫名其妙,他原来从不是这样的呀?她开始琢磨。

就寝了,妻子把手搭在他的身上,想和他亲近亲近,探探他的虚实。他却毫无反应的把妻子的手推到一旁。当妻子把手再次伸过去,并抚摸他时,他却不耐烦地说:“睡觉吧?没完没了的。”接着翻了个身,背向了妻子。

妻子很生气,也把背对向了他,真的开始怀疑起来。

她想到了他负责家属楼的土建工程后很少回家吃饭,有时夜晚也不回家过宿。还回忆到他的手机里曾有过一次类似调情的短信语言。又回忆起一天傍晚他在家时,曾用手机接过一个女人的电话,接完便称一个同事找他,就匆匆忙忙地离去,直至半夜才回家,而且身上还有些粉脂味。越想,越觉得丈夫在变。最后,断定丈夫一定有了外遇,才对她这样冷淡的。

第二天起床,妻子穿好衣服,把他从被窝里拽出来,没好气地说:“姓曹的,讲清楚,给你发短信和打手机的那个女人是谁?”

睡眼朦胧的曹先生毫无准备,不知如何回答是好。

她不依不饶,大吵大闹。

上班了,她又找到局长办公室,让局长给开介绍信,她要和曹先生到街道办事处去离婚。

这位曹先生就是享乐型的人,平时对家里的事情很关心,粮油酱醋什么的,几乎都由他去购买。平时虽然也看书,从不会长时间的陷进去出不来。对妻子要求做爱的反应也相当灵敏,每次都给以积极的回应,况且多数是他主动的。

他工作轻闲下来,觉得安定后,竟然变得安静起来,不想与人接触,一切都显得退缩。对于这些,他自己是没有感觉的,致使整



天和他生活在一起的妻子产生了怀疑。

大多数女人对爱情是非常敏感的,所以,妻子才在躺到床上时对他进行试探,他却全然不觉,仍然由着自己的性子不予理会,这怎么能不引起妻子的进一步怀疑呢?况且他平时对于性生活又是那么的主动?

这位曹先生对于妻子做爱的要求的“冷淡”,只是退缩,并不是拒绝。但这种一反常态,不能不让妻子理解为拒绝。如果曹先生知道自己这种人格特点,当这种退缩意识出现时,加以注意,就不会出现妻子找到单位闹离婚那场闹剧。

享乐型的人平时就不喜欢深层次的感觉,如果那样就会焦虑和烦躁。

享乐型人格的人一般在性生活方面都比较随意,喜欢婚外异性,与婚外异性发生性关系的事有可能会发生。

另外,他们与谁越亲近,就越清淡肉体的接触,觉得在一起看看电视,聊聊天儿,更好些。

7. 幻想、牺牲和魅惑

幻想 一些享乐型的人喜欢在建立一个和睦的家庭的同时结交一些志趣相投的朋友,希望终身伴侣和朋友能给自己提供多样而且富有刺激的事情。

假如这些享乐型的人的安全受到了威胁,他们会主动求助伴侣和朋友给以帮助和救援。反之,他们并不十分渴望与朋友们联系,但也不反对。不过,他们在幻想中会经常出现朋友们在一起聚合的场景。



案例 1:

一位享乐型的人介绍说,他出生在农村,小学和初中都是在农村度过的,直到高中,才进入县城。现在大学毕业已经 10 年,小学和初中时的伙伴、高中和大学时的同学中的许多人经常在他的想象中出现。

他曾经幻想,在不同的时间,分别把他们邀请到不同的地点,在一起回忆以往的快乐和别后各自的生活以及感受。

他说:“我的大学同学遍布全国 11 个省市,在国外还有 3 人,他们中的每个人对我都很有用处,虽然我们很难见面,重新像在学校时那样生活在一起更不可能,可是我常常出现幻想,我们已经在一起了,共同在我老家村前的水库旁聚会,我做东道主,先是游泳比赛,接着乘坐游船游览芦苇荡,然后在岸上架起事先准备好的野餐锅,盛满水库中的水,再将在渔船上买来的鲜活的武昌鱼和大鲫鱼放进去,洒上咸盐和干辣椒,生煮。这叫原汤化原食,别是一番风味,好吃极了。吃饱喝足后,再在水库边上共同栽一棵象征着团结友谊的常青树,做为永久的留念。”

他说到这,不无感慨地长叹一声:“哎——! 这是不可能的。”

牺牲 喜爱社交的享乐型的人通常表现出比其他享乐型的人更焦虑和更严肃。他们把团体的快乐看做是尤其重要的,为了团体的快乐,他们可以牺牲自己眼前的快乐和家庭成员的快乐。

他们为团体的快乐而牺牲,并不情愿别人的指派,如果有人指使这么做或者那么做,他们会相当反感,甚至拂袖而去。

案例 2:

我大学时的一个同学,非常喜欢音乐,拉一手好二胡,并通晓乐队的配器,是市中老年业余演唱团的成员,而且是积极组织者和指挥者之一。国际劳动节快到了,市总工会组织一场“庆五一大型演唱会”,他们的演唱团是必须参加的。



为了他们的演唱团拿到好成绩,他每天下班后就急急忙忙地赶往老干部活动中心,和大家一起排练,并对一些技术问题进行指导。每天很晚才回家。

他的夫人对他的做法很不理解,那一时期几乎天天都要与他争吵。这也不怪他的夫人,因为惟一的儿子5月1日那天要结婚,房子等着装潢,家具和家用电器等着要买,女方家庭方面需要沟通,这些事情按理说都需要他的参加,哪怕他不亲自去办,拿出一些意见来,夫人也不会这样不高兴。可是,他连问都不主动地问一句,就像没有这件事一样,直到夫人问到头上,才说:“没看到我很忙吗,你们就琢磨着办呗!”

节日越临近,排练活动就越紧张。越紧张,他就越离不开。儿子的婚事也和排练一样,越是临近喜期,事情就越多,接待亲朋来访,购买香烟、瓜仔、糖果等,安排接送新人和娘家亲戚的车辆,应对想不到的琐碎事情,忙得夫人团团转。他仍然一心扑在演唱团的排练上,置家庭的事情而不顾。

魅惑 一些对两性关系感兴趣的享乐型的人着迷于新的很有可能与已建立特殊关系的异性,并对这个人抱有强烈的幻想。

他们对某位异性感兴趣的时候,几乎分分秒秒都专注着那个人,从那个人的举止到那个人的观点,无不在他们的眼前或心中晃动。甚至不顾一切地想和那个人接触。

他们的魅惑力很强,语言和行为表现的都比较老到。

案例3:

一位享乐型的女舞蹈演员星期日与丈夫到游泳池游泳。游乏了,他们来到岸上,歪倒在公用的遮阳伞下的椅子上,椅前是一个石质的圆桌,他俩每人要一瓶黑加仑,边喝边休息。这时一个身体健硕、相貌堂堂的中年男人坐到了他们的对面,也要了一瓶黑加仑,也慢慢地喝。



那位女演员开始并没有注意到那个陌生的男人,只是不时地与丈夫谈几句类似天气真好,池中的水一点都不凉等无关紧要的话。直到那个男人问她的丈夫:“你们是歌舞团的吧?”她才意识到那个人已经在那里坐了一会儿了。

在那男人与丈夫的谈话中,她了解到了那人是位自由撰稿人,是几家报纸的专栏作者,是他觉得曾经在舞台上见到过她,才这样问的。

她感觉到那人的目光不时地向她半裸的身体和脸上瞥视,一种骄傲的感觉便油然而生,同时对那个男人也有了一见钟情的心理。

她碍于丈夫就在身旁,没有主动与那男人对话。可一会儿工夫就忍不住了,说:“先生,请问,您在报纸上发表文章用的笔名是什么?”

那男人很友好地告诉了她。她竟然激动地嚷了起来:“哇!原来‘一帆’就是您呀!”

‘一帆’的一篇关于如何看待女人红杏出墙的文章曾经让她爱不释手,因为那里充满着性解放的观点。

她似乎忘记了丈夫就在身旁,和那男人老熟人般的聊起天儿来。她见那男人对她也非常感兴趣,兴致便越聊越高。她恨不得马上知道他的住处,甚至设想到一个灯光幽暗的房间,一张舒适的软床,她和他上面尽情地嬉戏,感受着他的雄浑。

从游泳池出来,他向她要了名片。

在以后的联系中,他对她说:“你是一个让人一见就倾心的人,那天在池中游泳时,你的泳姿和笑声首先吸引了我。待你们一上岸,我就急不可耐的跟了上去。没想到,你的语言更让我入迷。以后和你的几次单独约会,更让我感觉到,你是我一生中遇到的最有魅力的女人。”



其实,那个做自由撰稿人的男人也是一个享乐型的人。

8. 把很多心思放在友谊和家庭上

享乐型的人很在乎家庭的美满和人际关系,虽然他们中的很多人在两性关系方面不那么检点,那只是他们的一种难以抑止的情趣,主观上并不想因此而给家庭带来不快。

他们愿意与人们交往和建立许许多多的各种各样的充满刺激的关系,以此来振奋自己追求快乐的心情。

虽然他们心理智能习惯于让自己受到刺激的幻想,但是,真实的事物和真实的人更会让他们满足。例如家庭的设施和终身伴侣,以及朋友间的聚会等。他们把很多价值都放在家庭和友谊上。

他们喜欢快乐面难以接近痛苦,经常把人与人的关系建立在愉悦上。如果看到了对方处在痛苦中或觉察到了对方是痛苦的,便会想到离开。一旦条件不允许他们离开,他们也会留下来帮助对方,不过,他们帮助别人的办法是很拙劣的,失败是经常的事。当然,他们看着别人痛苦而不离开的时候很少。

当他们帮助朋友解决痛苦而受到挫折时,会立即退缩,退缩到自恋的程度。他们这样做的目的是让与朋友的感情更深入。

他们这种独到的做法,通常是不会被人所理解的,让对方产生误解是正常的事。

案例:

一位先生曾经被他的情人所误解。

他们之间亲密接触已两年之久,每次见面都很惬意。尤其女方更是乐不可支。虽然他近一时期也经常期待着能和她见面,可见面后总爱和她谈唠,或者看看电视,却对进入实质阶段不十分感



兴趣。她对此曾经问过他：“你最近怎么了？”

他没有听懂她话中的含意。

一天，他又应邀去了她家。

他见她很痛苦，似乎从来没有见过的痛苦，便向她询问。

她说：“我妈走了，住了25天医院就走了，是医院误了诊，可医院又不承认。”

他说：“你母亲得的是什么病？”

她说：“是急性黄疸型肝炎，可医院是按心肌炎收治的。心肌炎的病的确有，给服的药和打的针也没有问题，只是没做肝功化验，没及时治疗肝炎。住院化验肝功是最起码的常识，他们却忽略了，直到我妈妈的手和脸都成了黄色，已经病入膏肓了，他们才给做肝功化验。为了摆脱责任，定名为‘急性肝坏死’。就这样，我妈因误诊死去了。”

他也觉得她母亲死的冤，见她那种愁苦的样子，他的心也跟着愁苦。他进行解劝，她却不可抑止地哭了起来。他看着她那耸动的肩头，自觉一阵阵的憋闷，就像将要窒息了一般。他实在难以在这种气氛下停留下去了。他说：“有什么办法呢？告医院？我们又不懂医。”

她仍是哭。

他说：“你冷静一下，一定要节哀，我实在受不了这种环境，请原谅，我走了。”说完，便去推门。

她说：“你别走！”

他说：“我实在受不了了，请原谅，明天再见。”

他走了。当他第二天找到她时，她无比的冷淡，她说：“我今天才认清你，你是个无情无义的人，是个见异思迁的人。”

他说：“我实在看不了你的痛苦，是关心你才离开的。”

她说：“花言巧语是没有用的，近一时期你根本就不愿理我，哪



次上床你是主动的？”

无论他怎样解释，她就是不听，最后把他推出门去。

他们就此断绝了关系。

享乐型的人进入别人的痛苦非常难，而进入别人的喜悦却非常容易。其实他们很忠诚，一旦正确认识到了自己的真实能力，帮助起别人来，也会让被帮助者心情激荡的。

他们从心底里珍视家庭和友谊，与婚外异性亲密交往很难削弱对终身伴侣的爱，甚至通过与有权势或有钱财的异性亲密往来帮助终身伴侣获取一定的利益。

婚姻的承诺会让他们一生难以忘记。他们不认为与婚外的异性发生亲密关系是对婚姻的背叛，只认为那是一种正常的娱乐。

9. 享乐型人格的人怎样完善自己

为了达到自己的目的，享乐型人格的人努力在世界上寻找快乐，用以掩盖心中的恐惧。

他们体验生活的方式比较肤浅，不能用心去挖掘事物深层次的道理。他们虽然喜欢幻想，但是，却能把承诺的焦点放在确实存在的真正有价值的事物上。

他们不敢接触痛苦的弱点，使得通往成功的途径有时被阻塞。如果受到时间或空间的限制，逼得他们对某些事不做不行的时候，靠着他们的智慧使事物达到圆满成功也是可能的。

要想让享乐型的人摆脱对痛苦的恐惧，而面对事实进行深层次的探究，不比让他们下工夫实实在在地做完某件事情感到轻松。

假如我们是享乐型人格的人，就要大胆地承认自己的弱点。因为只有知道了自己的不足，才能总结出有利于扫除自己前进障



碍的方法。

我们克服自己的弱点的方法并不复杂,只要认认真真地去做,成功并非可望而不可及。

(1)如果你对某项正在进行的工作有了很科学的想法,而且这种想法会使工作的完成时间向后推,你要把这种想法及时地告诉你的合作者,以免他们感觉到被你冷落,也有利于他们很好的配合你。

(2)不要以为别人都很虚伪,要耐下心来倾听别人的意见,并对其进行深层次的分析。你有可能惊奇地发现,他们的意见和你的一样真实。

(3)假如你是领导者,已经委任某些人去做某件事,而且此件事情正在进展中,你却有了更有效的方法,不要认为自己什么都行,把下级找过来一味地指手画脚,要采取一些策略,既让下级按照你的想法去做,又要使下级心情舒畅。

(4)当你接受不了朋友的痛苦的时候,在你离开之前,一定要向他们讲清楚你的感觉,以得到他们的理解,否则对日后的关系极为不利。

(5)如果谁来向你讲述一件事情,你已经觉察出他那样做对他本人或对事情本身很不利,而且你又有了很好的想法。这时,不要急于告诉他,需首先用一种迂回的方式询问他是否喜欢你的告诫或帮助,然后再决定说与不说,或者如何去说。

(6)由于你很富于想象,往往在某件事情还没有做的时候就已经把过程过滤了一遍,所以在安排工作时或向领导汇报时,会误以为讲过了。每当遇到这种情况,都要再仔细地想一下,自己是否真的说过了。

(7)要对自己不愿接受批评的这一弱点时刻警惕。假如你在听到别人批评你时,表现出了反感或愤怒,过后一定要告诉对方不



要放在心上。让他们知道,那种批评即使是影射性的,你也相当敏感。

(8)如果你没有控制住自己的情绪,发起怒来,可以充分利用这一信号,那就是在这个时候倾听对方正在说些什么,并尽量考虑它是否真实,这样很可能会发现自己的发怒是出于何种恐惧。事后,再想想这种恐惧有无必要。

(9)由于我们这种人格的人总会觉得自己非常美好,实际上,我们的缺点很多,如何证实自己的缺点呢?闲暇时,评估一下让我们自卑的人和让我们感到优越的人,他们是否不像我们这样活力充沛而且乐观就是弱点?

(10)让心绪与痛苦保持距离是我们的一贯做法,实际上这种做法利弊兼半。这样做,如果是小事或者真的与己无什么大关联的事,躲避一下就过去了,不陷入痛苦是正确的。如果是一件大事,而且与自己息息相关,也采取思想逃离的做法,不去思考应对措施,等待我们的将是更大的痛苦,因为事实往往是躲避不了的。

(11)因为我们不愿冥想,不愿在冥想中触摸痛苦,有的只是美好的幻想。幻想只能给自己带来暂时愉悦,却不能代表事实。我们要练习冥想,想我们的目标是什么?现在已经走到了哪一步,前方的道路是光明的还是昏暗的?应该再怎样去做?

另外,还要做到以下几点:

第一、要知道,愉悦只是人生的一半,痛苦的那一半是谁也摆脱不了的。勇敢的面对痛苦,可以从中得到宝贵的人生经验,使今后少遇痛苦。

第二、当你的心智正在追逐一种选择时,实际上正在企图逃避着什么,这时要想想眼前的事情是否应该逃避。

第三、当你限制自己的选择时,有时会觉得眼下什么事情也不会发生,认为所有的选择方案都是无意义的。要告诫自己,这种想



法是错误的。

第四、试探着放弃对所有事物的涉猎习惯,专注于一项事物或两项事物,定会给你带来有价值的经验。

第五、急于解决问题并非坏事,但无视于客观存在,打无把握之仗,或者帮助人家解决不愿解决的问题,那样留给自己的不是失败,就是费力不讨好。

10. 与享乐型人格的人如何交往

享乐型人格的人虽然有众多的兴趣,无法承受痛苦,但受到压力时,也会专注一项事业奋发努力的。

他们乐观、精力充沛、富有想象力,这是他们的优点。

只要掌握他们的人格特质,正确对待他们的作为,采取一些他们能够接受的方法,与他们相处也很容易,交个朋友也不是很困难的。

与他们相处要从以下几方面入手:

(1)如果你提出的方案或构想会影响他们已有的计划,他们必然作出反驳或愤怒的姿态。这时,你不要急躁,给他们一段时间去思量,用不多久,他们可能会采纳。

(2)在讨论一些问题时,他们有可能采取搪塞、推诿的态度,或者觉得讨论这样的问题是活受罪,思绪便会逃开,有时他们还会怪罪于你。对于这些,你可以不放在心上,但要立场坚定,保持充沛的精力,想办法再把他们带回到讨论的问题上来就可以了。

(3)他们是乐观的,经常与人们聚在一起谈天说地,如果谁可以参与而不参与,他们会对这个人产生鄙夷。了解这点后,尽管你对他们或者他们谈论的内容不感兴趣,如果时间和条件都允许,参



与进去也未尝不可,有可能也会给你带来快乐的。

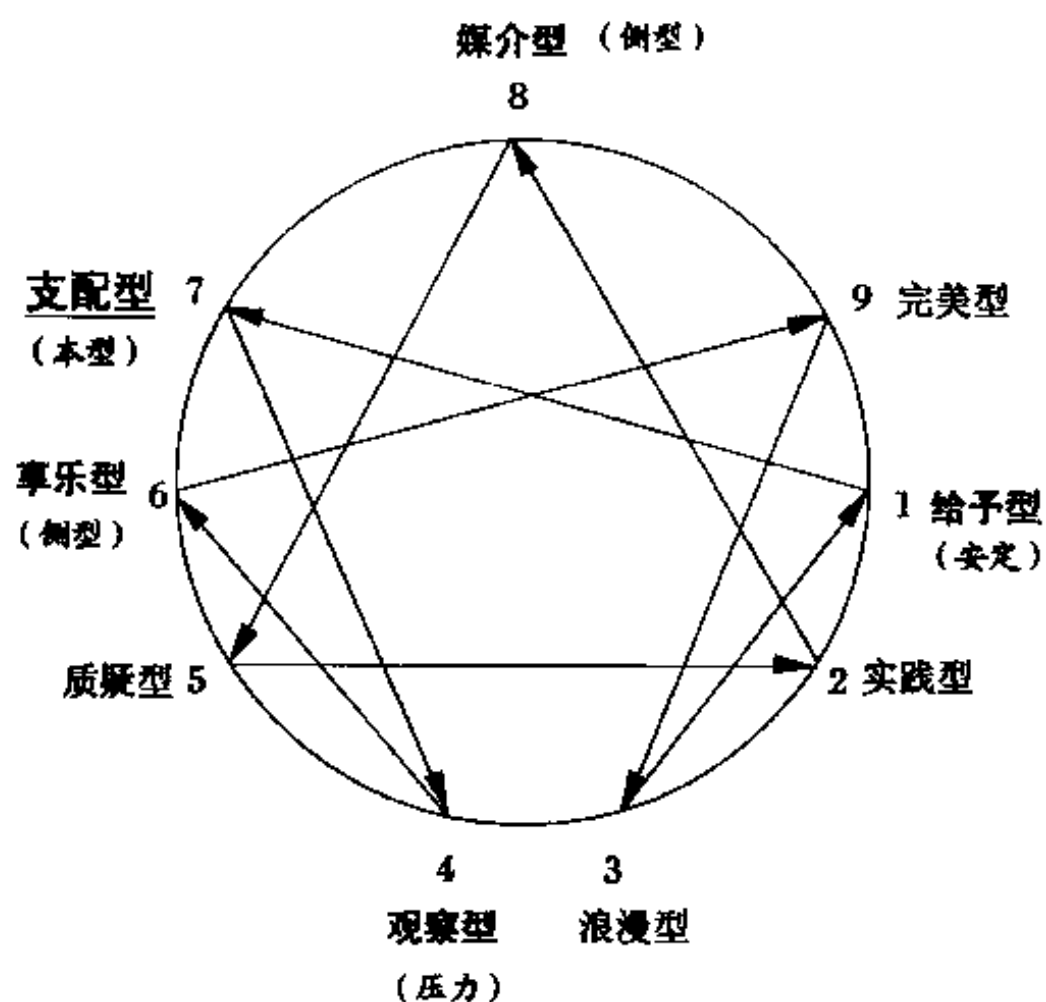
(4)他们喜欢高谈阔论他们自己以为远大的见解,假如你觉得他们的想法不可行,也不要当着他们的面去证明。因为他们这样说的目的是在表白自己的存在和存在的价值,此时去反驳他们,必将感到薄了他们的面子。

(5)他们处理事情并不果断,考虑事情也不干脆,经常在思绪中徘徊。这时,你可以帮助他下定决心。方法是让他们不要把思绪延伸得过远,当务之急是考虑眼前的实际事情,要对当前的事情或事态进行感觉。你这样做,他们会感觉到你很够朋友。

(6)他们有较强的自尊心,在他们出现错处的时候,尽量不用批评和指示的方式表达要表明的意思,学习用中性的字词来说明。



第七章 支配型人格



单纯解释“支配”这一词汇,它有两层意思:一是安排的意思,如支配时间、支配劳动力、不听支配等等;二是对人或事物起引导



和控制的作用,如思想支配行动、上级支配下级等等。

顾名思义,支配型人格的人定然情感强烈、专横跋扈、独断专行。不过,他们也可以是个很好的保护者。他们精力充沛,乐于承办任何他们所参与的事情。

1. 一不做二不休

支配型人格的人对真理和正义有着自己的见解,用正反对立的角度来观看世界。

他们习惯于支配一切,有一种叛逆者的心理。一不做二不休,就是他们的一贯行为。

他们在别人的眼里是攻击性很强的人,而他们自己竟然觉察不到自己惯有的攻击性。

他们对自己的总结是:说话办事直接了当,不拖泥带水。同时,他们也知道自已这样做容易出错,但是怀疑自己的时候极少,照做不误。

他们主张公平,为了求得公平而不懈的抗争。但是,他们却很难听得进其他人的观点。

他们往往是胜利者,因为他们对突然出现的情况能够立即反应,果断做出决定。如果他们的对立而是个躲躲闪闪、总想把事情合理化或态度暧昧的人,必将成为他们的战败者。

案例 1:

常先生是某粮油贸易公司的经理,当地的玉米收购价格和销售价格连年上涨,做玉米生意的人没有不挣钱的,当然,他们的公司也在玉米这种黄澄澄的“金珠子”身上发了家。

很多生意人见玉米涨价势头如此凶猛,在新粮下来之前,对存



储的陈粮都不愿意轻易出手。新粮下来后,又倾囊收购,家家粮油贸易公司都囤满库丰。

市场经济竟是如此的难以预料,正在上涨的玉米价格突然出现稳定,随之又上扬,接着又有些下滑,紧接着便跌到了销售价比收购价还低的程度。

这时,很多粮油贸易公司还不甘心赔钱,期待着玉米价格的再次上涨。

常先生却不然,决定将库中的所有玉米迅速出手,以免到后来赔钱更多。副经理们有的持反对意见,理由是如果现在出手,就要赔30万元,等一等价格有可能还会上涨,别的公司都在观望,我们急啥?他没有接受多数人的意见,坚持自己的观点,说:“如果今后玉米价格上涨,这个责任我个人承担!”

