

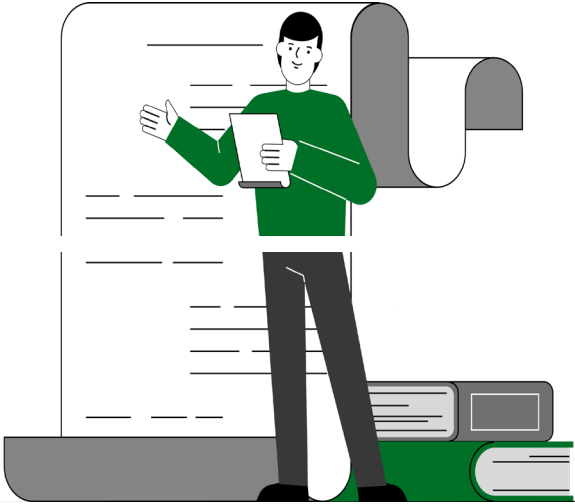
تکینک‌های شخصیت‌خوانی



زمستان ۱۴۰۲
ویراست اول

◆◆◆ فهرست ◆◆◆

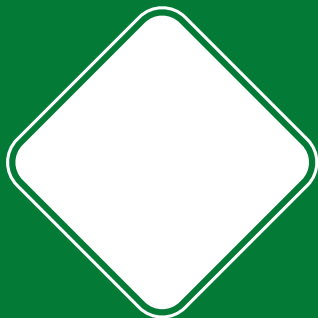
۱.....	فصل اول: کلیات و مباحث مقدماتی
۳.....	مقدمه
۴.....	تعریف شخصیت چیست؟
۶.....	مزیت‌های MBTI
۱۰.....	MBTI چه کمکی به من می‌کند؟
۱۵.....	تاریخچه MBTI چیست؟
۲۹.....	فصل دوم: افراد چگونه انرژی می‌گیرند؟
۳۴.....	برونگراها E
۳۹.....	درون‌گراها I
۴۹.....	سرنخ‌های شناسایی درون‌گراها و برون‌گراها
۵۵.....	فصل سوم: افراد از چه طریقی اطلاعات جمع‌آوری می‌کنند؟
۶۱.....	حسی‌ها sensing
۶۷.....	شهودی‌ها N
۷۶.....	سرنخ‌های شناسایی شهودی‌ها و حسی‌ها
۸۱.....	فصل چهارم: افراد چگونه تصمیم می‌گیرند؟
۸۷.....	متفکرها T
۹۴.....	احساسی‌ها F
۱۰۳.....	سرنخ‌های شناسایی احساسی‌ها و فکری‌ها
۱۰۵.....	فکری‌ها
۱۰۹.....	فصل پنجم: افراد دنیای پیرامونشان را چگونه ساماندهی می‌کنند؟
۱۱۵.....	باساختار J
۱۲۲.....	دریافتگر P
۱۳۷.....	جمع‌بندی
۱۴۱.....	طبیعت‌های چهارگانه
۱۴۴.....	معرفی کتاب

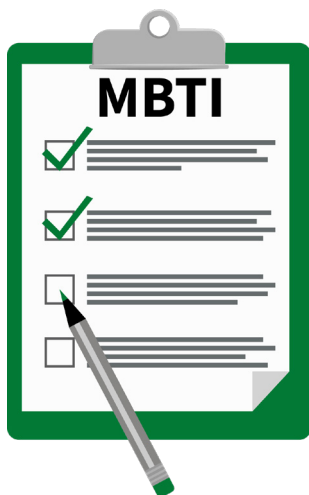


فصل اول

کلیات و مباحث مقدماتی







مقدمه

در این دوره شخصیت‌خوانی را بر اساس تست MBTI سپری خواهیم کرد و دوره مقدماتی MBTI را خواهیم گذراند. امیدوارم دوره برای شما مفید باشد تا انتهای دوره با ما همراه باشید.

قرار شد تست MBTI را به کار بگیریم تا شخصیت‌خوانی بهتری داشته باشیم اما ابتدا باید به این سؤال پاسخ بدیم شخصیت به چه معناست شخصیت یعنی چه وقتی می‌گوییم شخصیت‌خوانی یعنی قرار است چه چیزهایی از فرد را بخوانیم و بشناسیم و بفهمیم؟



تعریف شخصیت چیست؟

شخصیت شامل رفتارها سبک فکرها شیوه حرف زدن درک محیط و تعامل‌های بین فردی است که پیوسته بر اساس یک الگوی قابل تشخیص در یک فرد مشاهده می‌شود.

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

شخصیت شامل سبک‌های رفتاری، گفتاری ما، شیوه‌های فکر ما و درک محیطی و تعامل بین فردی ماست که همه این‌ها که در موردش صحبت کردیم، رفتار سبک فکر سبک حرف زدن ما و درک محیطی ما قابل شناسایی است چرا؟ چون از الگوی قابل تشخیصی تبعیت می‌کند که اگر بتوانیم این الگو را شناسایی بکنیم یا آن را حدس بزنیم پس می‌توانیم بفهمیم افراد احتمالاً در موقعیت‌های متفاوت چه رفتاری از خود نشان می‌دهد. چه سبک فکر کردنی دارند و چگونه در موضوعات متفاوت فکر می‌کنند و چگونه با ما تعامل می‌کنند در محیط و در تعامل‌های بین فردی چگونه برخورد می‌کنند. پس ما قرار است در این دوره شخصیت‌شناسی گام به گام با هم الگوهای قابل تشخیص افراد را شناسایی کنیم و آن‌ها را بهتر بفهمیم.

سؤال دوم چرا بر اساس تست MBTI چرا تست MBTI؟



مزیت‌های MBTI

۶ MBTI دلیل خوب و قاطع دارد که ما را راضی می‌کند
بین تمام تست‌های شخصیت که موجود است بریم
سراغ MBTI و از آن استفاده کنیم:

۱. مثبت

ارزشمندی همه تیپ‌ها
تیپ‌ها نسبت به یکدیگر ارزش افزوده ندارند مثلاً
نمی‌توانیم بگوییم تیپ istj نسبت به تیپ بهتر است
یا تیپ‌های infp و یا enfp نسبت به تیپ‌های دیگر
بهترند خیر همه تیپ‌ها نسبت به یکدیگر ارزش
مساوی دارند چیزی که در تست MBTI مهمه اینه
که جواب این سؤال است که تو برای چه کاری مناسب
هستی یا این کار مناسب تو است یا خیر؟ پس در
MBTI نمی‌توان گفت افراد با این تیپ شخصیتی آدم
بهتری است یا نه که ما در تست‌های دیگر مثل کتل یا
تست‌های شخصیت مانند نئو این رو نداشته باشیم
مثلاً در تست کتل این رو داریم که شاید بالا بودن یک
عامل خوب نباشه مثلاً عامل q3 در تست کتل اگر بالا
باشد شاید بگیم خوب نیست یا اگر L بالا باشد بگوییم
خوب نیست ولی در MBTI این را نداریم و اینکه در
MBTI همه انسان‌ها ارزشمند هستند حس خوبی را
به فرد می‌دهد و آدم راحت‌تر می‌تواند الگو الگوهای
قابل تشخیص را شناسایی بکند بدون آنکه برچسب
به افراد بزند.

۲. قابل فهم

۴ محور

MBTI جواب ۴ سؤال ساده است که اگر ما بتوانیم ۴ سؤال را در MBTI پاسخش را پیدا کنیم به راحتی می‌توانیم آن الگوی قابل تشخیص را شناسایی کنیم.

۳. کوتاه و مفید

۶۰ سؤال

سه نسخه از MBTI الآن مرسوم است ۶۰ سؤالی ۹۰ سؤالی و ۱۲۰ سؤالی. مورد ۶۰ سؤالی کامل و جامع است اگر کسی بخواهد از خود تست استفاده بکند و نخواهد الگو را به صورت حدسی یا گمانی تشخیص بدهد کفایت به ۶۰ سؤال پاسخ بدهد این به ما خیلی کمک می‌کند در مقابل تستی مانند نئو که ۲۴۰ تا سؤال دارد یا کتل که بالای ۱۵۰ سؤال دارد.

۴. علمی

روایی و پایایی

از همه این‌ها مهمتر علمی بودن تست MBTI است پایه علمی و پایه روایی آن این اطمینان را به ما می‌دهد و با خیال راحت‌تری به سراغ تست MBTI برویم در

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

مورد تست MBTI مقالات و پژوهش‌های متعددی انجام شده است موضوع پایان‌نامه‌های بسیاری بوده است که خیالمان را راحت می‌کند که با یک تست علمی محکم استخوان‌دار روبرو هستیم.

۵. فرا فرهنگی

تحقیقات فراوان

نکته مهم دیگری که خیالمان را راحت می‌کند این است که این تست فرا فرهنگی و فرا جنسیتی است یعنی فرهنگ زیست ما و بوم زندگی ما در MBTI نقش ندارد نقش مهم نیست که شما در چه فرهنگی بزرگ شده باشید بچه شهر یا روستا باشید بچه ایران یا بچه کشور خارج از ایران مثل اروپا آمریکا و غیره باشید زیرا فرهنگ در MBTI نقشی ندارد جنسیت شما مرد و زن بودن نقشی در MBTI ندارد زیرا یک الگوی ثابت و همگانی را پیروی می‌کند و این کار را خیلی راحت می‌کند.

۶. چند منظوره

تحصیل و شغل و ازدواج



MBTI چه کمکی به من می‌کند؟

خودشناسی

MBTI کاربردهای بسیار فراوانی دارد. ممکن است شما به علت‌های متفاوت و اهداف متفاوتی دوره را مشاهده می‌کنید که به تست MBTI مسلط شوید اما خواهش‌م این است که روی همین موضوع

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

خودشناسی تمرکز کنید و برای خودشناسی این دوره را بشنوید یعنی ببینید اول خود شما چه کسی هستید رغبت‌های شما میل شما استعدادها شما و آن ۴ سؤالی که می‌خواهیم در مورد آن صحبت کنیم چه چیزی خواهد بود پس ابتدا MBTI به من کمک می‌کند تا خودشناسی پیدا بکنم سبک یادگیری من چه چیزی می‌تواند باشد من به درد چه کارهایی می‌خورم؟ چه کارهایی به درد من می‌خورد؟ در MBTI جوابش را پیدا می‌کنم چرا این رفتار چرا این کردار از من سر می‌زند؟

تحصیلی

آیا رشته ریاضی به درد من می‌خورد یا رشته انسانی یا تجربی یا فنی؟ کدام یک از رشته‌ها را می‌توانم بروم؟ دانشگاه سراغ چه رشته‌هایی بروم؟ رشته‌هایی بروم که مفهومی است؟ یا سراغ رشته‌هایی بروم که یادگیری حفظی دارد و یا یادگیری تحلیلی و ریاضی دارد؟ سراغ کدام یک از آن‌ها بروم MBTI می‌تواند تا حدودی به من کمک بکند.



انتخاب شغل - رضایت شغلی

چه شغلی مناسب شماست در کدام شغل با چه صفاتی با چه رفتاری در کدام محیط کاری من حس بهتر و شادتری را در آن محیط کاری تجربه خواهیم کرد MBTI به من کمک می‌کند که رضایت شغلی خودم و شغل مناسب خودم رو پیدا بکنم.

انتخاب همسر - روابط عاشقانه

MBTI به تنهایی شاید به درد انتخاب همسر نخورد نیاز به تست‌های مکمل وجود دارد اما در روابط عاشقانه و درک بهتر روابط همسران تست MBTI می‌تواند به شما کمک بکند الگوی قابل تشخیص الگوی رفتاری شیوه حرف زدن فکر کردن همسرت رو تشخیص بدی خیلی راحت می‌توانی با همسرت تعامل کنی تفاوت‌ها را درک کنی و علت بروز بعضی از اختلافات را بهتر بفهمیم قول میدم بهت در این دوره بعضی از رفتارهای دوستان اطرافیان یا نزدیکان را بهتر بفهمیم و فهم این تفاوت می‌تواند همدلی بیشتری را برای شما به ارمغان بیاورد.

تربیت فرزند

به شما کمک می‌کند که بفهمید که آیا فرزند شما واقعاً خجالتی است یا یک فرد درونگراست که دوست ندارد در جمع‌های شلوغ حضور پیدا کند؟ و دیگر شما انگ انزوا به فرزندتان نمی‌زنید یا می‌فهمید که فرزند شما یک برونگراست و اساساً با شلوغ کردن و انرژی‌رنگ و لعاب شادی به رفتارش می‌دهد؟ اینکه من با فرزندم چگونه تعامل بکنم؟ می‌تواند به من کمک بکند.

مدیریت سازمان و تیم

من یک سازمان و یا تیمی را اداره می‌کنم یا قرار است به عنوان عضو فعال یک تیم در آن مشارکت بکنم تست MBTI به من می‌گوید که سازمانم را بر اساس تیپ شخصیتی آن افراد بچینم و چگونه آن‌ها را راهبری کنم.

انتخاب همکار یا نیروی کار

می‌خواهید نیروی کار استخدام کنید؟ یا با عده‌ای همکار شوید؟ یا می‌خواهید از آن‌ها مصاحبه کاری بگیرید؟ اگر بتوانید الگوهای رفتاری آن‌ها را در جلسه مصاحبه تشخیص بدهید احتمالاً بتوانید به این

سؤال نیز پاسخ بدهید که آیا او همکار مناسبی برای من خواهد بود یا خیر؟ کمکی که MBTI می‌تواند به من بکند.

بازاریابی

اگر یک فروشنده خوب هستید یا می‌خواهید بشوید یا به عنوان خریدار وارد بازار بشید چگونه طرف مقابلتان را راضی کنید؟ که جنس شما را بخرد یا شما از او جنس بخرید. یا چگونه با او وارد معامله بشوید؟ همه افراد یک الگوی رفتاری دارند MBTI می‌تواند این الگو را به ما نشان بدهد و به من می‌گوید که آیا من می‌توانم در این بازار موفق بشم یا نمی‌توانم؟

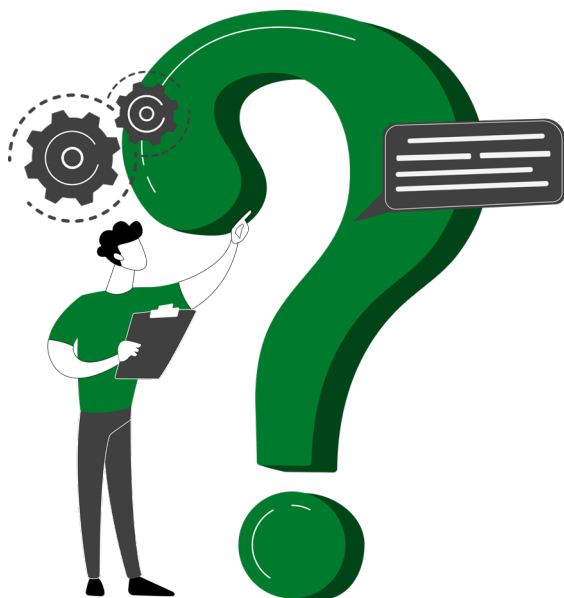


تاریخچه MBTI چیست؟

MBTI یک پرسشنامه شخصیت‌شناسی است که توسط مادر و دختری به نام‌های ایزابل بریگز مایرز و کترین بریگز عرضه شده است. این پرسشنامه ۱۶ تیپ شخصیتی را بر اساس تئوری یونگ شناسایی می‌کند. نخستین بار برای تشخیص کارکرد بهتر سربازان در جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۰ مورد تحقیق قرار گرفت.

مادر و دختری بنام‌های ایزابل بریگز و کاترین بریگز که در سال ۱۹۴۰ جنگ جهانی دوم در آمریکا به یکی از سؤال‌های موردنیاز ارتش آمریکا پاسخ دادند ارتش آمریکا قصد داشت نیروی بیشتری را استخدام بکند برای اولین بار قصد داشت نیروهای زن را استخدام کند سؤال این بود که از آن‌ها در کجا می‌توان استفاده کند این مادر و دختر بر اساس نظریه یونگ یک پرسشنامه و تستی را طراحی می‌کنند که به تست MBTI معروف می‌شود اولین نسخه آن در سال ۱۹۴۳ منتشر می‌شود. مورد استفاده ارتش آمریکا قرار می‌گیرد که با آن می‌تواند جذب نیرو بکند و کارها را به نیروهای جدید واگذار بکند.

سالانه بین ۳ تا ۵ میلیون نفر در جهان توسط این ابزار خودسنجی موردسنجش قرار می‌گیرند. این تست مشهورتر و فراگیرتر می‌شود به گونه‌ای که سالانه بین ۳ تا ۵ میلیون نفر از درگاه‌های رسمی این تست مورد استفاده قرار می‌گیرد آمارهای غیررسمی و درگاه‌های غیررسمی طبیعتاً خیلی بیشتر خواهد بود.



تصویر عمومی از محورهای مورد سنجش در MBTI گفتیم که MBTI ۴ محور دارد که در واقع پاسخ به ۴ سؤال ساده است به ظاهر شاید ساده یک بار به شکل کلی این چهار سؤال رو مرور می‌کنیم.

