

تکنیک های شخصیت خوانی راهی برای ارتباط موثر

نویسندگان:

پل تایگر

باربارا بارون

تهیه شده در

سایت شخصی محمد رشیدی

www.neoiran.ir



خلاصه کتاب: موضوع کلی کتاب: این کتاب برای هرکسی که با مردم سرو کار داشته باشد و یا نیازمند تماس با دیگران باشد مفید است. این کتاب به سه بخش تقسیم می شود. در بخش نخست درباره تیپ های شخصیتی بحث می کنیم، با خواندن این بخش از کتاب با تیپ خود آشنا می شوید. در بخش دوم کتاب یعنی سیستم: یادگیری شخصیت خوانی می آموزید که با ویژگی های کلیدی شخصیتی در دیگران با توجه به وضع ظاهر، طرز کلام، زبان تن، شغل و حرفه و علایق آشنا شوید. و در بخش سوم یعنی آشنایی با شانزده تیپ شخصیتی آشنا می شوید.

اهمیت کتاب:

خواندن این کتاب به لحاظ مختلف و به دلایل گوناگون با بسیاری از کتابهای دیگر تفاوت دارد. در واقع توصیه ما این است که کتاب راهی برای ارتباط موثر را آموزشی برای همه مدت عمر در نظر بگیرید. این صرفاً یک کتاب اطلاعاتی معمولی نیست و مانند همه دوره های آموزش زندگی این کتاب می تواند روی شما تاثیر بگذارد و به احتمال زیاد نگرش شما در زمینه های مختلف را به شدت تغییر می دهد.

تقسیمات کتاب:

بخش اول: تیپ های شخصیتی

پیش گفتار

فصل ۱: اصول تیپ شخصیتی: چرا اینگونه رفتار می کنیم

فصل ۲: با خود صادق باش

بخش دوم: سیستم: یادگیری شخصیت خوانی

فصل ۳: استفاده از ترجیحات به عنوان سر نخ

فصل ۴: مشرب: چهار طبیعت متفاوت انسان

فصل ۵: چرا آنچه را می بینید همیشه آن چیری نیست که بدست می آورید

فصل ۶: استفاده از سیستم

فصل ۷: دستیابی به اشخاص: چگونه با انواع تیپ های شخصیتی ارتباط برقرار سازیم

بخش سوم: آشنایی با شانزده تیپ شخصیتی

فصل ۸: آشنایی با سنتی ها: چهار تیپ **SJ**

فصل ۹: آشنایی با تجربه کننده ها: چهار تیپ **SP**

فصل ۱۰: آشنایی با ادراکی ها: چهار تیپ **NT**

فصل ۱۱: آشنایی با آرمان گراها: چهار تیپ **NF**

فصل ۱۲: ختم مقاله برای شروعی تازه



پیش گفتار:

شخصیت خوانی یک سیستم معتبر علمی است که به شما امکان می دهد با توجه کردن به سر نخ های متعدد در زمینه های وضع ظاهر ، کلمات مورد استفاده ، زبان تن ، شغل و حرفه ، آموزش و تحصیلات و علایق خاص آنها به اطلاعات یا قیمتی دست پیدا کنید .

این نظام منحصر به فرد اطلاع یابی از شخصیتها به شما امتیاز قدرتمندی می دهد تا با انواع مختلف مردم ارتباط موفق تری برقرار کنید . هر انسان یک موجود منحصر به فرد است شخصیتهای انسان ها با هم تفاوت می کند . ویژگیهای انسان را می توان از هم تمیز داد . این کتاب براساس الگوی روان شناسی موثق و با اعتباری به نام تیپ های شخصیتی صورت خارجی پیدا کرده است .

از این مهارت در بازرگانی ، آموزش و پرورش و مشاوره در بیست سال گذشته تا حدود زیاد استفاده شده است . شخصیت خوانی بسیاری از مشکلات موجود در زمینه ارتباطهای میان فردی را از بین می برد .

هر انسانی موجودی منحصر به فرد است اما احتمالاً بعضی ها به یکدیگر شباهت دارند ، عواملی گوناگونی روی رفتار افراد تاثیر می گذارند که از جمله آنها می توان به ژن ها ، طرز تربیت ، استعدادهای درونی ، قابلیت ها ، زمینه های فرهنگی ، مقاطع زمانی و مکانی و موقعیت های ویژه توجه نمود

در حالیکه الگوهای رفتاری مختلفی می توانند وجود داشته باشند به این نتیجه رسیده ایم که تیپ شخصیتی از همه مفیدتر و اطلاع دهنده تر است . یکی از دلایل آن این است که تیپ شخصیتی به دقت ویژگی های شخصیت را که در تمام اشخاص هست مشخص می سازد .

تیپ شخصیتی مفید هم هست زیرا رفتار را به شکلی مثبت و غیر داوری کننده توصیف می کند . البته منظور این نیست که یک تیپ شخصیتی از تیپ دیگر بهتر یا بدتر است . اما اطلاع از تیپ شخصیتی به ما این اطلاع را می دهد تا نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کنیم اینگونه متوجه می شویم در چه زمینه هایی به یکدیگر شبیه هستیم و در چه زمینه هایی با هم تفاوت داریم .



فصل ۱

اصول تیپ شخصیتی: چرا اینگونه رفتار می کنیم

تاریخچه تیپ شخصیتی

اولین کسی که به طور مفصل به تیپ های شخصیتی توجه کرد و درباره آن مطلب نوشت ، کارل یونگ سویسی در ۷۰ سال قبل بود اما دو زن امریکایی به اسامی کاترین بریگز و دخترش ایزابل میزر بودند که با اهتمام خود درک تیپ های شخصیتی ساده سازی کردند یکی از اقدامات مهم ایزابل برای درک رفتار انسانی ، فراهم آوردن یک ابزار روانی بود که شانزده تیپ مختلف را به درستی شناسایی می کند . او نام این ابزار را ام بی تی آی گذاشت . از این شاخص تیپ شخصیتی به طور معمول در موسسات مختلف استفاده می شود . (مدیران برای انگیزه دادن به کارکنان ، ارتقای فعالیتهای گروهی و ...)

تصویر کلی : نگاهی اجمالی به تیپ شخصیتی

مبنای تیپ شخصیتی چهار بعد دارد که عبارتند از:

۱. شخص چگونه انرژی می گیرند؟

۲. چه نوع اطلاعاتی را طبیعتاً متوجه می شوند و به خاطر می سپارند؟

۳. چگونه تصمیم می گیرند؟

۴. چگونه دوست دارند که دنیای بیرون از خود را سازماندهی می کنند؟

همانطور که می بینید این ابعاد با جنبه مهمی از زندگی سرو کار دارد و به همین دلیل است که تیپ شخصیتی ، رفتار ما و رفتار دیگران را شناسایی می کند.

ممکن است بپرسید آیا می توان هم برون گرا بود و هم درون گرا؟

جواب منفی است می توان گفت هرکسی بیشتر به سمتی تمایل دارد ، اما موضوع بر سر تمایل است . موضوع صد در صد

نیست . هر کسی به سمتی گرایش دارد . از آنجایی که با چهار بعد تیپ روبه رو هستیم و هرکس در هر بعد یک ترجیح بیشتر

ندارد به یک ترکیب شانزده تپیی می رسیم به عبارت دیگر هر تیپ شخصیتی از چهار حرف تشکیل می گردد که ترجیح

شخص را در هر یک از ابعاد چهار گانه نشان می دهد . مثلاً " کسی می تواند دارای تیپ شخصیتی **ISTP** درون گرا ، حسی ،

فکری ، وملاحظه کننده باشد .

منظور از ترجیحی انتخاب آگاهانه نیست بلکه یک گرایش درونی و ذاتی است .



ما به یک تیپ خاص متولد می شویم و در تمام زندگیمان در آن تیپ باقی می مانیم ، اشخاصی که در تیپ های واحدی قرار می گیرند وجوه مشترک فراوان دارند.

شناسایی ترجیحات تیپی خود

برای اینکه دیگران را بشناسید ابتدا باید خودتان را بشناسید (ابتدا باید تیپ شخصیتی خود را بشناسیم)

ابعاد تیپ های چهار گانه

برون گرا یا درون گرا

برون گراها ((دیگران محور هستند)) آنها انرژی خود را از دیگران می گیرند و ان را به دیگران هم می دهند .

درون گراها ((خود محور هستند)) البته این بدان معنا نیست که خود خواهند به جای آن بیشتر به خودشان متکی هستند.

برون گراها پیوسته دنبال بهانه ای می گردند که روی چیز بخصوصی متمرکز نشوند زیر آنها تحت تاثیر بسیاری از حوادث بیرونی هستند.

برون گراها مایلند به آنچه در پیرامونشان می گذرد توجه کنند ، درون گراها می خوانند خودشان را غرق در کاری کنند که به آن علاقه مند هستند.

اگر به دوران کودکی خود فکر کنید می توانید تیپ ترجیحی خود را شناسایی نمایید . کودکان برون گرا با سایر بچه ها

فعالیت اجتماعی دارند اما کودکان درون گرا اغلب دارای یکی دو دوست بیشتر نیستند و تا مدت های طولانی به دوستی شان با

آنها ادامه می دهند . برون گراها ترجیح می دهند از هر کاری علم و اطلاعی داشته باشند اما درون گراها ترجیح می دهند به عمق مسایل و موضوعات بپردازند و تنها به یکی دو موضوع می پردازند و در آن به تبحر لازم برسند.

ما در زندگی روزانه خود به هر دو گرایش (تیپ) احتیاج داریم.

برون گراها با صدای بلند فکر می کنند یعنی اینکه برای اینکه فکر کنند باید حرف بزنند اما درون گراها در داخل کاسه سرشان فکر می کنند و بیشتر به کیفیت بها می دهند.

اگر هنوز متوجه نشده اید که برون گرا هستید یا درون گرا ؟ این سوال می تواند به شما کمک کند ،

آیا من بیشتر یک شخص خصوصی هستم یا عمومی ؟

در حالیکه تاریخ پر از درون گراهایی است که نقش های عمومی برجسته ای ایفا کرده اند واز جمله رهبران را تشکیل داده

اند اما در مجموع برون گراها برای انجام دادن فعالیت های که جنبه بیرونی دارد مفیدتر هستند و از آمادگی بیشتری

برخوردارند.



حسی یا شمی (جنگل یا درختان)

بعد تیپی دوم به دو نوع درک و برداشت متفاوت اشاره دارد به عبارت دیگر اشخاص به دو طریق اطلاعات را جذب می کنند این دو طریق را شمی و حسی می نامند.

بعضی ها بخش اعظم اطلاعات خود را از طریق حواس پنج گانه خود دریافت می کنند (بینایی - شنوایی - لامسه - چشایی - بویایی) و بعضی نیز اطلاعات را از طریق حس ششم خود می گیرند.

این اشخاص به جای توجه کردن به آنچه وجود دارد به آنچه می تواند وجود داشته باشد توجه دارند ما از کلمه شمی برای توصیف این اشخاص استفاده می کنیم . توجه داشته باشید که هیچ کس به طور صد درصد شمی یا حسی نیست همانطور که هیچ کس صد در صد برون گرا یا درون گرا نیست.

حسی ها درخت را می بینند اما شمی ها به جنگل نظر دارند ، شخص شمی بجای آنکه به آنچه هست توجه کند بلافاصله به پیوند و رابطه خود با چیزی که می بینند اشاره می کند و رابطه و تداعی خود را با آن نشان می دهند.

