

# بنام خدا

## فهرست

صفحه

### فصل اول:

۲	تعاریف و نظریه ها .....
۲	تعریف روانشناسی شخصیت .....
۳	نگاهی اجمالی به نظریه ها در روانشناسی شخصیت .....
۷	ضرورت و فایده مطالعه روانشناسی شخصیت .....

### فصل دوم:

۹	تکنیکهای شخصیت خوانی .....
۱۲	اصول اخلاقی شخصیت خوانی .....
۱۳	اصول تیپ شخصیتی .....
۱۵	نگاهی اجمالی به تیپ شخصیتی .....
۱۹	ابعاد تیپ های چهارگانه .....
۴۲	استفاده از حروف برای توصیف تیپ ها .....
۷۳	سیستم یادگیری شخصیت خوانی .....
۹۸	چهار طبیعت متفاوت انسان .....
۱۲۲	چهار دقیقه اول در مصاحبه .....
۱۲۴	مصاحبه کاری .....

### فصل سوم:

۱۲۶	اجمالی به نظریه اسلام درباره شخصیت انسان .....
۱۲۸	عوامل تکامل دهنده شخصیت .....
۱۲۹	عناصر تشکیل دهنده شخصیت .....
۱۳۰	منابع .....

# فصل اول

## تعاریف و نظریه ها

### تعریف روانشناسی شخصیت

صاحب‌نظران حوزه شخصیت و روانشناسی از کلمه شخصیت تعریف‌های گوناگونی ارائه داده‌اند. از نظر ریشه‌ای، گفته شده است که کلمه شخصیت که برابر معادل کلمه Personality انگلیسی یا Personalité فرانسه است در حقیقت از ریشه لاتین Persona گرفته شده که به معنی نقاب یا ماسکی بود که در یونان و روم قدیم بازیگران تئاتر بر چهره می‌گذاشتند. این تعبیر تلویحاً اشاره بر این مطلب دارد که شخصیت هر کس ماسکی است که او بر چهره خود می‌زند تا وجه تمیز او از دیگران باشد. آرتور ربر<sup>۱</sup> (۱۹۹۵) در فرهنگ روانشناسی خود شخصیت را چنان در برابر تعریف شدن مقاوم و از نظر کاربرد چنان گسترده می‌داند که نمی‌توان یک عبارت ساده و منسجم درباره آن بیان کرد. ربر معتقد است که به جای تکرار بیهوده گفته‌های بعضی از صاحب‌نظران در زمینه متعدد بودن تعریف شخصیت

---

۱- Arthur Reber

(مثلاً، گوردون آلپورت<sup>۱</sup>، در ۱۹۲۷ توانست تقریباً ۵۰ تعریف مختلف از شخصیت را در کارهای محققان دیگر نقل کند. و خدا می داند که امروزه چند تعریف از آن می توان یافت!)، بهتر است آن را برحسب دیدگاههای نظریه‌های مختلف شخصیت مشخص کنیم. این رویکرد از همه بهتر است، زیرا معنی این اصطلاح از دید هر صاحب‌نظری از سوگیریهای نظری و از ابزارهای تجربی که در ارزشیابی و آزمودن نظریه او به کار می رود، رنگ می گیرد. آسانترین شیوه برای توصیف شخصیت این است که چند جهت‌گیری عمده و مهم را عرضه کنیم و بعد ببینیم که هر کدام از آنها اصطلاح شخصیت را چگونه مشخص کرده‌اند:

۱. نظریه‌های سنخ<sup>۲</sup> (تیپ‌شناسی). قدیمی‌ترین این نظریه‌ها مربوط به بقراط، حکیم یونانی است که نظریه مزاجهای چهارگانه صفاوی، سوادوی، بلغمی، و دموی را مطرح کرد. فرض او در اینجا، همانند بیشتر نظریه‌های سنخ‌شناسی بعدی این است که هر فرد حاصل ترکیب خاصی از این چهار مزاج است و در هر فرد، به طور معمول، یکی از این مزاجها غلبه دارد. دیگر نظریه‌های سنخ‌شناسی متعلق به کرچمر<sup>۳</sup> و شلدون<sup>۴</sup> است که کوشیدند به شکلی جالب و جذاب سنخهای بدنی را به انواع شخصیتها ربط بدهند. کارل یونگ<sup>۵</sup> هم اگرچه عمدتاً تحت مکتب روانکاوای طبقه‌بندی می‌شود، اما از آنجا که نوعی تقسیم‌بندی سنخ‌شناختی از افراد به صورت درون‌گرا<sup>۶</sup> و برون‌گرا<sup>۷</sup> ارائه داده است، می‌تواند در زمره سنخ‌شناسان به حساب آید.

۲. نظریه‌های صفات<sup>۸</sup>. این دسته از نظریه‌ها بر این فرض مبتنی هستند که شخصیت فرد چکیده‌ای است از صفات یا شیوه‌های مشخصی از رفتارکردن، فکرکردن، احساس کردن، واکنش نشان دادن، و نظایر آنها. نظریه‌های اولیه صفات عملاً چیزی بیش از فهرستهایی از صفات نبود و شخصیت برحسب شمارش این صفات مشخص می‌شد. اما نظریه‌های جدیدتر، فنون تحلیل عامل را در تلاش برای جدا کردن ابعاد زیربنایی شخصیت به کار گرفته‌اند. احتمالاً بانفوذترین نظریه از این گروه نظریه ریچموند کاتل<sup>۹</sup> است که مبتنی بر مجموعه‌ای از صفات پایه<sup>۱۰</sup> است که بنا به فرض به مقادیر نسبی در هر فرد وجود دارد و «عوامل اصلی ساختاری و زیربنایی شخصیت» را تشکیل می‌دهند. طبق نظر کاتل (۱۹۵۰)، هدف نظریه شخصیت این است که ماتریس صفات فردی را تنظیم کند تا بتوان با استفاده از آن ماتریسها پیش‌بینی‌های رفتاری را انجام داد.

1- Gordon Allport  
4- Sheldon  
7- extravert  
10- source traits

2- type theories  
5- Carl Jung  
8- trait theories

3- Kertchmer  
6- introvert  
9- Raymond Cattell

توجه به این نکته ضروری است که رویکردهای سنخ‌شناختی و صفاتی مکمل یکدیگرند، و در واقع، می‌توان آنها را دو روی یک سکه دانست. نظریه‌های سنخ‌شناسی عمدتاً بر آنچه بین افراد مشترک است، تأکید دارند؛ اما نظریه‌های صفات بر آنچه افراد را از هم متمایز می‌کند، متمرکز است. البته معنای ضمنی‌ای که این دسته نظریه از اصطلاح شخصیت در نظر دارند با هم تفاوت زیادی دارد.

۳. نظریه‌های روان‌پویایی<sup>۱</sup> یا روانکاوانه<sup>۲</sup>. مجموعه بزرگی از رویکردها حول این محور گرد می‌آیند، از آن جمله‌اند نظریه‌های کلاسیک فروید و یونگ، نظریه‌های روانشناسی اجتماعی آدلر<sup>۳</sup>، فروم<sup>۴</sup>، سالیوان<sup>۵</sup>، و هورنای<sup>۶</sup>. تمایز میان این نظریه‌ها زیاد است، اما همه آنها حاوی یک اندیشه اصلی مشترک هستند و آن اینکه برای همه آنها شخصیت با مفهوم یکپارچگی<sup>۷</sup> مشخص می‌شود. در این رویکردها تأکیدی قوی بر عوامل رشدی گذاشته می‌شود، با این فرض ضمنی که شخصیت بزرگسال، برحسب چگونگی رشد عوامل یکپارچگی، در طول زمان تکامل پیدا می‌کند. به‌علاوه، مفاهیم انگیزشی دارای اهمیت قابل توجهی هستند، به طوری که هیچ مطلبی درباره شخصیت بدون ارزشیابی از نشانه‌های انگیزشی زیربنایی آن، مفید تلقی نمی‌شود. در این معنی، شخصیت با منش<sup>۸</sup> معادل گرفته می‌شود.

۴. رفتارگرایی<sup>۹</sup>. تمرکز این مکتب بر بسط نظریه یادگیری به مطالعه شخصیت بوده است. اگرچه نظریه بانفوذی که به طور خالص رفتارگرایانه باشد درباره شخصیت وجود ندارد، جهت‌گیری رفتارگرایی، دیگر نظریه‌پردازان را به بررسی دقیق یک مسئله بنیادی برانگیخت. چه اندازه‌ای از ثبات رفتاری که بیشتر مردم از خود نشان می‌دهند به سنخها، صفات یا پویاییهای شخصیت مربوط است و چه مقدار آن به هماهنگی<sup>۱۰</sup> در محیط و به وابستگیهای تقویت<sup>۱۱</sup> ربط دارد؟ البته این دیدگاه برای پاسخگویی به این پرسش به فراتر از شخص نظر دارد؛ یعنی، پاسخ را در بیرون از فرد می‌جوید و در واقع، تا حدودی مفید بودن اصطلاح شخصیت را زیر سؤال می‌برد.

۵. انسان‌گرایی<sup>۱۲</sup>. این جهت‌گیری در اصل به عنوان واکنشی در برابر آنچه سلطه روانکاوی و رفتارگرایی بر روانشناسی تصور می‌شد، قد علم کرد. افرادی نظیر مزلو<sup>۱۳</sup>، راجرز<sup>۱۴</sup>، می<sup>۱۵</sup>، و فرانکل<sup>۱۶</sup> تأکید

1- psychodynamic

2- psychoanalytic

3- Adler

4- Fromm

5- Sullivan

6- Horney

7- integration

8- character

9- behaviorism

10- consistency

11- contingencies of reinforcement

12- humanism

13- Maslow

14- Rogers

15- May

16- Frankl

خود را بر پدیدارشناسی<sup>۱</sup> گذاشته‌اند که در آن تجربه‌های ذهنی برجسته شده، و بر کل‌گرایی<sup>۲</sup> تمرکز دارد. کاهش‌گرایی رفتارگرایان رد می‌شود، و بر اهمیت سابق خودشکوفایی<sup>۳</sup> تأکید می‌شود. اگرچه انسان‌گرایی از نظر ارزیابی عملی بسیاری از مفاهیم خود دچار مشکل است، با وجود این، یکی از رویکردهای مهم به مطالعه شخصیت بوده و طرفداران زیادی دارد.

۶. نظریه‌های یادگیری اجتماعی<sup>۴</sup>. بخش عمده نظریه‌پردازی در این دیدگاه، از مسئله متعادل‌سازی اثرات محیط با ویژگیهای طبیعی، برمی‌خیزد. اما، با مفهوم شخصیت، در اینجا به عنوان جنبه‌هایی از رفتار که در یک زمینه اجتماعی کسب می‌شوند، برخورد می‌شود. نظریه‌پرداز اصلی این دیدگاه آلبرت بندورا<sup>۵</sup> (۱۹۷۷) است که موضع او مبتنی بر این فرض است که هرچند یادگیری حیاتی است، عواملی غیر از محرک ساده - تداویهای پاسخ و وابستگیهای تقویت - لازم است تا ایجاد رفتارهای اجتماعی پیچیده (نظیر نقش) را که سازنده شخصیت فرد هستند، تبیین کند. به ویژه، عوامل شناختی نظیر حافظه، فرایندهای نگهداری<sup>۶</sup>، و فرایندهای خودگردانی<sup>۷</sup> اهمیت زیادی دارند و بخش عمده تحقیقات در این دیدگاه بر الگوگیری<sup>۸</sup> و یادگیری مشاهده‌ای<sup>۹</sup> به عنوان سازوکارهایی که می‌توانند توصیف قابل‌قبولی از قواعد رفتار در زمینه‌های اجتماعی ارائه دهند، متمرکز بوده است.

۷. تعامل‌گرایی<sup>۱۰</sup>. این دیدگاه، دیدگاهی التقاطی است. تعامل‌گرایی به برخی واقعیتها در مکتبهای ذکر شده در بالا معترف است، و معتقد است شخصیت حاصل تعامل بین صفات خاص و پیش‌آمادگیها<sup>۱۱</sup> و شیوه‌ای است که محیط بر نحوه ظهور این صفات و تمایلات رفتاری اثر می‌گذارد. به اعتقاد تعامل‌گرایان بسیار بعید است که بتوان گفت شخصیت به عنوان یک «چیز» متمایز و واضح وجود دارد، بلکه این اصطلاح نوعی اصطلاح فراگیر برای پوشش دادن به یک رشته الگوهای پیچیده تعاملی است.

جالب توجه است که رویکردهای نظری فوق را می‌توان نماینده دو نقطه‌نظر درباره اصطلاح شخصیت دانست. برای دیدگاههای ۱ تا ۳ شخصیت یک سازه نظری، یک «جوهر» درونی فرضی است که نقش علی در ایجاد رفتار دارد، و از یک دیدگاه نظری، دارای توان تبیینی قوی و قطعی است. برای دیدگاههای ۴ تا ۷، شخصیت عاملی درجه دو است که بر مبنای ثبات در رفتار استنباط می‌شود، و با این حساب مفهومی است که توان تبیینی نسبتاً ضعیفی دارد.

1- phenomenology	2- holism	3- self-actualization
4- social learning	5- Albert Bandura	6- retention
7- self-regulatory	8- modeling	9- observational learning
10- interactionism	11- predispositions	

۸. نظریه‌های الگوی فرهنگی<sup>۱</sup>. هانس، جی. آیزنک<sup>۲</sup> (۱۹۷۲)، معتقد است که مردم‌شناسان و جامعه‌شناسان تمایل دارند شخصیت را محصول گروه‌های اجتماعی بدانند که شخص در آنها پرورش می‌یابد. بنابراین، مشاهدات مالینوسکی<sup>۳</sup> و مارگات مید<sup>۴</sup> دربارهٔ جهانی نبودن عقدهٔ ادیب و عدم ثبات دوران بلوغ نشان می‌دهد که فرهنگ‌های مختلف با نیازهای آدمی به شیوه‌های متفاوتی برخورد می‌کنند و سازمان شخصیتی متفاوتی به وجود می‌آورند. اما روان‌شناسان ضمن اینکه می‌پذیرند شخصیت همواره در یک محیط اجتماعی خاصی شکل می‌گیرد، اما توجه آنها بیشتر معطوف به گوناگونی هنجارهای فرهنگی است.

با وجود بحث‌هایی که در بالا در زمینهٔ تعریف‌ناپذیری شخصیت مطرح شد، بسیاری از روان‌شناسان معتقدند که اگر قرار باشد مفهومی مورد بررسی و مطالعه قرار گیرد، نخستین گام در این بررسی آن است که بتوان تعریفی از مفهوم مورد نظر ارائه نمود تا مرزهای مشخصی برای آن تعیین شود و مانع از تداخل آن با مفاهیم دیگر گردد. به همین جهت، صاحب‌نظران همواره بر ارائهٔ یک تعریف جامع و مانع تأکید دارند. در اینجا نیز، ما خود را ناگزیر می‌بینیم که از چنین شیوه‌ای پیروی کنیم. بنابراین، ضمن ارائهٔ چند تعریف مختلف، تعریفی را که به گمان ما می‌تواند برای بررسی شخصیت مورد استفاده قرار گیرد، عرضه می‌کنیم.

در زبان عامه، شخصیت به معانی دیگری به کار می‌رود؛ مثلاً، وقتی گفته می‌شود که کسی با شخصیت است؛ یعنی، اینکه او دارای ویژگی‌هایی است که می‌تواند افراد دیگر را تحت نفوذ خود قرار دهد یا متانت و وقار ویژه‌ای دارد. همین طور در نقطهٔ مقابل آن بی‌شخصیت به معنی داشتن ویژگی‌هایی منفی است که البته باز هم دیگران را تحت تأثیر قرار می‌دهد، اما در جهت منفی. همچنین کلمهٔ شخصیت در عرف به عنوان چهرهٔ مشهور و صاحب صلاحیت در حوزه‌های مختلف به کار می‌رود، همچون شخصیت سیاسی، شخصیت علمی، شخصیت هنری و از این قبیل.

اما در روانشناسی، شخصیت به مفهومی متفاوت از آنچه ذکر شد، تعریف می‌شود؛ مثلاً، در روانشناسی همه کس دارای شخصیت است، و بنابراین، اصطلاحی به نام بی‌شخصیت در روانشناسی وجود ندارد. در اینجا برخی از تعریف‌هایی که از شخصیت شده است، عرضه می‌شوند:

«شخصیت مجموعهٔ تفکیک‌ناپذیر آن خصایص بدنی و نفسانی است که شناختهٔ دوستان

1- culture pattern theories

2- Hans, J. Eysenck

3- Malinowski

4- Margaret Mead

نزدیک شخص یا به عبارت دیگر، آن نقاب یا ماسکی است که فرد برای سازش با محیط، که در حقیقت نوعی بازیگری در صحنه زندگی است، به چهره خود نهاده است.» (ایزدی، ۱۳۵۱).

«شخصیت سازمان پویای جنبه‌های ادراکی و انفعالی و ارادی و بدنی (شکل بدن و اعمال حیاتی بدن) فرد آدمی است.» (شلدون، به نقل از سیاسی، ۱۳۶۷).

«شخصیت مجموعه‌ای پایدار از ویژگیها و گرایشهاست که مشابهت و تفاوت‌های رفتار روان‌شناختی افراد (افکار، احساسات، و اعمال) را که دارای تداوم زمانی بوده و ممکن است به واسطه فشارهای اجتماعی و زیست‌شناختی موقعیتهای بلاواسطه شناخته شوند یا به آسانی درک نشوند، مشخص می‌کند.» (مدی<sup>۱</sup>، ۱۹۷۲).

«شخصیت الگویی از رفتار اجتماعی و روابط اجتماعی متقابل است. بنابراین، شخصیت یک فرد مجموعه راههایی است که او نوعاً نسبت به دیگران واکنش یا با آنها تعامل می‌کند.» (فرگوسن<sup>۲</sup>، ۱۹۷۰).

«شخصیت هر فرد همان الگوی کلی یا همسازی ساختمان بدنی، رفتار، علائق، استعدادها، تواناییها، گرایشها و صفات دیگر اوست. بدین ترتیب، می‌توان گفت که منظور از شخصیت، مجموعه یا کل خصوصیات و صفات فرد است.» (مان<sup>۳</sup>، ترجمه ساعتچی، ۱۳۵۶).

«شخصیت عبارت است از الگوهای رفتار و شیوه‌های تفکر که سازگاری فرد با محیط را تعیین می‌کنند.» (آتکینسون<sup>۴</sup> و هیلگارد<sup>۵</sup>، ۱۹۹۳).

اگر وجوه مشترک تعریفهای فوق را مورد نظر قرار دهیم، می‌بینیم که اولاً، همه آنها به یک رشته از ویژگیها و خصوصیات جسمی و روانی اشاره دارند. ثانیاً، در همه تعریفها به مسئله تمایز، افتراق، و مشخص کردن فرد از افراد دیگر به طور صریح یا به طور تلویحی اشاره شده است. بنابراین، می‌توانیم به تعریفی قابل قبول برسیم که به طور نسبی حاوی ویژگیهای مشترک تعریفهای ذکر شده باشد: شخصیت عبارت است از مجموعه ویژگیهای جسمی، روانی، و رفتاری که هر فرد را از افراد دیگر متمایز می‌کند.

### ضرورت و فایده مطالعه روانشناسی شخصیت

درک لزوم مطالعه روانشناسی شخصیت چندان دشوار نیست. شناخت شخصیت، ویژگیها، چگونگی شکل‌گیری، عوامل مؤثر در ایجاد شخصیت و مسائلی از این قبیل، از یک جنبه، ارضای حس کنجکاوی و میل به حقیقت‌جویی را در انسان به دنبال دارد؛ زیرا این شناخت نوعی خودشناسی است و شخص هنگام مطالعه موضوعهای ذکر شده غالباً آن دانسته‌ها را با خود مقایسه کرده و تطبیق می‌دهد و احتمالاً با

1 - Maddi

2 - Ferguson

3 - Mann

4 - Atkinson

5 - Hilgard

این شناخت نوعی طبقه‌بندی انجام می‌دهد؛ یعنی، خود را در یکی از تیپهای شخصیتی قرار می‌دهد یا خود را دارای ویژگیهای شخصیتی خاص می‌بیند.

از سوی دیگر، این شناختها و اطلاعات به شخص امکان می‌دهد که در ارتباط متقابل با دیگران موضع‌گیریهای مناسب و آگاهانه داشته باشد. به عنوان مثال، اگر مادری بداند که کودک در حدود سنین ۳ تا ۴ سالگی بیشترین میزان حسادت را نشان می‌دهند، چنانچه کودک خود را در این سنین حسود ببیند، دچار نگرانی و اضطراب نخواهد شد؛ زیرا می‌داند که این ویژگی یک حالت طبیعی در سن خاص کودک اوست. همچنین معلمی که در کلاس خود با نوجوانان سرو کار دارد، در صورتی که اطلاع داشته باشد که نوجوان در یک مرحله شکل‌گیری شخصیت خود، حالت ابراز وجود و خودنمایی دارد و این ابراز وجود ممکن است به شکل مقاومت و مخالفت با بزرگترها بروز کند، در برابر مخالفت احتمالی شاگرد خود واکنش مناسب نشان داده و از نشان دادن شدت عمل که ممکن است به برخوردهای نامطلوبتری بینجامد، خودداری خواهد کرد.

اگر از جنبه دیگری هم به این شناخت بنگریم، می‌بینیم که داشتن اطلاعات و دانش لازم درباره شخصیت تنها به کار عادی دانستن برخی رفتارها در مراحل مختلف رشد شخصیت نمی‌آید، بلکه این دانش در پیشگیری یا اقدام احتمالی در مورد بروز اختلالات و نابسامانیهای شخصیتی نیز می‌تواند به کمک فرد بیاید. به عنوان مثال، وقتی والدین می‌دانند که شیوه تربیتی خشن سبب ضد اجتماعی شدن و پرخاشگر شدن کودکان می‌شود، خواهند توانست شیوه تربیتی خود را برای پیشگیری از چنین نتایج ناگواری تنظیم کنند. و در عین حال، چنانچه اختلالهایی از این لحاظ بروز کند، می‌تواند با دانش خود از روانشناسی شخصیت، به چاره جویی برخیزند و از وخیمتر شدن اوضاع جلوگیری کنند.



# فصل دوم

## تکنیکهای شخصیت خوانی راهی برای ارتباط موثر

انسان پرمزورازترین آفریده جهان هستی است که دارای دو بُعد مادی و معنوی است و همین سرشت ویژه شرایط و ویژگی‌های خاصی را برای او ایجاد کرده است.

در دنیایی که ما زندگی می‌کنیم و بشر در ادامه عصر ماشین و زندگی شهرنشینی وارد عصر ارتباطات شده است، بی‌شک نیاز به شناسایی دقیق‌تر ابعاد شخصیتی انسان‌ها در جوامع بشری و محیط‌های شغلی و کاری بیش از پیش احساس می‌شود و در این راستا قطعاً شناخت انسان و پتانسیل‌های درونی او، بدون درک و شناسایی جنبه‌های مختلف شخصیتی او میسر نخواهد شد.

راستی چگونه می‌توانیم به شناخت شخصیت واقعی انسان‌های پیرامون خود در محیط‌های مختلف زندگی، مدرسه، دانشگاه، اداره، کارخانه و... نایل بشویم؟ اطلاعات ما از افراد پیرامون خودمان در محیط‌های مختلف به چه اندازه است؟ چه قدر آن‌ها را همان طوری که هستند می‌شناسیم؟ آیا

درک متقابل از شخصیت درونی یکدیگر داریم؟ و یا برعکس بارها به خودمان در خلوت اعتراف کرده‌ایم که مثلاً هنوز فلانی را کاملاً نشناخته‌ایم. آیا تا به حال از خودتان پرسیده‌اید که چرا انسان‌ها در شرایط یکسان زندگی شغلی و اجتماعی خود، بهره‌وری، عکس‌العمل و نتایج یکسانی را نشان نمی‌دهند؟ کدام عامل است که هنوز برای ما ناشناخته بوده و نقش اصلی آن را در عملکرد و نتایج کاری انسان‌ها نادیده گرفته‌ایم؟ کجا باید دنبال آن بگردیم؟ راستی چگونه می‌توانیم به دنیای درونی انسان‌ها راه پیدا کنیم و پرده از نقاب ظاهری آن‌ها برداریم و به زوایای مختلف شخصیتی آن‌ها به صورتی نامحسوس شناخت و آگاهی پیدا کنیم؟ اگر به دانش مربوط به این موضوع دست یابیم قطعاً درک متقابل ما از انسان‌های پیرامون خودمان افزایش خواهد یافت و بهتر می‌توانیم از پتانسیل انسان‌ها استفاده نماییم. به راستی اگر انسان‌ها را کاملاً شناسیم، چگونه می‌توانیم پتانسیل درونی آن‌ها را در جهت صحیح و درست آزاد نماییم؟

آیا تا به حال در مقابل این پرسش قرار گرفته‌اید که چه ارتباطی بین شخصیت درونی انسان‌ها و موفقیت شغلی آن‌ها وجود دارد؟ آیا به صرف داشتن تجربه و تحصیلات مرتبط، نتایج کاری افراد یکسان خواهد بود؟ راستی در مقابل هزاران انسان جویای کار در شرایط یکسان دانش و تجربه، دارا بودن کدام شخصیت روانی می‌تواند معادلات را برهم زند و شما را به انتخاب فرد اصلح نزدیک‌تر نماید تا شما بتوانید در سایه آن بهره‌وری سازمان خود را افزایش دهید.

آیا تا به حال به این موضوع که شغل شما دقیقاً مطابق با شخصیت روانی و درونی شماست یا نه، فکر کرده‌اید؟ آیا تا به حال با افراد برون‌گرا و درون‌گرا برخورد داشته‌اید؟ در مورد افراد فکری و احساسی چه طور؟ در مورد سایر ویژگی‌های شخصیت درونی انسان‌ها مانند خودجوش بودن، جمع‌گرایی، فردگرایی، اکتیو یا پسیو بودن و... چگونه فکر می‌کنید؟

آیا می‌دانید که دنیای درونی آن‌ها متفاوت است و روش کار، برخورد، ارتباط و دوستی با این گروه‌ها متفاوت است؟ آیا می‌دانید که علایق و

حساسیت‌های آن‌ها با یکدیگر یکی نیست؟ و آیا می‌دانید که ترکیب ویژگی‌های شخصیتی متفاوت، مشخصات جدیدی را به شخصیت درونی انسان‌ها می‌بخشد.

قطعاً در عصر ارتباطات، ما در برابر هزاران پرسش در مورد شخصیت درونی انسان‌ها، روش ارتباط، دوستی، کار و همکاری با آن‌ها در محیط‌های مختلف قرار گرفته‌ایم.

## اصول اخلاقی شخصیت خوانی

یکی از سوالاتی که اغلب از ما می پرسند این است: «آیا این کتاب به

مقایسه با کسانی که با این روش آشنا نیستند نمی دهد؟ آیا این روش راه سلطه جویی بر دیگران را آموزش نمی دهد؟»

بارها و بارها با این پرسش روبه رو شده ایم و با خود به این نتیجه رسیده ایم: شخصیت خوانی یک ابزار است و ممکن است از هر ابزاری سوء استفاده شود. چکش در دست میکل آنژ می تواند یک مجسمه کم نظیر درست کند، اما همین چکش در دست یک مرد دیوانه می تواند برای خرد کردن مجسمه کسی مورد استفاده قرار بگیرد.

همه ما به خوبی می دانیم که شخصیت خوانی اشخاص ابزار قدرتمندی است و این را هم می دانیم که ممکن است بعضی ها از مهارت ها سوء استفاده بکنند. درست همان طور که بعضی ها از توان جسمانی، شعور برتر و یا جذبه های طبیعی برای سلطه جویی بر دیگران استفاده می کنند. لازم است نظر خود را به روشنی در زمینه نگارش این کتاب بیان کنیم. هدف این نیست که با نوشتن این کتاب دیگران را از خود برنجانیم یا به آن ها آسیبی وارد کنیم. هدف این است که به دیگران بیاموزیم تا خود و دیگران را بهتر درک کنند و بتوانند به طرز موفق با هم ارتباط برقرار کنند. در نهایت، برای در میان گذاشتن آن چه آموخته ایم معتقدیم که منافع و فواید این مهارت به مراتب از آسیب ها و سوء استفاده های احتمالی از آن فراتر است. وقتی ارتباط بهتر می شود، درک، شکیبایی و حتی آرامش افزایش می یابد. تلاش ما رسیدن به این هدف است.

## اصول تیپ شخصیتی:

### چرا این گونه رفتار می‌کنیم

مردم هر کدام به شکل و نوعی هستند و تردیدی در این نیست که هر کس موجودی منحصر به فرد است. اما احتمالاً شما هم قبول دارید که بعضی‌ها به یکدیگر بیشتر شباهت دارند. بسیاری از رفتارهایی که به نظر اتفاقی می‌رسند، در اصل قابل پیش‌بینی هستند. می‌توانید علت این رفتار اشخاص را درک کنید و این در صورتی امکان‌پذیر است که شخصیت ذاتی و درونی اشخاص را درک کنید و از پیش طرح‌های ژنتیکی آن‌ها مطلع گردید. این‌ها موضوعاتی در ارتباط با ویژگی‌های روانی اشخاص هستند و شخصیت هر کس تا حدود زیاد مهم‌ترین و بهترین وسیله برای شناخت رفتار اوست.

عوامل گوناگونی روی رفتار اشخاص تأثیر می‌گذارند که از جمله آن‌ها می‌توان به ژن‌ها، طرز تربیت، استعدادها، درونی، قابلیت‌ها، زمینه‌های فرهنگی، مقاطع زمانی مکانی و موقعیت‌های ویژه توجه نمود. انسان منبع ذخیره رفتاری بسیار بزرگی دارد. وقتی در یک مصاحبه استخدامی شرکت می‌کنیم، یک رفتار را به نمایش می‌گذاریم و زمانی که در یک کنسرت راک شرکت کرده‌ایم، رفتار دیگری را از خود بروز می‌دهیم. وقتی در کنار افراد خانواده قرار می‌گیریم، طرز برخوردمان در مقایسه با زمانی که کنار دوستانمان هستیم تفاوت می‌کند. علتش این است که هر موقعیتی رفتاری را

می طلبد. اما این بدان معنا نیست که شخصیت ما در هر مورد تغییر می کند. برعکس، ما در هر شرایطی با واکنش های خود به خود و خودکار متفاوتی روبه رو می گردیم. طوری رفتار می کنیم که راحت باشیم. با این حال توجه به این نکته ضرورت دارد که شخصیت اشخاص در شرایط مختلف از همخوانی و سازگاری قابل ملاحظه ای برخوردار است. فرض کنیم شما دوستی به نام اد دارید که همه او را مردی سخت کوش، مسئولیت پذیر و بسیار جدی می دانند. اما او ممکن است در مواقعی از این سبک خود فاصله بگیرد. مثلاً وقتی در جشن عروسی برادرش می رقصد، حالت دیگری را به نمایش می گذارد. اما در مجموع او با توجه به روحیه محافظه کاری اش عمل می کند زیرا او محافظه کار است. در واقع اگر او در محل کار یک روز جدی و دقیق بود و روز بعد در اتاقش پایکوبی می کرد، می توانستید بگویید که اشکالی در کار او هست. شاید شما دوستی دیگر، اقوام و بستگان و همکارانی داشته باشید که با شخصی که توصیف کردیم بسیار متفاوت است. ممکن است همکار دیگر شما دختری باشد که پیوسته می خندد و از خودش لذت می برد، خوش می گذراند و به نظر می رسد به فشارها و مشکلاتی که همه ما با آن روبه رو هستیم بی اعتناست. بعید است که او صرفاً این گونه رفتار کند. او به احتمال زیاد دختر فارغ البالی است، جدی نیست و حال آن که او بسیار جدی و ثابت قدم است. در حالی که بدون تردید برخی از رفتارهای هر شخصی آموختنی است - از پدر و مادر، خواهر و برادر و آموزگاران - بخش بزرگتری از آن، نشانه طبیعی شخصیت ذاتی و درونی اوست.

در حالی که الگوهای رفتاری مختلفی می توانند وجود خارجی 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 غیرداوری کننده توصیف می کند. منظور البته این نیست که بگوییم یک تیپ شخصیتی از تیپ دیگر بهتر یا بدتر است. اما اطلاع از تیپ شخصیتی به ما اطلاع می دهد تا

نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کنیم. این گونه متوجه می شویم در چه زمینه‌هایی به یکدیگر شبیه هستیم و در چه زمینه‌هایی با هم تفاوت داریم. نه تنها می توانیم بر تفاوت‌هایمان صحنه بگذاریم، بلکه می توانیم به استقبال این تفاوت‌ها برویم و بر آن‌ها ارج بگذاریم.

اما قبل از این که به تیپ شخصیتی بپردازیم، احتمالاً بد نیست کمی درباره تاریخچه آن حرف بزنیم. تیپ‌های شخصیتی موضوع جدیدی نیست. در واقع اولین کسی که به طور مفصل به تیپ‌های شخصیتی توجه کرد و درباره آن مطلب نوشت، کارل یونگ سویسی در ۷۰ سال قبل بود. اما دوزن امریکایی به اسامی کاترین بریگز و دخترش ایزابل میرز بودند که با اهتمام خود درک تیپ‌های شخصیتی را ساده‌سازی کردند. یکی از اقدامات مهم ایزابل برای درک رفتار انسانی، فراهم آوردن یک ابزار روانی بود که شانزده تیپ مختلف را به درستی شناسایی می‌کند. او نام این ابزار را «ام‌بی‌تی‌آی»<sup>(۱)</sup> گذاشت. در طی سال‌های گذشته میلیون‌ها انسان به کمک «ام‌بی‌تی‌آی» توانسته‌اند با تیپ‌های شخصیتی آشنا شوند. از این شاخص تیپ شخصیتی به طور معمول در مؤسسات مختلف استفاده می‌شود. مدیران شرکت‌ها برای انگیزه دادن به کارکنان، ایجاد روحیه کاری بهتر، ارتقای فعالیت‌های گروهی و بیشتر و بهتر شدن ارتباط از این شاخص استفاده می‌کنند. صدها هزار نفر به این نتیجه رسیده‌اند که تیپ‌های شخصیتی می‌تواند کمک ارزشمندی باشد تا آن‌ها انتخاب‌های بهتری بکنند. و این‌ها در نهایت معدودی از فواید بی‌شمار آن به حساب می‌آید.

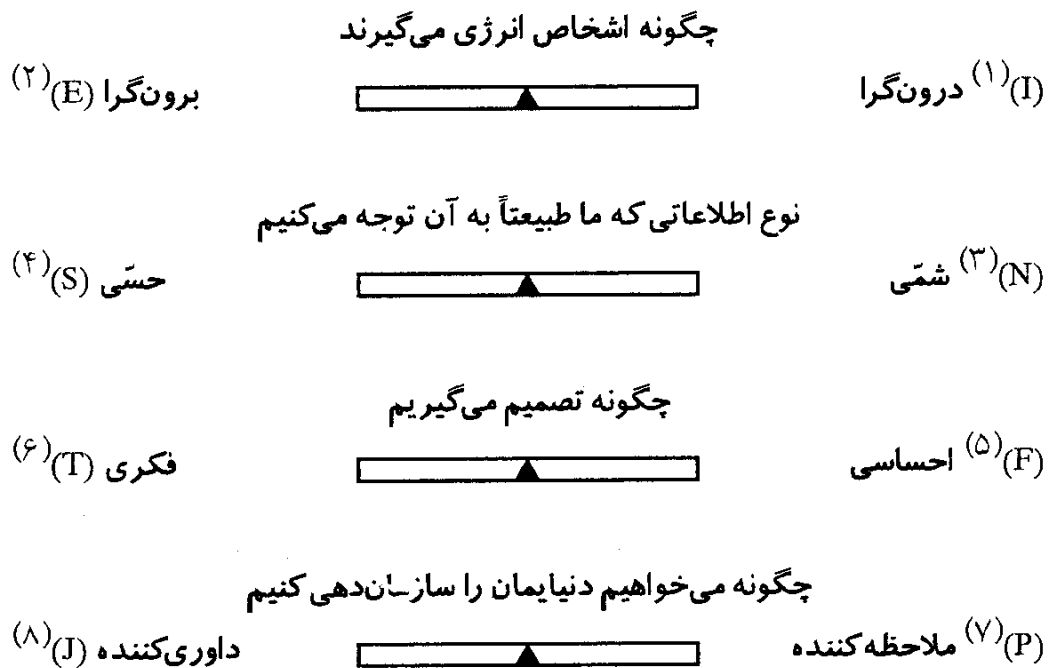
### تصویر کلی: نگاهی اجمالی به تیپ شخصیتی

مبنای تیپ شخصیتی چهار جزء یا چهار بعد دارد که عبارتند از: اشخاص چگونه انرژی می‌گیرند؟ چه نوع اطلاعاتی را طبیعتاً متوجه می‌شوند و به خاطر می‌سپارند؟ چگونه تصمیم می‌گیرند؟ و چگونه دوست دارند که دنیای بیرون از خود را سازمان‌دهی کنند؟ همان طور که ملاحظه می‌کنید هر یک از

---

۱- MBTI = Myers - Briggs Type Indicator

این ابعاد با جنبه مهمی از زندگی سروکار دارد و به همین دلیل است که تیپ شخصیتی، رفتار ما و رفتار دیگران را شناسایی می‌کند. می‌توان هر یک از این چهار بعد را مقیاسی پیوستاری میان دو قطب متضاد - به شکل زیر خلاصه کرد:



همان‌طور که ملاحظه می‌کنید در مرکز هر یک از مقیاس‌ها نقطه‌ای در نظر گرفته شده است. توجه به این نکته مهم است زیرا هرکس برحسب ذات و نهاد خود گرایش به یکی از این دو سمت هر یک از مقیاس‌ها دارد. بعضی‌ها در برابر این حرف مقاومت نشان می‌دهند و قبول ندارند که در یکی از این دو جانب قرار می‌گیرند. این اشخاص اصرار دارند که با توجه به موقعیت می‌توانند در هر بخش از مقیاس که بخواهند قرار بگیرند. واقعیتی

- |                  |                  |
|------------------|------------------|
| Extraversion - ۲ | Introversion - ۱ |
| Sensing - ۴      | Intuition - ۳    |
| Thinking - ۶     | Feeling - ۵      |
| Judging - ۸      | Perceiving - ۷   |



است که هر یک از ما می‌توانیم از هر دو طرف مقیاس استفاده کنیم، اما از هر دو طرف به یک اندازه استفاده نمی‌کنیم. به کمک یک تمرین ساده می‌توان موضوع را بهتر درک کرد. قبل از هر کار قلم و کاغذی بردارید. حالا صرفاً امضای خود را روی کاغذ درج کنید. چه احساسی داشتید؟ کار بسیار ساده‌ای بود. حالا دوباره امضا کنید. اما امضای دوم را با دست دیگرتان انجام دهید. چه احساسی داشتید؟ اگر شما هم مانند اغلب اشخاص دیگر باشید حروف را کج و معوج نوشته‌اید؛ امضا کردن برایتان دشوار بوده است. احتمالاً برای امضای دوم زمان و انرژی بیشتری هم صرف کرده‌اید. امضای دوم با احتمال زیاد به خوبی امضای اول از کار درنیامده است.