他独断专行地毅然将所有玉米销售一空。然后用这些钱收购了当时价格比较稳定的绿豆、高粱等。

他的这种做法不仅公司里的人反对,就连其他公司的同行们也都觉得他这样做不应该。

后来,玉米价格继续下跌,从最高时的每公斤1.40元跌到了0.82元,所有大量存储玉米的公司无不叫苦不迭,常先生的公司却如日中天,因为他收购的绿豆和高粱开始涨价,不但抵补了玉米损失的30万元,反过来还赚了12万元。

他们一不做二不休的性格,在很多地方可以表现出来。

案例2:

肖明是某制药厂的厂长,一上任便向上级主管部门立下了军令状:任职期间不能把企业由穷变富,甘愿受一切惩罚。

当时是城市经济体制改革的初期,工厂究竟怎么改还没有成熟的经验,正是摸着石头过河的阶段。在肖明的坚持下,上级批准了他所管辖的工厂在全市第一个实行厂长负责制。



肖明的胆量是大的,性格是坚毅的,借鉴农村改革的成功经验,对厂内四个生产车间全部实行了经济承包责任制,经济指标落实到车间、班组、人头。重新制定了岗位责任制,严格奖惩和各项管理制度,把职工们的责、权、利有机结合,很快调动起了职工的积极性和创造性。

他打破原有的人事管理规则,招贤纳士,大胆选用人才,把懂技术会管理的人员安排到重要岗位。

产品是企业的生命,他在报纸上看到省生物研究所研究出一种治疗乙型肝炎的新药,敏锐地感到这是一种具有广阔市场前景的新药,于是,不惜重金买下了科技成果转让权,开始投入生产。

为了使产品迅速得到社会承认,他从银行贷款150万元,在中央及各省市的17家电视台或报刊作广告。

因为当时改革开放刚刚开始,人们对广告的作用还不了解,纷纷指责肖明是蛮干。他说:“让他们随便嚷嚷去吧!开弓没有回头箭,我就这么干了!”

这种治疗乙型肝炎的新药投产的当年,就创产值824万元,盈利184万元。

支配型的人在处理问题时,以真理为准则,喜欢开诚布公,磊落坦荡,反对蝇营狗苟,暗箱操作。

支配型的人为了一件事可以争执得脖粗脸红,甚至拍桌子怒吼,而这怒气过后很快就会被淡忘,还会从内心对那个与他争论的人表示赞赏。因为他感觉到那个与他争论的人的精力与自己相当。

当一些支配型的人没有什么事情可做的时候,会坐在那里老老实实的待着,或看书看报,或貌似思考问题似的虚度时光。这时,他们的主动习惯好像被忘记了。他们对这种做法的解释是:没有值得去做的事,为何要强做呢?



他们做事情相当投入,无论是工作还是玩乐,尤其认为很有价值的事情更是如此。

在舞会上,他们可以一曲接一曲地携着舞伴连续跳,不知疲倦。往往又是最后一个离开舞厅的人。

只要他们对某件事情认可,觉得很有必要或者很有价值,就会不遗余力的去做,鞠躬尽瘁,死而后已。

2. 似乎只有指挥事情时才会快乐

支配型人格的人天生的想控制别人,而不被别人所控制。因此,他们对权力尤为看重。

他们的煽动性很强,几乎不加思索就能说出一套使人振奋的语言。有时为了表达对某些事情的看法,可以不在乎自己身在何方而详尽阐明。

他们对这样做是否侵犯了别人,会产生什么样的冲击和后果,根本就不去考虑。

假如在一个集会或野游的场合,他们喜欢站在大家的中央,讲出自己对本次集会的看法和行动方案等,并不厌其烦地讲明第一步做什么,第二步做什么,直至到最后。似乎只有在指挥事情时才觉得快乐。

他们深知权力的重要性和它辐射的范围。如果他们感受到了权力的威胁,马上会想到如何夺取它,虽然事实上有时并不允许,但他们却喜欢那样去想。

他们意欲夺取权力的目的是为了捍卫真理和显示自己的伟大存在。



案例：

“三年后我再投标竞选厂长。”这是一位竞选失败的原任厂长结束厂长生涯时说的一句话。

他就是一个典型的支配型人格的人。他叫岳国良，他所在的是一家国有的小型造纸厂。

他东山再起的决心严格区分于渎职之辈对失去权力的痛苦留恋，也不是狂发非分之想。他是在招标竞争中，利润标底低于对手25万元才痛失厂长位置的。

他在1965年工业大学毕业后被分配到这家造纸厂。运不逢时，第二年便开始了“文化大革命”，由于他的家庭出身是资本家，政治上不可靠，把他的职务从技术员降到了电工，破灭了他充满希望的一步步升迁的梦想。

岳国良在电工的岗位上干了8年，8年的电工生涯里，虽然也只是普通工人，可在他们的班组里却是个中心人物，班长对他也尊重几分。

“文化大革命”宣布结束，他期待的这一天终于来到了。随着知识分子政策的落实，他被调到技术室，感到有了用武之地。他搞技术革新，把国内刚有的可控硅技术用于生产实际。

岳国良就此被提拔为技术室主任，他初次感受到了权力的荣耀和支配别人的乐趣。他给全厂职工讲技术课，使全厂职工的应知应会技能大大提高。他给中层以上干部讲管理课，站在厂长的角度解读造纸厂各个生产环节的管理方法。他讲的井井有条，听课者无不佩服。他的名声远播。

临近一个城市的造纸厂给他来信，招聘他为副厂长，并附加提升两级工资、安排住房等优越条件。他心旌摇动，跃跃欲试。

主管造纸厂的轻化工业局领导得知了这一消息，深知岳国良是难得的人才，立即决定把原有厂长调到其他单位，任命他为厂



长。

当时的造纸厂虽然是个连续7年亏损的烂摊子,可是当他以一厂之尊的身份站在了800多名职工的面前,仍觉得很荣耀,也很骄傲。

他正确利用手中的权力,全力施展技术业务能力和管理才干,充分调动全厂人员的生产积极性,使企业从低谷中步步走出。

当年,造纸厂扭亏增盈18万元。第二年完成利润计划32万元。第三年不仅超额完成了利润计划,又盖起了一栋新厂房、一栋办公楼和一栋住宅楼。

他取得了意想不到的成绩,下级尊敬他,上级表扬他,他便有些飘飘然起来。愈加施展支配的权威,说话的语气高了,家长般的训斥职工,大小事情不再与同事们商量,我行我素,目空一切。

正在这时,国有小企业从上到下实行厂长聘任制,他们的这个造纸厂也不例外。他认为投标竞选厂长只是走走形式,厂长的宝座最终还是自己的。所以,他对竞选没做充分的准备,致使失败而退。

当岳国良从厂长的位置下来后,仍然没有觉察到自己是那么的喜好支配,只承认自己不愿意受人控制。他说:“因为我热爱造纸这个行业,我懂得造纸企业怎么管理,所以才受竞选失败打击的困扰,否则我是不会往心里去的。”

大多数支配型的人不仅不承认自己想控制别人,而且还觉得自己在不断的退缩,发脾气也只是在对相关人物的气愤实在搁置不下来的时候才出现。



3. 把脆弱隐藏在背后

支配型人格的人总愿意以坚强勇敢的态势来面对这个世界。也可以说他们这样做是无意识的装给别人看的。

他们深层次的感觉中,也有脆弱的一面。

其实他们很天真,经常觉得自己对别人很好,可别人却对他们产生了想法,甚至断绝了友谊,而他们还不知道这是自己的专横霸道所致。

他们通常在人们中间提出一个自己感到痛苦的问题,让大家来谈论,用这种方法来测试别人的可信程度。

他们对别人往往很轻视,尤其自己取得成绩的时候表现的更是突出。他们却没有察觉到这种轻视,有时还觉得对待对方比较尊重。他们之所以觉察不到自己的真实表现,与他们长时期的自命不凡有关。

如果那些和他们比较亲近的人及时给他们指出这种轻视别人的表现,他们会承认的,同时也会加以注意。

为了表现自己的坚强,他们会把脆弱隐藏在心灵的最底层,试图不让别人发现,也不让自己发现。

他们不到万不得已的时候是不会承认需要别人的帮助的。即使真的去请求别人的帮助,措词和语气都会像命令,因为他们高傲的力量是那么强大。

支配型人格的人的真实思想和感觉很难表达出来,尽管他们真心实意的想表达。当他们试着去做时,与对方的对话过程就像画家在精心创作一幅山水画那样的费时费力,最终才能被人了解。

支配型人格的人是人们比较好的朋友,他们能够积极地保护



和支持朋友和心爱的人。

他们很多时候也是路见不平拔刀相助者。

案例：

律师董先生听说一位乡镇小水泥厂的厂长被检察院提起公诉，已按贪污罪逮捕，而且那位厂长自己也对贪污的罪名完全承认，只是他的妻子觉得举报人是乡长的小舅子，想抢夺水泥厂的承包权才告她丈夫的，找董律师只想询问一下能不能有一线挽救希望，并说自己家的所有钱都投进了水泥厂，而且还借了十几万元的外债，现在丈夫已进入看守所，没人再敢借钱与她，所以无钱支付律师费。

董律师听说后，表示不收费也要对案情进行调查。

董律师经过周密的调查，事实与被告妻子说的一样，的确在原厂长被拘捕的当天，举报人就接管了小水泥厂。

董律师还了解到，水泥厂属于私人全面承包，与乡政府签定的合同中规定，承包期20年，每年无论赢利与否必须如数上缴承包费3万元，税收和其他一切费用均由承包人承担。被告的罪由是：用假汽油收据顶替吃喝费1.7万元。

董律师认为，被告属于全面承包，与私人企业一样，把“贪污”这一罪名用在这样的法人代表身上是不正确的。于是，董律师在法庭上有理有据地驳斥了公诉人。最后，法院判处被告无罪释放。

被告又回到了他的水泥厂，那个包藏祸心的举报人的野心没有得逞。

支配型的人会为受到不公平对待的人或不够强壮的弱者努力抗争。他们喜欢享受帮助弱者的乐趣。

觉察的支配型的人具有深层的爱，肯于付出力量去保护他人。他们会用强大的精力和天生的权威意识为家庭和朋友以及一切需要帮助的人，尽自己的力量进行帮助。



未觉察的支配型的人手段强硬、愤世嫉俗、逞威风,有时还会公然破坏法律。他们觉察不到别人有什么感觉,一意孤行,企图用谎言、力量、操纵或暴力达到自己的目的。

4. 认为必须比任何人都坚强

支配型人格的人认为,这个世界充满着险恶、不义和暴力,为了生存下去,必须比所有人都坚强。

他们从小就看到,受到尊重的是强者,强者需要什么,弱者就会进贡什么。强者是不会吃亏的,弱者随时都会被人轻视和蹂躏。

案例:

一个以伤害罪服刑的犯人说:“小的时候,我家的一个邻居被小偷杀害了。他下班回来,把小偷堵在了屋里,如果他勇猛,把小偷制服就没事了,可他太仁慈,太书生气,不是施加武力,而是口头命令小偷跟他到派出所投案,结果被小偷扎了一刀,丧了性命。如果是我,绝不会挨那一刀的,会首先给他一刀。”

这个人成年后,果然以打架斗殴著称,专拣那些威武雄壮欺负人的人打。结果一次为朋友复仇时,将对方打成残疾,他被判刑6年。

他们多数是公然的叛逆者,也有一些人对自己不满意的事情虽然没有公开出面对抗,却在暗中挑唆或愚弄别人去反对。这种不公开出面的人不多。

为了保持威风凛凛和叱咤风云,他们会对自己内在的需要加以否认,自我欺骗地不去承认自己的脆弱部分,认为向别人提出自己的需要就不是个强者。

他们从内心反对别人对自己的支配,对一切不公正的行为疾



恶如仇。

支配型的人以自我为指标,很难听从别人的意见,经常认为自己的意见是正确的。

如果他们一意孤行出了错,便会采取否认的态度,而不是承认,惟恐自己的坚强被承认错误而削弱。

他们这种否认也称作“自我遗忘”。

如果他们真的觉得自己做错了,会强迫自己忘掉它。采取的方式通常是追求快乐,或者帮助朋友。这时,他们帮助朋友做的事,并不一定是自己所追求的目标,甚至一点关联都没有。

这个时候,他们帮助朋友可以把自己的很多事(包括非常重要的事)搁置一旁不管。

5. 纵欲的情绪焦点不仅仅是性

多数支配型的人喜欢与异性做爱,而且非常纵情。并不仅止于此,他们纵情整个人生,为了完全的掌握生命,无比的迫切和冲动。他们专注于能让自己感到活跃的一切。

他们的嗜好很多,追求知识,追求公道,追求成功,追求一切能给他们生理和心理上带来快感的東西。

案例:

一位支配型的先生,改革开放初期在浙江省赚到了很多钱,开办了几家纺织厂。1997年又在东北某地租赁了一家国有中型纺织厂,且被当地政府定为重点保护企业,在税收等很多方面给以优惠政策。

他带领几名骨干进入工厂后,把工厂的生产和管理交给他们,自己专注于社会交往。



他在一家五星级酒店包下两个房间，一个房间由他自己用，每天有一位小姐陪伴着，有时找来两个三个，一起在那里饮酒作乐。另一个房间给他的朋友用，也就是他来到东北新结识的一些人，酒后就在那里歇息，当然也要寻找几位小姐陪伴着玩乐。

他还陪伴社会各界对他有用的人士打高尔夫球，打保龄球，尤其打高儿夫球，每次花销上万元，毫不吝惜。

他经常宴请社会各界，每次酒席都特别丰盛，山珍海味，应有尽有，用以赢得客人们的赞赏。

一次，他酒后对一位特别知心的朋友说：“要知道，胆小不得江山坐，那些瞻前顾后，唯唯懦懦的人，是不能成大事的，舍不出去，怎么能得回来呢？”

我喜欢的事情很多，也承认做的很过分，可一旦开始了，我就不想让他停止，也可以说难以停止。这就像射出去的一支箭，快速地到达靶身很容易，让它中途停止是很困难的。

我做出的每件事都是为了成功，即使是帮助别人，而且那件事对我根本无关，也要让朋友取得成功。如果我切实认识到，做的某件事立即停下来对我肯定有利，也会很难将它停下来。总的来说，做对我有益的事，什么都不怕，用一往无前来形容最恰如其分。”

支配型人格的人的精力无比充沛，他们做事的本身就是在释放长期控制自己所造成的紧张和疲劳。

他们对已经做过的事不愿意回忆，无论是成功的还是失败的，尤其失败的事情，更想让它快一些在记忆中消失。

如果不愉快的东西不在心中消失，他们会感到忧伤。

他们最不想有的就是忧伤。

纵情地去做任意一件事，也是他们自我遗忘的一种惯用方式。

并不是所有支配型的人都习惯做大事，虽然他们有很健壮的身体或者有自强不息的精力。即使是很小的小事也不是不能吸引



他们。如：整理厨柜、种花、种草等园艺事务，他们也会乐此不疲的。

与好朋友在一起打麻将、玩扑克、下象棋，或者饮酒、跳舞，他们也会很热衷。不过，这不是他们最最热衷的，最最热衷的仍然是指挥别人以及除暴安良的大事。

如果你突然发现平时慷慨激昂的支配型的人失踪了，不要着急，他们有很大可能是纵情到某件事务上了，小到进行家庭大扫除，大到带领群众到权威面前说理。

6. 看待世界黑白分明

匡正不公是支配型人格的人的特征之一。

他们看待事物往往都出于公心；黑就是黑，白就是白，绝不会把私情带进对事物对错的分析之中。

他们自信心很强，相信自己是正确的。为了真理，可以赴汤蹈火。

假如有谁坚持自己的错误不放，强词夺理，胡搅蛮缠，他们便会表现出无比的愤怒。很多时候会直接了当的加以谴责。

他们的愤怒情绪如果暴发出来，会使人感到无比的震惊。他们的声音是那样的可怕，几乎达到歇斯底里。他们的言词是那样的尖刻，句句入骨三分。

他们对待不法分子疾恶如仇，如果被他们发现，绝不会放过。

案例：

一位内科医生，儿子高中毕业后没有考上大学，无事可做，到千里之遥的叔叔家希望能找到一点事做，一个月后返回家来。

晚饭时，他见儿子的眼神游移不定，觉得有些怪异，便问：“怎



么了？你在想什么？”

儿子一愣神儿，马上道：“没，没想什么呀！”

他焦急地问：“出了什么事吗？”

儿子又显得紧张起来。

他的妻子在一旁说：“出什么事，儿子走了一个多月才回来，聊点正经的。”

第二天晚上下班回来，妻子极为紧张地悄悄对他说：“他叔叔打来电话，问孩子回来没有，说他们家那栋楼有一户失窃，被盗走3000元钱和一部诺基亚手机，警察怀疑是咱们儿子干的，马上就要来咱家抓人。”

他到儿子的房间看了看，问：“儿子呢？”

妻子说：“到他姨家去了，让他躲一躲。”

他立时火冒三丈，向着妻子怒吼：“赶快把他找回来！”

吼完，便向儿子的姨家赶去。

他把儿子带回家，亲手炒了几个好菜，让他很好的吃了一顿晚饭，睡了一个安稳觉，第二天就把他带上了去弟弟家的列车，交给了当地的公安机关。

从这位内科医生送儿子投案的例子可以看出，支配型的人把正义放在第一位，如果亲人犯了法，就要去服刑，尽管心里也很痛苦，但是这种痛苦不会代替对正义的伸张。他让儿子很好的吃了一顿晚饭，睡了一个安稳觉，足以看出他也是一个有情感的人。

即使朋友犯了错误，他们也不想放过。

他们对犯错误的朋友的态度是：让他们认错，并让他们改变作为。

假如他们发现了朋友的错误，向其发泄的怒气是有意识的，而且顺当的发泄完毕，他们就会把它遗忘，朋友间仍然完好如初。反之，他们的矛盾就会产生。



大多数支配型的人不会像有些类型的人那样永远不发脾气，总是那样和颜悦色。也不会像一些类型的人那样耍小伎俩，使人吃了大亏，还不知道是他所为。更不会在别人受到挫折时，自己幸灾乐祸。

如果他们发现自己已经伤害了别人，会深深的自责。

7. 处于压力下有时会自我报复

当支配型人格的人心中那根“我必须坚强”的弦松懈的时候，或者感觉到自己伤害了某些人而深深自责的时候，他们的身心两方面会同时退缩到对事物的思考上去。

那时，他们会变得像观察型的人的某些特征，例如沉思、孤独、怠惰等等。

案例：

某县新华书店经理在他感觉到被自责困扰得最严重的时刻对我说：“其实我很傻，怎么就没有往远一些去考虑呢？现在有人说我当初是得到了高晓飞的好处，那纯属子虚乌有，是他们随意想出来的，我根本不是那种中饱私囊的人。

我当初把营业大厅的西半部分租赁给他，是因为他给的租金高，400 平方米面积和 2 间库房，每年给租金 5 万元。想想看，那简直是天价了。我们这里是县城，不像大城市的房子那么值钱，这样的主儿是难碰到的呀！

高晓飞根本不像有些人说的那样投机取巧，耍滑头。他第一年是一次交清 5 万元租金才搬进来经营的。第二年，提前一个月又将全年的租金交齐了。

他的摩托车卖的很好，每个月都能销出近百台。在我们全县



卖摩托车的商家里,也是一流的。如果不是那样,他在银行贷款,我也不能同意以新华书店的名义给他担保。

担保金额听起来不少,20万元。可是,他那两间仓库里的库存摩托车和营业大厅中展销的摩托车就值40多万元,还怕他还不上银行的贷款吗?

的确,我让会计在银行贷款单的保人位置盖章时,会计不同意,是我命令她盖的。我也真的对会计说了,‘你如果不盖这个章,明天就到营业厅卖书去’。我是书店的经理,是一把手,是法人代表,难道这么一点小事还说了不算吗?

命令是应该的,做为一个经理,没有指挥一切的能力绝对不行!我不认为我没有这个权力。

问题出在我太高估了高晓飞的家人。

高晓飞随大卡车到南方进货途中翻车身亡的消息是我最先听说的。那晚我值班,他们摩托车销售公司的电话坏了,随车人员把电话打到书店。是我连夜通知他的家属的。

第二天,书店一些人向我提建议请求法院封存他的所有未卖出的摩托车。我没有同意。那不是太小家子气,太残忍了吗?人家家中死了人,正沉浸在悲痛之中,你这里再封存人家的财产,我做不到。

结果好心换来了驴肝肺,他的妻子竟然带领他的家人在死者没有火化之前,将所有的摩托车转移了。

是他们的家人害了我。这是我始料不及的呀!

银行找我催款,我和银行联名把高晓飞的妻子告上了法庭。

我班也不想上,自知给单位造成了重大的经济损失,我向上级提交了辞职报告,并申请给予处分,直至追究法律责任,我毫无怨言。

这些天来,我太沉痛了,饭吃不好,觉睡不好。一些和我关系



比较好的同事找我玩麻将,陪我解闷。我根本没有一点玩的心思。他们用车拉着我去游泳池去游泳,他们知道我好游泳,可是那就像多少年前的事,现在一点兴趣也没了。

我一个人待在家中,用扑克牌一遍遍的算卦,当然我不相信那些,只是想用这种方法排遣自己因自责而带来的烦愁和郁闷。

有时我就懒懒地躺在床上,连身都不愿意翻一下,也弄不清心里想着什么。

那时,我不想见任何人,不想与任何人讲我的失误。觉得事已至此,说什么都是没有用处的。

我不知自己的这种心绪会持续多长时间,一个月?两个月?或许会更长。”

这位支配型人格的新华书店经理在受到挫折时,一个人关在屋子里不愿意与任何人接触,变得沮丧、怠惰和孤独。这种做法,实际上是对自己的一种残酷报复。

当支配型人格的人觉察到无意中伤害了朋友,而且伤害得很重时,也会变得越来越紧张,觉得整个屋子没有一个地方可以待下去。

越在这时,越难唤回精力充沛、专横霸道、一不做二不休的那种强悍。他们会整天昏睡,不去接任何人打来的电话,感到自己两手空空,是一个弱智,所有的一切都不受他的控制,情绪低落,精神萎靡,悲哀之极。

8. 安定时往往更加顺从

支配型人格的人的安定主要指他们在可信赖的关系中得到的安全感。



在他们有了安全感之后,表现的像给予型人格的人。会顺从,愿意付出,容易受人影响。容易赞成和自己有关的事情。

他们想保护别人的心理会更加强烈。如果他们是某单位的头头儿,会下放给职工一些权力,让他们自主起来。

如果这种安全感持续下去,他们还会逐步扩大自己的授权,使自己更加随和。

不过,这种安全感不会持续太久,必然会被害怕这样下去无法达成工作圆满的恐惧而终止。

他们的这种安全感存在时间最少时只一会儿,最多时也不过几天几个月。安全感一过,他们又会退回到老路子,把自己的需要放在了首先地位。

案例:

香港一家较有影响的公司的总裁田先生就是一位支配型人格的人。

创业伊始,由于公司内人才缺乏,资金少,产品无人问津。于是,他在那些实力雄厚的大公司忙着打收购战、销售战的时候,悄悄地开始了人才战。

他穿梭往返于香港、欧洲、美国、日本、加拿大和祖国内地,打探所需人才的信息,并以高薪相聘。

重金之下必有来者,不久,一些先进国家和祖国内地以及香港本土的优秀技术人才和管理人才源源不断地加盟到了田先生的公司。

田先生的公司立时呈现蒸蒸日上的势头,产值和利润同步增长。几年间,便可以与大公司抗衡了。

他特别感谢大家,尤其觉得各部门的经理们与他同心同德,是他可以依赖的人。

企业在不断进展,他在激烈的市场竞争中有了安全感,便比较



听从别人的意见了,经常参加员工们组织的一些娱乐活动,有时还斥资给以资助。部门经理们提出的建议和主张都予以采纳和支持。不仅如此,还下放了许多权力。他觉得自己的压力少多了,也轻闲多了。

可是,只一个多月的时间,他便觉得这样做有可能会使公司的管理出现各自为政的局面,那样下去势必失去掌控权。收回下放的部分权力是当务之急,如果时间一长,部门经理们运用手中的权力已经习惯,再往回收,势必要挫伤他们的积极性。

想好后,他第二天便宣布:“为了公司长远的持续性发展,现将公司各职能部门的权限做如下调整:……”

调整后,各职能部门的权力与以前基本相当。一切又回复到了原来状态。

在事业上,支配型人格的人会是这样,在日常生活中,在自以为安全的时候,也会偏向于给予型的人的某些特征。

结婚,有了终身伴侣,也会使支配型的人觉得有所依赖了,便安定下来,关心起家庭。

他们甚至怕有朝一日失去心爱的伴侣,幻想他(她)得了什么不可治疗的病,或遇到什么不测,一旦他(她)失去了,自己该怎么办?

