

تیپ شخصیتی خود را کشف کنید تا ارتباط موثری

با افراد پیرامون خود برقرار سازید

شغل مناسب شما چیست؟ چگونه باید با افراد

پیرامون خود رفتار کنید؟

راز جذب دیگران به خود



متد MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) به خوبی تیپ های شخصیتی را مشخص می کند. این متد توسط دو زن آمریکایی به نام کترین بریگز و دخترش ایزابل میرز به کمک نظریات یونگ تدوین شده است.

مبنای تیپ های شخصیتی چهار بعد دارد که عبارتست از: افراد چگونه انرژی می گیرند؟ چه اطلاعاتی را به خاطر می سپارند؟ چگونه تصمیم گیری می کنند؟ و چگونه می خواهند دنیای بیرونی را سازمان دهی کنند.

این ابعاد که با جنبه های مهم زندگی سروکار دارند، شاید چکیده اکثر نظریه هایی که در مورد شخصیت توسط دیگران مطرح شده باشد و به ما کمک می کند تا رفتار خود و دیگران را شناسایی کنیم و واکنش لازم را از قبل برنامه ریزی کنیم.

شناخت تیپ شخصیتی خود و طرف مقابل، در برقرار ارتباطات بهتر و کیفیت زندگی تاثیر بسزایی دارد. می توان هر یک از این چهار بعد متضاد با هم را بصورت زیر شرح داد:

۱. افراد درون گرا هستند یا برون گرا : اگر بدانید طرف مقابل شما جزء کدامیک از این دو دسته است، می توانید متوجه شوید چگونه انرژی می گیرد.
۲. افراد یا شمی هستند یا حسی: این بعد به شما نشان می دهد طرف مقابل شما به چه نوع اطلاعاتی توجه می کند.
۳. احساسی اند یا فکری: تشخیص این دو بعد، نحوه تصمیم گیری افراد را به شما نشان می دهد.
۴. ملاحظه کننده اند یا دآوری کننده: این بعد هم نشان می دهد طرف مقابل شما، چگونه می خواهد دنیای خود را سامان دهی کند.

به عنوان مثال ممکن است یک فرد، درون گرا- حسی - فکری و ملاحظه گر باشد. برای برقراری ارتباط موثر با این شخص، باید با روشی متفاوت با فردی که مثلاً برون گرا- شمی، احساسی و داوری کننده است، رفتار کنید.

اگر یک نفر ادعا کند هم برون گراست و هم درون گرا، این ادعا غیرممکن به نظر می رسد. چون هر کدام از این دو تیپ روبروی هم قرار می گیرند و با هم متضاد هستند. مثل این می ماند که بگویند یک غذا هم تلخ است هم شیرین.

به روش زیر می توانید متوجه ابعاد شخصیتی و تیپ شخصیتی خود شوید:

۱. درون گراها اصولاً ساکت و کم حرفند، در حالیکه برون گراها شلوغ و حراف هستند، درون گراها در مهمانی ها گوشه ای می نشینند و بیشتر در حال فکر هستند و تمایل زیادی به تعامل با دیگران نشان نمی دهند. در حالیکه برون گراها را با لباس های متنوع می بینید که در حال گرم کردن مجلس هستند، با دیگران شوخی می کنند، و گروهی را دور خود جمع می کنند. درون گراها با صحبت با دیگران، خیلی زود خسته می شوند و تمایل دارند زودتر خودشان را به محیطی خلوت برسانند تا انرژی بگیرند. اما برون گراها کاملاً برخلاف این تیپ، با دیگران بودن را انرژی بخش و مطلوب می دانند. درون گراها، برون گراها را افرادی بی فکر، شلوغ و سطحی ارزیابی می کنند، رفتارشان را اصولاً نمی پسندند و از دوستی با آنها خوشحال نمی شوند به ویژه اگر طرف مقابل شوخ طبع هم باشد. برون گراها نیز متقابلاً به درون گراها به چشم افرادی افسرده، بدون اعتماد به نفس، غیراجتماعی و دگم می نگرند و فکر می کنند آنها مشکل دارند. در حالیکه اینها تفاوت های فردی هستند و هیچ ایرادی در کار دیگری نیست.