وقتی از جانب مورد نظر خود در هر یک از ابعاد تیپ‌های چهارگانه استفاده می‌کنید - درست همان طور که از دست قوی خود برای نوشتن استفاده می‌کنید - اقدامی طبیعی صورت می‌دهید و وقتی مجبور باشید از جانب دیگر استفاده کنید باید تلاش بسیار بیشتری به خرج بدهید. حاصل کارتان هم آن قدرها جالب نخواهد بود. این تجربه معمولاً آن قدرها رضایت‌بخش نیست.

ممکن است پرسید: «آیا نمی‌توان هم برون‌نگر بود و هم درون‌نگر؟» جواب منفی است. درست همان طور که می‌توانیم به شکلی از دست ضعیف‌تر خود استفاده کنیم. در مواقعی از بعد دیگر خود هم استفاده می‌کنیم. می‌توان گفت که هر کس بیشتر به سمتی تمایل دارد. اما موضوع بر سر تمایل است، موضوع صددرصد نیست. آن کسانی از ما که سال‌ها درباره تیپ‌ها مطالعه کرده‌ایم تردیدی نداریم که هر کس به سمتی گرایش دارد.

از آن جایی که با چهار بعد تیپ روبه‌رو هستیم و هر کس در هر بعد یک ترجیح بیشتر ندارد، به یک ترکیب شانزده تپیی می‌رسیم. به عبارت دیگر، هر تیپ شخصیتی از چهار حرف تشکیل می‌گردد که ترجیح شخص را در هر یک از ابعاد چهارگانه نشان می‌دهد. مثلاً کسی می‌تواند دارای تیپ شخصیتی ISTP (درون‌گرا، حسی، فکری، ملاحظه‌کننده) باشد و کس دیگری از تیپ شخصیتی ENFJ (برون‌گرا، شمی، احساسی، داورکننده) برخوردار باشد.

بد نیست اگر لحظاتی درباره زبانی که برای توصیف تیپ‌ها استفاده می‌شود، بحث کنیم. برای مثال، وقتی به ترجیحی اشاره می‌کنیم، منظورمان انتخاب آگاهانه نیست، به جای آن، به یک گرایش درونی و ذاتی اشاره داریم. مثلاً نمی‌توانیم انتخاب‌کننده برون‌گرایی باشیم، همان‌طور که کسی نمی‌تواند به انتخاب خودش راست دست باشد، همان‌طور که کسی نمی‌تواند رنگ چشمانش را آبی انتخاب کند. به همین شکل ترجیحات تیپی خود را هم نمی‌توانیم انتخاب کنیم. ما با یک تیپ خاص متولد می‌شویم و در تمام زندگی‌مان در آن تیپ باقی می‌مانیم. در حالی که بعضی‌ها از این حیث راضی نیستند، خبر بدی نمی‌تواند باشد زیرا همان‌طور که قبلاً توضیح دادیم، هیچ کدام از ترجیحات بهتر و یا بدتر نیستند. هر تیپ دارای نقاط قوت و ضعف است و با آن که هر فردی واحد و منحصر به فرد است - هرکس زن‌ها، پدر و مادر و تجربیات زندگی خودش را دارد - اشخاصی که در تیپ واحدی قرار می‌گیرند وجوه مشترک فراوان دارند.

طی سال‌ها به این نتیجه رسیده‌ایم که زبان مورد استفاده برای توصیف ترجیحات تیپی گاه تولید حواس‌پرتی می‌کند. ممکن است اشخاص با شنیدن کلمات برون‌گرا و یا درون‌گرا برداشت‌های مختلفی بکنند. مثلاً ممکن است کسی با شنیدن کلمه درون‌گرا به این نتیجه برسد که بحث بر سر کسی است که خجالتی و درخودفرورفته است و برعکس برون‌گرا کسی است که شاداب و اهل حرف و بحث است. این توصیفات هیچ کدام کامل نیستند. زیرا در عمل می‌بینیم که بسیاری از درون‌گراها اهل گردش و تظاهرات بیرونی و کثیری از برون‌گراها خجالتی هستند. به همین دلیل لازم است که درباره ترجیحات تیپی اشخاص به طور مفصل بحث کنیم.

### شناسایی ترجیحات تیپی خود

«برای این که دیگران را بشناسید ابتدا باید خودتان را بشناسید.» این گفته قدیمی به خصوص در زمینه شناسایی تیپ‌های شخصیتی صدق می‌کند. از این رو لازم است که ابتدا درباره مفاهیم مربوط به تیپ شخصیتی بررسی

دقیق بکنیم تا بعد از آن امکان شناسایی تیپ شخصیتی خود فراهم گردد. این کتاب را می‌توانید یک کتاب درسی در نظر بگیرید که قرار است به شما مطالبی آموزشی بدهد. با آن که ممکن است بخواهید برخی از رئوس مهم کتاب را یادداشت کنید، احتمالاً شما هم مانند میلیون‌ها نفری که درباره تیپ‌های شخصیتی مطالعه می‌کنند به این نتیجه می‌رسید که خواندن مطالب، اندیشیدن به موضوع و بحث و گفت‌وگو درباره مطلب بسیار جالب و لذت‌بخش است.

تا لحظاتی دیگر به بررسی ابعاد تیپ‌های چهارگانه می‌پردازیم. می‌خواهیم بدانید که کدام یک از ترجیحات در مورد شما مصداق دارد. برای آن که در کار تصمیم‌گیری به شما کمک کرده باشیم، سؤالات متعددی را مطرح ساخته‌ایم که تفاوت‌های میان دو جانب هر بعد را توضیح می‌دهد.

### ابعاد تیپ‌های چهارگانه

#### برون‌گرا یا درون‌گرا:

#### «دنیای درون» یا «دنیای بیرون»؟

اولین بعد تیپی درباره برون‌گرا یا درون‌گرا بودن است. برخلاف آن چه اغلب مردم می‌پندارند، اولین بعد تیپی درباره انرژی اشخاص است. این که انرژی‌شان را از کجا می‌گیرند و آن را به کجا هدایت می‌کنند. بسیاری از رفتارهای اشخاص تحت تأثیر این ترجیح آن‌هاست. دو سؤال بسیار مهم برای تعیین این که آیا شما درون‌گرا و یا برون‌گرا هستید از این قرار است:

کدام یک به من انرژی بیشتری می‌دهد: تبادل با سایر اشخاص یا با خود بودن؟

می‌خواهم انرژی‌ام را کجا صرف کنم: در دنیای بیرون اشخاص و اشیا

یا

در دنیای درون ایده‌ها و اندیشه‌ها؟

برون‌گراها «دیگران محور» هستند. به عبارت دیگر آن‌ها انرژی خود را از

دیگران می‌گیرند و آن را به دیگران هم می‌دهند. می‌توانید برون‌گراها را اشخاصی در نظر بگیرید که با رادارهای خود پیوسته محیطشان را اسکن می‌کنند. این اشخاص هر چه با سایرین تبادل بیشتری برقرار کنند، انرژی بیشتری می‌گیرند. اما درون‌گراها «خودمحور» هستند. البته این بدان معنا نیست که خودخواهند، به جای آن، بیشتر به خودشان متکی هستند. درون‌گراها رادارهایشان را متوجه درون خود می‌کنند زیرا ترجیح می‌دهند از تجربیات و دانسته‌های درون خود استفاده کنند. درون‌گراها برای دریافت جواب به درون خود توجه می‌کنند. برون‌گراها از خود می‌پرسند (به طور ناخودآگاه): من با دیگران و با اشیای بیرون از خود چگونه رابطه برقرار می‌کنم؟ و حال آن که درون‌گراها از خود می‌پرسند (باز هم به طور ناخودآگاه): دیگران با من در چه رابطه‌ای هستند؟

از آن جایی که برون‌گراها از این که در کنار مردم باشند انرژی می‌گیرند، در مقایسه با درون‌گراها، بیشتر به سراغ سایرین می‌روند. برون‌گراها اغلب دوستان و معاشران فراوان دارند.

چاس و الاین دو برون‌گرای مشخص هستند که برای توضیح پدیده مورد نظر ما مناسب می‌باشند. چاس و الاین با هم در مسابقه‌ای شرکت دارند. مسابقه آن‌ها بر سر این موضوع است: چه کسی اشخاص بیشتری را می‌شناسد؟ هر بار با هم بیرون می‌روند می‌خواهند این برتری خود را به یکدیگر ثابت کنند. به محض آن که یکی از این دو آشنایی را پیدا می‌کند که دیگری او را نمی‌شناسد، دومی همه حواسش را جمع می‌کند تا آشنایی بیابد که دوستش او را نشناسد. در حالی که این دو دوست از بازیشان لذت می‌برند، دوستان آن‌ها در چرتند که این دو چگونه ممکن است این همه آدم بشناسند.

در حالی که برون‌گراها مایلند به آن چه در پیرامونشان می‌گذرد توجه کنند، درون‌گراها می‌خواهند خودشان را غرق در کاری کنند که به آن علاقه‌مند هستند. این توجه به درون و موضوع مورد علاقه اغلب سببی است تا آن‌ها از آن چه در پیرامونشان می‌گذرد بی‌خبر باشند. شاون کسی است که در این خصوص می‌توان به او اشاره کرد. شاون یک

درون‌گرای مسلم است. او عاشق این است که پشت کامپیوترش بنشیند و با آن وقت بگذراند. شبی او برای یک برنامه‌نویسی پشت کامپیوترش نشست. وقتی کارش تمام شد: ساعت به ۷ صبح رسیده بود. شاون هشت ساعت تمام بی‌آن که متوجه گذشت زمان باشد با کامپیوتر کار کرده بود.

برخلاف درون‌گراها، برون‌گراها پیوسته دنبال بهانه‌ای می‌گردند که روی چیز به خصوصی متمرکز نشوند زیرا آن‌ها تحت تأثیر بسیاری از حوادث بیرونی هستند.

در تمام مدت تحصیل در کالج، تامی ترجیح می‌داد که در کتابخانه مطالعه کند. پدر و مادرش خوشحال بودند که دخترشان تا این اندازه در کتابخانه صرف وقت می‌کند. وقتی او قصد و نیت خودش را با آن‌ها در میان گذاشت، آن قدرها تعجب نکردند. البته او کارش را انجام می‌داد اما کتابخانه را از این رو انتخاب کرده بود که در کنار سایرین باشد و به‌تنهایی درس نخواند. او در کتابخانه دوستان متعددی را ملاقات می‌کرد و اغلب با آن‌ها قهوه می‌نوشید. تامی مانند اغلب برون‌گراها و به‌خصوص جواترها برایش راحت‌تر این بود که تنها نباشد و با دیگران ارتباط برقرار کند.

طرز و سبک کار هم به خوبی تفاوت میان برون‌گراها و درون‌گراها را نشان می‌دهد. برای مثال، برون‌گراها اغلب در اتاقشان را باز نگه می‌دارند. این گونه متوجه می‌شوند که در پیرامون آن‌ها چه می‌گذرد. برعکس آن‌ها، درون‌گراها با احتمال زیاد درهای اتاقشان را می‌بندند تا حواسشان پرت نشود. درون‌گراها به تبادل‌های کمتری احتیاج دارند. درون‌گراها بیشتر در خود تعمق می‌کنند و به فکر فرو می‌روند.

**کدام را بیشتر ترجیح می‌دهم - در کنار دیگران بودن**

یا

**با خود و به‌تنهایی صرف وقت کردن**

یک برنامه تلویزیونی جالب مشتریان تلفنی را تشویق می‌کرد که از انزوای خود خارج شوند و با کسی تماس بگیرند. در حالی که برون‌گراها به واقع

نیازی به این تشویق شدن ندارند، اما یکی از شکایات جاری برون‌گراها این است که دوستان درون‌گرای آن‌ها به ندرت با آن‌ها تماس می‌گیرند.

آنا و سوزان بیش از ۲۵ سال است که دوستان صمیمی یکدیگرند. دوستی آن‌ها به زمانی برمی‌گردد که برای اولین بار در کالج با هم آشنا شدند. اما از هر ده بار، نه بار آنای برون‌گراست که با سوزان درون‌گرا تماس می‌گیرد تا با هم کاری نکنند، خبری را به اطلاع برسانند و غیره. سال‌ها طول کشید تا آنا دانست اگر سوزان با او تماس نمی‌گیرد علتش بی‌مهری و بی‌توجهی او نیست. در واقع وقتی دو زن در کنار هم قرار می‌گیرند، سوزان دوستی خودش را به خوبی نشان می‌دهد، اما با توجه به روحیه‌اش کمتر با کسی تماس می‌گیرد و دنبال دوست می‌گردد.

وقتی درباره طرز تبادل و ارتباط برون‌گراها و درون‌گراها بحث می‌کنیم، باتری اتومبیل استعاره خوبی است که می‌توان به آن اشاره کرد. برون‌گراها انگار وقتی در کنار دیگران هستند باتری‌شان شارژ می‌شود در حالی که درون‌گراها اگر بیش از حد معینی در کنار دیگران و در تبادل با آن‌ها باشند، باتری‌شان خالی می‌شود. به عبارت دیگر، فعالیتی که به برون‌گراها انرژی می‌دهد، بر روی درون‌گراها تأثیر مخالف برجای می‌گذارد. اجازه بدهید به سناریوی بسیار شایعی توجه کنیم. یک زن و شوهر، یکی درون‌گرا و دیگری برون‌گرا، به یک میهمانی دعوت می‌شوند. کاملاً طبیعی است که برون‌گرا از این دعوت استقبال می‌کند. او به همه کسانی فکر می‌کند که می‌تواند با آن‌ها صحبت کند و ارتباط برقرار نماید، اما درون‌گرا ترجیح می‌دهد که در منزل بماند و یا در نهایت با تنی چند از دوستانش صرف وقت کند.

مبادا فکر کنید که جنسیت در این زمینه سهم و نقشی ایفا می‌کند. در واقع تفاوتی میان دو جنسیت مؤنث و مذکر در درون‌گرا و برون‌گرا بودن آن‌ها نیست.

مانند همه موارد ترجیحات تپپی، اشخاصی که یک ترجیح دارند، برایشان دشوار است که ترجیح شخصی را که با آن‌ها هم‌رأی نیست درک کنند. اغلب برون‌گراها نیازمند آن هستند که در کنار دیگران باشند. برای آن‌ها عجیب

است که درون‌گراها تا این حد به تنها بودن علاقه دارند. در نتیجه برون‌گراها سعی دارند به هر شکل که شده است دوستان، همکاران، همسران و یا فرزندان درون‌گرای خود را به فعالیت‌هایی که از آن اجتناب می‌کنند تشویق نمایند.

البته همیشه امکانش میسر نیست که با مراجعه به کار و شغل و حرفه تیپ شخصیتی اشخاص را مشخص نمود زیرا بسیاری از اشخاص به انجام دادن کارهایی مشغولند که با ترجیحات آن‌ها همخوانی ندارد. به همین دلیل ممکن است برون‌گراها کاری را بکنند که مناسب درون‌گراهاست و برعکس. اگر شما درون‌گرا هستید، تصورش را بکنید که اگر راهنمای تورهای مسافرتی و یا سیاحتی بشوید چه اتفاقی می‌افتد. کاری که لازمه آن این است که همه‌روزه با صدها غریبه که نمی‌شناسید ملاقات بکنید و با آن‌ها حرف بزنید و بکوشید که احساس خوبی پیدا کنند و راحت باشند. و اگر برون‌گرا هستید تصورش را بکنید که کار پژوهشی می‌کنید و باید هفته‌ها به‌تنهایی به سر بیرید و از کسی انرژی نگیرید. هیچ کدام از این مشاغل کار بدی نیستند. اما اگر با تیپ کسی که آن‌ها را انجام می‌دهد همخوانی نداشته باشد، کار به دشواری می‌کشد.

اگر به دوران کودکی خود فکر کنید، می‌توانید تیپ ترجیحی خود را شناسایی نمایید. حتی با مراجعه به دوران کودکی و کمسالی برون‌گرا یا درون‌گرا بودنتان را می‌توانید مشخص نمایید. معمولاً کودکان برون‌گرا با سایر بچه‌ها درگیر فعالیت‌های اجتماعی می‌شوند، اما کودکان درون‌گرا معمولاً گوشه‌گیرتر هستند. معمولاً کودکان برون‌گرا دارای دوستان متعدد هستند، به فعالیت‌های مختلف روی می‌آورند، به باشگاه‌های مختلف می‌روند و از این که در کانون فعالیت قرار داشته باشند لذت می‌برند. کودکان درون‌گرا اغلب دارای یکی، دو دوست بیشتر نیستند و تا مدت‌های طولانی به دوستی‌شان با آن‌ها ادامه می‌دهند. کودکان درون‌گرا ترجیح می‌دهند که پشت صحنه قرار بگیرند.

کودکان درون‌گرا، در مقایسه با کودکان برون‌گرا، از این سیاست پیروی می‌کنند که «هرگز با غریبه‌ها حرف نزنید». ممکن است پدر یا مادر برون‌گرا و فرزند آن‌ها درون‌گرا باشد و از این رو پدر و مادر به محض دیدن دیگران با

آن‌ها گرم گفت‌وگو می‌شوند و حال آن‌که فرزند درون‌گرا ممکن است خجالت بکشد زیرا برایش راحت نباشد که به این راحتی با دیگران گرم بگیرد. برون‌گراها در مقایسه با درون‌گراها به راحتی بیشتری به دیگران مراجعه می‌کنند تا نشانی بگیرند و یا راهنمایی شوند.

آیا ترجیح می‌دهم در آن واحد روی چند پروژه کار کنم

یا

در هر زمان تنها به یک کار و پروژه رسیدگی می‌نمایم؟

اشخاص با توجه به تیپ ترجیحی خود در دنیا کارهای متعددی انجام می‌دهند. برون‌گراها ترجیح می‌دهند از هر کاری علم و اطلاعی داشته باشند. به همین دلیل این اشخاص در هر زمینه‌ای علم و اطلاعی دارند. برخلاف برون‌گراها، درون‌گراها ترجیح می‌دهند به عمق مسایل و موضوعات بپردازند. درون‌گراها ترجیح می‌دهند تنها به یکی، دو موضوع بپردازند و در آن به تبحر لازم برسند. ما در زندگی روزانه خود به هر دو گرایش احتیاج داریم. هم کسانی را می‌خواهیم که به طور نسبی همه چیزدان باشند و هم به کسانی احتیاج داریم که از عمق مطالب به طور تخصصی آگاهی داشته باشند. برون‌گراها به موضوعات متعدد می‌پردازند، از موضوعی به موضوع دیگری پرش می‌کنند. برون‌گراها به همان دلیل که به موضوعات مختلف می‌پردازند، نمی‌توانند در هیچ مورد تعمق کافی داشته باشند و بنابراین اطلاعاتشان کم عمق و سطحی است. و همان‌طور که گفته شد درون‌گراها به موضوعات محدود می‌پردازند، اما در این زمینه‌های محدود اطلاعات عمیق به دست می‌آورند.

آیا من ابتدا عمل می‌کنم و بعد به آن می‌اندیشم

یا

قبل از این که دست به کاری بزنم درباره آن خوب فکر می‌کنم؟

سبک و طرز کار درون‌گراها با برون‌گراها کاملاً متفاوت است. معمولاً برون‌گراها به سرعت زیاد دست به کار می‌شوند. به سرعت از یک کار به



سراغ کار بعدی می‌روند. به عبارت دیگر تحت تأثیر عمل هستند. اما درون‌گراها به سرعت کمتر و با تأنی بیشتر کار می‌کنند. درون‌گراها قبل از آن که دست به کاری بزنند، درباره آن به طور مفصل فکر می‌کنند و بعد وقتی دست به کار شدند، در هر مرحله و مقطع کارشان را ارزیابی می‌نمایند. به عبارت دیگر، درون‌گراها از فلسفه‌ای پیروی می‌کنند. آن‌ها می‌گویند: «دو بار اندازه بگیر، یک بار پرش کن.»

سال‌ها قبل دوستان، مری مک‌کاولی، به تفاوت ظریفی میان برون‌گراها و درون‌گراها اشاره کرد. او گفت: «اگر نمی‌دانید که یک برون‌گرا در چه فکری است، گوش نداده‌اید زیرا برون‌گرا خیلی زود ذهنیتش را با شما در میان می‌گذارد. اما اگر نمی‌دانید که درون‌گرا به چه موضوعی فکر می‌کند دلیلش این است که از او سؤال نکرده‌اید.» می‌توان با توجه کردن و شمارش نمودن کلماتی که برون‌گراها و درون‌گراها در صحبت‌هایشان به آن اشاره می‌کنند، از تیپ آن‌ها مطلع گردید. دلیل این تفاوت هم کاملاً عیان و مشخص است.

برون‌گراها به صدای بلند فکر می‌کنند. به عبارت دیگر برون‌گراها برای این که فکر کنند باید حرف بزنند. از سوی دیگر درون‌گراها در داخل کاسه سرشان فکر می‌کنند. درون‌گراها کیک را در سرشان می‌پزند و بعد آن را به دیگران ارائه می‌دهند. اما برعکس درون‌گراها، برون‌گراها کیک را در نهایت نیم‌پخته به دیگران تحویل می‌دهند و ترجیح می‌دهند که بقیه پخت و پز را در دنیای بیرون انجام دهند.

گرچه درون‌گراها به اندازه برون‌گراها حرف نمی‌زنند، اما به جای کمیت بیشتر به کیفیت بها می‌دهند. احتمالاً در جلسه‌ای بوده‌اید که در آن چند نفر برون‌گرا تمام اوقات جلسه را به خودشان اختصاص داده‌اند. بعد در این میان کسی پیدا می‌شود که از شخص دیگری که اظهار عقیده نکرده است، نظرش را می‌پرسد. واقعیت این است که درون‌گراها حرف‌هایشان را در ذهنشان ویرایش می‌کنند و آن چه در این جا حاصل می‌شود محصول تمام‌شده کامل است. اما برون‌گراها اغلب موضوعات را در دنیای بیرون از سرشان ویرایش می‌کنند و شما آن را می‌شنوید.

### حسی یا شمی: جنگل یا درختان؟

بعد تپیی دوم به دو نوع درک و برداشت متفاوت اشاره دارد. به عبارت دیگر اشخاص به دو طریق اطلاعات را جذب می‌کنند. این دو طریق را شمی و حسی نام‌گذاری کرده‌ایم. همه ما روزانه میلیون‌ها و شاید میلیاردها جزء اطلاعاتی را دریافت می‌کنیم که بخش اعظم آن حال ناهشیار دارد. بعضی‌ها بخش اعظم اطلاعات خود را از طریق حواس پنج‌گانه خود دریافت می‌کنند - بینایی، شنوایی، لامسه، چشایی و بویایی. بعضی نیز اطلاعات را از طریق حس ششم خود می‌گیرند. این اشخاص به جای توجه کردن به آن چه وجود دارد، به آن چه می‌تواند وجود داشته باشد توجه دارند. ما از کلمه شمی برای توصیف این اشخاص استفاده می‌کنیم. توجه داشته باشید که هیچ کس به طور صددرصد شمی و یا حسی نیست. همان‌طور که قبلاً دیدیم هیچ کس صددرصد برون‌گرا یا درون‌گرا نیست. همه ما از این توانمندی برخورداریم که هم شمی و هم حسی باشیم و در واقع این‌گونه هم هستیم. در ادامه مطلب پرسش‌های مختلفی مطرح کرده‌ایم. می‌توانید با طرح این پرسش‌ها متوجه بشوید که حسی هستید یا شمی.

آیا من معمولاً توجه بیشتری به واقعیت‌ها و جزئیات دارم

یا

می‌خواهم ارتباط‌ها، معانی و کاربردها را درک کنم؟

حسی‌ها درخت‌ها را می‌بینند اما شمی‌ها به جنگل نظر دارند. منظورمان از این حرف این است که حسی‌ها طبیعتاً به آن چه در هر لحظه تجربه می‌کنند نظر دارند. گلی را به دست آن‌ها بدهید و از آن‌ها بخواهید که درباره این گل حرف بزنند. شخص حسی به شادابی و رنگ زیبای گل برگ‌ها اشاره می‌کند. می‌گوید که گل برگ‌ها چه بافت نرم و لطیفی دارند، چه قدر نازک و

شکونده اند. حالا همین گل را به دست یک آدم شمی بدهید و از او بخواهید درباره این گل برایتان حرف بزنند. ممکن است به شما بگوید: «این گل مرا به یاد مادربزرگم می اندازد. او سابقاً این گل ها را در باغچه اش پرورش می داد. وقتی تابستان ها به منزل او می رفتیم، این گل ها را از باغچه او می چیدیم و روی میز ناهارخوری می گذاشتیم.» همان طور که ملاحظه می کنید برداشت شخص شمی با برداشت شخص حسی از یک شاخه گل بسیار متفاوت بود. شخص شمی به جای آن که به آن چه هست توجه کند بلافاصله به پیوند و رابطه خود با گل اشاره کرد و رابطه و تداعی خود را با آن نشان داد.

اجازه بدهید به استعاره دیگری اشاره کنیم که تفاوت حسی بودن را با شمی بودن نشان می دهد. تصور کنید که یک عکاس با یک دوربین تک لنزی عکس می گیرد. این دوربین از نوعی است که با پیچاندن حلقه روی لنز، آن را تنظیم می کنید. عکاس می خواهد عکس کسی را بگیرد که در پشت سرش کوه عظیمی قرار دارد. حسی ها آن قدر لنز را تنظیم می کنند تا شخصی را که می خواهند از او عکس بگیرند کاملاً روشن و واضح در تصویر دیده شود. در این شرایط تصویر کوه پشت سر مات می شود. اما اگر این عکاس شمی باشد عکس این حالت اتفاق می افتد. او لنز را طوری تنظیم می کند که منظره به خوبی دیده شود. به عبارت دیگر شمی به تصویر بزرگتر نظر دارد.

آرتی که یک شمی است متوجه شد و به این نتیجه رسید که حسی ها تا چه اندازه به جزئیات توجه دارند و این زمانی بود که از آپارتمان محل سکونت آن ها سرقت شد. به هنگام سرقت او در خانه نبود و وقتی برگشت متوجه شد که این سرقت صورت گرفته است. وقتی پلیس از راه رسید، ابتدا نگاه کنجکاوانه ای به آشپزخانه انداختند و از او پرسیدند: «آیا وقتی خانه را ترک کردید آن کشو باز بود؟» اما آرتی که هرگز به جزئیات توجه ندارد با لحنی خجالت زده به مأمور پلیس گفت که هرگز حتی متوجه وجود یک کشو در آن بخش از آشپزخانه نشده است.

در حالی که حسی ها به شکل خطی فکر می کنند، به طوری که هر اندیشه به دنبال اندیشه دیگری از راه می رسد، شمی ها اغلب از روی اندیشه ها پرش

می‌کنند.

جسیکا و لن یک روز بعد از ظهر در اتومبیلشان سوار بودند. در این زمان جسیکا به درخت بسیار زیبایی اشاره کرد که از کنار آن گذشتند. لن چند لحظه‌ای به درخت نگاه کرد و بعد به سمت جسیکا برگشت و گفت: «من به راستی از جیمی ناراحتم.» جسیکا و لن از سابقه دوستی طولانی بهره داشتند و جسیکا خوب می‌دانست که ذهن شمی لن چگونه کار می‌کند. اما این بار کاملاً قافیه را از دست داده بود: «خوب بگو بدونم چگونه با نگاه کردن به آن درخت زیبا به یاد عصبانیت‌ات از جیمی افتادی (جیمی یکی از دوستان قدیمی لن است.)» لن توضیح داد: «وقتی بچه بودیم و داشتیم بزرگ می‌شدیم جیم روی یک درخت برای خودش خانه‌ای درست کرده بود. آن درخت به این درختی که تو به من نشان دادی شباهت فراوان داشت. من به محض دیدن درخت به یاد جیمی افتادم و متوجه شدم که دو ماه می‌شود به من زنگ نزده است. به همین علت از جیمی عصبانی هستم.

این تفاوت‌های اصولی در دوران کودکی هم مشاهده می‌شود. در حالی که یک کودک ممکن است تمامی بازیگران یک تیم بیس‌بال را به خوبی به خاطر آورد، برادرش ممکن است نداند که دمپایی‌هایش را پنج دقیقه قبل کجا گذاشته است.

آیا من حسی هستم و به واقعیت‌ها توجه دارم

یا

خلاق و خیال‌پرداز هستم؟

باز هم باید تکرار کنم که نمی‌توان گفت یک ترجیح به ترجیح دیگر برتری دارد. اما این واقعیتی است که هر ترجیح خصوصیات مخصوص به خود را دارد. شمی‌ها اغلب (و نه لزوماً همیشه) خلاق هستند. آن‌ها امکاناتی را می‌بینند که لزوماً و همیشه مرئی نیستند. شمی‌ها معمولاً از قوه تخیل سطح بالا برخوردارند و این گونه می‌توانند به راحتی در خیال شوند. منظورمان از این حرف این نیست که حسی‌ها خلاقیت ندارند. خلاقیت

مثل هوش و فراست می تواند شکل های مختلفی بگیرد، اما طرزی که شمی ها خلایقیت خود را ابراز می کنند با شکلی که حسی ها خلایقیشان را نشان می دهند تفاوت دارد. 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.

به کدام بیشتر اعتماد می کنم: تجربه مستقیم خودم

یا

ندای درونی ام؟

آیا بیشتر به لحظه اکنون توجه دارم

یا

به این علاقه مند هستم که اوضاع در آینده چگونه خواهد بود؟

به نظر بسیاری از متخصصان تیپ های شخصیتی، در میان بعدها و گرایش های چهارگانه دو گرایش حسی بودن یا شمی بودن بیشترین تفاوت را در اشخاص ایجاد می کنند زیرا این دو گرایش روی چشم انداز جهانی اشخاص تأثیر می گذارند. در جریان یک بررسی به این نتیجه رسیدیم که این موضوع کاملاً درست است. به اشخاص حقایقی درباره یک قتل داده شد. موضوع در این باره بود که زن جوانی با چاقو دوستش را از پای درآورده بود. دوست این دختر قبلاً به او آسیب هایی وارد کرده بود. وکیل مدافع این دختر اعلام کرد که موکل او از «سندرم زنان کتک خورده» رنج می برد. او به هنگام بروز حادثه به این نتیجه رسیده بود که زندگیش در خطر است و بنابراین خواسته بود تا از خودش دفاع کرده باشد. از سوی دیگر مجری قانون اعلام کرد که او هیچ دلیل و مدرکی ندارد که ثابت کند دختر مورد اشاره زندگیش تهدید شده است. او می توانست از صحنه بیرون برود و قتلی هم صورت نمی گرفت.

در حالی که اکثریت (۷۵٪) حسی ها و شمی ها رأی بر بی گناهی آن دختر دادند، اما شمی ها به اندازه دو برابر حسی ها به این بی گناهی رأی داده بودند.

علتش این است که شمی‌ها طبیعتاً به کارکرد روانی روابط انسانی علاقه‌مندند و به همین دلیل نظریه «سندرم زنان کتک‌خورده» را با راحتی بیشتری می‌پذیرند.

اما حسی‌ها دنبال نتایج دقیق و علمی هستند و به همین دلیل به جنبه‌های عملی بیش از جنبه‌های نظری بها می‌دهند. در موضوع فوق به همین دلیل حسی‌ها به خود قتل توجه کردند. آن‌ها در ضمن به این موضوع توجه کردند که آن دختر می‌توانست از صحنه و از مکانی که در آن قرار داشت بیرون برود، اما گروه شمی به انگیزه‌های دفاع از خود و ترجیحات روانی برای رفتاری که صورت گرفته بود توجه نمودند.

حسی‌ها و شمی‌ها درباره مباحث مهمی از قبیل جنایت و مجازات نظرات کاملاً متفاوت دارند.

آیا من ایده‌های نو را به صرف این که نو هستند دوست دارم

یا

تنها در صورتی به ایده‌های نو توجه می‌کنم که حالت کاربردی داشته باشند بسیاری از حسی‌ها با آن چه آشناست راحت هستند، اما شمی‌ها به آن چه جدید و متفاوت است می‌اندیشند. اغلب شمی‌ها به نظریه‌ها، مفاهیم و فرضیه‌ها علاقه‌مند هستند. زیرا این‌ها جملگی احتمالاتی را ایجاد می‌کنند. این حقیقت که چیزی هنوز آزمایش نشده و یا به اثبات نرسیده است اسباب دلسردی شمی‌ها را فراهم نمی‌کند. به جای آن، این چیزی است که می‌تواند آن‌ها را به هیجان بیاورد. حسی‌ها هم البته به ایده‌های نو علاقه‌مند هستند. اما این علاقه آن‌ها مشروط بر این است که بدانند نتیجه مفیدی حاصل خواهد شد.

سال همیشه چیزی را اختراع می‌کرد. اگر ایده دست اولی نبود، او می‌توانست راه‌هایی پیدا کند که تقریباً همه چیزی را در شرایط بهتری قرار بدهد. آخرین ایده او این بود که وسیله‌ای درست کند که عکس‌های روی دیوار را صاف نگه دارد و به این ترتیب نیازی نباشد که کسی پیوسته عکس‌ها را مرتب و منظم نماید. سال

موضوع را با برادرزنش، جک، در میان گذاشت. او امیدوار بود که بتواند او را متقاعد سازد تا سرمایه‌گذاری لازم را برای تهیه این وسیله بکند. جک، که یک حسی مشخص و روشن بود، تردیدهایی به این پروژه داشت. قبل از هر چیز پرسید: آیا اصولاً کسی علاقه‌ای به این دارد که تابلوهایش را منظم‌تر روی دیوارها بکوبد؟ به هر صورت مردم از دیرزمان به همین شکلی که وجود داشت تابلوهایشان را روی دیوار مرتب می‌کردند. او در ضمن تردید داشت که این وسیله به واقع بتواند کار کند. بعد از آن، تردید داشت که سال آن قدر حوصله کند تا این وسیله درست شود. خوشبختانه سال توانست سرمایه‌گذار آماتور دیگری را پیدا کند. سال با کارکنان شرکت این سرمایه‌گذار صحبت کرد و آن‌ها علاقه زیادی به این طرح نشان دادند. وقتی سال موضوع را به برادرزاده‌اش، جک، اطلاع داد، نظر او به کلی تغییر کرد. او که حالا نظر مساعد یک مؤسسه معتبر را گرفته بود، حاضر شد پول مورد نیاز سال را در اختیار او قرار بدهد.

آیا ترجیح می‌دهم از مهارت قبلاً شکل گرفته استفاده کنم

یا

پس از آن که به مهارتی مسلط می‌شوم از آن خسته می‌گردم؟

برای اغلب شمی‌ها بخش خلاق فرایند است که لذت بخش و نیرو دهنده است. وقتی شور و اشتیاقشان حیات یافت و جنبه واقعیت پیدا کرد، ترجیح می‌دهند که به سر وقت کار دیگری بروند و جزییات کار را به شخص دیگری واگذار می‌کنند. خوشبختانه این گروه دوم اغلب حسی‌ها هستند. این‌ها کاری می‌کنند که جریان به خوبی اجرا و برگزار گردد. معنای این ایجاد کارایی است. در حالی که آمار دقیق صدها حرفه و رشته جدیدی که همه‌ساله شکل می‌گیرد مشخص و معین نیست، واقعیتی است که درصد قابل ملاحظه‌ای از آنان با ناکامی روبه‌رو می‌شوند. گرچه دلایل مختلفی برای این موضوع بیان می‌شود و از جمله به مواردی از قبیل کمی سرمایه، کمبود تجربه و تحولات پیش‌بینی نشده بازار اشاره می‌گردد، احتمالاً دلیل دیگری هم در کار است که با ترجیحات تپیی در ارتباط است. کاملاً مشخص است کسانی که استعداد آن

را دارند که به موضوعات بدیع بیندیشند و کارهای نو بکنند، اغلب وقتی نوبت به اجرا می‌رسد از موقعیت ممتازی برخوردار نیستند. علتش این است که این اشخاص اغلب کارهای روزمره و عادی و تکراری را دوست ندارند. علاقه این اشخاص به محض آن که کار خلاق به انتها می‌رسد تمام می‌شود. برعکس این گروه، حسی‌ها از این که مهارتی را یاد بگیرند خوشحال می‌شوند و از آن استقبال می‌کنند و بعد از فراگیری مهارت آن را به حالت تکراری و روزمره انجام می‌دهند. درست همان طور که یک جراح عمل جراحی می‌کند، یک نقاش یک تابلو می‌کشد و یک حسابدار دفاتر حسابداری را تنظیم می‌کند، حسی‌ها با آگاهی پیوسته از شرایط بدن خود و به این دلیل که در لحظه اکنون زندگی می‌کنند، از انجام دادن هر عملی لذت می‌برند، اما شمی‌ها تجربه بسیار متفاوتی دارند. برای آن‌ها معنای عمل اغلب مهم‌تر از خود عمل است. شمی‌ها هرگز به اندازه حسی‌ها از انجام دادن کار لذت نمی‌برند.