这些婆婆妈妈的想法都是他们在平时难以出现的。如果平时自己这么想,一定以为自己的精神出现了什么毛病。

他们平时对那些幻想没有实际意义事情的人很反感,认为那些人一定是疯了。当自己也出现类似的幻想,一旦意识到,也会觉得很可笑。



9. 生存、友谊和臣服

生存 人的求生欲望都极强,对好的生存质量也非常向往。支配型人格的人在这方面的表现是:确保满意的生存方式所需的一切。

平日,他们就喜欢手中有足够的生活必需品,如衣物、粮油、方便食品等。如果到了战时,或者混乱以及意想不到的灾难即将到来时,他们更要大量购物、囤货,当然忘不了备足种类较多的适口的食品。

案例 1:

2003 年 4 月,非典型肺炎(SARS)这一人类从来没有见过的恶性传染病在北京开始肆虐,严重时每天患病者近 170 人,政府对有疫情的楼房或单位进行封闭隔离,以防疫情蔓延,市民们的恐惧心理与日俱增,有些人开始抢购粮油、蔬菜等食品。

我的邻居是某大学的教授,按理说这样的高级知识分子应该比较冷静,不至于加入那股抢购风中。实际上,她行动的最快,而且把粮油蔬菜等准备得最充分。她告诉我,大米买了 100 斤,面粉买了 100 斤,鸡蛋 15 斤,猪肉 15 斤,鲜鱼 5 条,方便面 2 箱,各种蔬菜 30 多斤,1.5 公斤包装的食盐买了 5 袋,味精、五香粉等调料以及啤酒、饮料等应有尽有。

她家只有 3 口人,真替她犯愁这些食品怎么储藏。

这位教授我是非常了解的,她就是一位支配型的人。她抢购这些食品的理由是:有备无患。

支配型的人对自己的生存走向很在意,有备无患基本是他们



的信条。

他们很注意积累财富,随着年龄的增长,对财富就愈加看重。惟恐退休后,生活得不到保障。

友谊 支配型的人深谙“多个朋友多条路”的重要。他们觉得,朋友越多,自己在社会上活动的范围和能量就越大。而且,朋友间需要经常联系,只有联系才能增进感情,才能在需要时伸出援助之手。

基于这种观点,他们在自己有条件的情况下,不会放过任何一次朋友聚会的机会,而且会主动的创造这种机会。

他们结交朋友的层面比较广阔,也希望让他们所认识的朋友之间相互认识,于是使用喝酒、跳舞等形式把大家笼络到一起。他们喜欢看到不同层面的朋友交谈时对对方产生的那种惊讶。

一位支配型的女士说:“你有没有注意到这一点,一个人不是被人提拔上去的,而是被人捧上去的。朋友间可以相互支持,相互利用。每一位朋友都有能力使你向上爬一步,但是必须具备让朋友欢迎你的条件,如果具备了很多朋友欢迎你的条件,出人头地就容易的多。”

某些支配型的人会为了自己的事业前途而利用“友谊”,他们选择与放弃朋友都很快,虽然当时的感情似乎很笃厚,时间一长,就会遗忘。

还有一些支配型的人,选择朋友就像选购物品,事先就知道这些朋友对他们的事业前途有什么帮助。等到他们获得提拔或者有了新的社会地位之后,会把老朋友的支持忘得差不多一干二净。

他们每到一个新的环境都会发现新的可以使自己获得政治、经济报酬的对象,有时他们的眼光很深邃,不仅能看到某些人眼下对自己有利,还可以看到某些人将来对自己肯定有利。



还有一些支配型的人则是为了让别人认为他很受欢迎,而去选择朋友和巩固这些友谊。他们觉得,自己经常和众多的人在一起聚会,大家一定感到自己人缘很好,于是便愿意与自己交往。

臣服 多数支配型人格的人对终身伴侣这一特殊的“朋友”,感觉到是一辈子的关系,同时也感到自己是对方生命的中心。

他们的占有欲虽然不那么明显,但是,必须要求对方对自己臣服,自己能够强有力的控制对方。

他们虽然在终身伴侣面前处处显得强硬和不可战胜,如果伴侣提出了断他们之间的关系,他们会变得非常脆弱。

由于他们很看重与终身伴侣的关系,所以对伴侣的言行和心理变化也特别敏感。

案例2:

一位支配型的女人说:“我最不能容忍丈夫向别的女人讲述从来没有向我讲述过的关于他自己的事。当然,他有他的工作,他有他的人际网,我不必知道他所想的每一件事,但必须知道他是否对我忠诚。

我不是那种小心眼儿的女人,他与别的女人谈话、聚会、跳舞,我都不会嫉妒,但是绝对不允许他给她们从来没有给过我的部分。

非得让他臣服于我,并不是我刻意的追求,只觉得我就应该这样,就应该成为他的中心。

我还有一种感觉,既然他爱我,就应该照顾我。否则,我就会失望。”

10. 感觉到建立友谊很困难

给别人留面子非常重要,要想与别人处理好关系,必须尊重别



人。

这方面恰恰是支配型人格的人的弱点。因为他们固有的支配和控制别人的心理,促使他们对别人横加指责。

他们常常不顾场合无情地剥掉别人的面子,对别人的自尊心造成极大的伤害。

他们对这种抹杀别人的感情的行为不但不予察觉,而且有时还自以为了不得,是一个堂堂正正刚直不阿的正人君子。

可以想一下,无论现在我们是 20 岁、30 岁、50 岁或者 70 岁,你伤害过谁?可能早已忘记了。可是你自己被伤害的事却会牢牢地记在心中。你会把别人的缺点记得很牢靠,对别人的优点记得就不会那么清晰。

支配型的人常常感到与别人建立友谊相当困难,保持长久的朋友关系很少。一旦失去了自己的权威感,就会发怒。他们也曾为此而苦恼。

案例:

某中等城市市委机关的一位支配型人格的局长,很想结交一些文化艺术界的朋友。正巧,他们局的孙科长就是一位写小说的业余作者,社会交往很广,当地一些小有名气的文学、美术、书法、雕刻等专业和业余人士经常到孙科长这里小叙,叙后免不了到饭馆里喝点酒,进一步加深感情。

一次,这位局长也应邀参加了他们的小而简单的聚餐,算上局长才 4 个人,边喝边聊,语言很投机,所以也很尽兴。谈唠间才知道其中的一位画家尚是局长同楼的邻居。于是,局长当场表示让孙科长负责再联络几位文化艺术方面的知名人士,加上他们今天这 4 个人,明天晚饭还在这家饭馆相会,他做东。

孙科长毫不走样的照办。第二天晚上下班后,被邀的 8 位客



人准时到场。

孙科长把新见面的几位朋友向局长一一介绍。客人与局长握手。

局长显得好客而随和,和大家侃侃而谈。

说话间,菜已上来几盘。孙科长便把每个人面前的杯子斟满。

木匠出身的根雕艺人赵先生见大家听着局长的高谈阔论出神,以为忘记了喝酒,加之觉得局长没有仕途之人那种装腔作势狐假虎威的作风,料想会与他们这些搞艺术的人一样不过分拘囿小节,便像平时和搞艺术的人们在一起聚餐时那样不分职位高低的先说了话。

他惟恐局长听不见,清了清嗓子,道:“感谢局长给我们大家创造这么一个欢聚的机会,在场的所有人可能属我的年龄最大,我提这第一杯酒……”

挨着赵先生坐着的孙科长看出局长有些不悦,便在暗中用腿碰他,示意他稍后一会儿再提。他却没能理解,端起酒杯继续道:“除局长外,咱们大家都是老熟人,经常见面,经常在一起喝酒,看来局长也和我们一样,好交好为。还是老规矩,我先提,接着按年龄来,每人提一杯。”说完,起身与局长碰了一下杯,接着又与其他人相碰。

局长被动地碰完杯,勉强地喝了一小口,毫无表情地问赵先生:“你是做什么的?”

没待赵先生回答,孙科长忙替说:“赵大哥是文化艺术圈子里的倍受尊重的老大哥,是退休工人,专搞木雕……”

没待孙科长说完,局长便突然发火,粗暴地制止道:“一边待着,显你会说呀!”

孙科长的脸当时便红了。



赵先生也明白了局长的脾气实际是对他发的,便急中生智地说:“我今天首先提酒,恐怕对局长不够尊敬,实在是家中有事,想抓紧提完这一杯就先一步告退,实在对不起,请局长原谅。”

赵先生说完,又少陪了一会儿,便真的告辞离开了。

那天,大家都很扫兴,都对局长产生了不好的印象。尤其孙科长,当着众多艺术同行的面遭到上司的严厉训斥,更是难以忍受。

局长的发怒,实际上是他对自己的支配权被剥夺的一种愤怒。愤怒之后,也有可能后悔,可是已经晚了。

支配型的人往往就是这样,自己扭曲自己的形象。

想想看,只是因为自己是东道主,第一杯本应是自己的提酒权被别人剥夺了就动怒,这样做是多么的不值得呀!

这样与朋友相处,怎能不感觉到很困难呢?

支配型的人有时也会看到自己的这一弱点,也试图去克服,可是一遇到权力的问题,他们就会把克制自己的想法忘得干干净净。

他们很难忍受别人的支配,除非支配他们的人是自己最相信和最尊重的人。

11. 把承诺看作是一种圈套

圈套,是使人上当受骗的计策。

支配型的人如果想完成自己的一个计划,而且这个计划的完成过程必须有些人合作,否则难以成功。这样,他们就会采取游说或者请朋友聚会等方式,大讲其成功后的好处,用以吸引人们加盟。

有了足够的合作伙伴,他们会向合作者承诺,计划成功后,每



个人都会得到哪些好处。如果是集资做生意,他们会说,赚钱后按每个人投资额多少,平均分配。实际上,如果真的赚了钱,也免不了暗自做些手脚。

但是,一旦在友谊和爱中做出承诺,他们会牢记在心的。

支配型人格的人非常喜欢娱乐,唱歌、跳舞、郊游,样样都拿手。

他们在生活作风上可能不太检点,与婚外异性的绯闻有时会流传。但是,他们并不那么在乎。他们有自己的一套生活准则。

友谊和爱对他们来说,占有很重要的位置。他们把与婚外异性的亲密接触看做是友谊和爱的同时,也看做是一种利益的互换。

案例:

邬女士是某县机械厂的会计,她的丈夫是工业局的秘书股长。当时尚未改革开放,工厂的人事、工资等权力都在主管局掌握。

她经常出入局长办公室和局长的家中。和局长妻子的关系处理的很好,局长妻子甚至不知道她与自己的丈夫关系非同寻常。

在局里当秘书股长的丈夫也不怀疑她与局长会有那种亲密关系,因为结婚时她向他承诺,今生今世只爱他一个人。

邬女士认为自己是履行诺言的,因为她的心中的确只爱丈夫一个人。她和局长偷偷的干那种事,完全是为了自己的这个家。

自从和局长搭上关系后,邬女士被提升为机械厂的财会股长。局机关连续调整两次工资,丈夫每次都榜上有名,整个机关两次连续长工资的只有2人。

当然,像邬女士这样的支配型的人是很有组织和控制能力的,当一个工厂的财会股长绰绰有余,可是,没有局长的鼎力提拔,想当股长的人那么多,恐怕也轮不到她的头上。如果没有局长的帮助,她的丈夫也不能连续上调两级工资。



支配型的人不把家庭中的争吵看做是一件坏事,甚至认为很有必要。他们认为,争吵可以相互间敞开胸怀,让事情明朗化,使一些迷茫的事情得到澄清。

支配型的人对于家庭中的这种争吵把握得极有分寸,知道什么时候应该争吵,争吵到什么火候应该打住。

他们把这种争吵看作是增进夫妻间感情的一种好的方式。因为平时很多事情都各自埋在心中,尤其那些对对方有所怀疑的事,一般情况下是不好开口询问的,如果争吵起来,就会在气愤的状态下和盘托出,这样,自己也少了忧心,对方也会就此而争辩和反省。

一位支配型的人很坦诚地说:“夫妻间争吵怕什么?不争吵就辩不出是非曲直,它绝不会对我们的家庭造成破坏,因为我们争吵的出发点是为了澄清事实,目的达到了,相互间不就没了猜疑了吗?如果能把问题弄清楚,我宁可吵到天亮,也不上床睡觉。”

支配型的人是能够使伴侣受到鼓舞和扫除寂寞的。嫁给或者娶一位支配型人格的伴侣,一生都会被取悦、激怒和惊吓,却永远都不会沉闷。

支配型的人一般情况下不会主动提出离婚,尽管伴侣有这样那样的错处,因为结婚的当初是那样的如胶似漆,已经在内心许下了白头偕老的誓愿。他们会以一种义务来保护和照顾伴侣,支持伴侣的工作走向成功。

但是,他们保护、支持、照顾伴侣的方式就像是在控制对方,有时表现的无比严厉,也可以说成是残酷,让其他一些人难以理解。可与他们朝夕相处的伴侣却能接受。



12. 支配型人格的人怎样完善自己

支配型人格的人用天真的心去经历体验世界,觉得世界上的东西没有什么可隐瞒的。所以,他们在日常生活和工作中很少防卫。

由于他们比较天真,所以随时随地都可以通过行动去衡量什么是对的,什么是错的。他们能够适时恰当的回应人生,而很少进行有意的评价。

他们很清楚自己贪婪的经历和体验一切事物,完全是为了在今后的人生旅途中再遇到类似的事情而不感到生疏。

他们不愿意改变自己的性格和形象,喜欢自己的生命本来面目。

支配型的人认为,能够被说出来的都不一定是真理,真理需要经历和体验。任何事情真理只有一个,而且是固有的,不可能被人为的再造。

他们还认为,事实的任何层面或任何概念,无论怎么有道理,都不一定是真的。虽然真理在不断的改变,但绝不会改变它的本质。

以上所说是支配型人格的人对世界和真理的看法。基于这种观点,在日常生活和工作中处理问题出现偏颇是很自然的。

假如我们是支配型人格的人,注意以下几方面并加以实践,对自己定有裨益。

(1)我们不习惯听取别人的观点和汲取别人的经验和教训,认为只有亲身经历和体验才会使事情完成,忽略了采纳别人的观



点和经验是做好事情的捷径这一事实,是不应该的。要仔细倾听别人的观点,在回答之前一定要对别人的观点进行琢磨,想清楚了再去应对,避免盲目性。

(2)面对同一事物,大家的感觉不可能相同,所以,别人的观点和行为可能会伤害你的感觉,切记不要怪罪,可以立刻告诉他们,因为他们可能还不知道对你的感觉已经造成了伤害。

(3)支配型人格的人,往往说话时嗓门儿比较大,这样会使对方产生反感而停止倾听。自己的大嗓门儿自己有时还不察觉,只是嫌别人的说话声音太大而使自己烦躁。知道了这一点,以后与人交谈时注意就是了。

(4)我们有时会向对方提出很多问题,而且有些问题非常难以回答,时常会让对方尴尬。这时,需要向对方讲明,你提出问题的目的是想更彻底的了解事实真相或知道解决问题的办法,绝没有难为他人的目的,以免造成不必要的误会。

(5)在很多场合里,我们会无意中说出具有伤害性的话语。说完,有时自己会察觉。只要察觉到了,不要顾及自己的面子,要及时地向被伤害者表示道歉,说明你的话并不是那个意思或者指的并非是他。

(6)如果你是一个单位的领导人,讲话时如遇大家不注意听,就会大声地重复刚才说的话或者发火。这样并不一定能达到使别人倾听的目的。你可以采取反问的方法,让他们复述会议的内容,必要时让他们讲出对你所说的话有什么想法,这样,既会使大家对你的讲话开始倾听,也会使你及时掌握别人对你的观点的反应,必要时也可以对事先准备好的讲话内容进行删减或修改。

(7)支配型人格的人对事物的反应都比較快,可是,要知道不是所有人都和我们一样,要给某些人一个考虑的时间,不要逼着他



们急于理出头绪。如果追得紧,他们考虑不清楚就盲目的行动,恐怕对事情的促成不利。

(8) 当你的观点和别人对立时,不要一味地自己发言,强调自己的正确。要让头脑冷静下来,边听别人的观点,边认知其中的可行性。

(8) 我们经常爱责备他人,致使他人情绪低落,同时产生逆反心理,这样对我们开展工作很不利。要尽量克制自己的暴躁情绪,如果发现别人有错处,可以平心静气、和颜悦色地指给他们,这样不是更好吗?

除此之外,还应该做到以下几点:

第一、当你心情沉闷而又急于去办某件事的时候,要问问自己是否压抑了恐惧和悲伤。如果是,就要对那种恐惧和悲伤进行分析,从中悟出道理。

第二、在处理事情时,如果出现了脆弱和无力的感觉,要停下来,分析一下这件事情还有没有继续进行下去的必要。

第三、时常反省一下你为什么与朋友、同事发生冲突,是不是你的工作担子过重,压力过大,心情烦躁所致。如果是这样,就要放下一些工作或者暂时休息。

第四、花时间检查一下你的精力是否真的那么充沛,是不是在冲动中行动才使你感觉不到疲劳。

第五、每天对自己进行反思,并记录下来,用以化解自我遗忘。这样做,也有利于克服自己人格中的负面东西。

第六、在每次行动之前,需预想一下可能出现的结果,感觉一下这种结果是否和原定的长远目标相符,然后重新定夺。

第七、如果你正在愤怒之中,一定提醒自己冷静,然后学会放松。开始时可能放松不下来,就像练习骑自行车,心里想着别紧



张,向前看,可总是爱低头,因此车轮老也不走正线,坚持练下去,时间长了,自然而然就会骑了。克服愤怒也是如此,只要经常在愤怒时提醒自己冷静,时间久了,也真的会避免或减少愤怒。

13. 与支配型人格的人如何交往

了解了支配型人的人格特征后,就会觉得与他们相处并不难。其实,他们喜欢联系,喜欢交朋友,只是专横些,霸道些罢了。

与支配型人格的人交往,可以参照以下一些办法:

(1)如果支配型的人是你的经营伙伴,一定要把经营规则告诉他们,切不要保留,而且要征求他们的意见。否则,他们会感到是被别人支配了,便会产生不悦和抵触情绪。

(2)他们的自尊心极强,经受不了羞辱,如果谁取笑他们,他们会恨之入骨,当场进行反击。过后,他们还会记恨。所以,你尽管发现了他们很多可笑又可气的地方,也不要以讥讽和取笑的方式对待。必须说时,也要很礼貌的、措词适当的表达。

(3)如果你需要他们的帮助,一定要说出你的真实用意,把想求他的事直接说出来,不能转弯抹角。他们对任何可能的操纵都会做出负面反应。一旦他们认为你办那件事还有其他用意,自己被利用了,那么,你求他的事情就一定办不成。

(4)指责别人,顽固地坚持自己的见解,是他们尽兴又感到安全的投入方式。当你和他们交谈或研究问题时,如果感觉到他们是在与你争论或者向你进行攻击,不要急于还击,要再深刻的体验一下,你的感觉是否确实,他此时是否怀有恶意。如果确实是那样,而且你觉得受到了威胁,就要把你的感觉告诉他们。



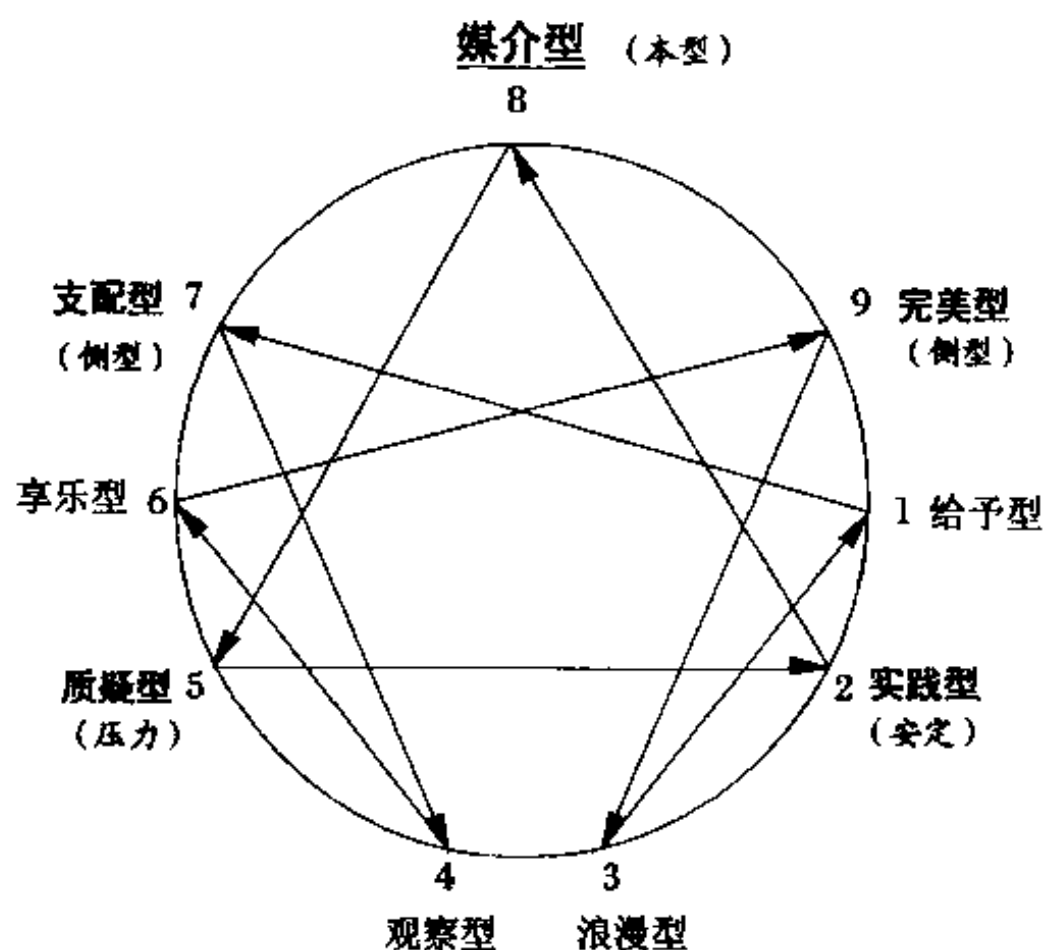
(5) 与他们讨论问题时,要用简短的、精确的语词表示你已经了解了他们的观点,这样,他们才会很用心地去倾听你的观点。