فرد چگونه انرژی می‌گیرد؟

برون‌گرایی E در مقابل درونگرایی I

سؤال اول این است که انسان‌ها انرژی خودشون رو از کجا تأمین می‌کنند؟ وقتی که خسته میشن وقتی که باتری‌شان تمام میشه در آن لحظه کجا خودشون رو شارژ می‌کنند؟ اگر انسان‌هایی هستند که باید وارد محیط‌های شلوغ و پر سر و صدا بشوند به آن‌ها برون‌گرا می‌گوییم و یا اگر انسان‌هایی هستند که باید وارد خلوت انزوا گوشه نشینی بشوند و به تنهایی نیاز دارند به آن‌ها درون‌گرا می‌گوییم که تفصیلاً به آن خواهیم پرداخت پس سؤال اول این شد انرژی خود را از کجا کسب می‌کنید؟

فرد چه نوع اطلاعاتی را مورد توجه قرار می‌دهد؟

حسی S در مقابل شهودی N

سؤال دوم می‌گوید که فرد چه نوع اطلاعاتی را و چگونه اطلاعات خود را می‌کند آیا از حواس پنج‌گانه بهره می‌گیرد برای جمع‌آوری اطلاعات یا از شهود و انتزاع ذهن خود کمک می‌گیرد تا اطلاعات پیرامونی خود را جمع‌آوری کند. اگر اطلاعات خود را از طریق حواس پنج‌گانه دریافت می‌کنند به او حسی می‌گوییم که با

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

نماد S نشان داده می‌شود اما اگر از شهود و انتزاعیات ذهنی خود برای جمع‌آوری اطلاعات بهره می‌برد او را شهودی یا ادراکی خطاب می‌کنیم و با حرف اختصاری N نشان می‌دهیم.

فرد چگونه تصمیم می‌گیرد؟

تفکری T در مقابل احساسی F

به این معنا که در تصمیم‌گیری فرد استدلال برهان منطق مدرک حرف اول را می‌زند؟ یا احساسات، اثر تصمیم بر دیگران نقش تعیین کننده دارد؟ کدام یک از این دو، شیوه تصمیم‌گیری و فکر کردن فرد را شکل می‌دهد؟ اگر شخصی است که با برهان منطق و استدلال سر و کار دارد او را با نماد T نشان می‌دهیم و فکری و متفکر خطاب می‌کنیم و اگر او فردی احساسی است لطافت ظرافت و اثر تصمیم بر دیگر برای او مهم است او را احساسی خطاب کرده و با نماد F نشان می‌دهیم.

فرد چگونه دنیای پیرامونش را سازماندهی می‌کند؟

با ساختار I در مقابل دریافتگر P

سؤال چهارم این است که سبک زندگی او و نحوه

تعاملش با محیط اطراف چگونه شکل می‌گیرد با محیط اطراف خود چطور ارتباط برقرار می‌کند آیا در چهارچوب‌های مشخص از پیش تعیین شده و قابل شناسایی و واضح زندگی می‌کند که به او ساختارمند یا قضاوت‌گر می‌گوییم و با نماد / نشانش می‌دهیم. یا اینکه انسان‌یست منعطف انسانی که در لحظه زندگی می‌کند و هر لحظه تصمیم مناسب آن لحظه را می‌گیرد که او را دریافت‌گر یا منعطف خطاب می‌کنیم و با نماد P نشان می‌دهیم.

ما با پاسخ دادن به این چهار سؤال می‌توانیم به شخصیت افراد یا همان الگوی قابل تشخیص رفتار افراد دست پیدا بکنیم. در ادامه به این چهار سؤال مفصل پاسخ خواهیم داد اما ابتدا به چند نکته کلیدی و مهم می‌پردازیم.

نکات کلی

بین هر دو قطب یک پیوستار حاکم است. به ترتیب بین درون‌گرایی و برون‌گرایی حسی و شهودی منطقی یا احساسی ساختارمند و منعطف یک پیوستار وجود دارد. به عنوان مثال اگر فردی در عامل اول یعنی انرژی از پیوستار ۱۵ نمره‌ای در برون‌گرایی نمره ۱۰ را

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

بگیرد به این معناست که ۵ نمره از این پیوستار در درون گرایی وجود دارد پس یک طیف و پیوستار وجود حاکم است.

ترجیح یا گرایش به یک جهت به نوعی سرشتی است. هیچ ترجیح فضیلت و برتری در هیچ کدام از دو طیف وجود ندارد هیچگاه برون گرایی بهتر از درون گرایی یا برعکس نیست هیچگاه احساسی بودن بدتر یا بهتر از تفکری بودن نیست چیزی که مهم است این است که چه کاری مناسب تو است و تو مناسب چه کاری هستی این سؤال مهم است.

همه ویژگی‌های یک قطب در فرد قرار ندارد بلکه از جهت مقابل نیز استفاده می‌کند.

نیاز نیست که ما همه ویژگی‌های یک قطب را داشته باشیم شاید شما از ۲۰ ویژگی افراد حسی ۱۵ تا از آن را داشته باشید تکلیف ۵ تای دیگر چی میشه گفتیم که یک پیوستار وجود دارد بدین معنا که ۵ تای دیگر را از طیف مقابل کسب نموده‌اید.

ممکن است عده‌ای ادعا کنند که از هر دو به یک اندازه استفاده می‌کنند اما این واقعیت ندارد مانند استفاده از هر دو دست که نهایتاً یکی قوی‌تر از دیگری است. انسان‌ها امکان دارد در بعضی از شرایط بعضی از

ویژگی‌ها و مهارت‌های طرف طیف مقابل را کسب کنند اما این بدان معنا نیست که آن‌ها هر دو طرف طیف وادارند همانطور که گفته شد انسان‌ها شاید بتوانند هم با دست راست بنویسند و هم با دست چپ اما یک دست قوی‌تر است و بیشتر از آن استفاده می‌کنیم. گرچه هر آدمی منحصر به فرد است (ژن‌ها و والدین و محیط) اما افراد متعلق به یک تیپ و جوه اشتراک زیادی دارند.

به عنوان مثال اگر دو نفر درونگرا یا شهودی باشند ابداً نمی‌توانیم بگوییم که آن‌ها دقیقاً مثل هم هستند زیرا شخصیت افراد منحصر به فرد و یونیک است محیط‌هایی که آن‌ها زندگی کرده‌اند و بزرگ شده‌اند متفاوت است تجربیات شخصی‌شان متفاوت است سبک‌های والدگری اتفاقات پیرامونی ما تجربیات تلخ و شیرین ث می‌شود بعضی از صفات و بعضی از ویژگی‌ها با اینکه در بعضی از افراد مشترک است اما بروز و ظهورش متفاوت باشد.

افرادی که به یک طرف گرایش دارند به سختی می‌توانند طرف مقابل را درک کنند.

مثلاً آدم‌های درونگرا ت به برون‌گراها می‌گویند این افراد خسته نمی‌شوند انقدر در ارتباط با دیگرانند و

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

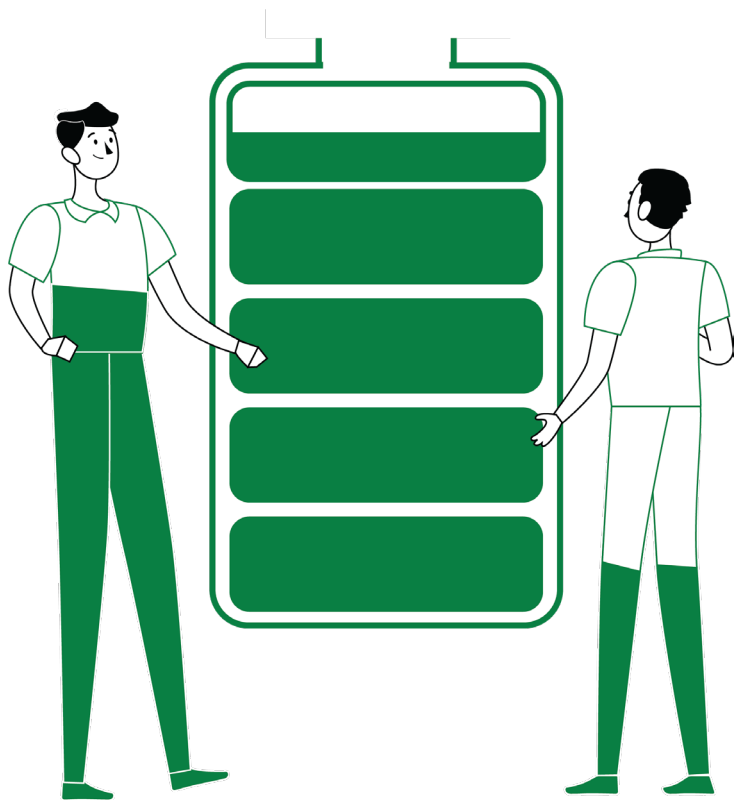
با آن‌ها سر و کله می‌زنند مدام در حال تکاپو و برو بیا هستند شاید برون‌گراها نیز بگویند چرا درونگراها منزوی سرد خشک رفتار می‌کند علت این برخوردها به خاطر عدم درک مقابل طیف مقابل است و امری طبیعی است زیرا اکفش آن‌ها پای ما نیست پس باید به این تفاوت احترام گذاشت.

کلیت و ترکیب اجزای تشکیل دهنده در هر تیپ مهم است نه صرف هر جز به تنهایی.

ما بعد از پاسخ دادن به سوال‌ها از بین قطب و عامل به چهار حرف یا عامل میرسیم اما نکته مهم ترکیب این عوامل است. مثلاً اگر فردی از بین درونگرایی و برونگرایی، برونگرا بود و از بین حسی و شهودی، حسی بود از بین منطقی و احساسی، احساسی بود و از بین منضبط و منعطف، منعطف بود می‌شود esfp حالا ترکیب این عوامل بسیار مهم است زیرا یک برون‌گرای حسی با یک برون‌گرای شهودی متفاوت است همچنین یک فرد برون‌گرای حسی منطقی با یک فرد برون‌گرای حسی احساسی با هم متفاوت هستند تغییر حتی یک عامل بسیار مهم است زیرا رفتار افراد می‌تواند زمین تا آسمان تغییر بکند پس هرگز نگوییم این فرد برون‌گراست او هم برون‌گراست پس مثل هم

هستند خیر سه عامل بعدی بسیار مهم است زیرا ترکیب آن‌ها چیزی است که به آن شخصیت می‌گوییم و در واقع فنی را برای تشخیص الگوی رفتاری دیگران پیدا کرده ایم.

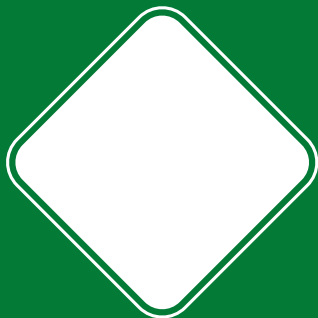
تا اینجا گفتیم چرا MBTI مهم است و اصلاً از کجا آمده است؟ به چند سؤال پاسخ می‌دهد و چه کمکی به ما می‌کند و نهایتاً به نکات کلی و مهمی پرداختیم. در ادامه در هر قسمت به یکی از سؤالات می‌پردازیم و نکات مهم آن را تقدیم می‌کنیم بریم.



فصل دوم

افراد چگونه انرژی می‌گیرند؟





افراد از کجا انرژی می‌گیرند؟

قرار شد به چهار سؤال پاسخ بدیم. سؤال اول اینکه از کجا انرژی می‌گیریم آیا انرژی را که دریافت می‌کنیم از محیط پیرامونی است یا از تنهایی گوشه‌گیری و درون ماست؟ که به دومی درونگرا گفته می‌شود و به اولی برونگرا می‌گوییم آیا جز افرادی هستید که وقتی باطری شما خالی می‌شود و خسته می‌شوید به اقوام زنگ می‌زنید که امشب دور هم جمع بشیم به دوستان زنگ می‌زنید که بیایید با هم بریم بیرون دور بزنیم یا اینکه وقتی خسته می‌شوید می‌گویید می‌خواهم گوشیم را خاموش کنم و چند ساعتی در کتابخانه مشغول مطالعه و یا در اتاقم موسیقی گوش بکنم یا نیاز دارم به تنهایی یک فیلم ببینم و با کسی در ارتباط نباشم؟ شما جزو کدام یک از این دو دسته هستید؟

بریم تا بیشتر با این دو بعد آشنا بشیم تا راحت تر بتوانید انتخاب کنید؛ اما ابتدا باید به چند نکته توجه داشته باشید.

نکته

این مسئله ریشه جنسیتی ندارد و فرقی میان مردان و زنان نیست.

همونطور که قبلاً گفته شد تست MBTI تستی

فراجنسیتی و فرا فرهنگی است لذا مسئله برون‌گرایی و درونگرایی نیز جنسیتی نیست و تفاوتی بین زن و مرد وجود ندارد هر خانمی می‌تواند برون‌گرا یا درون‌گرا باشد همچنین هر مردی می‌تواند برون‌گرا یا درون‌گرا باشد.

شغل افراد چون معمولاً متناسب با تیپ شخصیتی آن‌ها نیست نمی‌تواند معیار تشخیص تیپ افراد باشد.

یادمان باشد برای اینکه تشخیص بدهیم یک فرد درون‌گرا یا برون‌گراست به شغل او توجه نکنیم چون لزوماً شغل‌ها بر اساس شخصیت‌ها توزیع نشده‌اند. مثلاً ممکن است فردی مسئول روابط عمومی باشد ولی کاملاً درون‌گرا باشد؛ و یا اینکه فردی مسئول بایگانی باشد اما یک شخص کاملاً برون‌گرا باشد متأسفانه نوعی جانب‌داری شدید از برون‌گراها وجود دارد.

به این معنا که معمولاً انسان‌های درون‌گرا را خوب ارزیابی نمی‌کنند با این عنوان که مثلاً خوب بلد نیست صحبت کند نمی‌تواند به خوبی از خودش دفاع کند انسان سردی است نمی‌توان با او به خوبی گرم گرفت؛ که ابدا این حرف درست نیست در ادامه توضیح

بیشتری میدم.

من کدامم؟

باید تعیین کنید چگونه آدمی هستید، نه آنکه باید یا می‌خواهید باشید.

۵ سؤال را با هم مرور می‌کنیم و با پاسخ دادن شما به آن‌ها چه می‌شوید که برون‌گرا هستید یا درونگرا. باید حواسمان باشد که گاهی امکان دارد چیزی که نیستیم را به جای آنچه که هستیم قرار بدهیم امکان دارد ضمیر ناخودآگاه ما طیف مقابل ما را یعنی چیزی را که احتمالاً دوست داریم باشیم را به جای چیزی که هستیم جا بزند؛ مثلاً من آدمی برون‌گرا هستم و همیشه در تمرکز کردن مشکل داشتم دوست دارم بتوانم به خوبی تمرکز کنم یا مثلاً دوست داشتم بتونم به تنهایی از عهده کارها بر پیام لذا در مواجهه با سؤالات ممکنه ضمیر ناخودآگاه ما رو به سمتی سوق بدهد که دوست داریم باشیم.

نکته دوم اینکه اگر بین انتخاب یکی از دو گزینه به مشکل خوردیم مثلاً دیدیم هم گزینه الف درسته هم ب کدام رو انتخاب کنم؟ باید ببینید آن رفتار اگر در طول روز یا هفته ده بار برای شما اتفاق بیفتد بیشتر کدام حالت اتفاق می‌افتد همان که عدد بیشتری

می‌گیرد خود شما را.

نکته سوم اینکه برای پاسخ دادن به این سؤالات خیلی فکر نکنید اولین چیزی که حس کردید درسته رو انتخاب کنید وقتی که خیلی فکر کنید کار خراب میشه.

سؤالات

کنار دستتون کاغذ قلم رو آماده کنید تا بریم برای پاسخ به سؤالات.

۱- من کدامم؟

الف: معمولا احساسات و عواطف خود را با دیگران و به راحتی در میان میگذارم.

ب: معمولا احساسات و عواطف خود را در خویش نگه میدارم.

۲- من کدامم؟

الف: دوست دارم در زمینه‌های زیادی اطلاعات داشته باشم ولی در هر زمینه تا حد کم و سطحی.

ب: دوست دارم در زمینه‌های محدودی اطلاعات داشته باشم ولی در هر زمینه عمیق و کامل.

۳- من کدامم؟

الف: معمولا در مهمانی‌ها و مجالس به دنبال اشخاص جدیدی هستم تا با آنها گفتگو کرده و آشنا شوم.

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

- ب: معمولا در مهمانی‌ها و مجالس با شخص یا اشخاصی که از قبل می‌شناسم گفتگو می‌کنم.
- ۴- من کدامم؟
الف خوش صحبت هستم.
ب: کم حرف هستم.
- ۵- من کدامم؟
الف: به کارهای گروهی علاقه مندم.
ب: به کارهای فردی (حداکثر با یکی دو نفر دیگر) علاقه مندم.
- خب کاغذ و قلم رو کنار بگذارید تا جلوتر بهش برگردیم؛
اما حالا بریم سراغ انسان‌های برون‌گرا.



برونگراها E

زیاد و تند حرف می‌زنند

دائماً کلمات رو پشت سرهم به صورت رگباری استفاده می‌کنند و تن صدای بالایی دارند. با هیجان گفتگو می‌کنند.

اول عمل می‌کنند بعد می‌اندیشند

دوست دارند اول وارد کار بشن و بعد در مورد مراحل بعدی کار فکر کنند وقتی به آن‌ها گفته می‌شود که بیا بنشینیم تا ریز کارها رو مشخص کنیم که بدانیم چیه تا ته کار، می‌گن اول کار رو می‌دونیم می‌خوابیم چیکار کنیم بسه دیگه، پس بریم توی دل کار، خود کار به ما می‌گه باید چه کار کنیم. لذا دوست دارند سریع به دل کار بزنند.

آسان‌گیر تر از درونگراها هستند

یک جاهایی کار رو ساده می‌گیرند و بی‌خیال‌ترند. می‌گن اتفاق افتاده دیگه. سریع از قضیه رد میشن. خیلی مته به خشخاش نمی‌گذارند. کلاً انسان‌های آسان‌گیری هستند.

رفتار گرمی دارند و زیاد تکان می‌خورند

معمولاً توی مهمانی‌ها خیلی گرم احوال‌پرسی می‌کنند: سلام کجا بودی چطوری خیلی خوشحال شدم دیدمت؛ و وقتی روی صندلی نشستن نمیتونن یه لحظه یک حالت رو حفظ کنند. مدام از این پا به اون پا میشن یک بار دستشون رو میذارن توی بغلشون یک

بار می‌ذارن زیر چونه شون، سرشون رو می‌خاراند، پا رو پا می‌اندازن. نمیتونه یه دقیقه با یک حالت ثابت بنشینه پرجنب و جوش اند. شاید همکلاسی ای داشتید که مدام وول میخورد شما بهش میگفتید وای چقدر وول میخوری احتمالا یه آدم برونگرا بوده. جالبه که چقدر معلم‌ها سرزنشمون میکردن که چقدر تکون میخوری؟ خب اون فرد برونگراست اگه تکون نمیخوره بدون قطعا حواسش پرت شده و اون موقع باید بهش تذکر بدی.

