



才储团队® Ninehouse模型研讨小组

## 九型人格分析报告

生成/下载报告PDF

原著：[美]海伦·帕玛 / 编译：才储团队

---

报告接收人: 才储Ninehouse 完成问卷时间: 2012-11-26  
成员3034

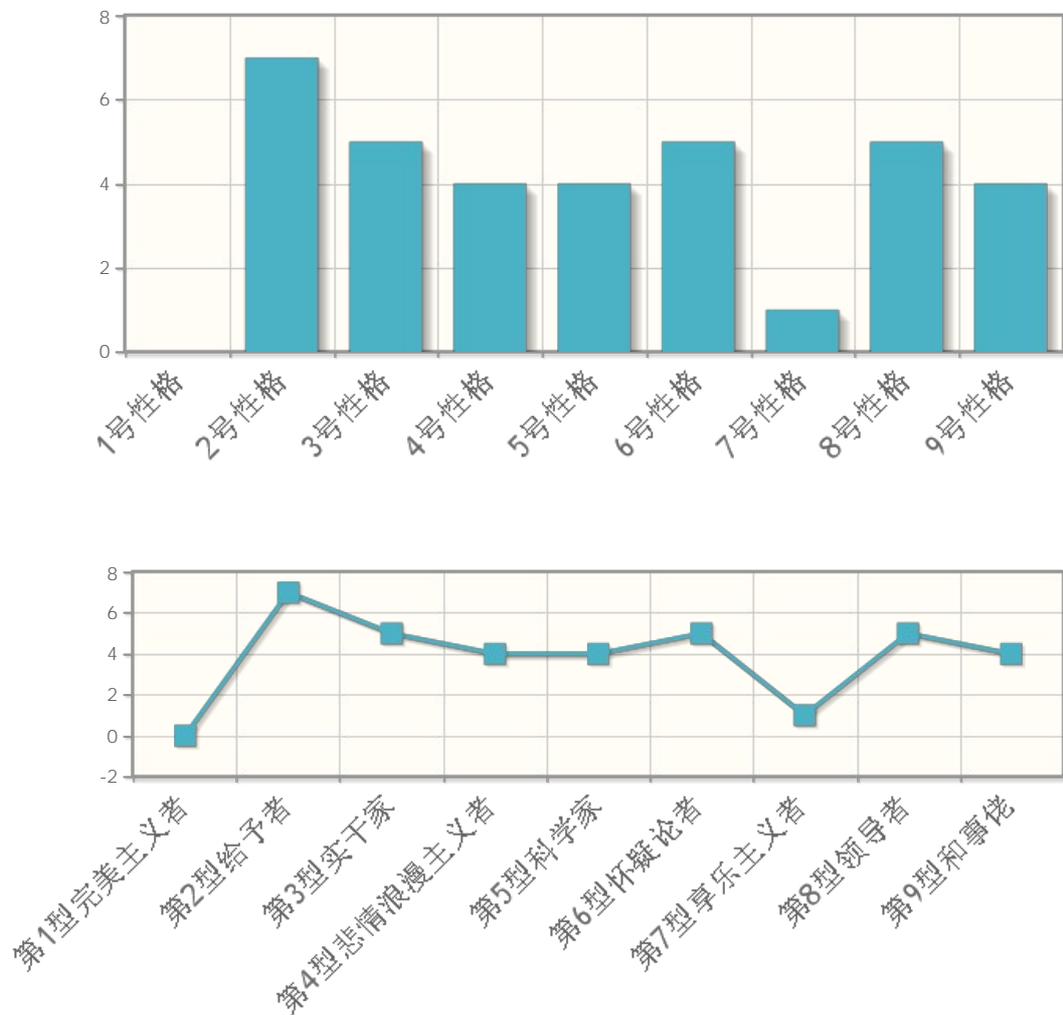
## 目录

你是第几型？ .....	5
你的素描 .....	7
你的副型 .....	8
如何理解 .....	8
后记 .....	9

# 你是第几型？

你极有可能属于**第二型给予者**。

你的九型原始分柱状图及折线图：



如上图，你最有可能是第二型给予者，最不可能是第一型完美主义者。

你的九型人格倾向依次排序为：

- No.1、第二型给予者
- No.2、第三型实干家

No.3、第六型怀疑论者

No.4、第八型领导者

No.5、第四型悲情浪漫主义者

No.6、第五型科学家

No.7、第九型和事佬

No.8、第七型享乐主义者

No.9、第一型完美主义者

## 你的素描

### 你的基本描述：第二型给予者(侧翼：2W3)

第二型人格是九型人格中的一型性格，名为助人型，又称为协助者。第二型是九型人格当中唯一其侧翼和升降人格都不是思考主导人格类型的人格。健康的第二型是感情投入的、体恤的、并对别人充满情感。总是能将心比心，照顾关怀他人的需要。他们诚恳、热心、有鉴赏力、并且鼓励他人。对他们而言，服务是非常重要的；他们非常大方，总是给予和帮助他人，充满爱与体贴，给人们所需要的，即使溢出他们的常规也照做不误。

最佳状况：变得极为公正无私，不为自己着想，总是为他人着想，给予他人无条件的爱并且不求回报，觉得参与别人的生活是一种荣幸，是“圣洁的”、慈悲为怀的、谦虚的、并富有同情心的人。

### 外表与气质

热情亲切，满脸笑容，天真烂漫，永远有一张长不大的孩子脸，富有诱惑性，可随时变换成你喜爱的模样出现。

### 健康的特点

对人热情，容易亲近，有一种诱惑别人的魅力