حسی ها به شکل خطی فکر می کنند به طوری که هر اندیشه به دنبال اندیشه دیگری از راه می رسد اما اغلب شمی ها از روی اندیشه ها پرش می زنند . شمی ها اغلب خلاق هستند آنها امکاناتی را می بینند که لزوماً " و همیشه مرئی نیستند ، شمی ها معمولاً از قوه تخیل سطح بالایی برخوردارند و اینگونه می توانند به راحتی در خیال شوند.

حسی ها معمولاً مورد استفاده ای برای چیزی که قبلاً کشف شده است پیدا می کنند یکی از دلایل علاقه حسی ها به ارقام و آمار این است که می خواهند از آن به طور دقیق استفاده کنند .

شمی ها به کارکرد روانی روابط انسانی علاقه مندند اما حسی ها دنبال نتیجه دقیق و علمی هستند . بسیاری از حسی ها به آنچه آشناسات راحت هستند اما شمی ها به آنچه جدید و متفاوت است می اندیشند . برای اغلب شمی ها بخش خلاق فرایند است که لذت بخش است و نیرودهنده است وقتی شور و اشتیاقشان حیات یافت و جنبه واقعیت پیدا کرده ترجیح می دهند که به سر و وقت کار دیگری بروند و جزئیات کار را به شخص دیگری واگذار می کنند خوشبختانه این گروه دوم اغلب حس ها هستند اینها کاری می کنند که جریان به خوبی اجرا و برگزار گردد . شمی ها بیشتر به مطالعات نظری علاقه مندند که از جمله می توان به فلسفه و روان شناسی ، جامعه شناسی و ادبیات اشاره کرد . اما حسی ها بیشتر به موضوعات درسی ملموس علاقه مند هستند که کاربردهای عملی داشته باشند از جمله رشته های تحصیلی مورد علاقه آنها می توان به مهندسی ، علوم بازرگانی اشاره کرد .



البته این هم بدان معنی نیست که مهندس شمی نداریم و یا حسی ها نمی توانند روان شناسان موفق بشوند معنای آن این است که در مجموع شمی ها به رشته های مورد علاقه خود و حسی ها هم به رشته های مورد علاقه خودشان توجه دارند.

فکری یا احساسی: موضوع اصول یا ارزشها

فکر کردن و احساس نمودن چگونگی تصمیم گیری اشخاص را نشان میدهد

برای فکریها منطق اصل اول است آنها به هنگام تصمیم گیری ابتدا موضوع را به شکل منطقی تحلیل می کنند اما احساسی ها درست برعکس این شرایط عمل می کنند ، آنها قدمی به جلو می گذارند خود را درون معادله می بینند و از خود می پرسند درباره ی این موضوع چه احساسی دارم ؟

احساسی ها بطور طبیعی بیشتر به دیگران فکر می کنند زیرا آنان احتیاج دارند که دوست داشته شوند و مورد توجه قرار بگیرند از این رو سعی دارند که دیگران را راضی کنند . احساسی ها بسیاری از مسایل دیگران را مسایل خود تلقی می کنند و به خاطر اینکه دیگران را نگران نکنند بعضی مواقع دروغ نه چندان جدی می گویند .

اما فکریها برای حقیقت گویی و صداقت ارزش قایل هستند و اگر این صداقت گویی آنها کسی را برنجاند ، احتمالا " مسائل آنقدرها مهم نیست . احساسی ها همدردتر هستند و به احساسات دیگران بهای بیشتری می دهند حتی اگر این بها دادن بی مفهوم باشد و یا منطقی نباشد از سوی دیگر فکریها مجاب و متقاعد نمی شوند مگر آنکه حرف منطقی باشد .

داوری کننده یا ملاحظه کننده

اینکجه اشخاص چگونه دوست دارند دنیاشان را سازماندهی کنند به این بخش از بحث تیپ ها مربوط می شود

ملاحظه کننده بودن یعنی که شخص باز و پذیرنده است اما داوری کننده نقطه مقابل شخص ملاحظه کننده است .

دلیل اینکه داوری کنند ها میل به تصمیم گیری دارند و ملاحظه کننده ها می خواهند کانالها باز بمانند با موضوع تنش در

رابطه است . این تنش اغلب در سطح نا هشیار تجربه می شود بی آنکه شخص اصولا " متوجه آن گردد . چون تجربه کردن

نقش ناراحت کننده است انسانها طبیعتا می خواهند کاری کنند که از شدت ناراحتی خود بکاهند داوری کننده تا زمانی که

درباره موضوع تصمیم نگرفته اند نقش دارند به همین دلیل می خواهند هر چه سریع تر به انتهای تصمیم گیری برسند و

پرونده مختومه اعلام شود اینکار به انواع و اقسام گوناگون می تواند انجام شود ، اما معمولا " در برگیرنده یک قضاوت در باره

موضوعی است و معمولا هر چه تصمیم مهم تر باشد نیاز به حل و فصل سریع آن بیشتر می شود .

اما ملاحظه کننده ها از سوی دیگر اگر مجبور به تصمیم گیری بشوند احساس فشار و ناراحتی می کنند بنابراین برای تسکین

ناراحتی خود به این نتیجه می رسند که هر چه دیرتر و کمتر تصمیم بگیرند بهتر است .



از سوی دیگر داوری کننده ها به اطلاعات بیشتری نیاز دارد . داوری کننده ها دوست دارند که شرایط معین و مستقر باشد آنها تحمل این که بگذارند اتفاقات شرایط را تعیین کنند ندارند . آنها در زمین های مختلف نظرات خود را دارند و آنها را با دیگران در میان می گذارند . ملاحظه کننده ها هم می توانند عقاید محکم و قدرتمند داشته باشند اما آنها ترجیح می دهند به جای آنکه سیاه و سفید ببینند خاکستری ببینند (البته هیچ کدام نسبت به دیگری برتری ندارند)

برای داوری کنند ها وقت ارزشمند است آنها وقتشان را هدر نمی دهند اما برای ملاحظه کنند ها زمان چیزی است که می توان تمدیدش کرد . و به تفریح و سرگرمی بها بیشتری می دهند



فصل ۲:

با خود صادق باش

توجه داشته باشید هر تیپ شخصیتی ویژگی خاص خود را دارد که اجزای مختلف هر تیپ شخصیتی را رتبه بندی می کند. به عبارت دیگر مشخص می شود که کدام گرایش از همه قوی تر و کدام گرایش از همه ضعیف تر است و این ترجیحات (گرایشات) حالت طبیعی دارند و بطور ناخود آگاه تعیین می شوند. سلسله مراتب تیپ شخصیتی پیش طرحی از نقاط و ضعف و قوت طبیعی آن است و از آنجایی که همه اشخاصی که دارای تیپ واحد هستند از سلسله مراتب مشابهی برخوردارند. وقتی تیپ کسی را بشناسید می توانید درباره نقاط قوت و ضعف او نظر بدهید.

برای مثال: اغلب حسی ها، عمل گرا، واقع بین و علاقه مند به جزئیات هستند اما اغلب اوقات در دیدن تصویر کلی و یا دیدن امکاناتی که در حال حاضر وجود ندارد با محدودیت ها بی روبرو هستند برعکس اغلب شمی ها به آسانی انگاره ها را می بینند از امکانات سر در می آورند اما به علت آنکه در زمینه حسی به اندازه کافی قوی نیستند، نمی توانند آنطور که لازم است به واقعیت ها توجه کنند، جنبه های عملی در آنها ضعیف است و غیر واقع بین هستند.

طبق تعریف چهار بخش ممکنه در تیپ هر شخص هست که سلسله مراتب آنها را شکل می دهد و همیشه به آنها ((عملکرد می گویند. حس کردن یا شمی بودن، فکری یا احساسی بودن این سلسله مراتب درون گرا یا برون گرا بودن و داوری کنند ه یا ملاحظه کننده بودن را در برنمی گیرند اینها را به حساب نگرش و طرز تلقی می گذاریم و به وسیله اولین و آخرین حرف موجود در یک تیپ نشان داد می شوند.

نظم اهمیت این چهار مورد هر تیپ تفاوت می کند به عبارت دیگر برای یک تیپ شمی بودن می تواند قوی ترین به حساب آید و در تیپ دیگر حسی بودن می تواند قدرت بیشتری داشته باشد. هر یک از چهار عملکرد نقش متفاوتی ایفا می کنند. ما عملکرد اولی را راهنما می نامیم ((نقش رهبر و رئیس)) این عملکرد پیشرفته ترین و مهم ترین بخش آن تیپ را تشکیل می دهد. عملکرد دوم وظیفه اصلی کمک به راهنماست که اینکار را با ایجاد تعادل انجام می دهد. عملکرد سوم هم هست که در اغلب اشخاص تا دوران میانسالی شکل نمی گیرد در جوانها قدر و اهمیت این یکی به اندازه ای کم است که نقطه قوت به حساب نمی آید بلکه نقطه ضعف محسوب می شود. وقتی شخص رشد می کند و پا به سن می گذارد براهمیت و نقش آن افزوده می گردد و سرانجام به عملکرد با کمترین حد رشد یافتگی می رسیم که به منظور حفظ اختصار آن را کمترین می نامیم.



در هر انگاره تیپی کمترین نقطه مقابل راهنما است . از آنجایی که راهنما رشد یافته ترین است کمترین یا کمترین میزان

رشد روبه رو ست در واقع می توان گفت که پاشنه آشیل شخص به حساب می آید.

ما در صورتی در بهترین شرایط خود ظاهر می شویم که از عملکرد راهنما و دوم خود بیشتر استفاده کنیم . اما در مواقعی به

خاطر استرس و عوامل دیگر باید از عملکرد های کم اهمیت تر خود استفاده نماییم.

تیپ	راهنما(۱)	دوم (۲)	سوم (۳)	کمترین(۴)
SJ ها				
ESTJ	فکری	حسی	شمی	احساسی
ISTJ	حسی	فکری	احساسی	شمی
ESFJ	احساسی	حسی	شمی	فکری
ISFJ	حسی	احساسی	فکری	شمی
SP ها				
ESTP	حسی	فکری	احساسی	شمی
ISTP	فکری	حسی	شمی	احساسی
ESFP	حسی	احساسی	فکری	شمی
ISFP	احساسی	حسی	شمی	فکری
NT ها				
ENTJ	فکری	شمی	حسی	احساسی
INTJ	شمی	فکری	احساسی	حسی
ENTP	شمی	فکری	احساسی	حسی
INTP	فکری	شمی	حسی	احساسی
NF ها				
ENFJ	احساسی	شمی	حسی	فکری
INFJ	شمی	احساسی	فکری	حسی
ENFP	شمی	احساسی	فکری	حسی
INFP	احساسی	شمی	حسی	فکری



کلید راهنما

فکری : تصمیم گیری عینی و منطقی

احساسی : درک کردن و برقراری رابطه با اشخاص

حسی : در لحظه حضور داشتن ، نگاه واقع بینانه داشتن

شمی : توجه به امکانات و کاربردها

گروه های مشربی

(در فصل ۴ در باره انواع مشرب ها بحث می کنیم)

SJ: داوری کننده و حسی یا (سنتی ها)

SP: ملاحظه کننده و حسی یا (تجربه کننده ها)

NT: فکری ها و شمی ها یا (ادراکی ها ، خیالی ها)

NF: احساسی ها و شمی ها یا (آرمان گراها)

فرایند تایید کردن

تایید کردن تیپ خود در واقع تمرینی در فرایند حذف کردن است یعنی اینکه دو تیپی که به شخصیت شما نزدیک است را انتخاب می کنید و وقتی خصوصیات هر دو را خواندید حتما نباید تک تک خصوصیات در مورد شما صدق کند بلکه باید تا حدودی شبیه شما باشد اگر احساس کردید ۸۰ درصد مطلب در مورد شما صدق می کند به احتمال زیاد تیپ خود را پیدا کرده اید در واقع در عمل هر کس می تواند تنها یک تیپ واقعی داشته باشد اگر شما در مورد سه ترجیح خود کاملا مطمئن هستید : درون گرا ، فکری ، و داوری کننده اما در مورد این که شمی یا حسی هستید اطلاع زیادی ندارید باید دو برش را

بخوانید ISTJ, INTJ

روش دیگری برای تایید کردن تیپ خود استفاده از جدول فوق می باشد . فرض کنیم در مورد ترجیحات خود در زمینه های برون گرا بودن ، شمی بودن و داوری کننده تردیدی ندارید اما مطمئن نیستید که فکری هستید یا احساسی اگر به جدول نگاه کنید می بینید که عملکرد راهنما برای **ENTJ** فکری بودن و کمترین آن احساسی بودن است در حالی که عملکرد راهنما برای **ENFJ** احساسی بودن و عملکرد کمترین فکری بودن است . بهتر است که بخش فکری و احساسی بودن را بخوانید و بعد برش **ENTJ** و **ENFJ** را مطالعه کنید و برشی که با تیپ شما همخوانی بیشتری دارد را انتخاب کنید .