اغلب وسط صحنه کار می‌کنند نه پشت صحنه وقتی که یه همایش مهمونی یا یه جمع دورهمیه اینها دقیقا افرادی هستن که همیشه جلوی چشمت هستن. کسایی که اگر نباشند جاشون خیلی خالیه و می‌پرسیم فلانی کجاست؟ این افراد برونگرا هستن که همیشه توی صحنه هستن کارآمذیشون صد درصده وقتی که میرن پشت صحنه و کسی اونها رو نمیبینه به شکل خودکار انرژی شون کم میشه وقتی مرکز توجه هستن آمپر انرژی‌شون میچسبه به سقف. از ضمیر ما برای خود استفاده می‌کنند ما رفتیم ما صبح پاشدیم اومدیم بیاییم بیرون. مگه چند نفر

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

بودین می‌گه خودم تنها بودم. استفاده از لفظ ما لزوماً به معنای اینکه منیت دارن و خیلی متکبرن نیست مدلشون اینجوریه که جمع می‌بندن چون جمع حس خوبی بهشون میده.

اطلاعات شخصی خود را به راحتی با دیگران در میان می‌گذارند

فقط کافیه بپرسید چه خبر کجا بودی؟ شروع میکنه کجا بودم با کی بودم کجا میخوام برم با کی میخوام برم دنبال چه کسی میخوام برم؛ مثلاً خدا از حضرت موسی (ع) پرسید چی تو دستته؟ می‌تونست بگه عصا ولی گفت: یه چوبیه بهش تکیه میدم گوسفندانم رو باهاش هی میکنم برگ درخت ها رو براشون میریزم و شروع کرد توضیح دادن و اطلاعات دادن. میتونیم بگیم احتمالاً حضرت موسی برون‌گرا بوده.

از بودن در کنار دیگران انرژی می‌گیرند. دوستان و معاشرتهای زیادی دارند

انسانهایی بسیار معاشرتی هستند معمولاً زنگ می‌زنند بچه‌ها رو دور هم جمع میکنن مهمونی‌ها رو هماهنگ میکنند می‌گه امروز پاشو بریم خونه

خواهت پاشو بریم خونه مامان اینا. بسیار معاشرتی که دوستان زیادی دارند.

می‌پرسند من با افراد چه ارتباطی دارم نه اینکه دیگران با من چه ارتباطی دارند
دنبال پیدا کردن نسبت خودش با دیگرانه با فلانی
چطور میتونم رابطه بگیرم چه کار میتونه برام بکنه.

مثل آهن‌ربایی که در حال جذب دیگران به خودشه
ترجیح می‌دهند در مورد هر چیزی ولو کم بدانند
بنابراین انسان‌هایی هستند با اطلاع وسیع که ممکن
است کم عمق باشند.

اخبار ساعت ۹ رو نگاه کرده اخبار ساعت ۱۰ رو نگاه
میکنه قسمت اقتصادیش رو نگاه میکنن سیاست
خارجی رو نگاه میکنن داخلی رو نگاه میکنن بعد میره
سراغ گوشیش دوست داره همه چیز رو بدونه وقتی
می‌بیند کسی در مورد یک موضوع جدیدی صحبت
میکنه دوست داره حداقل دو کلمه ازش بدونه ولو
شده اطلاعات جزئی رو در موردش داشته باشه.
این‌ها نمایی کلی از برون‌گراها بود که در ادامه
توضیحات دیگری رو عرض می‌کنم.



درون‌گراها |

دوستان کم‌ولی صمیمی دارند
برخلاف برون‌گراها که دوستان زیاد ولی با عمق کمتر
دارند، درون‌گراها دوستان کم ولی با دوستی عمیق و
صمیمی‌تر دارند.

رفتاری آرام و حساب‌شده دارند برخلاف برون‌گراها که موقع راه رفتن دست و پاهایشون و کیفی‌شون هم راه می‌رود درونگراها رفتاری آرام‌تر حساب شده‌تر و با متانت تری دارند هر حرکت اضافه برای درونگراها انرژی آن‌ها را کاهش می‌دهد اما برای انسان‌های برونگرا این حرکات می‌تواند انرژی‌زا باشد.

اول فکر می‌کنند بعد حرف می‌زنند

وقتی از برون‌گراها سؤال می‌کنیم هنوز سؤال به اتمام نرسیده به دنبال جواب می‌گردد تا پاسخ دهد اما درونگراها در مقابل سؤال ابتدا منتظر می‌مانند تا سؤال تمام شود کمی مکث می‌کنند و بعد پاسخ می‌گویند نکته دیگر اینکه برون‌گراها معمولاً در موقع صحبت کردن شما وسط حرف می‌پرند و دائماً حرف شما را قطع می‌کنند اما یک فرد درونگرا معمولاً بیشتر گوش می‌کند و کمتر حرف می‌زند.

بیشتر در پشت صحنه فعالیت می‌کنند

درونگراها برخلاف برون‌گراها کلاً بیشتر در پشت صحنه فعالیت می‌کنند و اگر یک مهمانی را در نظر بگیریم معمولاً درون‌گراها کسانی هستند که در

آشپزخانه مشغول خدمت رسانی هستند معمولاً وسط سالن پذیرایی چرخند تا پذیرایی کنند و با مهمان‌ها خوش و بش کنند معمولاً یک گوشه می‌نشینند تا کمتر مورد توجه و سؤال دیگران قرار بگیرد البته لازم به ذکر است که یک فرد درونگرا در جمع دوستان صمیمی خود چه بسا بسیار بذله گو و خوش صحبت باشد اما در جمع‌های شلوغ‌تر و غریبه‌تر معمولاً گوشه‌گیری می‌کند و کم‌کم ارتباط می‌گیرد مثلاً یک نفر را پیدا می‌کند و تا انتهای جلسه بیشتر با او مکالمه می‌کند.

خودمحورند (خودکفا و خود اتکا)

معمولاً به راحتی می‌توانند به تنهایی یک کار را پیش ببرند مثلاً در فضای مطالعه در مورد مطالعه اگر در فضایی خلوت باشد و رفت و آمد صورت نگیرد می‌تواند با تمرکز یک کتاب و جزوه را به راحتی مطالعه کند اما در مقابل یک فرد برونگرا مطالعه آن کتاب یا جزوه را در یک محیط تنها و خلوت نمی‌تواند انجام دهد برای یک فرد برونگرا موقعیت مناسب برای مطالعه علمی زمانی است که با دوستان دور هم نشستند با هم بحث می‌کنند و برای هم توضیح دهند از همدیگر سؤال

کنند در این حالت می‌توانند یادگیری خوبی داشته باشند در محیط کاری نیز افراد درونگرا زمانی که در یک اتاق خلوت و تنها باشند و کم رفت و آمد باشد کارآمدیشان بالا می‌رود برخلاف انسان‌های برونگرا در محیط کاری که شلوغ پر رفت و آمد باشد دیده شوند و ببینند کیفیت و کمیت کاریشان بالا می‌رود.

بیشتر گوش می‌کنند و کمتر حرف می‌زنند

تودار و کتوم هستند و خودافشایی کمی دارند انسان‌های درونگرا تودارند و حرف رانگه می‌دارند وقتی از آن‌ها سؤال می‌پرسیم به اندازه همان سؤال جواب می‌دهند و معمولاً تا زمانی که سؤال نپرسیم صحبت نمی‌کنند البته همانطور که گفته شد درونگراها همیشه اینطور نیستند بلکه در موقعیتی که با دوستان صمیمی خود باشند رفتارهای برون‌گرایانه‌تری داشته باشد اما در محیط‌های عادی اینطور نیست. دوست دارند به موضوعات کمتر و با عمق بیشتر بپردازند.

دوست دارند به یک موضوع تا جایی که به یک سطح قابل قبولی باشند بپردازند برخلاف برون‌گراها که

نه تنها یک موضوع را به تنهایی تا عمق زیاد ادامه نمی‌دهند بلکه ممکن است همزمان چند موضوع را باهم پیش ببرند در حالی که درونگراها دوست دارند یک موضوع و یک کار را تا انتها پیش ببرند و بعد از اتمام آن برگردند و سراغ موضوع دیگری بروند خصوصا اگر حرف دوم تیپ MBTI آن‌ها S باشد و حسی باشند. آن‌ها می‌گویند افراد چه ارتباطی با من دارند نه اینکه من با افراد چه ارتباطی دارم؟

در روابطشان انسان‌های محتاط‌تری هستند و دنبال ارتباط دیگران با خودشان می‌گردند می‌گویند او با من چه کار دارد چه ارتباطی با من دارد مدام حریم نگه می‌دارد.

کار و تحقیق در تنهایی برای آن‌ها انرژی بخش است به گونه‌ای که گاه از اطرافشان غافل می‌شوند انسان‌های درونگرا در کارهایی مثل تحقیق پژوهش و کارهایی که فردی یا با گروه‌های اندک انجام می‌شود موفق‌تر هستند.

با توجه به نکته‌هایی که تا اینجا گفته شد شاید بتوانیم به این سؤال جواب بدهیم که برای مدیریت یا کار با جمعیت زیاد همچنین مدیریت‌های بزرگ کدام

طیف و کدام آدم مناسب‌تر است؟ طبیعتاً انسان‌های برون‌گرا مناسب‌ترند؛ اما اگر به دنبال مدیریت سه چهار نفره و مدیریت‌های محدود هستیم و نیاز به تمرکز بالا و دقت بالایی داریم انسان‌های درون‌گرا گزینه‌های بهتری هستند.

حدس بزنی

با شناختی که تا به اینجا از درون‌گرایی و برون‌گرایی پیدا کردیم بگذارید چند مورد را با هم بررسی بکنیم تا ببینیم در شناخت انسان‌های درون‌گرا و برون‌گرا توانمند شده‌ایم یا خیر اما باید به این نکته مهم توجه داشته باشیم که انسان‌ها را صرفاً با یک مورد یا یک ویژگی یا صفت‌ها منتسب به درون‌گرایی یا برون‌گرایی نکنیم مثلاً چون یک نفر موقع صحبت کردن زیاد تکان می‌خورد بگوییم پس حتماً برون‌گراست خیر اینگونه نیست بلکه باید در موقعیت‌های متفاوت و چند ویژگی و صفت را کنار هم بگذاریم تا بتوانیم تشخیص دقیق‌تری بگوییم که این فرد برون‌گراست یا درون‌گرا.

آقای قرائتی

به نظر شما جناب آقای قرائتی یک فرد درونگراست یا برونگرا؟

آقای قرائتی یک فرد برونگراست چرا زیرا معمولاً پر جنب و جوش زبان بدن زیاد موقع سخنرانی در روابط بسیار گرم صمیمی و دارای معاشرت بالاست به کارهای گروهی علاقه‌مند است. ساعت‌ها می‌تواند در ارتباط با دیگران و برای جمعیت زیاد صحبت کند یک فرد برون‌گرا زمانی که برای یک جمعیت زیاد صحبت می‌کند تدریس می‌کند انرژی می‌گیرد اما یک فرد درونگرا زمانی که برای جمعیت زیادی صحبت کند خسته می‌شود و در حالی که یک فرد برونگرا دوست دارد بعد از صحبت برای جماعت دیگری نیز صحبت کند پس جناب آقای قرائتی با توضیحات ارائه شده یک انسان برون‌گراست.

آقای رفیعی

به نظر شما جناب آقای رفیعی یک فرد برونگراست یا درونگرا؟

به خاطر داشته باشید که باید چند ویژگی را لحاظ بکنید جناب آقای رفیعی یک فرد درونگراست زیرا

معمولاً جنب و جوش کمی دارد موقع سخنرانی زبان بدن پرتحرک را از ایشان نمی‌بینیم تن صدای معمولی و یکنواختی را دارد در رفتار معمولاً با آهستگی و متانت زیادی را می‌رود و در مجامع متفاوت ظاهر می‌شود و معمولاً یک کار می‌کند برخلاف آقای قرائتی که در درس‌هایی از قرآن زکات نهضت سوادآموزی و غیر حضور دارد.

استاد فرشچیان

به نظر شما استاد یک شخص درونگراست یا برونگرا؟
استاد فرشچیان یک انسان درونگراست با تمرکز بالا ساعت‌ها می‌نشیند و یک تابلو را نقاشی می‌کند طبیعتاً بدون آشنایی با زندگی ایشان نمی‌توان به راحتی تشخیص داد اما آنهایی که ایشان را می‌شناسند می‌دانند ایشان برای کشیدن یک تابلو وقتی وارد اتاقشان میشوند به تنهایی ساعت‌ها در اتاقشان هستند و مشغول کشیدن می‌شوند تا اثر هنری را خلق کند. یک فرد درونگرا می‌تواند ساعت‌های متمادی به تنهایی مشغول کار باشد نسبت به ایشان اطلاعات زیادی وجود ندارد فیلم مستند مصاحبه زیاد زیرا انسان‌های درونگرا خیلی دوست ندارند سر

زبان‌ها بیفتند یا مرکز توجه قرار بگیرند.

آقای رامبد جوان

به نظر شما آقای رامبد جوان یک شخصیت
درون‌گراست یا برون‌گرا؟

به نظر خیلی سخت نباشد تشخیص اینکه آقای
رامبد جوان یک شخصیت برون‌گراست یک انسان
پر جنب و جوش پر نشاط روی سن برنامه وقتی
قرار می‌گیرد دائماً در حال حرکت است می‌نشیند پا
می‌شود پرهیجان حرف می‌زند بلند بلند می‌خندد با
همه صمیمی و گرم می‌شود همه ویژگی‌هایی که یک
انسان برون‌گرا دارد.

آقای سعید جلیلی

به نظر شما آقای سعید جلیلی یک شخصیت
درون‌گراست یا برون‌گرا؟

ایشان هم تشخیص شخصیتشان خیلی سخت نیست
آقای جلیلی یک شخصیت درون‌گراست حتی اگر زمان
زیادی را سخنرانی کند بدون اینکه تکان بخورد با یک
ریتم خاصی صحبت می‌کند تمرکز بالا روی یک کار دارد
معمولاً بیشتر در پشت صحنه و در حاشیه کار است و

خیلی فعالیت‌ها و کنش‌ها و سخنرانی‌های پرهیجان از ایشان دیده نمی‌شود چیزی که از انسان‌های برون‌گرا می‌بینیم.

آقای ظریف

به نظر شما آقای جواد ظریف یک شخصیت برون‌گراست و درون‌گرا؟

به نظر خیلی سخت نباشد تشخیص اینکه ایشان یک شخصیت برون‌گراست خیلی خیلی گرم و صمیمی است رفت و آمدها و مصاحبه‌های زیادی از ایشان می‌بینیم دارای کنش‌ها و فعالیت‌های با جنب و جوش و پرتحرکی است خوب برگردیم به اینکه شخصیت شما چیست آیا به نتیجه رسیدید که شما یک شخصیت درون‌گرا هستید یا برون‌گرا اگر هنوز تشخیص ندادید یک بار دیگر ویژگی‌های کلی درون‌گراها و برون‌گراها را با هم مرور می‌کنیم.



سرنخ‌های شناسایی درون‌گراها و برون‌گراها

درون‌گراها

- آرام هستند
- کم صحبت می‌کنند
- بیشتر گوش می‌دهند
- خودنمایی کم: کمتر او را می‌بینیم
- اول فکر بعد حرف
- صحبت‌های کوتاه و آرام: تن صدای بالایی ندارند، آهسته آرام و باطمینان صحبت می‌کنند
- تمرکز بالا: ساعت‌ها می‌توانند روی یک موضوع فکر

- کنند کار کنند بدون آنکه ذهنشان جولان فکری داشته باشد
- عمق در موضوع: در یک موضوع عمیق می‌شوند تا کار را به انتها برساند
- گوشه‌گیر: خلوت تنهایی به تنهایی فیلم دیدن و موسیقی گوش کردن را دوست دارند
- محتاط
- هوش درون فردی بالا: معمولاً خودشناسی بالاتری دارند

برونگراها

- پر جنب و جوش: زیاد تکان می‌خورند و پرحرف‌اند
- پرحرف
- نمایشی‌تر: آن‌ها را بیشتر می‌بینیم
- اول عمل بعد فکر
- صحبت کردن‌های سریع و طولانی
- تمرکز پایین
- موضوعات متنوع: موضوعاتی که مورد علاقه آنهاست و به آن پرداخته‌اند معمولاً متنوع و زیاد است
- معاشرت طلب: دوست دارند با انسان‌های زیادی

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

گفتگو کنند سر صحبت را باز کنند حرف بزنند و دامنه دوستی خود را گسترش دهند

○ وسط صحبت می‌پرد

○ هوش برون فردی بالا

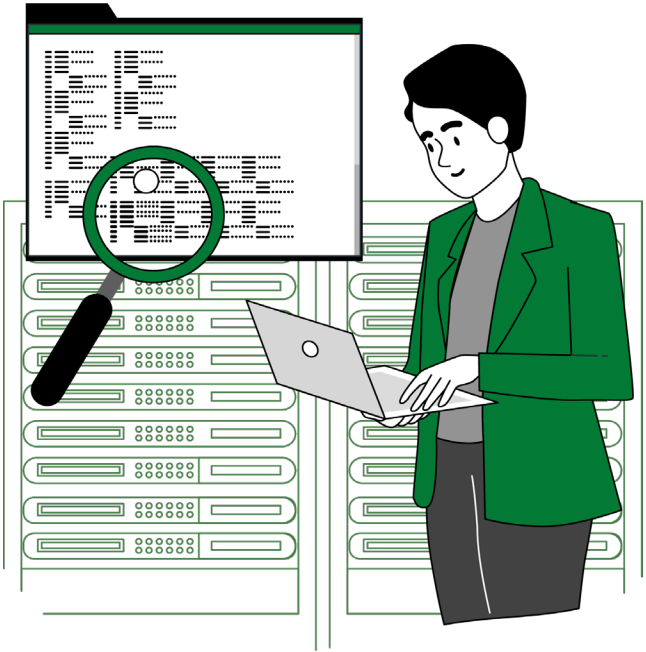
تا به اینجا برون‌گرایی و درونگرایی را توضیح دادیم اگر بخواهیم به طور خلاصه به آن بپردازیم گفتیم که سؤال اول این است که فرد انرژی خود را از کجا تأمین می‌کند اگر انرژی از معاشرت با دیگران از بیرون محیط پیرامونی کسب می‌کنید یک فرد برون‌گرا هستید و اگر باتری انرژی شما خالی شد و نیاز به خلوت و تنهایی دارید یک انسان درون‌گرا هستید.