(6) 不要对他们说谎,如果说谎,他们会对你进行无情的攻击。即使暂时放过了你,也会对这件事牢牢地记在心中,有可能还会向别人宣传。

(7) 他们真的伤害了你的话,一定要告诉他,因为他们不一定是故意的,也不一定察觉。



第八章 媒介型人格



媒介,是指使双方发生关系的人或事物。

从事媒介的人,一般都比较友善、随和、能说会道。



但是,这里讲的媒介型人格并不是指从事媒介的人,只不过借用这一名词而已。不过,媒介型人格的人也有与从事媒介的人的性格相近的地方,绝不是全部。

媒介型人格的人除友善、随和、能说会道外,还热情、忍耐、不好竞争。他们偏好和平的、有组织的、可预期的舒适生活。

1. 跟随别人所需要的去做

媒介型人格的人喜好配合别人,对自己应该先做什么,后做什么很难知道,经常跟随别人所需要的去做。

有趣的是,他们把别人看的都比较好,而且很羡慕,甚至行动模仿别人的举止,说话模仿别人的腔调或用词。

他们在社会上的人缘很好,处处显露着热情和圆滑。在好事面前向后退让,在名利地位上很少与人一争高低。具有许多潜伏的能量,可是有时却表现得精力不支,昏昏沉沉,疲乏而怠惰。但是,绝大多数时间会表现出高度的活动能力。

他们的兴趣广泛,嗜好多样,做事非常主动,对工作投注相当多的精力。

他们喜欢与更多的人相处,愿意为别人操劳。为别人办事的工作效率极高。

一位媒介型的女士说:“我最怕的事就是只剩下我一个人,孤孤寂寂的,那样会把我寂寞死。我最喜欢的就是与人交往,和大家在一起,有说有笑,就像喝鲜橙汁那样甜美。虽然有时会出现点矛盾,只要你退后一步,宽宏大量,什么问题都能化解。”

案例:

这位女士是位机关干部,她的工作环境很好,自己一个办公



室,主要是抄写一些文件类的东西,和协助办公室主任管理一些杂务。这样的工作对于一般人来说会是非常满意的。她却觉得有些孤单,经常寻找机会与人交往。

一旦有些杂务需要她去做时,会兴奋得心花怒放。

她把帮别人做事情看得很重要,觉得那样才是自己的第一需要。

一次,主任让她去某印刷厂印一批信封和稿纸。信封和稿纸是机关常用的东西,以前她办过多次,从来都不出错。

那是星期六的早晨,这天本应她休息,可是印刷厂星期三就和她约定好今天取货。

她来到印刷厂,门卫告诉她,信封和稿纸都已准备好。她在墙角处看到了那堆东西,便雇一辆面包车往机关运。

她喜滋滋的坐在面包车里想着心事。

突然,面包车轮胎轧上了一个丢了井盖的下水道井口,车身猛烈一个颠簸,她的手下意识地摸扶什么东西时,小指被撞成骨折。于是,住进了医院。

医院里的患者很多,她的病房8张床,床床住满了人。其中有因车祸锯掉大腿的,有不小在自家平房上掉下来摔断胳膊的,还有骑自行车撞架断了锁骨的,其中工人、农民、干部、知识分子都有。她主动和每个人搭话,只一天时间,都混得很熟。

10天的医院生活使她愈加感到自己工作的寂寞,于是便在工作时间或者到其它办公室找要好的同事聊天儿,或者抽闲出去帮助住院患者办一些事。如到学校找熟人帮助孩子转学,到交通警察大队询问某某患者的医疗费肇事方有没有交来,等等一些似乎与己无关的事,她不厌其烦的去奔波。

她基本上走到哪里,就能在哪里与人建立起联系。她只去了几次印刷厂,与那里的很多人就像是认识了几年的故交。包括开



车掉进井口致她手指骨折的那位司机,也成了她时常来往的朋友。

媒介型的人凭着他们的友善、热情和随和,走到哪里,就会在哪里找到朋友,而且费心的帮助别人办事。

那位女士还对我说:“似乎我追求的就是与更多的人互相来往,认为这样生活才有意思。”

当我问她在与这么多的人接触中,有没有使她失望的人的时候,她说:“怎么能没有,世界上的人这么多,想法千奇百怪。不过,我的眼光还是很不错的,只要与他们一见面,基本上就能揣摩出他们的价值观和信念,甚至他们的癖好是什么都可以猜出几分,这是非常直觉和立即的反映,如果觉得这个人很不随我的意,尽管我再寂寞,也不会和他们来往的。”

2. 很容易分心

媒介型人格的人往往把需要先做的事情留到最后才做,看起来像是有意的拖延。如果你这么认为,实在是冤枉了他们。

他们很容易“自我遗忘”。遗忘的原因是他们不去注意哪些事情重要,哪些事情不重要,不去思考诸多事情的优先顺位。

他们做事的随机性很强。例如,他们准备到书房找一本有关烹饪方面的书,结果在客厅看到地上已经很脏了,便取来拖布擦洗。然后,又看到吸油烟机接油盒里的油满了,便取下来倒掉。还有可能看到妻子正在注视的电视节目很有意思,便坐下来观看。不知过了多久,觉得自己好像有件什么事情没办。想了又想,突然一拍大腿:“嘿!要找一本烹饪方面的书。”

他们经常被那些不重要的事物、新的兴趣或其他的人所吸引。虽然这些并不重要,也不需要急着去办,可是由于兴趣的始然和感



觉的刺激,会把根本的工作放下和忘掉,把宝贵的时间用在那些次要的事情上。

往往他们忙碌起来,会永远想不起或暂时想不起还有主要的事项或工作等待着。这时,很需要别人的提醒。一旦想起,又会后悔不迭,然后便不遗余力地去做,惟恐任务的完成超过预期时限。

由于他们兴趣广泛,有很多个目标需要去实现,哪个目标都需要分心,所以专注于一个目标很困难。

媒介型人格的人习惯从各个角度观看事物,喜欢收集广博的资讯。

他们无论是收集资讯还是提供资讯,都喜欢掌握和介绍与其有关的全部资料和讯息。因此,会显得特别繁复、琐碎,甚至是卖弄知识。

真正遇到了比较重要的问题时,自己又犹豫不决,难以拿定主意。

一位媒介型的先生说:“做任何一件事情都难以真正的把握,例如取一支笔去书写一首众人熟知的唐诗,虽然我的书法功夫还算可以,但是,就因为懂得书法才不敢下笔,生怕哪一笔不符合规范,在大庭广众丢丑。

我不愿向别人介绍我只一知半解的事情,那样会给接受者带来很多不便。假如他们想咨询一下房地产目前的形势走向,你自己都没有完全弄清楚为什么近一时期价格暴涨,却向人大讲特讲连自己都不知对错的见解,那不是既损人又不利己吗?

放着一条顺顺当当的好路不走,偏找那些自己不十分清楚的崎岖小径,不是自找苦吃是什么?”

这位先生是一位自由撰稿人,与他有联系的媒体很多,如果瞎编滥造,望风扑影,不负责任的随心所欲的杜撰,可以弄到很多钱,可他却那样做。



他说：“知识是宝贵的，得来很不容易，不能把非知识的知识讲给别人，也不能让别人感觉到你无能。要想达到这些，必须多多的涉猎，包括你所能及的所有空间以及领域，绝不能放过任何一次汲取的机会。”

他还说：“有些人看起来说话办事很滑头，但是，他们也有自己的难言之隐。想想看，世界上有多少事情不都是在虚无缥缈间难以做出确切的解释吗？解释不清，又不能不解释，那么只能用一些不准确的言语来搪塞。

“还有一些人说我爱卖弄知识，我不知道他们怎么理解‘卖弄’这两个字的，真正的知识对任何人都是有价值的，它可以使你由不知变已知，由愚钝变聪明。闲来无事，听一些知识，无论和你想要知道的事物有无大的关联，只要掌握，日后总会有用处。但是，我也绝不会不懂装懂的去蒙人。”

3. 对细节有强烈的要求

媒介型人格的人的内心世界是变幻不定的，也是无比广阔的。

他们无论对广义的所有事物，还是对狭义的一件事情的全部，都想了解，而且对了解事情的细节有着强烈的愿望。

他们意欲掌握所有的资讯，似乎要使自己成为一个游动着的万宝囊。

他们对每件事情和每个细节的了解过程，就像聪明的儿童堆积木，从少到多，从小到大，一一的去做，不知疲倦。

他们喜欢行事于计划当中，但是，他们的计划似乎很庞大，永远都达不到具体化。

旁观者会清楚的看到，他们埋头完成的事情往往都是对别人



有好处的,完全属于自己的事情却搁置一边没有搭理或保持着距离,甚至不仅仅是保持距离,可能也失去了兴趣。

媒介型的人不喜欢自己单独去做某件事情,至少也要在事先让人们承认他们的行动方案可行,或得到别人的声援。

“我讨厌那些置别人而不顾,只为自己活着的人。人们的互相提携和同甘共苦无比重要。大家在一起,可以发现许许多多一个人难以发现和难以驾驭的事情。每个人都可以在探索中获取不同的属于自己需要的知识。我也讨厌那些把朋友的事情和自己的事情一样看待或只看重自己的事情的人,他们的那种自私自利,那种以自我为中心,那种顽冥不化的霸权思想,是多么的可怕呀!”

这是一位一心为别人的事情操劳的媒介型的人说的一番话。

案例:

他工作在一家不被别人看得起的残疾人工厂,在那里当厂长。他本身并没有任何残疾。

他所在那家工厂开始时主要生产儿童玩具。为了创出效益,使那些聋哑人、盲人、肢残人能够有一个良好的生活保障,他四处奔波,收集有益的生产信息,如什么类型的玩具受现代儿童的欢迎,哪些受欢迎的玩具目前在市场上还很少能买到,且自己工厂的残疾人又能够生产的。就厂内残疾职工的劳动能力能不能生产,他每次都要反复考虑。只要他认准了,就会想办法弄到图纸或买回一件样品,回厂参照制做。为了这些事情,他无论付出多少,都不会报一声辛苦和说一声累。

一次在与朋友聊天中,得知开办酒厂,烧出来的白酒可以卖钱,酒糟用来喂肉牛,肉牛又能卖钱,是个一举两得的生意。他又对烧酒的全部生产工序和饲养肉牛的具体细节进行了详细了解,确实认定了厂内的残疾人完全可以驾驭这种劳动,才向主管残疾人工厂的民政局报请。



民政局批准后,他在郊区买了一块地皮,迅速盖起了厂房和牛舍,购置了生产设备。

正在安装设备时,却遇到了麻烦,主管土地的部门说必须办理完相当手续才能进行生产;环保部门说必须报请他们的批准。于是,他又着手办理这一系列手续。每天忙于奔波。到酒厂烧出第一锅白酒时,整整比原计划迟了2个月。

对此,他说:“有人说我办事抓不住主要事项,不知先干什么,后干什么,对于这一点,我是不会承认的。因为有些事情是难以预料的,只有碰上了,才会发现原来还有比目前工作更急的事没有做。”

4. 不善于为自己斗争

媒介型人格的人整天为别人的事情操劳着、奋战着,惟恐哪一方被幸福忽略了。

他们自己的事却没有在头脑中出现几回。

一些事情真的触及到了自己,他们又会不知怎么去做或者理不清自己对那些事情的具体想法。

他们遇到了侵犯自己利益的事,或者自己受到羞辱的时候,很少直接的与对方抗争,而是用一种貌似退缩的行为或者视而不见的态度来回应。

他们此时虽然表面显得平静,内心的愤怒却在压抑中倔强地涌动着。这种愤怒有时会随着时间的推移和事态的消失而缓解或消失。有时也会突然的爆发,且爆发之后,又不知道真正使自己愤怒的主要原因是什么。

他们经常为别人操劳也不觉得得不偿失,但是,却讨厌别人指



使他们做这做那。如果别人指使他们做这做那,他们肯定不会反驳,可是也看不到他去行动。如果支使他们的人停止支配的口气,改换一种商量或求助的口吻,他们就有可能开始去做。如果继续以支配的态势进行催逼,他们郁积的那股愤怒的暗流就会浮出表面,让人大吃一惊。不过,他们真正表现出愤怒的时候是很少的。

案例:

唐美芝是一家大型超市的员工,她的本职工作完成的很好,不但没有出现过差错,还经常帮助别人做一些事情,同事们都愿意接近她。

一次,她刚把自己负责的商品清理完,正准备稍微休息一会儿,楼层经理便让她帮助另一位员工往商品上张贴价签。她没有言语,与往常一样习惯地笑了笑,没有表示同意也没有表示不同意,在那里很自然的站着没动。

那位正在贴价签的员工望望她,她向那位员工微微点头,仍然站着没动。那位员工很了解她,继续忙着手中的活。

过了一会儿,楼层经理回来,见她袖手旁观,便说:“你怎么不去帮忙呢?”

她心平气和地说:“我的活还没做完呢!”

楼层经理说:“你这不是闲着吗?”

她说:“只是暂时喘口气。”

楼层经理再没说什么,转身便走。

她觉得她胜利了,走到那位忙着贴价签的员工身旁,帮助干起来。

唐美芝就这件小事解释说:“帮助别人做事是我最高兴的事,只有你帮助别人,别人才能帮助你。不过,帮助别人得出于我的自愿,如果谁来命令我,我就会产生一种被奴役的感觉。那天我忙完自己的活,本想马上就过去帮助那个人贴价签的,因为我们平时的



关系都很好。可是就在我要过去的时候,楼层经理却耀武扬威地支使我。我很不情愿看到别人那种居高临下的姿态,何况那又不是我的份内工作。楼层经理第二次来催我,若不是他很快的走开,再继续催下去,我一定会跟他吵起来。”

未觉察的媒介型的人往往被需求缠身,做事犹豫不决,在心里指责诸多的外界现象,表现得冷漠或强迫自己去做什么。他们渴望与人们的密切关系,但是又为得不到而愤世嫉俗。他们或者牢骚满腹,或者采取被动式的攻击行为来缓解自身的苦闷。

自己已经觉察的媒介型的人,他们心胸开阔、慷慨大方、为人和善,能够宽恕很多难以容忍的事情,在任何场合都能凭直觉感应到所有人的各自能量,从而创造出一种和谐的气氛,为每个人做出贡献。

5. 做别人期望的事和转移愤怒

希望能够得到直觉感受到的联系,让这种联系布满整个缺少爱而相互争夺的世界,让人与人之间亲近起来,是媒介型人格的人的心理特点。

基于这种心理特点,他们逐渐地养成了把自己的需要潜藏起来,把注意力向外界分散,寻求与大家的携手并肩以及行动和感情的融合。

他们童年时,一般都是人微言轻,说出的话不被人重视。

有的人会不理解,说,小孩子说话当然就没份量了!

需要弄清楚的是,我这里说的人微言轻不被人重视是指他们说出的话不被别人倾听。由于父母以及家人都不那么注意他们,所以,便会产生一种被家庭忽略的感觉。



因为所有的小孩子都想得到成年人的注意和好评,他们甘冒再次被冷落的危险,去做一些事或说一些话来表达自己的立场。

媒介型的人的童年时期,在一次次的与成年人接触的实践中感觉到,去做别人期望的事,就会得到别人的喜爱。于是,便寻找做别人期望的事情的机会。同时,他们也时刻提防被别人冷落或拒绝。

他们把童年时养成的习惯不知不觉的带到了成年。

这些习惯既有正面的,也有负面的。这些正负两方面的习惯伴随着他们在人生的旅途中磕磕绊绊地前行。

一位媒介型的女大学生说:“我很不自信,尤其在与别人联系时更觉得自己缺少那种受人喜欢的天赋,曾经试探过与人交往,都没成功,于是,我让自己这种希望与人联系的翅膀暂时歇息。到了20岁左右,我觉得自己能行,便试探着去做,结果很成功。实际上,别人是喜欢我与他们合作的,我对他们的帮助,会给他们欢乐。”

某些媒介型的人有时可能因为发表什么观点或做一些具体的事时,被告知不要再说或者不要再做而生成自卑心理,从此便很少在公众场合露面或讲话。他们觉得,既然我说的话没有用处,观点不被别人承认,不说就是了。

他们对自己的不被看重,或者说被忽视,非常愤怒。但是,他们的这种愤怒往往会导致学会‘忘记’。

他们采取的‘忘记’方法是,把自己的相当精力放在并不重要的事物上,这样,愤怒就会被部分或全部转移。

即使他们表示愤怒,也很少牵扯到自己对那件事情的立场。

有人说,媒介型的人属于‘胆小’范畴。我对这种说法也比较赞同。

一位媒介型的人曾经对我说,他表现愤怒的方式就是“忍



耐”。

他说：“用忍耐去表达我的愤怒，实在让我开心。当那些让我产生愤怒的人需要我的帮助或要求我做一些什么事情的时候，我就装聋作哑。我的肉体就站在他们的面前不动，却让精神跑到别处去。他们看到我这样，肯定会气疯。他们在忍无可忍的情况下也一定要大发脾气，这样一来，真正生气的人就不仅是我了，我还会看着他那气得面红耳赤的样子窃喜。”

6. 认为愤怒是不值得的

媒介型人格的人认为愤怒既会影响人与人的关系，又会损害自己的身体，很不值得。

他们一旦因为某些人的言语和行为而产生愤怒，便习惯用躲避的方法问自己：“我这是生谁的气？我究竟有没有生气？”有些自我欺骗的样子。

假如真正惹他们生气的人出现在了面前，他们马上会意识到，我不能承认就是他，那样我的愤怒就要像火山似的爆发，后果不堪设想。于是，他们就逼迫自己在心中淡化与那个人的矛盾，心里想：“我肯定是在生气，惹我生气的是他吗？即使是他，也不一定是成心的，不过，他的确在中间发挥了很大的作用。”

这样一来，他的火气就自然面然的下降了许多，正面冲突就可以避免了。

媒介型的人当自己生气时，不喜欢别人过问他为什么生气或跟谁生气。

如果当他们生气时或有意淡忘自己的气愤原因时，谁提醒他们的气愤过程，他们的愤怒便会油然而起。



他们的愤怒在这种被动的状态下发泄后,就会对提醒他的人产生怨恨。假如那个人原来与他的关系很好,经过这么一场,也会怀疑自己是否看错了人,这样的人怎么能是自己的好朋友呢?

他们的这种矛盾心理,自己也难以说清楚。

有的人把媒介型的人的这种矛盾心理形容成就像是开汽车,在汽车的行走途中,两只脚既踩油门又踩刹车,让汽车在憋闷中行走。

可以说,媒介型人格的人不善于表达自己的愤怒,自己通常又感觉不到。当别人提醒他们时,问:“你生气了吗?”他们的第一感觉会是:“没有啊。”如果再继续问,他们就真的会生气了。

媒介型的人有时会怀疑自己的“自我遗忘”,对以前做过的事情进行全面的梳理,用以去寻找真正的自己。

他们这样做,会出现两种结果:一种是认为自己很不错的,继续以前的做法,没有什么改变;一种是觉察到了自己的一些不足,暂时出现了虚弱和漫无目的的感觉。

“我为什么会这样?”

一位手中拿着一个精制的笔筒和一副文房四宝的先生边从文具用品店出来,边这样想。

他原来对书法并不感兴趣,甚至是不闻不问,也不知其中的高深奥妙。他整天想的是怎么样与别人交往,如何把自己与社会融为一体,得到更广泛的承认。

今天,他经过对自己的内在的认真审视,看到了应该做一些属于自己的事,像以前那样跟着别人的需要走,实际是失去了自己。

他买来文房四宝的目的并非想成为一名书法家,而意是想过练书法使自己的心绪宁静下来,可以按照自己的需要行事。



7. 只要“顺其自然”即可

媒介型人格的人经常会在众多的目标中选择不出应该先做哪一个。即使正在做的一件事情也会因先后顺序没有排列好而卡住。

每当出现这种情况,他们无法做出适当的决定,便会以怠惰的情绪来对待,甚至表现出迟钝。

在这种状态下,如果有人向他们发问:“应该如何去做?”

他们会坦诚地说:“我还没有计划好,顺其自然即可。”

媒介型人格的人当一个领导者很困难,因为他们不善于决策。

我曾经访问过一位商店经理,问她在经营活动中遇到的最大问题是什么?她几乎不加思索地就回答:“上级有哪些安排,我所做的也就是那些事情。既要决定这个,又要决定那个,既要解决这个问题,又要解决那个问题,整天这样忙碌着。如果不是被这些问题缠着的话,我一定会有充足的时间去做我的工作的。”

从她的话里我们不难看出,她根本就没有区分开什么是问题,什么是工作,也没有弄清哪些是商店的工作,哪些是自己的工作,头脑中很乱。不用过细了解,她管辖的那个商店的经营状况也不一定很好。

虽然不多的话语,给我的初步印象就是应该把她定位到媒介型人格。当然,断定一个人属于哪种人格类型并不是这么简单,我说把她定位在媒介型人格上,只是初步。如果再仔细了解,她也绝对超不出临近的两个侧型。

媒介型的人通常需要一套程序井然的行动方案,但是这套方案有待别人来提供,因为他们知道自己很难想得出来。



他们愿意寻找这样一个工作有规律的单位来服务,可以跟随已有的程序去做,免去了很多麻烦。

他们感到的麻烦不只是做很多事而造成的负担,也来自于投注注意力的点而太杂乱。由于想要通晓每件事,一次想把几件事情的资讯都掌握,所以便分不清主次,东一头西一头的左右兼顾,结果哪件事情也没有使自己满意。

他们最大的缺点就是不能一次只专注于一件事。

比如他们回忆一件事情时,要想到涉及这件事情的所有人的眼光和每个人有什么感觉和想法,以及每个人都说了些什么,林林总总一股脑地涌进脑海,反反复复地重叠出现。

当他们的工作遇到难题的时候,不是积极的想办法战胜它,而多时会用怠惰来应对。但是,他们并不承认自己怠惰。

他们对工作的怠惰主要表现在“麻醉”自己,重复地去做不重要的事。别人看上去,他们重复做那些事并非本意,就像在强迫自己,让大脑神经麻木。

有位媒介型的先生,每当工作遇到难题,就和电脑交朋友,钻进网络里,玩游戏、聊天、阅读网上图书,企图用这种方法忘掉痛苦。

8. 在压力下充满恐惧

我们已经知道,媒介型人格的人从本意上不愿与人发生矛盾。如果被环境所迫,必须采取行动时,他们就会感觉到有一种无形的压力。

在这种压力下,他们会变得像质疑型人格的人的某些特质,会充满恐惧,意识到所有潜在的威胁。



他们处在压力下时,会出现两种倾向:一种是退缩,甚至是唯命是从;一种是觉得别扭,而且更加顽固。表现出前者姿态的时候比较多。

当他们决定对给自己造成压力的势力进行怀疑时,对工作的拖延或思想上的怠惰就会产生,就会拒绝去做任何事。

“我不想那样做,觉得那样生顶硬碰不能充分的解决问题,真正解决问题的办法是等待。”一位曾经被领导批评的小职员这样对我说。

案例:

她是制鞋车间的统计员。这个差事是得罪人的,她从一开始就不想做,可是车间主任安排给她,她因怕得罪车间主任而没敢推托。

她那次被车间主任批评是因为对一名工人的出工天数和迟到次数记的不准确。

她觉得自己很冤枉。因为她对那个人根本就没有一点偏向。况且那个人跟她的关系又不好。

她的记工簿整天放在她的抽屉里,除非用时绝不放在桌面儿上让大家看。

一天早上,她刚刚记完车间内每个工人的报到时间,便又拿出生产统计簿记录昨天每个班组的加工数量。这时,主任让她出去办一件事。她马上放下手中的活就跑去办理。她十多分钟回来,继续原来的工作。她并不知道那个人趁她不在之时偷偷溜进来在报到簿上做了手脚。