نکته مهمی که در جریان تایید سازی باید به آن توجه داشت این است که شما می خواهید تیبی که شما را تعریف می کند پیدا کنید مساله این نیست که چگونه می خواهید باشید .

مطالعه برش ها

توضیحات در برشهای تایید کننده ضرورتاً " تا حدی ژنریک هستند یعنی ویژگی ها و رفتارهایی را که در مورد اغلب اشخاص آن تیپ صدق می کنند توضیح می دهند البته طبیعی است تک تک کلمات در مورد هر یک از اشخاص صدق نمی کند ، زیرا هر کس منحصر به فرد است .و اگر ده نفر با تیپ واحد ویژگی های مشابه و مشترک فراوان دارند هیچ کدامشان صد در صد با دیگری برابر نیست و به همین دلیل باید به انگاره های تشابه توجه داشته باشید .

برش ها نقاط قوت و ضعف طبیعی هر تیپ شخصیتی را نشان می دهد در بیشتر مواقع قوت خودمان را تمیز می دهیم اما نقاط ضعف خود را نمی توانیم به سادگی مشخص کنیم . اگر می بینید نقاط قوت با آنچه در شما هست شباهت بیشتر دارد اما نقاط ضعف از این کیفیت برخوردار نیست یا شما تیپ شخصیتی صحیح خود را پیدا نکرده اید یا اینکه نمی خواهید به نقاط ضعف خود اذعان کنید .



فصل ۳: استفاده از ترجیحات به عنوان سر نخ

به هنگام شخصیت خوانی اشخاص استفاده از سر نخ ها نقش بسیار موثری ایفا می کنند. انسانها منحصر به فرد هستند پس به ندرت می توان به یک رفتار خاص اشاره کرد و براساس آن ترجیح را مشخص نمود شخصیت خوانی دقیق زمانی امکان پذیر می شود که رفتاری را به تکرار مشاهده کنیم. این سر نخ ها بسیار ظریف به ما کمک می کنند تا تیپ شخصیتی خود را تشخیص دهیم.

درون گرا یا برون گرا؟

باین سر نخ ها می توان درون گرا یا برون گرا را به خوبی تشخیص داد

زبان تن - سطح انرژی

برون گراها انرژی فوق العاده زیادی دارند که به هنگام صحبت کردن حرارت و انرژی بسیار بیشتری نسبت به درون گراها استفاده می کنند. به هنگام صحبت با حرکت اندامهای خود بر صحبت‌هایشان تاکید می گذارند دست‌هایشان را به اطراف تاب می دهند، سرعت و تنوع حرکت دست‌هایشان بسیار زیاد است. ابزارهای چهره و صورت آنها هم زیاد است اما درون گرا کم حرکتند و کمتر حرف می زنند آنها به طور طبیعی دوست دارند که انرژی خود را ذخیره کنند. رفتار آرام تر و ملایمتری دارند.

سبک ارتباط

برون گرا به مراتب بیشتر حرف می زند با صدای بلند فکر می کنند صحنه گفت و گو را در انحصار خود می گیرند وقتی با سوالی رو به رو می شوند اغلب برون گراها بلافاصل شروع به صحبت می کنند.

پرو صدا تر هستند، برون گراها نه تنها حراف تر هستند بلکه میزان صدایشان بلندتر است. برون گراها اغلب در شرایط

اجتماعی راحت‌ترند و می توانند به راحتی حرف بزنند به خصوص اگر مجبور باشند برای صحبت کردن رقابت و تلاش کنند

برون گراها در هنگام صحبت ضمیر ما را ترجیح می دهند به راحتی تماس چشمی برقرار نمی سازند. اما درون گراها وقتی

مورد سوال قرار می گیرند مکث می کنند و به سوالی که از آنها شده است می اندیشند و بعد جواب می دهند، آرامتر هستند

و ساکت، ضمیر من را بیشتر در صحبت‌هایشان استفاده می کنند انگاره های صحبتی آنها ثابت و سرعت کلام آنها آهسته تر و

یکنواخت تر است، و اغلب تماس چشمی خوبی برقرار می سازند.



وضع ظاهر

گرچه سر نخ قدرتمندی برای تمیز قایل شدن میان این دو بعد نیست اما تفاوت‌هایی دارند که می‌تواند بسیار مفید باشد از آنجای که برون گراها اغلب بیش از درون گراها م‌ خواهند توجه دیگران را به خود جلب کنند ممکن است لباسهایی با رنگ روش و مد روز بپوشند و با اتومبیل‌های شیک و گران رانندگی کنند درون گراها بیشتر رنگهای ساده و بی زرق و برق می‌پوشند زیرا نمی‌خواهند کانون توجه قرار گیرند.

میزان تبادل فعل و انفعال

برون گراها معمولاً "از تبادلهای اجتماعی بیشتری و دوستان بیشتری برخوردارند در مورد اشخاص برون گرا این سر نخ بسیار خوبی است درون گراها اغلب تبادل و تعامل زیادی ندارند و دوستان محدودی دارند

حرفه و شغل

انتخاب شغل و حرفه می‌تواند راهنمای مناسبی به دست دهد اما فرضیه سازی صرفاً براساس شغل و حرفه می‌تواند به شکل خطرناکی همراه کنند زیرا اشخاص بدون توجه به استعدادهایشان شغل انتخاب می‌کنند و در نتیجه از کارشان آنقدر راضی نیستند.

برون گراها به مشاغلی علاقه مندند که به آنها امکان بدهد با دیگران ارتباط بیشتری برقرار کنند بتوانند روی انواعی از مشاغل کار کنند کارهای متنوع داشته باشند و بتوانند ایده های خود را به سمع و نظر دیگران برسانند.

اما درون گراها به مشاغلی علاقه مندند که به آنها امکان بدهد روی یک موضوع متمرکز شوند روی مطالب به خوبی فکر کنند و سرعت کار یکنواختی داشته باشند. البته نباید صرفاً براساس عنوان شغلی افراد درباره برون گرا یا درون گرا شتاب زده قضاوت کنید.

از جمله مشاغلی که توجه درون گراها را به خود جلب می‌کند می‌توان به کارهای هنری، نقاشی، کامپیوتر، برنامه نویسی، حسابداری و نویسندگی اشاره کرد و مشاغل مورد علاقه برون گراها: بازاریابی، روابط عمومی، مددکار اجتماعی و مدیریت می‌باشد.



علاقه و سرگرمی

برنامه های اوقات فراغت افراد می تواند در مواقعی درون گرا یا برون گرا بودن اشخاص را نشان بدهد اما مهم این است که اینکار را چگونه انجام می دهند مثلاً "از ماهیگیری به تنهایی لذت می برند و یا به اتفاق دوستان درون گراها بیشتر فعالیتهایی که به تنهایی صورت می گیرند را انجام می دهند مانند کتاب خواندن ، باغبانی ، خیاطی و نیز فعالیتهایی که انجام دادن آنها مستلزم صرف وقت زیاد است . مانند شطرنج اما برون گراها معمولاً "فعالیتهایی را ترجیح می دهند که در آن عمل و تبادل زیاد است همچنین رشته های ورزشی مورد علاقه درون گراها اغلب به ورزشهای انفرادی مانند شنا کردن ، دویدن و بازی تنیس و اگلف اما برون گراها ورزشهای دسته جمعی را ترجیح می دهند.

حسی یا شمی

سبک و طرز ارتباط

بهترین سرنخ در برگیرنده زبان ، ساختار جمله و کلماتی است که در مورد استفاده قرار می گیرند . حسی ها به شکلی ساده ارتباط برقرار می سازند و حال آنکه شمی ها به طرز پیچیده تری حرف می زنند . حسی ها هم به واقعیتها و مشخصه ها توجه دارند اما به ترتیب و به مترادف حرف می زنند از حرف اول شروع می کنند و به حرف آخر می رسند . حسی ها بسیار دقیق هستند . شمی ها به جزئیات توجه ندارند و مرتب از یک ایده به سراغ ایده بعدی می روند .

جملات حسی ها کوتاه است اما جملات شمی ها بلند و طولانی است و در بسیاری از مواقع جمله تمام نمی شود . حسی ها در زمینه زبان با صرفه جویی و اقتصادی برخورد می کنند زبان در مجموع خوشایند شمی هاست . آنها کلمات خود را به دقت انتخاب می کنند و به نقش و اهمیت زبان وقوف کامل دارند ، دوست دارند با کلمات بازی کنند . کتاب مورد علاقه شمی ها رمان می باشد و کتاب مورد علاقه حسی ها غیر داستانی است . نوع لطیفه شمی ها اغلب روشنفکرانه در رابطه با زبان سیاست و یا مباحث جاری است اما حسی ها لیفه های جسمانی و فیزیکی را دوست دارند .



جهت گیری آتی یا فعلی

حسی ها به زمان حاضر و گذشته توجه دارند حافظه آنها بسیار قوی است . شمی ها به آنچه جدید و بکر است توجه دارند آنها برای آینده بهای بیشتری قایل هستند.

هشیاری جسمانی و حرکتی

حسی ها اغلب از بدن و پیرامون فیزیکی خود اطلاع دقیق دارند . از اندامی موزون برخوردارند ، هنگام راه رفتن به شکلی موزون قدم برمی دارند . این مطلب در مورد اغلب شمی ها صدق نمی کند آنها به جای انجام دادن بیشتر فکر می کنند.

حرفه و شغل

شمی ها کارهایی را دوست دارند که به آنها امکان بدهد از شیوه های خلاق و بدیع برای انجام دادن آنها استفاده کنند شمی ها پروژه های پر چالش را ترجیح می دهند.

از جمله کارهای مورد علاقه حسی ها می توان به مدیریت ، بانکداری ، افسری پلیس ، مدیر مدرسه ، زراعت ، معلمی ، حسابداری ، پرستاری ، و غیره اشاره نمود . اما کارهای مورد علاقه شمی ها : روانشناسی ، روحانی ، مشاوره ، نویسند ، روزنامه نگار ، هنرمند ، وکیل می باشد

اما به این معنا نیست که هر نویسنده ای را که دیدیم شمی و یا هر خلبانی حسی باشد در واقع اشخاص با این خصوصیات به مشاغلی که به نمونه هایی از آن اشاره شد گرایش دارند.