۲. شمی ها بیشتر با ایجاد ارتباطات ذهنی، در مورد مسائل فکر می کنند. در حالیکه حسی ها که تیپ مقابل آنها هستند، با توجهی که به جزئیات موجود می کنند، به مسائل نگاه می کنند. مثلاً با دیدن یک باغ زیبا، افراد شمی به یاد افرادی می افتند که دوستان دارند و جای آنها را خالی می دانند. دیدن باغ آنها را به یاد صحنه ای از یک فیلم می اندازد و حتی ممکن است به یاد بهشت ییفتند و در مورد همین مسائل گفتگو کنند. به همین دلیل حسی ها این برداشت را می کنند که شمی ها حواس پرت هستند، مرتباً به مسائلی غیرواقعی فکر می کنند و ذهنشان فرار است، چون خودشان (حسی ها) به جزئیات توجه می کنند. با قرار گرفتن در یک باغ زیبا، به درختان توجه می کنند، آنها می توانند بوی

چوب و برگ های خشک را حس کنند و از هوای تازه آنجا لذت ببرند. صدای برگ درختان را زیر پای خود می شنوند و از زیبایی ها لذت می برند. حسی ها در زمان حال زندگی می کنند، در درس هایی که نیاز به توجه دارد مثل فیزیک، شیمی، ریاضیات و ... استعداد بیشتری دارند. در حالیکه شمی ها یا در گذشته سیر می کنند یا در فکر آینده هستند، کمتر تمرکز دارند، در درس هایی مثل فلسفه، جامعه شناسی، روانشناسی و ... استعداد دارند. این انگاره های ذهنی باعث می شود تا این دو تیپ، رفتارهای متفاوتی از خود نشان دهند. حسی ها جهت دار و به ترتیب خاصی صحبت می کنند، در حالی که شمی ها مرتب در صحبت های خود از این سو به آن سو می پرند. حسی ها، افرادی را که شمی هستند، حواس پرت و نامعقول خطاب می کنند و شمی ها متقابلاً آنها را افرادی فاقد خلاقیت، خشک مغز و متفاوت می دانند.

آدم ها به شیوه های گوناگونی با دنیای اطرافشان برخورد می کنند. [آکادمی رشد](http://www.RoshdAcademy.ir) سعی می کند با کشف این شیوه ها، راه هایی را ارائه کند تا ایجاد تغییر ساده تر شود. یکی از این شیوه ها، روش افراد در تصمیم گیری آنهاست که MBTI آنها را به احساسی ها و فکری ها تقسیم بندی کرده است.

۳. فکری ها، در تصمیم گیری های خود، تمام جوانب منطقی موضوع را سبک سنگین می کنند. موشکافانه موضوعات را بررسی می کنند و نهایتاً تلاش می کنند تصمیمی عاقلانه بگیرند. در حالی که احساسی ها، برای تصمیم گیری به دل خود رجوع می کنند. فکری ها قاطع و محکم و احساسی ها دل رحم و فاقد قاطعیت لازم هستند. فکری ها در ارتباط با افراد احساسی دچار مشکل می شوند و بالعکس. چون فکری ها، احساسی ها را افراد غیرمنطقی، خودشیرین کن و شاید متظاهر می دانند و احساسی ها هم فکری ها را افرادی حسابگر، خسیس، بی احساس و ... می دانند. این تفاوت ها در افراد داوری کننده و ملاحظه گر خیلی خوب نمایان است.

۴. ملاحظه گر ها اصولا حواسشان به دیگران است که ناراحت نشوند، حتی گاهی وقت ها این ملاحظه گری را نسبت به کامپیوتر، وسایل کار یا ماشین خود هم نشان می دهند. اما داوری کننده ها یا قضاوت گر ها دقیقا برعکس عمل می کنند. آنها بیشتر به خودشان توجه دارند نه دیگران. ملاحظه گر ها افرادی انعطاف پذیر و حساس هستند، داوری کننده ها خشک و انعطاف ناپذیرند. ملاحظه گر ها خیلی منظم و وقت شناس نیستند در حالیکه داوری کننده ها منظم و سروقت هستند و ...

بنابراین طبیعی است که برای برقراری ارتباط موثر با بقیه، نمی توان از یک الگو و فرمول استفاده کرد چون افراد با هم فرق می کنند.

نکته: ممکن است شما بتوانید با هر دو دست تان امضا کنید اما بر یک دست تان تسلط کامل دارید و بر آن یکی نه. یعنی ممکن است شما علائمی از برون گرا بودن و درون گرا بودن، یا شمی و حسی بودن، یا احساسی و فکری بودن، و یا ملاحظه گر و داوری کننده داشته باشید، اما یکی از اینها در شما غالب است.