能体谅别人，替人设想，有同理心

如德雷沙修女般乐于助人

### 一般的特点

谄媚、阴柔、讨好别人

任性，占有欲强，很想完全拥有对方

高度的自信心

觉得自己不可缺少

当付出后，渴望别人回报

### 不健康的特点

爱管人，但不能以身作则

横蛮无理，将自己主意强加到他人身上

骄傲，自负，觉得自己毫无需要

妒忌心重

严重者以性来讨好他人

## 人格升降特征

处于安定和人格提升时：走向第四型，为自己的心愿坚持到底。

处于压力和自我防卫时：走向第八型，横蛮无理，不受控，将自己的主意强加于他人身上。

## 侧翼

2w3：倾向第三型，更能和人打成一片，说话较有感染力。做事更主动、热心、有自信、雄心壮志，也更追求成功和与胜利。

2w1：倾向第一型，会比较客观和批判性，不会偏重感性的层面。也可能更理想化、自以为是。

## 为人建议

小心侵占了别人的私人空间。

有时候别人未必想要你的帮忙。

不要把别人的问题都放在自己身上。

要知道自己的责任范围止于哪里。

为了工作□花太多时间建立人际关系，不免忽略了工作本身。

不要刻意追求别人的赞赏，这样可能会弄巧反拙。

学会爱己如人□不要一成不变的只付出。

在某些情况下要先顾及自己的需要□因为没有人会比自己更重要。

留些独处的时间给自己。

## 与之相处

欣赏其爱心□真诚地感激他们□让其知道他们为你所做的一切对你有多重要。要明确表面感激他们为你做的某一些事□不要只是笼统地说多谢。

欲要批评或拒绝□尽量婉转。

不要尝试以他们方式对他们（满足他们的需要）。太热情可能反而会使之不知所措□因为对人好正是其建立关系的工具。

注重其感受□并提醒他们要分些时间关怀自己。

# 你的三种副型

## 背景

「我就是可以满足种种需要」这份骄傲就是你的生存策略，你相信这样才能确保你得到爱和认同。这种生存策略透过副型行为表达出来，副型行为让你可以弥补那份没有了「自由自在地付出与接受的原状」的失落。你最会洞悉别人的需要及渴望，甚至往往先于对方变得悉一切。虽然那或许是个负担，可是却又确保你是不能被代替的。