گفته شد برای اینکه بتوانیم درست تشخیص بدهیم که یک فرد درون‌گراست یا برون‌گرا باید چند ویژگی را کنار هم ببینیم و صرف وجود یک ویژگی تنها نمی‌توانیم برچسب درونگرایی یا برون‌گرایی بزنیم و اما سؤالاتی که جواب دادید به چند گزینه الف و به چند گزینه ب انتخاب کردید گزینه‌های الف مربوط به برون‌گرایی و گزینه‌های ب مربوط به درونگرایی بود.

ویژگی‌هایی که گفتیم و یادداشت کردید بر اساس آن صفات چند ویژگی از برون‌گرایی و چند ویژگی از درونگرایی داشتید خوب به نظرتان شما یک فرد

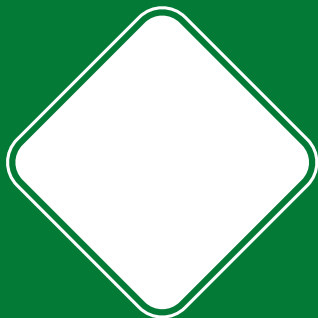
تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

درون‌نگرا هستید یا برون‌نگرا اگر هنوز بگویید من بعضی از ویژگی‌های درون‌گرایی را دارم و بعضی از ویژگی‌های برون‌گرایی را پاسخ می‌دهم که برون‌گرایی و درون‌گرایی مانند سه ویژگی دیگر یک طیف و پیوستار است در هر نقطه از این طیف قرار بگیریم یعنی قسمتی از طیف مقابل را نیز دارید قرار نیست اگر یک برون‌نگرا هستید ۱۰۰ برون‌نگرا باشید از درون‌گرایی هیچ بهره‌ای نداشته باشید پس طبیعی است که بعضی از صفات درون‌گرایی و بعضی از صفات برون‌گرایی را داشته باشیم مهم این است که در کدام سمت طیف قرار داریم و بیشتر ویژگی‌های کدام سمت را دارا هستیم در ادامه به سؤال دوم پاسخ خواهیم داد که اطلاعات را چگونه جمع‌آوری می‌کنید.



فصل سوم
افراد از چه طریقی اطلاعات
جمع آوری می کنند؟





افراد از چه طریق اطلاعات جمع‌آوری می‌کنند؟
قراره به این سؤال پاسخ بدیم که افراد از کجا اطلاعات کسب می‌کنند؟ و یا به چه اطلاعاتی توجه می‌کنند؟ و به شکل دقیق‌تر افراد به چه اطلاعاتی و به چه منابع اطلاعاتی بیشتر اهمیت می‌دهند؟ و آن‌ها را در دستگاه محاسباتی خود به حساب می‌آورند؟ اگر جزو افراد هستند که از طریق حواس پنجگانه برای کسب اطلاعات بهره می‌برند با دیدن بوییدن شنیدن چشیدن لمس کردن ارتباط برقرار می‌کنند و اطلاعات را از این طریق جذب می‌کنند به آن‌ها حسی می‌گوییم و با حرف S نشان می‌دهیم دقت بکنید حسی و نه احساسی اما اگر با انتزاع فکر و شهود و پیدا کردن الگوهای بین مسائل اطلاعات مورد وثوقشان را احصا می‌کنند به آن‌ها شهودی می‌گوییم و با حرف N نشانشان می‌دهیم که البته به آن‌ها ادراکی نیز گفته می‌شود. در مرحله اول چند نکته کلی در مورد حسی‌ها و شهودی‌ها توجه کنید.

نکته

حسی S و شهودی N

حسی بودن یا شهودی بودن بیشترین تفاوت را در

اشخاص ایجاد می‌کند و مهم‌ترین عامل است معمولاً تفاوت در این بعد می‌تواند منجر به تفاوت‌های عجیبی بین افراد شود.

تشخیص این محور از سایر ابعاد سخت‌تر است چون تشخیص این بعد به حیطة ذهن اطلاعات و پردازش و جمع‌آوری اطلاعات برمی‌گردد لذا تشخیص این بعد نسبت به سایر ابعاد سخت‌تر است پس به دقت بیشتری نیاز دارد.

این مسئله ریشه جنسیتی ندارد و فرق میان مردان و زنان نیست

هرچند فراوانی اسم و حسی بودن در خانم‌ها بیشتر است اما جنسیت دخالتی در این بعد ندارد مجدداً به سراغ کاغذ و قلم برویم تا با پاسخ دادن به سؤالات مربوط به این بعد مشخص بکنیم که شما یک فرد حسی هستید یا شهودی.

سؤالات

۱. من کدامم؟

الف) عمدتاً از زندگی در زمان حال لذت زیادی برده و خیلی به آینده فکر نمی‌کنم.

ب) به آینده توجه زیادی داشته و آن را پیش بینی

می‌کنم.

۲. من کدامم؟

الف) بیشتر اوقات به واقعیات و آنچه که وجود دارد توجه می‌کنم.

ب) بیشتر اوقات حقایق آنچه که باید وجود داشته باشد را در ذهن و تخیل خود مجسم می‌کنم.

۳. من کدامم؟

الف) دوستان من اکثراً واقع‌گرا و واقع بین هستند.

ب) دوستان من اکثراً کسانی هستند که قوه تخیل قوی دارند.

۴. من کدامم؟

الف) هر ایده جدیدی را اگر قابل اجرا باشد می‌پذیرم

ب) برای هر ایده جدیدی به دلیل نو بودن آن بدون توجه به اجرایی بودن یا نبودن آن ارزش زیادی قائل هستم.

۵. من کدامم؟

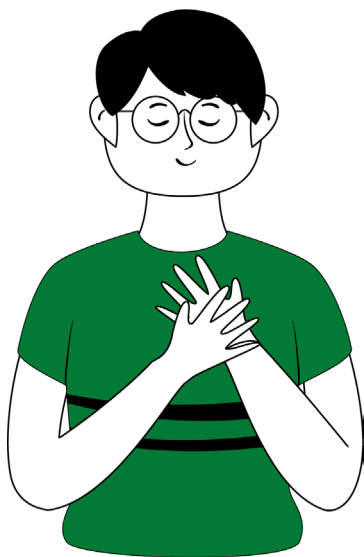
الف) به جزئیات امور توجه زیادی دارم.

ب) بیشتر کلیت هر موضوعی برایم مهم است و به جزئیات آن توجه زیادی نمی‌کنم.

خب قلم و کاغذها را کنار بگذارید تا به سراغ تک به تک ابعاد رفته و با هر کدام بیشتر آشنا بشویم.

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

منبعی که افراد از طریق آن اطلاعات کسب می‌کنند به آن توجه می‌کنند و در پردازش آن‌ها نقش دارند چیست حس است یا شهود؟



حسی‌ها sensing

بر پایه حواس پنجگانه کار می‌کنند
از بوییدن چشیدن شنیدن بهره زیادی می‌برند پس
اموری که با لمس کردن دیدن و بوییدن امور واقعی
ارتباط دارد یعنی آنچه که حواس پنجگانه آن‌ها را
درگیر می‌کند حس بهتری دارند.

تمرکز بر جزئیات دارند

به خاطر توجه به همین حواس پنجگانه جزئیات را بهتر می‌بینند می‌کنند بو می‌کنند می‌شنوند می‌کشند و بر جزئیات توجه بالایی دارند.

به دنبال تجربه کارهای شدنی هستند

وقتی به دنبال انجام کارهای شدنی هستند حواس پنجگانه آن‌ها درگیر می‌شود اطلاعات بیشتری کسب می‌کند لذا بر انجام کارهای شدنی تاکید دارند چون اطلاعات بیشتری به آن‌ها می‌دهد.

جملات کوتاه و روان می‌گویند

پیچیدگی آن‌ها را اذیت می‌کند جملات و مطالب باید ساده باشد و عاری از پیچیدگی‌های بیهوده باشد لذا خودشان نیز از جملات کوتاه روان و مفید استفاده می‌کند.

حافظه جزئی قوی دارند

خصوصاً اگر یک فرد حسی درونگرا نیز باشد حافظه جزئی قوی‌تری دارد چون تمرکز بالاتری دارد لذا باید افراد را با توجه به ابعاد مختلف بشناسیم نه صرفاً با درونگرایی یا برونگرایی یا حسی یا شهودی بودن بلکه

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

باید به ترکیب آن‌ها توجه کرد تا بتوانیم به آن الگوی قابل تشخیص دست پیدا کنیم.

از تکرار یک عمل لذت می‌برد

لذا برای کارهایی که باید در طول روز بارها و بارها انجام شود یا کارهایی که هر روز تکرار می‌شود برای اینطور کارهایی باید بگردیم به دنبال افراد حسی افرادی که از تکرار لذت می‌برند مثلاً کار راننده تاکسی کارمند یک اداره با کاری که یک فرایند تکراری و پشت سر هم را بارها و بارها تکرار کند.

توجه به امکانات و هست‌ها و واقعیت‌ها دارند

هر آنچه که وجود دارد واقعیت دارد و می‌توان آن را حس کرد برای آن‌ها ارزش بالایی دارد.

مستقیم و غیر پیچیده ارتباط برقرار می‌کنند

یعنی خیلی واضح و رک وارد گفتگو می‌شوند پیچیدگی کلامی ندارند و خیلی واضح و رک خواسته خود را بیان می‌کنند.

از زبان به عنوان ابزار استفاده می‌کنند

زبان را برای رساندن پیام به کار می‌گیرند لذا از جملات

پیچیده و استعاره‌های چند لایه استفاده نمی‌کند از کنایه و استعاره‌های رک واضح و قابل فهم استفاده می‌کنند.

خلاقیتشان در یافتن کاربردهای تازه برای یک چیز است

مثلاً از یک قوطی پپسی گاهی اوقات برای جامدادی و گاهی اوقات برای گلدان استفاده می‌کند و یا آن را شبیه به یک لوستر و چراغ مطالعه می‌کند یعنی چیزی را که یک بار خلق شده است را سعی می‌کند از آن به گونه‌های دیگر استفاده کند.

به رشته‌های مهندسی علوم تجربی و کسب و کار علاقه‌مندند

چون مهندسی از یک الگویی تبعیت می‌کند که قابل تکرار است حواس پنجگانه‌اش را درگیر می‌کند همچنین علوم تجربی که تجربه کردن حس کردن و دیدن است همچنین کسب و کار زیرا این موارد پیچیدگی‌های خیلی عجیب و غریبی ندارد.

به دنبال ساده‌سازی پیچیدگی‌ها هستند معمولاً در جلسات و همایش‌ها شروع به نوت

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

بررداری می‌کنند. دسته بندی کردن مطالب را به خوبی می‌توانند انجام دهند جزوات شسته و رفته‌ای دارند که دارای دسته‌بندی فصل‌بندی می‌باشد این افراد می‌توانند به خوبی دستورالعمل‌های طولانی را خلاصه نویسی کنند کارهای پیچیده را ساده کنند مطالب سخت را به شکلی روان بازگو کنند.

به دنبال عملی بودن ایده‌ها هستند

این افراد دوست دارند ایده‌هایی را بشنوند که قابل اجرا باشد و عموماً دنبال ایده‌های اجرایی می‌گردند وقتی ایده‌ای را با او در میان می‌گذاریم همان لحظه مشغول فکر کردن است که این ایده چقدر زمان چقدر بودجه به چند نفر نیاز داریم و اساساً قابل اجرا هست یا خیر در اجرا چه مسائلی را پیش روی خود دارد دائماً دارند اجرای آن ایده را تحلیل می‌کنند لذا عملی بودن ایده برای آن‌ها از خلاقانه بودن ایده مهم‌تر است یک ایده خلاقانه غیر قابل اجرا به نظر آن‌ها یک ایده بیهوده است.

هوش طبیعت‌گرای بالایی دارند

چون طبیعت را جز به جز می‌بینند حس می‌کنند بو

می‌کنند لمس می‌کنند و زمانی که با طبیعت روبرو می‌شوند تمام حواس پنجگانه آن‌ها درگیر می‌شود به همین جهت معمولاً علاقه دارند در محل زندگی یا محل کارشان گل و گیاه نگه دارند آبیاری کردن بیل زدن نهالی را کاشتن برداشت کردن کارهایی که با طبیعت گره می‌خورد برای آن‌ها لذت بخش است لذا هوش طبیعت‌گرای بالایی دارند چون لمس کردن بویدن چشیدن شنیدن در آن وجود دارد.

پس در پاسخ به سؤال دوم که اطلاعات را از کجا کسب می‌کنند عده‌ای از آن‌ها حسی‌ها هستند.



شهودی‌ها N

اما دسته دوم که آن‌ها را شهودی یا ادراکی می‌نامند و با حرف N نشان می‌دهند.

کلی‌نگر و منظومه‌ای هستند

این افراد هر جا که می‌روند ابتدا مانند یک پهباد یک تصویر کلان و هوایی از آن منطقه و موقعیت

می‌گیرند و بعد ذره ذره به سراغ جزئیات می‌روند برخلاف حسی‌ها که از چیدن جز جزها و کنار هم گذاشتن تکه‌های پازل به یک تصویر کلان می‌رسند.

آینده‌نگری و پیش‌بینی دارند

افراد شهودی بیشتر علاقه دارند تا در مورد آینده صحبت کنند برخلاف حسی‌ها که بیشتر دوست دارند در مورد زمان حال گفتگو کنند به عنوان مثال اگر به یک فرد حسی بگوییم که فلان جنس گران شده می‌گه آره جنس دیگر هم گران شده اما یک فرد شهودی از گران شدن یک جنس و یک کالا صحبت می‌کنیم می‌گوید بله احتمالاً در یک ماه آینده این شکل خواهد شد در یک سال آینده اینطور خواهد بود و این گرانی این جنس روی فلان مطلب اثر بگذارد و فلان اتفاق بیفتد زیرا دوست دارند همیشه تحلیل‌های آن‌ها نسبت به آینده و پیش‌بینی آینده باشد.

جنگل را می‌بینند نه درخت را

ابتدا انبوه درختان جنگل را می‌بینند در توصیف طبیعت از کلیات شروع می‌کند مثلاً انبوهی از درختان که در پس زمینه آن رشته کوه‌هایی وجود دارد و...

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

اما اگر از یک فرد حسی سؤال بکنیم احتمالاً از صدای خش خش برگ‌ها پرواز سنجاقک‌ها و جزئیاتی شبیه به این شروع می‌کند و از توصیف چیزهای کوچک یک تصویر کلان می‌سازد اما یک فرد شهودی از تصویر و توصیف کلان صحنه را ترسیم می‌کند.

جملات طولانی و پیچیده استفاده می‌کنند
این افراد معمولاً علاقه دارند از جملات استعاره‌ها کنایه‌ها و تشبیه‌های چند پهلو استفاده کنند معمولاً بین فاعل جمله و فعل جمله کلمات بسیار زیادی وجود دارد جملاتی طولانی و پیچیده مثلاً حافظ به عنوان یک شاعری که احتمالاً شهودی بوده اشعاری دارد که دارای ظرافت‌ها و پیچیدگی‌ها و مضامین چند پهلو است در مقابل او سعدی که یک شاعر حسی بوده است دارای اشعاری با کلمات ساده رک و قابل فهم برای همه می‌باشد.

کتاب‌های داستانی و شعر را دوست دارند
خصوصاً داستان‌هایی که شخصیت‌های متعدد و زیادی در آن وجود دارد زیرا این پیچیدگی‌ها را دوست دارد برخلاف حسی‌ها که دوست دارند

داستان‌هایی بخوانند که خیلی دارای پیچیدگی نباشد و شخصیت‌های کمتری در آن وجود داشته باشد.

در مورد مسائل جهانی و عمومی حرف می‌زنند معمولاً اخبار کلان و بین‌المللی را پیگیری می‌کند. اهل استعاره و کنایه‌اند و کلمات دقیق انتخاب می‌کنند معمولاً از کلمات مترادف پشت سر هم و هم وزن احتمالاً استفاده می‌کند دوست دارد به الگویی که حاکم بر چینش این کلمات وجود دارد دست پیدا کند. به رشته‌های فلسفی و روانشناسی و ادبیات علاقه دارند ادبیات فلسفه منطق این درس‌ها و رشته‌ها برای او جذابیت بیشتری دارد تا ریاضی فیزیک و غیره. یک کار را تا جایی پیش می‌برند که خلاقانه باشد ولی وقتی تکراری شد علاقه‌شان کم می‌شود که در این صورت برای او کسل‌کننده است و معمولاً کار را رها می‌کند. برخلاف حس‌ها که معمولاً وقتی کار آزموده و تجربه می‌شود و به شکل روتین در می‌آید به آن‌ها آرامش می‌دهد.

خلاق هستند و تخیل قوی دارند
خلاقیتشان در متفاوت دیدن چیزهایی است که

تاکنون یک جور دیده می‌شده است
به دنبال کشف چیزهای کشف نشده هستند.