下个月的月初公布上月劳动效率和工资表时,有人向车间主任反映了统计不准确的事。

主任在暗中进行了核实,认为那个人反映的情况基本属实,便严厉地批评了她。



她当时感到很委屈,竟然流出了眼泪。她想与车间主任辩驳,她认为自己是秉公的,没有半点私心,所有的记录都不会有误。可是,她极力地克制自己,没有那样做。因为她惧怕与人发生矛盾,何况是领导,就更不敢冒犯了。可是,她也没有违心的承认,而是用沉默来表示自己的不服。

她错误的认为车间主任是在找茬儿,于是便对工作采取了拖延的态度,很多报表都晚一天或者晚两天完成,对车间主任分配自己的额外工作开始拒绝。

她这样以沉默和拒绝的态度表现反抗的做法,并没有使她从恐惧中摆脱出来。越是这样,她的恐惧心理就越是增加。最后,她还是主动改变了对车间主任的态度,上班主动与其打招呼,并帮助打开水、打扫室内卫生等,意欲以此来缓解主任对自己产生的坏看法。

媒介型人格的人一般情况下不会站出来表露自己的立场的,他们认为那样对自己太危险。

在辨别别人的人格类型时,很容易把媒介型人格错认为质疑型。因为这两种类型的人在孩提时期往往都处在恐惧中,或父母严厉地规定他们做每件事情都要精确无误,或他们在与小朋友的辩论中总是输家,或家长经常限制他们不要谈这不要谈那。这一次次的大小不等的恐惧就会在他们的幼小心灵中形成概念,而这些概念会一直跟随到成年。

由于这两种类型的人的童年经历基本相同,所以成年后处理问题的方式也就有很多相似之处,从而导致我们难以分辨。



9. 安定状态下精力变得很专一

媒介型的人的安定状态是指他们处在自己做的事情得到欣赏、一些缺点得到包容和在家中受到尊敬时。

在安定状态下,他们会变得愈像实践型的人格。他们会行动敏捷和信心十足,会用卖力的工作来追求自我目标。他们的精力会很专一,在很短的时间内完成很多杰出的事。

案例:

时慧芬工作在一个事业单位,很热爱自己的工作,最近被评为先进工作者标兵,同时晋升了职称。单位80多名员工对她无不羡慕和钦佩,她也感到荣光和欣慰。

她觉得应该以加倍的工作来报答领导的关心和同事们的支持。于是,她每天都是提前半个小时左右上班,待同室的同事来到时,自己已将室内卫生打扫得干干净净。她的本职工作也完成得格外出色,分担的研究项目在技术上有连续的突破。

她不仅在单位工作这样卖力气,在家里也不含糊。

她家里有公婆、丈夫和儿子。

以前对老人就很孝敬,现在似乎更加热心。公公是位离休干部,对时事政治特别关心,她便买回有关报纸和刊物让他阅读。婆婆患有糖尿病,她到书店买来一本《糖尿病药膳疗法》,挑选婆婆适宜的菜肴制做,如蛤蜊炖山药、杞菊地黄粥、天麻蒸鲤鱼等。

她对丈夫的工作也愈加支持。

谈到他的丈夫时,时慧芬这样对我说:“不管一个男人多么喜欢他的工作,他的工作肯定会给他带来不同程度的紧张和劳累。当他回到家中,需要将这些紧张和劳累消除,这样,他的心理的、身



体的、情感的愉悦才能焕发出来,第二天才能更好的面对工作。

我的丈夫是一位医学博士,每天都必须在家里为他研究的课题查阅很多资料。以前,我忙碌了一天回到家中,只是做一些家务,闲下来,便以电视来缓解疲乏。近一时期,见他回来后马上又投入工作,突然觉得他需要我的关怀和帮助。于是,我做完家务就当他的助手,如翻译一些外文资料、把他整理完的有用部分用电脑打印出来等等。我就像冲满电的机器人,一点都不知道疲乏。

还好,我的儿子上初中,学习成绩始终很好,家庭作业什么的都不用我操心,都能按时完成。我想,假如他的学习成绩不好,我也能给他辅导,不知哪来的这么多精力。”

媒介型的人在安定时,更愿意寻求别人的认同,他们天生的做别人期望的事的心理也更加活跃。

他们会不遗余力的支持老板或终身伴侣的事业,用以表现自己的热心和能力。

此时,他们自己也会感觉到,从来也没有这样卖力的工作过,也没有这样事事成功过。

10. 躲避、融入与鸿沟

躲避 一些自保意识较强的媒介型的人,由于他们那种不可遏止的埋头于一种并非重要工作的麻木行为,使得自己的真实意图在很多时候不被人们所知晓。

他们的这种做法很使对方头痛,因为他们对对方安排给他们的工作或向他们提出的建议并没有表示是否执行或是否不接受,而他们还正在做着工作。所以,对方没有办法对他们的行为进行强调或者询问甚至指责。无论对方怎样的强悍和通晓人情,在他



们这样做的时候多数都会陷入困境。

他们这样做会把相对的风险减到最小。因为既没有表明自己的立场,又没有失去自己的立场。

他们采取这种躲避行为,不使自己的思想外露,就像乌龟遇到天敌时把头缩进坚硬的甲壳内保存生命一样,纯属权宜之计,是运用他们的这一本能来应对一切可能凭空而降的凶险。待凶险过后或减弱时,他们便会伸出头来伺机而行。

案例 1:

一位媒介型的刚刚参加工作不久的女大学生与男朋友产生了矛盾,发誓不再理他。

她的心情很痛苦。但她躲避这种痛苦。

她回到家中,什么事也不做,一个劲地看电视。他们的父母都在家里,可谁也发现不了她心中的痛苦。如果她的痛苦被父母发现,在这个时候问她,她肯定会哭出声来的。可她表现得平常人无事一般,免去了全家人的互动。

她就那样的待在家中,专心地看着电视,在电视里实在找不到使她开心的节目,便改看 VCD 片。总之,她能想尽办法找到兴趣。

融入 喜欢社交的媒介型的人,十分看重团体活动,也愿意参加其中,成为一分子。

他们加入某个团体后,便极力串联别人也加入。还积极组织团体内的人们与外界加强联系。

他们为了团体的事,可以忘掉自己的一切。

案例 2:

有位爱好文学的媒介型的人,20 多岁时和几名喜欢文学的年轻朋友自费办了一个油印的刊物,名为《百草园》。他似乎真的就是园丁,下班后就一头扎进“编辑部”,精心的编辑每一篇来稿。

他还到学校、机关、企事业单位与爱好文学的朋友联系,谈小



说,谈散文,谈诗歌,谈文学创作的各种手法。如现实主义、魔幻现实主义、结构主义、象征主义、荒诞派和民族文化派等等。

他还与有关部门联系,寻求赞助,举办文化沙龙。意欲所有加入他们这个团体的热爱文学创作的朋友都能创作出好的作品,以便日后能在国家各级正式报刊上发表。

他和团体内朋友们共事,一般情况下不会与朋友们发生争吵,假如一些人之间发生了摩擦,他便会在团体中领先协调,重新创造出和谐。

他主张所有成员都积极地活跃在团体内,大家都乐在其中。

他们那个自费刊物一共办了两年,出版了6期,使包括他自己在内的4位文学青年真正走向了作家之路。他那两年间的所有工资都无私地投入到了刊物的创办上。

他和团体内的每个人的关系处理得都很好,没与任何人发生冲突,大家都亲切地称他为“老大哥”。

一位心理学家谈到冲突时说:“冲突其实是一种幻象。”只要人人都明白,和谐便是真实的存在。

鸿沟 媒介型的人在寻找真正的爱情方面表现的很认真,并且拥有极大的热情。

这种类型的人,无论是男是女,对待爱情都是严肃的。还有可能相信一些宗教的理论。使自己的想法和有些理论发生冲突。

但是他们相信,按照自己的择偶标准,一定能找到意中人。

他们知道自己的人格与真正的爱之间存在着一个鸿沟,但又不知道这个鸿沟在哪里。如果他们发现了它的所在,就一定舍弃一切地去把它填平。

他们认为,只要填平了那条鸿沟,自己的一切就完整了。



11. 会在困境中发挥潜能

媒介型人格的人以能与他人共处而著称。

他们喜欢人与人之间的互相支持。在相互的支持下,他们才能切实的感觉自己真正的存在。但必须不承担任何责任,他们才能放松下来。

如果不承担责任,还可以激发他们许许多多的行动动机和潜能。

他们想寻找一位懂得生活的人来做为自己的终身伴侣,然后选一个便于与大家联系的地方居住下来。目的是自己在生活和工作中出现困难时,能够通过与大家接触而引发自己迎击困难的决心。

媒介型人格的人不会否定别人,即使他们的个人利益受到了侵犯,也很少向对方攻击。

朋友会在他们的不置可否中感到为难,因为从内心想帮助他们,又不知他们需要什么。向他们询问,他们又毫无准备似的说不清楚。

他们如果有了错处,希望别人的包容。他们平时说出的话希望别人倾听。一旦朋友忽略了这一点或者根本不了解他们的这种需求,就会在不知不觉中使他们伤感。

当朋友发现他们压抑着愤怒,鼓励他们表达时,他们会在心里问自己:“他怎么会知道?”

我们已经了解,媒介型的人不喜欢动怒,经常把愤怒隐藏着。可是,有的媒介型的人却发现,自己动怒能够使自己一贯不够集中的注意力集中起来,而且自己的发怒并不会给对方造成威胁。



案例：

一位坐着轮椅的先生对我说：“表面看去，我是个很温顺的人，实际上，在我没有坐进这个该死的轮椅之前，的确不想与任何人争执，也感觉不到争执的必要。你好，我好，大家都好，才是我真正的向往。

自从那场车祸把我抛进了医院，接着又塞进这个只有残疾人才肯坐的代步工具，我的性格就变了，

我成了残疾人，每天无事可做，仍然和以前一样，思想仍不能专注。一次，我在忍无可忍的情况下，和妻子争吵起来，为的是我是否还要上班。妻子说，你可以对你的一生进行回顾，自己究竟存在着哪些特长，其中哪个适合你今天这个样子的人去发挥。我以为她是对我这个残疾人产生了厌恶。开始时没有表现出我的不悦，只是一言不发。她仍唠叨起来没完。我发火说，坐在这个轮椅上也不是我的情愿，难道你也嫌弃我吗？她立时哭了。哭得我莫名其妙。接着我明白了，她是在鼓励我。于是，专心地思考自己究竟有哪些特长。

那年我34岁。专心地思考一个问题，这是从来都没有做过的。在妻子委屈的眼泪下，我第一次专注了。

我当过采购员，当过技术工人，每完成一项工作，虽然成绩不那么突出，可也没有出现过差错，但这些对一个残疾人来说都是不能再从事的了。我想到的自己另一个特长就是写文章，在学校读书时作文成绩就是出类拔萃的，参加工作后，也经常替别人写一些应用文或经验材料什么的。妻子的话提醒了我，我要发挥自己的特长，34岁的年轻生命不能这么早就颓废掉。于是，在妻子的鼓励下，我开始写小说，决心成为一名作家。

写小说真不是件容易的事，每次投稿都难以成功。不过，那是1985年左右，投稿无论采纳与否，各个刊物还都给退稿，编辑并在



退稿中简单写上几句评语或鼓励的话。我的信念在每次退稿的短评中日益坚定。五年后,我终于成功了。在文学杂志上发表了我的第一篇短篇小说。就此,一发而不可收,至今已发表中短篇小说30多万字,一个长篇即将完成。”

12. 在承诺方面很矛盾

在对待承诺方面,媒介型的人不想占有立场。他们采取逃避的态度,惟恐陷入藩篱。

他们逃避承诺,因为承诺了的事,容易对自己产生束缚,使广泛的兴趣难以实现。

虽然如此,他们一旦与谁建立了关系,就很难想到分离,会承诺把他们的关系恒长经营下去。

对待朋友的成功和终身伴侣的成功,会不带嫉妒和竞争心的给以真诚的支持和祝贺。为对方喝采时,会兴奋不已。还可以帮助对方实现潜能。

忠诚和慷慨在他们身上可以表现得淋漓尽致。当朋友和伴侣向他们提出一些需要时,或者他们发现了朋友和伴侣有什么需要时,都会给以适当的回应。

“我不想把自己说成多么多么好,可也不想把屎盔子往自己的头上扣。我想要的只是一种恒长的关系,因为人与人只有长期的保持联系,经常过问一下各自的情况,才会觉得自己的一生中还曾有过几位使自己顺心的朋友。所说不想让人给自己扣屎盔子,是不愿意别人给自己加上一些莫须有的罪名。

“我就怕被别人说成是没有头脑的人,吃里爬外的人,跟着别人屁股后边为虎作伥的人。这不明明是对我的人格侮辱吗?是



的,我帮助我的朋友争辩了一件事情,使得我的朋友的对立面很丢面子。那又有什么办法呢?他是我的朋友,尽管他在那件事情上很亏理,有我在场,总不能让他在大庭广众面前丢丑吧?”

说这话的人是一个公司的职员,他的朋友在与公司的经济来往中发生了一些分歧,当朋友与公司的另一名职员争执时,他站在了朋友的立场上。

看来,媒介型的人也不是任何时候都保持退缩姿态的。关键时刻,也能为朋友做出一定的个人牺牲。

另外,我们讲过,媒介型人格的人很少发怒或与人争吵,但是发怒和争吵的现象却在最亲密的关系中经常出现。这说明他们在最亲密的人面前能够卸去伪装或者是没有了恐惧心理。

他们与最亲密的人争吵,大多都出现在他们最亲密的人(这里专指终身伴侣)帮助他们探索自己的自我存在的时候。因为他们在迎合别人时,自己的利益和需求就不存在了。

这个时候,媒介型的人就像似一团云雾,当伴侣向他们提出一些问题时,他们会在伴侣的身前身后缠绕一会儿,接着便退缩了。

一位先生在谈到他与妻子的关系时曾经这样说:“我究竟有哪些感觉?好长时间自己都不知道。那个时候,我的大脑简直是一片空白。有的时候,妻子发现我的内心很不好过,问我,我竟然不知道到底是为哪件事而不好过。

妻子如果这时提醒我,说出她认为是导致我情绪不好的事情,我就会与她争吵。因为我不想触及那些不好的回忆。

虽然她的提醒确实能帮我找到自己到底想要什么,可是我就是不愿意她这样。如果我自己真的找到了我所要的东西,那时她再来帮助我,我就会很欢迎她。

经过和她十几年的朝夕相处和断断续续的争吵,确实对我帮助很大,使我一次次地认识到了自我。同时,我也感到,夫妻间的



争吵不一定是坏事,它可以证明夫妻双方是两个平等的个体,经过不断的善意碰撞,双方都会产生一种相互依恋的心理。”

13. 媒介型人格的人怎样完善自己

媒介型人格的人如果把注意力集中在内心,不表露在外面,就会发现自己有着强大的潜在能量和很高的智慧。

如果那样,他们就不会再到外面去寻找行动的动机和把注意力转移到不重要的事情上去了。

他们就会放弃伪装,抛掉对与人联系的恐惧。就会正确把握自己的知与行,做出每一个正确的行动。

媒介型人格的人天生的那种迎合别人才能使自己得到满足的心理,实际上是一个使自己不能正视自己的能量的陷阱。

媒介型的人有着无尽的潜能,只要能够专注于内在,便会有无穷的智慧 and 力量暴发出来,迎接自己的将是成功和鲜花。

假如我们是媒介型人格的人,就要为自己拥有这么好的潜在能量和智慧而高兴,并切实地把注意力集中到内在。

那么,在完善自己的人格上,具体应该怎样做呢?我们可以参照以下的一些做法。

(1)因为你先天不善于对自己的内心进行观照,所以,当自己生气时,竟然不知道在生气,或者不知道到底为何而生气。既然如此,当别人问你是否生气时,不要反感和否认,要仔细的想一想,就会确定自己是否生气了。

(2)你拥有很多知识,因为你很注意收集各种资讯。可是,知识多了,你很可能在没完全弄清对方具体需要哪些知识时,告知他们一些他们不需要的东西。这样,你便会有·一种卖弄知识之嫌。



所以,有人问你问题时,一定要弄清对方想知道什么,再针对重点给出答案。

(3)用沉默或不置可否的方式抗拒你所反感的人或事,是你的习惯。这样做有时会收到好的效果,有时也会把一件好的事情弄糟。如果再遇到这样的情况,需要仔细的考虑一下,必要时让别人知道你的确实立场,也不无好处。

(4)你往往不知道自己的感觉怎样或想要得到什么,如果这时有人与你接触,就会误把你的沉默视做拒绝。这样,可能会使许多好的机会擦肩而过,对你很不利。以后再遇到这样的场面,你就痛痛快快地把自己的内在状况告诉对方,对方不仅会理解你,还可能帮助你。

(5)与人谈话时,不要面面俱到,惟恐对方听不懂,一定要切中要点。做某件事也是这样,不能芝麻谷子一把抓,要看准主要矛盾和矛盾的主要方面,先拣必要的部分去完成。

(6)在与人谈话时,如果发现别人对你的言语并未倾听,证明别人对你的话已经不感兴趣。这时,就要把话打住。如果继续讲下去,收到的效果要比不讲坏得多。

(7)因为优柔寡断是你的人格弱点,所以,要在日常的生活和工作中有意地培养自己的自信心。如果遇到一件事情需要你作出是赞成还是反对的决定时,要凭着自己的真实想法,不要顾虑别人的意见。

(8)愤怒虽然会使人冲动,做出一些不理智的事情,但是对你来说,表现出愤怒很可能有利。因为你不习惯把感觉集中于内在,这时,就应该利用愤怒作为线索来检验自己的内在,看看在愤怒中和愤怒过后失去了什么?再查找一下愤怒的起源是什么?

(9)只看别人的优点,不去否定别人,是你办事随波逐流的主要症结。可以在自己办事出错后,反思一下是否与依赖和迎合别



人有关,如果有关,就应该对那个人的行为进行否定。

(10)希望参加某个团体组织,并积极参加活动是你的本质。你可以选择一个能够鼓励自己去接触并表达内心感觉的团体。

另外,还要做到以下几点:

第一、预想一下今天你有哪些重要事项去做,再回忆一下你近期做过的事情成效如何。

第二、当你开始分心的时候,开始觉察伴随而来的感觉是什么?然后用心地去感觉它。

第三、在完成一项任务时,作一个行动计划表,一定要标明确切的时间和达到的效果。

第四、有时新的事情一出现,原来的想法便消失了。这时要花时间问问自己,自己最重要的事情是什么?新出现的事情对自己是否重要?

14. 与媒介型人格的人如何交往

媒介型人格的人是很容易相处的,因为他们本身就喜欢与人交往,并且为别人做事要比为自己做事尽心尽力。

他们的随和、友善更为我们与之相处打下了良好的基础。

但是,他们做工作很容易分心等弱点,也会给合作者带来一些不悦。他们以沉默和不置可否的态度对待自己反感的人的做法,也会使很多人莫名其妙。

如果我们想与媒介型的人交朋友,或者只是想和他们和平相处,按如下方法去做就可以了:

(1)因为他们很难有确切的完全属于自己的立场,所以很容易随着别人的观点而动。在参加一个会议之后,或者听完一个报



告之后,如果你想了解他对会议本身或领导的讲话内容的看法,就必须马上向他们询问,否则,当他们听到了别人的观点后,很可能改变了自己的真实观点,会把原本的观点忘掉。

(2)他们惟恐别人对他们的话不倾听。知道了这一弱点后,当他们发表自己的见解时,你要作出一种很关注的样子,并让他们感觉到,你已经听到了他们所表述的重点部分,必要时,用点头示意或补充发言来肯定他们的观点。

(3)他们无论思考问题还是做事情,精力都非常分散。如果你想知道他们的观点或希望他们把手中的事情做好,可以用发问的方法帮他们集中精力,专注地思考一个问题或做好一件事情。

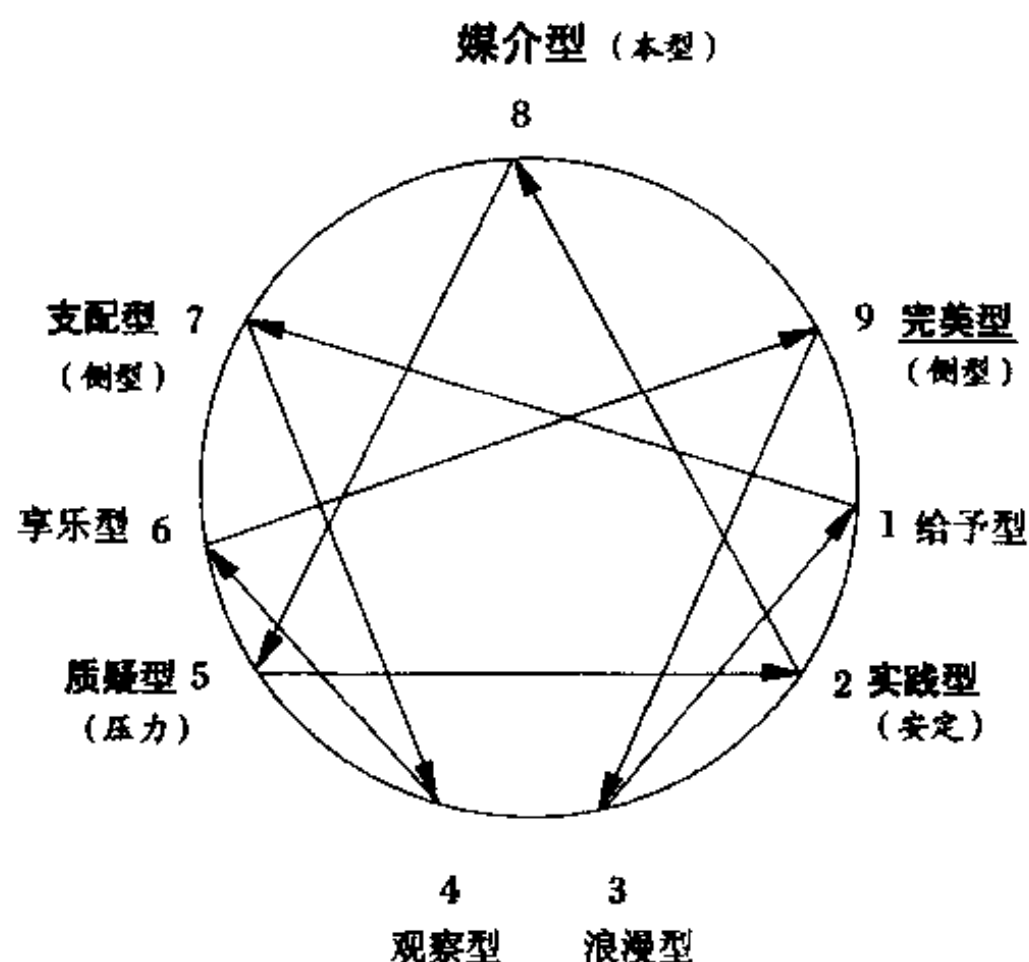
(4)他们迎合别人并不分私下和公众场合,他们的迎合有时显得特别突出,像个“应声虫”,要知道他们的那种迎合是习惯性的。如果他们在迎合别人,你千万不要嫉妒。假如他们迎合你,你就要问他们他此时想的是什么,有哪些地方和你的不一致。

(5)当你需要了解他们的真实想法和感觉时,不可能立即得到答案,必须耐着性子,创造一个合适的环境,让他们慢慢的考虑。

(6)要主动的接近他们,承认他们。这样,他们那种怕被团体排除在外的恐惧心理才会取消,同时也会向你表示他们的友谊。



第九章 完美型人格



完美,即完整美好,没有缺点。

这是完美型人格的人所追求的。他们想把每一件事情都做得



更好,并得到人们的赞赏。

1. 严肃地对待人生

完美型的人意志坚强,有责任心。他们以超高标准的勤奋工作来体现人生。

他们严肃地对待生命,惟恐迈错前进的每一寸脚步,但决不是畏缩不前。只要是为了事情的完美,他们敢想敢干,努力在行动中不断丰富自己,完善自己。

他们追求完美的心态难以克制。也是这难以克制的心态,促使他们克服重重困难。即使是生活在极其艰苦的环境中,也不退缩(觉得自己的错误和不完美不可原谅和不能弥补时除外)。