از همان دوران نوجوانی توماس که از ویژگی شمی برخوردار است می‌خواست دندان‌پزشک بشود. البته این حقیقت که پدر و پدر بزرگ او هم دندان‌پزشک بودند؛ احتمالاً انگیزه مناسبی بود که در دانشکده دندان‌پزشکی ثبت‌نام کند. اما در سال دوم دانشکده، توماس به این نتیجه رسید که مرتکب اشتباه بزرگی شده است زیرا در حالی که سایر دانشجویان از یادگیری شیوه‌های اصلاح و درمان دندان لذت می‌بردند، توماس احساس می‌کرد که اگر بخواهد مثل همه و به طور تکراری مثلاً دندان پر کند به شدت خسته و دلزده می‌شود و در نتیجه دانشکده دندان‌پزشکی را ترک کرد و به سر وقت حرفه دیگری رفت.

حسی‌ها و شمی‌ها اغلب در مدرسه به موضوعات درسی متفاوتی علاقه‌مند می‌شوند و این هرگز تعجب‌آور نیست. شمی‌ها بیشتر به مطالعات نظری علاقه‌مندند که از جمله می‌توان به فلسفه، روان‌شناسی، جامعه‌شناسی و ادبیات اشاره کرد. اما حسی‌ها بیشتر به موضوعات درسی ملموس علاقه‌مند هستند که کاربردهای عملی داشته باشد. از جمله رشته‌های تحصیلی مورد علاقه حسی‌ها می‌توان به مهندسی، علوم و بازرگانی



اشاره کرد. و البته این هم بدان معنا نیست که مهندس شمی نداریم و یا حسی‌ها نمی‌توانند روان‌شناسان موقفی بشوند. معنای آن این است که در مجموع شمی‌ها به رشته‌های مورد علاقه خود و جسی‌ها هم به رشته‌های مورد علاقه خودشان توجه دارند.

در آمریکا حسی‌ها ۶۵ درصد و شمی‌ها ۳۵ درصد جمعیت کشور را تشکیل می‌دهند. از این رو حسی‌ها در جمعیت آمریکا از موقعیت ممتازتری برخوردارند.

### فکری یا احساسی: موضوع اصول یا ارزش‌ها

در حالی که حسی یا شمی بودن به طرز متفاوتی اطلاع‌گیری اشخاص اشاره دارد، فکر کردن و احساس نمودن چگونگی تصمیم‌گیری اشخاص را مشخص می‌سازد. به روشنی مشخص است که هر کدام از ما از توانایی‌هایی برخوردار است که تصمیماتش را بر اساس منطق و یا بر اساس احساسات و ارزش‌های مشخصی اتخاذ می‌کند و در حالی که هیچ‌کس صد درصد فکری یا احساسی نیست، هر یک از ما در این دو ترجیح نیز گرایش مادرزادی داریم. در این جا هم استفاده مکرر از این واژه‌ها ممکن است به شما برداشت نادرستی از معانی راستین آن‌ها بدهد. از این رو توجه به این نکته مهم است که اندیشیدن و احساس کردن هر دو بیانگر فرایندهای تصمیم‌گیری منطقی هستند. نه این که فکری‌ها احساس ندارند و یا احساسی‌ها از منطق و استدلال چیزی سر در نمی‌آورند، اما فکری‌ها و احساسی‌ها از معیارهای متفاوتی برای تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند. پرسش‌های مطرح شده در ادامه مطلب به شما کمک می‌کند تا از ترجیح و گرایش خود برای تصمیم‌گیری مطلع شوید.

کدام یک از این کلمات مرا بهتر توصیف می‌کنند:

منطقی و تحلیل‌گر

یا

حساس و همدلانه

طبیعتاً در بعضی از زمینه‌ها فکری‌ها بهتر از احساسی‌ها عمل می‌کنند. اما متقابلاً احساسی‌ها هم در مواقعی بهتر از فکری‌ها کار می‌کنند. از آن جایی که اشخاص می‌خواهند از توانمندی‌های طبیعی خود استفاده کنند، تردیدی در این نیست که احساسی‌ها و فکری‌ها هر کدام مشاغل مورد علاقه خود را انتخاب می‌کنند. برای مثال، مشاغل یاری‌رسانی گروه‌کثیری از احساسی‌ها را به خود جلب می‌کند زیرا این مشاغل به آن‌ها امکان می‌دهد که یکی از نیازهای مهم آنان در زندگی که همانا کمک کردن به دیگران است برآورده شود. این البته بدان معنا نیست که فکری‌ها غیرحساس و خودمحور هستند. اما احساسی‌ها میل و انگیزه فراوانی دارند تا دیگران را درک کنند و از کمک کردن به آن‌ها به احساس خوشایند برسند. به همین دلیل پزشکی (و به خصوص حرفه پرستاری)، تدریس، مشاوره و فروش از جمله مشاغل مورد علاقه احساسی‌ها به شمار می‌رود.

فکری‌ها هم از این که از استعداد‌های طبیعی خود استفاده کنند بیشترین احساس رضایت را به دست می‌آورند. فکری‌ها دوست دارند که مسایل را به شکل منطقی تحلیل کنند، تجارت و بازرگانی، و به خصوص مدیریت، بسیاری از فکری‌ها را به خود جلب می‌کند. وقتی پای تصمیم‌گیری برای منافع شرکت به میان می‌آید، فکری‌ها بهتر عمل می‌کنند.

بحث میان جیسون و ریچارد بالا گرفته بود. بحث بر سر این بود که محل کارخانه تولید لباس را که هر دو در آن کار می‌کردند به مکزیکو انتقال دهند. مسأله بر سر این بود که با انتقال این شرکت به مکزیکو چند صد نفر از کسانی که در آن کار

می‌کردند بی‌کار می‌شدند. پدر و پدر بزرگ بسیاری از این کارکنان هم در سال‌های قبل در همین کارخانه کار کرده بودند. کارکنان شرکت سرانجام به این نتیجه رسیدند که شرکت را بخرند و خود آن را اداره نمایند. در موقعیت‌های مشابه دیگر هم این اقدام مؤثر و مفید واقع شده بود. اما برای این کار لازم بود که شرکت به آن‌ها کمک مالی بدهد. جیسون که معاون واحد مالی شرکت بود با این معامله مخالفت می‌کرد: «قبل از هر چیز این را بگویم که من با کارکنان شرکت احساس همدردی می‌کنم، بسیاری از آن‌ها را سال‌هاست که می‌شناسم و به لحاظ شخصی احساس بدی دارم اگر آن‌ها مشاغلشان را از دست بدهند. اما وظیفه اصلی من رعایت منافع اقتصادی شرکتی است که در آن کار می‌کنم و باید بگویم پیشنهاد کارکنان اصلاً به سود شرکت نیست. اگر ما به این نتیجه رسیده‌ایم که کار کردن در این جا مقرون به صرفه نیست، چگونه کارگران می‌توانند انتظار داشته باشند که بدون داشتن تخصص‌های لازم این جا را اداره کنند و سود هم ببرند. از آن گذشته نرخ بهره و سودی که ما در ازای وام دادن به کارگران دریافت می‌کنیم، کمتر از نرخ سودی است که اگر سرمایه شرکت را در جای دیگری مورد استفاده قرار دهیم، می‌توانیم به دست آوریم. توجه داشته باشید که ما در قبال سهام‌داران خود مسئول هستیم و من با رعایت وجدان کاری ام نمی‌توانم با پیشنهاد کارکنان موافقت کنم.»

ریچارد معاون واحد نیروی انسانی از فرط خشم قرمز شده بود: «قبل از هر چیز باید بگویم که سرمایه‌گذاری روی کارکنان در مقایسه با سرمایه‌گذاری در نقاط دیگر ریسک بیشتری ندارد. توجه داشته باشید که کارکنان شرکت وقتی برای خودشان کار می‌کنند از انگیزه بسیار زیادی برخوردارند. دوم این که، بله، قبول دارم که ما کار می‌کنیم تا کسب درآمد کنیم، اما باید به این نکته توجه داشته باشیم که ما مدیون کارکنانمان هستیم. آن‌ها سبب شده‌اند که ما از این شرکت این همه درآمد کسب کنیم. ما درباره چند شغل محدود و محدود صحبت نمی‌کنیم. ما درباره تعطیل بزرگترین شرکت این منطقه حرف می‌زنیم. نمی‌توانیم به این سادگی این جا را رها کنیم و به مکزیکو برویم، آن هم نه به این دلیل که در این جا ضرر می‌دهیم یا پول خوبی به دست نمی‌آوریم؛ بلکه به این دلیل که دنبال منافع بیشتر و باز هم بیشتر هستیم. اگر بخواهیم مسئولانه برخورد کرده باشیم باید حال و روز کارکنانمان را رعایت کنیم و صرفاً به سهام‌داران فکر نکنیم.»

در حالی که نمی‌توان گفت کدام تصمیم‌گیری بهتر است، جیسون فکری و ریچارد احساسی به خوبی نشان می‌دهند که در زمینه‌های تصمیم‌گیری اشخاص چه تفاوت‌های قابل ملاحظه‌ای با یکدیگر دارند. این بدان معنا نیست که جیسون دل‌رحیم نیست، اما او مانند یک فکری کلاسیک می‌خواهد مسایل را به طور منطقی بررسی کند. او با توجه به باورها و ارزش‌های خود می‌خواهد تصمیمی را که بیشترین سود را برای شرکت تضمین می‌کند بگیرد. و از سوی دیگر ریچارد، مانند یک احساسی کلاسیک، خودش را جای کارکنان قرار می‌دهد. او هم به شدت تحت تأثیر باورها و ارزش‌های شخصی خود است. او می‌خواست به هر طریق که شده است حقوق کارکنان رعایت شود.

آیا درست است که حتی وقتی می‌دانیم کسی آسیب می‌بیند

حقایق را با او در میان بگذاریم

یا

بهرتر است رعایت کنیم و حتی اگر دروغ بی‌اهمیتی می‌گوییم

مانع از جریحه‌دار شدن احساسات دیگران بشویم؟

احساسی‌ها به طور طبیعی بیشتر به دیگران فکر می‌کنند زیرا آن‌ها احتیاج دارند که دوست داشته شوند و مورد توجه قرار بگیرند. از این رو همه سعی آن‌ها بر این است که دیگران را راضی کنند. احساسی‌ها بسیاری از مسایل دیگران را مسایل خود تلقی می‌کنند. شما در تمامی شرکت‌های کشور کسانی را سراغ دارید که سایر کارکنان برای رسیدن به حمایت عاطفی به آن‌ها مراجعه می‌کنند.

اما احساسی‌ها در جریان توجه به دیگران و کمکی که می‌خواهند به آن‌ها بکنند در مواقعی دروغ‌های نه‌چندان جدی می‌گویند زیرا نگرانند که اگر صراحت به خرج دهند و حقیقت را بگویند ممکن است مخاطبان خود را ناراحت کنند. البته باید توجه داشت که فکری‌ها قصد ندارند که ظالم باشند و به همین شکل احساسی‌ها هم نمی‌خواهند دروغ‌گو ارزیابی شوند. فکری‌ها برای حقیقت‌گویی و صداقت ارزش قابل هستند و اگر این صداقت‌گویی آن‌ها

کسی را برنجاند، احتمالاً مسأله آن قدرها مهمی نیست.  
از سوی دیگر احساسی‌ها هم اغلب متهم می‌شوند و مورد انتقاد قرار می‌گیرند،  
آن هم به این دلیل که بیش از اندازه نرم و ملایم و عاطفی هستند. اما به همین  
اندازه فکری‌ها هم مورد انتقاد قرار می‌گیرند که حساسیت‌های لازم را ندارند.

**کدام یک مرا بیشتر متقاعد می‌کند؟**

**یک گفت‌وگوی منطقی خوب**

**یا**

**خوشایند دیگران واقع شدن؟**

درست همان طور که فکری‌ها و احساسی‌ها تصمیمات خود را بر اساس  
باورها و معیارهای متفاوت می‌گیرند، احساسی‌ها طبیعتاً همدردتر هستند و  
به احساسات دیگران بهای بیشتری می‌دهند، حتی اگر این بها دادن بی‌مفهوم  
باشد و یا منطقی نباشد. از سوی دیگر فکری‌ها مجاب و متقاعد نمی‌شوند  
مگر آن که حرف منطقی باشد. در نظر آن‌ها احساسات در صورتی خوب  
هستند که با منطق همراه باشند. به سبب این اختلاف نظر کاملاً طبیعی است  
که فکری‌ها و احساسی‌ها یکدیگر را به درستی درک نکنند.  
فکری‌ها به خود می‌بالند که قضاوت‌های عادلانه می‌کنند. آن‌ها به رعایت  
استانداردها و قواعد و مقررات بها می‌دهند، اما احساسی‌ها بیش از عدالت  
به هماهنگی و محبت و دوستی بها می‌دهند.

**کدام یک تعریف و تمجید بهتری است:**

**سخت و محکم بودن**

**یا**

**دل‌رحم بودن؟**

در حالی که همه ما در مواقعی باید سخت و جدی و در مواقعی نرم و ملایم  
باشیم، معمولاً فکری‌ها رفتار محکم‌تری را به نمایش می‌گذارند. اما باید به  
این نکته توجه داشت که اگر موضوع شخصی در میان باشد و یا اگر اشخاص

درگیر در زمره عزیزان باشند، فکری‌ها هم به اندازه احساسی‌ها دل‌نازک و رحیم ظاهر می‌شوند.

### داوری‌کننده یا ملاحظه‌کننده

آخرین بخش از بحث تیپ‌ها مربوط به این است که اشخاص چگونه دوست دارند. دنیاشان را سازمان‌دهی کنند و چگونه دوست دارند که زندگیشان را قوام بخشند و بار دیگر لازم است که این مفاهیم را توضیح بدهیم. داوری‌کردن لزوماً به معنای آن نیست که شخص ایرادگیر و انتقادکننده است. ملاحظه‌کننده بودن هم به معنای صرفاً ادراکی بودن نیست. ملاحظه‌کننده بودن بدین معناست که شخص باز و پذیرنده است، اما داوری‌کننده نقطه مقابل شخص ملاحظه‌کننده است.

آیا من اغلب تصمیماتم را سریع و به راحتی می‌گیرم

یا

به هنگام تصمیم‌گیری مضطرب و مشوش می‌شوم؟

آیا ترجیح می‌دهم که شرایط مشخص و معین باشد

یا

ترجیح می‌دهم که ذهنم را باز بگذارم

تا اگر چیزی به طور ناگهانی به ذهنم خطور کرد از آن استفاده کنم؟

دلیل این که داوری‌کننده‌ها میل به تصمیم‌گیری دارند و ملاحظه‌کننده‌ها می‌خواهند کانال‌ها باز بمانند با موضوع تنش در رابطه است. این تنش اغلب در سطح ناهشیار تجربه می‌شود بی آن‌که شخص اصولاً متوجه آن گردد. از آن جایی که تجربه کردن تنش ناراحت‌کننده است، انسان‌ها طبیعتاً می‌خواهند کاری بکنند که از شدت ناراحتی خود بکاهند. داوری‌کننده‌ها تا زمانی که درباره موضوع تصمیم نگرفته‌اند تنش دارند. به همین دلیل می‌خواهند هر چه سریع‌تر به انتهای تصمیم‌گیری برسند و پرونده مختومه اعلام شود. این کار به انواع و اقسام گوناگون می‌تواند انجام شود، اما معمولاً دربرگیرنده یک

فضاوت یا داوری درباره موضوعی است و معمولاً هر چه تصمیم مهم‌تر باشد، نیاز به حل و فصل سریع آن بیشتر می‌شود. برای مثال، وقتی یک داوری‌کننده به یک کنسرت دعوت می‌شود، احساس اضطرار می‌کند که تصمیم بگیرد آیا می‌خواهد در برنامه شرکت بکند یا نکند. او احساس نیاز می‌کند که باید تصمیم بگیرد. او زمانی احساس آرامش می‌کند که به یک نتیجه‌گیری برسد.

اما ملاحظه‌کننده‌ها، از سوی دیگر، اگر مجبور به تصمیم‌گیری بشوند احساس فشار و ناراحتی می‌کنند، بنابراین برای تسکین ناراحتی خود به این نتیجه می‌رسند که هر چه دیرتر و کمتر تصمیم بگیرند بهتر است. از سوی دیگر، داوری‌کننده‌ها برای تصمیم‌گیری به اطلاعات کمتر و ملاحظه‌کننده‌ها به اطلاعات بیشتری نیاز دارند. صحنه‌ای که همه روز در سراسر کشور سر میزهای صرف ناهار تکرار می‌شود این موضوع را به خوبی توضیح می‌دهد.

زمان صرف ناهار است و روبرت و الکس می‌خواهند تصمیم بگیرند که چه غذایی را سفارش بدهند. روبرت که داوری‌کننده است به سرعت به فهرست غذاها نگاهی می‌اندازد و غذایی را که او اغلب وقتی به رستوران می‌آید، انتخاب می‌کند. چندین دقیقه بعد، مستخدمه رستوران برای دریافت سفارش آن‌ها می‌آید. اما الکس هم‌چنان به فهرست غذا نگاه می‌کند. تصمیمی نگرفته است. او از مستخدمه رستوران درباره کیفیت روست‌بیف آن روز سؤال می‌کند. می‌پرسد سوپ جوجه دارند یا سوپ سبزی. درباره سالاد مرغ سؤال می‌کند. با این حال در حالی که هنوز مطمئن نیست که چه می‌خواهد به گارسون می‌گوید که چند دقیقه بعد برگردد. اما روبرت به شدت گرسنه است و معده‌اش درد گرفته است و بعد از همه این حرف‌ها وقتی بالاخره ساندویچ بوفلمون را انتخاب می‌کند و گارسون دور می‌شود او هنوز در این فکر است که آیا اگر همبرگر سفارش داده بود بهتر نبود.

داوری‌کننده‌ها دوست دارند که برنامه‌ریزی کنند و به این برنامه‌ریزی بچسبند. برعکس اگر تغییری در برنامه به وجود آید ناراحت می‌شوند.

آیا برای من مهم است که بر اغلب موقعیت‌ها مسلط باشم

یا

ترجیح می‌دهم که کنترل‌ها در دست دیگران باشد؟

همه دوست دارند سررشته امور خود را به دست بگیرند، اما میزان دوست داشتن در دو گروه داورها و ملاحظه‌گرها تفاوت می‌کند. داوری‌کننده‌ها دوست دارند که شرایط معین و مستقر باشد. آن‌ها تحمل این که بگذارند اتفاقات شرایط را تعیین کنند، ندارند. داوری‌کننده‌ها در زمینه‌های مختلف نظرات خود را دارند و آن را با دیگران در میان می‌گذارند.

ملاحظه‌کننده‌ها هم می‌توانند عقاید محکم و قدرتمند داشته باشند، اما آن‌ها ترجیح می‌دهند به جای آن که سیاه و سفید ببینند، خاکستری ببینند. باز هم توجه به این نکته مهم است که لزوماً این دو ترجیح هیچ کدام نسبت به دیگری برتری ندارند. در واقع بسیاری از داوری‌کننده‌ها از باز و پذیرنده بودن ملاحظه‌کننده‌ها استقبال می‌کنند و در مقام تعریف از آن‌ها حرف می‌زنند.



کدام مورد درباره من صدق می‌کند:

من ترجیح می‌دهم قبل از این که استراحت بکنم کارم را تمام کنم

یا

من همیشه دلیلی پیدا می‌کنم که کاری را به بعد و زمان دیگر موکول کنم؟

داوری‌کننده‌ها اغلب به اصول کاری محکم‌تری معتقدند و حال آن که ملاحظه‌کننده‌ها تفریح و بازی را ترجیح می‌دهند. به عبارت دیگر، داوری‌کننده‌ها اغلب احساس اضطرار می‌کنند که کارشان را هرچه زودتر به پایان برسانند و بعد به استراحت و تفریح بپردازند، اما ملاحظه‌کننده‌ها اغلب می‌خواهند تفریح کنند و راحت باشند و زمانی که نوبت به انجام کار اضطرارگونه رسید، دست به کار شوند. البته منظور این نیست که داوری‌کننده‌ها با وجدان و ملاحظه‌کننده‌ها تنبل هستند. مسأله طرز نگرش ملاحظه‌کننده‌ها در مورد زمان است. آن‌ها برای تفریح و سرگرمی بهای بیشتری قایل می‌شوند.

تفاوت میان اخلاق کاری داوری‌کننده‌ها و ملاحظه‌کننده‌ها روی نگرش آن‌ها درباره دست کشیدن از کار تأثیر می‌گذارد. موضوع دیگر در این زمینه است که وقتی آن‌ها کارشان را تمام کردند، اوقات فراغتشان را چگونه می‌گذرانند. روی هم رفته برای داوری‌کننده‌ها دست کشیدن از کار و رفتن به مرخصی و تفریح کار دشواری است و به همین دلیل است که اغلب مرخصی‌های آن‌ها روی هم انباشته می‌شود. به ندرت اتفاق می‌افتد که داوری‌کننده‌ها را ببینید که روی یک کاناپه یا نیمکت در کنار دریا دراز کشیده‌اند. این که کاری نداشته باشند و آواره و سرگردان باشند آن‌ها را ناراحت می‌کند. با توجه به بررسی‌های به عمل آمده در جامعه آمریکا ۶۰ درصد مردم در گروه داوری‌کننده‌ها و ۴۰ درصد آن‌ها در گروه ملاحظه‌کننده‌ها قرار دارند.

حالا در این جا از شما می‌خواهیم به گذشته برگردید و حدس خود را برای هر یک از ترجیحات چهارگانه مرور کنید و در فضای زیر آن‌ها را یادداشت نمایید. اگر درباره هر یک از این موارد مطمئن نیستید، ناراحت نباشید. در واقع توصیه ما این است که بهترین برآورد خود را حدس بزنید. در فصل آینده به طور مفصل درباره تیپ‌های شخصیتی به شما توضیح داده‌ایم.

(E) برون‌گرا یا (I) درون‌گرا:

(S) حسی یا (N) شمی:

(T) فکری یا (F) احساسی:

(J) داوری‌کننده یا (P) ملاحظه‌کننده:

### استفاده از حروف برای توصیف تیپ‌ها

از آن جایی که نام بردن همه کلمات برای توضیح تیپ شخصیتی شما دشوار است، به جای این که مثلاً بگوییم: «درون‌گرا، حسی، فکری و داوری‌کننده» از حروف ISTJ استفاده می‌کنیم. وقتی با این حروف آشنایی بیشتری پیدا کردید، می‌توانید به راحتی از آن‌ها استفاده نمایید.

### هم‌کوشی: چرا تیپ‌های شخصیتی تا این اندازه مهم هستند

قبل از این که به فصل ۲ برسیم، یک نکته دیگر هست که باید آن را توضیح دهیم؛ آن این که جمع یک چیز، از اجزای تشکیل‌دهنده آن بزرگتر است. این موضوعی است که در مورد تیپ‌های شخصیتی هم به خوبی صدق می‌کند. ما با توجه به تجربه خود می‌دانیم که نمی‌توان بدون شناسایی اجزای تشکیل‌دهنده هر تیپ شخصیتی، آن را بررسی نماییم. اما این را هم به خاطر داشته باشید که کل تیپ شخصیتی به اندازه مجموع اجزای تشکیل‌دهنده اهمیت دارد. برای مثال، هشت تیپ برون‌گرا هست اما نظریه این که هیچ کس تنها و صرفاً برون‌گرا نیست، سه ترجیح دیگر نیز نقش مهمی روی رفتار شخص ایفا می‌کند. به عبارت دیگر، کسانی که ISTJ هستند و کسانی که INFP می‌باشند، هر دو درون‌گرا هستند، اما از آن جایی که سه حرف دیگر آن‌ها مخالف یکدیگر است، اشخاص بسیار متفاوتی هستند. حتی تفاوت یک حرف و مثلاً ENFP و ESFP می‌تواند بسیار قابل ملاحظه باشد. در این لحظه ممکن است این‌ها بسیار مهم نباشند، اما کمی دیرتر به اهمیت بسیار زیاد آن‌ها پی می‌برید. و اگر بخواهید شخصیت خوانی را بیاموزید، این نکته برای شما اهمیت فراوان دارد.

## با خود صادق باش

خیلی زود در شرایطی قرار می‌گیرید تا تیپ شخصیتی خود را شناسایی نمایید. به عبارت دیگر می‌خواهیم بدانیم کدام یک از تیپ‌های شخصیتی شانزده‌گانه شما را بهتر تعریف می‌کند. برای این که به شما کمک کرده باشیم که این مهم را بهتر درک کنید، مفهوم دیگری هست که باید با آن آشنا شوید و آن سلسله مراتب تیپی است. توجه داشته باشید که هر تیپ شخصیتی ویژگی خاص خود را دارد که اجزای مختلف هر تیپ شخصیتی را رتبه‌بندی می‌کند. به عبارت دیگر مشخص می‌شود که کدام ترجیح یا کدام گرایش از همه قوی‌تر و کدام گرایش از همه ضعیف‌تر است و بار دیگر توجه داشته باشید که این ترجیحات حالت طبیعی دارند و به طور ناخودآگاه تعیین می‌شوند.

سلسله مراتب تیپ شخصیتی پیش‌طرحی از نقاط ضعف و قوت طبیعی آن است و از آن جایی که همه اشخاصی که دارای تیپ واحد هستند از سلسله مراتب مشابهی برخوردارند، وقتی تیپ کسی را بشناسید می‌توانید درباره نقاط قوت و ضعف او نظر بدهید.

برای مثال، اغلب حسی‌ها، عمل‌گرا، واقع‌بین و علاقه‌مند به جزئیات هستند، اما اغلب اوقات در دیدن تصویر کلی و یا در دیدن امکاناتی که در حال حاضر وجود ندارد با محدودیت‌هایی روبه‌رو هستند. برعکس، اغلب شمی‌ها به آسانی

انگاره‌ها را می‌بینند، از امکانات سردر می‌آورند، اما به علت آن که در زمینه حسی به اندازه کافی قوی نیستند، نمی‌توانند آن طور که لازم است به واقعیت‌ها توجه کنند، جنبه‌های عملی در آن‌ها ضعیف است و غیر واقع‌بین هستند.

فکری‌ها معمولاً منطقی، تحلیل‌گر و عینی هستند. احساس کمتری که در آن‌ها هست مانع از آن می‌شود تا با دیگران روابط خوبی برقرار کنند و یا با ارزش‌های خود در تماس شوند. و احساسی‌ها که استعدادهاشان در درک کردن، برخورد همدلانه داشتن و برقراری ارتباط خوب با دیگران است، ممکن است فاقد عینیتی باشند که تصمیمات خوب بگیرند.

چند نکته دیگر هم هست که باید از آن آگاه شوید. طبق تعریف چهار بخش ممکنه در تیپ هر شخص هست که سلسله مراتب آن‌ها را شکل می‌دهد و همیشه به آن‌ها «عملکرد» می‌گویند: حس کردن یا شمی بودن، فکری یا احساسی بودن. این سلسله مراتب درون‌گرا یا برون‌گرا بودن و داوری‌کننده یا ملاحظه‌کننده بودن را در بر نمی‌گیرد. این‌ها را به حساب نگرش و طرز تلقی می‌گذاریم و به وسیله اولین و آخرین حرف موجود در یک تیپ نشان داده می‌شوند.

نظم اهمیت این چهار عملکرد در مورد هر تیپ تفاوت می‌کند. به عبارت دیگر، برای یک تیپ، شمی بودن می‌تواند قوی‌ترین به حساب آید و در تیپ دیگر حسی بودن می‌تواند قدرت بیشتری داشته باشد. به همین شکل، برای بعضی از تیپ‌ها فکری بودن مهم‌تر است و برای تیپ‌های دیگر احساسی بودن. هر یک از چهار عملکرد نقش متفاوتی ایفا می‌کنند. ما عملکرد اولی را «راه‌نما» می‌نامیم زیرا نقش رییس و پیشرو را بازی می‌کند. این عملکرد پیشرفته‌ترین و مهم‌ترین بخش آن تیپ را تشکیل می‌دهد. مقام دوم، یا اگر آن را به طور خلاصه بگوییم «دوم»، نیز در حروف مشخص‌کننده تیپ شخص است. وظیفه اصلی «دوم» کمک به «راه‌نما» است که این کار را با ایجاد تعادل انجام می‌دهد. کمک به تصمیم‌گیری درست و نیز فراهم آوردن اطلاعات دقیق. عملکرد «سوم» هم هست که در اغلب اشخاص تا دوران میانسالی شکل نمی‌گیرد. در جوان‌ها قدر و اهمیت این یکی به اندازه‌ای کم است که نقطه قوت به حساب نمی‌آید، بلکه نقطه ضعف محسوب می‌شود. اما وقتی شخص

رشد می‌کند و پایه سن می‌گذارد بر اهمیت و نقش آن افزوده می‌گردد. و سرانجام به عملکرد با کمترین حد رشد یافتگی می‌رسیم که به منظور حفظ اختصار آن را «کمترین» می‌نامیم. در هر انگاره تیپی، «کمترین» نقطه مقابل «راهنما» است. از آن جایی که «راهنما» رشد یافته‌ترین است، «کمترین» با کمترین میزان رشد روبه‌روست. و در واقع می‌توان گفت که پاشنه آشیل شخص به حساب می‌آید. متأسفانه بسیاری از بالغین هرگز «کمترین» خود را رشد نمی‌دهند و آن‌هایی هم که این کار را می‌کنند در اواخر پنجاه سالگی این مهم را قایل می‌شوند. احتمالاً استعاره زیر به روشن شدن مطلب کمک می‌کند. این استعاره به اشخاص امکان می‌دهد که موضوع سلسله مراتب تیپی را بهتر درک کنند.

یک خانواده چهار نفری را در نظر بگیرید که با اتومبیل به سفر می‌روند. در صندلی‌های جلوی اتومبیل دو بالغ نشسته‌اند. روی صندلی‌های ردیف عقب نیز دو فرزند خانواده نشسته‌اند. یکی از این بچه‌ها ۱۰ ساله و دیگری ۳ ساله است. «راهنما» را راننده اتومبیل در نظر بگیرید. «دوم» را بالغ دیگری در نظر بگیرید که صندلی کنار راننده را اشغال کرده است. کودک ۱۰ ساله را «سوم» و کودک ۳ ساله را «کمترین» در نظر بگیرید. کاملاً روشن است که بخواهید «راهنما» مسئولیت داشته باشد (کسی باید رانندگی کند) و «دوم» به رانندگی کمک نماید. با این حال هنوز باید به بچه‌ها هم توجه داشته باشید (سوم و کمترین) که در ردیف عقب اتومبیل نشسته‌اند (با هم دعوا نکنند، مرتب نخواهند به دستشویی بروند و غیره).

ما در صورتی در بهترین شرایط خود ظاهر می‌شویم که از عملکرد «راهنما» و «دوم» خود بیشتر استفاده کنیم. اما در مواقعی به خاطر استرس و عوامل دیگر باید از عملکردهای کم‌اهمیت‌تر خود استفاده نماییم. وقتی این اتفاق می‌افتد و یا مثلاً از عملکرد «کمترین» خود استفاده می‌کنیم به این می‌ماند که کودک ۳ ساله را روی صندلی راننده قرار می‌دهیم.

حالا از کجا بدانیم که سلسله مراتب هر تیپ چگونه است؟ برای توضیح این مطلب نموداری تدارک دیده‌ایم که عملکردها را به ترتیب اهمیت درج کرده است. می‌توانید به کمک این جدول تیپ خود را شناسایی کنید.

جدول شماره ۱

کمترین (۴)	سوم (۳)	دوم (۲)	راهنما (۱)	تیپ	
احساسی	شمی	حسی	فکری	ESTJ	SJها
شمی	احساسی	فکری	حسی	ISTJ	
فکری	شمی	حسی	احساسی	ESFJ	
شمی	فکری	احساسی	حسی	ISFJ	
شمی	احساسی	فکری	حسی	ESTP	SPها
احساسی	شمی	حسی	فکری	ISTP	
شمی	فکری	احساسی	حسی	ESFP	
فکری	شمی	حسی	احساسی	ISFP	
احساسی	حسی	شمی	فکری	ENTJ	NTها
حسی	احساسی	فکری	شمی	INTJ	
حسی	احساسی	فکری	شمی	ENTP	
احساسی	حسی	شمی	فکری	INTP	
فکری	حسی	شمی	احساسی	ENFJ	NFها
حسی	فکری	احساسی	شمی	INFJ	
حسی	فکری	احساسی	شمی	ENFP	
فکری	حسی	شمی	احساسی	INFP	

کلید راهنما

فکری: تصمیم‌گیری عینی و منطقی  
 احساسی: درک کردن و برقراری رابطه با اشخاص  
 حسی: در لحظه حضور داشتن، نگاه واقع‌بینانه داشتن  
 شمی: توجه به امکانات و کاربردها

گروه‌های مشربی (۱)

(در فصل ۴ درباره انواع مشرب‌ها بحث می‌کنیم)

SJ : داوری‌کننده و حسی یا «سستی‌ها»

SP : ملاحظه‌کننده و حسی یا «تجربه‌کننده‌ها»

NT : فکری‌ها و شمی‌ها یا «ادراکی‌ها، خیالی‌ها»

NF : احساسی‌ها و شمی‌ها یا «آرمان‌گراها»

### تیپ من کدام است؟

با توجه به آن چه در فصل ۱ خواندید، احتمالاً تیپ خود را شناسایی کرده‌اید. حالا تنها کاری که باید بکنید این است که علم و اطلاع خود را مورد تأیید قرار دهید. ممکن است در یکی دو مورد شک داشته باشید، ممکن است هنوز ترجیح خود را نشناخته باشید، که البته این یکی بعید است. اما اگر این مورد اخیر در شما صدق می‌کند نگران نشوید، به دلایل مختلف و کاملاً موجه ممکن است این مورد برای بعضی‌ها اتفاق بیفتد.

### فرایند تأیید کردن

تأیید کردن تیپ خود، در واقع، تمرینی در فرایند حذف کردن است. همیشه بهتر این است که با ترجیحاتی شروع کنید که درباره آن اطمینان بیشتری دارید. مثلاً فرض کنیم که شما کاملاً مطمئن هستید که برون‌گرا، شمی و فکری هستید، اما مطمئن نیستید که آیا یک داوری‌کننده و یا یک ملاحظه‌گر می‌باشید. کارتان این گونه شروع می‌شود که دو تیپ شخصیتی ENTJ و ENTP را بخوانید. گرچه این دو تیپ وجه مشترک فراوان دارند، در زمینه‌هایی نیز کاملاً با هم متفاوتند. به احتمال بسیار زیاد بعد از خواندن این دو برش متوجه می‌شوید که کدام یک تیپ واقعی شماست. آیا این بدان معناست که تک تک کلمات در مورد شما صدق می‌کنند؟ نه، زیرا همان طور که قبلاً توضیح دادیم، هر کسی منحصر به فرد است. اما وقتی برش تیپی خودتان را می‌خوانید باید تا حدود زیاد شبیه به شما باشد. اگر احساس می‌کنید که ۸۰ درصد مطلب در مورد شما صدق می‌کند، به احتمال زیاد، تیپ خود را پیدا کرده‌اید.

در زمینه یافتن تیپ‌ها اشخاص اغلب می‌پرسند: «آیا من باید تنها یک تیپ داشته باشم؟ به نظرم می‌رسد در مواقعی شبیه این تیپ و در موارد دیگر شبیه به آن تیپ هستم.» در حالی که ممکن است چند تیپ شما را تا حدود زیاد به درستی توصیف کنند، ما با توجه به بررسی‌های خود به این نتیجه

رسیده‌ایم که هر کس در عمل می‌تواند تنها یک تیپ واقعی داشته باشد. هر چند در بعضی شناسایی این تیپ ساده‌تر و در بعضی دشوارتر است. اما حالا به موضوع تأیید کردن برگردیم. بار دیگر فرض کنیم که شما در مورد سه ترجیح خود کاملاً مطمئن هستید: درون‌گرا، فکری و داوری‌کننده، اما در مورد این که شمی یا حسی هستید اطلاع زیادی ندارید. باید دو برش را بخوانید: ISTJ و INTJ. اگر هنوز مطمئن نیستید، ممکن است خواندن بخش‌های مربوط به حسی بودن و شمی بودن به شما کمک کند.

روش دیگری برای تأیید کردن تیپ خود، استفاده از جدول شماره ۱ است. فرض کنیم در مورد ترجیحات خود در زمینه‌های برون‌گرا بودن، شمی بودن و داوری‌کننده تردیدی ندارید، اما مطمئن نیستید که شما فکری یا احساسی هستید. اگر به جدول نگاه کنید متوجه می‌شوید 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. از آن جایی که این دو تیپ با هم تفاوت‌های اصولی دارند، می‌توانند تأییدیه تیپ خود را به دست آورند. احتمالاً در این مورد به خصوص بهتر آن است که بخش فکری و احساسی بودن را بخوانید و بعد برش ENTJ و ENFJ را مطالعه کنید. مسلماً یک برش با تیپ شما همخوانی بسیار بیشتری خواهد داشت.