به دنبال کشف الگوها هستند
دوست دارند الگوهای ارتباطی بین اتفاق‌ها کلمات
و جملات را دریابند. حسی‌ها موقع تدریس استاد
دسته‌بندی‌های شماره گذاری شده دارند اما
شهودی‌ها به دنبال کشف الگوها و علت‌ها و پیوند
مطالب با یکدیگر هستند به نوعی شهودی‌ها تولید
می‌کنند ولی حسی‌ها دسته‌بندی می‌کند. حتی اگر
شهودی‌ها قرار باشد دسته‌بندی بکنند معمولاً به یک
دسته‌بندی جدید و نوعی می‌رسند از زاویه‌ای جدید که
کسی تا به حال نگاه نکرده است.

ذهن پرجولان دارند

شهودی‌ها دارای ذهن‌های مشوش فعال هستند و
مدام ذهنشان از شاخه‌ای به شاخه‌ای می‌پرد.

دارای هوش فضایی بالایی هستند

افراد شهودی معمولاً هوش فضایی بالایی دارند به
این معنا که مثلاً در موقعیت‌های جغرافیایی به راحتی

می‌توانند تشخیص بدهند که این مسیر این اتوبان به کجا ختم می‌شود راحت‌تر می‌توانند تصور کنند و نقشه خوانی قوی‌تری دارند.

خوب به سؤال دوم هم پاسخ دادیم که منبع اطلاعاتی افراد چیست اگر منبع اطلاعاتی مورد وثوق افراد حواس پنجگانه باشد حسی هستند اگر ذهن شهود و انتزاع باشد به آن‌ها شهودی گفته می‌شود به سراغ حدس زدن شخصیت‌ها برویم تا با این تمرین ببینیم چقدر قدرت تشخیص افراد شهودی و حسی را پیدا کرده‌ایم.

حدس بزنید

آقای قرائتی

به نظر شما آقای قرائتی یک شخص شهودی است یا حسی؟

آقای قرائتی یک فرد حسی است چرا آقای قرائتی زمان سخنرانی و کلاس داری از جملات کوتاه استفاده می‌کند همچنین کتاب تفسیر نور که نوشته ایشان هست را تورق می‌کنیم می‌بینیم جملات پیچیده گیج‌کننده یا چند لایه را مشاهده نمی‌کنیم خیلی ساده رک

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

نوشته شده است آقای قرائتی موقع تدریس از نوشتن استفاده می‌کند اهل جملات پیچیده نیست بین فعل و فاعل در جملات ایشان کلمات زیاد و فاصله زیادی وجود ندارد مثال‌هایی که استفاده می‌کنند ساده عینی و از استعاره‌ها و کنایه‌ها ساده استفاده می‌کند.

جناب علامه طباطبایی

به نظر شما علامه طباطبایی یک شخص حسی هستند یا شهودی؟

علامه طباطبایی یک شخصیت شهودی هستم چرا گفتیم افراد شهودی بیشتر فلسفه و منطق را دوست دارند تولید علوم جدید و حرف‌های نگفته و پیچیده و انتزاعی معمولاً محصول افراد شهودی است علامه طباطبایی در تفسیر المیزان معمولاً جملاتشان پیچیدگی دارد و درصدد کشف الگوی بین آیات و روایات هستند کاری که اختصاص به شهودی‌ها دارد لازم است به این نکته توجه کنیم که وقتی می‌گوییم شهودی‌ها بیشتر به سراغ فلسفه می‌روند و در فلسفه موفق هستند به این معنا نیست که حسی‌ها در فلسفه به فلسفه علاقه ندارند یا در فلسفه موفق نیستند اتفاقاً حسی‌ها می‌توانند مدرسین موفق‌تری برای

فلسفه باشند زیرا می‌توانند فلسفه را با زبانی ساده و قابل فهم‌تر تدریس کنند اما شهودی‌ها هستند که می‌توانند فلسفه و منطق را عمق ببخشند.

استاد فرشچیان

به نظر شما استاد فرشچیان یک شخصیت حسی است یا شهودی؟

تابلوی آفرینش استاد فرشچیان می‌تواند یک تقلب خوب برای فهم این نکته باشد که ایشان حسی هستند یا شهودی. استاد فرشچیان یک شخصیت شهودی هستند معمولاً افرادی که شهودی هستند معمولاً هنرمندهایی که شهودی هستند آثاری را خلق می‌کنند در زمینه نقاشی که از چینش چندین جز مثلاً پرنده و موجودات دیگر در کنار یکدیگر یک چهره دیگری را خلق می‌کنند؛ اما در مقابل زمانی که یک فرد حسی بخواهد نقاشی و اثری را به وجود بیاورد خیلی رئال نقاشی می‌کند مانند کمال الملک یک سیب را نقاشی می‌کند یک پرتو از یک انسان را می‌کشد یک درخت را و طبیعت را نقاشی می‌کند بیشتر آثاری را خلق می‌کنند که مطابق با واقعیت است قابل حس و لمس است؛ اما نقاش‌هایی که تابلوهای پست مدرن می‌کشند

بیشتر افراد شهودی هستند.

رامبد جوان

به نظر شما آقای رامبد جوان یک شخصیت حسی

است یا شهودی؟

رامبد جوان یک شخصیت حسی است چرا؟ زیرا

معمولاً بسیار ساده و راحت صحبت می‌کند جملات

کوتاه استفاده می‌کند خیلی پیچیده صحبت نمی‌کند

یک کار را دوست دارد مکرراً انجام دهد مثلاً چندین

و چند برنامه را حاضر است مجری‌گری کند از تجربه

کردن لذت می‌برد ایده‌های اجرایی را دوست دارد.



سرنخ‌های شناسایی شهودی‌ها و حسی‌ها خوب بریم سراغ سرنخ‌های شناسایی شهودی‌ها و حسی‌ها در پاسخ به اینکه اطلاعات را از کجا به دست می‌آوریم به طور اجمال و کوتاه سرنخ‌ها را مرور می‌کنیم.

افراد شهودی N و حسی S

زمان آینده / زمان حال

اطلاعات جزئی مهم نیست / اطلاعات گام به گام به زمان آینده بیشتر توجه می‌کنند و دوست دارند در مورد آینده بیشتر گفتگو کنند برخلاف آن‌ها حسی‌ها که بیشتر در زمان حال زندگی می‌کنند و اطلاعات گام به گام برای آن‌ها مهم است جز به جز تعریف کردن برایشان مهم است.

جولان افکار / افکار خطی

شهودی‌ها بیشتر دارای جولان فکر هستند ولی حسی‌ها بیشتر خطی فکر می‌کنند شهودی‌ها دارای تشویش افکار هستند نه به معنای بد آن بلکه به معنای خوب آن یعنی می‌توانند ربط‌ها را پیدا بکنند.

توجه به معنا و مفهوم جدید / واقع‌گرا

شهودی‌ها بیشتر به دنبال معانی و مفاهیم جدید هستند در حالی که حسی‌ها واقع‌گرا و عینی‌گرا هستند آن چیزی را که واقعیت و حقیقت هست را بیشتر دوست دارند.

نوآور و خلاق / امور عینی و واقعی و ایده‌های اجرایی
شهودی‌ها نوآورتر و خلاق‌تر هستند به این معنا
که دوست دارند موضوعات را از زاویه جدید نگاه
بکنند زاویه‌ای که تا به حال کسی از آن به آن موضوع
نپرداخته است؛ اما حسی‌ها بیشتر به امور عینی و
واقعی و اجرایی علاقه‌مند هستند.

فرضیه نظریه مفاهیم و درس‌های مفهومی/
درس‌های حفظ کردنی

برای شهودی‌ها فرضیه نظریه و مفاهیم برایشان مهم
و قابل توجه است به نظریات متعدد علاقه‌مند هستند
لذا به علوم مثل فلسفه علوم اجتماعی روانشناسی
ادبیات منطق برایشان لذت بخش است برخلاف آن‌ها
حسی‌ها به درس‌های حفظ کردنی ریاضی و تجربی
برایشان لذت بخش است.

ایده جدید / ایده اجرایی

شهودی‌ها ایده‌های جدید و خلاقانه را می‌پسندند
هرچند که آن ایده قابلیت اجرا نداشته باشد مهم این
است که آن ایده جدید است شهودی‌ها اما حسی‌ها
ایده‌های قابل اجرا برایشان مهم است.

استعاره و کنایه / جملات کوتاه و جزئی‌نگری
استعاره و کنایه شهودی‌ها استعاره‌ها و کنایه‌ها
برایشان جذاب‌تر است اما حسی‌ها بیشتر دوست
دارند جملات را ساده و کوتاه به کار ببرند و به جزئیات
بیشتر توجه کنند.

بسیار خوب تا به اینجا در مورد دو سؤال از MBTI
صحبت کردیم.

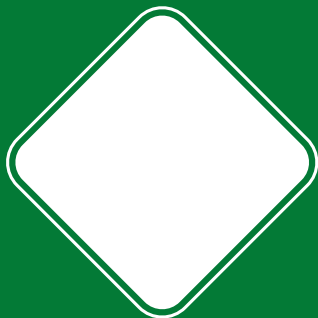
سؤال اول اینکه فرد انرژی خود را از کجا تأمین می‌کند
که گفتیم یا برونگرا است که با حرف E نشان داده
می‌شود و یا فرد درونگراست که با نشان داده می‌شود.
سؤال دوم اینکه به چه اطلاعاتی توجه می‌کند و چگونه
اطلاعات را جمع‌آوری می‌کند. اگر حواس پنجگانه را
دخالت می‌دهد حسی است که با نماد S نشان داده
می‌شود و اگر اهل انتزاع و شهود فکری است شهودی
است و با حرف N نشان داده می‌شود. در ادامه به
سوالات بعد نیز پاسخ خواهیم داد.



فصل چهارم

افراد چگونه تصمیم می‌گیرند؟





افراد چگونه تصمیم می‌گیرند؟

رسیدیم به سؤال سوم که افراد چگونه تصمیم می‌گیرند. متفکر یا احساسی؟ در ادامه توضیح خواهیم داد که چه افرادی متفکر یا T هستند و چه افرادی احساسی یا F هستند. در سؤال اول گفتیم که ما انرژی خود را از کجا تأمین می‌کنیم؟ در سؤال دوم گفتیم که اطلاعات خودمان را از کجا به دست می‌آوریم؟ و چه اطلاعاتی را موثق می‌دانیم؟ و در سال سوم به این می‌پردازیم که چگونه تصمیم می‌گیریم؟ بعضی از افراد در موقعیت‌های تصمیم‌گیری منطق برهان استدلال وسیله معتبری است که می‌تواند به آن فکر کنند و تصمیم بگیرند یعنی اگر مطلبی برهان و منطق و استدلال داشته باشد مثلاً ۲ بعلاوه ۲ مساوی با ۴ باشد به آن توجه می‌کنند؛ اما افراد دیگر اثر تصمیمشان بر دیگران عواطف و احساسات دیگران مسائلی است که بر تصمیم‌گیری‌شان نقش دارد و بر اساس آن تصمیم می‌گیرند که حرفی را بزنند یا نه؟ کاری را انجام دهند یا خیر؟ هر چیزی که به حیطه فکر و تصمیم برمی‌گردد در این سؤال به این پاسخ خواهیم داد که ما چگونه تصمیم می‌گیریم؟ مثل یک فرد منطقی و متفکر تصمیم می‌گیریم که آن را با نماد

T نشان می‌دهند و یا ما یک فرد احساسی هستیم که بر اساس احساسات و عواطف تصمیم‌گیری می‌کنیم که با نماد F نشان داده می‌شود. اما در ابتدا باید به این نکته مهم توجه کنیم:

نکته

فرهنگ ایرانی و بروز احساسات کمتر در مردان در فرهنگ شرقی و به خصوص ایران احساسات و feeling در مردان کمتر بروز داده می‌شود یعنی شاید مردی یک انسان احساسی باشد اما بروز احساسات را در خود سرکوب کرده باشد لزوماً در مردان احساسی بروز احساسات قوی را نمی‌بینیم به خاطر وجود این فرهنگ غلط مانند این جمله معروف که مرد گریه نمی‌کند که یک امر کاملاً غلطی است و باید اصلاح شود و بدانیم که بروز احساسات یک اتفاق درست و طبیعی است ما نباید خودمان را از بروز احساسات و هیجان‌اتمان محروم کنیم.

تفاوت محیط کار و منزل

نکته دوم اینکه می‌شود یک فرد در محیط کار متفکر منطقی و T باشد زیرا این سؤال بیشتر محیط کار را می‌سنجد اما در منزل و در کانون خانواده یک فرد

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

احساسی و feeling باشد و احساساتش را بروز بدهد و در منزل بر اساس احساسات تصمیم بگیرد. خوب برای اینکه بدانید شما جز کدام دسته از این افراد هستید به سراغ سؤالات این بخش برویم پس به گزینه مناسب را انتخاب کنید.

سؤالات

۱. من کدامم؟
الف) قاطع محکم و استوار هستم؟
ب) انعطاف پذیر ملایم و لطیف هستم.
۲. من کدامم؟
الف) بیشتر پیرو منطق و دلیل هستم
ب) بیشتر پیرو احساس و عاطفه هستم.
۳. من کدامم؟
الف) از نظر من یک قاضی و داور عادل برای جامعه مفیدتر است؟
ب) از نظر من یک معلم و مربی مهربان برای جامعه مفیدتر است؟
۴. من کدامم؟
الف) به تجزیه و تحلیل موضوعات علاقه دارم.
ب) به فیلم‌ها و بحث‌های عاطفی که به مسائل انسانی

می‌پردازند علاقه دارم.

۵. من کدامم؟

الف) رعایت اصول و قوانین برایم بسیار مهم است.

ب) مهربانی و گذشت در زندگی برایم بسیار مهم است.

بریم سراغ دسته اول یا متفکرها که با نماد T آنها را

نشان می‌دهیم.



متفکرها T

خیلی کم تشویق می‌کنند

وقتی که کاری را به کسی می‌سپارند و فردی برای آن‌ها کاری را انجام می‌دهد ممکن است کم تشویق کند مثلاً صرفاً بگوید ممنون خدا قوت زحمت کشید و این جملات را نزد خود یک تشویق جانانه حساب می‌کند و اگر سؤال بکنیم که چرا بیشتر تشکر نکردی؟ می‌گوید من که خدا قوت گفتم خسته نباشید را گفتم

ضمن اینکه وظیفه‌اش بوده است و در مقابل آن حقوق می‌گیرد و او اینجاست که کار کند پس یک خدا قوت کفایت می‌کند. افراد منطقی و متفکر معتقدند که آدمها باید وظیفه‌شان را انجام بدهند و در مقابل انجام وظیفه تشویق و تشکر ضرورتی ندارد بنابراین اگر یک مسئول مدیر و رئیسی دارید که منطقی و متفکر است پس از تشویق‌های آنچنانی مرخصی‌های تشویقی خبری نیست و اگر درخواست بکنید می‌گوید وظیفه‌تان را انجام داده‌اید و حقوقتان را دریافت می‌کنید.

مستقیماً به اصل مطلب می‌پردازند
این افراد خیلی حوصله مقدمه چینی ندارند نهایتاً بعد از یک احوالپرسی ساده به اصل مطلب می‌پردازد و حرف اصلی یا درخواستشان را بیان می‌کند. دقت بکنید اگر یک فرد درونگرا باشد همچنین حسی باشد و متفکر یا فکری باشد از صراحت لهجه بیشتری برخوردار خواهد بود.

ممکن است بی‌احساس جلوه کنند
این گونه افراد معمولاً در نگاه اول بی‌احساس ارزیابی

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

می‌شوند و می‌گوییم این فرد اصلاً احساس ندارد خیلی خشک و بی‌عاطفه است اصلاً همدلی کردن را بلد نیست در حالی که ممکن است او فردی احساسی باشد اما در محیط کار از این جهت که همه کارها را با توجه برهان قواعد و استدلال می‌بیند منطقی به قضایا نگاه کند و از عینک منطق به قضایا نگاه کند بنابراین یک فرد خشک و بی‌احساس ارزیابی می‌شود.

به حقیقت بیش از ادب بها می‌دهند مثلاً در یک واقعیتی که قرار است سوار آسانسور بشوند بعد از تعارف کردن که آقا بفرمایید خیلی تعارف کردن را طول نمی‌دهد می‌گوید بس است خیلی تعارف نکنید یا خودش می‌رود یا کسی را جلو می‌اندازد چرا می‌گوید خب تعارف کردیم دیگه فرقی نمی‌کند چه کسی اول برود یا دوم اتفاق خاصی نمی‌افتد بالاخره باید یک نفر برود هر کسی می‌تواند باشد.

تحت تأثیر میل به موفقیت انگیزه پیدا می‌کنند چیزی که منجر می‌شود این افراد انگیزه برای حرکت به جلو پیدا بکنند زمانی است که برای آن‌ها برهان بچینیم که این کار شدنی است و او بر اساس استدلال

و برهان متوجه آن اتفاق و موفقیت بشود به عنوان مثال اگر قرار است کارمند منطقی و فکری خود را مجاب بکنید که نسبت به کاری اقدام بکند یا وظیفه‌ای را به دوش بگیرد باید نسبت به نتایج موفقیت آمیز آن برهان و استدلال بیاوریم یا اگر فردی با روحیه منطقی و فکری از دست شما ناراحت است برای آنکه بتوانید او را آرام کنید یا ناراحتی را از او بردارید باید برایش استدلال و برهان بیاورید.

به تاثیرات تصمیمات شان بر دیگران توجه نمی‌کنند زمانی که قرار است یک فرد فکری تصمیمی را بگیرد خصوصاً یک تصمیم سخت اینکه این تصمیم می‌تواند چه ضررهایی برای دیگران داشته باشد را ملاک قرار نمی‌دهد به عنوان مثال در یک شرکتی که مشکل مالی به وجود آمده و رئیس شرکت یا مدیر آن مجبور است که یک نیرو را تعدیل کند یا مثلاً با توجه به درآمد شرکت نمی‌توانم هزینه یا حقوق ۱۰ نفر را بدهم و مجبورم ۳ یا ۴ نفر را با آن‌ها خداحافظی کنم. به راحتی این تصمیم را می‌گیرد و اجرا می‌کند ممکن است از درون ناراحت شود اما در اجرا کردن آن قاطع است با خود نمی‌گوید که حالا او چه می‌کند بلکه می‌گوید وظیفه من این

است که این سازمان و مجموعه را نگه دارد.