他们的忘我工作精神会打动很多人的心,会带动起很多人去参与他们的事业。

这种类型的人,面对意想不到的灾难也不觉得有多么可怕,即使是面对死亡,也会无所畏惧。在他们的心目中,完美无缺才是最受崇尚的。

一位完美型的人曾经这样说:“如果人们批评或对我产生怀疑,认为我不是在努力把事情做好,就让他们说去吧!不是他们的眼睛长错了地方,就是他们还缺乏对事实的认识。”

他们每时每刻都在想让事情做得非常得体,非常完满,为人们所喜爱,可是锐利的外表却总是表现出郁郁寡欢,给人一种难以接近的感觉。

这种类型的人不会原地踏步,始终保持向前看的态势。

他们对完美的敏锐觉察,时刻鼓舞他们去改进事物,并为此勇于负责,即使是一件永远也不会被人感谢的事,只要认为是值得



的,就会努力地去完成。

他们还经常表现出工作狂的特点。假如为了实现某种目标,发现自己还欠缺某项知识,为了弥补,会利用仅有的休闲时间来进修,在妥善完成的工作中获取乐趣,从不为无休止的劳作而懊丧。

做事的同时,这种类型的人会感到精神振奋。因为他们认为劳作的过程就是创造力产生的过程。只有工作做得最好,才能赢得人们的赞美,才能算是对团队有所贡献。

他们工作的计划很多,在完成计划的工作中,产生的思绪也很多。他们觉得,工作干的正确无误,才是最有趣的。

他们觉得规章制度很重要,每个人的行动都要遵守相应的规则,并且牢牢记住。所以,他们痛恨那些打破规则而成功的人。

他们很知道控制,其中包括行为和环境,甚至情绪也在控制之内。由于对自己从事的事业或工作投入了极大的精力和热情,一旦出现错误或挫折,会显得很混乱,很想责怪别人。有时又觉得自己也有责任,心理便出现矛盾。

完美型的人在事物的进程中,很想将自己的感觉与事实脱离,以免影响大局。

他们把正直和正确看得尤为重要。

他们对世界上万事万物的定论只有两个:不是对就是错,不可能折中。

如果他们的正义感遭到了诬蔑,会用狂热的支持一个事件来发泄自己的愤怒。

他们对批评特别敏感,自我批评贯穿他们生活的全过程。评判自己的严厉程度胜过评判别人,但是对于自己的错处却希望别人能够宽容,给以柔和的回馈。

他们还很难接受称赞或承认自己的成就。

他们在批评别人的时候,总是以论断似的语言出现,甚至对人



是一种侮辱,目的是使事情做到完美。

案例:

一位经营花房的完美型女士,雇了20多个人,将很多名贵花卉从全国各地运来,然后再批发出去。

她对采购、运输、保管、销售各个环节的要求都特别严格。情人节前夕,一批玫瑰花空运到货,卖上了很好的价钱,美中不足的是,一份2000多枝的货忘记了收款。她严厉地批评那位负有直接责任的员工,说:“放下你的那一套自作聪明吧!让一个大活人在你的眼皮底下偷偷地溜走,你的眼睛简直是个泡儿。”

2. 害怕犯错误

完美型人格的人独立性强,敢于负责,超高标准勤奋工作。

他们认为,很多事情只要你卖力去做,就可以办好或使它正确。

完美型人格的人常常沉浸在帮助人们解决问题和做一些有益的研究之中。以及不放过偶尔出现的完美时机。

他们把认识事物当做一种享受,尤其认识和了解那些高深和困难的事。

对美术、音乐、大自然都充满了兴趣,甚至某某人送来一朵小而完美的花,都会觉得无比的欣慰。

他们开展工作时,精力非常充沛,效果也很明显,但是,常常会因为怕出错而使工作拖延或停在一个细节上难以前行。

案例:

我的一位写小说的朋友陶怀海,他崇尚民主和法制,对有些人提出的性解放之类的观点深恶痛绝。他写小说,喜欢意向象征主



义,借助特定的意向以组织小说的形象体系。他认为这种写法可以用象征性的意向把一种特殊的力量贯注于小说整体之中,作为一种潜在的漩涡暗中吸引着各种场面、人物。假如这种意向的象征意蕴安排的不得当,读者就难以领悟小说的根本意旨。

他经过很长时间的构思,终于使小说有了腹稿。

他以改革开放前的农村生产队为历史背景,描写农民们为了使用于耕田和拉车的马更加优良,把身高较低、骨骼细小、颜色杂乱的公马全部阉割,只留下一匹膘肥体壮、高大威武的公马做为种马,让它与生产队马群中的所有母马自由交配。

这匹公马的母亲也是一匹骨骼高大、毛色较好的马。人们想象着它们交配后生出的小马一定更为优良,甚至超过它们的父母。可是,人们的期待总也不能实现。虽然人们在那匹母马发情时,将它与那匹种马放在一起,可它们只是亲昵,双方没有一方发生性的冲动。人们急了,便采取欺骗的手段让种马就范。

人们把公马戴上眼罩,把另一匹发情的母马牵到种马的身旁。种马闻到了异性的气息,接着便竖起前蹄向母马背上扑。这时,人们把那匹母马强行拉走,再将种马的母亲拉过来。虽然种马仍在性亢奋时期,等换了同样发情的母亲后,它却没有了刚才的坚挺,逐渐地疲软下来。

人们一次次的欺骗都没能如愿,但仍未偃旗息鼓。

与这一情节穿插出现的是一对同父异母的兄妹,他们根本就不知道是兄妹,且工作在同一个单位,经常接触,年龄相当,相互间便产生了爱慕之情。但是,哥哥已经结婚,妹妹却不把结婚与否做为爱的条件,最终他们发生了关系。

那匹种马凭着敏锐的嗅觉,始终不予就范。最后,愚昧的人们想出了在种马的鼻子上抹酒精的办法,使种马的嗅觉失聪。人们成功了。兴奋之余却忘记了一件关键的事,待种马刚从母马背上



下来,母马还没有牵走,就把种马的眼罩摘了下来。种马见到是自己的母亲,楞在那里很长时间都没有动,人们打都打不走。

从那以后,那匹种马便失去了种马的功能。可那对同父异母的兄妹仍然眉目传情,关系不断。

写到此,这篇短篇小说似乎可以停笔了,可我的这位写小说的朋友却觉得作为一种核心的东西还没有表现出来。究竟怎么样能把它烘托出来呢?他卡在这个细节里。

两个月后,他只添加了一个情节,便达到了自己的意想标准。

加入的细节是这样的,那对同父异母的兄妹后来知道了他们之间真实的血缘关系,痛心疾首,无颜相对,谁都经受不了这样的现实,身心同时疲惫,哥哥服药自杀,妹妹精神失常住进了精神病院。

小说发表后,社会反响很好。陶怀海对我说:“卡在细节里不能出来的感觉是痛苦的,可是没有这样的痛苦怎么能有伟大的成功呢?我写小说是这样,做别的一些事情也是这样,总想达到十全十美,否则绝不善罢甘休。”

自我察觉的完美型人格的人给人的感觉是:激励人心,关怀他人,自我规范,能动性很强,很有说服力,无论建设自己温暖的家园还是人类至高无上的事业,都会鼓励杰出,不停奋战。

没有察觉的完美型人格的人会嘲讽、严厉、自以为是、冷酷、顽固、焦虑或愤怒,表现出极大的占有欲和支配他人的欲望。

无论觉察的还是未觉察的完美型人格的人,都认为做事的本身价值不亚于目标,通常出于害怕犯错误而拖延在细节中。

他们中间的一些人还会是宗教的狂热分子。

有些人对封建迷信也很热衷。



3. 从小养成了完美的习惯

在人类的一个个小团体中,在人与人的接触中,有谁不愿意得到别人的尊重呢?

尤其完美型的人,更愿望人们对自己产生尊敬。或者说,他们在婴幼儿时期就企图用行动来讨取大人的喜欢。

完美型的人往往是家中的长子或长女,被期望着为其弟弟妹妹们作出好的榜样,背负起带领弟弟妹妹的责任。或者他们有着会公然生气和乐于批评的父母,口头上只有责备、不赞成,而缺少对孩子的爱。

生活在这种环境中的孩子,很可能要先发制人地试图做一个“好人”。所以,他们把父母以及长辈的批评眼光内化,为了不被批评,时刻监视自己不要做错这事,不要做错那事,从而达到完美。

达到完美,也是幼小的子女终止父母无休止的批评的惟一方式和最好的方式。

案例:

一位完美型人格的先生曾经这样回顾他的幼年时代和成年时代。他说:“我父亲是位技术精湛的外科医生,母亲是位倍受人们尊重的小学教师,可他们对我却极为苛刻,甚至让我难以忍受。

一次,我带着7岁的弟弟和5岁的妹妹在家中玩耍,弟弟突发奇想地要玩抢救病人的游戏。于是,我扮演医生,妹妹扮演护士,弟弟不情愿地扮演起患者。

弟弟猫着腰,装出痛苦的模样从门外走进来,说他肚子疼得难以忍受。我问恶心吗?他说恶心。我问呕吐吗?他说呕吐。

我说,你因暴饮暴食吃进了病菌或寄生虫或者其它什么异物,



现在已经侵入了你的阑尾,开始了红肿发炎,如不及早手术就有生命危险。

小妹妹听说要做手术,乐得手舞足蹈,迅速跑到父亲的房间拿来放在家里的手术刀和止血钳等器具。

弟弟一见这些真正的家伙,便表现出惧怕,说不再扮演患者。妹妹说你不扮演不成,已经说定,不然哥哥会打你的。弟弟说打我也不演患者。妹妹便将他往床上按。我也帮助。弟弟急了,打了妹妹一个嘴巴。妹妹哭了起来,哭得无休无止,推翻了椅子,摔坏了玩具,而且把手术刀和止血钳等都扔到了地上,整个屋子一派狼藉。

这时,父亲和母亲下班归来,看到满屋子的混乱局面,不分青红皂白地第一个训斥我。我不服气,认为主要责任并非在我,便回撞了几句,遭到的竟是更加严厉的训斥。

父亲的理由是我的年龄大,应该多懂事,应该带领弟弟妹妹们多做有益的游戏,应该减少弟弟妹妹们的吵架次数。

在父亲的训斥下,我似乎也觉察到了自己作为兄长的责任,感觉到了兄长就应该把事情做得十全十美,弟弟妹妹们的过错与自己有着直接和间接的关系。

于是,以后的日子里,我努力做对每件事。可是,父母们就像一对永不满足的人,即使我把事情做得很好,他们却说‘还好’,转而又要求我做下一件事,而且提出的标准更高,要求的更加严格。所以,我完成事情毫无荣耀可言,就像永远不会停止的转轮。

父母的严厉,使我做任何事情都要求完美,久而久之便形成了习惯。包括小学、中学、大学,我都要求自己在拿到好的分数的同时,再多做一些有利于同学的事,以行动来得到人们的好评和尊敬。

这种习惯对我成年后的发展很有益处。



我大学毕业后,分配到一个化妆品公司当推销员。在推销员职务上,我虚心好学,竭尽全力去干,很快便学会了过人的推销本领。不久就被提拔为一个地区的销售副主管。

我抓住广告这些有效的宣传方式不放,想尽办法与各地电视台和报社拉关系,尽量少花钱,多播出次数。另外也绝不放过与那些较大的守信用的商家的关系,并及时收回货款。当年的销售额比上年增长了52%。

优秀的工作成绩使我的名字进到了公司最高领导层的耳中,不久,被提升为那个地区的销售主管。

32岁那年,我又被调到公司总部,担任公司的销售部经理。公司总经理是位很有才华的人。直接在他的手下工作,使我受益匪浅。我的人格也逐渐完美,才能也逐渐升华,开始崭露了杰出的管理才能。由于深得总经理的信任,几年后又接任了副总经理的职务。”

完美型人格的人,如果完美不能实现时,也会产生急躁情绪和压抑心理。

这种急躁情绪和压抑心理是危险因子,会使这种类型的人做出意想不到的事情。他们越是压抑,心情就越混乱,往往连朋友的意见一时也难以接受。他们会对朋友讲出更多必须自我压抑的理由。

当完美主义类型的人连续遭到失败时,他们的规则表就会不断扩大。也就是说,真理的界面被拓宽,完美的标准也在放宽。他们一旦采纳了正确的意见,就会把它付诸于行动,用以取代直觉的真理和真正的优先事项,组成了他们的自我遗忘。把失败原因放在他们的自身、行为和外界的错误上。



4. 真实的愤怒偶尔会发作

一些完美型人格的人对事物的根本反应和产生的情绪,常常被为了合理化而压抑着。

假如某件事或某个人对他们来讲,很不随心,也可能惹恼他们。但是,他们却不一定发火。而且愤怒这种情绪就像一股自由流淌的能量,滋润他们的周身百骸,在他们身上变成一种内在的动力,帮助自己把工作做好。

这些人即使真的生起气来,别人也很难感觉得到。

案例:

安世忠是某公路运输公司的司机,他工作勤勤恳恳,驾车途中分分秒秒想着安全,1991 年被国家商业部命名为“百万公里无事故先进驾驶员标兵”。面对那块奖牌,他说:“其实没什么,对我来说,是一种肯定和鞭策,一个汽车司机,每天都要争取顺顺利利地出去,安安全全地回来,这是干这行人的本分。”

就在安世忠获得奖牌的那年年底,评选先进生产者时,他却落了榜,理由是陪护重病的妻子在北京住了两个月医院,年出勤时间不足 11 个月。

对此,他很愤懑,说:“老婆得病,我去护理,没能上班,又不是我没事想歇着。”

愤懑归愤懑,工作照样勤勤恳恳,甚至比以前更加热情。

车队接受了抢运 3000 吨葵花种子的任务,单程 310 公里。因为农时不可延误,必须按时完成。他早出晚归,一天一个往返。

别的驾驶员觉得劳累,谎称自己驾驶的汽车有故障需要修理,便将车开进修理车间,借机休息一天,他却不然。一次在路上后弹



簧弓子断了,他冒着严寒躺在地上换了4个多小时,回到车队已是凌晨。一夜没有合眼的他,只在车库内打了一个盹,便又随着大家出车了。在那次任务中,他跑的公里数最多,运的吨数也最多。

抢运葵花种子的任务刚完成,车队又接受了一项更艰巨的任务。油田到大连港口的输油管道开工,他们需派出5台车辆参加。这是个条件十分艰苦的差事,吃无定点,睡无定居,运输量大。

面对艰苦的工作,他第一个报名。

到达工地后,他一声不响的在那里干了3个多月。别的司机都借故回家看看,他一直坚守在岗位上。

完美型的人之所以不把愤怒表现在外表,是因为他们把初始的外在带给的愤怒有效地压抑在心里,用对自己的愤怒取而代之了。

这样,就把自我遗忘和对所有情绪的抑制正当化了。

也不是说他们的这种愤怒的情绪永远都不会发泄,经过长年累月的淤积,那些真实的愤怒偶尔也会爆发。这种爆发力会很强大,让所有的人都感到吃惊。

很多人会感觉到这种愤怒是针对他的。实际上,连发火的完美型的人自己都不知道针对的是谁,也不知道发火的目的是什么。

他们的这种愤怒表现,是早在几个月前开始的,只在心中游荡着,等待着,刚好外界带来的某种因素触动了它,它便从内在肆无忌惮地冲了出来。

一些完美型的人的情绪和心智也像分别住在中间有门的两个隔间里的两个人,情绪躲在心智看不到的那间屋子里暂时入睡,或自得其乐地看着电视;心智在翻阅着情绪的有关卷宗,以备对情绪进行合理的审判。

完美型人格的人的自我批评意识非常强烈,致使愤怒很难表现出来。



假如真的表现出来了,往往都是正确的,是外在环境所造成的正当行为。

5. 不断拿自己和别人比较

完美型人格的人善于把挫折形成的愤怒转化为憎恨。

他们不想接纳自己的怒气,心智会使怒气很快变成一种思想,这种思想就是尽最大能力把事情做好,让那些使自己愤怒的人看看,让众多的人看看,自己是个很有责任心的人,很能工作的人,很完美的人。

在完美型的人看来,自己的头脑是最安全的港湾。因为心智可以在那里运用一个个规则对一个个情绪进行出以公心的审判,然后再将化为思想的情绪释放出去与外界融合,使自己的工作和事业不断的前行。

完美型的人经常拿自己和别人比较,就像心智让标准与情绪比较一样严格。他们的比较往往是公平的,既能看到自己的长处,也能看到自己的不足。

可是,无论自己比别人好还是比别人差,都会让他们感到生气。因为他们既喜于自我批评,也热衷于批评别人,无论谁,离开了准则或者没有达到标准都会惹起他们的愤怒。

他们把这种愤怒转化为思想后,就会把这种思想立即投射到外界去,使其与真实接触,然后再用标准去检验。

案例:

一位成功的女士说:“我年轻的时候,对社会上的一切不公和所有人的怠惰、愚笨都无比的愤恨。于是,便与他们针锋相对的斗争或给予指责。



我的邻居是位贪小便宜的人,做任何事情都把自己想在前边。集体大扫除,他总是打扫完他家门前就回屋休息,公用地段一概不管。别人看着他那个样子,不是暗地里嘟囔,就是视而不见。我却不然,去他的家里把他叫出来,他若不情愿,我就与他说理。

对待那些以权压人的人更是不惧怕,我们工厂的一个退休工人,家里死了老伴,两个孩子在外地谋职,没有来得及赶回家中,仅剩下一个老头儿又料理不过来,我替那老人找到了厂工会讲求帮忙,工会主席却借由说人手少,无暇过问。

职工家中有婚丧之事,单位工会出面帮助料理是工会的职责,可是工会主席不予理睬,我却心发疑虑。当在那位退休老人的口中得知是老人退休前曾与他不睦时,便没有压住怒火,又重新返回工会,在我的指责下,工会主席终于安排了人。

这一切都是我刚刚参加工作时的事情,以后虽然对一些不公和怠惰之事也很愤恨,采取的方法却不是那样的了。因为我那样做,惹来了很多麻烦,经验使我懂得了什么是策略。

不过,在我的心中仍然难以忍受那些做错事的人,即使那些愚笨的人做错事,我也觉得他们是故意的。在我的眼里,一半的人都应该得到处分甚至辞退。

当然,我现在当上了厂长,有权那样做,但是我不能,因为我知道那是自己的偏见。人,需要教育,需要引导,需要建立一整套的规则对他们进行约束。”

完美型的人也不都是用心智严格地控制情绪,让愤怒转变为思想的。也有一些完美型的人在适当的时机公开批评别人或大发雷霆。他们这种公开批评或发怒,通常都在他们的规则之内,做得都很正确。



6. 承受压力时情绪理想化

当完美型人格的人所追求的完美不能实现时,会呈现出浪漫型人格的某些特征,使人生紧凑而戏剧化。如受极端情绪和行动吸引,会拒绝现世的一切,使情绪理想化,出现“病态”的幻想,甚至想到死亡,等等。

他们把人生的价值放在完美的达成上。如果觉得力不从心时,就会变得沮丧,把自己看得一无是处,什么事情也做不好,永远也做不好,认为生命暗淡无光,前途渺茫。

案例:

陈岱妹曾经是一个非常乐观且充满信心的女孩儿,自从结婚后,精神总是悠悠忽忽,什么也不想做,百无聊赖的样子。

了解陈岱妹的人知道,她的婚姻是痛苦的。她被一种愁云笼罩着。似乎无论如何也见不到天日。

她这样做,是因为她有一种恐惧,可她自己也知道,这是迟早的事,难道能让他永远都不知道吗?除非他是个特别粗心的人。但是,她知道,他绝不是那种人。可她还是抱着好的希望等待着。

她在一家三星级酒店当推销员,主要任务是到各大公司去联系用户预定客房。她对自己要求特别严格,每天很早就起床,洗漱、化妆完毕到大餐厅吃点早点就挤上公交车,向自己计划中的企业进发。

一次,陈岱妹接受了去一家大机床企业推销客房的任务。这家企业的总经理为人高傲,很难接近,要想见他一面特别不容易。

她去了两次,都被秘书小姐挡了回来。不是“对不起,总经理没有时间”就是“总经理正在开会,不会客”。怎么办呢?上级交



给的工作无论如何也得完成,不能做一个不称职的职员。这是她的性格。

她作了充分的酝酿,第三次踏进了这家机床企业的总经理秘书办公室。一进门,她就来了个先发制人,说:“小姐,我已经和总经理约好了,有重要的事情要谈。”

秘书小姐有些疑惑地望了她一眼。她又软中带硬地补了一句:“如果你不及时通报,总经理怪罪下来,恐怕你也不好交待。”

她的话起了作用,秘书小姐立即拨通了总经理的电话,说明了情况。不知总经理是记不清了是否有这么一个约会,还是出于好奇,成者是闲得寂寞,听说有一位年轻小姐要求见而消遣消遣,竟一口答应了。

陈岱妹姗姗走进总经理宽敞的办公室,向总经理做了自我介绍。总经理是一位西装革履身体健硕40多岁的男人,说话虽有些鼻音,却很健谈,可能被她流利清脆的语言、温文尔雅的气质和美好的容貌所打动,决定到饭店去看看。

陈岱妹曾经专门学过烹饪,是那批学员的佼佼者,有几个拿手好菜可称技压群芳。那天,她亲自下厨,为总经理摆上一桌丰盛的菜肴。总经理吃的眉飞色舞。她攻下了这个难关。

之后,总经理的企业经常到酒店预定客房,总经理本人也经常陪客人来食宿。每次都要邀请陈岱妹到场,共同进餐。

时间长了,陈岱妹与总经理成了老熟人。总经理待她也更加亲近。一次,她虽然没喝多少酒,在总经理的房间谈话时,喝了半杯总经理斟的饮料,竟不自觉地睡着了,直至天亮方醒。

她洗漱完,总经理从别的客房走过来,问:“一夜睡的还好吧?”

她不好意思的向总经理表示道歉:“实在对不起。”

总经理笑着说:“没什么,我又在隔壁开了个房间。休息的也



很好。”

过了一段时间，陈岱妹觉得一阵阵的恶心，还伴有全身不适的感觉。到医院一查，医生说她已经怀孕。她立时吓呆了。

她想告那位总经理，可又没有证据。再说，为了自己的脸面，只能牙打下来往肚里咽。

几天后，她偷偷地做了人工流产。

结婚后，陈岱妹的丈夫发现她已经不是处女，便对她特别冷淡，有时还说一些羞辱的话。

丈夫羞辱她时，她不敢分辩，惟恐惹怒丈夫，把自己的事公布于众。她经常以泪洗面，无比痛苦。

随着年龄的增长，她知道性的奥秘后，就想有个和美的家庭，想有一个体贴爱护自己的丈夫。现在她想：“一生全完了，这一切都不可能再有了，他是不会爱我这个不完整的人的了。”

从此，她看不到任何事情有任何意义，做什么都觉得再没价值，似乎特别绝望。她甚至想到过死，可又始终狠不下心来。

完美型的人其实很脆弱，他们经不起不完美的打击。实际上在他们受到压力时，最需要别人的理解和帮助。

7. 很少允许自己在安定中放松

完美型人格的人在安定时是向享乐型转变的，可是，人们却不容易发现他们的享乐主义的那一面。

这是为什么呢？

主要在于他们无意中的伪装作用。

他们的伪装主要表现是：即使在安定状态下的休息中，也不放过对过失的批评，也包括对别人过错的批评。



他们在安定状态下,通常一边批评,一边和享乐型的人交朋友。

不过,一旦他们允许自己在安定中放松,也会尽情地玩上一阵子,如旅游、逛公园、打麻将、喝酒、跳舞等。

他们最看重的愉快形式是:在大自然中运动、打破以往的规则、追求各种知识和想象美好的未来。有时也陶醉在独自思索和幻想里。

他们在家中往往会有一种紧张感,惟恐自己的不完美之处被家人发现。

案例:

一位完美型的先生对我说:“我的妻子,尤其我的孩子,说我很严肃,使他们不敢接近。我对自己的这种行为以前并没有注意过,经他们一提醒,还真觉得有那么点。

坦白地说,我惟恐妻子对我不尊重,也怕孩子发现我的不完美后使他们受到影响。要知道,孩子是在父母的潜移默化的影响下成长的。

基于这些想法,即使我真正的轻闲下来,无事可做,也很少和家人尽情玩乐。不过,我是渴望和家人一起玩乐的,如逛逛公园、互相交流一下对外界事物的感受。可是,就是在最尽兴的对候,我也忘不了保持自己的完美形象。

我对孩子很严厉,经常保持做父亲的尊严,有点老派作风。虽然我出生在新中国成立后,受的是新型教育,不知怎么的,君为臣纲、父为子纲、夫为妻纲,仁义礼智信,这些儒家的规则在我的心中还很占有位置。这大概是从我父亲那里学来的?