تحصیلات و آموزش

حسی ها خواهان مطالعه درباره واقعیت هستند آنها به موضوعاتی که عملی باشند علاقه مند هستند رشته های درسی در دانشگاه که حسی ها را به خود جلب می کند شمانل ریاضی مهندسی ، بازرگانی می باشد . اما شمی ها به رشته های تحصیلی که با ایده ها ، نقطه نظرها ، مفاهیم و نظریه ها رابطه داشته باشند علاقه مندند از جمله رشته های تحصیلی مورد علاقه آنها هنر ، علوم و روانشناسی ، جامعه شناسی ، علوم سیاسی می باشد.



وضع ظاهر

معمولا "حسی ها با آگاهی بیشتری که از بدن خود دارند بیشتر به سر و وضع خود میرسند و به آنچه مد است توجه بیشتری دارند در حالیکه شمی ها طراح لباس خوبی هستند این حسی ها هستند که در باره ی این که چه لباسی باید مد روز باشد تصمیم می گیرند . شمی ها با توجه به علاقه و برداشت خود لباس می پوشند اما حسی ها با توجه به نیازهایشان لباسهای مناسبتری می پوشند .

فکری یا احساسی

بسیاری از کیفیات شخصی دیگر که در قالب رفتار شخص در قبال دیگران ارزیابی می کنیم با اندیشه ها و احساس دیگران رابطه دارد .

معمولا فکریها با افراد رفتار سردتری دارند اما احساسی ها گرم هستند البته باید در نظر گرفت که شخص کجا و با چه کسی صحبت می کند (موقعیت صحبت کردن را باید در نظر بگیریم)

احساسی ها اغلب رفتار دوستانه تری دارند از نظر دیگران احساسی ها خوب و مهربان هستند آنها دوست دارند دیگران را راضی کنند اما فکریها ترجیح می دهند اسباب ناراحتی برای خود فراهم نکنند . احساسی ها به طور طبیعی در فعالیتهای اجتماعی در گیر می شوند ، احساسی ها به رفاه دیگران توجه دارند ، حساسیت احساسی ها به روشهای دیگری دیده می شود آنها به ندرت درباره دیگران لطیفه می گویند به ندرت حرفی می زنند که دیگران خجالت بکشند . احساسی ها چون نمی خواهند احساسات دیگران را جریحه دار کنند بیشتر به جای رقابت با دیگران تشریک مساعی می کنند .

فکریها از قاطعیت بیشتری برخوردارند ، بیشتر ابراز وجود می کنند ، آنها را پوست کلفت می نامند ، علتش چون به سختی تلاش می کنند که عینی باقی بمانند . در جریان تبادلتهای میان شخصی احساسی ها بسیار مودبانه و با لطف حرف می زنند و به راحتی تشکر می کنند برعکس آنها فکریها در کار تعریف و تشکر کردن از مهارت مناسبی برخوردار نیستند .



زبان

زبان و کلماتی که در گفت و گو استفاده می شود می تواند فکری یا احساسی بودن را مشخص کند.

احساسی ها در مکالمات خود به جنبه های توافقی توجه دارند اما فکریها به تفاوتها توجه دارند. احساسی ها در کلام خود رفتاری تشکر آمیز دارند و اگر قرار باشد انتقادی بکنند کلامشان کاملاً "سیاست مداران و محتاطانه است. فکریها با توجه به شرایط سعی می کنند از کلمات دقیق استفاده کنند. فکریها اغلب آرامتر و یکنواخت تر صحبت می کنند، افکارشان اغلب سازمان یافته تر است حتی در شرایط استرس و تعارض، احساسی ها بیشتر افراد را با اسم صدا می زنند.

زبان تن

احساسی ها معمولاً "تبسم می کنند، اخم می کنند و بیشتر از فکریها از ابزارهای صورت و چهره استفاده می کنند احساسیها بیشتر می بوسند و در اغوش می کشند.

داوری کننده یا ملاحظه کننده

رفتار و سلوک

داوری کننده ها رسمی تر، متعارف تر، و سنتی تر هستند و اما ملاحظه کننده ها البته خودمانی تر و غیر متعارف و غیرسنتی هستند. ملاحظه کننده ها سازگارترند اما داوری کننده ها رفتاری رئیس مآبانه دارند.

وضع ظاهر

داوری کننده ها اغلب لباسهای رسمی می پوشند و می خواهند همه چیز مرتب باشد اما ملاحظه کننده ها افرادی خودمانی تر هستند معمولاً "به سر و وضعشان آنقدر رسیدگی نمی کنند.

طرز برقراری ارتباط و صحبت

یکی از بارزترین خصیصه های داوری کننده ها قاطعیت آنهاست. اما ملاحظه کننده ها برعکس معمولاً در تصمیم گیری با دشواری روبه رو هستند. داوری کننده ها با اطمینان و قاطعیت حرفشان را می زنند اما ملاحظه کننده ها به حرفی که می زنند اطمینان ندارند.



سبک و طرز کار

ملاحظه کننده انجام دادن کار و فرایند کار برایش مهم است اما داوری کننده ها به نتیجه کار بها می دهند . داوری کننده ها جذب سیستم می شوند چو سازمان یافته هستند اما ملاحظه کننده ها سیستم را اغلب مزاحم و غیر ضروری می دانند.

شغل و حرفه

داوری کننده ها مناسب مشاغلی هستند که لازم باشد طی روز تصمیمات متعدد بگیرند و به آنها امکان کنترل بدهد ، مثل مدیر ، حسابدار ، قاضی . اما ملاحظه کننده ها کارهای انعطاف پذیر را ترجیح می دهند (مشاغل تفریحی) مثل روزنامه نگار ، نویسنده ، هنرمند



فصل ۴ مشرب :

چهار طبیعت متفاوت انسان

ترجیحات تیپی افراد سر نخ های مفیدی برای شناسایی اشخاص به دست می دهد اما به همان اندازه که هر ترجیح اهمیت دارد ما معتقدیم که یک ترکیب مهم ترجیحات ناشی از هسته تیپ شخص است . اسم این را مشرب یا خلق و خوی می گذاریم ، که ارزشهای کلیدی و انگیزه های شخصی را مشخص می سازد . آشنایی با این مشرب به دو طریق سودمند است : نخست آن که درک شما را از رفتار و تیپ افزایش می دهد و روشی سریع برای شخصیت خوانی اشخاص در شما ایجاد می کند . از آنجایی که مشرب اشخاص در تمام طول عمرشان به یک شکل باقی می ماند مشرب می تواند شما را در شناسایی اشخاص کمک کند .

ما علم و اطلاع از مشربها را یک روانشناس کالیفرنایی بنام دیوید کرسی انجام داد
از چهار اسم برای مشربها استفاده شده است .

سنتی ها :

سنت گرا نامی است که ما برای اشخاص که ترکیب حسی بودن و داوری کردن را ترجیح می دهند انتخاب کرده ایم .

ارزشها و کیفیت ها :

سنتی ها به مسئولیت ، وظیفه و خدمت به جامعه اهمیت می دهند چون به ساختار و سلسله مراتب و سازمان دهی توجه خاص دارند مقام مدیریت بسیاری از سازمانها را به عهده دارند . افرادی پرکار و سخت کوش و قابل اعتماد هستند . ارزشهای خانوادگی یک شعار سیاسی نیست بلکه طریقی برای زندگی کردن است .. به قانون و مقررات توجه فراوان دارند طبیعتاً " محتاط ، مراقب ، عملی ، و واقع بین هستند .



سر نخ های شناسایی سنتی ها

سنتی ها حسی و داوری کننده هستند بنابراین بسیاری از سر نخ های مربوط به حسی بودن و داوری کننده کردن در مورد آنها صدق می کند. در محدوده هر مشرب چهار تیپ هست. تفاوت قابل ملاحظه ای میان این چهار تیپ وجود خواهد داشت. بنابراین در حالی که اغلب سر نخ ها در مورد اغلب سنتی ها صدق می کند در مورد تمام سنتی ها مصداق نخواهد داشت.

رفتار و سلوک

سنتی ها اشخاص جدی، مسئول، صریح، و ثابت قدم هستند. افرادی سمی و مودب و خوش اخلاق و محترم هستند و برای مقامات بالادست و مسن تر از خود احترام فراوان قائل هستند.

وضع ظاهر

محافظه کارانه لباس می پوشند، لباسهای کلاسیک را ترجیح می دهند. عملی بودن لباس بیش از مد و سبک آن ارزش دارد. لباسهایشان تمیز و مرتب است. (ظاهر سنتی ها بسیار آراسته و با ثبات است)

سبک برقراری ارتباط

سنتی ها به شکل مستقیم، شفاف، روشن و موثر ارتباط برقرار می کنند. درباره چیزهای نو و جدید حرف می زنند، برای آنها صحبت درباره مسایل نظری یا موقعیت های فرضی راحت نیست. در صحبت هایشان به حقایق و جزئیات متعددی اشاره دارند بسیار دقیق هستند.

حرکت بدن

سنتی ها آدم های بی دست و پا نیستند به لحاظ رفتاری و جسمانی محکم و استوار هستند. سریع راه می روند انگار همیشه کار مهمی دارند که باید انجام دهند.

حرفه و شغل

آنها ترجیح می دهند در محیطی مطمئن و قابل پیش بینی کار می کنند. دوست دارند از آنها به خاطر کار شان قدر شناسی می شود. تغییرات زیاد را دوست دارند در مشاغل تجاری، مدیریت، آموزش، و مراقبت های درمانی و کار در دستگاههای داوری و قضاوت زیاد دیده می شوند.



علاق و سرگرمی

تفریحات و سرگرمی آنها شامل ورزش کردن ، مربی گری ، در رشته های ورزشی ، نرم دویدن ، راه رفتن و تماشای پرندگان ، ماهیگیری، نجاری و چوبکاری است و کارهای هنری مانند سوزن دوزی ، سلگری و غیره از و جمع آوری عتیقه لذت می برند.

تجربه کننده ها

اشخاص با ترجیح حسی و ملاحظه کننده را تجربه کننده می نامیم

ارزشها و کیفیت ها

تجربه کننده ها با حوادث زندگی آزادانه برخورد می کنند . برنامه ریز نیستند انجام دهنده و اهل عمل هستند دوستدار تفریح و خوشی هستند . بازیگران ماهری هستند که رقابت را دوست دارند به لحظه اکنون توجه دارند ، انعطاف پذیر هستند ، ریسک پذیر هستند ، دوست دارند زندگی و حوادث آن را تجربه کنند.

سر نخ های شناسایی تجربه کننده ها

رفتار و سلوک

آسان گیر ، راحت و با روحیه شاد هستند روحیه آرامی دارند و دوست دارند که تفریح داشته باشند ، زیاد تبسم می کنند ، کارها را سخت جدی نمی گیرند در لحظه اکنون زندگی می کنند.

وضع ظاهر

لباسهای اسپورت می پوشند (اما جنس و بافت آن اهمیت دارد) با توجه به شرایط ممکن است با سر و وضع آراسته باشند.

سبک برقراری ارتباط

تجربه کننده ها دوستانه و غیر رسمی بودن در گفتگو هستند ، راحت تر حرف می زنند ، ترجیح می دهند درباره ی چیزای حقیقی حرف بزنند و دیگر سوالات فلسفی و یا بحث درباره ی مسایل داغ سیاسی نشوند . حرکت بدن بیشترین آگاهی جسمانی را دارند ، کارهای جسمانی را سریع تر از سایر مشربها می آموزند خوش حالت راه می روند و اعتماد به نفسی را به نمایش می گذارند.



شغل و حرفه

در مشاغلی که در آن تنوع و تغییر زیاد باشند علاقه مندند. آنها به محیط کاری پر انعطاف، بدون بوروکراسی، و بدون قاعد و مقررات فراوان علاقه مندند.