نکته مهمی است که در جریان این تأییدسازی باید به آن توجه داشته باشید: شما می‌خواهید تیبی که شما را تعریف می‌کند پیدا کنید، مسأله این نیست که چگونه می‌خواهید باشید. تجربه ما نشان می‌دهد مهم‌ترین دلیلی که اشخاص در تأیید تیپ خود با دشواری روبه‌رو هستند این است که آن‌ها می‌خواهند و یا ترجیح می‌دهند در تیپ متفاوتی قرار بگیرند. توجه داشته باشید که همه تیپ‌ها به یک اندازه مهم هستند و ارزش‌های برابر دارند. مهم نیست که شما چه تیبی دارید، مهم این است که تیپ خود را بشناسید و بدانید که تیپ شما هر چه باشد خوب است.

اجازه بدهید مثال دیگری بزنم. فرض کنیم که شما درباره دو ترجیح خود



مطمئن هستید. مثلاً می‌دانید که برون‌گرا و داوری‌کننده هستید. این بدان معناست که شما از دو ترجیح میانی خود مطمئن نیستید. اگر با حرفی که درباره آن مطمئن نیستید شروع کنید، باید برش هر چهار تیپ برون‌گرا، داوری‌کننده را بخوانید. ESTJ، ESFJ، ENTJ و ENFJ و از آن جایی که این تیپ‌ها با هم تفاوت‌های اصولی دارند، می‌توانید به راحتی یکی، دو مورد آن‌ها را مد نظر قرار ندهید و آن‌ها را از محاسبه بیرون بگذارید. فرض کنید بعد از خواندن این چهار مورد متقاعد می‌شوید که یک فکری هستید و احساسی نیستید. حالا با دانستن این موضوع کارتان به دو مورد محدود می‌شود: ENTJ و ESTJ. و بار دیگر در حالی که این دو تیپ وجه مشترک فراوان دارند (برای مثال شماره ۱ یعنی راهنما در هر دو مورد فکری بودن است)، به لحاظ مختلفی با هم تفاوت‌هایی هم دارند.

اما اگر بخش‌های مختلف را خواندید و به این نتیجه رسیدید که هنوز مطمئن نیستید چه تیپی دارید، چه باید بکنید؟ قبل از هر چیز وحشت نکنید. فرض را بر این بگذارید که تیپی دارید و می‌خواهید آن را پیدا کنید. اما به جای این که حواستان پرت شود که هنوز تیپ خود را پیدا نکرده‌اید، نزدیک‌ترین شکلی را که به نظرتان مناسب است انتخاب کنید. در فصل‌های بعد با توجه به آن چه می‌خوانید به راحتی بیشتری می‌توانید تیپ خودتان را مشخص سازید.

#### مطالعه برش‌ها

توصیفات در برش‌های تأییدکننده، ضرورتاً، تا حدی ژنریک هستند. یعنی ویژگی‌ها و رفتارهایی را که در مورد اغلب اشخاص آن تیپ صدق می‌کنند، توضیح می‌دهند. البته کاملاً طبیعی است که لزوماً تک‌تک کلمات در مورد هر یک از اشخاص صدق نمی‌کند. زیرا همان طور که توضیح دادیم هر کس منحصر به فرد است و اگر ده نفر با تیپ واحد ویژگی‌های مشابه و مشترک فراوان دارند، هیچ کدامشان صددرصد با دیگری برابر نیستند و به همین دلیل باید به انگاره‌های تشابه توجه داشته باشید.

بعضی‌ها معتقدند که اگر از شخص دومی کمک بگیرند بهتر است، به همین جهت از همسر یا دوست صمیمی خود می‌خواهند که برش تیپی آن‌ها را بخواند. ممکن است این ایده خوبی باشد، به خصوص اگر نتوانید میان دو یا چند تیپ تمیز قایل شوید. به هر صورت معدودی از ما از این توانایی برخورداریم که در برخورد با خودمان عینی و منطقی برخورد کنیم. و بالاخره به نکته آخر می‌رسیم. برش ما نقاط قوت و ضعف طبیعی هر تیپ شخصیتی را نشان می‌دهد. اغلب اوقات به راحتی بیشتری می‌توانیم نقاط قوت خودمان را تمیز دهیم، اما مشخص ساختن نقاط ضعف به این سادگی نیست. بنابراین اگر می‌بینید نقاط قوت با آن چه در شما هست شباهت بیشتر دارد، اما نقاط ضعف از این کیفیت برخوردار نیست، یا شما تیپ شخصیتی صحیح خود را پیدا نکرده‌اید و یا این که نمی‌خواهید به نقاط ضعف خود اذعان کنید. اگر شما در این مورد اخیر واقع شده‌اید، به شما توصیه می‌کنیم که برای پیدا کردن نقاط ضعف خود بکوشید. به هر صورت زمان آن رسیده است که تیپ خود را تأیید کنید.

## ESTJ

برون‌گرا، حسی، فکری، داوری‌کننده

ESTJها مدیران بسیار خوبی هستند؛ بدون توجه به کار و وظیفه‌ای که باید صورت گیرد و بدون توجه به این که آیا این اشخاص این کار را به طور تفریحی یا به عنوان بخشی از کار خود انجام می‌دهند. این فکری‌های راهنما از استعداد خوبی برخوردارند که هدف‌گذاری کنند، منابع موجود را مشخص سازند و با نظارت و سازمان‌دهی کارکنان مطمئن شوند که کار به درستی انجام می‌شود. ESTJها منطقی و تحلیل‌گر هستند، آن‌ها رهبرانی ذاتی هستند و می‌توانند به سرعت تصمیم‌گیری کنند. برخورد جدی آن‌ها با زندگی سببی است تا دیگران به آن‌ها اعتماد داشته باشند و به راحتی با آن‌ها زندگی کنند. ESTJها اشخاص منصف و عینی هستند، زیاد کار و تلاش می‌کنند و راعی اصول اخلاقی هستند. آن‌ها به ندرت متهم می‌شوند که جانب کسی را

گرفته‌اند و یا دمدمی مزاج و بوالهوس هستند. این اشخاص به سازمانی که در آن کار می‌کنند کاملاً وفادارند و برای سازمان خود تصمیمات جدی و مؤثر می‌گیرند.

از آن جایی که کمترین عملکرد تیپ ESTJ مربوط به گرایش احساسی می‌شود، در مواقعی حساسیت‌های لازم را بروز نمی‌دهند و بی‌احساس ظاهر می‌شوند. به همین دلیل به هنگام تصمیم‌گیری ممکن است احساسات دیگران را لحاظ نکنند. ESTJها با آن که اغلب ملایم و دوستانه هستند، اما رقابت‌آمیز می‌باشند. می‌خواهند هر طور شده در شرایط کنترل و تسلط قرار بگیرند. این تیپ شخصیتی از اراده بسیار قوی برخوردار است و در صحبت کردن از مهارت زیاد بهره دارد.

تیپ شخصیتی ESTJ به محیط‌ها و کارهای کاملاً با ساختار علاقه‌مند است. او به محیطی علاقه دارد که در آن هر کس وظایف خود را می‌داند و در آن قواعد و مقررات صریحی حاکمیت دارد. این تیپ شخصیتی بسیار صمیمی است و با همکارانش فعالیت گروهی خوبی را به نمایش می‌گذارد. این تیپ شخصیتی به مقامات و اشخاص صاحب اختیار و اقتدار بهای زیاد می‌دهد و متقابلاً از دیگران هم انتظار دارد که رفتاری این‌گونه داشته باشند. تیپ ESTJ بسیار واقع‌بین است و می‌خواهد تا حد امکان دقیق باشد. اشخاصی با این خصوصیت به جزئیات بهای فراوان می‌دهند و از منابع موجود به بهترین شکل استفاده می‌کنند.

تیپ شخصیتی ESTJ سنتی و اغلب محافظه‌کار است، به تجربه کردن کارها و خلاقیت توجه چندانی ندارد و کمتر به سراغ روش‌های جدید می‌رود. به جای آن ترجیح می‌دهد به رویه‌ها و روش‌های آشنا بچسبد. این تیپ خود را به راحتی با تغییر و تحول تطبیق نمی‌دهد. به همین دلیل اغلب در برابر تغییر مقاومت می‌کند. آن‌ها تا زمانی که حقایق جدی و محکم نداشته باشند به تغییر روی خوش نشان نمی‌دهند.

از آن جایی که این تیپ شخصیتی به شدت به زمان حاضر توجه دارد، ممکن است متوجه نشود که چگونه شرایط فعلی می‌توانند بر شرایط آینده

تأثیر بگذارند. این اشخاص در کار پیش‌بینی نیازهای آتی خوب عمل نمی‌کنند و از آن جایی که در تصمیم‌گیری سرعت عمل دارند، در مواقعی بدون داشتن دلیل و مدرک محکم اقدام به داوری و تصمیم‌گیری می‌کنند و وقتی تصمیمشان را گرفته باشند به سختی می‌توان آن‌ها را به شرایط دیگری متقاعد ساخت. وقتی این اشخاص از خود حوصله به خرج می‌دهند و به صحبت دیگران دقیقاً گوش فرا می‌دهند، احتمالاً در شرایطی قرار می‌گیرند که بهتر می‌توانند تصمیم‌گیری نمایند.

### ISTJ

درون‌گرا، حسی، فکری، داوری‌کننده

ISTJها اشخاصی مسئول، قابل اعتماد و سخت‌کوش هستند که می‌توان روی حرفشان حساب کرد. آن‌ها روی حرفشان جدی هستند و پای‌بند آن باقی می‌مانند. ISTJها که بیش از هر چیز تحت تأثیر حسی بودن هستند، به جزئیات و اجزای زندگی بها می‌دهند. به واقعیت‌ها توجه دارند، برنامه می‌ریزند و فکر می‌کنند. این تیپ شخصیتی اشخاصی باوجدان هستند، از اخلاق‌کاری قدرتمندی برخوردارند و قبل از این که به استراحت بپردازند کارشان را تمام می‌کنند. حافظه آن‌ها در مورد جزئیات بسیار قوی است و می‌توانند حوادث در ظاهر بی‌اهمیت را با تمام جزئیاتش به خاطر آورند. ساکت، کم‌سروصدا و بسیار جدی هستند و اگر به حال خود گذاشته شوند تا به سرعت خود کار کنند بسیار خوشحال می‌شوند. می‌دانند که چه باید بکنند و کارشان را چگونه انجام دهند. آن‌ها به ندرت به سرپرستی و نظارت از نزدیک احتیاج دارند.

این تیپ شخصیتی حتی اگر استراحت کند، مفید و مولد است و اغلب از ارزش‌های خود برای انجام دادن کارهای دستی و هنری مانند کارهای روی چوب، سفالگری، سوزن‌دوزی و نظایر آن استفاده می‌کند. بسیاری از آن‌ها دوست دارند که در دامان طبیعت به قدم زدن، ماهیگیری و یا چادر زدن بپردازند.

ISTJ ها دوست دارند به روش هایی که با آن آشنایی دارند کار کنند. آن ها اگر با چالش های جدید روبه رو شوند مشوش و مضطرب می گردند. از آن جایی که عملکرد کمترین آن ها شمی بودن است، به چیزهای جدید و روش های آزمون نشده برای انجام دادن کارها بی علاقه اند. گرچه آن ها به خاطر کازایی شان به خود می بالند، اگر احساس کنند که کاری فایده و سود عملی برایشان ندارد، از انجام دادن آن خودداری می ورزند.

منطقی و عینی هستند. به هنگام تصمیم گیری جنبه های شخصی را در نظر نمی گیرند و به همین جهت در مواقعی سرد و بی عاطفه به نظر می رسند. اما با سبک، سنگین کردن و با در نظر گرفتن جنبه های مثبت و منفی اقدام به تصمیم گیری می کنند. کمتر به این توجه دارند که دیگران از تصمیم گیری آن ها چه احساسی پیدا می کنند و یا تصمیم گیری آن ها روی دیگران چه تأثیری بر جای می گذارد. این تیپ شخصیتی دوست دارد که مفید باشد.

تیپ ISTJ از تمرکز فراوان برخوردار است و به ندرت با پرتی حواس روبه رو می گردد. انعطاف پذیری اشخاصی که در این تیپ قرار می گیرند چندان زیاد نیست. این تیپ شخصیتی به حکم طبیعت خود بسیار محافظه کار است و در مواقعی حتی از قبول ریسک های منطقی خودداری می ورزد. اما وقتی به تدریج تجربیات بیشتری کسب می کند، به امتحان کردن چیزهای جدید راغب می گردد.

## ESFJ

برون گرا، حسی، احساسی، داوری کننده

این تیپ شخصیتی در کمک کردن پیش قدم است. رفتاری دوستانه دارد، اهل معاشرت است، برخورد همدلانه می کند. احساسی بودن طبیعت راهنما و اصلی آن ها است. این گروه بسیار حساس هستند، به شدت نیازمند آن هستند که دیگران را راضی کنند و به همین اندازه احتیاج دارند که مورد مهر و محبت قرار بگیرند و دیگران در مقام تعریف از آن ها حرف بزنند. سخاوتمند و وفادار هستند. بسیار سنتی رفتار می کنند، به افراد خانواده و دوستانشان

توجه فراوان دارند. آزادانه از خود مایه می‌گذارند. وقت زیادی را صرف امور خیریه می‌کنند. به فعالیت‌های مذهبی علاقه‌مندند، می‌خواهند هر طور شده است به جوامع خود خدمت کنند. آن‌ها با وجدان و سخت‌کوش هستند، از قواعد رفتاری خاصی پیروی می‌کنند که به ارزش‌های مورد باورشان بستگی دارد. آن‌ها آرزو می‌کنند که دیگران هم همین رفتارها را به نمایش بگذارند، اما در مواقعی انسان‌های خوب بودن برایشان کافی نیست. آن‌ها اغلب احساس فشار و اضطراب می‌کنند تا ارزش‌های خود را به قبولی دیگران هم برسانند.

از آن جایی که عملکرد ضعیف این تیپ شخصیتی در زمینه فکری بودن است، اغلب نمی‌توانند شرایط و اوضاع را به خوبی و با عینیت ارزیابی کنند. این اشخاص به شدت حساس هستند و مسایل را شخصی قلمداد می‌کنند. به ندرت به منطق موجود در یک بحث و گفت‌وگو توجه می‌کنند. در نظر آن‌ها عینیت داشتن کیفیت آن قدرها تحسین‌برانگیزی نیست. آن‌ها نیازمند آنند که همه چیز را شخصی‌سازی کنند. به سادگی احساساتشان جریحه‌دار می‌شود. این تیپ شخصیتی برای احساسات دیگران ارزش بسیار زیاد قایل می‌شود و مسئولیت بیش از اندازه‌ای را در این زمینه متقبل می‌گردد. آن‌ها در تلاش خود برای این که دوستان خوبی باشند، گاه خود را بیمار می‌کنند و از مسایل دیگران رنج می‌برند.

ESFJها بسیار واقع‌بین و عملی هستند. برای بسیاری از آنان زندگی موضوعی جدی است. به همین دلیل مسئولیت‌ها و الزامات آن‌ها مقدم بر استراحت و تفریح کردن آن‌هاست. با آن که آن‌ها از مشرب بدی برخوردار نیستند، در شنیدن و یا گفتن یک لطیفه راحت نیستند، به خصوص اگر این لطیفه درباره آن‌ها و یا دوستان و بستگان نزدیک آن‌ها باشد. بسیاری از این اشخاص به مادیات شخصی اهمیت می‌دهند و سعی دارند که از آن‌ها به خوبی مراقبت کنند. آن‌ها به نظم و ترتیب و نظافت بهای فراوان می‌دهند. از فعالیت‌های جسمانی و ورزش استقبال می‌کنند. پیاده‌روی، دوچرخه‌سواری و سایر ورزش‌ها را دوست دارند. آن‌ها از کار کردن با دست‌هایشان و از

فعالیت‌های هنری لذت می‌برند.

ESFJها، که معمولاً بسیار سازمان‌یافته و مولد هستند، ترجیح می‌دهند برنامه منظم و آشنایی را دنبال کنند. به همین دلیل برای این تیپ شخصیتی دشوار است که ناگهان تغییر موضع بدهد و به انجام دادن کار جدیدی روی آورد. این موضوع هم درباره چیزهای کوچک مانند انتخاب کردن یک جاده که با آن آشنایی ندارند صدق می‌کند و هم درباره موضوعات بزرگ مانند تغییر دادن شغل و یا اسباب‌کشی کردن به یک شهر جدید. در هر دو صورت این تیپ شخصیتی با تغییر راحت و موافق نیست. ESFJها دنیا را به شکل مطلق نگاه می‌کنند. برای آن‌ها چیزها یا بد و یا خوب هستند، درست و یا اشتباه هستند. خوشبختانه اغلب ESFJها از شخصیت متعادلی برخوردارند و تندرستی نمی‌کنند.

#### ISFJ

درون‌گرا، حسی، احساسی، داوری‌کننده

این تیپ شخصیتی نیاز فراوانی دارد تا به جایی تعلق داشته باشد و سازمان‌ها و گروه‌هایی که آن‌ها را انتخاب می‌کنند از شانس خوبی برخوردارند که این اشخاص اندیشمند، سخت‌کوش و متعهد را به خود جلب کنند. گرایش راهنمای این تیپ شخصیتی حسی بودن است. این تیپ شخصیتی به مسایل و مباحثی که پیش روی آن‌هاست توجه خاص مبذول می‌دارد. این اشخاص در برخورد با حقایق و واقعیت‌ها بسیار دقیق هستند و به جزئیات بها می‌دهند. این تیپ شخصیتی علاقه‌مند به جمع‌آوری، تحلیل و استفاده از اطلاعات برای مقاصد مفید است. افراد این گروه از حافظه بسیار خوبی برخوردارند، به خصوص به خوبی می‌توانند اطلاعات و حوادث مربوط به گذشته را به خاطر آورند.

تیپ شخصیتی ISFJ اعضای خانواده، دوستان و همکاران بسیار صمیمی هستند که مسئولیت‌های خود در قبال دیگران را بسیار جدی می‌گیرند. آن‌ها شنونده‌های بسیار خوبی هستند، مشتاقانه می‌خواهند به دیگران کمک کنند

و این کار را به لطف تجربه شخصی خود انجام می دهند. از آن جایی که این اشخاص از برخورد و رویارویی با دیگران ناراحت می شوند و دوست ندارند که دیگران را ناخشنود و دلگیر بینند، اغلب سعی می کنند به خواسته های آنان عمل کنند و تا حد امکان از بحث و مشاجره خودداری نمایند. افراد این گروه شخصیتی از کارهای مدیریت و سرپرستی اکراه دارند و به خصوص اگر مجبور شوند یکی از کارکنانشان را اخراج کنند، مشوش و مضطرب می گردند.

از آن جایی که ضعیف ترین عملکرد این تیپ شخصیتی شمی بودن است، در دیدن و تصویرسازی آن چه هنوز وجود ندارد با مشکل روبه روست. این اشخاص برای حل مسایل ترجیح می دهند از تجربیاتی که به دست آورده اند استفاده کنند و به سراغ روش های جدید و تجربه نشده نروند. تیپ شخصیتی ISFJ به لحظه حال توجه دارد و از این رو به درس های گذشته اعتماد می کند، اما در برخورد با آینده جانب احتیاط دارد.

از آن جایی که اشخاص این گروه آدم های خوبی هستند و سخاوت فراوان نشان می دهند ممکن است مورد سوء استفاده قرار بگیرند. این اشخاص اغلب در ابراز وجود کردن با دشواری روبه رو می باشند و تا حد امکان از رویارویی با دیگران خودداری می ورزند. این اشخاص به جنبه های شخصی و خصوصی بهای فراوان می دهند و اغلب در نهایت مسایل خصوصی خود را با افراد معدودی در میان می گذارند و اگر کسی اطلاعات مربوط به آنها را در اختیار کسی قرار دهد بسیار ناراحت می شوند.

## ESTP

برون گرا، حسی، فکری، ملاحظه کننده

برای این تیپ شخصیتی زندگی پر از ماجراهای پشت سر هم است. اشخاص این تیپ که حسی بودن ویژگی بازر آنهاست، آن چه را که در پیرامونشان اتفاق می افتد متوجه می شوند. آنها در تمامی جنبه های زندگی فیزیکی خود فعالانه شرکت می کنند. کمتر به نتیجه کار فکر می کنند و



برایشان مهم نیست که کار آن‌ها روی دیگران چه تأثیری بر جای می‌گذارد. این گروه واقع‌بین و با این حال تکانه‌ای است و سعی دارد از هر فرصت هیجان‌انگیزی به سود خود استفاده کند. آن‌ها پیوسته اشخاص و پیرامون خود را اسکن می‌کنند. آن‌ها زمانی بهتر یاد می‌گیرند که به طور فیزیکی در کار مشارکت کنند، درباره کارشان حرف بزنند و درباره جزئیات آن چه می‌بینند، احساس می‌کنند و می‌شنوند اظهار نظر می‌کنند.

ESTPها سرشار از انرژی هستند، از انواع شگفتی‌ها استقبال می‌کنند و به طیب خاطر در هر برنامه‌ای که در پیرامونشان در جریان است مشارکت می‌نمایند. از آن جایی که عملکرد کمترینشان شمی بودن است، وقتی بحث بیش از اندازه جدی می‌شود و یا وقتی بحث‌ها بیش از حد حالت نظری پیدا می‌کند و یا وقتی فعالیت‌ها بیش از حد برنامه‌ریزی می‌شوند، آن‌ها مکدر می‌گردند و احساس بیقراری پیدا می‌کنند. برای جبران این موقعیت ممکن است دست به کارهای احمقانه بزنند و سطحی برخورد کنند. اشخاص با این تیپ شخصیتی عاشق فضاهای بیرونی و دوستداران ورزش هستند. در جمع ۱۶ تیپ شخصیتی، این تیپ بیش از بقیه طبیعتاً ورزشکار است، از هماهنگی‌های لازم برخوردار است، به سادگی مهارت‌های جسمانی را می‌آموزد. این اشخاص علایق شخصی فراوان دارند و حاضرند که با یک اشاره در آن فرو بروند و این چیز خوبی است زیرا اغلب اوقات برای آن‌ها ساکت و آرام نشستن دشوار است.

ESTPها در کار حل کردن فوری مسایل بسیار قوی هستند و در جریان تحلیل‌های خود از منطق و استدلال استفاده می‌کنند. آن‌ها اغلب بسیار عملی هستند و اگر احساس کنند که راه کار بهتری هست بلافاصله تغییر رأی می‌دهند و به شیوه جدید روی می‌آورند.

این گونه شخصیتی بسیار دوستانه، اهل صحبت و پراثری است. عاشق خندیدن و لطیفه گفتن است و طبیعتاً لاس زدن را دوست دارد. بسیار راحت و دوستانه است. اشخاص این گروه دوستان فراوان دارند زیرا با آن‌ها بودن اسباب مسرت خاطر است.

این تیپ شخصیتی بسیار عمل‌گراست. افراد این گروه بسیار خونسرد، عینی و طبع ملایم و یکنواخت دارند. در شرایط بحران و یا اضطرابات شدید می‌توانند روی توقعات و درخواست‌های لحظه‌ای دقیق شوند و از خاصیت اصلی فکری بودن خود استفاده نمایند. این اشخاص می‌توانند با چالش‌هایی که مرتب در زندگی بروز می‌کند برخورد پویا داشته باشند.

این تیپ شخصیتی از قوه ابتکار و سازگاری قابل ملاحظه‌ای برخوردار است و به نظر می‌رسد می‌داند که اشیا و لوازم مختلف چگونه کار می‌کنند. اما در برخورد با اختلافات و تعارضات میان شخصی از کارایی لازم بهره ندارد. ناسازگاری درونی و اقدامات غیرمنطقی انسان‌ها این تیپ شخصیتی را گیج و سردرگم می‌کند.

تیپ شخصیتی ISTP واقع‌بین و به شدت عمل‌گراست. این اشخاص اهل عمل و خودهدایت‌کننده هستند. آن‌ها دوست دارند به تنهایی و یا در کنار کسانی که از مهارت‌های کافی برخوردارند کار کنند. با آن‌که این اشخاص در زندگی خصوصی و کار دنبال تفریح هم هستند، وقتی در بهترین شرایط خود قرار می‌گیرند که کاری را به طور مستقل انجام دهند. هجوم ادرنالین در این اشخاص به قدری شدید است که آن‌ها مشاغلی را انتخاب می‌کنند که برایشان تولید زیان و آسیب می‌کند و حتی آن دسته از ISTPها که شغلشان در معرض ریسک فراوان است، مانند مأموران آتش‌نشانی و یا مأموران پلیس یا خلبان‌ها، باز هم به دنبال برنامه‌های تفریحی پرهیجان مانند مسابقات اتومبیل‌رانی، موتورسیکلت‌سواری و یا اسکی در شیب‌های خطرناک می‌روند.

تیپ شخصیتی ISTP صریح، صادق و خاکی است، اما افراد دارای این تیپ شخصیتی هرگز سرد و بی‌احساس نیستند و به قدری راحت هستند که هرگز در صدد کنترل دیگران بر نمی‌آیند. از همه این‌ها گذشته این تیپ

شخصیتی می‌خواهد تنها به حال خود رها شود تا به هر شکلی که دوست دارد زندگی کند. این اشخاص انرژی خود را صرف تغییر دادن دیگران نمی‌کنند. اشخاص حاضر در زندگی این اشخاص به سختی می‌توانند با آنها صمیمی شوند. همان طور که می‌دانیم آنها کمتر از هر چیزی احساسی هستند. این اشخاص اگر مهارت‌های لازم برای حفظ روابط سالم را بیاموزند، در زندگی خود موفق‌تر می‌شوند.

## ESFP

**برون‌گرا، حسی، احساسی، ملاحظه‌کننده**

این تیپ شخصیتی بازیگرانی طبیعی هستند و می‌خواهند دیگران را شگفت‌زده و سرگرم کنند. آنها اشخاصی گرم، معاشرتی و دوستانه هستند و اغلب شاداب، سرزنده و اهل بگو و بچند می‌باشند. آنها اشخاص متعددی را می‌شناسند و اگر آسیب و لطمه‌ای از ناحیه آنها متوجه این اشخاص نباشد، همه را به یک اندازه دوست دارند. این تیپ شخصیتی عاشق تفریح و سرگرمی است و ترجیح می‌دهد که در کانون صحنه باشد، می‌خواهد در پیرامون خود اشخاصی را داشته باشد که راحت، خوشبین و ملاحظه‌کار، خندان و اهل صحبت باشند. این اشخاص که به شدت پررو حیه و با شور و شوق هستند اغلب به دشواری می‌توانند کارشان را تمام کنند، زیرا حواسشان مرتب پرت می‌شود.

ESFPها واقع‌بین و عمل‌گرا هستند و به قدری به کاری که می‌کنند توجه دارند که متوجه حوادث آتی نمی‌شوند و نمی‌دانند و متوجه نیستند که فعالیت‌های جاری روی شرایط آتی آنها چه تأثیری بر جای می‌گذارد. آنها واقع‌بین هستند و از شادی‌های عادی زندگی لذت می‌برند و زیبایی را در همه جا متوجه می‌شوند. آنها دوست دارند خانه، محل کار و اتومبیلشان را با اشیایی طبیعی تزئین کنند. دوست دارند که به وضع ظاهر خود برسند و به همین دلیل نیروی قابل ملاحظه‌ای را صرف آن می‌کنند که جذاب به نظر برسند. زندگی اجتماعی پر مشغله‌ای دارند. لحظات آزاد آنها

را انواع فعالیت‌های خوشایند پر می‌کند و بی‌وقفه از یک تجربه به سراغ تجربه بعدی می‌روند. از آن جایی که این اشخاص به طور کامل در لحظه اکنون زندگی می‌کنند و دوست ندارند که از قبل برنامه‌ریزی نمایند، با کمبود وقت و فرصت روبه‌رو می‌گردند. برای این اشخاص تصمیم‌گیری کار دشواری است و نمی‌توانند در آن واحد روی بیش از یک پروژه صرف وقت کنند. شلوغی کار آن‌ها به حدی است که اغلب قرارهای ملاقات خود را فراموش می‌کنند و اگر به کسی احساس بدی بدهند به شدت احساس گناه می‌کنند.

این تیپ شخصیتی، که میل شدیدی به راضی کردن دارد، دوستانی صمیمی و معاشرانی عالی هستند. آن‌ها اشخاص کنجکاوی هستند که زندگی را به همان شکلی که هست قبول دارند. آن‌ها به احساسات دیگران بها می‌دهند و انتقاد و بی‌اعتنایی را شخصی به دل می‌گیرند. در حالی که این تیپ شخصیتی بسیار باز و ابرازگر است، احساسات خود را نزد خود نگه می‌دارند و آن‌ها را در نزد همگان افشا نمی‌کنند. از آن جایی که برای آن‌ها تعارض و تنش میان اشخاص قابل تحمل نیست، به ندرت در برخورد و رویارویی پیش قدم می‌شوند و به ندرت آدم‌های غیرحساس را تحمل می‌کنند. آن‌ها که مشتاق کمک به دیگران هستند، زمانی به احساس رضایت می‌رسند که بتوانند به دیگران کمک کنند.

این تیپ شخصیتی بسیار مهربان و پرمحبت است و از این رو به جنبه‌های مثبت دیگران بهای فراوان می‌دهد. این گروه ممکن است خودش را درگیر مسایل و گرفتاری‌های دیگران بکند و در ضمن برایش دشوار است که از روابط ناسالم با دیگران فاصله بگیرد. از آن جایی که این اشخاص به ندرت تحلیلی عینی در زمینه تصمیم‌گیری به دست می‌دهند و به جای آن بیشتر به احساسات و ارزش‌های شخصی بها می‌دهند، با خطر مورد سوءاستفاده قرار گرفتن و بهره‌برداری شدن قرار می‌گیرند و رسیدن به تعادل میان تصمیم‌گیری براساس منطق و تصمیم‌گیری با توجه به خواسته دل موضوعی است که در تمام مدت عمر دامن‌گیر این تیپ شخصیتی است.

درون‌گرا، حسی، احساسی، ملاحظه‌کننده

این تیپ شخصیتی بسیار آرام، حساس و مهربان است. آن‌ها معمولاً کم حرفند. تعهد و وفاداریشان را به دوستان و خانواده نشان می‌دهند. برایشان مهم این است که دیگران با عمل برای آن‌ها چه می‌کنند. آن‌ها به حرف و صحبت توجه چندانی ندارند. این تیپ شخصیتی بسیار فروتن و محافظه‌کار است. گرایش راهنمای آن‌ها احساسی بودن است و با این حال موضوعات را به طور شخصی احساس می‌کنند. این تیپ شخصیتی به شدت تحت تأثیر تألمات و ناراحتی‌های دیگران قرار می‌گیرد و با این حال سعی می‌کند که خونسردی‌اش را حفظ نماید. شناختن این تیپ شخصیتی ممکن است مدتی طولانی وقت بگیرد. این اشخاص به شدت خصوصی هستند و در انتخاب کسانی که به آن‌ها اعتماد کنند، دقت و وسواس نشان می‌دهند. تنها دوستان قابل اعتماد مورد توجه این اشخاص قرار می‌گیرند.

این تیپ شخصیتی به شدت حساس است. آن‌ها نگرانی‌های همه دنیا را بر دوش‌های خود حمل می‌کنند. آن‌ها بسیار ملاحظه‌گر و کنجکاو هستند و به سرعت نیازهای دیگران را تشخیص می‌دهند. از آن جایی که می‌خواهند به دیگران کمک کنند، می‌توانند خودشان را به شدت درگیر مسایل دیگران بکنند و از آن جایی که کمترین ویژگی آن‌ها فکری بودن است، اغلب عینیت خود را از دست می‌دهند. این اشخاص از آن جایی که ابراز وجود نمی‌کنند، به ندرت در مقام دفاع از خود حرف می‌زنند و به همین دلیل در مواقعی دیگران از آن‌ها سوءاستفاده می‌کنند. این تیپ شخصیتی در تلاش برای راضی نگه داشتن دیگران، به ندرت رنجش‌های خود را بروز می‌دهد و آن‌ها را در نزد خود نگه می‌دارد. بعضی از افراد این تیپ شخصیتی در برابر صحبت صریح آسیب‌پذیر هستند. این اشخاص در دیگران صرفاً به دنبال بهترین‌ها هستند و اگر بتوانند کمی شک و تردید به خرج دهند، مسلماً آسیب‌پذیری آن‌ها کاهش پیدا می‌کند.

افراد این تیپ شخصیتی بسیار صبور و انعطاف پذیرند و زندگی را به همین شکلی که هست قبول دارند. آن‌ها به ندرت اعمال و باورهای دیگران را مورد انتقاد قرار می‌دهند و ترجیح می‌دهند راهی را طی کنند که کمترین مقاومت را ایجاد کند. افراد این گروه به راحتی تغییر را می‌پذیرند و کمتر در مقام مقاومت در برابر تغییر برمی‌آیند. این اشخاص می‌خواهند از زندگی در لحظه اکنون استفاده کنند. آن‌ها زیبایی و شادی را در خشنودی‌های ساده پیگیری می‌کنند. سعی می‌کنند که زندگی‌شان عاری از پیچیدگی و ساده باشد و از آن جایی که به تعادل درونی خود بها می‌دهند، زندگی ساده را ترجیح می‌دهند. اشخاص این گروه از کار کردن در سکوت و پشت صحنه بودن لذت می‌برند و دوست دارند با گروه متوجه و ملاحظه کاری همکاری نمایند.

#### ENTJ

برون‌گرا، شمی، فکری، داوری‌کننده

این تیپ شخصیتی را می‌توان رهبران ذاتی دانست که صلاحیت و شایستگی و توانمندی‌ش تولید اعتماد به نفس و احترام در دیگران است. ویژگی راهنما و پیشرو این تیپ شخصیتی فکری بودن است و همین به آن‌ها امکان می‌دهد تا مسایل را منطقی و عینی تجربه و تحلیل بکنند، جنبه‌های مثبت و منفی را با هم بسنجند و بعد تصمیمات عاقلانه بگیرند. این تیپ شخصیتی برای صداقت و صراحت ارزش زیادی قایل است. آن‌ها مستقیماً به سر اصل مطلب می‌روند و از طفره رفتن و حاشیه‌روی خودداری می‌ورزند.

اما از آن جایی که ضعیف‌ترین ویژگی آن‌ها احساسی بودن است، معمولاً به تأثیری که رفتارشان روی دیگران می‌گذارد توجهی ندارند. در واقع بسیاری از اشخاص حاضر در این تیپ شخصیتی از دنیای احساسات فاصله گرفته‌اند و به همین دلیل رفتارشان ممکن است آن‌ها را اشخاصی فاقد احساسات در قبال دیگران معرفی کند. با آن‌که عمد و قصدی در کار نیست، افراد این گروه ممکن است رفتاری انتقادکننده را به نمایش بگذارند و خودبین و متکبر به

نظر برسند. این اشخاص ممکن است ریسمان‌بانه به نظر برسند و ممکن است دیگران را مرعوب خود سازند تا از مواضع آن‌ها دفاع کنند و از آن جایی که آن‌ها به عجله می‌خواهند کارهایشان را انجام دهند و به جلو بروند، ممکن است به موقع در مقام تشکر و قدرشناسی از دیگران حرف نزنند.

این تیپ شخصیتی برنامه‌ریز بسیار خوبی است و اشخاص حاضر در آن می‌توانند هم تصویر بزرگ و کلی را ببینند و هم به این توجه داشته باشند که رفتارهای جاری آن‌ها تا چه اندازه بر روند آتی کار آن‌ها تأثیر می‌گذارد. افراد با این تیپ شخصیتی معمولاً خلاق و نوآور هستند و می‌توانند در برخورد با تغییرات و به خصوص در زمینه‌های پیچیده رفتاری شجاعانه را به نمایش بگذارند. این اشخاص کمتر مرعوب می‌شوند. و به همین دلیل اغلب اعتماد دیگران را برای خود می‌خرند. آن‌ها عاشق یادگیری هستند و همیشه مترصد یافتن راه‌هایی هستند تا خودشان را ارتقا بخشند و بر تخصص و قدرت خود بیفزایند.

این تیپ شخصیتی اغلب رفتاری دوستانه را به نمایش می‌گذارد، اهل معاشرت و بسیار پرنرزی است. می‌خواهد در هر حال کاری صورت بدهد، می‌تواند پروژه‌های مختلف را به طور هم‌زمان به مرحله اجرا درآورد. افراد این گروه به راحتی نقطه‌نظرهایشان را با دیگران در میان می‌گذارند.

این اشخاص به شغل و حرفه خود توجه فراوان دارند، سازمان‌یافته و مولد هستند. دوست دارند به شدت تلاش کنند و تن به چالش‌های دشوار بدهند و هر چه این چالش‌ها پیچیده‌تر باشد برای آن‌ها بهتر است. آن‌ها می‌توانند اغلب از هدف‌های خود جلو بیفتند. اما در مواقعی نیز وقتی کاری را شروع می‌کنند نمی‌توانند تغییرات لازم را در برنامه‌های خود ایجاد کنند. برای افراد مشمول این گروه اغلب دشوار است که تعادلی میان کار در خانه و کار در بیرون از منزل ایجاد کنند و بعید نیست که زندگی شخصی و خانوادگی خود را فدای کار بیرونشان بکنند. در این شرایط هرگز عجیب نیست که می‌بینیم بسیاری از اشخاص این تیپ شخصیتی در حدود میانسالی در برنامه‌های خود تجدید نظر می‌کنند.

این تیپ شخصیتی، ذهنی اندیشمند و متفکر دارد. خصوصیت اصلی آن‌ها شمی بودن است و همین خاصیت به آن‌ها امکان می‌دهد که متوجه پیوندها و ارتباط‌ها بشوند و بتوانند کاربردهای بلندمدت اقدامات و حوادث جاری را درک کنند. این تیپ شخصیتی بسیار نوآور و مبتکر است و از استعداد منحصر به فردی برخوردار است که می‌تواند همه چیز را ببیند و به این مهم توجه کند که چگونه می‌توانند کارها را بهبود بخشند.