我喜欢用智力来帮助别人考虑所有的选择。尤其在对孩子的教育上,更愿意用启发的方式。

不过,孩子犯错误的时候,我对他们的管教可能过分了点。假



如他们做错了什么事,我不是打他们,也不是骂他们,而是让他们跪下,一直跪到求饶为止。

我也愿意把自己想象的事情讲给妻子,甚至把那些美好的想象描述得活龙活现,自己就像真的走到了那个环境一样的高兴,同时也希望她照样高兴。

闲来无事,与家人或者朋友畅想一下美好的未来,虽然那些畅想不是事实,但想到它在不久的将来有可能成为事实,也很喜悦。”

想想看,在现实中寻求不到的完美,在丰富的想象中得到满足,也不能说不是一种享受。

8. 担心、愤怒和嫉妒

担心 一些完美型人格的人对很多事情都存在着担心,如:能否把这件事情做好?自己这个可心的工作是否能够长远?家庭的事情不去照顾行吗?等等。

在完美型的人中,尤其那些自我保护意识强的人,这种担心就更为强烈。

他们想得到自己认为需要的东西。为了得到,可以不遗余力,努力地争取。如果最终也没有争取到,会在失望的同时,把那个事情当做包袱背在身上。

如果他们发现不了自己究竟还需要一些什么的时候,会觉得内心空空荡荡,有时还会感到生存就要面临威胁,担心就更加加剧。除非他们找到了自己需要什么的感觉,而且已经获得了那个事物,他们才会平静下来。

案例 1:

刘晶是某化工厂的技术员,工作还算顺利,今年被评为先进,



自己也觉得很充实。只是最近以来,总觉得有些空虚,似乎缺少些什么。

按理说,她中专毕业才二年就当上了技术员,在她的同学中可以说是个幸运者,绝大多数人不还是当工人吗!

一天,她倏地感觉到了自己空虚的原因,是对学历的不满足。中专文化怎能在今后的事业中有大的成就呢?别说是以后晋升助理工程师和工程师,假如真的来了个大学本科毕业生,连自己这个技术员的职务都保不住呀!于是,她决定一边上班,一边自学。

她选择了参加成人自学考试的学习方式。

她报的是大专学历的机械制造专业,必修课程共计12门,每年春秋两季各进行一次考试,每次开考3门课程。她制定了详尽的学习计划,规定用二年时间拿到大专文凭,并对就要考试的3门课程按月按日作出清晰的课程表,严格遵照执行。

完美型的人做任何事情都有一个规划,即使不是书面的,内心也有个大致轮廓,盲目的、遇到什么做什么的时候很少。

愤怒 喜欢社交的完美型人格的人对参加社会上的某个团体尤为热衷,以便于自己参与政治、经济、文化、社区以及宗教等活动。当然,他们不是什么样的团体都参加,而是有自己严格的选择标准。

他们在社会交往中,如果对某些事情产生了困惑,往往会马上提出,并拿出自己的一些见解或办法。如果在处理某些事务时遇到了挫折,也会公然发火。他们发火所针对的有可能是直接与这一事务有关的某个团体,也有可能是某个人。无论是团体还是个人,他们所批评的都是对方的不完美。

他们在批评别人的同时,对自己的过错也毫不留情地进行批评。



案例 2:

马先生曾经对我这样说：“在我的生活中似乎缺少不了追求。但是也不是什么东西都去做，而是做我自己喜欢的事。

气功是我喜欢的，已经坚持了十多年，基本上每天早上都要到公园去习练。那些和我同练的人也一样投入极大的热情。可是，我对他们中的一些人却常常加以指责。

我记得很清楚，那是很多年前的事，一个姓程的女子，她练功的时间不长，却自称有了特异功能，能用耳朵听字。对于这些，我向来不信，认为她用耳朵听字是一种魔术。她还说有个气功师在日本表演让硬币摆脱地心引力对，用指头捏住 5 枚重叠在一起的硬币，一发功，最上层的一枚硬币腾地跃起几十公分高，硬币连续腾起 3 次，最后一次竟在空中来了个 360 度的大翻转，然后稳稳地落回原处。想想，那不是魔术是什么？她那么说，还有很多人迎合，大讲那就是气功。对于那些人，我一一加以驳斥。

我驳斥他们的时候，措词相当严厉。

当然，我不否认有的人真有特异功能，但绝不会像他们说的那样不着边际。我也相信佛教和道教的一些练功方法，但绝不会像他们那样打着宗教的幌子去骗人。”

马先生谈到伪气功时，更是痛心疾首。

完美型人格的人在他们参与的团体内批评别人的目的是想使那个团体走向正轨，绝不存在其它用意。

如果批评的结果使他们失望，他们就会去争夺团体的领导权。待使团体真的走向了理想的正轨，便会主动离开。

嫉妒 一部分完美型人格的人比较小家子气，将自己与朋友或配偶的关系理想化，在追求完美的同时，害怕对方比自己更有吸引力。

如果朋友举行大型聚会，谁从他们的前面走过没有停留而去



和另一个人谈话或跳舞,他们会有一种被冷落的感觉,便对那个人生气。

如果那个人从他们面前走过去,并没有和任何人谈话或跳舞,而是到了另一个地方。即使是这样,他们也会在心目中生出那人去和别人谈话或做什么秘密事情的假想。

如果他们见到哪个异性和他们的伴侣谈话,便会拿自己与那个人比较,看是否不如那个人。

总之,他们既怕自己的伴侣比自己更有智慧和更被人喜爱,又不愿看到自己的伴侣存在不完美之处。

案例 3:

有这样一位女士,经常指责丈夫,不是脚臭,就是衣服脏,再不说他不善社会交往,某某人与他学历和年龄相当,现在已经当了处长,他还是个科长。说这说那,不一而足。

可她的丈夫一旦去社交场合的次数多了,她又会觉得不舒服,惟恐他与哪个女人关系处得过于密切。有时甚至也想参加,以便监视。

一个休息日,她和丈夫上街,在市场遇到了在某高中教英语的丈夫的一个女同学,那人言谈举止都很有气质,容貌也很好,40岁的人,身材仍然像20多岁的年轻小姑娘那样苗条。女同学和丈夫谈了很长时间,她就站在旁边。虽然那位女教师也不时地向她微笑或说上几句,可她明白那是一种礼节。虽然那位女教师与丈夫的谈话内容都很健康,她仍有一种醋意。

回到家后,她便问丈夫那位女教师是否和他经常来往。惹得丈夫很不高兴,和她吵了一架。



9. 对生活怀有质疑

完美型人格的人很看重人与人之间的关系,想广交朋友,但是,又觉得人们经常口是心非,甚至心怀叵测,让人难以相信。

有的人还因为觉得自己不完美,所以也不应该拥有友谊。

更有趣的是,他们在与朋友相处一段时间之后,尤其关系非常亲密之后,总想试探一下对方是否很在意自己。

试探的方法是:自己故意冷淡这段关系,主动退缩,不与对方来往,看对方能否主动找上门来或打电话问候。如果是这样,他们便觉得充实,那个人是可以相处的朋友,否则,就怀疑朋友是否可靠。

他们这样做的负面影响很大。

朋友是相互的关系,他们不主动与朋友接触,朋友不可能意识到这种故意的试探,如果因为工作忙没有联系,就认为朋友并没看重自己,岂不是错怪了朋友?

这种疑神疑鬼的表现行为,再加上讥讽别人的习惯,很可能给朋友带来误解,从而疏远相互间的关系,这样,那些真正的朋友很可能离他们而去。

因为完美型人格的人是从内心渴望朋友的,所以在与朋友相处时也会表现出迎合,用以加深相互的关系。他们的这种做法也可以赢得一些可信赖的朋友。这些朋友也会真心实意地帮助他们。

这些可信赖的朋友如果了解了他们的怕冷落心理,在与他们相处时,会把自己的深层情绪放在更深处,不进行表达,避免伤害了他们。可是,这些朋友却不了解他们时常在暗中勃然大怒,当他



们在极度困惑时,可能对自己进行伤害。

案例 1:

一位先生,把一大堆用刀削一下还能吃的刚有腐斑的苹果放在一个篮子里,并不是想送给谁和存放在哪,而是想把它扔掉。他说:“这种东西是不能给人的,自己也不能吃。”

这位先生的这种做法代表了许许多多完美型人的心智,他们觉得不完美的东西是有害的,必须给以抛弃。

完美型的人对待朋友和上级的缺点,也像对待那堆破烂苹果一样,不能容忍。他们会以爱的意图去对朋友和上级进行帮助,深刻地指出他们的问题所在,并提出建设性的意见。但是,由于语言尖刻、急于求成等,会给朋友造成误解。

需要说明的是,如果他们的上级很顽固,不愿意接受他们的意见,他们虽然不放弃追求完美,也会暂时妥协或采取迂回的办法。

案例 2:

完美型人格的刘晓梅大学毕业到一家五星级酒店工作,两年后提升为餐饮部副经理。

她的经理也是一位女性,研究生毕业,在美国纽约一家酒店工作过两年,她有着深厚的酒店管理理论和丰富的实践经验,回国后,工作很投入,很认真,管理方式也很现代化。但人比较傲慢,比较固执。

一次,经理找到刘晓梅,要她签字同意从另外一家饭店调进两名厨师。

从经理的介绍中,刘晓梅发现经理对那两位厨师的具体情况并不了解,就建议先到那家饭店了解一下再做决定。

经理当时就不高兴起来,觉得她的权威受到了侵犯,坚持要调入,并对刘晓梅说:“如果你不签字,我将考虑你是否留用的问题。”



刘晓梅既怕把关系搞僵,又不情愿把不了解的人盲目地调进来。她一连几天躲着她,同时派人到那家酒店了解情况。反馈回来的消息证明,那两名厨师真的表现不佳,经常迟到早退,而且还有把食品携带回家的事情。那家酒店是在甩包袱。

掌握了第一手材料后,当经理再次找到她时,她说:“让我签字可以,得有一个条件,让他俩试工3个月。”

经理同意了。

这两个厨师来到酒店后,果然表现得懒惰而又滑皮。经理只好把他们辞退。然后,经理给这两位厨师的推荐人打电话:“您太令我失望了,怎么能把这样的人推荐给我呢?”

经理是从美国回来的,在用人上输在了刘晓梅手上,觉得自己脸面过不去,与她便有些疏远。

她感觉到后,立即采取行动与她亲近,缓和关系。

刘晓梅对厨师和服务员等下级职工要求得特别严格,规定工作服每天必须换洗一次,每两天必须洗一次澡,男职工每天必须刮一次胡须,女职工必须化妆上岗。

有的人对刘晓梅的这种做法不理解,认为太过分了。她说:“我们的酒店是五星级,五星级有五星级酒店的服务和标准,如果连这些起码的东西都做不到,那么就申请降到四星或三星好了!”

完美型人格的人经常会按照很高的标准给对方提出建设性的批评。如果这点能被对方所理解,他们便会互为良师益友,彼此学习,互惠互利。

他们在共同完成的工作中希望每个人的职责和标准都十分清楚,必须界定好谁该做什么,谁负责什么,否则,他们就会主动地负起责任,对整体工作进行安排。如果上级表态或者明确约定那不是他的责任,他便放手不管。



10. 完美型人格的人怎样完善自己

完美型人格的人宁静地坐在那或站在那,他的情绪仍然在动荡。但是,这种动荡却是处在一种自觉的状态下,走遍自己身心的各个部位。

在这个时候,他们一般是不去论断感觉的好与坏的,只是深深地体验。

完美型的人的苦恼基本出在他们对完美的追求。一旦外界达不到完美,或者自己不够完美,愤怒便会油然而生。

他们之所以这样看重完美,是因为他们还没有意识到自己的愤怒和压抑是由不满足而产生。

假如弄清愤怒和压抑的原因,他们就会放下对完美的执着,去接纳所有的欢喜心,去有意识地感觉生命的各个层面。不过,这对他们是相当困难的。有的人终生都难以达到。

只要他们接纳了所有的欢喜心,并对它们有了全面的清醒的认识,就会感觉到社会上的每件事都是那样的合情合理,包括自己的不完美也都不复存在了。

如果完美型的人对不完美放不下憎恨,心智仍然对不完美展开批判,指责就不能停止。

实际上,绝对完美和完整的东西是没有的,生成缺陷是客观存在。假如完美型的人认识到了这一点,对周围的每一事物就能够给以理解了,也能看到它们不完美中的美好之处了。

假如我们是完美型人格的人,就应该首先对完美有一个正确的认识,客观的去而对事物。



若想完善自己的人格,不妨按照以下的方法去试试:

(1)我们这种人格的人往往自己出现了愤怒的感觉,却又对愤怒的产生原因不那么完全明白。如果真的出现了愤怒的感觉,可以查找一下,看看你是否不允许自己去做哪件事,或者那件事被一件很小很小的不必要的事情取代了。如果能运用自己的心智,把愤怒转化为一种思想,那将是件好事。

(2)不愿意离开规则,时刻想着自己应该怎样做才算美满,所以,很少游戏和玩乐。其实,必要的娱乐是陶冶情操的很好方法,在自己头脑中“应该与不应该”的表格中,写入一些游戏和玩乐的项目和时间,定会对自己发生根本的影响。

(3)只相信自己的规则,按照自己的规则行事,无论自己还是别人,与之违背的就视之为错误,不是引起自己的愤怒就是加以斥责。要经常提醒自己,社会是大家的,不是某个人的,每个人的追求不同,对自己的要求标准也不同,你认为正确的规则别人不一定认同,在不违背社会公德的前提下学着做一些别人期望或合适的事情,也是很有必要的。

(4)由于时时刻刻地把自己放在完美的圈子里,对任何形式的不完美都不想接受,包括别人的不完美和自己的不完美。长此以往,自己的身心就会憔悴,有时遇到难以战胜的不完美事情,重者会使精神全面崩溃。为了防止这种崩溃的发生,学着让自己犯点小错误,并不去自责。

(5)客观世界的事物不一定像你认为的那样不是“对”就是“错”,也可能居于中间。在处理事情时,尤其处理人际关系时,保持中庸之道往往会有意想不到的好处。

(6)经常想想你所坚持的规则是否完全正确,试着脱离那些规则再想想自己应该如何做人。可以对自己真正需要、想要、感觉



和喜欢的人或事进行推敲,再看看自己此时的真正想法是什么,与以前的想法有哪些差别。从中甄别出好的的一面加以发挥。

(7)在我们完成某项任务时,往往自己是按照预定的方针努力的,可在运作中自己的做法竟不得不出现差异。这时,不要以为差异就是错的和不利的,因为客观存在是不随着主观意志为转移的。对待这些差异不要一味地否定,差异不等于错误和缺陷。

(8)因为我们在很多事物摆在面前需要处理时往往不知道哪件事情应该优先去做,所以,有必要对很重要的必须做的事情规划一个时间表,以免宝贵的时间被一些枝节问题所占据。

(9)你對自己给别人都留下了哪些印象并没有注意,可以试着问问别人,你都是怎样对待自己应该做的事情的。如果那个人能说出他们的真实感受,你会产生一种窒息的感觉。因为他们有可能说你冷酷而顽固。

(11)当你变得沉默和控制自己的时候,肯定是什么事情让你产生了愤怒,这时要催促自己在冷静中分析引起你愤怒的那件事和涉及那件事的人,看看是否其中隐藏着什么,再看看你应不应该就此而愤怒。

(12)实际上,你批判的心智控制着你的情绪的消退和滋长,并不一定完全正确,有时会否定你的真实才能和已经取得的成就。你要学着有区别地否定你的心智。

(13)你喜欢参加某个团体的活动的做法应该提倡。但是要选择可以随意讲话而又适合表达你当下情绪的团体的活动。这样,可以使自己及时发现自己的不足。

另外,还需做到以下几点:

第一、当你发现别人不高兴或不满意时,要知道,那不一定是针对你,也不一定是你的责任,只要倾听他们的困难即可。



第二、你有一套逻辑思考模式,因为这个模式不一定适应所有的事情,所以,运用时一定要慎重。

第三、要学会赞扬别人,当别人做的事或说的话你比较喜欢时,就用语言说出你的真实想法,这样有助于密切关系。

第四、自己存有的讥讽和嘲笑别人的作风对你相当不利,当你感受到被伤害和不被尊重时,一定要控制住这种不良现象的发生。

第五、要知道自己总会给人一种不易接近的感觉,这种感觉会影响你与外界的交往。所以,你如果喜欢谁,就公开地告诉他,不要怕自作多情,有可能他也很喜欢你。

11. 与完美型人格的人如何交往

无论哪种类型的人,当 they 与不同类型的人交往时,彼此产生误解是正常的。

你常常会遇到这样的情况,无论你把话讲的多么清楚,对方就是听不明白。这是为什么呢?是因为各种类型人在世界观上有着根本的差异,所以考虑和认识问题的方式和标准也有差异,便出现了难以理解的现实。

同一种类型的人相互沟通可能要比不同类型的人的相互沟通容易些。

无论我们是哪种类型人格的人,无论想与哪种类型人格的人沟通,只要了解了他们那种类型人的人格特质,就不存在困难。

与完美型人格的人交朋友可以参照以下方法去做:

(1)完美型人格的人反对假话连篇的人,同时也反对玩弄花招的人。他们最讨厌被谁利用和操纵。所以,与他们共事时谈话



一定注意直接了当,切莫转弯抹角。也不要侥幸地认为自己多么聪明,他们不可能察觉你的阴谋,要知道他们是非常敏感的人。

(2)因为他们只对外界的人和事特别敏感,而对自己的感觉却有些失聪,可能觉察不到自己的感觉究竟是什么。当你需要了解他们对某一事件或人物的感觉时,或者他们的事情做的很不好惹得你生气时,要用不带批评的语言向他们发问,这样可以帮助他们感受自己的感觉。否则,会使他们的思维混乱或者愤怒,影响你的初始想法的实现。

(3)与他们相处,往往会出现这样的情况,当你对其某件事情很满意的时候,他们会突然发怒。这时,很多人会以为他们的发怒对象会是自己,这种想法十有八九都是错误的。因为他们今天表现出来的怒气可能在他心中流淌了几天,甚至几个月,此时的某些感觉才将其引燃。他们愤怒的对象有时是与你和他之间毫无关系的事,甚至连他们自己也说不清楚怒气从何而来。

(4)因为他们对规则和完美相当看重,所以对自己的过错不肯原谅,严重时精神垮掉,会想到自杀等。基于此,当发现他们陷入极度的困苦之中时,一定要引导他们向光明之处看,帮助他们分析自己以前那样做也不一定就完全错,如果别人遇上那样的事,也可能像他们那样去处理。人的一生错误是难免的,错误和挫折实际是走向美好的阶梯。还要尽可能的指出他们的所有优点,使他们看到自己的希望。

(5)当你很用心地与他们谈话时,或者在会议上讨论什么问题时,如果发现他们不愿意倾听,有必要请他们告诉你他们的想法。他们出现这种表现,有可能是他们对你的话或会议议题不感兴趣,也有可能他们思考着与此无关的其它事情。

(6)如果你发现他们出现了错误,要及时地告诉他们,并讲清

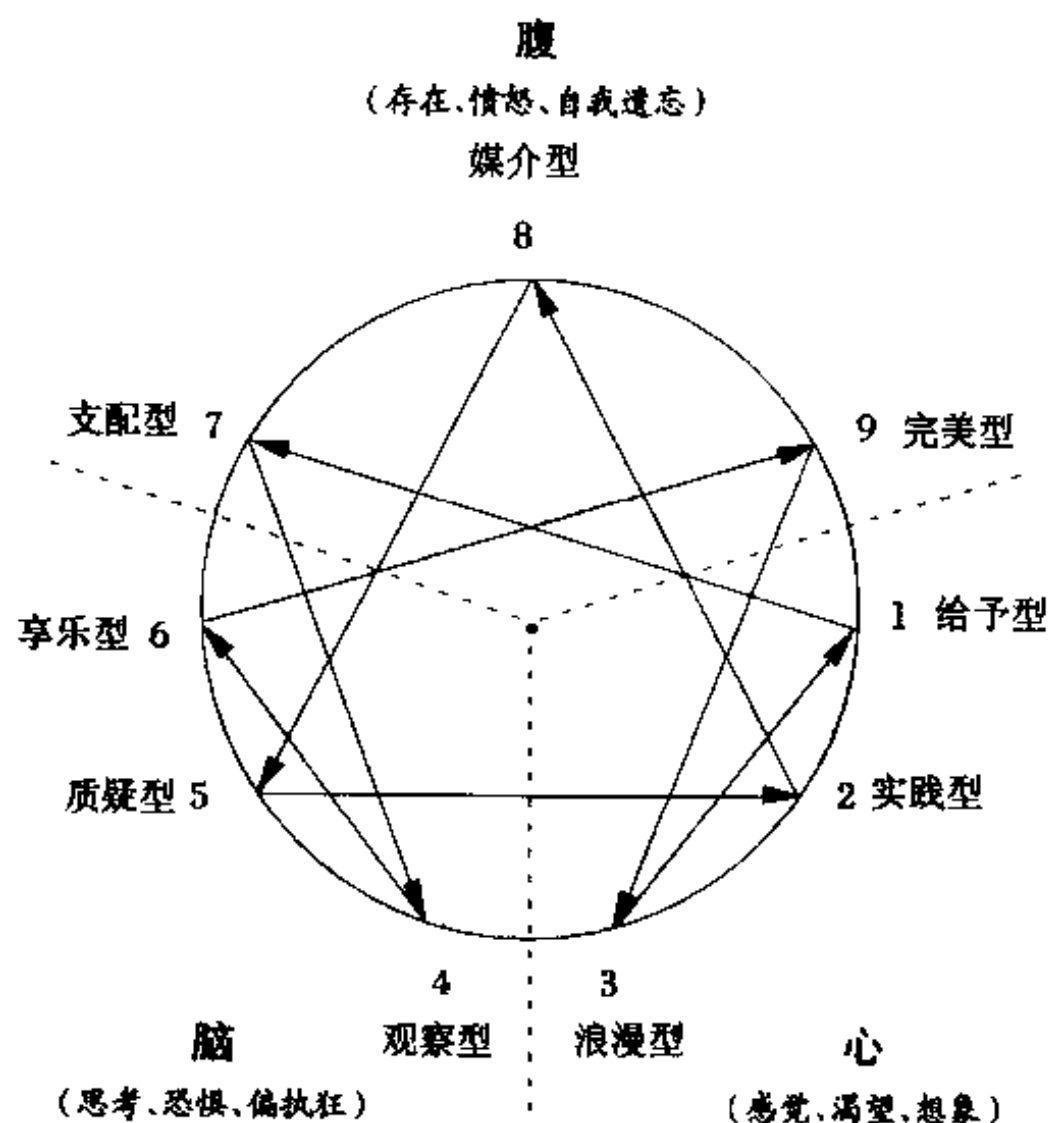


出错不只是他自己的责任,也有别人的责任,或者也有你的责任,尽可能地为他们承担,以减轻他们的心理压力。如果你不及时的告诉他们,让错误闹大,他们会承受不了,因为他们对自己要求特别严格。