تفریح و سرگرمی

به ورزش علاقه زیادی دارند. (بهترین تفریح آنها ورزش و فعالیت بدنی است)

ادراکی ها

شمی بودن و فکری بودن را ادراکی می گویند.

ارزشها و کیفیت

ادراکی ها شیفته رسیدن به علم و اطلاع هستند در حل مسایل و مشکلات راحت و قدرتمند ظاهر می شوند، افرادی منطقی، تحلیل گر، عینی و با انصاف هستند. برای قبول چیزی احتیاج به دلیل و مدرک کافی دارند.

سرنخ های شناسایی ادراکی ها

سلوک و رفتار

مورد اعتماد و تحسین دیگران هستند. می خواهند مورد احترام مردم باشند. اما اگر مورد احترام قرار نگیرند و به مبارزه طلبیده شوند پرخاشگر و مشاجر آمیز می شوند.

وضع ظاهر

به ارتباط های میان شخصی توجه کافی دارند بنابراین از سر وضع خود برای نشان دادن موقعیت و قدرت فردی خود استفاده می نمایند.

سبک و طرز ارتباط

ادراکی ها اغلب دوستدار زمان هستند از کلمات و واژه های چشم گیری استفاده می کنند. ادراکی ها ارتباط برقرار کنندگان ماهری هستند.



شغل و حرفه

علاقه به کارهایی که هدفهای روشنفکرانه و دستاوردهای ملموس را پی بگیرد دوست دارند از خلاقیت خود برای حل انواع مسایلی که ممکن است با آن رو به رو شوند استفاده نمایند کارهای مدیریتی و سطح بالا ، مشاور مستقل ، کار کامپیوتری حرفه ای ، دانشمند ، وکیل ، برنامه ریز و روان پزشک

تفریح و سرگرمی

ادراکی ها به رشد و اعتلای شخصی بها می دهند . به مهارت های جدید و زبانهای خارجی علاقه مندند . به ورزشهای انفرادی هم علاقه مندند .

آرمان گراها

شمی و احساسی ها بودن را ترجیح می دهند .
به تصاویر و به آینده توجه دارند .

ارزشها و کیفیت ها

برای آرمانگراها فلسفی زندگی سفری برای خود شناسی و خود یابی است . آنها دوست دارند که تا حد امکان خود و دیگران را بهتر بشناسند . آنها روی منحصر به فرد بودن و اصلیت داشتن تاکید فراوان دارند .

سرنخ های شناسایی آرمانگراها

رفتار و سلوک

به جنبه معنوی بهای فراوان می دهند ، فرصت فراوانی را به بحث و اندیشه درباره مسایل جانی می گذرانند . اغلب به نظر می رسد که گفتنی فراوان دارند .

وضع ظاهر

حالت و قیافه غیر متعارف دارند چون به منحصر به فرد بودن بهای فراوان می دهند سعی می کنند لباسهایی بپوشند و از جواهراتی استفاده کنند که منحصر به فرد بودن آنها را نشان بدهد .



سبک برقراری ارتباط

یکی از خواسته های اصولی آرمانگرها درک کردن خود ، دیگران و معنای زندگی است آنها به روابط خود با دیگران اهمیت می دهند . از یک ارتباط دوستانه و صمیمانه بهره می گیرند . آنها در نزدیکی دیگران قرار می گیرند و به چشمان آنها نگاه می کنند . حتی دوستانه در مسایل خصوصی دارند . اگر با کم مهری و بی احساسی دیگران مواجه شوند رنجیده خاطر می شوند .

حرکت بدن

به طرز و حالت بدنشان اهمیت می دهند بیشتر ساکن دنیای احساسات و تصورات خود می باشد . چون به دنیای فیزیکی پیرامون خود بهای لازم را نمی دهند از کیفیت مطلوب جسمانی برخوردار نیستند .

شغل و حرفه

آرمانگرها می خواهند به کارشان ایمان و اعتقاد داشته باشد . در میان مشاغل مختلف کارهای هنری ، روان شناسی ، مشاوره ، تدریس ، مربی گری را دوست دارند .



فصل ۵:

چرا آنچه را می بینید همیشه آن چیزی نیست که به دست می آورید

احساسات

اشخاص معمولاً "به یک یا دو طریق ادراک می کنند و یا اطلاعات لازم را به دست می آورند از طریق حس یا از طریق شمی ، حسی ها به واقعیت ها و چیزهای خاص توجه دارند . شمی ها به امکانات و احتمالات و کاربردها می اندیشند . مردم به دو طریق قضاوت و داوری می کنند یا تصمیم می گیرند با فکری بودن از تحلیل های منطقی و یا غیر شخصی استفاده می کنند و یا احساسی بودن به ارزشهای شخصی خود متکی هستند مفید است . فرایند داوری کردن را یک بازده در نظر بگیریم . در تلاش برای شناسایی تیپ اشخاص بسیار مفید است که می توان به رفتار او نگاه کنید . وقتی اشخاص احساساتشان را به دیگران بروز می دهند اصطلاحاً " به آنها احساسی برون گرا می گویند . اما اشخاصی که احساسات خود را در درونشان حفظ می کنند احساسی درون گرا نامیده می شوند .

احساسی برون گرا

به هشت دسته تقسیم می شوند چهار دسته به طور طبیعی احساسی و چهار دسته هم فکری هستند . چهار تیپ احساسی که احساساتشان را برون ریزی می کنند .

ENFJ- INFJ-ESFJ-ISFJ

این چهار تیپ در دو حرف آخر خود یعنی **FJ** با هم شریک هستند .

چهار تیپ فکری که احساساتشان را برون ریزی می کنند **ENTP- INTP- ESTP- ISTP** .

این چار تیپ هم در دو حرف آخر **TP** با هم شریکند این دو گروه مشابه هم نیستند اما می تواند مشابه هم به نظر برسند و به همین دلیل لازم است که بتوانیم احساسی های حقیقی را از فکری هایی که صرفاً شبیه احساسی ها هستند ، از هم تمیز

دهیم



سر نخ های کلی برای شناسایی احساسی برون گرا

معمولا " کسانی که احساسات خود را نشان می دهند FJ ها و TY ها

۱. تلاش می کنند تا با دیگران در تماس شوند (احساسات دیگران را به راحتی می خوانند و می دانند دیگران چه می خواهند و انگیزه تا دارند که خواسته آنها را برآورده سازند
 ۲. سعی می کنند دیگران را راضی کنند و مورد تایید و تصدیق آنها قرار گیرند (بخصوص FJ ها)
 ۳. دارای جذبه و کشش هستند (در صحبت و متقاعد کردن) (به ویژه برون گراهای واقعی)
 ۴. به لحاظ جسمانی دیگران را تحت تاثیر قرار می دهند.
- هنگام صحبت با دیگران از ابزار چهره استفاده می کنند . (تبسم - خندیدن - چشمک زدن - اخم کردن)
- با دیگران رابطه فیزیکی برقرار می کنند به هنگام صحبت نزدیک می شوند در آغوش می کشند و نوازش می کنند.
- از عباراتی نظیر حتما خسته شدی یا بله احساسات را درک می کنم استفاده می کنند
۵. دیگران را سرزنش و یا تحسین می کنند.
 ۶. سعی می کنند ظاهری آراسته داشته باشند.

سر نخ های احساسی های داوری کننده FJ ها

۱. با توجه به ارزشهای شخصی خود تصمیم می گیرند.
 ۲. معمولا " با احساسات خود و دیگران راحت هستند (درباره اش حرف می زنند و با دیگران در میان می گذرانند.
 ۳. علاقه مند به کمک به دیگران هستند.
- با استفاده از زبان ارزشهای خود را بروز می دهند از کلماتی مثل عالی است زیباست . برجسته است استفاده می کنند . نقطه نظرهای قدرتمند دارند و آنها را ابزار می کنند.
۴. با ابزارهای چهره تصدیق و تایید خود را بیان می کنند.



سر نخ های شناسایی ادراکی های فکری (TP) ها

ISTP-ESTP-INTP-ENTP

۱. براساس تحلیل های غیر شخصی و با توجه به اینکه دیگران چگونه تحت تاثیر قرار می گیرند تصمیم می گیرند.
۲. از جنبه های احساسی خود برای برقراری ارتباط با دیگران و دستیابی به اهداف خود استفاده می کند.
۳. می توانند به جنبه های مختلف یک موضوع توجه کنند و درباره جنبه مثبت و منفی آن بحث و مشاجره کنند
۴. می توانند کاملاً نمایشی باشند یعنی از رفتاری به رفتار دیگر بروند .
۵. عمل گرا هستند (به راحتی تغییر موضع می دهند خود را محدود به مواضع اخلاقی یا میتنی بر ارزش نمی کنند از موضوع خود به راحتی عقب نشینی می کنند)
۶. زیاد جدی نیستند راحت و سبک برخورد می کنند.

احساسی درون گرا

چهار تیپ احساسی که احساسات خود را درون ریزی می کنند.

ENFP- INFP- ESFP- ISFP

همه FP ها احساسات خود را درون ریزی می کنند **ENTJ- INTJ – ESTJ- ISTJ**

همه **TJ** ها احساسات را درون ریزی می کنند.

کسانی که احساس را درون ریزی می کنند فکر را برون ریزی می نمایند . زیرا افراد یک عملکرد واحد را هم درون ریز و هم برون ریز نمی کنند.

سر نخ های شناسایی احساساتی که درون ریزی می شوند هم **FP** ها و هم **TJ** ها

۱. می توانند با حالتی غیر شخصی و فاقد مهر و محبت به نظر برسند.
۲. به راضی و خشنود کردن خودشان بیشتر از دیگران بها می دهند.
۳. به لحاظ جسمانی یا عاطفی ابراز گر نیستند (مگر با کسی که دوستی نزدیک دارند) بخصوص در مورد **TJ** ها در بحث مسایل عاطفی و احساسی چهره مات و بی تفاوتی دارند (بخصوص **FP** ها)
۴. **FP** ها و **TJ** ها اغلب چشمانی غم زده دارند.



سرنخ های ویژه برای شناسایی ملاحظه گرهای احساسی FP ها**چهار تیپ ملاحظه گر احساسی ISFP- ESFP- INFP – ENFP**

۱. چهره آرامی دارند . همکاری را به رقابت ترجیح می دهند و لحن راحتی دارند.
۲. احساسات عمیق دارند . اما احساسات خود را بروز نمی دهند.
۳. به شدت حساس هستند . در حالی که رفتاری دوستانه دارند ممکن است به راحتی روحیه اش تغییر کند
۴. وقتی به مشکلی بر می خورند خود را سرزنش می کنند.
۵. در برخورد مسایل روزمره ساده انعطاف پذیرند اما در مورد مسایل جدی سمج و لجوج هستند.
۶. ارزشهای خود را با عمل نه با حرف انتقال می دهند.
۷. به سر و وضع خود توجه چندانی ندارند.
۸. محبوب هستند . اگر تعریف و تمجید از آنها شود خجالت زده می شوند.



سر نخ های ویژه برای شناسایی داوری کنندگان فکری TJ ها

چهار تیپ فکری هم احساسات خود را درون ریزی می کنند. این چهار تیپ:

ISTJ – ESTJ- INTJ- ENTJ

گرچه TJ ها احساسات را درون ریزی می کنند با FP ها تفاوت قابل ملاحظه ای دارند علتش چون به عنوان فکری بودن ، آنها تصمیمات خود را براساس منطق غیر شخصی می گیرند.