INTJها خلاق و خیال‌پرداز هستند و از قدرت تخیل و تجسم خوب بهره دارند. آن‌ها در ضمن کنجکاو و شجاع هستند، هر چند ممکن است به لحاظ فیزیکی علاقه‌ای به انجام دادن کاری نداشته باشند. این تیپ شخصیتی به سرعت از موضوعات پیچیده سردر می‌آورد و در مقام حل مسایل بر می‌آید. آن‌ها پیوسته مترصد چالش‌های ذهنی و عقلی بیشتری هستند. برای خود معیارهای سطح بالا در نظر می‌گیرند و معمولاً به این خواسته‌های خود می‌رسند.

اما از آن جایی که ضعیف‌ترین عملکردشان حسی بودن است، این تیپ شخصیتی در دنیای واقعی با مشکلاتی مواجه می‌شود. آن‌ها بخش قابل ملاحظه‌ای از زمان و انرژی خود را در دنیای درون ایده‌ها و ادراک‌ها و تصورات می‌گذرانند و به همین دلیل ممکن است مبلمان منزل آن‌ها با هم جور در نیاید و یا جوراب‌های حتی لنگه به لنگه بپوشند. این تیپ شخصیتی در مواردی در برقراری ارتباط با دیگران دشواری دارد و از آن جایی که افراد این گروه در زمینه‌های فکری و عقلی راحت‌تر عمل می‌کنند، گاه از واکنش‌ها یا صحبت‌های دیگران برداشت صحیحی ندارند.

INTJها که از قدرت تمرکز فراوان برخوردارند، اغلب ترجیح می‌دهند که به تنهایی کار کنند و یا همکارانشان اشخاصی کم‌شمار و با عقل و فراست باشند. این اشخاص علاقه‌ای ندارند که کارهایشان را برای کسانی توضیح بدهند که از درک لازم برخوردار نیستند. شناسایی این تیپ شخصیتی بسیار



دشوار است. آن‌ها معمولاً نقطه نظرها و باورهایشان را با دیگران در میان نمی‌گذارند مگر این که مطمئن شوند جای کمترین عیب و ایرادی نیست. این تیپ شخصیتی بسیار سخت‌کوش است و دوست دارد با مشکلات دست و پنجه نرم کند. INTJها از عزم و اراده فراوان برخوردارند و تا رسیدن به هدف تلاش می‌کنند. با این حال این تیپ شخصیتی یک‌دنده و سمج است و به همین دلیل ممکن است بی‌انعطاف به نظر برسد.

## ENTP

برون‌گرا، شمی، فکری، ملاحظه‌کننده

این تیپ شخصیتی معمولاً می‌تواند روی دیگران تأثیر بگذارد و نظر مساعد اشخاص را به خود جلب کند. افراد این گروه معاشرتی، خوش‌مشراب و دوستانه هستند و در کار برقراری ارتباط با انواع مردم از تبحر فراوان برخوردارند. ویژگی راهنما و برجسته آن‌ها شمی بودن است. به همین دلیل در شرایطی هستند که می‌توانند تصویر بزرگ و کلی را تماشا کنند و روند حرکت آتی را در نظر بگیرند. می‌توانند دست به ریسک‌های منطقی بزنند. این اشخاص از اعتماد به نفس بسیار زیادی برخوردارند. شور و اشتیاق آن‌ها سرایت‌کننده است. آن‌ها اغلب می‌توانند دیگران را متقاعد سازند که به جمع آن‌ها بپیوندند و برنامه‌های موفقیت‌آمیزی را شکل بدهند.

اما ویژگی کمترین این گروه حسی بودن آن‌هاست. بسیاری از بهترین ایده‌های آنان هرگز به ثمر نمی‌نشیند زیرا به جزئیات مهم بها نمی‌دهند و بعد از این که مرحله آغازین و خلاق کار پشت سر گذاشته می‌شود حالت تکدر خاطری پیدا می‌کنند و اغلب از دنبال کردن برنامه بازمی‌مانند. برای این تیپ شخصیتی، دنبال کردن برنامه مهم‌تر از رسیدن به جایزه اتمام برنامه است.

با آن که این تیپ شخصیتی فکری هستند، دوست دارند که دیگران را راضی کنند. آن‌ها نیاز شدیدی به این دارند که محبوب واقع شوند. آن‌ها به راحتی صحنه‌گردان می‌شوند و از این که هوش و فراست خود را به نمایش بگذارند، لذت می‌برند. افراد این گروه از مهارت‌های کلامی قابل ملاحظه‌ای

برخوردارند. اشخاص این گروه مایلند که دوستان بیشمارشان را سرگرم کنند. آن‌ها اغلب موجوداتی جالب، بانمک و اهل تعریف و حکایت هستند. این تیپ شخصیتی مذاکره‌کنندگانی عالی هستند که می‌دانند چگونه با استفاده از توانمندی‌های خود به خواسته‌هایشان برسند. افراد این گروه به شدت عمل‌گرا هستند و می‌توانند به خوبی به موقعیت‌های مورد نظرشان برسند. گونه شخصیتی ENTP بسیار انعطاف‌پذیر و سازگار است و می‌تواند چراغ کم‌سوئی روشن کند و به حرکت درآید. این تیپ شخصیتی که نه لیبرال و نه محافظه‌کار است، از مقررات بازی باخبر است و از آن‌ها به سود خود استفاده می‌کند. این گونه شخصیتی کنجکاو است و ذهنی باز دارد. تا جایی که بتواند کسب اطلاعات می‌کند. برای این تیپ شخصیتی تصمیم‌گیری دشوار است. و به همین دلیل برای آن‌ها مشکلات عدیده‌ای تولید می‌کند. این تیپ شخصیتی ممکن است دفع‌الوقت کند و مسامحه کار شود و هرگز به توانمندی بالقوه خود نرسد. این اشخاص ممکن است به نداشتن قاطعیت مشهور شوند. خوشبختانه ENTPها می‌توانند از تجربیات خود درس بگیرند و رفتارشان را تغییر بدهند.

## INTP

درون‌گرا، شمی، فکری، ملاحظه‌کننده

این تیپ شخصیتی، که صفت بارزش فکری بودن است، به شدت منطقی و تحلیل‌گر است. می‌تواند مفاهیم، نقطه‌نظرها و مسایل را در ذهنش مرور کند تا به یک ترکیب مفید و معقول برسد. افراد این گروه دنبال راه‌حل‌های عالی و بی‌کم و کاست می‌گردند. آن‌ها که مردمانی روشن‌فکر، بافراست و جامع هستند، پیوسته به چالش‌های خلاق و دشوار نظر دارند. تیپ شخصیتی INTP اغلب بسیار خوش‌فکر و بااستعداد است. افراد این گروه به خود اطمینان فراوان دارند. از اعتماد به نفسی برخوردارند که می‌توانند هر مسأله‌ای را به طور منطقی حل و فصل نمایند. اما این گروه در ضمن تحت تأثیر مباحث نه چندان جدی مکدر می‌شود و

به جزئیات و ریزه کاری‌ها توجه ندارد. افراد این گروه از سخن زاید و بی‌مورد دلگیر است و ممکن است به سادگی از کنار جزئیات بی‌اهمیت عبور کند. به همین دلیل افراد این تیپ شخصیتی ممکن است در نظر دیگران متکبر و خودبین ارزیابی شوند. از آن جایی که احساسی بودن عملکرد ضعیف این گروه است، آن‌ها به احساسات دیگران توجه کافی ندارند.

اشخاص با این تیپ شخصیتی اغلب امکاناتی را می‌بینند و لمس می‌کنند که دیگران متوجه آن نمی‌شوند. این افراد اغلب بسیار کنجکاو هستند، دست به ریسک می‌زنند و مایلند که علم و اطلاعات جدید به دست آورند تا بر صلاحیت و شایستگی‌های خود بیفزایند. این اشخاص در حالی که در بسیاری از زمینه‌ها موفق هستند، در روابط میان‌فردی با سایرین از استادی چندانی برخوردار نیستند. آن‌ها متوجه نیستند که دیگران به خاطر جمع‌ی بیشتری احتیاج دارند زیرا وقتی به خودشان نگاه می‌کنند تعهد خود را بارز و مشخص می‌دانند.

این تیپ شخصیتی اغلب در دنیای ایده‌ها صرف وقت فراوان می‌کند و به همین جهت ممکن است نتواند به راحتی با دیگران به طرز مؤثری ارتباط برقرار نماید و از آن جایی که به ندرت روی جزئیات دقیق می‌شوند، ممکن است نتوانند به بسیاری از واقعیت‌ها توجه کافی مبذول دارند و حال آن‌که توجه به این ایده‌ها می‌تواند نقطه‌نظرهای آن‌ها را عملی‌تر بکند.

تیپ شخصیتی INTJ اطلاعات جدید را با سرعت قابل ملاحظه‌ای دریافت می‌کند و از آن‌ها به سرعت نتیجه می‌گیرد. این اشخاص می‌توانند به راحتی متوجه عیوب و ایرادات بشوند و بلافاصله راه‌حل‌های بدیع و مبتکرانه ارائه دهند.

## ENFJ

برون‌گرا، شمی، احساسی، داوری‌کننده

برای این تیپ شخصیتی حفظ هماهنگی در روابط، هدفی برای همه مدت عمر است. این مهارتی است که به طور طبیعی در همه آن‌ها هست. ویژگی

غالب این گروه احساسی بودن است و این به آنها امکان می‌دهد که احساسات دیگران را درک کنند و در مقام شاد کردن آنها بکوشند. این‌ها اشخاصی گرم، مهربان و دوستانه هستند؛ با دیگران به راحتی گرم می‌گیرند؛ می‌توانند نیازهای دیگران را، و به خصوص نیازهای احساسی آنها را، درک کنند. افراد این گروه می‌توانند به طرز خلاق به دیگران کمک کنند تا مسایل شخصی خود را حل و فصل نمایند.

افراد این تیپ شخصیتی بسیار شاداب، بانشاط و پرشور و شوق هستند. آنها در بسیاری از موارد سخنورانی ماهر هستند و اغلب می‌دانند که حضار و کسانی که به صحبت‌های آنها گوش می‌دهند چه می‌خواهند.

از آن جایی که ویژگی ضعیف این تیپ شخصیتی فکری بودن است، اغلب از عینیت کافی برخوردار نیستند. ممکن است بیش از اندازه حساس باشند و موضوعات و مواردی را شخصی به حساب آورند که ابداً چنین قصد و منظوری در آن وجود نداشته است. در ضمن، ممکن است گرفتن تصمیمات منطقی برای آنها دشوار باشد زیرا برایشان تصمیم‌گیری درباره منصفانه بودن یا نبودن رفتار یا اقدامی دشوار است. آنها در تلاش برای تحت تأثیر قرار دادن دیگران مسئولیتی بیش از حد توانمندی خود برعهده می‌گیرند و در نتیجه کلافه می‌شوند و آن طور که می‌خواهند مورد قدردانی واقع نمی‌شوند.

از آن جایی که این تیپ شخصیتی روابط را آرمان‌سازی می‌کند، وقتی اشخاصی که مورد اعتماد آنها هستند، سبب تحقیر آنها می‌شوند، به شدت نومید می‌شوند. و از آن جایی که برایشان مهم است که به نیازهای دیگران بیش از نیازهای خودشان برسند، ممکن است صداقت را فدای هماهنگی بکنند.

اغلب افراد این تیپ شخصیتی به شدت مولد و سازمان‌یافته هستند که از انرژی فراوان بهره دارند. هر تبادل اجتماعی بر میزان انرژی این اشخاص می‌افزاید. این افراد می‌توانند در آن واحد به چند برنامه برسند و به هر کدام توجهی را که لازم است بکنند. بهترین شرایط برای آنها زمانی است که

برنامه‌ای داشته باشند و بتوانند در آن برنامه با دیگران مشارکت کنند. شادی آن‌ها زمانی به اوج خود می‌رسد که به دیگران کمک کنند تا به حداکثر توانمندی خود برسند.

## INFJ

### درون‌گرا، شمی، احساسی، داوری‌کننده

بهترین دو کلمه‌ای که این تیپ احساسی را توصیف می‌کند یکی، داشتن حمیت و دیگری ابتکار است. ویژگی غالب آن‌ها شمی بودن است و این به آن‌ها امکان می‌دهد که خلاق باشند و از پنداره خوبی بهره‌مند گردند. آن‌ها از به کار بردن این ابزار در خدمت دیگران استفاده فراوان می‌کنند. این اشخاص مستمعین بسیار خوبی هستند، صبور و حمایتگر هستند. از همدلی و دلسوزی فراوان بهره دارند و به خصوص استعدادی دارند که می‌توانند از آن برای یافتن راه‌های بهتر کمک به دیگران استفاده کنند.

اشخاص این گروه شخصیتی آرام هستند و به ملایمت حرف می‌زنند. دوست ندارند توجه دیگران را به خود جلب کنند و اغلب ترجیح می‌دهند که پشت پرده کار کنند. این‌ها اشخاصی متوجه، مراقب و اندیشمند هستند و حاضرند به هر قیمتی که شده است روابطی هماهنگ با دیگران داشته باشند. این تیپ شخصیتی به خودمختاری و مستقل بودن بها می‌دهد. بسیار صادق است. برای انسجام و حمیت بهای فراوان قایل است و این سببی است که اشخاص به آن‌ها اعتماد کنند و برایشان اهمیت ویژه قایل گردند. به همین دلیل این افراد اغلب رهبرانی الهام‌دهنده می‌شوند.

از آن جایی که عملکرد قوی و راهنمای این تیپ شخصیتی حسی بودن است، ممکن است واقعیت‌هایی را که مانع از آن می‌شوند تا نقطه‌نظرها و پنداره‌هایشان را به مرحله اجرا بگذارد، نبینند. این اشخاص ترجیح می‌دهند که تصاویر کلی و بزرگ را مد نظر قرار بدهند. گاه جزئیات ضروری را فراموش می‌کنند و در مواقعی به حقایق مهمی که با نقطه‌نظرهایشان همخوانی ندارد بی‌توجه می‌شوند. از آن جایی که به برحق بودن مواضع خود

اعتقاد راسخ دارند، در مقام داوری حرف می‌زنند و نقطه‌نظرهای دیگران را قبول ندارند. افراد این تیپ شخصیتی بسیار قاطع، سازمان‌یافته و برنامه‌ریزانی بسیار خوب هستند. آن‌ها به ارزش‌ها و باورهای خود اهمیت فراوان می‌دهند. به همین دلیل ممکن است بسیاری از مسایل را شخصی به دل بگیرند و در شرایطی که کسی قصد دلخور کردن آن‌ها را نداشته است از حرف آن‌ها دلخور شوند.

## ENFP

**برون‌گرا، شمی، احساسی و ملاحظه‌کننده**

این تیپ شخصیتی به آن چه یحتمل است توجه دارد. از آن جایی که عملکرد راهنمای آن‌ها شمی بودن است، به ناچار تنها امروز و لحظه اکنون را نمی‌بینند، بلکه به فراسوی لحظه حال می‌روند. از کنجکاوی سیری‌ناپذیری بهره دارند و از آن در زمینه‌های مختلف استفاده می‌نمایند. این‌ها افرادی پراشتیاق، دوستانه و پرانرژی هستند؛ اغلب مهربان و دوستدار دیگران هستند و به تفریح و سرگرمی توجه خاص دارند.

افراد این تیپ شخصیتی کمتر به مقام و اختیار و مقررات توجه دارد. برعکس، آن‌ها خود را موجوداتی منحصر به فرد می‌دانند که از ابتکار فراوان بهره دارند. آن‌ها در حل کردن مسایل و غلبه بر موانع از تبحر و استادی فراوان برخوردارند؛ از جمله می‌توانند راه‌هایی برای عبور از کنار قواعد و مقرراتی که آن را غیرضروری می‌دانند، پیدا کنند. نکته بسیار جالب در روحیه این اشخاص این است که غیرممکن را غیرممکن می‌دانند. دوست دارند با سیال‌سازی ذهن نظرات دیگران را درباره موضوعات مختلف درک کنند.

عملکرد ضعیف این تیپ شخصیتی در حسی بودن آن‌هاست. آن‌ها معمولاً به جزئیات توجه ندارند. افراد این گروه معمولاً از پیوندها و ارتباطات مطلوب برخوردارند. دوستی‌های آنان با دیگران سال‌ها به طول می‌انجامد. این اشخاص معمولاً از شبکه‌های وسیع دوستان و آشنایان خود استفاده می‌کنند و به منافع متقابل فکر می‌کنند.

افراد این تیپ شخصیتی ممکن است در کار تصمیم‌گیری با دشواری روبه‌رو گردند. به خصوص اتخاذ تصمیمات مهم و تعیین‌کننده برایشان دشوار است و به همین دلیل ممکن است به مسامحه و دفع‌الوقت روی بیاورند. این تیپ شخصیتی معمولاً کار کردن به تنهایی را دوست ندارد؛ بسیار حساس است و ممکن است مسایل را شخصی به دل بگیرد.

اشخاص با این تیپ شخصیتی مردمانی گرم، صمیمی و متوجه هستند، به ارزش‌های شخصی فراوان مجهزند و اغلب تصمیمات خود را به استناد این ارزش‌ها می‌گیرند. این افراد نسبت به دوستانشان متعهد و وفادارند و اغلب با یک اشاره به کمک دوستانشان می‌شتابند.

#### INFP

**درون‌گرا، شمی، احساسی، ملاحظه‌کننده**

این تیپ شخصیتی پیوسته در جست‌وجوی معنا و هماهنگی درونی است. عملکرد راهنمای آن‌ها احساسی بودن است. به همین دلیل به ارزش‌های شخصی خود بها می‌دهند و پیوسته مترصد آنند که اعمال و ارزش‌هایشان با هم همخوانی داشته باشد. اگر این افراد احساس کنند که ته قلبشان از کاری راضی نیستند آن کار را انجام نمی‌دهند. افراد این تیپ شخصیتی با دیگران برخوردی همدلانه دارند و نسبت به کسانی که به آن‌ها نزدیک می‌شوند، دوستی و همدلی فراوان نشان می‌دهند، اما از آن جایی که در انتخاب اشخاصی که بتوانند به زندگی آن‌ها وارد شوند دقت و وسواس نشان می‌دهند، ممکن است به ظاهر سرد و نجسب بنمایند و حتی در نظر بعضی‌ها بی‌توجه ارزیابی گردند.

عملکرد راهنمای آن‌ها فکری بودن است و از آن جایی که احساسی عمیق دارند، نمی‌توانند به راحتی عقب بایستند و با عینیت به مسایل نگاه کنند. از آن جایی که این افراد همه چیز را شخصی به دل می‌گیرند، اغلب احساسات جریحه‌دار شده دارند. حتی حرف‌ها و نقطه‌نظرهایی که موضع انتقادی ندارند می‌توانند در این اشخاص تولید تألم بکنند.

اشخاص این تیپ شخصیتی بسیار خلاق و خیال پرداز هستند و درباره دنیا از کنجکاوی فراوان بهره دارند. آن‌ها عاشق هنر هستند و در تمام مدت زندگی به آن بها می دهند. به سنت‌ها و روش‌های متعارف کاری بی علاقه هستند. آن‌ها دنباله‌رو جمع نیستند، اما طرز زندگی دیگران را تحمل می کنند. توجه اصلی این تیپ شخصیتی به درون است و گاه متوجه آن چه در دنیای بیرون از آن‌ها می گذرد نمی شوند. این افراد با توجه به نگرش‌های خود آن قدرها واقع بین نیستند.

در نظر این تیپ شخصیتی فعالیت‌های روزمره و عادی جالب نیست و به همین دلیل ممکن است تلاش کند تا در این زمینه در شرایط مطلوب قرار بگیرد. INFPها دوست دارند اوقات خود را به تنهایی صرف کنند. آن‌ها بیشتر فکر می کنند، کتاب می خوانند و مطلب می نویسند. و اگر بتوانند در پروژه‌ای معنی دار دخالت داشته باشند، سر از پا نمی شناسند.



## سیستم :

### یادگیری شخصیت خوانی

به هنگام شخصیت خوانی اشخاص استفاده از سرنخ‌ها نقش بسیار مؤثری ایفا می‌کنند، زیرا اشخاص با ترجیحات واحد رفتارهای حدوداً مشابهی را به نمایش می‌گذارند. مثلاً رفتارهایی که حسی‌ها به نمایش می‌گذارند با رفتارهایی که شمی‌ها دارند، متفاوت است. بنابراین اگر این رفتار را به اندازه کافی ببینیم می‌توانیم بگوییم و یا فرض را بر این بگذاریم که آن شخص با احتمال زیاد حسی است. با این حال به یک نکته احتیاطی باید اشاره کرد: انسان‌ها موجوداتی به شدت پیچیده هستند. و به دلیل رفتارهای بسیار متنوع و گوناگون اشخاص و به دلیل منحصر به فرد بودن اشخاص به ندرت می‌توان به یک رفتار خاص اشاره کرد و براساس آن ترجیح شخص را مشخص نمود. شخصیت خوانی دقیق زمانی امکان‌پذیر می‌شود که رفتاری را به تکرار مشاهده کنیم.

وقتی درباره هر یک از بعدهای تیپی بحث می‌کنیم، ممکن است به نظر برسد که ما رفتاری را توصیف می‌کنیم که به حاشیه‌های انتهایی هر پیوستار تعلق دارد. در واقع، بسیاری از سرنخ‌هایی که به هنگام شخصیت خوانی اشخاص مشاهده می‌کنید، بسیار ظریف‌تر از آن است که ما در این جا ارائه می‌دهیم. اما به کمک نمونه‌های کاملاً بارز می‌توانید به تفاوت‌های میان

ترجیحات به سرعت بیشتری دست پیدا کنید.

### درون‌گرا یا برون‌گرا؟

اکنون به سرنخ‌هایی اشاره می‌کنیم که به ما امکان می‌دهد میان درون‌گراها و برون‌گراها قایل به تفکیک شویم. از آن جایی که بخش قابل ملاحظه‌ای از این بعد تیبی اول با انرژی سروکار دارد، باید بگوییم میزان انرژی درون‌گراها و برون‌گراها با هم تفاوت‌های اصولی دارد که به انواع و اقسام مختلف خود را نشان می‌دهد.

#### زبان تن - سطح انرژی

احتمالاً اولین نکته‌ای که در مورد اشخاص به شدت برون‌گرا مشاهده می‌شود، انرژی فوق‌العاده زیاد آنهاست. برون‌گراها به هنگام صحبت و گفت‌وگو در مقایسه با درون‌گراها حرارت و انرژی بسیار بیشتری به خرج می‌دهند. آنها با احتمال زیادتری افکار خود را ابراز می‌کنند و به هنگام صحبت با حرکت اندام‌های خود بر صحبت‌هایشان تأکید می‌گذارند، دست‌هایشان را به اطراف تاب می‌دهند، سرعت و تنوع حرکت دست‌هایشان بسیار زیاد است. ابرازهای چهره و صورت آنها هم بیشتر است. اما درون‌گراها کم‌حرکت‌تر هستند. کمتر هم حرف می‌زنند. آنها به طور طبیعی دوست دارند که انرژی خود را ذخیره کنند و از این رو رفتار آرام‌تر و ملایم‌تری را به نمایش می‌گذارند. به نظر می‌رسد که آنها می‌گویند: «این همه عجله برای چیست؟ وقت زیادی داریم.»

این تفاوت‌ها به خصوص در موقعیت‌های گروهی قابل رؤیت است. در این مواقع برون‌گراها از سایرین انرژی می‌گیرند. درست همان‌طور که گردباد در منطقه گرم انرژی می‌گیرد. برعکس، بسیاری از درون‌گراها در مجاورت با اشخاص ساکت‌تر و گوشه‌گیرتر می‌شوند. هر چه شمار این اشخاص بیشتر باشد شدت سکوت و گوشه‌گیری بیشتر می‌شود.

## سبک ارتباط

اگر به صحبت یک برون‌گرا با یک درون‌گرا خوب دقیق شوید، به تفاوت‌های بسیار بارزی برمی‌خورید. نخست آن که احتمالاً متوجه می‌شوید که برون‌گرا به مراتب بیشتر حرف می‌زند. برون‌گراها اصولاً با صدای بلند فکر می‌کنند. برون‌گراها صحنه گفت‌وگو را در انحصار خود می‌گیرند. وقتی با سؤالی روبه‌رو می‌شوند اغلب برون‌گراها بلافاصله شروع به صحبت می‌کنند. اما وقتی درون‌گراها مورد سؤال قرار می‌گیرند، مکث می‌کنند و به سؤالی که از آن‌ها شده است می‌اندیشند و بعد جواب می‌دهند. برون‌گراها با وقت مرده و در سکوت رابطه خوبی ندارند و به همین دلیل هر جا فاصله و خلأیی میان صحبت‌ها بروز کند، آن‌ها آن را پر می‌کنند. اما درون‌گراها اغلب اگر سکوت کنند، راحت‌ترند و به همین جهت به ندرت برای پایان بخشیدن به سکوت، آن را می‌شکنند.

برون‌گراها اغلب پر سر و صدا تر از درون‌گراها هستند. وقتی اشخاص به طور گروهی دور هم جمع می‌شوند، تشخیص این امر ساده‌تر می‌گردد. برون‌گراها نه تنها حراف‌تر هستند، بلکه میزان صدایشان بلندتر است، به خصوص اگر مجبور باشند برای صحبت کردن رقابت و تلاش کنند. از سوی دیگر، آن دسته از اعضای گروه که به گوش دادن راغب‌تر هستند و برای ثابت کردن و به کرسی نشاندن حرفشان تلاش نمی‌کنند، اغلب درون‌گرا می‌باشند. در حالی که برون‌گراها به مقدار زیاد بیش از درون‌گراها حرف می‌زنند، استثنائاتی هم هست. وقتی درون‌گراها درباره موضوع مهمی صحبت می‌کنند می‌توانند صحبت را در انحصار خود بگیرند و حتی ممکن است به این توجه نداشته باشند که میدان‌داری آن‌ها روی طرف دیگر چه تأثیری بر جای می‌گذارد.

این تمایل دقیق نشدن روی اشخاص و شرایط محیطی سبب می‌شود که درون‌گراها در شرایط عجیب و غریب به نظر برسند. از این رو برون‌گراها اغلب در شرایط اجتماعی راحت‌ترند و می‌توانند به راحتی حرف بزنند.

زبان واقعی - کلماتی که مورد استفاده قرار می‌گیرند و نیز ترکیبات کلمات - در دو گروه برون‌گرا و درون‌گرا تفاوت قابل ملاحظه‌ای ندارند. با این استثنا که چون درون‌گراها در مقایسه با برون‌گراها بسته‌تر و کانونی‌تر عمل می‌کنند، در مواقعی بیشتر از ضمیر «من» استفاده می‌کنند و حال آن که برون‌گراها ضمیر «ما» را ترجیح می‌دهند. برای مثال، یک درون‌گرا ممکن است بگوید «من سال دیگر به جورجیا می‌روم و این در حالی است که می‌خواهد به همراه خانواده‌اش به آن ایالت اسباب‌کشی کند و حال آن که یک برون‌گرا ممکن است خانواده‌اش را در صحبت لحاظ کند و مثلاً بگوید: «ما ارتقا رتبه پیدا کردیم.»

برون‌گراها علاوه بر آن که از درون‌گراها بیشتر حرف می‌زنند، بلکه سرعت حرف زدندان هم بیشتر است. برعکس، انگاره صحبتی درون‌گراها ثابت و سرعت کلام آن‌ها آهسته‌تر و یکنواخت‌تر است.

در حالی که برون‌گراها به سرعت از یک موضوع به سراغ موضوع بعدی می‌روند، درون‌گراها اغلب ترجیح می‌دهند که روی یک موضوع به اندازه کافی بحث کنند و بعد به سراغ موضوع بعدی بروند.

از آن جایی که درون‌گراها ترجیح می‌دهند در هر لحظه زمانی توجه خود را به یک موضوع معطوف کنند، اغلب تماس چشمی خوبی برقرار می‌سازند، در حالی که برون‌گراها که حواسشان زود به زود پرت می‌شود، نمی‌توانند به راحتی تماس چشمی برقرار سازند.

### وضع ظاهر

وضع ظاهر گرچه سرنخ قدرتمندی برای تمیز قایل شدن میان این دو بعد نیست، تفاوت‌هایی هستند که می‌توانند بسیار مفید باشند. از آن جایی که برون‌گراها اغلب بیش از درون‌گراها می‌خواهند توجه دیگران را به خود جلب کنند، ممکن است لباس‌های بارنگ‌روشن و مد روز بپوشند و یا با اتومبیل‌های بسیار شیک و گران‌قیمت رانندگی کنند. درون‌گراها بیشتر رنگ‌های ساده و بی‌زرق‌وبرق می‌پوشند زیرا نمی‌خواهند کانون توجه قرار بگیرند.

### میزان تبادل و فعل و انفعال

معمولاً برون‌گراها از تبادل‌های اجتماعی بیشتری برخوردارند. در مورد اشخاص به شدت برون‌گرا این سرنخ بسیار خوبی است. درون‌گراها اغلب تبادل و تعامل زیادی ندارند، دوستان محدود دارند. برای مثال، زنی که به تنهایی نهار می‌خورد و همه‌روزه کتاب می‌خواند و یا کارمندی که در میهمانی‌های اداره شرکت نمی‌کند، معمولاً رفتار درون‌گراها را به نمایش می‌گذارند.

با این حال باید توجه داشت که این گونه رفتارهای افراطی کمتر مصداق پیدا می‌کند، اما این کاملاً مشخص است که برون‌گراها دوستان و آشنایان بیشتری دارند و دوستان درون‌گراها معدود است.

### حرفه و شغل

در مواقعی انتخاب شغل و حرفه می‌تواند راهنمای مناسبی به دست دهد. اما فرضیه‌سازی صرفاً براساس شغل و حرفه می‌تواند به شکل خطرناکی گمراه‌کننده باشد زیرا اغلب اشخاص بدون توجه به استعدادهایشان شغل انتخاب می‌کنند و در نتیجه از کارشان آن‌قدرها راضی نیستند. بنابراین شخصیت‌خوانی اشخاص زمانی دقیق‌تر خواهد بود که به کلیشه‌هایی که طی سال‌ها انباشت می‌کنیم توجه داشته باشیم.

در بسیاری از موقعیت‌ها فرصتی پیدا می‌کنید تا به تفصیل با کسانی که می‌خواهید آن‌ها را شخصیت‌خوانی بکنید، حرف بزنید. ارزیابی شما براساس سرنخ‌های حرفه‌ای و شغلی در صورتی کاملاً دقیق‌تر خواهد بود که بتوانید جوابی برای چند سؤال مهم پیدا کنید. مثلاً این که چگونه آن شغل را انتخاب کردند، آیا کارشان را دوست دارند، از چه بخشی از کارشان رضایت بیشتری دارند و یا شغل ایده‌ال و رؤیایی آن‌ها کدام است.

همان‌طور که قبلاً توضیح دادیم از آن جایی که بسیاری از اشخاص برای کاری که می‌کنند مناسب نیستند، مفید است این موضوع را در مورد کسی که

می‌خواهید شخصیت او را بخوانید، پیدا کنید. از آن گذشته، باید بدانید که رضایت شغلی برای درون‌گراها و برون‌گراها کدام است. روی هم رفته، برون‌گراها به مشاغلی علاقه‌مندند که به آن‌ها امکان بدهد با دیگران ارتباط بیشتری برقرار کنند. بتوانند روی انواعی از مشاغل کار کنند، کارهای متنوع داشته باشند و بتوانند ایده‌های خود را به سمع و نظر دیگران برسانند. از سوی دیگر، درون‌گراها به مشاغلی علاقه‌مندند که به آن‌ها امکان بدهد روی یک موضوع متمرکز شوند، روی مطالب به خوبی فکر کنند و سرعت کار یکنواختی داشته باشند.

توجه داشته باشید که صرفاً براساس عنوان شغلی اشخاص بلافاصله درباره برون‌گرا یا درون‌گرا بودنشان شتاب‌زده قضاوت نکنید. بسیاری از مشاغل هستند که گروه کثیری از برون‌گراها را به خود جلب می‌کنند، بسیاری از مشاغل هم خوشایند درون‌گراها هستند.

از جمله مشاغلی که توجه درون‌گراها را به خود جلب می‌کند می‌توان به کارهای هنری، نقاشی، کامپیوتر، برنامه‌نویسی، کتاب‌داری، مهندسی معماری، حسابداری، مهندسی، نویسندگی و فعالیت‌های پژوهشی اشاره کرد.

از جمله مشاغل مورد علاقه برون‌گراها می‌توان از بازاریابی، روابط عمومی، بازیگری، فروشنده‌گی، مدیریت، مددکاری اجتماعی و سخنرانی برای عموم نام برد.

### علائق و سرگرمی

برنامه‌های اوقات فراغت اشخاص می‌تواند در مواقعی درون‌گرا بودن یا برون‌گرا بودن اشخاص را نشان بدهد. اما در این جا هم مانند مورد شغل و حرفه، این نیست که دیگران چه می‌کنند، بلکه مهم این است که این کار را چگونه انجام می‌دهند. برای مثال به ماهیگیری توجه کنید، در حالی که هم برون‌گراها و هم درون‌گراها ممکن است از این ورزش لذت ببرند، نوع لذت بردنشان با هم تفاوت می‌کند. در حالی که یک درون‌گرا دوست دارد که تمام

مدت روز را به تنهایی صرف گرفتن ماهی بکند و یا در نهایت یکی از دوستان نزدیک خود را به همراه داشته باشد، اغلب برون‌گراها دوست دارند که به اتفاق دوستان و آشنایانشان ماهیگیری بکنند.

فعالیت‌های دیگری که اغلب به تنهایی صورت می‌گیرند مانند خواندن کتاب، باغبانی، خیاطی و نیز فعالیت‌هایی که انجام دادن آن‌ها مستلزم صرف وقت زیاد است. مانند بازی شطرنج، ممکن است مورد پسند و خوشایند درون‌گراها واقع شوند. اما برون‌گراها معمولاً فعالیت‌هایی را ترجیح می‌دهند که در آن عمل و تبادل زیاد باشد.

در زمینه انتخاب رشته‌های ورزشی مورد علاقه، درون‌گراها اغلب به ورزش‌های انفرادی جذب می‌شوند که از جمله می‌توان به شنا کردن، دویدن، بازی تنیس و یا گلف اشاره کرد. اما برون‌گراها ورزش‌های دسته‌جمعی را ترجیح می‌دهند زیرا می‌توانند با دیگران در تماس باشند.

به روشنی محدودیت‌هایی در زمینه تشخیص ویژگی‌های اشخاص براساس تفریح و این که اوقات فراغت خود را چگونه می‌گذرانند، هست. باید توجه داشت که همه مردم در زندگی دنبال تعادل می‌گردند و بسیاری از اشخاص برای رسیدن به این تعادل جنبه مخالف شخصیت خود را به بازی می‌گیرند. این امر به خصوص در مورد کسانی که به دوران میانسالی می‌رسند، صدق می‌کند. شمی‌هایی هم که بخش اعظم کارهای خود را در زمینه‌های فکری و عقلی انجام می‌دهند ممکن است بخواهند برای رسیدن به تعادل از فعالیت‌های جسمانی مانند ورزش‌های مختلف استفاده کنند.

### حسی یا شمی

از آن جایی که بیشترین تفاوت‌ها میان حسی‌ها و شمی‌ها مشاهده می‌شوند، سرنخ‌های بسیار مفیدی هستند تا به کمک آن‌ها بتوانیم میان این دو تمیز قایل شویم. اما از آن جایی که ادراک فرایندی اغلب ناخودآگاه است، بسیاری از این سرنخ‌ها ظریف هستند و باید با دقت به آن‌ها توجه نمود.

سرنخ‌های شناسایی برون‌گراها و درون‌گراها	
برون‌گراها	درون‌گراها
● شور و اشتیاق فراوان دارند	● رفتار آرام دارند
● بیشتر صحبت می‌کنند	● کمتر صحبت می‌کنند
● نمایشی‌تر هستند	● کمتر خودنمایی می‌کنند
● حرف‌ها هستند	● اول می‌اندیشند و بعد حرف می‌زنند
● سریع‌تر و بلندتر حرف می‌زنند	● آرام‌تر و کوتاه‌تر حرف می‌زنند
● حواسشان بیشتر پرت می‌شود	● می‌توانند تمرکز داشته باشند
● موضوعات را به سرعت تغییر می‌دهند	● در یک موضوع باقی می‌مانند
● به معاشرت علاقه‌مندند	● به صرف وقت با خود علاقه‌مندند
● صحنه‌پرداز هستند	● گوشه‌گیر هستند
● ابتدا عمل می‌کنند و بعد می‌اندیشند	● محتاط هستند
● سخن دیگران را قطع می‌کنند و جمله آن‌ها را تمام می‌کنند	● بدون مقدمه حرف می‌زنند

### سبک و طرز ارتباط

از آن جایی که ارتباط به طور کلی طرز فکر اشخاص را به نمایش می‌گذارد، برخی از بهترین سرنخ‌ها دربرگیرنده زبان، ساختار جمله و کلماتی است که مورد استفاده قرار می‌گیرند. حسی‌ها به شکلی ساده ارتباط برقرار می‌سازند و حال آن‌که شمی‌ها به طرز پیچیده‌تری حرف می‌زنند. اگر سببی به دست یک حسی بدهید و به او بگویید «لطفاً درباره این شیء برایم حرف بزن»، او احتمالاً جمله‌ای به این شکل را تحویل شما می‌دهد: «این یک سیب مکین‌تاش است. گرد است، ساقه‌ای قهوه‌ای رنگ به طول یک اینچ دارد و از مرکز آن دو برگ بیرون زده است. پوستش صاف است، سرد است و رسیده به نظر می‌رسد.» او آن چه را که می‌بیند به دقیق‌ترین شکل ممکن گزارش می‌کند. اما اگر همین سؤال را از یک فرد شمی بکنید، احتمالاً این گونه به شما جواب می‌دهد: «سیب از مدت‌ها قبل وجود داشته است. احتمالاً از دوران باغ عدن موارد استفاده فراوان دارد، می‌توانید از آن‌ها پای درست



کنید، می‌توانید ایشان را بگیرید. فواید و کاربردهای دیگری هم دارد. ظاهراً سیب فواید فراوان دارد و اگر آن را بخورید به سلامتی خود کمک کرده‌اید. می‌دانید از قدیم گفته‌اند: «روزی یک سیب بخورید تا نیازی به دکتر نداشته باشید.» سابقاً بچه‌ها برای آموزگاران‌شان سیب می‌بردند.» او به طور خاص و مشخص سیب را توصیف نمی‌کند، بلکه تداعی خود را از آن می‌گوید.