## 自我保存：特权

作为一个给予者，你透过满足他人（特别是重要人物）的需要来赢取一份特权，让你保障得到自己的存活。你认为满足自己需要是你应得的：「我已经付出了这么多，现在该是满足我的需要的时候了」；你应当得到特别的位置、漂亮的衣服、别人的关注、及以我为先的地位。当「他们」并没有感激你、又或给你优待的时候，你会感到不快和变得情绪化。这样一来，你保障了作为「无私的给予者」的地位，同时也确保你的需要得到满足。

## 社交：野心

在社交层面中，你的骄傲透过对当权者的付出表现出来，你亦藉此确立自己在一个特别的团体、家庭或组织中，卓越及不可或缺的地位。你致力于让自己成为绝对必要的人物，并且恋栈权利及地位，你的野心、对荣誉及晋升的欲望展露无遗。你保持与上司、当权者及领导统一阵线，并且结成一伙，你希望藉此获取一个正面的公众形象。出现在引人注目的社交组织、事工及以举中助人者的角色，让你取得突出的地位，又或是你成为家中的骨干。不管在任何场合，你总是关顾着他人的幸福，以令自己感觉更讨人喜欢、也像是更具价值。

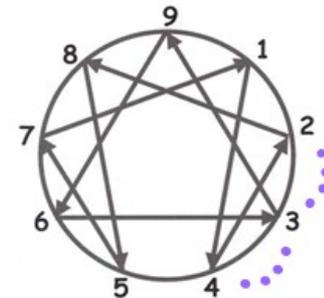
## 一对一：诱惑/积极征服

骄傲透过个人被需要及追求呈现出来。你感到你比任何人都更能满足那个重要的人的需要和渴求；你微妙地变更自己、迎合他人的情绪状态，来引诱别人。你与人接触，并尝试惹人关注、讨人欢心，你付出别人需要的，也对重要人物阿谀奉承，好为自己取得一个突出的地位。你会以他人的兴趣为自己的兴趣，让他们感到愉快，并且巧妙地作出配合以赢得对方的欢心，你会积极地运用你主动的能量来俘虏人心、迷倒对方。

# 如何理解

## 一、关于侧翼：

侧翼是九型人格学的另一重要概念。每个人有所属的主要性格类型，但几乎没有人是拥有纯正的类型。每人均是两种性格型号的混合体，而在此混合体内之第二种性格型号称之为侧翼。侧翼的位置是在九型人格图象之圆周上，它是处于你所属主要性格型号的其中一边。九型人格图可帮助我们看到各种性格型号，如何混合和性格的侧翼。



如右边的九型人格图：我们可以看到三号只可侧向二号和四号的性格，而不能侧向五号和七号的性格。

### 一号的侧翼

偏第九型的第一型：这样的第一型蛮可爱的，他们会比较随和，没有那麽严肃，不会随便地迁怒他人，他们会很放口，悠口地享受生命带给他的乐趣。

偏第二型的第一型：偏第二型的第0型会很热心地帮助别人，但也会强迫别人接受他以为好的模式或标准，这时就会变得自我中心，失去理性。

### 二号的侧翼

偏第一型的第二型：此种第二型人会比较理性，有彻底的、细致的计画，比较有条理，有较清晰的目标，具有第一型理想主义及客观中立的特质，不过他们也带有第一型那种刻板、挑剔、原则性强、不乐观的特性。