به عنوان داوری کننده دنبال توجه دقیق و ساختار هستند این ترکیب آنها را در شمار سخت گیر ترین همه تیپ ها قرار می دهد.

۱. دوست دارند به سراغ اصل مطلب بروند ، وقتشان را تلف نکنند پای بند تعارفات اجتماعی نیستند ، از حرفهایی بی مورد خودداری می کنند.

۲. نقطه نظر خود را بیان می کنند و در بیان آن صادق هستند و صراحت دارند.

۳. احساسات کمی از خود نشان می دهند. احساسات روی تصمیم گیری آنها تاثیری ندارد.

۴. به لحاظ فیزیکی ابراز گر نیستند به ندرت آشنایان خود را لمس می کنند. در مورد ISTJ ها و INTJ ها صدق می کند.

۵. ظاهر رسمی تر دارند به شکل سنتی و متعارف لباس می پوشند.



فصل ۶:

استفاده از سیستم

سیستم شخصیت خوانی بر حول سه رکن شکل می گیرد. ترجیحات شخصی، مشرب، انگاره برون یزی یا درون ریزی احساس این سه رکن مهم ترین سر نخ هایی هستند که می توانید از آنها استفاده کنید.

به خاطر داشته باشید که همیشه مهم است که هدف نمایی را در رسیدن به احاطه بر سیستم شخصیت خوانی سریع در نظر داشته باشید. هدف این است که بتوانید با هر کس که در تماس می شوید ارتباط بهتر و راحتی ایجاد کنید، بسیار مفید است که بتوانید تیپ چهار حرفی اشخاص را شناسایی کنید اما به دلایل مختلف و از جمله آن فرصت ناکافی برای مشاهده کردن دیگران وجود برخی از نابهنجاریهای روانی یا یک موفقیت گمراه کننده این کار همیشه ممکن نیست و همیشه لازم هم نمی باشد.

در برخی از موارد می توانید تنها مشرب اشخاص را شناسایی کنید و یا ممکن است یکی، دو ترجیح او را متوجه شوید، در بسیاری موارد همین اندازه م کافی است و می توانید به مقصود خود برسید. ممکن است در مورد یک شخص ابتدا به مشرب، بعد به ترجیح خاص و سوم به انگاره برون ریزی با درون ریزی احساسی توجه کنید. و یا برعکس (طرز استفاده از سه رکن ترتیب بندی خاصی لازم ندارد)

به سه نکته زیر توجه کنید

۱. همیشه با موردی که از آن اطمینان دارد شروع کنید. (با موردی که از همه بارزتر است توجه کنید و بعد آنها را

که شک دارید حذف کنید)

۲. در داوری کردن عجله نکنید. همیشه ممکن است باجمع آوری اطلاعات جدید نظر شما تغییر کند.

۳. به ارباب ها و انحرافات خود توجه داشت باشید. (در ارتباط با گونه هاو تیپ های شخصیتی ممکن است با توج به

برداشتهای خود ادراک کنیم



فصل ۷:

دستیابی سریع به اشخاص

چگونه با انواع تیپ های شخصیتی ارتباط برقرار سازیم

همه ی ما شنیده ایم که با دیگران طوری رفتار کن که می خواهی با تو رفتار کنند. برای ارتباط موثر بهتر است این عبارت را به این شکل تغییر دهیم ، با دیگران طوری رفتار کن که دوست دارند با آنها رفتار شود . باید از رفتار خود مدارانه دست بکشیم و برای برقراری ارتباط از روش دوستانه تری استفاده کنیم .

راحتی و ارتباط

هر چه اشخاص به ما شباهت بیشتری داشت باشند ما با آنها راحت تر هستیم . دوست داریم دیگران شبیه ما باشند زیرا اینگونه آنها را بهتر درک می کنیم و کمتر از ناحیه آنها تهدید می شویم .

ارتباط میان دو شخص با تیپ واحد بسیار ساده است اما وقتی شخص مقابل تیپ مخالف باشد چه اتفاقی می افتد ؟ اگر چه معمول است که می گویند تفاوت چیز خوبی است در حقیقت اغلب ها تیپ های متفاوت از خود را منفی می بینیم توجه به تعصبات بالقوه قدم اول برای برطرف کردن آنهاست .

به سه روش می توانید با اشخاص هر تیپ شخصیتشان با شما متفاوت است تماس موثر برقرار سازید .

۱. به انگیزه ها ، ارزشها ، نقاط قوت ، وضعف دیگران توجه کنید مشرب افراد به شما می گوید . که آنها چه ارزشی را پی می گیرند . عملکرد راهنما و اصلی آنها کدام است بیشترین قدرتمند یشان در چیست ؟
عملکرد کمترینشان کدام است که این معمولا بیشترین نقطه ضعف آنها را نشان می دهد .
۲. به شیوه ارتباطی مورد علاقه آنها توجه کنید که این رابطه فراوان با ترجیحات تپیی فرد دارد .
۳. از روش پل زدن برای دستیابی به زمینه های مشترک استفاده کنید .

به طور مثال ISTJ- ESTJ :

هر چه ترجیحات مشترک باشد فرایند ارتباط ساده تر می شود . پل های ارتباطی بیشتری میان این دو تیپ وجود دارد در عمل این دو تیپ معمولا به خوبی با هم ارتباط برقرار می کنند زیرا جهان را یک جور می بینند . براساس معیارهای واحد تصمیم می گیرند .



بخش سوم

آشنایی با شانزده تیپ شخصیتی

فصل ۸

آشنایی با سنتی ها: چهار تیپ SJ

هر مشرب هسته هر تیپ را به وجود می آورد به همین دلیل برای رسیدن به خواسته های خود بسیار مفید است که با ویژگی ها و خصوصیات مشترک مشربی شروع کنیم.

توصیه هایی در باره برقراری ارتباط

بعضی از سنتی ها فکری هستند بعضی از آنها احساسی ، گروهی برون گرا و جمع دیگری درون گرا می باشد از آنجایی که هر چهار تیپ سنتی دارای وجوه مشترک فراوان هستند . روشهای ارتباطی متعددی وجود دارند که در مورد همه آنها موثر واقع می شوند . اما از آنجایی که تفاوتی قابل ملاحظه ی میان چهار تیپ سنتی هست روشهای ویژه متعددی وجود دارند که در مورد افراد هر تیپ کاربرد مفید دارند.

راهنمایی کلی و عمومی برای برقراری ارتباط با سنتی ها

۱. صراحت لهجه داشته باشید مستقیم و با اشاره به موضوع حرف بزنید.
۲. هنگام بحث های جدی از گفتن بذله و مزاح خودداری نمایید.
۳. به ارزشهای آنها درباره موضوع اشاره کنید.
۴. از زنان ساده استفاده کنید.
۵. سازمان یافته باشید.
۶. اطلاعات قدم به قدم ارائه دهید.
۷. دقت کنید که واقعیات مورد اشاره شما دقیق باشد.



چگونه ESTJ ها را شناسایی کنیم

آنها سر سخت ترین و پیچیده ترین سنتی ها هستند. رفتاری دوستانه دارند اما ترجیح می دهند به مسایل احساسی و عاطفی اعتنایی نکنند. انسانای سخت کوش و پر انرژی هستند. سلطه جو و رئیس مآب هستند افرادی مسئول و اغلب نقش رهبری دارند.

چگونه به زبان ESTJ صحبت کنیم

قاطعیت داشته باشید، از صراحت لهجه آنها ناراحت نشوید، عینی، منطقی، مستدل، حرف بزنید، خلاف قاعده حرف نزنید، سازمان یافته و صریح و صادق باشید

چالشهای ویژه

درون گرا باید خود را برای اقدامات سریع ESTJ ها آماده کنند. شمی ها باید ایده های کلی و عمومی خود را به اشکا و بژهای ابراز نمایند. شاید بزرگترین چالش از آن احساسی ها باشد که انتقادات تیپ شخصیتی ESTJ را به دل نگیرد.

چگونه ISTJ را شناسایی کنیم

اشخاص ساکت - پر اراده - محافظه کار - به واقعیت ها بهای فراوان می دهند. آراسته هستند - موقر - محافظه کارانه لباس می پوشند کارها را آهسته اما پیوسته انجام می دهند. سرگرمی ها خواندن کتاب، باغبانی، آشپزی

چگونه به زبان ISTJ صحبت کنیم

با آنها از واقعیت ها - اسناد و مدارک صحبت کنید - بحث منطقی نکنید - فرصت کافی به آنها بدهید تا روی پیشنهاد شما فکر کنند - موضوع را ساده مطرح کنید.

چالشهای ویژه

برون گراها باید به نیاز ISTJ ها به فکر کردن قبل از عمل نمودن احترام بگذارند، احساسی ها باید با این تیپ و منطقی حرف بزنند - ملاحظه کننده ها باید متوجه باشند که این تیپ تصمیم گیری سازمان احتیاج دارند. بیشترین چالش از آن شمی ها ست که باید تا حد امکان پیشنهادات منطقی و واقع بینانه بدهند.



چگونه ESFJ ها را شناسایی کنیم

از میان شانزده تیپ شخصیتی از همه دوستانه تر و راحت تر هستند به دیگران کمک می کنند مودب هستند ، رفتارهای متین دارند ، دست شما را لمس می کنند - چهره آنها احساساتشان را نشان می دهد - موضوعات را سیاه و سفید می بینند - با حرارت و اطمینان خاطر حرف می زنند.

چگونه به زبان ESFJ ها صحبت کنیم

به احساساتشان احترام بگذارید به ارزشهایشان توهین نکنید - از آنها به خاطر کاری که انجام دادند تشکر کنید . روشن و دقیق حرف بزنید - به صحبت آنها گوش بدهید.

چالشهای ویژه

درون گرا ها برایشان دشوار است که با این تیپ پر حرف کنار بیایند - شمی ها ممکن است از اینکه اینها در برابر آزمودن چیزهای جدید مقاومت نشان می دهند ناراحت شوند - ملاحظه کننده ها باید سعی کنند به ضرب الاجل های آنها **ESFJ** ها احترام بگذارند - بیشترین چالش از آن فکری هاست که باید بدانند **ESFJ** ها موضوعات را شخصی ارزیابی می کنند.

چگونه ISFJ ها را شناسایی کنیم

مردمانی ساکت - محجوب - شکیب هستند بدون سرو صدا بدون جلب توجه به دیگران کمک می کنند پشت صحنه کار می کنند - اغلب آهسته ، آرام ، ملایم حرف می زنند به لحاظ فیزیکی ابرازگر و نمایشی نیستند . به مقررات احترام می گذارند چون ابراز وجود نمی کنند در مواقعی از آنها سوء استفاده می شود . به ندرت احساسات خود را با دیگران در میان می گذارند بعد از یک روز کاری کامل برای خود سرگرمی در نظر می گیرند.

چگونه به زبان ISFJ ها صحبت کنیم

مشخص صحبت کنید - صراحت داشته باشید - آنها را زیر فشار قرار ندهید - به خلوت آنها احترام بگذارید - مودب و ملاحظه کار باشید از آنها عذر خواهی کنید اگر احساساتشان را جریحه دار کردید - به تعهدات خود در قبال آنها احترام بگذارید - به قولتان عمل کنید.



چالشهای ویژه

برون گراها ممکن است با سبک تعلقی و اسلوب دار **ISFJ** ها مشکل داشته باشند – فکرها ممکن است احساس کنند که آنها محکمی لازم را برای انجام برخی از کارها و اقدامات مهم را ندارند. ملاحظه کننده ها هم ممکن است از این که این تیپ در برابر تغییرات مقاومت می کنند دلخوشی نداشته باشند.