حسی‌ها هم به واقعیت‌ها و مشخصه‌ها توجه دارند، اما به ترتیب و به ترادف حرف می‌زنند. از حرف اول شروع می‌کنند و به حرف آخر می‌رسند. حسی‌ها در ضمن بسیار دقیق هستند. ترکیب این دو ویژگی را می‌توان در نمونه یک حسی مشاهده کرد که می‌خواهد آدرس یکی از دوستانش را به کسی بدهد: «از خروجی سمت چپ بزرگ‌راه که بیرون آمدی ۳۰۰ یارد حرکت می‌کنی و به انتهای این بلوک می‌رسی. بعد به سمت راست پیچ. این خیابان ساوت است. در خیابان ساوت تا ۵ بلوک بعدی ادامه بده تا به خیابان چسترنات برسی. در گوشه خیابان یک کلیسای سفید بزرگ می‌بینی. حالا به خیابان چسترنات پیچ و تا چراغ راهنمایی سوم برو. حالا به خیابان الم می‌رسی. در گوشه شمال غربی این خیابان یک جایگاه تحویل سوخت قرار دارد. در سمت دیگر خیابان هم یک رستوران برگ‌کینگ واقع شده است. به سمت چپ و به خیابان الم پیچ، حدود سه دهم یک مایل به جلو برو. از کنار یک دبیرستان که در سمت راست واقع شده است می‌گذری. دو خیابان بعد از این دبیرستان به ساختمان شماره ۳۷ می‌رسی، خانه سفید رنگی است که کرکره‌های آبی رنگ دارد. آن جا اتومبیل تویوتای قرمز رنگ مرا می‌بینی که پارک شده است. می‌توانی درست پشت آن پارک کنی.»

از آن جایی که اشخاص شمی به جزئیات توجه ندارند و از آن جایی که مرتب از یک ایده به سراغ ایده بعدی می‌روند، شخص شمی که می‌خواهد همان مسیر را به اطلاع کسی برساند می‌گوید: «بگذار ببینم... فکر می‌کنم که باید به خیابان ساوت بروی. آن جا به چپ پیچ و تا خیابان چسترنات برو، شاید هم چسترنات نیست، شاید والنات باشد، مطمئن نیستم، اما آن جا را پیدا می‌کنی چون کلمه آخر خیابان با نات مشخص شده است. به هر صورت

به این خیابان بیچ و برو تا به الم برسی. فکر می‌کنم خیابان سمت راست باشد. خانه را با دو، سه دقیقه رانندگی در همان خیابان پیدا می‌کنی. جلو خانه چندین اتومبیل پارک کرده است. اگر گم کردی در همان خیابان الم یک جایگاه تحویل سوخت هست، از مسئول آن جا سؤال کنی راه را نشانت می‌دهد. اگر به بزرگراه رسیدی بدان که زیاد به جلو رفته‌ای.»

جملات حسی‌ها کوتاه است، اما جملات شمی‌ها بلند و طولانی است و در بسیاری از مواقع جمله تمام نمی‌شود. از آن جایی که شمی‌ها جمله صحبت‌کننده را پیش‌بینی می‌کنند، اغلب جملات دیگران را به جای آن‌ها تمام می‌کنند. فرض آن‌ها هم اغلب درست است. اشخاصی که بیش از دیگران این رفتار را به نمایش می‌گذارند، شمی‌هایی هستند که در ضمن برون‌گرا هم می‌باشند.

حسی‌ها در زمینه زبان با صرفه‌جویی و اقتصادی برخورد می‌کنند. زبان در مجموع خوشایند شمی‌هاست. شمی‌ها اغلب کلمات خود را به دقت انتخاب می‌کنند و به نقش و اهمیت زبان وقوف کامل دارند. آن‌ها کلمات جالب، غیر معمولی و یا حتی مبهم و مخدوش را دوست دارند. دوست دارند که با کلمات و عبارات بازی کنند.

کتاب‌های مورد علاقه شمی‌ها و حسی‌ها هم با هم متفاوت است. از آن جایی که حسی‌ها به واقعیت‌ها بها می‌دهند، ترجیح می‌دهند کتاب‌های غیرداستانی بخوانند که از جمله می‌توان به بیوگرافی، تاریخ و یا مجلات ورزشی اشاره کرد. شمی‌ها که بیشتر تحت تأثیر تخیلات خود هستند، خواندن کتاب‌های داستان، شعر و نمایشنامه را ترجیح می‌دهند. حسی‌ها همچنین جذب کتاب‌ها و مجلاتی می‌شوند که با چیزهای ضعیفی سروکار دارند. از جمله این‌ها می‌توان به کتاب‌ها و مجلات درباره ماهیگیری، عکاسی، جمع‌آوری عروسک و غیره اشاره کرد.

نوع لطیفه و مشرب‌های خوش انتخابی حسی‌ها و شمی‌ها هم می‌تواند راهنمایی برای شناسایی آن‌ها باشد. شمی‌ها اغلب لطیفه‌های روشنفکرانه در رابطه با زبان، سیاست و یا مباحث جاری را ترجیح می‌دهند. از سوی

دیگر حسی‌ها لطیفه‌های جسمانی و فیزیکی را دوست دارند.

### جهت‌گیری آتی یا فعلی

حسی‌ها به زمان حاضر و گذشته توجه دارند. حافظه آن‌ها بسیار قوی است و از این اطلاعات خود برای تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند. آن‌ها با آن چه انجام داده‌اند راحت هستند و کمتر به آن چه هنوز اتفاق نیفتاده است بها می‌دهند. اما شمی‌ها به آن چه جدید و بکر است توجه دارند. آن‌ها برای آینده بهای بیشتری قایل هستند و بیشتر ساعات روزشان را به آینده فکر می‌کنند و کمتر به لحظه حال توجه دارند.

### هشیاری جسمانی و حرکتی

طبق تعریف، حسی‌ها اغلب از بدن و از پیرامون فیزیکی خود اطلاع دقیق دارند. این امر به خصوص در مورد حسی‌هایی که در ضمن برون‌گرا هستند بیشتر صدق می‌کند. حسی‌ها سوای توجه به لحظه اکنون از اندامی موزون برخوردارند. نتایج موفقیت‌آمیز ورزش آن‌ها را اغلب مشاهده می‌کنیم. حسی‌ها به هنگام راه رفتن به شکلی موزون قدم برمی‌دارند. به هنگام قدم برداشتن با دنیای طبیعی هم‌آوایی دارند. حسی‌ها نرم و راحت و باوقار قدم برمی‌دارند. این مطلب در مورد اغلب شمی‌ها صدق نمی‌کند. آن‌ها به جای انجام دادن، بیشتر فکر می‌کنند. البته درست همان طور که بعضی از حسی‌ها موزون و شکیل راه نمی‌روند، بعضی از شمی‌ها موزون و شکیل راه می‌روند که این البته استثناست.

### حرفه و شغل

همان مطلبی که درباره برون‌گراها و درون‌گراها صدق می‌کند در مورد حسی‌ها و شمی‌ها هم صادق است. به عبارت دیگر شمی‌ها و حسی‌ها هم در انواع مشاغل گوناگون دیده می‌شوند، اما شدت و تناوب آن‌ها یکسان نیست. از سوی دیگر شمی‌ها و حسی‌ها یک کار واحد را با کیفیت‌های

متفاوت انجام می دهند. به لحاظ آرمانی، حسی ها به انجام دادن کارهایی راغب هستند که به آنها امکان می دهد با کارها و امورات واقعی سروکار داشته باشند. آنها از تجارب گذشته خود برای حل مسایل استفاده می کنند. می دانند که از آنها چه انتظاری می رود. آنها در پایان روز می خواهند بدانند که چه کرده اند. شمی ها ترجیح می دهند کاری نکنند که به آنها امکان بدهد به آن چه امکان و احتمال دارد، توجه کنند. آنها 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 پرچالش را ترجیح می دهند.

در حالی که خواننده باید توجه داشته باشد که بیش از اندازه با استناد به شغل و حرفه درباره اشخاص قضاوت نکند، با این حال، مشاغلی هست که حسی ها را بیشتر از شمی ها به خود جلب می کند. با علم و اطلاع در این خصوص در شرایطی قرار می گیرید که بهتر می توانید در مورد اشخاص قضاوت کنید. از جمله کارهای مورد علاقه حسی ها می توان به مدیریت، بانکداری، افسری پلیس، مدیر مدرسه، زراعت، آموزگاری (مدرسه ابتدایی)، پرستاری، حسابداری، دفترداری، کار در ارتش، کار در آژانس معاملات ملکی، منشی گری و خرده فروشی اشاره نمود.

از سوی دیگر کارهای مورد علاقه شمی ها را می توان به شرح زیر خلاصه کرد: روان شناس، مشاور، روحانی، نویسنده، روزنامه نگار، دانشمند علوم اجتماعی، فیلسوف، هنرمند، موسیقی دان، آهنگ ساز، پژوهشگر، بازاریاب، مددکار اجتماعی، وکیل، برنامه ریز کامپیوتر و طراح. در حالی که این بدان معنا نیست که هر نویسنده ای را که ملاقات می کنید شمی و یا هر خلبانی حسی باشد، در مجموع می توان گفت که اشخاصی با این خصوصیات به مشاغلی که به نمونه های آن اشاره کردیم گرایش دارند.

### تحصیلات و آموزش

موضوعات درسی مورد علاقه در کالج و دانشکده و میزان تحصیلات، گاه راهنمای مفیدی است که به کمک آن می توانید به حسی یا شمی بودن

اشخاص پی ببرید. به طور کلی حسی‌ها خواهان مطالعه درباره واقعیت‌ها هستند. آن‌ها به موضوعاتی علاقه‌مندند که کاربری عملی داشته باشند. رشته‌های درسی در کالج و در دانشگاه که توجه حسی‌ها را به خود جلب می‌کند از جمله عبارتند از: علوم، ریاضی، مهندسی و بازرگانی. اما شمی‌ها به رشته‌های تحصیلی که با ایده‌ها، نقطه‌نظرها، مفاهیم و نظریه‌ها رابطه داشته باشند علاقه‌مندند، از جمله رشته‌های تحصیلی مورد علاقه شمی‌ها می‌توان به هنر، علوم، روانشناسی، جامعه‌شناسی و علوم سیاسی اشاره کرد.

علاوه بر موضوع درسی، راهنما و سرنخ دیگری که می‌توان به آن اشاره کرد حداکثر سطح تحصیلاتی است که شمی‌ها و حسی‌ها به آن دست می‌یابند. در امریکا شمی‌ها به سطوح بالاتری از تحصیلات دانشگاهی می‌رسند. تمام امتحانات ورودی کالج‌ها و دانشکده‌ها به گونه‌ای طراحی می‌شود که شمی‌ها نمرات بهتری از حسی‌ها می‌گیرند. علتش این است که تست‌ها را شمی‌ها می‌نویسند و همان‌طور که قبلاً دیدیم و گفتیم متفاوت از حسی‌ها فکر می‌کنند. در دیستان و دیرستان تأکید بر به خاطر سپردن کلمات و تسلط بر مهارت‌های اولیه است که در تمام این‌ها حسی‌ها عملکرد خوبی دارند. در سال‌های پایین درسی اغلب مدرسین و آموزگاران هم حسی هستند. اما در کالج موضوع درک مفاهیم نظری بیشتر مطرح می‌شود. از سوی دیگر، شمار دانشجویان شمی در دانشگاه به مراتب از دانشجویان حسی بیشتر است و با آن که شمی‌ها تنها ۳۵ درصد جمعیت امریکا را تشکیل می‌دهند، ۶۵ درصد دانشجویان کالج شمی هستند. به همین دلیل است که اصولاً شمی‌ها به مدارج بالاتر علمی می‌رسند و شمار کسانی که تحصیلات عالی می‌کنند، بیشتر به سمت شمی‌هاست.

### وضع ظاهر

بار دیگر، می‌توان با توجه به وضع ظاهر به ترجیحات طبیعی اشخاص در دوزمین حسی یا شمی بودن پی برد. اما در مجموع، این سرنخ آن‌قدرها قابل اعتماد نیست. اما معمولاً حسی‌ها با آگاهی بیشتری که از بدن خود دارند،

بیشتر به سر و وضع خود می‌رسند و به آن چه مد و باب روز است توجه بیشتری می‌کنند. در حالی که شمی‌ها طراحان لباس خوبی هستند، این حسی‌ها هستند که درباره‌ای این که چه لباسی باید مد روز باشد، تصمیم می‌گیرند. حسی‌هایی که در ضمن برون‌گرا هستند، در مقایسه با شمی‌های درون‌گرا لباس‌هایی می‌پوشند که بیشتر جلب نظر می‌کند. شمی‌ها با توجه به علاقه و برداشت خود لباس می‌پوشند، اما حسی‌ها با توجه به نیازهایشان لباس‌های مناسب‌تری می‌پوشند.

سرنخ‌های شناسایی شمی‌ها و حسی‌ها	
حسی‌ها	شمی‌ها
● انگاره‌های صحبتی روشنی دارند	● انگاره‌های صحبتی پیچیده‌ای دارند
● اندیشه‌هایشان منظم و ردیف‌دار است	● اندیشه‌هایشان فزّار است
● به واقعیت‌ها و مثال‌های حقیقی توجه دارند	● از استعاره‌ها و قیاس‌ها استفاده می‌کنند
● از زبان به عنوان یک وسیله استفاده می‌کنند	● از زبان برای ابراز وجود استفاده می‌کنند
● از شرایط جسمانی خود آگاهند	● به ذهن خود توجه دارند
● به مشاغل عملی گرایش دارند	● به مشاغل خلاق گرایش دارند
● به اخذ مدارک تحصیلی کم توجه‌اند	● به اخذ مدارک تحصیلی علاقه‌مندند
● به کتاب‌های غیرداستانی علاقه دارند	● به خواندن کتاب‌های رمان علاقه‌مندند
● صریح و مستقیم حرف می‌زنند	● بازگویی و تکرار می‌کنند
● به جزئیات و واقعیت‌ها توجه دارند	● به مسایل کلی و تصاویر بزرگ علاقه دارند
● گذشته‌ها را به خاطر می‌آورند	● به آینده توجه دارند
● به سخن اشخاص گوش می‌دهند	● جمله‌های دیگران را تمام می‌کنند

### فکری یا احساسی

مانند دو مورد قبلی می‌توان به کمک سرنخ‌هایی اشخاص را به لحاظ

فکری یا احساسی بودن از هم تمیز داد. همان طور که به طور خلاصه در فصل ۱ توضیح دادیم، مردها بیشتر فکری و زن‌ها هم بیشتر احساسی هستند. این نکته‌ای است که شخصیت‌خوانی را هم راحت‌تر و هم به لحاظی دشوارتر می‌کند. راحتی کار در این است که می‌توان به سادگی زن و مرد را از هم تمیز داد. وقتی با یک زن صحبت می‌کنید، به احتمال زیاد، او یک احساسی است. به همین شکل اگر با مردی صحبت می‌کنید می‌توانید یا احتمال زیاد فرض را بر فکری بودن او بگذارید. خطر این کار در این است که ما با کلیشه‌های فراوانی درباره رفتارهای نرمال زن و مرد بزرگ شده‌ایم. مثلاً می‌گوییم که مردها خشن و پرخاشگرند، زن‌ها ملایم و مراقب و متوجه‌اند؛ مردها منطقی و تحلیل‌گر هستند، زن‌ها عاطفی و ذهنی می‌باشند؛ مردها به رقابت توجه دارند، زن‌ها تشریک‌مسابی را دوست دارند؛ مردها به طرزی ظالمانه صادق هستند، زن‌ها احساساتی و سیاست‌مدار هستند و غیره و غیره. واقعیت این است که بخش اعظم حرف‌هایی که زدیم به تیپ شخصیتی اشخاص ارتباط دارند و نه به جنسیت آن‌ها و نیز خطر دیگر فکری دانستن مردان و احساسی شناختن زنان این است که ممکن است همه مردها را فکری و همه زن‌ها را احساسی ارزیابی کنیم. یا این باور نمی‌توانیم در کار شخصیت‌خوانی موفق باشیم زیرا وقتی زن و مرد هر دو فکری باشند، تصمیم‌گیری آن‌ها شباهت بیشتری به هم پیدا می‌کند و این در حالی است که اگر یکی از آن‌ها احساسی و دیگری فکری باشند تصمیم‌گیری‌هایشان متفاوت می‌شود. هدف این است که تیپ حقیقی اشخاص را مشخص سازیم. به خاطر داشته باشید که فکری یا احساسی بودن موضوعاتی درباره تصمیم‌گیری هستند.

#### رفتار، سلوک

گرچه سایر ترجیحات از قبیل درون‌گرا و یا بیرون‌گرا بودن می‌تواند روی رفتار شخص تأثیر تعیین‌کننده داشته باشد، بسیاری از کیفیات شخصی دیگر که می‌توان آن را در قالب رفتار شخص در قبال دیگران ارزیابی کرد، با اندیشه

و احساس دیگران رابطه دارد.

معمولاً (و نه البته همیشه) فکری‌ها با اشخاص رفتار سردتری دارند، اما احساسی‌ها گرم‌تر هستند. به هنگام شخصیت‌خوانی اشخاص همیشه به مضمون تبادل توجه داشته باشید. این شخص با چه کسی حرف می‌زند... با ریسش یا با فرزندش؟ این گفت‌وگو در کجا صورت می‌گیرد، روی ساحل یا در محل کار؟ هدف از صحبت چیست؟ این که فرزندش را متقاعد کند که غذایش را بخورد و یا تقاضای اضافه حقوق دارد؟ نکته قابل توجه این است که ویژگی‌های رفتارش با توجه به موقعیت تفاوت می‌کند و تا زمانی که مضمون را در نظر نگیریم، احتمال این که سرنخ را به درستی تفسیر نکنید، هست.

اما سردمزاجی یک فکری و یا خونگرمی یک احساسی چگونه است؟ نخست آن که احساسی‌ها، در مقایسه با فکری‌ها، اغلب رفتار دوستانه‌تری دارند. اغلب اوقات احساسی‌ها را مردم خوب و مهربان معرفی می‌کنند. از آن جایی که اکثر احساسی‌ها دوست دارند دیگران را راضی کنند، معمولاً برای شاد کردن دیگران اقدامات مفصلی انجام می‌دهند. مثلاً ممکن است از فرزندان معتادینی که در بیمارستان بستری شده‌اند، نگهداری کنند. ممکن است به رانندگان دیگر اجازه بدهند که به جلو آن‌ها بیچند و یا در فروشگاه‌های بزرگ، در صف صندوق، دیگران از آن‌ها جلو بزنند. گرچه به ندرت آن‌ها اسم این کار را از خودگذشتگی می‌گذارند، اما معمولاً نیازهای دیگران را مقدم بر نیازهای خود ارزیابی می‌کنند. احساسی‌ها به راحتی بیشتر مسایل شخصی و زندگی خود را با دیگران در میان می‌گذارند. عکس‌های فرزندان‌شان را به یکدیگر نشان می‌دهند، اما اغلب فکری‌ها مایل نیستند احساسات خود را بیان کنند و این کار را حتی از کسانی که از نزدیک آن‌ها را می‌شناسند دریغ می‌کنند.

البته منظور این نیست که فکری‌ها به کسی که نیاز داشته باشد، کمک نمی‌کنند، اما معمولاً بعید است که نیاز دیگران را تشخیص دهند و از آن جایی که آن‌ها به اندازه احساسی‌ها علاقه‌ای به راضی کردن دیگران ندارند،



ترجیح می دهند که اسباب ناراحتی برای خودشان فراهم نکنند. احساسی ها به طور طبیعی در فعالیت های اجتماعی درگیر می شوند، برای انتخاب یک هدیه خوب وقت می گذارند و اگر کسی هدیه ای به آنها بدهد بلافاصله تشکر می کنند و یا نامه تشکر می نویسند. احساسی ها به رفاه دیگران توجه دارند. در بسیاری از مواقع به اشخاص مسن تر کمک و محبت می کنند و با دوستان و بستگان بیمارشان در تماس می شوند و احوال پرسشی می کنند. به مشکلات دوستان و آشنایانشان گوش فرا می دهند و در صورت امکان از آنها حمایت می کنند.

حساسیت احساسی ها به روش های دیگری نیز دیده می شود. آنها به ندرت درباره دیگران لطیفه می گویند. به ندرت حرفی می زنند که دیگران خجالت یکشند. از تماشای فیلم های پرخشونت خودداری می کنند. احساسی ها اغلب احساساتی هستند و با احتمال بیشتری به هنگام تماشای فیلم های سینمایی گریه می کنند. از سوی دیگر، فکری ها در مقایسه با احساسی ها از قاطعیت بیشتری برخوردارند، بیشتر ابراز وجود می کنند، اما احساسی ها که نمی خواهند احساسات دیگران را جریحه دار کنند اغلب به جای رقابت یا اشخاص با آنها تشریک مساعی می کنند. فکری ها را پوست کلفت می نامند. علتش این است که آنها به سختی تلاش می کنند که عینی باقی بمانند. به همین دلیل فکری ها اغلب رفتاری یکنواخت و کم حالت را به نمایش می گذارند. در حالی که احساسی ها سعی دارند که تا حد امکان از تعارض و اختلاف دوری گزینند، اگر ارزش ها و باورهایشان نادیده انگاشته شود، رفتار خصمانه و پرخاشگرانه ای را بروز می دهند. اما فکری ها که معمولاً مسایل را شخصی قلمداد نمی کنند، با احتمال کمتری احساس می کنند که کسی به آنها توهین کرده است.

در جریان تبادل های میان شخصی، احساسی ها بسیار مؤدبانه و با لطف حرف می زنند و به راحتی تشکر می کنند. برعکس آنها، فکری ها در کار تعریف و تشکر کردن از مهارت مناسبی برخوردار نیستند.

و سرانجام به این نکته می‌رسیم که فکری‌ها از صحبت و گفت‌وگوی داغ خوششان می‌آید. بحث و تبادل نظر برای آن‌ها یک موضوع شخصی و خصوصی نیست. برعکس آن، احساسی‌ها معمولاً از بحث و مباحثه پرهیز می‌کنند. زیرا در نظر آن‌ها بحث و مباحثه از آن کسانی است که خشمگین هستند.

## زبان

زبان، و به خصوص کلماتی که در گفت‌وگو مورد استفاده قرار می‌گیرند، می‌تواند فکری یا احساسی بودن اشخاص را مشخص کند. احساسی‌ها سعی می‌کنند در مکالمات خود به جنبه‌های توافقی توجه داشته باشند. اما فکری‌ها به تفاوت‌ها توجه دارند و بعد اگر فرصت مناسبی دست داد، به وجوه اشتراک و توافق توجه می‌کنند. احساسی‌ها در کلام خود رفتاری تشکرآمیز دارند و اگر قرار شد انتقادی بکنند، کلامشان کاملاً سیاست‌مدارانه و محتاطانه است. فکری‌ها معمولاً با توجه به شرایط سعی می‌کنند از کلمات دقیق استفاده کنند.

یکی از روش‌هایی که برای شخصیت‌خوانی اشخاص می‌توانید از آن استفاده کنید، این است که از یک فکری پرسید مثلاً درباره یک فیلم سینمایی، یک گزارش و یا یک حادثه به خصوص چه احساسی دارد. اغلب فکری‌ها به جنبه احساسی مسایل توجه ندارند. ممکن است از شما پرسند: «منظورتان چیست که چه احساسی دارم؟». البته این بدان معنا نیست که فکری‌ها احساس ندارند. به جای آن، فکری‌ها احساس را با موضوعات شخصی درکنار هم قرار می‌دهند. مثلاً اگر به آن‌ها بگویید: «وقتی فرزندت بیمار بود، چه احساسی داشتی؟» می‌توانند حرف شما را درک کنند. اما احساسی‌ها اغلب احساسشان را با شما در میان می‌گذارند و به شما می‌گویند که چه احساسی دارند.

علاوه بر انتخاب کلمات، فکری‌ها اغلب آرام‌تر و یکنواخت‌تر صحبت می‌کنند. صحبتشان با شور و اشتیاق به خصوص همراه نیست. افکارشان اغلب سازمان‌یافته است و حتی در شرایط استرس و تعارض، مرتب و

سازمان یافته حرف می زنند.

موضوع دیگر بر سر استفاده از نام اشخاص است. در حالی که همیشه و لزوماً وضع به این شکل نیست، احساسی‌ها بیشتر اشخاص را به اسم صدا می زنند. اما در این جا باید به نکته‌ای اشاره کرد. کسانی که در زمینه برقراری ارتباط از مهارت کافی برخوردارند می دانند که اشخاص دوست دارند اسمشان را از زبان دیگران بشنوند، به همین دلیل این اشخاص سعی می کنند از این روش برای رسیدن به خواسته‌های خود استفاده بکنند.

### زبان تن

احساسی‌ها معمولاً تبسم می کنند، اخم می کنند و در مقایسه با فکری‌ها از ابرازهای صورت و چهره بیشتری استفاده می کنند. احساسی‌ها وقتی به هیجان می آیند یا شاد هستند به سرعت تبسم می کنند و وقتی ناخشنود و یا هراسیده هستند، چهره‌اشان نازاحتی را به نمایش می گذارد. به همین دلیل است که اگر به احساسی‌ها نگاه کنید می بینید، در مقایسه با فکری‌ها، دور چشم‌ها و اطراف دهان آن‌ها دوایر بیشتری هست.

احساسی‌ها در مقایسه با فکری‌ها بیشتر می بوسند، بیشتر در آغوش می کشند، بیشتر دست نوازشی بر پشت دیگران می کشند و بیشتر بازوانشان را روی شانه‌های دیگران می اندازند.

### شغل و حرفه

همان طور که می توانید تصورش را بکنید هم فکری‌ها و هم احساسی‌ها می توانند مشاغل مختلفی را انجام بدهند. اما میزان رضایت و تناوب اختیار کردن شغل آن‌ها با هم تفاوت می کند. فکری‌ها به مشاغلی توجه دارند که به توانایی‌های طبیعی آن‌ها برای تحلیل کردن مسایل به شکل منطقی ارتباط داشته باشد. از جمله این مشاغل می توان به بازرگانی، مدیریت در سطح بالا، مشاوره، سرپرستی و مدیریت در همه زمینه‌ها، مدیریت مدارس و کالج‌ها، دانشمندی و مهندسی اشاره کرد.

سرنخ‌های شناسایی فکری‌ها و احساسی‌ها	
فکری‌ها	احساسی‌ها
● رفتار خونسردتر، فاصله گرفتن بیشتر از دیگران	● گرم‌تر و دوستانه‌تر هستند
● به ندرت نام اشخاص را به زبان می‌آورند	● به احساسات دیگران توجه دارند
● ممکن است بی‌احساس به نظر برسند	● اغلب آرام و سیاست‌مدار هستند
● به کار استراتژی بها می‌دهند	● در برنامه‌های اجتماعی شرکت می‌کنند
● ممکن است بی‌ادب ارزیابی شوند	● از مشاجره و اختلاف پرهیز دارند
● بیشتر مرد هستند	● بیشتر زن هستند
● اغلب رفتار تاجرها را دارند	● احساساتشان زودبه‌زود جریحه‌دار می‌شود
● ممکن است بحث و مجادله کنند	● حرف‌های خودمانی می‌زنند
● پوست‌کلفت‌تر هستند	● از مناسب بودن زمان سؤال می‌کنند
● مستقیماً به اصل مطلب می‌پردازند	● احساساتی و هیجان‌زده هستند
● به ندرت می‌پرسند آیا زمان نامناسب است	● تعریف و تحسین زیاد می‌کنند
● به حقایق توجه دارند	● احتمالاً فاقد قاطعیت هستند
● به ندرت تعریف و تحسین می‌کنند	● از کلمات ارزشی زیاد استفاده می‌کنند
● معمولاً قاطع هستند	● اغلب اشخاص را به اسم صدا می‌زنند
● از زبان غیرشخصی استفاده می‌کنند	● در مشاغل یاری‌رسانی کار می‌کنند

برعکس آن‌ها، بخش اعظم احساسی‌ها را می‌توان در جمع روحانیون، مشاوران، آموزگاران هنر، مراقبان کودک، روان‌شناسان، مددکاران اجتماعی، خرده‌فروشان، بنگاهیان معاملات ملکی و کارهایی در زمینه خدمات مشتریان پیدا نمود.

### داوری‌کننده یا ملاحظه‌کننده

در ادامه مطلب به مشخصه‌های هر کدام اشاره کرده‌ایم.

## رفتار و سلوک

روی هم رفته، داوری‌کننده‌ها رسمی‌تر، متعارف‌تر و سستی‌تر هستند و حال آن‌که ملاحظه‌کننده‌ها اغلب خودمانی‌تر، غیرمتعارف و غیرسستی می‌باشند.

داوری‌کننده‌ها می‌خواهند سررشته امور را به دست داشته باشند. این امر به خصوص در مورد داوری‌کننده‌های برون‌گرا بیشتر صدق می‌کند. اما ملاحظه‌کننده‌ها بیشتر راحت هستند و سازگارتر به نظر می‌رسند. ملاحظه‌کننده‌ها به خصوص اگر احساسی هم باشند مایل نیستند که در مبارزات قدرت شرکت کنند. داوری‌کننده‌ها رفتاری ریسمان‌بانه را به نمایش می‌گذارند. برعکس، اغلب کسانی که انعطاف دارند و می‌توانند خودشان را تطبیق بدهند ملاحظه‌کننده‌ها هستند.

از آن جایی که این دو تیپ از زمان، برداشت‌های متفاوت دارند، داوری‌کننده‌ها همیشه شتاب‌زده هستند. از جلسه‌ای به جلسه دیگر هجوم می‌برند، از یک پروژه به پروژه بعدی می‌روند و اغلب هم فاصله و استراحتی به خود نمی‌دهند.

## وضع ظاهر

داوری‌کننده‌ها اغلب لباس‌های رسمی می‌پوشند. قبل از این‌که از خانه بیرون بروند دقت می‌کنند که همه چیز خوب و منظم باشد، لباس‌هایشان مرتب، کفش‌هایشان واکس خورده، موهایشان آراسته و شانه‌خورده باشد و لوازم زینتی مناسب و غیره استفاده می‌کنند. البته باید شرایط و مضمون و محتوا را هم در نظر بگیرید. مسلماً اگر یک داوری‌کننده قرار باشد در تعطیل آخر هفته خانه‌اش را رنگ بزند، این گونه لباس نمی‌پوشد. اما اگر قرار باشد که به فروشگاه رنگ‌فروشی برود، حتماً موهای سرش را شانه می‌زند. داوری‌کننده‌ها نمی‌خواهند دیر به محل قرارشان برسند، بیش از اندازه زود رسیدن را هم دوست ندارند. آن‌ها ترجیح می‌دهند که در اوقات خود دقت

عمل کافی داشته باشند.

اما ملاحظه‌کننده‌ها اشخاصی خودمانی‌تر هستند و معمولاً به سر و وضعشان آن قدرها رسیدگی نمی‌کنند. بیرون آمدن صبح از خانه برای ملاحظه‌کننده موضوع مشکلی است. هر تکه از لباسش در سمتی قرار دارد. لباس‌هایشان را کمتر به خشک‌شویی می‌دهند. جواهراتشان را در جای خودش قرار نمی‌دهند. برای این که لباسشان را اتو کنند باید کلی دنبال اتو بگردند. در اغلب موارد با کمی وقت روبه‌رو می‌شوند.

لباس‌های داوری‌کننده‌ها اغلب به خوبی با هم جور درمی‌آیند، پیراهن و شلوار و کت و یاکت و دامن، همه منظم هستند و همه به هم می‌خورند. اگر این شخصیت چاق نباشد اغلب لباس‌های به نسبت تنگ می‌پوشد. اما ملاحظه‌کننده‌ها ترجیح می‌دهند که لباس‌های راحت‌تر بپوشند. اگر کراوات بزنند، اغلب تکه بالای پیراهنشان را باز می‌کنند، گره کراواتشان را هم پایین می‌کشند تا به اصطلاح هوا را به راحتی به درون ریه‌های خود بکشند.

#### طرز برقراری ارتباط و صحبت

یکی از بارزترین خصیصه‌های داوری‌کننده‌ها قاطعیت آن‌هاست، اما برعکس آن‌ها، ملاحظه‌کننده‌ها معمولاً در تصمیم‌گیری با دشواری روبه‌رو هستند. خوشبختانه آن کسانی از ما که در کار شخصیت‌خوانی دیگران هستیم باید همه‌روزه صدها تصمیم فوری بگیریم. و این فرصت مناسبی است که این تیپ شخصیتی را شناسایی کنیم. نکته مهم این است که شخص برای تصمیم‌گیری به چه زمانی احتیاج دارد. وقتی از داوری‌کننده‌ها نظری را جویا شوید، آن‌ها بلافاصله به شما جواب می‌دهند و معمولاً برای روشن‌تر شدن مسأله نیاز به توضیح بیشتر ندارند. این امر به خصوص در مورد داوری‌کننده‌های برون‌گرا بیشتر صدق می‌کند. اما ملاحظه‌کننده‌ها، به خصوص اگر درون‌گرا هم باشند، نمی‌توانند بلافاصله جواب شما را بدهند. در بسیاری از مواقع آن‌ها برای جواب دادن باید سؤالاتی از شما بکنند و یا توضیحات بیشتری بخواهند.

نشانه خوب دیگر توجه به طرز بیان به هنگامی است که این اشخاص اظهار نظری کنند. داوری‌کننده‌ها با قاطعیت و اطمینان زیاد حرفشان را می‌زنند، اما ملاحظه‌کننده‌ها به حرفی که می‌زنند اطمینان چندانی ندارند. برای ملاحظه‌کننده انجام دادن و فرایند کار مهم است، اما داوری‌کننده‌ها به نتیجه کار بها می‌دهند.

### سبک و طرز کار

با مطالعه سبک و طرز کار داوری‌کننده‌ها و ملاحظه‌کننده‌ها می‌توان به تفاوت‌های چشمگیری در آن‌ها پی برد. یکی از تفاوت‌های بارز میان این دو تیپ شخصیتی این است که داوری‌کننده‌ها به نتیجه کار و ملاحظه‌کننده‌ها به جریان کار توجه دارند. به عبارت دیگر برای داوری‌کننده‌ها مهم این است که کار انجام شود. وقتی هدفی مشخص می‌گردد، تیپ داوری‌کننده می‌خواهد هر طور شده است به هدف برسد. داوری‌کننده‌ها از آن جایی که خود اشخاصی سازمان‌یافته هستند، طبیعتاً جذب سیستم‌ها می‌شوند. سیستم‌ها به شخص جهت و مسیر و احساس راحتی می‌دهند. اما در نظر ملاحظه‌کننده‌ها سیستم‌ها اغلب مزاحم و غیرضروری هستند. از این رو، داوری‌کننده‌ها زمان و انرژی فراوانی را صرف ایجاد سیستم می‌کنند. آن‌ها با تقویم و زمان و برنامه رابطه خوبی دارند و سعی می‌کنند از زمان ارزشمند خود بیشترین استفاده را ببرند.

### شغل و حرفه

با آن که داوری‌کننده‌ها و ملاحظه‌کننده‌ها ممکن است کارهای مشابهی انجام دهند، اما طرز کارشان با هم تفاوت دارد. ملاک‌ها و معیارهای کسب رضایت خاطر هم در این دو تیپ شخصیتی تفاوت دارد. داوری‌کننده‌ها مناسب مشاغلی هستند که لازم باشد طی روز تصمیمات متعدد بگیرند. از سوی دیگر، آن‌ها می‌خواهند روی کاری که می‌کنند کنترل کافی داشته باشند، اما ملاحظه‌کننده‌ها کارهای انعطاف‌پذیر را ترجیح می‌دهند. ملاحظه‌گرها

سرنخ‌های شناسایی داوری‌کننده‌ها و ملاحظه‌کننده‌ها	
داوری‌کننده‌ها	ملاحظه‌کننده‌ها
● رسمی و متعارف هستند	● خودمانی هستند
● جدی‌تر هستند	● شوخ‌ترند
● دوست دارند کنترل امور را در دست داشته باشند	● سازگارتر هستند
● سریع تصمیم می‌گیرند	● ممکن است تصمیمات خود را به تأخیر بیندازند
● قطعی هستند و قاطعیت دارند	● قاطعیت کمتری دارند
● در حال عجله و شتاب هستند	● شتاب و عجله ندارند
● لباس‌های مرتب می‌پوشند	● لباس‌هایشان اغلب مرتب نیست
● آراسته هستند، موهایشان را شانه می‌زنند	● برای راحتی لباس می‌پوشند
● درون اتومبیلشان آراسته است	● درون اتومبیلشان شلوغ و به هم ریخته است
● هدف‌گذاری می‌کنند و برای تحقق آن می‌کوشند	● ممکن است هدف‌هایشان را تغییر بدهند
● می‌خواهند هر چه زودتر کارشان را تمام کنند	● ترجیح می‌دهند کاری را شروع کنند
● دوستدار قواعد و مقررات و سیستم هستند	● معتقدند که قاعده و رویه و مقررات محدودکننده است
● اغلب سازمان‌یافته هستند	● اغلب سازمان‌یافته نیستند
● فهرست تهیه می‌کنند	● فهرست تهیه نمی‌کنند
● محل کار و زندگی‌شان تمیز و مرتب است	● محل کار و زندگی‌شان نامرتب است
● سریع‌تر راه می‌روند	● آهسته‌تر قدم برمی‌دارند
● لباس‌های به نسبت تنگ می‌پوشند	● لباس‌های گشاد می‌پوشند
● مشاغلی را انتخاب می‌کنند که به آن‌ها امکان کنترل بدهد	● مشاغل تفریحی را انتخاب می‌کنند

مشاغلی را دوست دارند که قاعده و مقررات کمتری در آن‌ها وجود داشته باشد. از جمله مشاغل مورد علاقه داوری‌کننده‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره



کرد: مدیر، مدیر مدرسه، افسر پلیس، کارمند بانک، مشاور، مهندس، دندان‌ساز، حسابدار، قاضی، آموزگار، پزشک و وکیل.  
مشاغل مورد نظر ملاحظه‌کننده‌ها می‌تواند به شرح زیر باشد:  
روزنامه‌نگار، نویسنده، هنرمند، بازیگر، نجار، روان‌شناس و کارهای مشاوره‌ای.