(7)完美型的人喜欢逻辑而讨厌随意,他们也愿意采纳新鲜的观点,但必须符合逻辑。所以,与他们探讨问题或者想说服他们做某件事情时,一定要防止凭感觉的观点,必须讲出的话有理有据,经得起推敲。这样,你的目的才能达成。



第十章 检测自己人格类型的方法





当你出外旅行时,手中如果有一张地形图势必要方便的多,它会帮助你从甲地到乙地的距离和所要翻跃多少山脉,涉过多少河流,达到目的地需要准备哪些随身携带的物品。九型人格的理论就是你掌握自己 and 了解别人的地形图。

检测自己和别人的人格类型之前,有必要了解这样一项知识:无论哪种类型的人,其内在都有两个“人”,一个是“人格”,另一个是内在的“观察者”。

人格,指的是我们的性格、气质和能力,也可以说是思想、感觉和感官经验,也可以称作“现实我”。

内在的目击者,是真正的“本我”,它不同于观看、评论并参与生活的人格,而是既非性格、气质、能力,也非思想、感觉、感观经验的觉察力,是人格无法成为的东西。

“现实我”和“本我”之间虽然有着明显的差异,却都是我们每个人不可或缺的。

“现实我”在我们活着的时候运用我们的本质去与世界上万事万物进行沟通、亲和、较量和拼杀。“本我”在“现实我”表现的同时,帮助记忆,整理观念,制定计划和做梦。两者都是人成长的关键。

“现实我”好比人们常说的“显意识”,“本我”好比人们常说的“潜意识”。这种比喻虽然不十分准确,但却能比较贴切的表达出两者之间的关系。

九型人格理论提供的是认清“现实我”和“本我”主要特质的钥匙。只要认清了我们的主要特质,了解自己人格类型的工作就完成了。

现在,我们虽然通读了此书,但很多人还不能正确判定自己的人格类型。你可能觉得有两个类型和自己相像,也可能感到更多



个类型也和自己差不多。这时,你不要急,再继续往下阅读,定会茅塞渐开。

从外表看来,真正的相似类型有7对:

第一对是给予型和享乐型,他们共同的特质是好玩、乐观、活动众多。

第二对是给予型和媒介型,他们重视别人的需要。

第三对是实践型和享乐型,他们表现出工作狂和取悦于他人。

第四对是实践型和支配型,他们也表现出工作狂,而且态度坚决。

第五对是支配型和反恐惧的质疑型,他们能强有力地克服困难和与负面对抗。

第六对是质疑型和完美型,他们普遍显现出焦虑。

第七对是支配型和完美型,他们易愤怒,无论对自己和对别人都要求正确。

每种类型的人在压力和安定两种状态下都会变得与有关类型相似。在表中可以看到,箭头所指的方向就是那类人格的人压力时变成的人格,反之则是安定时变成的人格。

每种类型的人都和他们的侧型有强烈的关联,这种关联暂出现或者偶尔出现。

人格类型也受文化和性别的影响。比如:美国的文化持重于实践和夺取;英国的文化持重于思索和观察,并夹杂着支配;我们中国的文化则持重于给予、臣服和谋略。从小受不同的文化教育,人格也会随之而偏重。另外,给予型往往是女性的理想型人格,实践型、支配型和完美型往往是男性的理想型人格。

确定你的人格类型的最佳方式就是自我观察,看自己符合哪种类型。还可以听别人谈论他们自己,当你感觉到自己也是那样时,你就有可能是他的那种人格;如果你对他们的话产生诧异,你



就不是那种人格。

我参照凯伦·韦布提出的检测方法,并将其按照九类人格的特质进行整理归纳,把每类人格特质的表现形式放在一处,相信能为读者检测自己是哪类人格时提供方便。

假如你初步认定自己是哪类人格,就到以下的那种类型中去检测。

你有可能认为既是这种类型又是那种类型,没问题,可以分别到自己所认为可能的人格中进行检测。假如哪个类型中所列出的款项全部符合你,你就是那类人格。

有时你或者会出于自尊不去承认自己的弱点,选择好项去认可,这样就有可能出现误差,尽量要现实些。

如果经过检测,哪个类型里的内容都不完全符合你,那就找你符合最多的那个人格去认定,当不会错的。

1. 给予型

外在表现:

外向、快乐、活力充沛、自信、友善、讨人喜欢、乐于助人。

侧 型:

△ 与完美型人格相似之处:自以为是、自我批评、追求完美。

△ 与实践型人格相似之处:工作认真,特别对上级交待的事更为认真负责。

压力时:

情绪化、感觉虚空、寻求赞许和联系、显得虚荣或特殊、改变自己讨好别人。

安定时:



更情绪化、更具艺术性、可能会怀旧或感到不安全。

具体特质：

- △ 因为讨好他人而得到最多的赞许。
- △ 如果提出要求而没得到任何回馈，你会出现不满情绪。
- △ 一般而言，不把焦点放在自己本身和情绪上。
- △ 在处理人际关系上，承认自己有讨好对方的能力才使白己掌握和控制了这种关系。
- △ 收集资讯，不一定抱有明确的目的。
- △ 利用自己掌握的知识讨好别人。
- △ 热情、有心服务、迎合他人、需要被喜爱。
- △ 焦虑、害怕犯错误和搞砸了事情。
- △ 容易被强有力而且有趣的人所吸引，很难被不幸的事件吸引。
- △ 一般而言，不怀疑别人隐藏着什么动机。
- △ 卖力工作、有魅力、重视关系、希望被喜欢、喜欢玩乐也确保别人玩乐、有选择性地与人接触、有时候被看作是别人的影子。
- △ 觉得先满足别人的需要比满足自己的需要更重要。
- △ 自己独处时，不会困囿在个人的兴趣中。
- △ 慷慨大方、无法觉察到自己的需要和优秀事项。
- △ 主动亲近自己感兴趣的特定人士。
- △ 觉得自己有能力迎合周遭多数人。
- △ 自己行动的动机是为了主动带给别人快乐。
- △ 让别人快乐比正确地完成任务更重要。
- △ 倾向于在不同的人面前展现不同的面貌。



2. 实践型

外在表现：

自信、热情、野心勃勃、行动敏捷、关心形象、具竞争性、用卖力工作来追求自己的目标。与观察型人格没有相似之处。

侧 型：

与浪漫型人格的相似之处：特别是在人际关系中，倾向于艺术性的表达方式、体验悲伤。

与给予型人格的相似之处：如果从事照顾人的职业或家庭主妇或主夫，能成功地扮演给予者的角色。

压力时：

迷失了焦点及自信心、摇摆不定、意志涣散、为无法自我激励而苦恼，可能过度地沉溺于体育、酗酒、吸毒、消遣等。另外，自己的意见易受动摇，也可能去迎合别人的议程、计划和希望。

安定时：

可能会变得焦虑，怀疑自己的能力。

具体特质：

- △ 觉得去调控别人痛苦的情绪相当困难。
- △ 会本能地改变自己的行动方式，去迎合别人的口味。
- △ 你能够专注于目标，并掌握成功。
- △ 觉得让别人喜欢自己，对自己很重要。同时也相信，如果自己愿意，可以很轻易地与任何人相处。
- △ 对与自己潜在的成功或失败毫不相关的事情从来不产生焦虑。
- △ 为实现目标制作清单和计划表，感觉能成功，也能让自己



受到喜欢,逃避负面的感觉。

- △ 你的选择标准是:必须服从于目标的按时实现。
- △ 面对一个公开而长期的方案,你的着重点会放在此方案的确保成功上。
- △ 在没有达到目的之前绝不会厌烦,也不会投入其它比较有趣的事。
- △ 喜欢当赢家、为了追求目标无意间把别人当垫脚石、因无能而受挫。
- △ 如果某人拼命地和你作对,认为你已经完成的事情中有某个观点错误,你的本能是站稳自己的立场,不会与他们争吵。
- △ 为了帮助自己实现目标,可以改变立场或更改已经发表的言论。
- △ 当和好朋友共处时,不会简单地在一起高兴,总想安排一些特殊的活动。
- △ 认为在自己涉猎的领域里,能被人们视为成功者非常重要。
- △ 为了完成工作,愿意走捷径。
- △ 认为成功比卓越出众还重要。
- △ 你讨好别人的目的是为了完成任务,绝不是为了更多的赞许。

3. 浪漫型

外在表现:

在人生的所有层面追求不寻常、艺术性且富有意义的事情。



那些可能被别人批判为“病态”的幻想,像死亡、苦难折磨、生与死,以及人们内心深处的感觉,在他们口中却是极具价值和真实性的。

侧 型:

与观察型人格的相似之处是:冷淡、疏远、较害羞、需要隐私、和情绪可能毫无接触,甚至压抑。

与实践型人格的相似之处是:偏好较高深而非较悲伤的情绪,精力充沛。

压力时:

越是理想化,越是感到必须改变自己的某方面。感觉有必要去吸引别人而获得赞许。

安定时:

增加人格中其他层面的完美主义倾向,去批评自己和别人。

具体特质:

- △ 生命的理性对你来讲并不会支配你,你大多经由感觉来体验生命。
- △ 当你和别人共处时,会偶尔感到羞愧,其实并没有明显的理由让你感到羞愧。
- △ 打破规则、因危险而兴奋、痛恨别人的指使、反对权威、恐惧、自我怀疑、理想主义。
- △ 受自己或他人深层情绪的吸引。
- △ 对未来不去展望,也不去思索可能出错的地方及补救措施。
- △ 以自我为指标、特殊、跟随流行永不厌倦、在关系中若即若离。
- △ 你不爱避开痛苦,如果可能避开痛苦,你也不愿疗愈它和快速穿越它。



- △ 容易感受到已经或可能会被自己所爱的人们抛弃。
- △ 情绪化、高标准、追求华丽、内心脆弱。
- △ 如果和你所在意的人吵了一场不小的架后,你会怀疑你们今后的关系。
- △ 认为花费长时间去思虑并探索自己的情绪理所当然。
- △ 忧郁、想被人了解、自我抨击、没有归属感或感到冷漠、保持距离、在爱中体验自我以及企求联系。
- △ 你不认为自己是为他人而存在的个体,并不为没人注意到并倾听你的声音而感到厌烦。
- △ 当与某人的关系变得亲密时,便会注意到对方的不完美,并加以批评。
- △ 你所批判的多半是有关伦理人常和正确的行为。这种批判跟你的关系和个人恩怨有关。
- △ 如果把适当完成一项任务和在人际关系中挑毛病同时摆在你的面前,你会选择前者。
- △ 一般而言,把焦点放在自己本身和情绪上。
- △ 在人与人的关系中,感到自己讨好别人的能力很差,也掌控不了这种关系。
- △ 认为去调控别人痛苦的情绪很容易。
- △ 为了迎合别人,可以本能地改变自己的行动方式。

4. 观察型

外在表现:

安静、专注、聪明、退缩、客观,博学多闻、不表露情感、内向而自给自足,以疏远、冷漠面非害怕来展现自我。



侧 型：

与质疑型人格的相似之处：会觉察到恐惧，质疑自身的真实性。

与浪漫型人格的相似之处：艺术气质、华丽、可能拥有强烈的内在情绪生活而倾向忧郁。

压力时：

会搜寻所有可能逃离威胁的策略，不愿对任何事情做出承诺，而且显得躲躲藏藏。

安定时：

愿意承担、既平易近人又容易生气、会保护家庭成员而显出支配的样子，更爱肉体的愉悦。

具体特质：

- △ 对事物态度不会立即做出反应。
- △ 对你而言，生命就像看一部电影，无论发生了什么事都不会和你太过紧密。
- △ 当你考虑所有可行的选择时，选择的内容多半都不是快乐，也不是朝向愉快的结果。
- △ 除非每天至少拥有一部分属于自己的时间，否则你会开始感到精疲力尽。
- △ 对立情况发生时，你不会轻易而立即地发泄自己的愤怒。
- △ 如果你感受到威胁，会觉得恐惧。
- △ 喜欢隐私、保持距离进行观察、拖延行动、固执、退缩、累积资讯。
- △ 对自身界限有着明显意识，而且很容易维持它们。
- △ 不去迎合其他人和他们的希望。
- △ 知识渊博、精力受拘束、身体紧张、想要做对事情。
- △ 如果某人对你吼叫，你不可能被激怒，也不会受到惊吓。

- △ 考虑自己的观点时,你几乎每次都需要时间独处。
- △ 收集资讯时,不知道自己当时的感觉是什么。
- △ 不可能用自己的知识去讨好别人。
- △ 对你而言,生命的理性是最重要的,它可以滋润你。
- △ 你从来不经由感觉来体验生命,而是用理性。
- △ 你和别人共处时,不卑不亢是你的习惯,不会感到羞愧。

5. 质疑型

外在表现:

谨慎、可靠、勤奋、忠诚、富有想象力,能为被践踏和受到不公平对待的人们代言。

侧 型:

与享乐型人格的相似之处:好玩乐、合群、喜欢多元性活动、爱好电脑网络。

与观察型人格的相似之处:退缩、隐密、爱好沉思。

压力时:

减轻了焦虑、停止拖延、应用想象力把工作完成,变得更有形象意识、自我推荐。

安定时:

失去对威胁的敏感度、单纯享受与人共处的乐趣,并允许他人的加入。

具体特质:

- △ 由你的想象力引发出快乐的可能性很少,也很少产生新观念。
- △ 当你做的某件事成功时,不会轻易相信别人对你的赞美。



- △ 反恐惧的质疑型人：讨厌规则、相互对峙、在乎权威性议题、为事业而奋斗、认为世界充满敌意或潜藏着不友善、从事危险的事。
- △ 你觉得当一个领导者很不容易，也不会很愉快。
- △ 经常质疑自己的决定，这种质疑甚至出现在自己已经下定决心之后。
- △ 在大多数情况下，你会去想象特定的威胁和可能出现的不良后果。
- △ 你经常考虑不安全的因素，而且遏止其他人来影响你。
- △ 拖延、焦虑、不信任权威、自我怀疑、想要做对事情、着重公平和道德问题、支持事件、思想透彻、可能爱好议论、显得具批判性。
- △ 你很看重标准，也愿意遵从标准。
- △ 当你总结出一种观点时，还会再度对它进行质疑。
- △ 焦虑、害怕犯错误或搞砸了事情。
- △ 不会受到强有力而且有趣的人士的吸引，却会被不幸事件吸引。
- △ 一般而言，会怀疑别人隐藏着动机。
- △ 你不认为被别人喜欢有什么必要，也不认为与别人相处非常简单。
- △ 对许多事都感到焦虑，即使它们和自己潜在的成功和失败毫无关系，也照样焦虑。
- △ 打破规则、因危险而兴奋、痛恨别人的指使、自我怀疑、理想主义。
- △ 不会受到自己或他人深层情绪的吸引。
- △ 倾向于展望未来，好思索可能出错的地方及补救方案。
- △ 能对事物做出迅速的反应。



△ 你对生命中发生的任何事情都非常在意。

6. 享乐型

外在表现：

充满欢乐、精力充沛、迷人、合群、富有想象力，有众多兴趣、无法承受痛苦、难以完成方案。

侧 型：

与支配型人格的相似之处：精力充沛、追求既定的目标、喜欢浪费、热爱玩乐、受到挑战时会激起愤怒。

与质疑型人格的相似之处：可能会觉察到恐惧或焦虑，为负面结果而计划的可能性更胜于正面结果。

压力时：

情感强烈、易怒、挑剔、自我批评、标准变得很高，对看似干扰的事情发怒或加以责备，会集中精力完成工作。

安定时：

享受独自追求知性的乐趣、退居一旁观察而不成为焦点人物、显得退缩。

具体特质：

△ 如果某人因为你做错了事而生气，你绝不会反击，即使是安静而合理的反击，你也不会去做，而是说明情况，缓和他们的怒气。

△ 热爱玩乐、兴趣广泛、避免冲突、容易脱轨。

△ 经常知道自己需要的是什么。

△ 达到自己的目的要比考虑别人的感觉和需要重要的多。

△ 易被激怒和自我批判的情绪在一生中并不经常出现。



- △ 一般而言,你对未来抱乐观的态度。
- △ 友善、有魅力、卖力工作、希望被人喜欢,重视关系、喜欢玩乐也确保别人玩乐、有选择性地与人接触、有时被看成是别人的影子。
- △ 别人的需要和自己的需要同时摆在面前,你首先选择的是自己的需要。
- △ 当你独处时,很容易沉浸在个人的知性兴趣上。
- △ 一般做事情都设定目标、制作出计划、拼力去做,逃避负面的感觉。
- △ 觉得自己保持着开放的选择,即使那样会延后目标的实现,也不改变。
- △ 对一个公开而长期的方案,你会在目的没有达成前就感到厌倦,去做更有趣的事。
- △ 向往特殊、跟随潮流、在关系中若即若离、以自我为指标。
- △ 如果可能,你会避开痛苦,如果避不开,你就会疗愈它或快速穿越它。
- △ 一般而言,不会出现将会被所爱的人抛弃的感觉。
- △ 你的想象力会引发出快乐未来的可能性,也会产生新观念。
- △ 当你做的某件事成功时,你会相信你所得到的赞美是真实的。

7. 支配型

外在表现:

情感强烈、精力充沛、专横霸道、叛逆、一不做二不休,工作卖



力,玩乐也卖力,乐于承办任何自己所参与的事业。

侧 型:

与享乐型人格的相似之处:有精力、以自我为指标、心理脆弱。

与媒介型人格的相似之处:固执、拖延自己的优先事项、追求逸乐、遗忘愤怒、自我麻醉。

压力时:

在身心两方面皆退缩、需要空间来重组和思考、可能会带有攻击性地回拒世界。

安定时:

更加顺从、愿意给出、容易受人影响,赞成和自己有关的事物。

具体特质:

- △ 经常具有明确的观点,有自我防卫意识。
- △ 为了实现希望,不会潜藏自己的能量。
- △ 负责、好评断、渴望真理、有道德感、是非分明,关心公平与正义、以自己的方式做事。
- △ 一般而言,不会忍受有关行为的固定规则。
- △ 允许自己玩乐,并在快乐的环境中玩乐到最后。
- △ 如果谁在生你的气,你很愿意和他好好斗争一场。
- △ 在对事情断定对错时,不考虑别人的感觉如何,自己有自己的主见。
- △ 喜欢当赢家、持办得到的态度、为了追求目标而不经意地把别人当垫脚石、因无能而受挫。
- △ 如果某人生气地和你作对,认为你已经完成的事情中某些观点错误,你的本能是站稳自己的立场,与其辩驳。
- △ 在实现目标的努力中,不会改变立场或更改已经发表的言论。
- △ 高标准、情绪化、永不厌倦,以自我为指标、重视权威、心



理脆弱。

- △ 和某个你所在意的人“好好吵上一架”会让你觉得活力十足。
- △ 你不会花时间去深刻思索自己的情绪。
- △ 对立情况发生时,你能够轻易而立即地发泄你的愤怒。
- △ 即使受到了威胁,也不会感到恐惧。
- △ 认为这世界充满敌意或潜藏着不友善,易从事危险的事。
- △ 如果有必要和可能,你很高兴当一个领导者,觉得那样很适应你。
- △ 对自己的决定不质疑,尤其在下定决心之后,更是坚定不移。
- △ 追求既定的目标、喜欢浪费、受到挑战时会激起愤怒。
- △ 如果某人因为你做了某件事跟你作对,你第一个反应是反击,绝不想用说明情况的方法来缓和他们的怨怼。

8. 媒介型

外在表现:

忍耐、随和、热情、友善、不好竞争、爱说话,偏好和平、有组织、可预期而舒适的生活。

侧 型:

与完美型人格的相似之处:精确、自我批判、好评断。

与支配型人格的相似之处:自我遗忘、喜欢玩乐、愿意付出。

压力时:

非常恐惧、不信任别人、对未来的态度悲观,觉得即将受到伤害。

**安定时：**

精力变得很专一，感觉知道自己需要什么，能在短时间内完成许多杰出的事。

具体特质：

- △ 在一场讨论会中，你觉得始终不懈地坚持自己的立场很困难。
- △ 认为和谐的关系随着做好正确的事而到来。
- △ 易感到别人的感觉和需要、把别人的需要放在首位、模仿别人、以助人为乐、无法觉察到自己的需要或优先事项，慷慨、希望被人喜欢。
- △ 即使对那些你感兴趣的特定人士，也不主动与他们亲近。
- △ 你觉得自己不会去迎合周遭多数的人们。
- △ 当你和朋友共处时，只是高高兴兴地在一起，很少做出特殊的活动计划。
- △ 你认为，被别人视为成功者并不重要。
- △ 忧郁、自我抨击、想被人了解，觉得没有归属感或感到冷漠。
- △ 即使沮丧时也不懒散。
- △ 有时候怀疑自己是为了他人而存在的个体，没有谁注意到自己并倾听自己的声音，为此感到厌烦。
- △ 当一份关系变得亲密时，不会对对方产生怀疑。
- △ 一般而言，你不去想象特定的威胁和可能的不良后果。
- △ 你比较喜欢帮助别人做事，不会觉得别人会影响自己。
- △ 兴趣广泛、喜欢玩乐、避免冲突、容易脱轨。
- △ 经常不知道自己需要什么。
- △ 你对别人的感觉和需要比对自己的目的更关心或更感兴趣。



- △ 固执、拖延自己的优先事项、追求逸乐、遗忘发怒、自我麻醉。
- △ 你很少有明确的观点。
- △ 你似乎总是潜藏自己，忘记自己的希望，一心想着维系和谐。

9. 完美型

外在表现：

负责、独立、超高标准勤奋工作、严肃地对待生命，急躁、紧张、爱评判、自以为是、难以克制地追求完美。

侧 型：

与给予型人格的相似之处：关怀别人。

与媒介型人格的相似之处：渴望和谐、能够“含混带过”。

压力时：

情绪理想化、把焦点转向不被爱的感受、变得沮丧，感觉自己一无是处，甚至感觉生命都毫无意义。

安定时：

独处、打破规则、追求知识、想象未来的选择，喜欢在大自然中活动。

具体特质：

- △ 正确地完成任务要比让别人快乐重要的多。
- △ 在不同的人面前始终保持自己的面貌，不会去模仿别人。
- △ 主动、自信、能干、工作狂、激励他人。
- △ 在完成工作中不愿意走捷径。
- △ 认为卓越和出众比成功还重要。



- △ 忧郁、爱批判、自我抨击、理想主义,能看到出错和遗漏之处。
- △ 你所批判的多半是有悖伦理人常以及非正确的东西,不揉进私人关系。
- △ 知识渊博、精力受限、想要做对事情、情绪私密。
- △ 如果某人对你吼叫,你会被激怒,而不会受到惊吓。
- △ 考虑自己的观点并不需要专门的时间。
- △ 拖延、焦虑、不信任权威、自我怀疑、想要做对事情、看重公平和道德问题,思绪透彻、爱好议论、具批判性。
- △ 你可能会被你永远都不可能遵从的标准缠绕,你对此极其愤怒并展开批判。
- △ 你对某事物一旦产生了观点,就不会再怀疑它。
- △ 一般而言,你对未来不抱乐观态度。
- △ 是非分明、以自己的方式做事、渴望真理。
- △ 一般而言,能够忍受一套有关行为的固定规则。
- △ 你很少允许自己玩乐,即使玩乐也不会那么投入。
- △ 在讨论会上,你会坚持自己的立场。
- △ 你认为做好正确的事,不一定会带来和谐的关系。

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 人格与命运：中国人的九型人格

作者 =

页数 = 3 0 1

S S 号 = 0

出版日期 =

封面
书名
版权
前言
目录
正文