بیشترین دشواری و چالش از آن شمی هاست که ممکن است در کار روبه رو شدن با حقایق و واقعیت ها با دشواری روبه رو گردند.



فصل ۹:

آشنایی با تجربه کننده ها

چهار تیپ SP

خصوصیات مشرب تجربه کننده: برای هیجان - تفریح و آزادی واکنش به انواع ماجراهای زندگی و فرصت تجربه کردن احساس های فیزیکی فعالیتای مطلوب خود ارزش قایل هستند.

توصیه های درباره برقراری ارتباط

بعضی از تجربه کننده ها مانند سنتی ها فکری هستند - بعضی احساسی - بعضی برون گرا و جمعی هم درون گرا هستند. راهنمایهای عمومی برای برقراری ارتباط با تجربه کننده ها

دوستانه و باز باشید - خودمانی باشید - روی موضوعات واقعی - کاربردی و فوری توجه کنید - به کارتان جنب تفریح و سرگرمی بدهید - به حواس مختلف آنها توجه داشته باشید - آنها را در کار دخالت بدهید.

چگونه ESTP ها را شناسایی کنیم

خود را با موقعیتهای جدید و خاص تطبیق می دهند. پر انرژی و فعال هستند. دوست دارند در کانون قرار بگیرند. از میهمانی خوششان می آید. در مراسم و موقعیتهای اجتماعی جالب و جذاب ظاهر می شوند. لطیفه ها را به خاطر می سپارند از صراحت زبان برخوردارند. شکل راه می روند. حرکت موزون دارند. برای نشان دادن محبت خود دیگران را لمس می کنند. دوستدار ورزش هستند.

چگونه به زبان ESTP ها صحبت کنیم

آنها را در جریان کار قرار دهید. به آنها بیش از یک امکان انتخاب بدهید. سخت بگیرید. موضوع را ساده بگیرید و نقطه نظرهایشان را به طور صریح و روشن بیان کنید.



چالشهای ویژه

درون گراها از **ESTP** ها به این دلیل که علاقه ای به بررسی عمیق ندارند گله مند . احساسی ها تحت تاثیر ناکامی ظاهری آنها برای جدی گرفتن موضوعات ناراحت می شوند . قضاوت کنندگان ممکن است ترجیح و علاقه **ESTP** ها را که می خواهند امکان انتخاب همیشه وجود داشته باشد ، ناراحت کننده ارزیابی کنند ، شمی ها بیشترین چالش را دارند . زیرا می خواهند **ESTP** ها به تصویر بزرگ و کاربردهای بلند مدت تصمیمات توجه داشته باشند و صرفا به لحظه اکنون فکر نکنند.

چگونه **ISTP** ها را شناسایی کنیم

ساکت و مستقل هستند چون در خودشان فرو می روند شناسایی آنها دشوار است آنها را باید به کارشان شناسایی کنیم . فعالیت های جسمانی و فیزیکی را دوست دارند به راحت بودن خود بها می دهند لباسهایشان حالت کاربردی دارند . به خاطر دیگران لباس لباس نمی پوشند . به آزادی شخصی بها می دهند . کارکردن در نقش یک پلیس ، رانندگی ، وسایط ساختمان سازی و مشاغلی از این قبیل را دوست دارند . برای تفریح به موتور سیکلت رانی ، پرواز با هواپیما ، ورزشهای خطرناک را دوست دارند .

چگونه به زبان **ISTP** ها را صحبت کنیم

به خلوت آنها احترام بگذارید - به میل و خواسته آنها که می خواهند عملی باشند بها بدهید - به سخنان آنان گوش دهید - سخت نگیرید - پیشنهادات منطقی بدهید .

چالشهای ویژه

خلوت گزینی **ISTP** ها برای برون گراها تولید مشکل می کند . شمی ها به این نتیجه می رسند که **ISTP** ها تنها به لحظه اکنون نظر دارند آنها باید **ISTP** ها را متقاعد سازند که عوامل دیگری که ممکن است هنوز ظاهر نشده باشند . داوری کننده ها بی تمایلی عمومی آنها را نادیده گرفتن آن چه توجهشان را جلب نمی کند . احساسی ها از این که می بینند برقراری ارتباط با **ISTP** ها به شدت دشوار است . ناراحت می شوند .



چگونه ESFP ها را شناسایی کنیم

اشخاص گرم و دوستانه هستند - اغلب طبیعتی دارند . با نشاط و پر انرژی هستند . دوست دارند دیگران را بخندانند . از کلمات برای برقراری ارتباط استفاده می کنند . سوالات فراوانی می پرسند به سایرین علاقه فراوان دارند . لباسهایی با رنگ روشن می پوشند . مشاغلی را دوست دارند که بتوانند با دیگران در ارتباط و تعامل می شوند .

چگونه به زبان ESFP ها صحبت کنیم

مستقیم حرف بزنیم و صراحت لهجه داشته باشیم . به در خواسته هایشان بلافاصله جواب بدهید . دوستانه باشید - آرام و راحت باشید . با آنها مودب باشید . آنها را شگفت زده کنید .

چالشهای ویژه

درون گراها ممکن است ESFP ها را بیش از اندازه طرف ارزیابی کنند و سر کردن به مدت طولانی با آنها را خسته کننده می دانند . فکریهای ممکن است ESFP ها را بیش از اندازه احساسی و در زمینه تصمیم گیری مشکل دار ارزیابی کنند . داوری کننده ها به این دلیل که ESFP ها از مهارت های سازمان دهی خوبی برخوردار نیستند با مشکل روبه رو می شوند .

چگونه ISFP ها را شناسایی کنیم

اشخاص آرام و محبوب هستند . بسیار حساس هستند . به دیگران توجه و علاقه دارند وقتی شما را بشناسند می توانند بسیار پر مهر و محبت باشند . علاقه ی به کنترل کردن دیگران با نفوذ گذاردن بر آنها ندارند لباسهای راحت می پوشند . دوست ندارند توجه دیگران را جلب کنند . از رفتن به سینما ، کنسرت ، سایر فعالیتهای فرهنگی و ورزش هم لذت می برند .

چگونه به زبان ISFP ها صحبت کنیم

به خلوت آنها احترام بگذارید آنها را زیر فشار قرار ندهید . مشخص و صریح حرف بزنید . به نقطه نظرهایشان بها بدهید . با آنها بحث و مشاجره نکنید . کارها را ساده و تفریحی کنید .

چالشهای ویژه

برون گراها از صرف وقتی که باید با ISFP ها بکنند تا آنها به کاری مشغول شوند ناراحت می شوند . شمی ها ممکن است به این نتیجه برسند که ISFP ها جز به زمان حاضر نمی توانند به زمان دیگری مثلاً آینده توجه داشته باشند . داوری کننده ها ممکن است از ISFP ها از آن جهت ناراحت باشند که به انداز کافی جاه طلب نیستند .



فصل ۱۰:

آشنایی با ادراکی ها

چهار تیپ NT

اشخاص با مشرب ادراکی به صلاحیت و شایستگی بیش از هر موضوعی بها می دهند ، به همین جهت می خواهند در هر کاری که می کنند عالی و کم نظیر ظاهر می شوند.

توصیه هایی درباره برقراری ارتباط

در حالی که همه ادراکی ها از ترجیحات شمی و فکری بودن برخوردارند ، بعضی از آنها برون گرا و بعضی دیگر درون گرا هستند . بعضی از آنها داوری کننده و گروهی ملاحظه کننده می باشند.

راهنمایی های عمومی برای برقراری ارتباط با ادراکی ها

۱. کنجکاوی ذهنی آنها را تشویق کنید.
۲. به تصویر و انگاره های بزرگ توجه کنید.
۳. از قیاس و استعاره استفاده کنید.
۴. به مواضع خود اطمینان داشته باشید.
۵. سازگار باشید و از همه اینها مم تر صلاحیت خود را نشان دهید.

چگونه ENTJ ها را شناسایی کنیم

رفتاری مسئولانه دارند . بسیار دوستانه و اهل گردش و رفت و آمد هستند . از انرژی فراوانی برخوردارند . به سرعت حرف می زنند . متفکران استراتژیک بزرگی هستند . اغلب سازمان یافته اند . از قاطعیت فراوان بهره دارند . این تیپ شخصیتی خلاق و نوآور است . زبان پیچیده ای دارند . در رشته های رهبری و مدیریت سطح بالا دیده می شوند .



چگونه به زبان ENTJ ها صحبت کنیم

مستقیماً به سراغ موضوع بروید. قاطع باشید و ابراز وجود کنید. از ارائه روشهای بدیع و نوظهور هراسی به خود راه ندهید. کارتان را انجام دهید آماده باشید که از موضع خود دفاع کنید. اگر احساسات شما را جریحه دار کردند موضوع را مستقیماً با آنها در میان بگذارید.

چالشهای ویژه

درون گراها ممکن است با این تیپ مشکل داشته باشند چون این تیپ شخصیتی می خواهد به سرعت و جسورانه نتیجه گیری کند. حسی ها ممکن است درباره قابل استفاده بودن ایده های جدید ENTJ ها تردید کنند. آنها باید افراد این تیپ را تشویق کنند که توجه و اقدامات واقع بینانه آنها برای موفقیت برنامه نیاز است. ملاحظه کننده ها ممکن است از تصمیم گیری سریع آنها ناراحت شوند. اما احتمالاً احساسی ها بیشترین مشکل را با ENTJ ها دارند زیرا ممکن است احساسات تحت تأثیر رفتار آنها جریحه دار شود.

چگونه INTJ ها را شناسایی کنیم

این تیپ در میان بقیه مستقل ترین هستند. معمولاً ساکت و محتاط هستند در روابطشان با دیگران خونسرد هستند. از تحسین و تمجید بیش از اندازه خوششان نمی آید. جملاتشان طولانی و پیچیده است ممکن است حرفشان مبهم و غیر دقیق باشد زیرا به جزئیات پروژه توجه چندانی ندارند. محافظ کارانه لباس می پوشند اما به نظر دیگران اهمیت نمی دهند.

چگونه به زبان INTJ ها صحبت کنیم

پیشنهادات خوبی به صورت کتبی ارائه دهید، انتظار نداشته باشید برای کار خوبی که انجام دادید بیش از اندازه تشویق شوید، از تمام کردن جملات آنها خودداری کنید.

چالشهای ویژه

برون گراها از این که این تیپ مباحث را زیاد بررسی می کنند ناراحت هستند. از سرعت تصمیم گیری آنها هم رضایت ندارند. اما باید در نظر داشته باشند اگر این گروه بدون فکر تصمیم گیری کنند جوابشان نه است. احساسی ها از سرد بودن این افراد ناراحت هستند. در مورد این تیپ سکوت همیشه به معنای رضایت است. ملاحظه کننده ها ممکن است آنها را بیش از اندازه بی انعطاف ارزیابی کنند. حسی ها احتمالاً بیشترین دشواری را با این تیپ دارند که علت آن ظرفیت آنها در زمینه خلاقیت است.



چگونه ENTP ها را شناسایی کنیم

این تیپ اغلب از جذبه خوبی برخوردارند ، پرشور و پر انرژی هستند دوستدار مردمند . در برقراری ارتباط از مهارت فراوان برخوردارند . بسیار خوب حرف می زنند . به شدت احساسات و عواطف خود را به نمایش می گذارند از بدن خود برای برقراری ارتباط با اشخاص استفاده می کنند . اغلب لباسهای خوب می پوشند و از تجملات کافی استفاده می کنند .