در این فصل دو هدف را پی گرفتیم. اول آن که بر میزان علم و اطلاع شما از تیپ‌های شخصیتی و ترجیحات آن‌ها بیفزاییم و دوم به شما بیاموزیم که چگونه این ترجیحات را در دیگران شناسایی کنید. در این جا توجه به این نکته لازم است که شناسایی ترجیحات شخصی تنها یک بخش از کار ماست. در ادامه با دو بخش دیگر آشنا می‌شوید تا بتوانید در شخصیت‌خوانی به موفقیت برسید.

## مشرب:

### چهار طبیعت متفاوت انسان

در فصل ۳ آموختید که چگونه ترجیحات تیپ‌های مختلف را از هم تمیز دهید و همان طور که می‌دانید این اولین جزء از اجزای سه‌گانه است که نظام شخصیت‌خوانی را ممکن می‌سازد. در این فصل درباره جزء دوم بحث می‌کنیم که درباره شناسایی مشرب و یا خلق و خوی انسان‌هاست. همان طور که قبلاً متوجه شدید ترجیحات تیپی افراد سرتخ‌های مفیدی برای شناسایی اشخاص به دست می‌دهد. اما به همان اندازه که هر ترجیح اهمیت دارد، برخی از ترکیبات این ترجیحات و چگونگی روابط متقابل آن‌ها با یکدیگر سببی است تا علم و اطلاعی که درباره تیپ‌های شخصیتی به دست می‌آوریم تا این اندازه مهم باشد. این موضوع کاملاً درستی است زیرا برای مثال، هیچ‌کس صرفاً یک درون‌گرا نیست، بلکه در ضمن درون‌گرایی، حسی، فکری و داوری‌کننده (ISTJ) و یا درون‌گرا، شمی، احساسی و ملاحظه‌کننده (INFP) هم هست و همان طور که می‌دانید تفاوت قابل ملاحظه‌ای میان تیپ‌های ISTJ و INFP هست. ما معتقدیم که یک ترکیب مهم ترجیحات ناشی از هسته تیپ شخص است. اسم این را مشرب یا خلق و خو می‌گذاریم که ارزش‌های کلیدی و انگیزه‌های شخص را مشخص می‌سازد. 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.

برای توضیح بیشتر مطلب، تصور کنید که بیرون یک درب ایستاده اید، می دانید که در سمت دیگر درب یک حیوان هست، اما این که چگونه حیوانی است ابدأ روشن نیست. می تواند یک فیل، یک موش و یا هر حیوانی در حد فاصل این دو باشد. اطلاع از مشرب اشخاص شبیه دانستن نوع حیوان است. مثلاً یک سگ. این اطلاع بسیار سودمندی است زیرا به خوبی متوجه می شوید که وقتی درب را باز می کنید با چگونه حیوانی روبه رو می گردید. با این حال هنوز نمی دانید که این سگ چگونه سگی است. یک سگ شرور و وحشی است و یا یک سگ دست آموز و دوست داشتنی.

دانستن تیپ یک شخص مانند اطلاع داشتن از نوع سگ است. در این مورد به خصوص فرض کنیم که این سگ لابرادور باشد. وقتی این را بدانید، بهتر می توانید خصوصیات این نوع سگ را از هم تمیز دهید و به دقت بیشتری می توانید رفتار او را پیش بینی کنید.

حالا مطمئناً همه افراد - خواه سگ باشند یا انسان - منحصر به فردند. اما در اغلب موارد اشخاصی که دارای تیپ واحد هستند (مانند سگ های از نوع واحد) به طریقی که حدوداً قابل پیش بینی است، رفتار می کنند و از آن جایی 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 خود از مشرب ها را مدیون یک روان شناس کالیفرنایی به نام دکتر دیوید کرسی<sup>(۱)</sup> هستیم. این دانشمند به این نتیجه رسید که در سرتاسر تاریخ (تا حد ۴۵۰ سال قبل از میلاد مسیح) فیلسوفان، نویسندگان، روان شناسان و دیگران در فرهنگ های مختلف از چهار طبیعت متفاوت و متمایز برخوردار بوده اند. کرسی به این نتیجه رسید که این چهار گروه مختلف که او آن ها را مشرب می نامید، ویژگی های مشابهی را توصیف می کنند. وقتی دکتر کرسی با تیپ های شخصیتی آشنا شد به این نتیجه رسید

---

Dr. David Keirse - ۱

که چهار ترکیب ترجیحات تیبی با این چهار مشرب در رابطه هستند. و در محدوده هر یک از این چهار مشرب، چهار تیپ مشابه آن چه ایزابل میرز (۱) توصیف کرده است، وجود دارد. طی سال‌ها پژوهشگران روان‌شناسی صاحب‌نامی مانند دکتر لیندا برنز (۲) مدیر مؤسسه پژوهشی مشرب‌ها در کالیفرنیا درباره مشرب‌ها بررسی‌های عمیق انجام داده‌اند و کار آن‌ها به درک ما کمک فراوان کرده است.

از اسامی متعددی برای شناسایی این چهار مشرب استفاده شده است. اسامی‌ای که ما در این کتاب آن‌ها را درج کرده‌ایم به شکلی انتخاب شده‌اند که به اعتقاد ما به شکل بهتری هر یک از این مشرب‌ها را توصیف می‌کنند.

### سنتی‌ها (۳)

سنت‌گرا نامی است که ما برای اشخاصی که ترکیب حسی بودن و داوری کردن را ترجیح می‌دهند انتخاب کرده‌ایم. ترجیح آن‌ها برای حسی بودن (توجه کردن به حقایق و جزئیات و زندگی کردن در لحظه اکنون) به همراه ترجیح آن‌ها به داوری کردن (توجه به اخلاقیات کاری) با هم ترکیب می‌شود تا از این اشخاص مسئول‌ترین چهار مشرب فوق‌الذکر را بسازد.

### ارزش‌ها و کیفیت‌ها

از جمله چیزهایی که سنتی‌ها به آن بیشترین اهمیت را می‌دهند، می‌توان به مسئولیت، وظیفه و خدمت به جامعه اشاره کرد. این‌ها شهروندان محکمی هستند که هر کاری را که لازم است انجام بدهند، انجام می‌دهند. و از آن جایی که این اشخاص به ساختار، سلسله مراتب و سازمان‌دهی توجه خاص دارند، مقام سرپرستی و مدیریت بسیاری از مؤسسات و سازمان‌های ما را عهده دارند. سنتی‌ها افرادی پرکار و سخت‌کوش هستند که به قابل اعتماد بودن خود می‌بالند. این‌ها اشخاصی به واقع قابل اعتماد هستند و روی حرفی

که بزنند می ایستند. برای اغلب آنها «ارزش‌های خانوادگی» یک شعار سیاسی نیست، بلکه طریقی برای زندگی کردن است. بیش از هر مشرب دیگری سنتی‌ها به مقامات بالادست خود اعتماد دارند و به آنها احترام می‌گذارند. سنتی‌ها به احترام به قانون و مقررات توجه فراوان دارند. آنها به نظام‌های جامعه و سنت‌های آنها بهای فراوان می‌دهند. سنتی‌ها طبیعتاً محتاط، مراقب، عملی و واقع‌بین هستند و به عقل سلیم و یادگیری‌های ناشی از تجربیات واقعی زندگی بهای فراوان می‌دهند.

### سرنخ‌های شناسایی سنتی‌ها

وقتی سرنخ‌های زیر را بررسی می‌کنید، احتمالاً با هم‌پوشی‌هایی در فهرست سرنخ‌های مربوط به ترجیحات ویژه روبه‌رو می‌شوید. علتش این است که سنتی‌ها حسی و داوری‌کننده هستند و بنابراین بسیاری از سرنخ‌های مربوط به حسی بودن و داوری‌کردن در مورد آنها صدق می‌کند. اما همان‌طور که خواهید دید، یک مشرب چیزی بیش از اجزای تشکیل‌دهنده آن است و این موضوعی است که بسیاری از این سرنخ‌ها به آن اشاره دارد. لطفاً به خاطر داشته باشید که سرنخ‌های زیر از روی ضرورت تعمیم یافته‌اند و یا نمونه‌های حاد و شدید هر مشرب به شمار می‌آیند. و از آن جایی که در محدوده هر مشرب چهار تیپ هست، تفاوت قابل ملاحظه‌ای میان این چهار تیپ وجود خواهد داشت. بنابراین در حالی که اغلب سرنخ‌ها در مورد اغلب سنتی‌ها صدق می‌کند، همه آنها در مورد تمام سنتی‌ها مصداق نخواهد داشت.

### رفتار و سلوک

سنتی‌ها اشخاصی جدی، مسئول، صریح و ثابت‌قدم هستند. آنها معمولاً اشخاصی رسمی، مؤدب، خوش‌اخلاق و محترم می‌باشند و برای مقامات بالادست و اشخاص مسن‌تر از خود احترام فراوان قایل هستند. گرچه می‌خواهند به دیگران خدمت کنند، دارای حد و مرزهای سخت‌گیرانه هستند

### عکس فوری

ESFJ. اشخاصی اجتماعی معاشرتی و اهل گفت و گو هستند. این اشخاص بسیار حساس و علاقه‌مند و دلسوز می‌باشند. از کمک کردن به دیگران لذت می‌برند.	ESTJ. اشخاصی عملی، واقع‌بین و منطقی هستند. این‌ها معمولاً رفتار دوستانه‌ای دارند. به سرعت کاری را که باید انجام گیرد، شناسایی می‌کنند. به کارهای سازمان‌یافته بها می‌دهند و کارشان را به کارترین شکل ممکن انجام می‌دهند.
ISFJ. این‌ها اشخاصی آرام، متوجه و اندیشمند هستند. آن‌ها به خانواده و دوستان خود وفادار و علاقه‌مند می‌باشند. به تعهداتشان بهای فراوان می‌دهند. در برخورد با تغییرات محتاط هستند. مسئولیت‌های خود را بسیار جدی می‌گیرند.	ISTJ. به جزئیات و حقایق دقیق بها می‌دهند. به روش‌ها و سیستم‌های منظم و کارآمد توجه دارند. این‌ها اشخاصی قابل اعتماد هستند که آرامش و عقل سلیم را دوست دارند.

که رفتار مناسب را برای موقعیت‌های مختلف تعیین می‌کنند. آن‌ها، به سادگی، از طرز و گونه‌ای که فکر می‌کنند کارها باید انجام شوند، منحرف نمی‌شوند.

### وضع ظاهر

مناسب و مطلوب ظاهر شدن در تمامی زمینه‌های زندگی برای اغلب سنتی‌ها ارزش بسیار مهمی است و معمولاً در لباسی که می‌پوشند این موضوع به خوبی مشاهده می‌شود. این اشخاص محافظه‌کارانه لباس می‌پوشند، لباس‌های کلاسیک را ترجیح می‌دهند. برای آن‌ها عملی بودن لباس بیش از مد و سبک و طرز آن ارزش دارد. لباس‌های این اشخاص معمولاً تمیز و مرتب است، کفش‌هایشان واکس خورده است و موهایشان بلندی مناسبی دارد. مردانی از این گروه که سیل و ریش دارند، آرایش خوب و مرتبی را در آن رعایت می‌کنند و معمولاً ریش و سیلشان را کوتاه نگه می‌دارند. مردان سنتی به ندرت موهایشان را بلند می‌کنند و اگر این کار را بکنند موهایشان را به شکل دم‌اسبی در پشت سرشان جمع می‌کنند. خلاصه آن که وضع ظاهر سنتی‌ها بسیار آراسته و باثبات است.

## سبک برقراری ارتباط

سنتی‌ها به شکلی مستقیم، شفاف، روشن و مؤثر ارتباط برقرار می‌سازند. ترجیح می‌دهند درباره چیزهای جدید و تجربه‌های نو حرف بزنند. از مثال‌های ویژه و خاص استفاده می‌کنند. برای آن‌ها صحبت درباره مسایل نظری یا موقعیت‌های فرضی راحت نیست. در ضمن به فعالیت‌هایی از قبیل سیال‌سازی ذهنی راغب نیستند. سنتی‌های برون‌گرا ممکن است زیاد صحبت کنند، اما معمولاً صراحت دارند و آن‌چه را در ذهنشان سراغ دارند با شما در میان می‌گذارند. در صحبت‌هایشان به حقایق و جزئیات متعددی اشاره دارند. بسیار دقیق و موجز هستند.

## حرکت بدن

سنتی‌ها آدم‌های بی‌دست و پا نیستند و هم به لحاظ رفتاری و هم جسمانی محکم و استوار می‌باشند. معمولاً سریع راه می‌روند، انگار همیشه کار مهمی دارند که باید انجام بدهند. (که البته معمولاً هم همین طور است.)

## حرف و شغل

گرچه سنتی‌ها را می‌توان در مشاغل مختلف یافت، اما آن‌ها ترجیح می‌دهند در محیطی مطمئن و قابل پیش‌بینی کار کنند. دوست دارند در محیطی کار کنند که سلسله مراتب معین و مشخص داشته باشد. هر چه ساختار و روشنی بیشتری وجود داشته باشد، بهتر است. این اشخاص دوست دارند به خاطر کاری که می‌کنند مورد قدرشناسی واقع شوند. این اشخاص تغییرات زیاد را دوست ندارند. آن‌ها همکارانی را می‌پسندند که مسئولیت‌هایشان را به قدر خود آن‌ها جدی می‌گیرند. این اشخاص اغلب در مشاغل تجاری، مدیریت، آموزش، مراقبت‌های درمانی و کار در دستگاه‌های داوری و قضاوت زیاد دیده می‌شوند.

## علائق و سرگرمی

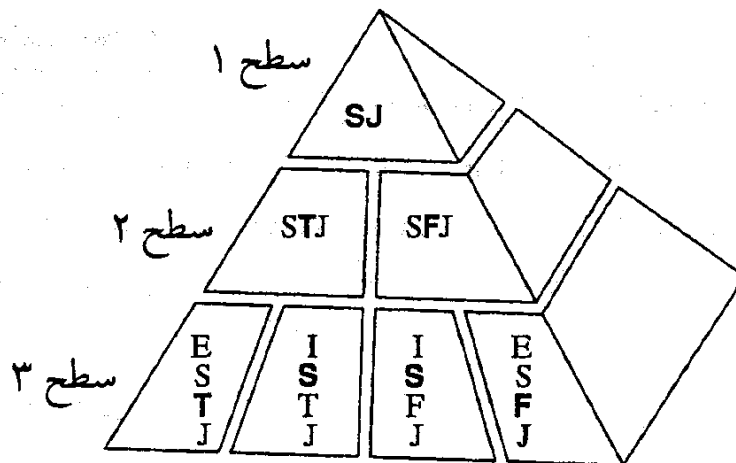
سنتی‌ها ممکن است علائق مختلف فراوان داشته باشند، اما تفریحات و سرگرمی‌های آن‌ها اغلب شامل فعالیت‌های جسمانی مانند ورزش کردن، مربی‌گری در رشته‌های ورزشی، نرم‌دویدن، راه‌رفتن، تماشای پرندگان، ماهیگیری، تجاری، چوب‌کاری و یا استفاده از دست و بدن برای انجام دادن کارهای هنری از قبیل قلاب‌دوزی، سوزن‌دوزی، سفال‌گری و نظایر آن است. این اشخاص ممکن است به خصوص از جمع‌آوری عتیقه لذت ببرند.

## هرم تیپ شخصیتی

ارتباط میان تیپ شخصیتی و مشرب

تا لحظاتی دیگر درباره سه مشرب دیگر بحث می‌کنیم، اما قبل از انجام این کار می‌خواهیم هرم تیپ شخصیتی را با شما در میان بگذاریم. به کمک این هرم متوجه می‌شوید که تیپ‌ها چگونه از مشرب‌ها مشتق می‌شوند و با آن‌ها در ارتباطند و چگونه به شما کمک می‌کنند که هر دو را درک کنید.

### هرم تیپ شخصیتی سنتی‌ها



همان‌طور که ملاحظه می‌کنید هرم به سه سطح تقسیم می‌شود. سطح ۱



مربوط به مشرب «سنتی» یا SJ می شود. سطح ۲ SJها را به دو بخش تقسیم می کند، یکی آنهایی که فکری بودن ترجیح آنهاست (STJ) و گروه دوم که احساسی بودن را ترجیح می دهند (SFJ). پس از آشنایی با تفاوت های فکری ها و احساسی ها متوجه می شوید تا چه اندازه مفید است که این دو را از هم تمیز دهیم. سطح ۳ سنتی های فکری و احساسی را بار دیگر تقسیم می کند - این بار به درون گراها و برون گراها - و در نتیجه تیپ های شخصیتی چهارحرفی به وجود می آیند.

متوجه می شوید که دو سنتی احساسی (ESFJ و ISFJ) در کنار یکدیگر واقع شده اند تا نشان دهند که این دو تیپ به هم شباهت فراوان دارند. همین مطلب در مورد سنتی های فکری (ESTJ و ISFJ) صدق می کند. همان طور که متوجه می شوید ما برون گراها را نزدیک به بیرون هرم جای داده ایم زیرا آنها همیشه توجه به بیرون از خود دارند. از سوی دیگر درون گراها را در درون هرم جای داده ایم تا ترجیح طبیعی آنها را که نگاه به درون است توضیح داده باشیم. اما نیازی نیست که این هرم ها را به خاطر بسپارید. هدف ما این است که نشان داده باشیم چگونه تیپ شخصیتی و مشرب با هم رابطه دارند. با این حال وقتی بهتر بتوانید از این تیپ ها استفاده کنید، گه گاه به آنها برمی خورید تا بر علم و اطلاعاتان افزوده شود.

### تجربه کننده ها (۱)

ما اشخاص با ترجیح حسی و ملاحظه کننده را تجربه کننده می نامیم. تجربه کننده ها هم مانند سنتی ها حسی بودن را ترجیح می دهند (واقع بین و عملی). اما ترجیح ملاحظه کننده بودن ایشان از آنها اشخاصی بسیار متفاوت از سنتی ها می سازد.

### ارزش ها و کیفیت ها

تجربه کننده ها بیش از هر چیز دیگر دوست دارند در برخورد با حوادث

زندگی آزادانه برخورد کنند. تجربه کنندگان برنامه ریز نیستند. انجام دهنده و اهل عمل هستند. آنها شیفته عمل و تجربه هستند و در مقایسه با سایر مشرب‌ها برای حواس فیزیکی بهای بیشتری قایل می‌باشند. آنها اشخاصی دوستدار تفریح و خوشی هستند. تجربه کنندگان اغلب بازیگران ماهری هستند که رقابت را دوست دارند و در آن به خوبی ظاهر می‌شوند.

از آنجایی که تجربه کنندگان به لحظه اکنون توجه فراوان دارند، به ندرت نگران آینده می‌شوند. به جای آن، به جنبه‌های عملی بها می‌دهند و مسایل کوتاه مدت را حل و فصل می‌کنند. امامیل آنها به پاسخ و واکنش نشان دادن می‌تواند از آنها موجوداتی تکانه‌ای بسازد. تجربه کنندگان به شدت انعطاف پذیر هستند. آنها طبیعتاً به ساختار و سلسله مراتب توجه ندارند و به سادگی تحت تأثیر مقامات صاحب اختیار قرار نمی‌گیرند. آنها مخالف قواعد و مقرراتی هستند که آنها را از کنج‌کاوی و تکانه‌ای بودن باز بدارد. تجربه کنندگان اغلب تن به ریسک می‌دهند، دوست دارند تا جایی که می‌توانند زندگی و حوادث آن را تجربه کنند.

### سرنخ‌های شناسایی تجربه کنندگان

#### رفتار و سلوک

تجربه کنندگان معمولاً اشخاصی آسان‌گیر، راحت و یا روحیه شاد هستند. کنار آمدن و با آنها بودن کار ساده‌ای است زیرا آنها طبیعتاً روحیه آرامی دارند و دوست دارند که تفریح داشته باشند و خوش بگذرانند. معمولاً زیاد تبسم می‌کنند، به راحتی می‌خندند و به ندرت کارها را سخت و جدی می‌گیرند. به راحتی به تجربه‌های بعدی روی خوش نشان می‌دهند. تجربه کنندگان به طور کامل در لحظه اکنون زندگی می‌کنند. آنها خوب می‌دانند که در هر لحظه چه چیزی را تجربه می‌کنند.

#### وضع ظاهر

برخلاف سنتی‌ها که رسمی‌تر هستند، تجربه کنندگان معمولاً لباس‌های

خودمانی تر و به اصطلاح اسپورت تر می پوشند. آنها ترجیح می دهند هر جا که امکانش باشد لباس های راحت بپوشند. کت تک را به کت و شلوار یک دست و رسمی ترجیح می دهند و شلوار ورزشی را بیش از شلوار رسمی با پیراهن می پسندند. اما با آن که آنها لباس های خودمانی و غیررسمی را ترجیح می دهند، برایشان جنس و بافت آن اهمیت دارد. آنها هم دوست دارند که خوب و خوشایند به نظر برسند، اما از همه مهم تر آنها نمی خواهند لباسی بپوشند که آنها را محدود کند. با توجه به شرایط ممکن است با سر و وضع آراسته ای حضور پیدا نکنند.

### سبک برقراری ارتباط

تجربه کننده ها طرز گفت و گوی دوستانه و غیررسمی را می پسندند. آنها ترجیح می دهند که راحت حرف بزنند. ممکن است حرف آخر کلمه را حتی ادا نکنند. ساختار جملات آنها اغلب راحت و روان است. از آن جایی که بسیاری از تجربه کننده ها درگیر فعالیت های ورزشی هستند، اغلب از استعاره های ورزشی استفاده می کنند.

اغلب تجربه کننده ها تفریح را به صحبت و گفت و گو ترجیح می دهند و به همین دلیل برای آنها اوقات خوش زمانی نیست که با دیگران به صحبت می نشینند. این امر به خصوص درباره ISTP ها و ESTP ها صدق می کند که دوست دارند کار فعالانه ای بکنند و یا مثلاً در یک بازی ورزشی شرکت جویند و اگر قرار شد که حرف بزنند ترجیح می دهند درباره چیزهای حقیقی حرف بزنند و درگیر سؤالات فلسفی و یا بحث درباره مسایل داغ سیاسی نشوند.

### حرکت بدن

در میان مشرب های چهارگانه، تجربه کننده ها معمولاً بیشترین آگاهی جسمانی را دارند. آنها خوب می دانند که به لحاظ جسمانی چه احساسی دارند و می دانند که بدن هایشان چه کار می کنند. این اشخاص کارهای

### عکس فوری

**ESTP** این‌ها اشخاصی فعال، تکانه‌ای و شاد و با نشاط هستند. اهل گردش و تفریح‌اند، زیاد حرف می‌زنند، واقع‌بین و اهل عمل هستند. این تیپ شخصیتی بسیار سازگار و انعطاف‌پذیر می‌باشد و در برخورد با مسایل به شکلی کارآمد عمل می‌کند.

**ISTP** این‌ها اشخاصی مستقل، کنجکاو و منطقی می‌باشند. آرام هستند و همیشه به آن چه در پیرامونشان می‌گذرد نظر دارند. این تیپ شخصیتی در برخورد با دنیای فیزیکی بسیار توانمند و ماهر نشان می‌دهد و کار با ابزار مختلف برایش لذت‌بخش است.

**ESFP** این‌ها اشخاصی گرم، دوستانه و بشاش هستند. فعال و مشتاق هستند و اغلب پیرامون آن‌ها را اشخاص مختلفی احاطه کرده‌اند. این تیپ شخصیتی واقع‌بین و متوجه و علاقه‌مند می‌باشد و خودبه‌خودی فراوان دارد.

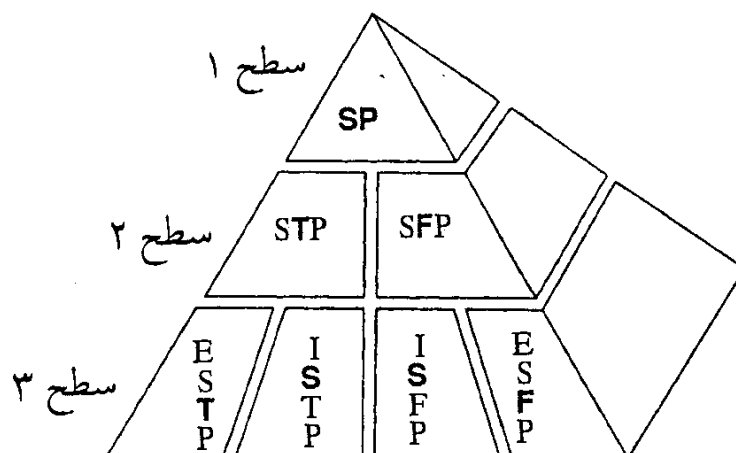
**ISFP** این‌ها اشخاصی آرام، ملایم، فروتن و مهربان هستند. در حالی که بدو محاط و ساکت می‌باشند، به اشخاص و حتی حیوانات علاقه و توجه خاصی دارند. وفادار هستند و می‌خواهند با یک اشاره به دیگران کمک کنند.

جسمانی را سریع‌تر از سایر مشرب‌ها می‌آموزند. آن‌ها می‌دانند که برای اجرای یک حرکت به شکلی کارا و کارآمد به چه مقدار انرژی احتیاج دارند. و در این شرایط ممکن است بیش از حد نیاز انرژی مصرف نکنند. اغلب تجربه‌کننده‌ها از پوست بدن خود آگاهی لازم را دارند و خوش‌حالت راه می‌روند و اعتماد به نفسی را به نمایش می‌گذارند.

### شغل و حرفه

اشخاص این مشرب را می‌توان در مشاغل مختلف جست و جو نمود. اما روی هم رفته تجربه‌کننده‌ها به مشاغلی که در آن تنوع و تغییر زیاد باشد، علاقه‌مندند. آن‌ها می‌خواهند هر روزشان با روز قبلی تفاوت داشته باشد و برایشان چالش‌های متفاوتی به همراه بیاورد. آن‌ها به محیط کاری پراستقامت، بدون بوروکراسی و بدون قاعده و مقررات فراوان علاقه‌مندند، دوست دارند در محیط کار به آن‌ها خوش بگذرد و تفریح لازم را به آن‌ها بدهد.

## هرم تیپ شخصیتی تجربه‌کننده‌ها



### تفریح و سرگرمی

تجربه‌کننده‌ها به هیچ تفریح و سرگرمی به اندازه ورزش بها نمی‌دهند. بخش قابل ملاحظه‌ای از تجربه‌کننده‌ها از نزدیک ورزش‌های مختلف را دنبال می‌کنند. تجربه‌کننده‌ها از مسابقه دادن و شرکت در برنامه‌های ورزشی استقبال می‌کنند و با آن که بعضی از آنها بازی‌های کم‌تحرک را می‌پسندند، اغلب آنها به ورزش‌های فعال‌تر نظر دارند. آنها ترجیح می‌دهند که از دست و بدن خود استفاده کنند.

همان‌طور که در مورد هرم سستی‌ها توضیح دادیم سطح ۱ مشرب SP را به نمایش می‌گذارد. سطح ۲ SPها را به دو دسته فکری‌ها و احساسی‌ها تقسیم می‌کند و سطح ۳ بار دیگر آنها را به برون‌گرا و درون‌گرا تقسیم می‌نماید. همان‌طور که ملاحظه می‌کنید تجربه‌کننده‌های فکری (ISTP و ESTP) در کنار هم قرار دارند زیرا با هم در ارتباط نزدیک هستند. به همین شکل تجربه‌کننده‌های احساسی (ISFP و ESFP) در کنار هم قرار گرفته‌اند.

### ادراکی‌ها<sup>(۱)</sup>

ما واژه ادراکی‌ها را برای توصیف کسانی با ترجیحات شمی بودن و

Conceptualizers - ۱

فکری بودن انتخاب کرده‌ایم. ادراکی‌ها یا سستی‌ها و تجربه‌کننده‌ها تفاوت‌های اصولی دارند. نخستین تفاوت اصولی آن‌ها در این است که ادراکی‌ها شمس را به حسی بودن ترجیح می‌دهند. بنابراین توجه آن‌ها به تصاویر بزرگ و کلی است. در ضمن آن‌ها به جای لحظه حال به آینده نظر دارند. تفاوت دوم آن‌ها این است که ادراکی‌ها اندیشیدن و فکری بودن را ترجیح می‌دهند و این از آن‌ها انسان‌هایی منطقی و تصمیم‌گیرندگانی عینی می‌سازد. ترکیب شمی و فکری بودن سببی است تا آن‌ها مستقل‌ترین اشخاص در جمع چهار مشرب باشند.

### **ارزش‌ها و کیفیت‌ها**

یکی از ارزش‌های مهم ادراکی‌ها صلاحیت و میل به عالی ظاهر شدن در هر کاری است که انجام می‌دهند. این اشخاص موفق‌های بزرگی هستند و هدف‌های سطح بالا برای خود در نظر می‌گیرند. ادراکی‌ها شیفته رسیدن به علم و اطلاع هستند. آن‌ها در دنیای مسایل مجرد و نظری بسیار راحت عمل می‌کنند. ادراکی‌ها در حل مسایل و مشکلات بسیار راحت و قدرتمند ظاهر می‌شوند.

ادراکی‌ها افرادی منطقی، تحلیل‌گر، عینی و اغلب باانصاف هستند. آن‌ها برنامه‌ریزانی استراتژیک می‌باشند که اغلب از پنداره‌ای قوی برخوردارند. این اشخاص برای آن‌که چیزی را قبول کنند به دلیل و مدرک کافی احتیاج دارند.

### **سرنخ‌های شناسایی ادراکی‌ها**

#### **سلوک و رفتار**

ادراکی‌ها اعتماد و تحسین دیگران را برای خود می‌خرند. آن‌ها برای صلاحیت و شایستگی خود بهایی قایل هستند که به نظر می‌رسد از خودشان اطمینان کامل دارند. آن‌ها به شدت می‌خواهند مورد احترام قرار بگیرند، به

خصوص این احترام را از کسانی انتظار دارند که به آنها احترام می‌گذارند. وقتی در برابر چالشی قرار می‌گیرند و دیگران آنها را به مبارزه می‌طلبند، ممکن است لحن پرخاشگرانه و مشاجره‌آمیزی پیدا کنند.

### وضع ظاهر

بسیاری از ادراکی‌ها به ارتباط‌های میان‌شخصی توجه کافی دارند و بنابراین از سر و وضع خود برای نشان دادن موقعیت و قدرت فردی خود استفاده می‌نمایند. این کار می‌تواند رفتارهای متعددی را در بر بگیرد. ادراکی‌های برون‌گرا بیشتر از این خصوصیات برخوردارند که از جمله بارزترین آنها می‌توان به تیپ‌های شخصیتی ENTJ، ENTP و به خصوص ENTP اشاره نمود.

اما ادراکی‌های درون‌گرا کاملاً متفاوتی دارند. INTJها و INTPها ممکن است به قدری در دنیای درون خود غرق باشند که به وضع ظاهر خود بهای لازم را ندهند.

### سبک و طرز ارتباط

ادراکی‌ها اغلب دوستدار زمان هستند و از یاد گرفتن و به کار بردن کلمات پیچیده استقبال می‌کنند. بسیاری از آنها از کلمات و واژه‌های چشم‌گیری استفاده می‌کنند. روی هم رفته می‌توان گفت که ادراکی‌ها ارتباط برقرارکنندگان ماهری هستند. گرچه ادراکی‌های برون‌گرا (ENTJ و ENTP) معمولاً در زمینه‌های کلامی از تبحر بیشتری برخوردارند، ادراکی‌های درون‌گرا (INTJ و INTJ) در زمینه نوشتن و نگارش قوی‌تر ظاهر می‌شوند. هم ادراکی‌های درون‌گرا و هم برون‌گرا از استعاره و قیاس برای توضیح دادن نقطه نظرهایشان استفاده می‌کنند.

### شغل و حرفه

ادراکی‌ها مانند سه مشرب دیگر در انواع مشاغل یافت می‌شوند، اما

### عکس فوری

<p>ENTJ. این‌ها رهبران طبیعی هستند. سازمان‌یافته و قاطع می‌باشند. این اشخاص قوی، قدرتمند و متعهد هستند و اغلب می‌توانند منابع یا نیروی انسانی مورد نظر خود را بسیج کنند تا کارشان را انجام دهند.</p>	<p>ENTP. این‌ها اشخاصی پرشور و شوق و متقاعدکننده می‌باشند که اغلب از جذبه خوبی برخوردارند. درکی بودن آن‌ها و توانایی آن‌ها در درک کردن دیگران و برداشت صحیح از شرایط محیطی از آنان کارفرمایان و سیاستمداران بزرگ درست می‌کند.</p>
<p>INTJ این‌ها استراتژیست‌های کاملاً خلاق می‌باشند. در کار پنداره داشتن بسیار قدرتمند عمل می‌کنند. قدرت تحلیل بسیار زیاد اغلب به آن‌ها امکان می‌دهد تا آن چه را دیگران نمی‌بینند، مشاهده کنند.</p>	<p>INTP این‌ها اشخاصی پیچیده، مستقل و خلاق هستند. به استقبال چالش‌های مختلف می‌روند و می‌توانند با بحث‌های منطقی و با رعایت انصاف به خواسته‌های خود برسند.</p>

علاقه بیشتر آن‌ها به انجام دادن کارهایی است که هدف‌های روشنفکرانه و دستاوردهای ملموس را پی بگیرد. آن‌ها از این که با تکنولوژی‌های مختلف آشنا شوند لذت می‌برند و دوست دارند که از خلاقیت خود برای حل انواع مسایلی که ممکن است با آن روبه‌رو شوند استفاده نمایند. این اشخاص از کار کردن با افراد باصلاحیت و به خصوص کسانی که به آن‌ها گزارش می‌دهند لذت می‌برند. ادراکی‌ها از هر چالشی برای رسیدن به موفقیت بیشتر استفاده می‌کنند. از جمله مشاغل مورد علاقه این افراد می‌توان به کارهای مدیریتی سطح بالا، مشاور مستقل، کار کامپیوتری حرفه‌ای، دانشمند، وکیل، برنامه‌ریز استراتژیک، تحلیل‌گر مالی و روان‌پزشک اشاره نمود.

### تفریح و سرگرمی

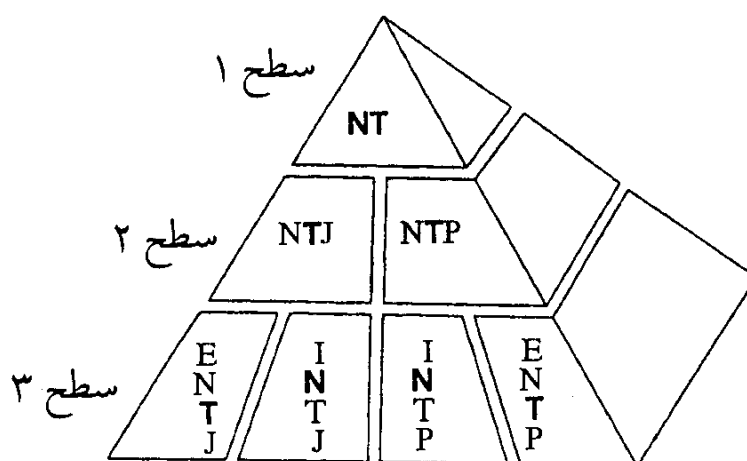
ادراکی‌ها به رشد و اعتلای شخصی بها می‌دهند. دوست دارند مهارت‌های جدید و زبان‌های خارجی را بیاموزند. به خواندن سرگذشت انسان‌های موفق راغب‌اند. بسیاری از آن‌ها به نوارهای آموزشی گوش می‌دهند و کتاب‌هایی در زمینه رشد و اعتلای شخصی می‌خوانند.



ادراکی ها سعی دارند که با بالا بردن علم و اطلاع خود کارهایشان را به سبک و طرز بهتری انجام دهند. ورزش‌های انفرادی هم مورد علاقه ادراکی هاست.