در زمینه تصمیم‌گیری‌ها و تحلیل‌ها جانبدارانه عمل نمی‌کنند

خیلی راحت قضاوت‌ها یا به منصفانه انجام می‌دهد مثلاً ممکن است وقتی به خانه برمی‌گردد همسرش به او بگوید که امروز تصادف کرده و خیلی اضطراب و استرس گرفتم ولی همسر متفکر و فکری به راحتی بگوید خوب تو مقصر بودی و از عقب به ماشین جلویی زدی یعنی همه چیز را در چهارچوب منطق می‌بیند.

به‌طور طبیعی عیب و ایرادها را می‌بینند و انتقاد می‌کنند

با در کنار یکدیگر گذاشتن کنار هم گذاشتن استدلال و برهان به راحتی ایراد کار را متوجه می‌شود و صراحتاً نیز بیان می‌کند و به این توجه ندارد که آن بگوید یا نگوید. می‌گوید نقد است می‌گوییم.

معتقدند احساسات تنها زمانی معتبر است که منطقی باشد

لذا به عنوان مثال اگر ببیند شخصی پای یک فیلم

رمانتیک یا یک داستان درام گریه می‌کند و اشک می‌ریزد و ناراحت است شاید مسخره کند و بگوید برای چه گریه می‌کنید یا مثلاً در محل کار اگر کسی اعتراض بکند که چرا ساعت کاری را برای من کم رد کردید خیلی راحت می‌گوید که خب تأخیر داشتی و من هم کم کردم و ناراحتی او را بیهوده تلقی کند.

نمی‌خواهند کسی را ناراحت کنند ولی برای صداقت ارزش قائل‌اند

می‌گوید این حرف راستی است و نگفتن من کتمان حقیقت است پس می‌گویم حقیقت همیشه تلخ است شاید این جمله معروف را متفکرها درست کرده باشد.

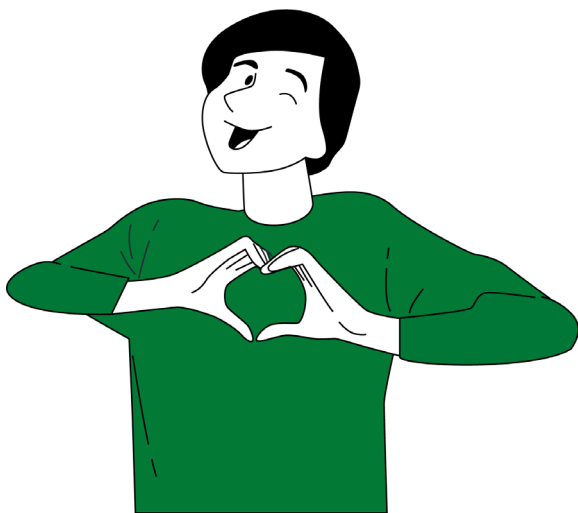
خیلی علاقه به یک استاندارد یا قاعده دارند که در مورد همه منصفانه و عادلانه به کار می‌گیرند

زمانی که به یک قاعده مدام استثنا بخورد به نظر آن‌ها دیگر آن قاعده یک قاعده بیخود و نابجاست افرادی که دائماً به قواعد و قوانین استثنا می‌زنند یک انسان بی‌خرد و بی‌حکمت است و خودش نیز معمولاً سعی می‌کند در برابر قواعد و قوانین هیچ استثنایی را قائل

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

نشود مگر آنکه یک برهان و استدلال و منطق پشت سر آن باشد.

به ندرت می‌پرسند آیا زمان مناسبی است؟
یعنی هر آن چیزی را که صداقت بداند به راحتی بیان می‌کند فارغ از آنکه آیا زمان مناسبی برای گفتن آن حرف هست یا خیر.



احساسی‌ها F

به ادب بیش از حقیقت بها می‌دهند
یعنی هر آنچه که ادب است رسم است آداب است
برایشان قابل احترام و ارزشمند است برخلاف
منطقی‌ها و متفکرها آداب و رسوم‌ها لزوماً برایشان
قابل احترام نیست اگر مطابق با حقیقت نباشد
مطابق واقعیت نباشد به واسطه برهان و استدلال

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

نشود از آن دفاع کرد آن را کنار می‌گذارند اما برای یک فرد احساسی چیزی که مهم است ادب آداب و سنن هست ارزش‌های احساسی و عاطفی برایش خیلی مهم است.

از بحث و اختلاف پرهیز می‌کنند احساسی‌ها دوست ندارند که بین دو نفر اختلاف ایجاد بشود لذا کمتر انتقاد می‌کنند این جمله که اگر این حرف را بزنم او ناراحت می‌شود دلیلی است که به واسطه آن خود را از گفتن منع می‌کند.

احساساتشان زود جریحه‌دار می‌شود ممکن است مسائل را خیلی شخصی‌سازی کنند؛ مثلاً مدیر وارد مجموعه می‌شود با چند نفر سلام و علیک می‌کند همان موقع گوشه زنگ می‌خورد و شاید با دو سه نفر سلام نکند یک فرد احساسی می‌گوید او با من مشکل دارد به من سلام نکرد احتمالاً می‌خواهد مرا اخراج کند. چرا چون با من صحبت نکرد.

ممکن است دروغ مصلحتی بگویند نه به این معنا که افراد دروغ‌گویی هستند بلکه به

این جهت که دوست ندارند دیگران از آن‌ها برنجند لذا حاضرند در مواقعی بخشی از حقایق را بازگو نکنند تا فرد مقابل ناراحت نشود.

نسبت به احساسات دیگران حساسیت نشان می‌دهند

وقتی یک نفر ناراحت است آن‌ها به خوبی می‌فهمند و درک می‌کنند وقتی کسی شاد است به خوبی می‌فهمد وقتی شخصی دارای تشویش درونی است و به هم ریخته است F ها به خوبی تشخیص می‌دهند که این فرد مشکلی دارد و همدلی بالایی از خود نشان می‌دهند به راحتی می‌توانند با او وارد گفتگوی احساسی بشوند و مشکل او را همدلانه بفهمند درک کنند و یا حل کنند.

تأثیر تصمیم خود را روی روحیه اشخاص در نظر می‌گیرند

مثلاً اگر تصمیم بگیریم که فلان شخص اخراج بشود چه تأثیری بر روی او می‌گذارد. اگر نقد کنیم ممکن است ناراحت بشود لذا اینکه طرف مقابل در مقابل تصمیم آن‌ها چه برخوردی می‌کند چه هیجانی را تجربه می‌کند برایشان مهم است و بازخورد می‌گیرند.

ممکن است بیش از اندازه احساسی و عاطفی ارزیابی شوند

شاید به آن‌ها بگویید شما دیگر شورش را درآوردید فیلم گریه می‌کنید پای داستان اشک می‌ریزید اقوام درجه دوم یکی از دوستانت فوت شده و تو اینطور گریه می‌کنی یا ناراحتی. در این موارد شاید متهم به این بشوند که بیش از اندازه احساسی و عاطفی رفتار می‌کنند منتهی این از نگاه افراد منطقی و متفکر است به این جهت که معمولاً دو طرف طیف به خوبی نمی‌توانند یکدیگر را درک کنند.

گفت و گور با احوالپرسی و حرف‌های معمولی شروع می‌کنند

معمولاً مستقیم سراغ اصل مطلب نمی‌روند معمولاً ابتدا خوش و بش می‌کنند احوالپرسی و تعارف می‌کنند مقدمه چینی می‌کنند که ببخشید که این حرف را می‌زنم آگه ناراحت نمی‌شوی زحمتی داشتم معمولاً خیلی رودربایستی دارند و بسیار تعارف می‌کنند.

معتقدند هر احساسی معتبر است خواه معنادار باشد یا نباشد

کار به این ندارند که آن احساس حق است یا خیر آن فرد باید الان در این موقعیت ناراحت باشد یا نه مهم این است که او ناراحت است علت آن اهمیتی ندارد. مثلاً شخصی از مجموعه شما به شما می‌گوید که آقای فلانی از شما ناراحت است شما برای او توضیح می‌دهید که به این جهت به خاطر آن خطا به خاطر فلان اشتباه من چاره‌ای جز این تصمیم نداشتم ولی آن فرد احساسی می‌گوید می‌دونم ولی او الان ناراحت است هرچه شما به عنوان یک فرد منطقی برای او توضیح بدهید که ناراحتی او به خاطر رفتار و کردار خودش است او می‌گوید مهم این است او الان ناراحت است.

به همدلی و هماهنگی بها می‌دهند و به استثنا در قاعده توجه دارند

به همین جهت معمولاً در قواعد و قوانین دستورات استثنای زیادی قائل شوند مثلاً اگر مدیر یک جلسه یک فرد احساسی باشد شاید به یک نفر بگوید تو دیرتر بیا چون صبح باید فرزندت را به مدرسه ببری تو نیز

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

دیرتر بیا چون شب‌ها دیر می‌خوابی پس صبح بیشتر استراحت کن نهایتاً می‌بیند خودش تنها باید جلسه را اداره کند.

به طور طبیعی علاقه به راضی کردن دیگران دارند به راحتی امتنان و تشکر خود را نشان می‌دهند دوست دارم دیگران از آن‌ها دل خوشی داشته باشند خیلی راحت تشکر می‌کنند قدردانی می‌کنند و معمولاً با دیگران رفتار گرم و صمیمانه‌ای دارند حالا اگر این فرد احساسی برون‌گرا نیز باشد بسیار گرم‌تر معاشرتی‌تر رفتار خواهد کرد و به دنبال رضایت دیگران است.

از مناسب بودن زمان سؤال می‌کنند؟

آیا الان زمان مناسبی هست که من این نکته را به او بگویم؟ آیا گفتن من الان موجب ناراحتی او نمی‌شود؟ چیزی که می‌تواند موجب برانگیختگی یک فرد احساسی بشود باید دست بگذارید روی نقاط بشردوستانه کار. اینکه آن کار می‌تواند چقدر سود و خیر برای انسان‌ها داشته باشد برای طبیعت دارد باید از زاویه مهربانی و از دریچه احساسات و عواطف وارد شد تا او حرف شما را گوش کند پس اگر یک کار کارمند

احساسی دارید حواستان باشد همیشه به اندازه کافی از او تشکر کنید گرم صمیمی و دوستان بگویید و اگر می‌خواهید او را به کاری بگمارید ارزش‌های او را که احساسی و عاطفی است به کار گره بزنید و اگر با او در یک رابطه صمیمی و عاطفی باشید او برای شما تبدیل به یک نیروی وفادار پای کار و هزینه کن خواهد بود کسی که همیشه پشت تو خواهد بود و تو می‌توانی روی او حساب کنی اما باید مراقب باشید که احساساتش را زیر پا نگذارید و جریحه دار نکنید اگر انسان‌های احساسی در این کره زمین نبودند زندگی یک زندگی چرخ دنده‌ای خشک و شکننده بود انسان‌های احساسی هستند که به زندگی رنگ و لعاب لطافت میدهند و زندگی را لذت بخش می‌کنند لذا هر مجموعه‌ای نیاز دارد یک انسان احساسی در آن مجموعه باشد تا روابط همدلانه جاری شود و افراد مجموعه کسی را پیدا کنند که بتوانند با او رابطه همدلانه داشته باشند تا او بتواند با درک درست از احساسات آن‌ها، آن‌ها را راهنمایی کند یا به جایی برای حل مشکلاتشان معرفی کند اگر انسان‌های احساسی اطراف شما هستند خوش به حالتان زندگی شادی دارید.

حدس بزن

آقای قرائتی

به نظر شما آقای قرائتی یک فرد منطقی است یا احساسی؟

آقای قرائتی یک فرد منطقی است صریح رک انتقاداتش را بیان می‌کند فارغ از اینکه گفتن این حرف در این جمع موجب ناراحتی می‌شود یا خیر هر جا صلاح بداند که باید این انتقاد بیان شود می‌گوید. به حقیقت و صداقت بیشتر از ادب بها می‌دهد.

آقای عالی

به نظر شما آقای عالی یک فرد منطقی هستند یا احساسی؟

جناب آقای عالی یک فرد احساسی هستند لطافت در صحبت کردن ایشان دقت به تأثیر صحبت کردنشان بر دیگران نحوه بیانشان و ورودشان به صحبت‌ها به مطالب از دریچه دوستی محبت صمیمیت وارد می‌شود اما یک فرد منطقی مانند آقای قرائتی از دریچه استدلال و برهان به مطالب ورود می‌کند.

آقای احسان علیخانی
به نظر شما آقای علیخانی یک فرد منطقی است یا احساسی؟

شاید به راحتی قابل حدس باشد که آقای علیخانی یک فرد منطقی است چرا؟ شخصی که می‌تواند چندین سال برنامه ماه عسل را بسازد برنامه‌ای که سرشار از داستان‌های عجیب و غریب و توام با غم و اندوه است می‌تواند به عنوان مجری روبروی شخصی که داستان تلخ و درام زندگی‌اش رو تعریف می‌کند بنشیند و فقط گوش بکند برنامه‌هایی که شاید چند میلیون نفر پای آن‌ها گریه کرده‌اند آقای علیخانی شاید یک بار در طول این سال‌ها در مقابل این داستان‌های اندوه بار گریه کرد.

بریم سراغ یک جمع‌بندی از احساسی‌ها و فکری‌ها گفته شد سؤال این بود که مدل تصمیم‌گیری افراد چگونه است گفتیم افراد احساسی عواطف احساسات در تصمیم‌گیری آن‌ها نقش بسزایی دارد اما افراد منطقی و فکری برهان و استدلال و منطق در نحوه تصمیم‌گیری آن‌ها مؤثر است.



سرنخ‌های شناسایی احساسی‌ها و فکری‌ها احساسی‌ها

گرم و دوستانه: احساسی‌ها معمولاً گرم و معاشرتی هستند و دوستانه رفتار می‌کنند در روحیه فرد مقابلشان دوست دارند حس خوبی را از خودشان به جای بگذارند.

با اسم صدا می‌زنند: چون احساسی‌ها دوست دارند حس خوبی را در فرد مقابلشان ایجاد بکنند به همین دلیل ممکن است او را با اسم کوچکشان صدا بزنند

احساس مهم است: احساسات برایشان مهم است
حقیقت معنای می‌شود.

به دور از بحث و اختلاف: این افراد دوست ندارند دعوا
یا جدل پیش بیاید از پرخاشگری و بالا رفتن صداها به
جهت دعوا فرارند البته امکان دارد در مواردی بسیار
پرخاشگر و اهل دعوا باشد.

حساس: معمولاً حساس و زودرنج هستند.

منعطف: بسیار منعطف‌اند و ممکن است با حالات
روحي ديگران خودشان را تغيير بدهند با شادي آنها
شاد و با غم آنها غمگين شوند. سؤالشان اين است
چه چيزي حس خوبي به ديگران مي‌دهد؟

حمایتگر: انسان‌های حامی هستند و معمولاً در
حرکت‌های بشردوستانه خیریه‌ها همچنین کارهایی
برای حفظ محیط زیست مانند درختکاری حمایت از
حیوانات کار می‌کند.

نوع دوستی طبق ارزش‌ها: ارزش آنها چیست
متناسب با آن نوع دوست هستند.



فکری‌ها

خونسرد: چون همه چیز را منطقی نگاه می‌کند بر اساس منطق به آن توجه می‌کند شخصی‌سازی زیادی اتفاق نمی‌افتد.

اسم کمتر به زبان می‌آورند: دوست ندارند با همه گرم صمیمی و دوست باشند یک محیط امنی را برای خودشان ایجاد می‌کنند.

بی‌احساس ارزیابی می‌شوند: بی‌احساس نیستند زیرا بروز احساساتشان کم است ممکن است

احساساتشان درونی باشد یا وقتی می‌خواهند آن را بروز بدهند خیلی آشکار و عیان نباشد لذا در واقع افراد بی‌احساسی نیستند.

اهل مجادله و بحث هستند: دوست دارند حرف حقیقت صدق و منطقی بر کرسی بنشیند و همین جهت ممکن است جر و بحث کنند جدل کنند تا حقیقت کشف بشود.

اهل شخصی‌سازی نیستند.

منطقی جدی و قاطع و رقابت‌جو: احساسی‌ها دوست دارند همه برنده باشند کسی بازنده نباشد اما فکری‌ها می‌گویند هر بازی دوسر دارد یکی برنده می‌شود و یکی بازنده لذا دوست دارند برنده باشند و خیلی این نگاه که من بردم و تو باختی و یا بالعکس برایشان مهم نیست.

تا به اینجا به سه سؤال اصلی MBTI پاسخ دادیم سؤال اول این بود که از کجا انرژی می‌گیریم سؤال دوم این بود که نحوه جمع‌آوری اطلاعات ما چگونه است و سؤال سوم که در موردش با همدیگر صحبت کردیم این بود که نحوه تصمیم‌گیری آدم‌ها چگونه است در ادامه به سؤال چهارم پاسخ خواهیم داد.

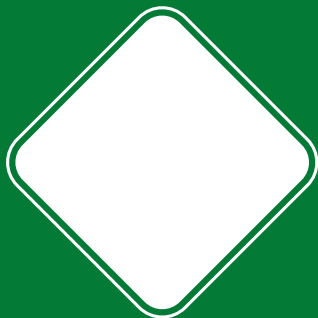


فصل پنجم

افراد دنیای پیرامونشان را

چگونه سازماندهی می کنند؟





افراد دنیای پیرامونی‌شان را چگونه سازماندهی می‌کنند؟

رسیدیم به سؤال چهارم سبک زندگی افراد یا ارتباط افراد با دنیای پیرامونی‌شان. عامل آخر با ساختار یا منضبط ز و دریافتگر یا منعطف p در ادامه به این سؤال به صورت مفصل پاسخ خواهیم داد.