چگونه به زبان ENTP صحبت کنیم

آنها را با پرداختن به جزئیات کلافه نکنید ، به آنها امکان انتخابهای مختلف بدهید ، تا زمانی که آماده نشده اند آنها را برای جواب دادن به سوال و تصمیم گیری زیر فشار قرار ندهید . انعطاف داشته باشید

چالشهای ویژه

درون گراها در برخورد با این تیپ گیج می شوند . برخورد و ارتباط احساسی ها با ENTP ها سطحی است . داوری کننده ها ممکن است از این که آنها تصمیم گیری نمی کنند و پای بند تصمیماتشان باقی نمی مانند ناراحت شوند . حسی ها ممکن است به این نتیجه برسند که این اشخاص خلاق و تخیلی غیر عملی هستند و نمی توانند موضوعات را جدی بگیرند .

چگونه INTP ها را شناسایی کنیم

شناسایی این تیپ دشوار است زیرا این افراد به شدت خصوصی هستند و در مورد انتخاب افراد برای این که مسایلشان را با آنها در میان بگذارند بسیار انتخابی عمل می کنند . آنها می توانند به طور خصوصی و مستقل مسایل پیچیده را حل و فصل کنند . نظام فکری آنها پیچیده است در مواقعی نمی توانند نقطه نظرهای خود را به آسانی منتقل کنند . به خواندن کتاب ، تماشای فیلم و گوش دادن به موسیقی علاقه مندند .

چالشهای ویژه

برون گراها ممکن است از عمقی که آنها در مورد تحلیل هایشان به کار می برند ناراحت شوند . حسی ها ممکن است با پنداره های بلند مدت این تیپ مشکل داشته باشند و به نظرشان برسد که توضیحات آنها ضرورت ندارد . داوری کننده ها ممکن است احساس کنند که تعمق بیش از اندازه این تیپ ضرورت ندارد . احساسی ها بیشترین دشواری را با این تیپ دارند . احساسی ها باید بیاموزند که انتقادها و صحبت های این تیپ شخصیتی را شخصی به دل نگیرند .



فصل ۱۱

آشنایی با آرمان گراها

چهار تیپ NF

کسانی که دارای مشرب آرمان گرایی هستند به منحصر بودن و بکر بودن توجه فراوان دارند و می خواهند معنای درونی تجارب زندگی خود را درک کنند. مانند ادراکی ها ، آرمان گراها شمی بودن را به حسی بودن ترجیح می دهند ، اما از آنجایی که آنها احساسی هستند با توجه به ارزشهای شخصی خود تصمیم گیری می کنند. بعضی درون گرا و جمعیدیگر درون گرا هستند به همین شکل بعضی داوری کنند و گروهی دیگر ملاحظه کننده می باشند.

راهنمایی های عمومی برای برقراری ارتباط با آرمان گراها

۱. به ماهیت همدلانه آنها توجه کنید.
۲. سعی کنید روابطی براساس تشریک مساعی با آنها ایجاد کنید.
۳. دوستی آنها را برای خود بخرید.
۴. به منحصر فرد بودن آنها احترام بگذارید.
۵. با آنها رفتاری صمیمانه داشته باشید.

چگونه ENFJ ها را شناسایی کنیم

این تیپ پر انرژی ، دوستانه و حراف هستند . بسیار شمرده حرف می زنند و به همین خاطر سرآمد همه تیپ های دیگر هستند .

با سایر افراد تماس چشمی برقرار می سازد . دیگران را لمس می کند اهل بحث و گفتگو است . تایید و عدم تاییدش را در قیافه او می بینید . از زبان کلامی و غیر کلامی به راحتی استفاده می کنند . این تیپ شخصیتی از برخورد و رویارویی گریزان است و به راحتی عذر خواهی می کند و می بخشد . آنها به کارهای یاری رسان و کمک کننده علاقه مندند . کارهایی مانند مشاوره و تدریس . نقش رهبری را برای خود انتخاب می کنند .



چگونه به زبان ENFJ ها صحبت کنیم

به آنها به طور کلامی بگویید که از کارشان قدردانی می کنید ، به تعهدات خود در قبال آنها پای بند بمانید ، آنها را به اسم کوچکشان صدا بزنید ، تا حد امکان از مواجهه و برخورد با آنها خودداری ورزید ، اگر پیشنهادی دارید دقت کنید که این پیشنهاد روی دیگران و آنها چه تاثیری بر جای می گذارد .

چالشهای ویژه

بعضی از درون گراها با این تیپ مشکل دارند و نمی توانند با انرژی و اشتیاق آنها بسازند . حسی ها ممکن است آنها را غیر واقع بین ارزیابی کنند ، ممکن است احساس کنند که آنها بیش از اندازه آرمان گرا هستند . ملاحظه کننده ها ممکن است تحت تاثیر علاقه ENFJ ها به نزدیک و صمیمی شدن ناراحت شوند . بیشترین مشکل از آن فکری هاست که معتقدند این تیپ بیش از حد احساسی و عاطفی هستند . فکری ها باید مراقب باشند که به ENFJ ها توهین نکنند .

چگونه INFJ ها را شناسایی کنیم

این تیپ افرادی پیچیده و خلاق هستند که احساساتی عمیق دارند ، اما شناسایی آنها گاه دشوار است . این افراد معمولاً محبوب و خوددار هستند و در مواقعی نمی توانند به راحتی در برنامه های اجتماعی شرکت کنند . آنها ترجیح می دهند که با اشخاص تک به تک صحبت کنند . آنها معمولاً ابرازگر نیستند و اگر شغلی را انتخاب کنند به دشواری می توان آنها را متقاعد کرد که کارشان را تغییر بدهند . آنها به لباس گران قیمت اعتقادی ندارند . آنها به مشاغل فکری علاقه دارند و جزئیات کار را به دیگران واگذار می نمایند .

چگونه به زبان INFJ ها صحبت کنیم

به آنها فرصت بدهید تا نقطه نظرهایشان فکر کنند ، در بیان نظر و برنامه هایشان به تصویر کلی و بزرگ اشاره کنید- در زمینه حل مسأله از آنها نظر بخواهید - صبر و شکیبایی به خرج دهید

چالشهای ویژه

بعضی از برون گراها تحمل فکری بودن ، تعمق کردن و با تانی کار کردن INFJ ها را ندارند . فکری ها این تیپ را بیش از اندازه حساس می دانند . ملاحظه کننده ها ممکن است INFJ ها را سمج ، مقاوم و بدون انعطاف ارزیابی کنند . حسی ها احتمالاً بیشترین مشکل را با این تیپ دارند زیرا این تیپ شخصیتی می خواهد نقطه نظرهایش را به شکل نتایج ملموس ارائه دهد .



چگونه ENFP ها را شناسایی کنیم

این تیپ به شدت تحت تاثیر ایده های نو انرژی می گیرند و دوستانه و اهل صحبت هستند. دوستان و آشنایان زیادی دارند. سیع و روشن هستند و اغلب از زبان برای جلب توجه دیگران استفاده می کنند. سریع حرف می زنند. کنجکاو هستند. مردمانی حساس و احساساتی هستند. احساسات عمیق خود را با کسی در میان نمی گذارند. برای تفریح و سرگرمی با دوستانش صرف وقت می کند.

چگونه به زبان ENFP ها صحبت کنیم

آماده باشید در باره موضوعات مختلف حرف بزنند و به سوالات بسیاری پاسخ گویند- خلاقیت آنها را تشویق و ترغیب کنید- بیش از اندازه رسمی و ساختار گرفته نباشید- به آنها امکان انتخاب های فراوان بدهید- به خلوت آنها احترام گذارید

چالشهای ویژه

بعضی از درون گراها ممکن است با انرژی فراوان و سرعت کار زیاد این تیپ مشکل داشته باشند. فکریها ممکن است با رفتار با وفقه این تیپ شخصیتی دشواری داشته باشد. داوری کننده ها ممکن است در وادار کردن این تیپ برای انتخاب کردن مشکل داشته باشند. حسی ها هم احتمالاً "بیشترین مشکل را با این تیپ شخصیتی دارند."

چگونه INFP ها را شناسایی کنیم

این تیپ بسیار آرمان گرا هستند به شدت تحت تاثیر ارزش های خود قرار دارند و آنقدرها تحت تاثیر شرایط مشکلات زمانه قرار نمی گیرند. بسیار اندیشمند هستند و کم و ملایم حرف می زنند. از زبان برای بیان عقاید خود به طور موثر استفاده می کنند. پرخاشگر نیستند. به کمک کردن به دیگران علاقه مند هستند. دوستان کمی دارند با غریبه ها سرد ظاهر می شوند. به هنرها - موسیقی - ادبیات و نقاشی علاقه مندند.



چگونه به زبان INFP ها صحبت کنیم

در برابر انتقاد حساس هستند و همه چیز را شخصی ارزیابی می کنند - در صورت امکان باور صمیمانه خود را درباره ارزش موضوع با آنها در میان بگذارید - آنچه را آنها مهم می شمارند شما دست کم نگیرید - برای طرز تصمیم گیری آنها احترام قابل شوید - به آنها امکان بدهید تا در صحبت ها و برنامه هایشان تجدید نظر کنند و اصلاحات لازم را بدهند.

چالشهای ویژه

بعضی از برون گرها نمی توانند به راحتی با این تیپ کنار بیایند. لازم است که آنها از سرعت خود بکاهند. این تیپ به زمان فراوان احتیاج دارند. حسی ها ممکن است این تیپ شخصیتی را غیر عملی ارزیابی کنند و پیشنهادات آنها را غیر واقع بینانه بدانند. داوری کننده ها از بی سازمانی INFP ها ناراحتند. فکریها هم باید تلاش کنند تا احساسات INFP ها را جریحه دار نکنند.



فصل ۱۲

ختم مقاله برای شروعی تازه

شخصیت خوانی اشخاص مهارتی بسیار پیچیده است و مانند اغلب مهارت های جدیداً" فرا گرفته شده هر چه از آن بیشتر استفاده کنید. بر آن تسلط بیشتری پیدا می کنید. هدف اصلی ما در این کتاب این است که بتوانید با دیگران ارتباط بهتری برقرار کنید و عداوت و دشمنی آنها را برای خود نخرید و خوشبختانه با چند اقدام می توانید از این دشواری نجات پیدا کنید و یا آن را به حداقل برسانید .

۱. بی جهت نخواهید به دیگران بگویید که چقدر باهوش هستید . ممکن است با بیان توانمندی خود ، دوستانتان را موقتاً" تحت تاثیر قرار دهید اما در بلند مدت به زبان خود کار کرده اید.
۲. خودتان را یک ذهن خوان معرفی نکنید.
۳. هرگز نگویید از نکته ای که دیگران آن را خصوصی می دانند ، مطلع هستید.
۴. از مهارت های جدید خود محتاطانه استفاده کنید.
۵. همیشه به این نکته توجه داشته باشید که امکان اشتباه کردن شما هم وجود دارد.

اگر از این پیشنهادات تبعیت کنید می توانید به طرز موثری از مهارت شخصیت خوانی اشخاص برای برقراری روابط و ارتباط بهتر استفاده کنید.

خلاصه کنندگان : فاطمه گنجیان فرد – فاطمه مراد قلی

رشته ی کارشناسی روابط عمومی

اردیبهشت ماه ۱۳۹۲

زیر نظر استاد محترم دکتر مهدی یاراحمدی خراسانی

نویسندگان : پل تایگر و باربارا بارون – تایگر (۱۳۸۳) ، تکنیک های شخصیت خوانی ، راهی برای ارتباط موثر – ترجمه مهدی

قراچه داغی ، حسین رحیم منفرد – تهران : انتشارات پیک بهار، تعداد صفحات : ۲۳۸