مانند سایر هرم‌هایی که توضیح دادیم سطح ۱ هرم ادراکی ها مشرب NT را مشخص می‌سازد. اما از آن جایی که طبق تعریف می‌دانیم همه ادراکی ها فکری هستند، سطح ۲ آن‌ها را به داوری‌کننده و ملاحظه‌کننده تقسیم‌بندی می‌کند. سطح ۳ هم بار دیگر آن‌ها را به درون‌گرا و برون‌گرا تقسیم‌بندی مجدد می‌کند. همان طور که ملاحظه می‌کنید ادراکی های داوری‌کننده (INTJ و ENTJ) و ادراکی های ملاحظه‌کننده (INTP و ENTP) در کنار هم قرار داده شده‌اند.

هرم تیپ شخصیتی ادراکی ها



### آرمان‌گراها (۱)

آخرین مشربی که درباره‌اش بحث می‌کنیم آرمان‌گراها هستند. این‌ها شمی و احساسی بودن را ترجیح می‌دهند. آرمان‌گراها هم مانند ادراکی ها، شمی بودن را ترجیح می‌دهند و معنای آن این است که آن‌ها به تصاویر بزرگ

و به آینده توجه دارند. اما برخلاف ادراکی‌ها، آن‌ها احساسی بودن را ترجیح می‌دهند. از این رو آن‌ها صرفاً با توجه به ارزش‌های خود و با توجه به تأثیری که بر دیگران می‌گذارند، تصمیم می‌گیرند. این امر سببی است تا آن‌ها در مقایسه با مشرب‌های دیگر رفتاری همدلانه‌تر داشته باشند.

### ارزش‌ها و کیفیت‌ها

برای ادراکی‌های فلسفی زندگی سفری برای خودشناسی و خودیابی است. آن‌ها پیوسته در جست‌وجوی معنا هستند. مأموریت آن‌ها این است که تا حد امکان خود و دیگران را بهتر بشناسند تا به حد توانمندی‌های خود برسند. داشتن حمیت شخصی و صادق بودن با باورهای خود هدف‌های اصلی زندگی محسوب می‌شوند. آن‌ها روی منحصر به فرد بودن و اصلیت داشتن تأکید فراوان می‌ورزند.

### سرنخ‌های شناسایی آرمان‌گراها

#### رفتار و سلوک

آرمان‌گراها و به خصوص آرمان‌گرایان درون‌گرا (INFJ و INFP) به آن چه جنبه معنوی دارد بهای فراوان می‌دهند. از آن جایی که بسیاری از آرمان‌گرایان فرصت فراوانی را به بحث و اندیشه درباره مسایل جهانی می‌گذرانند، اغلب به نظر می‌رسد که گفتنی فراوان دارند.

#### وضع ظاهر

بسیاری از آرمان‌گرایان حالت و قیافه غیرمتعارف دارند. این امر به خصوص در مورد آرمان‌گرایان ملاحظه‌کننده ENFP و INFPها صدق می‌کند که کمتر تحت تأثیر سنت و آداب و رسوم قرار دارند. از آن جایی که آن‌ها به منحصر به فرد بودن بهای فراوان می‌دهند، سعی می‌کنند لباس‌هایی بپوشند و از جواهراتی استفاده کنند که این منحصر به فرد بودن آن‌ها را نشان

### عکس فوری

<p>ENFJ. این‌ها اشخاصی با پشتکار و پرنشاط هستند و معمولاً رابطه خوبی با دیگران دارند. دوست دارند به دیگران کمک کنند تا در بهترین شرایط خود قرار بگیرند. این تیپ شخصیتی بسیار فعال، پرانرژی و سازمان‌یافته است. آن‌ها خود را درگیر انواع فعالیت‌ها می‌کنند.</p>	<p>ENFP. آن‌ها فرصت مناسب را در هر سمت و سویی می‌بینند و تلاش می‌کنند تا به دیگران کمک کنند تا زندگی خود را بهبود بخشند. این تیپ شخصیتی رفتاری دوستانه دارد و از خود به خودی فراوان بهره‌مند است.</p>
<p>INFJ. این‌ها ادراکی‌ترین آرمان‌گراها هستند. اشخاصی خلاق، مبتکر و پیچیده هستند. این تیپ شخصیتی برای رسیدن به هدف‌هایش به شدت تلاش می‌کند.</p>	<p>INFP. این‌ها آرمان‌گراترین آرمان‌گرایان هستند که به ارزش‌های شخصی خود و برداشتی که از جهان دارند بهای فراوان می‌دهند. این تیپ شخصیتی در برخورد با کسانی که آن‌ها را نمی‌شناسند سرد ظاهر می‌شوند، اما در برابر کسانی که به آن‌ها اعتماد دارند سنگ تمام می‌گذارند.</p>

بدهد.

آرمان‌گرایانی که در ضمن داوری‌کننده هستند (INFJ و ENFJ) ممکن است متفاوت از ملاحظه‌کننده‌ها (ENFP و INFP) به نظر برسند زیرا این‌ها بیشتر به شرایط متعارف و رسم و رسوم بها می‌دهند. برای این اشخاص مهم است که در برابر دیگران چگونه به نظر می‌رسند. داوری‌کننده‌ها دوست دارند که مطلوب به نظر برسند. از این رو می‌خواهند لباس‌های مناسب بپوشند.

### سبک برقراری ارتباط

از آن جایی که یکی از خواسته‌های اصولی آرمان‌گراها درک کردن خود، دیگران و معنای زندگی است، آن‌ها به روابط خود با دیگران اهمیت فراوان می‌دهند. بیشتر سؤالات خصوصی می‌پرسند و از خود اطلاعات بیشتری به دیگران مخابره می‌کنند. آرمان‌گراها از یک ارتباط صمیمانه و دوستانه بهره می‌گیرند. آن‌ها در نزدیکی دیگران قرار می‌گیرند، در چشمان آن‌ها نگاه

می‌کنند و به هنگام بحث درباره مسایل خصوصی و صمیمانه لحنی دوستانه دارند. این اشخاص اگر با کم‌مهری و بی‌احساسی دیگران مواجه شوند، رنجیده خاطر می‌گردند.

#### حرکت بدن

درست همان طور که تجربه‌کننده‌ها به طرز و حالت بدنشان اهمیت فراوان می‌دهند، آرمان‌گراها بیشتر ساکن دنیای احساسات و تصورات خود می‌باشند. به همین دلیل به نظر می‌رسد که آن‌ها اغلب در زمینه‌های مکانیکی از تبحر و استادی لازم بهره‌نند.

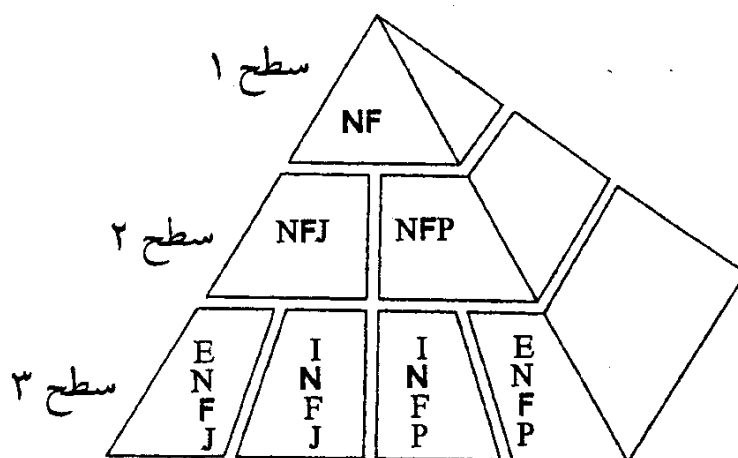
در نهایت آرمان‌گراها (به خصوص درون‌گراها، INFJ و INFP) از کیفیت مطلوب جسمانی برخوردار نیستند. علتش این است که به دنیای فیزیکی پیرامون خود بهای لازم را نمی‌دهند. و به همین دلیل ممکن است به راحتی پایشان به جایی گیر کند و به زمین بیفتند.

#### شغل و حرفه

آرمان‌گراها مانند سایر مشرب‌ها در همه مشاغل یافت می‌شوند. اما رضایت‌بخش‌ترین کار برای ایده‌آلیست‌ها کاری است که آن را معنی‌دار ارزیابی کنند. آرمان‌گراها می‌خواهند به کارشان ایمان و اعتقاد داشته باشند، می‌خواهند تأثیر کارشان را ببینند. آرمان‌گراها در میان مشاغل مختلف کارهای هنری، روان‌شناسی، مشاوره، مددکاری اجتماعی، تدریس مسایل انسانی، مربی‌گری و کار در بخش‌های منابع انسانی را دوست دارند.

مانند هرهای سایر مشرب‌ها سطح ۱ نشان‌دهنده مشرب NF است، اما از آن جایی که همه آرمان‌گراها طبق تعریف احساسی هستند، سطح ۲ آن‌ها را به داوری‌کننده و ملاحظه‌کننده تقسیم می‌کند. سطح ۳ مجدداً آن‌ها را به آرمان‌گرایان داوری‌کننده (INFJ و ENFJ) و آرمان‌گرایان ملاحظه‌کننده (INFP و ENFP) تقسیم می‌نماید.

## هرم تیپ شخصیتی آرمان‌گراها



### تمرین مهارت‌سازی در مشرب‌ها

این تمرین برای آن طراحی شده است تا توانایی خود را در کار شناسایی مشرب‌ها با توجه به منابع اطلاعاتی محدودی که در اختیار دارید، بسنجید. در سناریویی که می‌خوانید، به طور خلاصه با چهار نفر با مشرب‌های متفاوت روبه‌رو می‌شوید. کار شما این است که مشرب هر شخص را مشخص سازید و به سه سرنخ اشاره کنید که شما را به این نتیجه‌گیری سوق داده است. این تمرین در صورتی سودمندتر واقع می‌شود که شما به صفحاتی که سرنخ‌ها را مطرح کرده است، بازنگردید بلکه از سرنخ‌هایی که در سناریو وجود دارد، استفاده نمایید. در پایان مطلب به جواب‌های صحیح اشاره کرده‌ایم. موفق باشید.

خراب شدن وضع اقتصاد و شایعه این که ممکن است گروهی از کارکنان مشاغل در یک مؤسسه که در مالکیت یک خانواده است شغلشان را از دست بدهند. این شرکت قرار است محل فعالیت خود را به شهر دیگری منتقل سازد. از آن جایی که این موضوع دشواری‌های روحی و روانی مختلفی ایجاد کرده، رییس شرکت از چهار تن از کارکنان دعوت کرده است تا ضمن صرف صبحانه در جلسه‌ای شرکت کنند تا مسایل را با توجه به دیدگاه کارکنان بررسی نمایند و راه‌هایی بهبود روحیه و بالا

بردن بهره‌وری مؤسسه تدارک ببینند.

الکس، چهل ساله، متخصص منابع انسانی، اولین کسی بود که صحبت کرد: «من از گفتن این موضوع بسیار متأسفم، اما واقعیت این است که کارکنان شرکت دیگر خود را در ارتباط با سازمان ارزیابی نمی‌کنند. ما سابقاً مانند یک خانواده بودیم. البته قبول است که مسایلی داشتیم، اما افراد شرکت به هم توجه داشتند و احساس می‌کردند که شرکت هم قدر آن‌ها را می‌داند. آن‌ها خودشان را متعلق به شرکت می‌دانستند. بخشی از مشکل موجود این است که شرکت ما بیش از اندازه بزرگ شده است. حالت‌های شخصی و دوستانه از بین رفته است به طوری که افراد نمی‌توانند با یکدیگر در تماس باشند و وقتی اشخاص احساس نکنند که سرمایه‌های شرکت هستند - منظورم سرمایه‌های عاطفی و احساسی است - خیلی ساده تلاش لازم را به کار نمی‌برند. ما نیازمند راه‌حل‌های خلاق برای برطرف کردن نیازها و خواسته‌های همکارانمان هستیم. مثلاً می‌توانیم برای کسانی که فرزند کوچک دارند، محلی را که آن‌ها هم از عهده پرداختش برآیند برای مراقبت از فرزندانشان در نظر بگیریم و از طریق شرکت بخشی از هزینه‌های این مهد کودک را بپردازیم. می‌توانیم ساعات کاری را انعطاف‌پذیر کنیم. این کار به کارکنان ما امکان انعطاف فراوان می‌دهد تا زندگی و کارشان را با تدارک بهتری اداره کنند. اقدامات خلاقانه از این دست که نیازهای کارکنان را برآورده می‌سازد، اقدام مفیدی است که مدیریت می‌تواند انجام دهد.»

لیلین، زن ۵۵ ساله و مدیر بخش توزیع و حمل و نقل، نفر دومی بود که صحبت کرد: «نمی‌دانم ممکن است احمقانه به نظر برسد، اما سابقاً تفریح و شادی ما در این جا بسیار بیشتر بود. فعالیت‌های متعددی بود که اشخاص را به دور هم جمع می‌کرد. مسابقات ورزشی ترتیب می‌دادیم، سالانه به اتفاق کارکنان و خانواده‌های آن‌ها به پیک‌نیک می‌رفتیم و بسیاری از کارهای تفریحی و دسته‌جمعی دیگری صورت می‌دادیم. هر کس در مسابقه‌ای برنده می‌شد، اسم او را در کافه تریا اعلام می‌کردیم. خیلی راحت‌تر و خودمانی‌تر بودیم. وقتی زیاد کار می‌کردیم با هم میهمانی ترتیب می‌دادیم. اما کارها امروزه به شدت تکراری و یکتواخت شده است. من بارها از کارکنان شنیده‌ام که گفته‌اند احساس می‌کنند امتداد ماشین‌ها شده‌اند. ما پشت سر

هم قاعده و مقررات تدوین می‌کنیم؛ کاغذبازی که تمامی ندارد. این‌ها سببی هستند تا اتفاق جالبی نیفتد. به اعتقاد من اگر از سختی و بی‌انعطافی این‌جا بکاهید و تفریح بیشتری ایجاد کنید، کارکنان آرام می‌گیرند و بیشتر حاضر می‌شوند که کار کنند.»

مورین، چهل و هفت ساله، کارمند بخش حسابداری نفر بعدی بود. «من زیاد موافق حرف‌های لیلین نیستم. او درشکه را جلو اسب‌ها بسته است. او معتقد است که تفریح و سرگرمی می‌تواند به اشخاص انگیزه بدهد. اگر اشخاص کارشان را خوب انجام دادند باید به آن‌ها پاداش و تفریح بدهید. نه این که ابتدا به آن‌ها پاداش بدهید و بعد انتظار داشته باشید که کارشان را خوب انجام بدهند. به نظر من ما در این‌جا به اندازه کافی سخت‌گیری نمی‌کنیم. دست چپ نمی‌داند که دست راست چه می‌کند. مسأله این نیست که ما قاعده و مقررات بیش از اندازه داریم؛ اشکال مبهم بودن رویه‌هاست. مقررات و رویه‌ها را باید با تمام جزئیاتش به سمع و نظر کارکنان برسانیم. همه باید دقیقاً بدانند که شرکت از آن‌ها چه انتظاری دارد.»

آخرین نفری که حرف زد چارلی، ۵۰ ساله، بود که مسئول بخش خدمات کامپیوتری بود: «من با علاقه تمام به حرف‌ها گوش دادم و متأسفانه باید بگویم که همه دنبال راه‌حل‌های کوتاه‌مدت برای مسایل فوری می‌گردید. ما باید به فکر آینده باشیم. باید ببینیم چه می‌توانیم بکنیم که شرکت در رقابت‌های آتی پیروز شود. با توجه به شرایط سال‌های آتی باید بلافاصله کامپیوترهایمان را با کامپیوترهای جدید تعویض کنیم. از آن گذشته شرکت باید کارکنان را در سود سالانه شرکت سهیم کند. به عبارت دیگر هر چه درآمد شرکت افزایش پیدا کند، درآمد کارکنان هم بیشتر می‌شود. و سرانجام به این نکته تأکید کنم که بهتر است برای همه کارکنان کامپیوترهای پیشرفته بخریم. کامپیوتر یعنی آینده و هر چه ما در استفاده از کامپیوتر موفق‌تر باشیم شرکت‌مان موفق‌تر خواهد شد.»

#### دستورالعمل

مشرّب هر یک از چهار کارمند فوق را شناسایی کنید و برای هر کدام به سه سرنخی که پیدا کرده‌اید اشاره نمایید.

الف. مشرب الکس:

سرنخ شماره ۱:

سرنخ شماره ۲:

سرنخ شماره ۳:

ب. مشرب لیلین:

سرنخ شماره ۱:

سرنخ شماره ۲:

سرنخ شماره ۳:

ج. مشرب مورین:

سرنخ شماره ۱:

سرنخ شماره ۲:

سرنخ شماره ۳:

د. مشرب چارلی:

سرنخ شماره ۱:

سرنخ شماره ۲:

سرنخ شماره ۳:

برای اطلاع از جواب درست به صفحه بعد مراجعه کنید.



جواب تمرین مهارت‌سازی برای شناسایی مشرب

الف) مشرب الکس: آرمان‌گرا (NF)

سرنخ شماره ۱: توجه زیاد به نیازها و خواسته‌های دیگران. توجه به سرمایه‌گذاری عاطفی.

سرنخ شماره ۲: کار در بخش نیروی انسانی

سرنخ شماره ۳: توصیه کردن ساعات کاری انعطاف‌پذیر، تدارک

مهد کودک، توجه به نیازهای شخصی کارکنان

ب) مشرب لیلین: تجربه‌کننده (SP)

سرنخ شماره ۱: گلایه از نبودن تفریح، پیشنهاد دایر کردن بازی،

مسابقه و گردهم‌آیی‌های غیررسمی

سرنخ شماره ۲: پیشنهاد از روزمرگی و حالت تکراری در آوردن

کارها

سرنخ شماره ۳: توجه به تفریح بیشتر در محیط کار

ج) مشرب مورین: سنتی (SJ)

سرنخ شماره ۱: مخالفت با تفریح و سرگرمی مگر آن که ابتدا کار

انجام شود.

سرنخ شماره ۲: توجه به دانستن جزئیات و دستورالعمل‌های کتبی

سرنخ شماره ۳: تلاش برای بهره‌وری و کارایی بیشتر

د) مشرب چارلی: ادراکی (NT)

سرنخ شماره ۱: توجه به حل مسأله بلندمدت، توجه به آینده

سرنخ شماره ۲: توجه به کامپیوتری کردن و آموزش‌های سطح بالا

در زمینه کامپیوتر

سرنخ شماره ۳: توجه به بخش کلان شرکت به جای توجه به

بخش‌های زیرمجموعه

وضع شما چگونه بود؟ اگر به اندازه کافی موفق نبودید، توصیه ما این است که

بخش‌های قبلی را دوباره خوانی بکنید. اما اگر جواب‌هایتان درست بود،

فصل ۵ را بخوانید. برای مطالعه بیشتر به کتاب تکنیک‌های شخصیت‌خانی مراجع گردد.

## چهار دقیقه اول در مصاحبه

در اولین برخورد مردم به دنبال چه می گردند؟ به چه چیزهایی واکنش نشان می دهند؟ به چه چیزهایی توجه می کنند؟ در نگاه اول افراد با نمونه مینیاتوری زندگی شما آشنا می شوند و این نمونه کوچک تمام اطلاعاتی است که آنها از شما دارند. این اصل را " اثر تقدم " یا " نخستین تأثیر ذهن " می نامیم. نخستین اطلاعاتی که دریافت می شود بیشترین اثر را در برداشت های کلی افراد از یکدیگر دارد ، و سوالی که مطرح می شود این است که چه چیز یا چه رفتاری به صورت مثبت یا منفی چنان اثر قدرتمندی بر مردمان می گذارد که می توان قضاوت و برداشت های آنها را تحت تأثیر قرار دهد؟

ابتدا باب آشنایی گشوده شده و اولین اطلاعات (کلامی ، غیر کلامی ، شهود) دریافت می شود. تمام واکنش های شما زیر ذره بین آنهاست.

براساس اطلاعات اولیه بینش و برداشتی کلی درباره شما به دست آورده و برآورده می کنند که در آینده انتظار چه رفتاری را از جانب شما داشته باشند. دو مرحله قبل یک فیلتر ایجاد می کند و بعد از این شما از دریچه این فیلتر تماشا می شوید. از آنجا که همه مردم دوست دارند پیش بینی کننده خوبی باشند پس شش دانگ حواسشان به اولین اطلاعات دریافتی از جانب شما خواهد بود.

شروع به مکالمه یکی از مشکلترین مراحل جلب مخاطب است زیرا در این مرحله هنوز ذهن شنوندگان با سخنران همگام نشده و از طرفی در این لحظه

مخاطبین بیشترین گیرندگی را دارند. بنابراین با موشکافی و دقت فراوان مراقب اولین کلماتی که به کار می برید باشید.

طبق مشاهدات و آزمایش ها بیشترین تأثیر یک ارتباط نتیجه برداشت اولیه یعنی تا ۴ دقیقه اول ارتباط می باشد. در این زمان فرصت کافی برای مکالمه و اثربخشی از طریق گفتار وجود نداشته و این مطلب بیانگر آن است که زبان بدن از نفوذ بیشتری در روند ارتباط و اثر تقدم برخوردار است. زیرا بیشترین برداشت ما در دقایق اول معطوف به زبان بدن می باشد.

**چهار دقیقه اول هر ارتباط در برقراری و ثبات روابط خانوادگی، روابط اجتماعی، مصاحبه ها و ترفیعات شغلی، و کامیابی های عاطفی نقش کلیدی و تعیین کننده ای دارد.**

در یک مصاحبه شغلی، برداشت کلی مصاحبه کننده یا مسئول استخدام سازمان از اهمیت ویژه ای برخوردار است. این در حالی است که در ۴ دقیقه اول بیشتر صحبت از طرف مصاحبه کننده است و مصاحبه شونده بایستی به صورت غیر کلامی یعنی از طریق اشارات، جلوه های چهره، نوع پوشش و غیره تأثیر مثبتی بوجود آورد.

مصاحبه کننده ها در لحظات اولیه ارتباط بیشتر متوجه چشم ها و دهان فرد می باشند، زیرا این نواحی از مراکز ویژه ای هستند که بیشترین تأثیر را در ارزیابی شخصیت دیگران بجا می گذارند.

برای ایجاد ارتباط موثر نیازمند کنترل قوی بر زبان بدن و گفتار خود می باشید، پس دقایق و ثانیه های اول ارتباط را ثانیه های طلایی بدانید و رفتار خود

را به شدت کنترل کنید. مراقب باشید اگر امروز اثر بدی به جا گذارید اصلاح آن در فرداهای پیش رو بسیار دشوار و طاقت فرساست. برای اثرگذاری در دقایق اول نیاز نیست زیاد سخن بگویید بلکه تنها چیزی که نیاز دارید خوب شنیدن است.

توجه داشته باشید همه انسانهای زنده به صورت ناخودآگاه برداشت های ذهنی فوری و اولیه ای دارند که بر اساس همان برداشت غالباً احساسی ، تصمیم های منطقی خود را شکل می دهند.

## مصاحبه کاری

زمان مصاحبه است و قلبتان چنان می تپد که می خواهید از سینه خارج شود. دانه های عرق روی پیشانیتان نشسته و افکارتان مغشوش است. اما این تنها یک مصاحبه کاری است نه یک بازجویی خصومت آمیز. هرچند شکی نیست که گاهی مصاحبه برای کار می تواند بسیار اعصاب خردکن باشد، اما نباید فراموش کرد که بسیاری از جویندگان کار، زمان قابل توجهی را به نگران شدن و تمرین درباره آنچه باید در مصاحبه بگویند. اختصاص می دهند. و سپس زبان بدن آنان تمام این زحمات را به باد می دهد. یک ضرب المثل قدیمی می گوید: " مشکل از آنچه می گویی نیست، بلکه در شیوه بیان کردن آن است." و این واقعیتی است که حتی وقتی چیزی نمی گوئید هم صادق است. شما باید بدانید که چگونه حرفه ای بودن خود را از طریق کلام و رفتار نشان دهید.

از آنجایی که سرنخهای موجود در رفتار و زبان بدن شما ، حاوی پاسخهایی مهم و مختصر می باشد هنگامی که نگران و مضطرب هستید و نمی توانید شوق و تمایل خود را به صورت کلامی ابراز کنید، زبان بدن می تواند بیانگر احساسات شما باشد.

# فصل سوم

## اجمالی به نظریه اسلام درباره شخصیت انسان

به قول استاد شهید مرتضی مطهری "انسان در جهان بینی اسلام، داستانی شگفت دارد، در اسلام، انسان به عنوان موجودی بسیار پیچیده، چند بعدی، تکامل یافته، دانی و عالی که طبیعت او در آن واحد منعکس کننده جنبه هایی از پیچیدگی های خلقت است معرفی می شود.

### مفهوم انسان در اسلام

از دیدگاه اسلام، انسان مخلوقی است که از هنگام زاده شدن، بالقوه کمالاتی دارد که می تواند به آن ها فعلیت بخشد و همچنین فطرتی حیوانی دارد که بر اثر افراط و تفریط در آن، دشواری برای خود و دیگران به بار می آورد. انسان از نظر ساختمان جسمی، تمایلات غریزی، شهوات و خواسته هایش، به سایر حیوانات شباهت دارد ولی از سه بعد با آن ها تمایز عمیقی دارد که عبارتند از:

#### الف - داشتن ادراک، کشف خود و جهان خود و داشتن جهان بینی

وجه مشترک جنبه ادراکی در انسان و سایر حیوانات، وجود دستگاههای ادراکی برای آگاهی یافتن موجودات از جهان خارج از خود است اما وجه تمایز آن در این است که دستگاه های ادراکی در حیوانات، صرفاً وسیله ارتباط آن ها به دنیای خارج هستند، در حالی که در انسان، راهی برای رسیدن به " تعقل " هستند. انسان با نیروی تعقل، قوانین کلی جهان را کشف می کند و بر اساس شناخت کلی از جهان و کشف قوانین طبیعی، طبیعت را در اختیار خویش می گیرد و از آن بهره برداری می کند. این شناخت تعقلی، مخصوص انسان است و سبب می شود که انسان، از شخصیت و فرهنگ انسانی برخوردار شود. اسلام به پدیده عقل در انسان اهمیت بسیاری می دهد، و این مطلبی است که روان شناسان غربی مانند جرج کلی، آلبرت بندورا و دیگران به تازگی اهمیت فراوانی برای آن قایل شده اند.

#### ب - وجود عوامل و جاذبه هایی که بر انسان احاطه دارند

از یک سو تأثیر عوامل و کشش های مادی و طبیعی که شامل احتیاج به غذا، احتیاج به خواب، احتیاج به استراحت و امثال آن می شود، عوامل و جاذبه هایی هستند که میان انسان و حیوانات مشترکند. از سوی دیگر، می توان عواملی را برشمرد که در محیط زیست بر تکوین خصوصیات جسمی، روانی و اجتماعی خاص انسان تأثیر می گذارند.

## ج- آزادی انتخاب، تحت تأثیر محیط و جاذبه های آن قرار گرفتن و تسلط بر آن ها

در حقیقت آنچه که وجود مشخصه و تمیز دهنده انسان از حیوان است عبارتند از:

۱- **میل به کسب علم و دانش:** کسب علم و دانش به انسان توانایی تسلط بر عوامل طبیعی و محیط اجتماعی اش را می دهد. از نظر اسلام در انسان علاوه بر این احساس، غریزه حقیقت جویی، جستجو و تحقیق نیز وجود دارد، زیرا دانستن، آگاه بودن و شعور داشتن برای بشر مطلوب ولذت بخش است. علم، تنها برای رفع مشکلات، انجام مسئولیت ها و فراهم آوردن رفاه بیشتر در زندگی نیست، بلکه برای انسان موضوعی پسندیده و ارضاکنده است. انسان فطرتاً از جهالت و نادانی می گریزد و علم و آگاهی را که یکی از ابعاد مهم معنویت است، ارج می نهد.

۲- **اخلاق:** انسان فطرتاً به انجام کارهایی که صرفاً جنبه سودجویی شخصی ندارد و به طور کلی به انجام کارهای اخلاقی گرایش دارد. انسان بسیاری از کارها را برای کسب ارزش اخلاقی که قسمتی از فطرت معنوی و انسانی اوست انجام می دهد. برای حیوانات احساس، عمل و نیت خیر اخلاقی مفهومی ندارند، در حالی که در انسان، این جنبه ها از فطرت بالقوه او سرچشمه می گیرند، عده ای از روان شناسان معاصر این نظریه را از جنبه پژوهشی مورد بررسی قرار داده اند. ( رجوع شود به کتاب روانشناسی رفتار اخلاقی، تألیف درک رایت)

۳- **طلب کمال و جمال:** انسان بر خلاف حیوانات، مایل به زیبا کردن خود و دیگران و به کمال رسیدن و به کمال رساندن است برای حیوان، مسئله زیبایی اصلاً مطرح نیست به قول یکی از دانشمندان اسلامی، شکل آخور برای حیوان مطرح نیست، بلکه محتویات آن مهم است، همچنین برای حیوانات، بهتر شدن، پیشرفت کردن، متعالی گشتن، اختراع، اکتشاف، هنر، ادبیات، علم و امثال آن اهمیت ندارد، زیرا تکامل عقلی، عاطفی، اجتماعی و فرهنگی برای آن ها بی معنا است اما در انسان رسیدن به کمال یعنی ساکن نماندن و دائماً در حال تغییر و بهتر شدن، انگیزه و هدف بسیار مهمی است.

۴- **پرستش و تقدیس:** انسان به طور فطری، مبدأ و مرکزی را که نقطه کمال است پرستش می کند و برای رسیدن به آن در حرکت است این امر، یکی از اصیل ترین و کهن ترین ابعاد وجودی و کلیات روح انسان است. حیوانات این حس و فطرت را ندارند و به همین دلیل هم معنویت ندارند. استاد شهید مرتضی مطهری در کتاب " انسان در قرآن " می نویسد: " از نظر مسلمات دینی و همچنین از نظر برخی علمای دین شناسی، از ابتدا بشر موحد و یگانه پرست بوده است. پرستش بت، ماه، ستاره، یا انسان، از نوع انحراف هایی

است که بعداً رخ داده است. حس پرستش که احياناً از آن به حس دینی تعبیر می شود در عموم افراد بشر وجود دارد".

**۵- عقل ، اراده ، مسئولیت و اختیار:** روان شناسان غربی انسان را حیوانی می دانند که بازیچه دست انگیزه های جسمی، روانی، درونی یا مقهور و منکوب عوامل محیط است، در صورتی که از نظر اسلام انسان موجودی عاقل، مسئول، مختار و آزاد است و هرگاه اراده کند، می تواند بر خود و محیطش غالب شود به همین علت او موظف به انجام تکالیفی است.

اسلام، عقل را نیرویی برای شناخت، اراده را مجری وجود، اختیار را داشتن آزادی نسبی و مسئولیت را عامل قبول تعهد در انسان می داند و معتقد است که اگر انسان در این زمینه ها تقویت و ارشاد شود، می تواند موجودی متعالی ، والا ، معنوی و سالم گردد. در غیر این صورت، موجودی خواهد بود دستخوش شهوات، تمایلات، خود شیفتگی ها و خواسته های حیوانی، اسیر محیط و موجودی سرگردان ، غیر انسانی محدود و بیمار. از حضرت علی (ع) نقل شده است: " بدی و ناسلامتی در طبیعت هرکس نهان است، اگر شخص بر طبیعت خود غالب آید، بدی در ضمیر ناخودآگاه او مخفی می ماند و اگر غالب نباید، بدی مانند آتش فشانی سرانجام دهان باز می کند و خود و محیطش را به بیماری و تباهی می کشاند".

### **عوامل تکامل دهنده شخصیت**

**۱- وراثت:** هر انسانی چون به نوع بشر تعلق دارد با طبیعت انسانی خلق می شود. پیدایش طبیعت فرد ، از جهتی تابع روندی جبری است زیرا او سلسله صفات و خصوصیات را از جانب پدر و مادرش به ارث می برد که بعضی از آن ها مانند رنگ پوست و چشم، جسمی هستند. انسان هیچ یک از این ها را خود انتخاب نمی کند و در قبال آنها اراده و مسئولیتی ندارد.

**۲- محیط طبیعی و جغرافیایی:** انسان تحت تأثیر عوامل طبیعی و به ویژه منطقه ای که در آن زندگی می کند و رشد و تکامل می یابد قرار می گیرد. این عوامل جبراً تأثیرات خاصی بر جسم و روحیه فرد می گذارند، مثلاً افرادی که در مناطق سرد یا گرم یا معتدل رشد و نمو کرده اند، به علت اختلاف آب و هوای این مناطق از نظر جسمی و روانی با دیگران تفاوت های بارزی دارند.

**۳- محیط اجتماعی:** شرایط اجتماعی انسان و نحوه ای که فرد در آن پرورش می یابد در ایجاد و تکامل خصوصیات جسمی ، روانی و اخلاقی او حائز اهمیت است. اخلاق، زبان، سنن و آداب، دین، مذهب و سایر معتقدات و همچنین سواد ، علم و دانش، رسوم



خانوادگی و اجتماعی ، تعلیم و تربیت هنر و مانند آن ها توسط محیط ، از کودکی بر جسم و روان فرد تأثیرات عمیق و گسترده ای می گذارد. اسلام با شناخت این جنبه از روانشناسی اجتماعی و روانشناسی رشد، بر اهمیت روابط خانوادگی، نقش پدر و مادر در تربیت کودک، نمازهای جماعت ، مسجد ، حج و امثال آن ها تأکید کرده است.

**۴- عوامل فرهنگی و تاریخی:** تأثیرات محیط تنها به عوامل زمان حاضر محدود نیست، بلکه علاوه بر تنها وقایع و حوادثی که در گذشته فرد رخ داده است، تاریخ و فرهنگ جامعه او نیز بر تکامل جسمی، روانی و اجتماعی فرد، تأثیرات مسلم و پایداری می گذارند. شخصیت هر فرد در حقیقت منعکس کننده ارثیه اجتماعی بشریت است از این رو شناخت روند تاریخی و فرهنگی آدمی، برای بهتر شناختن انسان ضرورت دارد.

### **عناصر تشکیل دهنده شخصیت**

در قرن بیستم فروید و سایر روان شناسان، شخصیت را شامل سه قسمت نهاد ، خود و فراخود دانستند. اما اسلام خیلی بیشتر از آن طبیعت انسان را به سه قسمت تقسیم کرد. هریک از این سه قسمت در فطرت و طبیعت بشر موجود است و در شکل دادن به شخصیت، وظایف و هدف های مشخصی به عهده دارد. این سه قسمت عبارتند از:

**نفس اماره ، نفس مطمئنه و نفس لوامه** که به ترتیب معادل نهاد ، خود و فراخود در نظریه فروید هستند.

نفس اماره، طبیعت حیوانی انسان را شامل می شود، با او به دنیا می آید و هدفش ارضای تمایلات و شهوات جسمانی و روانی است. ارضای این خواسته ها و کشش ها، در صورتی که توسط عقل، اراده و اخلاق کنترل شوند و باعث لذت طلبی شدید ، خودبینی ، خودشیفتگی و شهوترانی نگردند، مجاز و حتی لازم است. اخلاق اسلامی نیز با میدان دادن منطقی و سالم به اقناع و ارضای این کشش ها مابینتی ندارد، اما افراط در این زمینه را که به تسلط آن ها بر قوای عاقله و اخلاقی منجر می شود، نادرست می داند زیرا این وضعیت تعادل شخصیت را به هم می زند و انسانیت را از بین می برد. هر فردی که چنین شخصیتی داشته باشد، لطمات بی شماری به فرد و اجتماع خود وارد می سازد. سلامت نفس با تهذیب و تحت اختیار گرفتن نفس امکان پذیر است و در این امر، عقل ، اراده و مسئولیت اهمیت بسیاری دارد. کسانی که قادر نیستند با عقل، اراده و اخلاق، تمایلات افراطی و سرکش خود را کنترل کنند، لاجرم تحت تأثیر این خواسته ها و کشش های افراطی درونی قرار می گیرند و به واکنش های غیر عادی ، غیر اخلاقی و ضد اجتماعی دست می زنند.

برای اینکه انسان تسلیم افراط در تمنیات نفس اماره نگردد و دچار بیماری روانی و اختلال شخصیت نشود و به دنبال آن به تباهی فردی و اجتماعی کشانده نشود، در فطرت او نفس مطمئنه و نفس لوامه قرار داده شده است.

نفس مطمئنه شامل تمام استعدادهایی می شود که او را در اداره کردن انگیزه هایش به شیوه ای عقلانی ، منطقی و واقع بینانه کمک و راهنمایی می کنند.

نفس لوامه راهنمای نیکی و زشتی است و برخلاف فراخود در نظریه فروید آموختنی نیست، بلکه قسمتی از فطرت بشر است، البته آن بخش از فطرت است که او را به انسانیتی متعالی، والا و نزدیک به فطرت اصیل خود که انعکاسی از خالق وجود است رهنمون می شود، اگر این جنبه از وجود انسان تکامل یابد بشر به معنویتی دست می یابد که هم سلامت نفس فردی او را تأمین می کند و هم تضمینی برای سلامت جامعه و فرهنگ تمام بشریت می شود. فعالیت هایی نظیر نماز خواندن ، روزه گرفتن ، ایثار و مانند آن ها ، ابزارهایی برای رسیدن به این سلامت واقعی انسانی هستند.

مفاهیم اسلامی تأثیرات عمیقی بر نظریه های انسان گرایی ( اومنیسم) و هستی گرایی (اگزیستانسیالیسم) در زمان ما گذاشته اند.

## منابع

کتاب تلکیهای شخصیت خوانی راهی برای ارتباط موثر- ترجمه مهدی قراچه داغی- دکتر رحیم متقرد

کتاب روانشناسی شخصیت- تالیف دکتر یوسف کبری

کتاب مکتب ها و نظریه ها در روانشناسی شخصیت- تالیف دکتر سعید شالمو

کتاب زبان بدن (ارتباط غیرکلامی و کلامی)- تالیف م. حمام زاده

تهیه و تنظیم

سید مصطفی حسینی

مهر 1390