در پاسخ به این سؤال که افراد دنیای پیرامونی‌شان را چگونه سازماندهی می‌کنند یا اینکه با دنیای اطراف خود چطور تعامل می‌کنند در این طیف در یک سر آن افراد با ساختار یا قضاوتگر یا منضبط وجود دارند که آن‌ها را با نماد I نشان می‌دهیم افرادی هستند که نظم انضباط و ساختار در زندگی‌شان معنا دارد در مقابل آن‌ها و در آن سر طیف افرادی هستند که دریافتگر یا منعطف هم گفته می‌شوند و با حرف P نشان‌شان می‌دهیم افرادی هستند که در لحظه زندگی کردن ریسک‌پذیری و خلاقیت در زندگی‌شان پررنگ است بنابراین بعضی از افراد مستقیم به سمت جلو حرکت می‌کنند ساختارمند و مرحله مرحله به مرحله پیش می‌رود اما بعضی دیگر از افراد که در لحظه زندگی می‌کنند و ممکن است در لحظه تصمیمات متفاوتی

بگیرند فرمان زندگی‌شان را متناسب با لحظه‌ای که در آن زندگی می‌کنند تغییر دهند مفصل‌تر به توضیح هر کدام از دوسر طیف خواهیم پرداخت. اما پیشتر به تذکر چند نکته می‌پردازیم:

نکته

- ناظر به محیط شغلی است
- این بعد آخر بیشتر بر اساس محیط شغلی افراد تعریف می‌شود مثل عامل سوم منطقی یا احساسی بودن. با ساختار یا دریافتگر بودن ناظر به محیط کاری افراد است یعنی چه بسا فردی در محیط کار ساختارمند و منضبط باشد اما در محیط زندگی شخصی منعطف و دریافتگر باشد و زندگی در لحظه‌ای داشته باشد.
- با رغبت‌ها و علایق سنجیده شود
- سوگیری جامعه معاصر به سمت ساختارگرایی است

یعنی انسان‌هایی که زندگی مرحله به مرحله‌ای دارند گام‌ها را تقسیم بندی می‌کنند دست فرمان زندگی‌شان را تغییر نمی‌دهند سوگیری مثبتی به سمت آن‌ها وجود دارد که البته این سوگیری احتمالاً درست نباشد زیرا دریافتگرها نیز معمولاً زندگی خلاق

و جذابی را دارند.

○ ساختارگرا/منضبط/قضاوتگر:

این‌ها معمولاً نام‌هایی است که برای | به کار می‌رود.

○ منعطف/دریافتگر/ملاحظه‌کار:

این اسامی نیز معمولاً برای پی استفاده می‌شود.

سؤالات

بریم سراغ پاسخ دادن به سؤالات مربوط به دوسر این طیف و عامل آخر

گزینه‌ای که بیشتر به شما نزدیک است را انتخاب کنید.
۱. من کدامم؟

الف) من اغلب تصمیماتم را سریع و به راحتی می‌گیرم.

ب) به هنگام تصمیم‌گیری مضطرب و مشوش می‌شوم.

۲. من کدامم؟

الف) دوست دارم همه چیز منظم و برنامه‌ریزی شده باشد.

ب) دوست دارم در شرایط انعطاف‌پذیر و متغیری زندگی کنم.

۳. من کدامم؟

الف) علاقه‌مندم جلسات رأس ساعت مقرر شروع شود و روی وقت‌شناسی تأکید دارم.

ب) علاقه‌مندم جلسات و گردهمایی‌ها هنگامی شروع شود که همگی افراد حضور و آمادگی لازم را داشته و احساس راحتی کند.

۴. من کدامم؟

الف) معمولاً در کارهای روزانه مایلیم که طبق برنامه عمل کنم.

ب) معمولاً در کارهای روزانه مایلیم بر حسب ضرورت‌ها و فوریت‌هایی که پیش می‌آید عمل کنم.

۵. من کدام؟

الف) از انجام دادن کارهایی که از قبل مشخص شده باشد احساس رضایت دارد.

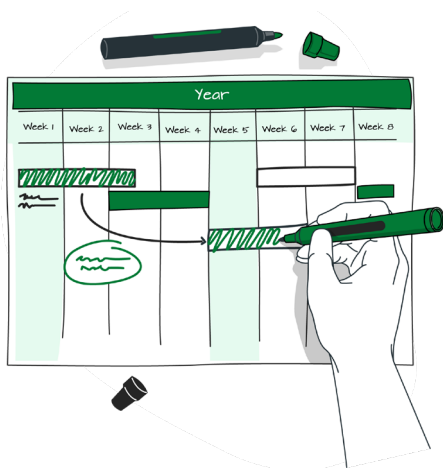
ب) مقید بودن به برنامه‌ای که از قبل مشخص شده باشد برای من جالب نیست.

۶. من کدامم؟

الف) معمولاً در انجام کارها آن‌ها را به اجزای مشخص تقسیم کرده و سپس به ترتیب به انجام بخش‌های مشخص شده می‌پردازم

ب) معمولاً بدون فوت وقت یک کار را یا پروژه را شروع و به هر قسمتی از آن که ممکن باشد زودتر می‌پردازم.

بریم سراغ توضیح دو سر طیف؟



باساختار

برنامه‌ریزند

وقتی می‌گوییم آن‌ها اهل برنامه‌ریزی هستند لزوماً به این معنا نیست که آن‌ها دفترچه‌ای دارند منظم خط کشی شده که زمان بندی‌ها ساعت روز هفته در آن مشخص شده باشد خیر بلکه می‌دانند صبح چه ساعتی باید بیدار شوند چه ساعتی به بی‌آرتی یا مترو

برسند ساعتی به محل کار می‌رسند در هر ساعت کاری چه وظایفی دارند و چقدر طول می‌کشد روزانه هفتگی یا ماهیانه برنامه‌ریزی‌های مشخص و روتینی دارند که به درصد بالایی از آن پایبند هستند و آن را انجام می‌دهند.

مسئولیت‌پذیر و مسلط هستند

با ساختارها افرادی هستند که وقتی مسئولیتی را به آن‌ها می‌سپاریم و مسئولیتی را به عهده می‌گیرند فارغ از آنکه مسئولیت مذکور با ارزش‌های آن‌ها همخوانی داشته باشد یا خیر وقتی آن را پذیرفتند خود را ملزم به انجام آن می‌دانند و تا پایان کار به آن متعهد هستند و در مورد زمان و تقسیم بندی اجزاء و کارها مسلط و توانمند هستند.

با اقتدار و قدرت سخن می‌گویند

ضرب‌الاجل‌ها را جدی می‌گیرند

در مورد کارهایی که زمان مشخصی برای آن‌ها وجود دارد مثل ثبت نام‌ها و هر چیزی که دارای زمان بندی است معمولاً در ساعات اول و لحظات اول آن کار را

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

انجام می‌دهند به تأخیر انداختن کارها آن‌ها را اذیت می‌کند. لازم به تذکر است که همانطور که گفته شد این روحیه بیشتر در فضای کار و محیط کار وجود دارد چه بسا در محیط زندگی شخصی خودش رفتاری منعطف‌تر از خود نشان دهد مثلاً گذاشتن سطل زباله را به دم در دائماً به تأخیر بیندازد.

زمان را منبعی تمام‌شدنی می‌دانند زیرا برای زمان ارزش و اهمیت قائل‌اند لذا دائماً زمان را چک می‌کند که هر چیز در زمان خودش انجام شود و اگر کسی تأخیر داشته باشد موجب ناراحتی آن‌ها می‌شود.

عجول‌اند و ریتم تند را دوست دارند
دوست دارند سریع‌تر به نتیجه مورد نظرشان برسند به همین دلیل معمولاً در حال عجله کردن هستند حالا اگر این عامل در کنار برون‌گرایی نیز وجود داشته باشد همانطور که گفتیم برون‌گراها دارای ریتم تندی هستند تند حرف می‌زنند تند کار می‌کنند اول وارد کار می‌شوند و بعد فکر می‌کنند بنابراین اگر فردی حرف اول تیپ شخصیتی تست E، MBTI یعنی برون‌گرا باشد

و حرف آخر آن | و ساختارمند باشد مشاهده خواهید کرد که این ریتم تند چقدر بیشتر خواهد بود و در مقابل اگر درونگرایی باشد و حرف آخر | یا ساختارمند باشد می‌تواند تا حدودی این ریتم تند و عجول بودن را کنترل کند و تعدیل کند لذا باید توجه داشته باشیم که افراد رو تنها با یک عامل نسنجیم و با در کنار یکدیگر قرار دادن سایر عوامل می‌توانیم به الگوی شخصیتی آن‌ها پی ببریم و درک درست‌تری داشته باشیم.

خیلی مقرراتی و سلسله مراتبی هستند

سلسله مراتب را درک می‌کنند در یک سازمان و مجموعه رئیس معاون جانشین مدیریت‌های ذیل آن را به خوبی می‌فهمند و به آن پایبند هستند به آن ساختارها احترام می‌گذارند و به خوبی در آن ساختارها قرار می‌گیرند و رفتار سازمانی مشخصی را از خود نشان می‌دهند.

در چهارچوب سازمان و مقررات به خوبی کار می‌کنند اگر وارد یک سازمانی بشوند ولو اینکه آن سازمان با ارزش‌های آن‌ها همخوانی ندارد چون در آن سازمان قرار گرفته و مسئولیت‌پذیری و تسلطش به او اجازه

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

نمی‌دهد که از ساختار تخطی بکند تا زمانی که در آن ساختار و سازمان وجود دارد تمام سعی‌اش را می‌کند تا کارهایی را که به او سپرده شده است را انجام دهد.

از گرفتن تصمیم خوشحال می‌شوند

زمانی که یک کار نیمه تمام است و نمی‌دانند تا زمانی که کار انجام نشده چه اتفاقی قرار است بیفتد؟ اینکه یک تصمیم نگرفته‌ای وجود دارد و یک مسئله‌ای که نمی‌دانند باید آن را چه کنند در این موقعیت‌ها دچار ترس اضطراب و تشویش می‌شوند وقتی به تصمیم می‌رسند خیلی خوشحال می‌شوند.

زود تصمیم می‌گیرند و مشغول کار می‌شوند

افرادی هستند که خیلی سریع یک پروژه را دسته‌بندی می‌کنند زمان آن را مشخص می‌کنند و علاقه‌شان بیشتر به جای فکر کردن و برنامه‌ریزی‌های متعدد و کلان به اجرای کار فکر می‌کند دوست دارند زودتر و سریع به نتیجه و انتهای کار برسند به همین جهت معمولاً پروژه‌های نیمه تمام کمتری را دارند.

از اخلاق کاری برخوردارند اول کار بعد بازی

برای آن‌ها کار حرف اول را می‌زند زمانی خوشحال

هستند که یک زمان کاری زیادی را پشت سر گذاشتند آن هم کاری که یک خروجی‌های مشخص و محسوس را داشته باشد در این شرایط رضایت شغلی آن‌ها بالاست لذا اگر فردی با ساختار و | در مجموعه شما مشغول از خصوصاً اگر حرف دومش s باشد یعنی حس‌ی باشد همچنین منطقی باشد یعنی STJ باشد او را بر کارهایی بگمارید که خروجی‌های مشخص زود بازده و دارای خروجی‌های قابل لمس و قابل حس و محسوس باشد و به گونه‌ای برای او برنامه‌ریزی کنید که حتماً چندین کار را بتواند انجام دهد و به کارهای تمام شده زیادی بتواند برسد.

نتیجه‌گرا و محصول‌گرا هستند به تمام شدن کار تاکید می‌ورزند

به تمام شدن اهمیت می‌دهند و از پرونده‌های باز و نیمه تمام اذیت می‌شوند اگر قرار شد برای با ساختارها گزارشی را تعیین کنید اول انتهای گزارش را بگیرید با ساختارها افرادی هستند که اگر خواستید برایشان فیلمی را تعریف کنید برایشان مهم است که چی شد به هم می‌رسند یا نه می‌میرد یا نه بعد از اینکه از نتیجه آن مطمئن شد حالا با خیال راحت می‌تواند

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

مابقی داستان را بشنود لذا اگر قرار شد برای مدیری گزارشی از کار ارائه بدهید ابتدا انتهای کار را بگویید بعد برگردید و فرایند رسیدن به آن نتیجه و انتها را بازگو کنید توضیح دهید.

در محل کار برای خود هدف گذاری می‌کنند و تلاش می‌کنند به موقع به آن‌ها دست یابند
لذا برای افرادی که با ساختار هستند حتماً شرح وظیفه بدهید دقیقاً بگویید که از آن‌ها چه می‌خواهید
برایشان مشخص کنید تارگت‌های مد نظرتان که قرار است به آن‌ها برسید کدام است این هدف گذاری برای آن‌ها بسیار مفید است. قرار دادن آن‌ها در دنیایی بدون تصمیم آنکه ندانند قرار است چه بشود در کاری که مشخص نیست فرایند آن چگونه است دچار تشویش اضطراب و استرس می‌شوند و کارآمدی آن‌ها پایین می‌آید.
تا به اینجا گفتیم که با ساختارها با دنیای پیرامونی شان چگونه ارتباط برقرار می‌کنند؟



دریافتگر P

بریم سراغ دریافتگرها که آن‌ها را با نماد P نشان می‌دهند.

امروز و فردا می‌کنند

برای این افراد تصمیم‌گیری وقتی شدنی است که دامنه اطلاعاتشان حول آن موضوع گستردگی لازم را داشته باشد به همین جهت به آن‌ها دریافتگر می‌گوییم زیرا علاقه زیادی به دریافت کردن اطلاعات و داده‌ها دارند وقتی می‌خواهند چیزی را بخرند یا

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

یک تصمیمی را بگیرند از این فرد می‌پرسند از آن آقا مشورت می‌گیرند به این سایت رجوع می‌کنند به آن پیج مراجعه می‌کنند تا اطلاعات کافی را کسب کنند به همین دلیل ممکن است امروز و فردا کنند و زمان را یک منبع تجدید شدنی می‌دانند.

بسیار ریسک‌پذیر هستند

بسیار ریسک‌پذیر هستند زمانی که اطلاعات جدیدی به آن‌ها می‌رسد ممکن است اطلاعات جدید دست فرمان آن‌ها را تغییر دهد یعنی در یک چارچوب قرار گرفتن در یک ریل ثابت مستقیم حرکت کردن برایشان سخت است دوست دارند هر لحظه اطلاعات و داده‌های جدیدی کسب کنند به همین جهت ممکن است تصمیمات پرریسک و پرخطری را بگیرد.

ریتم آرام را ترجیح می‌دهند

عجله‌ای برای شروع کار ندارند عجله نکنید کار را انجام می‌دهم صبر کنید دوست دارند پیرامون آن موضوع بیشتر اطلاعات جمع کنند جستجوگران قوی هستند برای جمع‌آوری اطلاعات توانمند هستند.

بی مقدمه دست به کار می‌شوند همانطور که گفتیم در جمع آوری اطلاعات توانمند هستند از طرفی ریسک‌پذیر هستند می‌توانند با اطلاعات جدید سریع دست به کار شوند. به عنوان مثال در لحظه زندگی کردن آن‌ها، زمانی که دارند به سمت اصفهان حرکت می‌کنند یک داده جدید باعث می‌شود حرکتشان را به سمت یزد عوض کند چرا تغییر مسیر می‌دهند مثلاً یکی از اقوام به او زنگ می‌زند و می‌گوید ما اومدیم یزد آثار باستانی زیبایی دارد صفای بیشتری دارند هواش خوبه شما هم بیاید اینور. باشه بریم لذا به سمت یزد حرکت می‌کنم مثل آن مراجعی که می‌گفت به خانواده گفتم وسایل را جمع کنید بلیط می‌گیرم می‌خوایم بریم مشهد همه چمدان زیارتی بسته بودیم با همه خداحافظی کردیم که ما می‌خواهیم به مشهد برویم همان روزی که می‌خواستیم حرکت بکنیم من رفتم بلیط تهیه کنم دیدم همه بلیط‌ها برای مشهد پر است دیدم که وسایل را که جمع کردیم بلیط برای بندرعباس گرفتیم و رفتیم بندرعباس یعنی به همین سرعت می‌تواند دست به کار شود و ریسک کند.

زمان را منبع تجدید شدنی می‌دانند
مثلاً زمانی که زمان ثبت نام امتحان کارشناسی ارشد
یا دکترا می‌رسد وقتی به او می‌گوییم ثبت نام کن
جواب می‌گوید خیر ۱۰ روز وقت دارد روز دهم وقتی به
او می‌گوییم خوب روز آخر است ثبت نام کن می‌گوید
ا عجله‌ای نیست تمدید می‌شود بعد از تمدید هم
می‌توان ویرایش کرد چه عجله‌ای برای انجام کار داری
اعتبار زیادی برای زمان قائل نیستند لحظه‌ای را که در
آن زندگی می‌کنند برایشان مهمتر است.

ضرب الاجل‌ها را انعطاف پذیر می‌دانند
مثل همان ثبت نام دانشگاه که می‌گوید من در زمان
تمدید ثبت نام می‌کنم.

خود را با موقعیت‌های جدید تطبیق می‌دهند
مثل آن کسی که می‌خواست برود مشهد ولی الان
به سمت بندرعباس رفته برایش فرقی نمی‌کند. از
مسافرتش لذت می‌برد این افراد در شرایط متفاوت
به سرعت خود را وفق می‌دهند اگر شرایط جدید با
ارزش‌های او همخوانی داشته باشد نور علی نور است.