偏第三型的第二型：这样的第二型会变得较为活泼和爱表现，愿意接受别人的帮助，但同时也会带有第三型的自我中心及善于经营的个性。

### 三号的侧翼

偏第二型的第三型：这样的第三型人物好可爱，他们会不那麼爱出风头，愿意帮助别人，感受他人的感受。

偏第四型的第三型：这类的第三型具备第四型那种灵感及创造力，也具有内向、沉静、敏感、情绪化的特质。

### 四号的侧翼

偏第三型的第四型：第三型的活力、外向、目标感强使得第四型变得走出个人的情绪，注意自己的形象及社会共同的规则，也变得更有雄心壮志。

偏第五型的第四型：第五型的内向，富有创意，使得第四型变得需要私人空间，创新但会不切实际活力。

### 五号的侧翼

偏第四型的第五型：接近第四型的第五型会变得有想像力、比较感性、忧郁并富有艺术气质。荣格即属于此类性格。

偏第六型的第五型：这样的人会很理智、分析能力很强、重视团队、务实，但也有爱怀疑、过分担心的第六型特质。

### 六号的侧翼

偏第五型的第六型：因为倾向于第五型的客观、冷静、严肃，他们比较不会那麼盲目崇拜权威，但容易变得内向、猜疑、自大且富攻击性。

偏第七型的第六型：这样的第六型比较爱焦急，能感觉到谁是他事业上的贵人。

### 七号的侧翼

偏第六型的第七型：比较注重团体的利益及协作精神，能够更多地顾及他人感受，更加尽责，但也会有更多的担忧、焦虑。

偏第八型的第七型：此类人更看重权力，更喜欢操控别人，具有第八型粗暴、缺乏耐心的性格。

### 八号的侧翼

偏第七型的第八型：这种人将成为九种型格特徵中的最有意志力及最有冲劲的人。他们精力旺盛、善于抓住人心、有强烈的成功欲望、爱冒险、更有主见。

偏第九型的第八型：这类人变得很受欢迎，他们很有同情心，喜欢支持体谅别人，大度、宽厚、有耐性。

### 九号的侧翼

偏第八型的第九型：这样的第九型会变得没有那麼畏缩、逃避，他们可以更外向、直接，独立及有决断力。

偏第一型的第九型：这样的第九型会变有理想，有秩序，但易受琐碎事情干扰。

## 二、关于副型：

在人类演化的过程中，存在着三种基本的求生存行为，九型人格学理论称之为副型。副型主要包括三种基本的形式，分别是自我保护行为、社交行为和一对一行为。

**自我保存行为**：注意力的焦点主要放在所牵涉个人存活的事情上，比如安全、稳定、舒适、保护及充足的资源等。所有的这些都是为了保证我们能够很好地存活在这个世界上，满足自己日常生活或是更好地生活的需要。他们会努力努力工作积累足够的物质财富才会感觉到一种安全感，才会放心地进入一段婚姻；他们会在家里存储一周的饭菜以备出现坏天气；周末在家休息的时候，他们会为自己找一大堆的事情做，这样心里才会感觉踏实。

**社交行为**：注意力的焦点涉及的范围会很广，会跟随所有牵涉到生活圈和团体的事物，比如，在团体中的角色与地位、社会接受程度、归属感、参与感及友谊等。你会发现副型为社交的人他们会有忙不完的应酬，经常会出现各种社交场合中；他们经常声称自己的朋友很多，但你会发现他们口中的朋友很多都仅仅是泛泛之交或仅有一面之缘而已。他们喜欢人多的场合，只有在与人交往的过程中才会感受到自身的价值，沉闷、单调的场合会让他们产生窒息感。

**一对一行为**：注意力更多的是放在有关亲密关系的事务上，比如跟特定的人维持亲密关系、个人魅力、亲密感、结盟及融合等。副型为一对一的人会把关系看的很重要，在他们的一生中很多重大的挫败都来源于关系。到了一种场合中，他们会首先为自己找一个一对一对象并在彼此间建立一种亲密的关系。他们将亲密的关系看的比物质重要的多，对于自我保护型的人而言没有一定的物质保障可能不会很快走入婚姻生活；但一对一的人则会将房子、车子等看的比感情淡的多。

副型只是一种求生存的方式而言，并没有那种副型更好或那种副型不好之说。这三种副型在每个人的身上都同时存在，只是各自所占的比重不同而已。

## 后 记

(1)本报告书内容是依当事人的问卷回答产生的结果。其内容的真实性无法保证。

(2)本内容运用的领域是针对个人性格参考上，不能视此报告作为唯一的评价依据，且本报告不承担任何形式的法律责任。