به بازی توجه دارند اول لذت ببر بعد کار کن
برایشان خود بازی کردن لذت بخش است نه برد یا باخت اینکه در فرایند بازی کردن هستند به آن‌ها لذت می‌دهد لذا در سیستم کاری هم وقتی وارد می‌شوند دوست دارند ابتدا صبحانه بخورند خوش و بش کنند استراحت کنند بعد سراغ کار بروند معمولاً کارمندهای دریافتگر سر وقت وارد کار نمی‌شوند اگر با اینچنین افرادی قرار می‌گذارید لزوماً سر وقت نمی‌آیند اگر خیلی دیر نیایند معمولاً سر وقت نمی‌آیند یا خیلی زود می‌آیند یا خیلی دیر.

اهل جمع کردن هستند به روز به روز می‌خورد
این ضرب‌المثل که هر چیز که خار آید روزی به کار آید
از افراد دریافتگر صادر شده است چیزی را به راحتی دور نمی‌اندازند.

برای تصمیم‌گیری محتاج بیشترین اطلاعات هستند
که توضیحش گفته شد.

زیاد مقرراتی و رسمی نیستند ترجیح می‌دهند راحت
باشند

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

خیلی خودمانی هستم اگر برون‌گرا و احساسی هم باشم) (E_FP خودمانی بودن و رسمی نبودنشان بسیار زیاد می‌شود مثلاً در لباس پوشیدن خیلی راحت هستند اصلاً سخت نمی‌گیرند لباس‌های رنگی می‌پوشند در لباس پوشیدن تیپ‌لش را دوست دارد.

پرونده‌های باز زیادی دارند و لزومی بر اتمام کارها نمی‌بینند

سریال‌های دانلود کرده ندیده سریال‌های نیمه تمام کتاب‌های خریداری شده نخوانده کارهایی که شروع کردند و نیمه تمام رها کردند اگر اهل هنر باشند تابلوهایی که نیمه تمام زیاد خط‌های ننوشته و نزده زیادی دارند.

با توجه به دریافت اطلاعات جدید هدف‌هایشان را تغییر می‌دهند

مثل همان مثال سفر به اصفهان و یزد که بیان شد.

فرایندگرا هستند به اینکه کار چگونه انجام می‌شود تاکید می‌ورزند

دریافتگرها چون در ساختارها قرار نمی‌گیرند خلاقیت

زیادی دارند اگر بخواهید در یک ساختار قواعد اضافه و زائد را احصا بکنید دریافتگرها به خوبی می‌توانند آن‌ها را به شما بگویند اگر قرار است نسبت به کاری اطلاعات خوبی را به دست بیاورید نیاز به جستجوی قوی دارید به یک فرد دریافتگر بسپارید اگر درونگرا و دریافتگر باشد این قدرت جستجو بیشتر خواهد شد اگر قرار است به یک موضوع جدید دست پیدا بکنید کار را به یک INTP بسپارید به خوبی می‌تواند با جستجو کردن آن را برای شما تولید کند.

حدس بزن

بریم سراغ حدس زدن شخصیت افراد که دریافتگر هستند یا منضبط؟

آقای محسن قرائتی

به نظر شما آقای قرائتی یک فرد با ساختار هست یا یک فرد دریافتگر؟

آقای قرائتی یک فرد با ساختار هستم زمان برایشان معنا دارد در چهارچوب قرار می‌گیرد چندین و چند سال است که درس‌هایی از قرآن را انجام می‌دهد و در یک مسیر مشخص گام به گام حرکت می‌کند می‌داند

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

که یک موضوع می‌تواند چقدر زمان ببرد چیزی که در افراد با ساختار وجود دارد یعنی می‌توانند زمان و مقدار زمانی را که قرار است برای یک کار صرف بشود چقدر است و آن را پیش بینی کند پختن آن غذا چقدر طول می‌کشد رسیدن به آن مقصد از این طریق چقدر زمان می‌برد اما افراد دریافتگر به خوبی نمی‌توانند حدس بزنند که چه مقدار زمان برای انجام آن کار باید اختصاص بدهند.

آقای سعید جلیلی

به نظر شما آقای سعید جلیلی یک فرد با ساختار است یا دریافتگر؟

آقای جلیلی یک شخصیت با ساختار هستند زیرا وقتی زندگی ایشان را نگاه می‌کنیم می‌بینیم زمانی که ریلی را برای خودش می‌گذارد و به یک برنامه‌ای می‌رسد تا انتها آن را پیش می‌برد در زمان مشخص می‌آید در زمان مشخص کار را تمام می‌کند به موضوعاتی که قول داده مسلط است با مسئولیت آن‌ها را انجام می‌دهد از لحاظ ظاهری نیز یک نوع لباس و مدل متعارفی را می‌پوشد.

آقای حسین پناهی
به نظر شما آقای حسین پناهی یک شخص با ساختار
است یا دریافتگر؟
افرادی که آقای پناهی را می‌شناسند می‌دانند که او
یک فرد دریافتگر بوده است در مورد لباس پوشیدن
راحت و خارج از متعارف می‌پوشید. خیلی خودمانی و
مسائل رسمی را خیلی جدی نمی‌گرفت.

سرنخ‌هایی از با ساختارها و دریافتگرها
بریم سراغ مرور عامل آخر و سرنخ‌هایی از با ساختارها
و دریافتگرها

دریافتگرها

- خودمانی: خودمانی هستند و شوخی می‌کنند
و حائلی که بین افراد وجود دارند که به طور رسمی
و متعارف وجود دارد بینشان وجود ندارد و سریع
خودمانی می‌شود.
- شوخ‌طبع: شوخ طبع‌اند و دست به تکه
انداختنشان خوب است
- سازگار و منعطف: به راحتی تصمیم سفر عوض
می‌کنند به راحتی تصمیمات زندگی‌شان را جابجا

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

می‌کنند در لحظه زندگی کردن برای آن‌ها لذت زیادی دارد برایشان که موجب شده افراد سازگار و منعطفی بشود.

○ تصمیم با تأخیر: تأخیر در تصمیم‌گیری برای آن‌ها یک امر کاملاً طبیعی است

○ قاطعیت کم: چون تصمیم را به راحتی عوض می‌کنند و منعطف هستند لذا قاطعیت کمی دارند و چون در لحظه زندگی می‌کنند.

○ بدون شتاب و عجله: ریتم زندگی‌شان آرام است

○ نامرتب: معمولاً ظاهرشان نامرتب است نامرتب به معنای کثیف نیست بلکه به این معنا که در قید و بند نیستند اما یک نکته‌ای که وجود دارد افرادی که دریافتگر هستند و در عین حال شهودی هستند یعنی حرف دومشان N هست معمولاً دو جور لباس می‌پوشند یا افرادی هستند که با همه متعلقاتشان از لباس پوشیدن ماشین کفش کیف ساعت عینک همه چیز را ست می‌کنند و یک دیسپلین برای خودشان ایجاد می‌کنند و یا اینکه از آن طرف می‌افتد اگر به عهده خودشان باشد و دیگران آن‌ها را نیاززند لباس‌های رنگی و کاملاً راحت و گشاد استفاده می‌کند.

○ راحت پوش

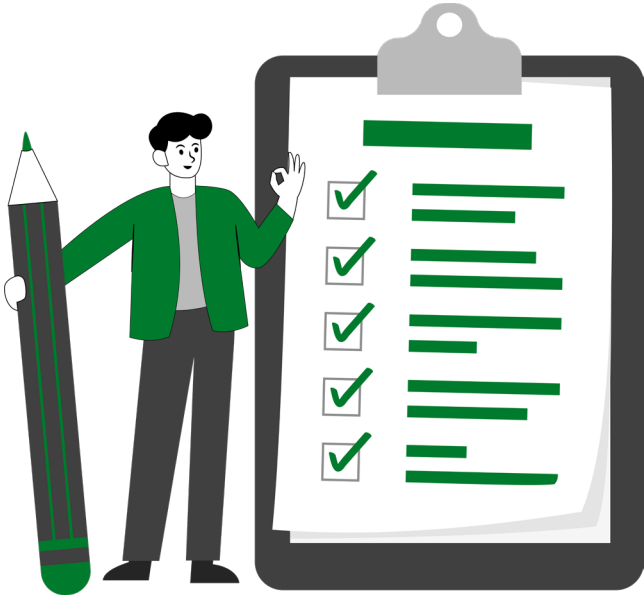
- اهدافشان تغییر می‌کند: ممکن است در مسیر زندگی‌شان اهداف متعددی را مد نظر قرار داده باشند یک بار در یک حوزه کاری مشغول بوده سال بعد در حوزه دیگری وارد شده اول یک رشته دانشگاهی را وارد شده سپس وارد رشته دیگر شده و نهایتاً وارد کار آزاد شده بعد وارد کار دولتی شده بعد استعفا داده می‌بینید که مدام اهدافشان و برنامه‌هایشان تغییر می‌کند.
- اتومبیل شلوغ: وقتی وارد ماشین آن‌ها می‌شویم معمولاً صندلی جلو عقب صندوق پر از انواع و اقسام وسایل متفاوت است که ضرورت وجود آن‌ها را نمی‌فهمیم ولی برای آن‌ها معنا دار است.
- قواعد محدود کننده است: وقتی به یک کارمند دریافتگر می‌گوییم ساعت ۷ صبح سر کار باش در واقع داری او را اذیت می‌کنی بلکه باید به او بگویی هر ساعتی که دوست داری بیا که البته شاید شدنی نباشد.
- بازیگوش و کنجکاو: جستجو کردن برایشان لذت بخش است برای پیدا کردن یک مطلب وارد اینترنت می‌شوند ولی هم‌زمان می‌بینید مسیر جستجوییشان تغییر می‌کند و ده‌ها موضوع جذاب دیگر را پیدا کرده و نسبت به آن‌ها مطالب و اطلاعات دریافت می‌کند و تعداد زیادی اطلاعات و داده جمع‌آوری کرده است.

تکنیک‌های شخصیت‌خوانی

- در لحظه زندگی می‌کنند.
با ساختارها
- رسمی: آداب و معاشرت و اصول دیپلماتیک در رفتارشان وجود دارد.
- کنترل به دست می‌گیرند: معمولا افراد سلطه جویی هستند و دوست دارند آن‌ها باشند که مدیریت می‌کنند.
- سریع تصمیم می‌گیرند
- قاطع
- در حال عجله و شتاب: به سرعت و قاطعانه و با عجله تصمیم می‌گیرد و کارهایی که برای آن‌ها تصمیمش مشخص نیست برایشان اذیت‌کننده است.
- لباس‌هایشان مرتب: معمولا لباس‌هایی مرتب و متعارف دارند.
- آراسته و متعارف: آراستگی ظاهر دارند لباس عینک بند کفش معمولا همیشه مرتب است.
- اولویت اتمام کار: اولویت اولویتشان این است که کار تمام شود بعد به استراحت بپردازند یا کار جدید را شروع کنند.
- هدف‌گذاری: هدف و تارگت‌هایشان مشخص

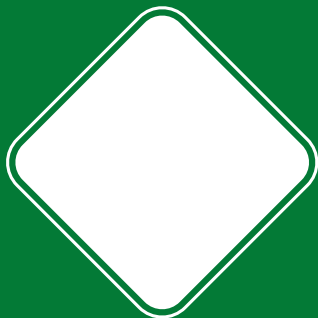
است.

- اتومبیل تمیز: معمولاً اتومبیل‌های تمیزی دارند و هر موقع وقت داشته باشند معمولاً اتومبیل را سریع تمیز می‌کند.
- احترام به قواعد و مقررات: احترام به قوانین برایشان حیاتی است.



جمع بندی





جمع‌بندی

خوب تا به اینجا به چهار سؤال MBTI پاسخ دادیم. در هر بعد ۵ یا ۶ سؤال را برایتان انتخاب کردیم که به صورت الف یا ب انتخاب کنید حالا که در انتهای کار هستیم با شمارش تعداد الف یا ب‌ها به تیپ شخصیتی خودتان پی خواهید برد.

در سؤال اول الف‌ها مربوط به انسان‌های برون‌گرا هستند و ب‌ها انسان‌های درون‌گرا.

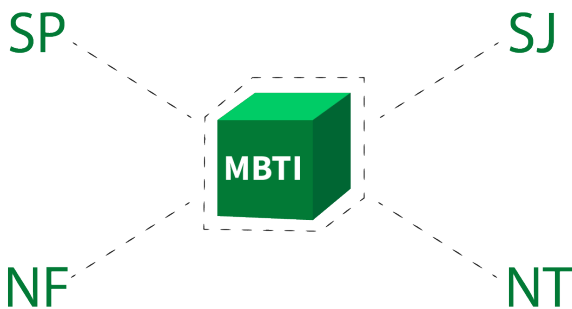
در سال دوم گزینه‌های الف برای افراد حسی یا S بود و گزینه‌های ب مربوط به انسان‌های شهودی بود.

در سؤال سوم الف‌ها مربوط به فکری‌ها و منطقی‌ها بود که با T نشان می‌دادیم و گزینه‌های ب برای انسان‌های احساسی یا F بود.

در سؤال چهارم الف برای با ساختارها یا J و ب برای دریافت‌گر یا P.

لازم به ذکر است که شما به تعداد محدودی از سؤالات تست پاسخ دادید پس این نمونه کوچکی است از تست لذا شما باید به تمام سؤالات پاسخ بدهید اما حسن این کار این بود که یک بار با هم همه صفات و ویژگی‌ها را مرور کردیم لذا با توجه به الف و ب‌هایی که انتخاب کردید و ویژگی‌هایی که گفتیم به

نظرتان یک انسان برون‌گرا هستید یا درون‌گرا؟ حسی هستید یا شهودی؟ متفکر هستید یا احساسی؟ با ساختار هستید یا دریافتگر؟ هر کدام از آن‌ها که باشید مجموعاً به ما ۱۶ تیپ شخصیتی می‌دهد.



طبیعت‌های چهارگانه

طبیعت‌های چهارگانه از ترکیب مؤلفه‌های شخصیتیم ۱۶ تیپ شکل می‌گیرد این ۱۶ تیپ به طبیعت‌های چهارگانه شخصیتی تقسیم می‌شوند.

۱. عملگرا sj

۲. تجربه‌گرا sp

۳. مفهوم پرداز nt

۴. آرمانگرا nf

هر کدام از این چهار دسته چهار تیپ شخصیتی را شامل می‌شود و هر کدام نقاط قوت و ضعف خود را

دارند و توسعه فردی مربوط به خود را می‌طلبند که ادامه این مطلب مرتبط می‌شود به دوره بعدی و سطح MBTI ۲.

به طور خلاصه و جمع‌بندی از آنچه که از ابتدا تا به الان داشتیم خدماتتان عرض می‌کنم ۴ MBTI سؤال مهم و اساسی دارد که پاسخ دادن به این چهار سؤال می‌تواند ابعادی از شخصیت ما و اطرافیانمان را مشخص بکند و شخصیت آن الگوهای قابل شناسایی از رفتار مدل حرف زدن و فکر کردن و تعامل با محیط بیرونی و بین فردی افراد هست.

سؤال اول به اینکه برون‌گرا یا درون‌گرا بودن پاسخ می‌داد که منبع انرژی را مشخص می‌کرد

سؤال دوم شهودی بودن یا حسی بودن افراد بود که منبع مورد اعتماد در کسب اطلاعات بود

سؤال سوم حسی و شهود احساسی یا متفکر بودن که به شیوه تصمیم‌گیری افراد اشاره می‌کرد.

سؤال چهارم به تعامل ما با محیط و نحوه سازماندهی کردن محیط پیرامونی زندگی‌مان را نشان می‌داد که به I و P یعنی با ساختار و منعطف.

در انتهای آموزش دو کتاب را به شما معرفی می‌کنم.



معرفی کتاب

برای مطالعه بیشتر تست MBTI

کتاب اول: تکنیک‌های شخصیت‌خوانی است

○ نویسندگان: پل تایگر و باربارا بارون تایگر

○ ترجمه: مهدی قراچه داغی - دکتر حسین رحیم

منفرد

○ ناشر: انتشارات پیک بهار

○ تلفن: ۰۹۱۲۱۴۰۰۰۸۷ / ۴۴۴۴۰۹۶۸

○ این کتاب شامل سه بخش و ۱۲ فصل است که در

مجموعه ۲۳۸ صفحه است.

- کتاب دوم: کتاب هنر شناخت مردم
- نویسنده: پل تایگر و باربارا بارون تایگر
- ترجمه: آقای محمد گذرآبادی
- ناشر: هرمس
- این کتاب در سه بخش و ۱۲ فصل و در مجموع ۳۰۴ صفحه است.

این کتاب می‌تواند به شما کمک بکند که توضیحات بیان شده تا به اینجا را در کتاب مطالعه بکنید و با تمرین به آن مسلط بشوید اما برای یادگیری طبیعت‌های چهارگانه و ویژگی‌های اختصاصی هر کدام از تیپ‌های ۱۶ گانه لازم است دوره‌های ۲ و ۳ و یا تکمیلی این دوره را مطالعه کنید.

از همراهی شما خوشحال و خرسند هستم امیدوارم در فرایند یادگیری شخصیت‌خوانی و تست MBTI توانسته باشم به شما کمک کرده باشم در نهایت به این نکته توجه بکنید که شما یک دوره مقدماتی را سپری کرده‌اید هیچ وقت با یک دوره مقدماتی شروع به برچسب زدن یا شناسایی و توصیه کردن به آن‌ها و مشاوره دادن به آن‌ها نباشید. باید مسیری را طی کنید تا به تسلط لازم برای استفاده از تست MBTI و شخصیت‌خوانی بر اساس آن برسید.

شخصیت شامل رفتارها، سبک فکرها، شیوه حرف زدن، درک محیط و تعامل‌های بین فردی است که پیوسته بر اساس یک الگوی قابل تشخیص در یک فرد مشاهده می‌شود. حال اگر بتوانیم این الگورا شناسایی بکنیم یا آن را حدس بزنیم، می‌توانیم بفهمیم افراد احتمالاً در موقعیت‌های متفاوت چه رفتاری از خود نشان می‌دهند.