در شخصیت خوانی برای اینکه کارمان راحت شود، برای هر تیپ، اول اسم آن را با کلمه انگلیسی مشخص می کنیم. پس درون گرا را با (D)، برون گرا را با (B)، شمی را با (S)، حسی را با (H)، فکری را با (F)، احساسی را با (E)، ملاحظه کننده را با (M) و داوری کننده را برای اینکه با درون گرا اشتباه نشود با (A) نشان می دهیم.

برای برقراری ارتباط موثر با دیگران، و در نتیجه گرفتن نتیجه از رئیس و همسر و دوستانمون و ... باید بتوانیم تیپ شخصیتی آنها را تشخیص دهیم. به این شکل می توانیم طرف مقابل را درک کنیم و در زمینه های بسیار مهمی مثل سیاست، ازدواج، تجارت، مشاوره یا هر زمینه ارتباطی دیگری موثر باشیم. برای این کار، در مرتبه اول باید بدانید تیپ شخصیتی خود شما چیست.

کافیست به این پرسش ها پاسخ دهید و اول هر حرف را پشت سر هم قرار دهید تا چهار حرف به ترتیب پشت سر هم قرار گیرد.

شما برون گرا (B) هستید یا درون گرا (D)؟

- بیشتر دوست دارید ساکن دنیای درون خودتان باشید؟ از تنهایی انرژی می گیرید؟ (D) یا دوست دارید بیشتر به دنیای بیرون بپردازید و با دیگران باشید؟ (B)
- هنگام خستگی، با تنهایی شارژ می شوید (D) یا با معاشرت با دوستانتان انرژی می گیرید؟ (B)
- اول فکر می کنید بعد عمل؟ (D) یا اول عمل می کنید بعد فکر؟ (B)
- آیا شما فردی دیرجوش هستید و دوستان کمی دارید؟ (D) یا فردی زودجوش هستید با دوستان زیاد؟ (B)

حالا بر اساس پاسخ این سوالات، حرف D یا B را یادداشت کنید.

شما شمی (S) هستید یا حسی (H) ؟

- آیا شما به واقعیت ها توجه دارید؟ و جزئیات را بخاطر می سپارید؟ (H) یا با ایجاد ارتباطات ذهنی و ارتباط معانی و کاربردها، مسائل را تجزیه تحلیل می کنید؟ (S)
- آیا با امکانات واقعی برنامه ریزی می کنید؟ (H) یا خلاق و خیال پرداز هستید؟ (S)
- آیا بیشتر در زمان حال قرار دارید؟ (H) یا در زمان گذشته و آینده غوطه ورید؟ (S)
- آیا ایده های کاربردی ثابت شده را به دلیل اطمینان بخش بودن آنها، می پسندید؟ (H) یا به ایده های نو علاقه مندید؟ (S)
- کارهای تکراری و قبلا شکل گرفته را دوست دارید؟ (H) یا کارهای جدید و خلاق را دوست دارید؟ (S)
- آیا در درس هایی مانند هندسه، بازرگانی، ریاضیات و ... موفق تر هستید؟ (H) یا در دروسی مثل ادبیات، فلسفه، جامعه شناسی و ... (S)
- آیا موقع تفکر، از یک نقطه شروع می کنید و بعد به نقطه پایان می رسید سپس سراغ فکرهای دیگه می روید؟ (H) یا از روی فکرهایتان می پرید و هر فکری، شما را به یاد فکر دیگری می اندازد؟ (S)

حالا بر اساس پاسخ این سوالات، حرف H یا S را یادداشت کنید.

شما فکری (F) هستید یا احساسی (E)؟

- آیا فردی منطقی و تحلیل گرا هستید؟ (F) یا حساس و همدل؟ (E)
- در یک بحث بیشتر منطق و اصول را در نظر می گیرید حتی اگر به دیگران برمی خورد؟ (F) یا بحث را به گونه ای پیش می برید که خوشایند دیگران باشد؟ (E)
- آیا فردی سخت و محکم هستید؟ (F) یا دل رحم و رؤوف؟ (E)
- آیا تصمیمات را بر اساس سبک سنگین کردن جنبه های موضوع می گیرید؟ (F) یا با توجه به احساسات و تحت تاثیر قرار گرفتن شما؟ (E)
- آیا باید حقایق را به هر قیمتی گفت چون مصلحت است؟ (F) یا بهتر است رعایت کنیم و حتی دروغ های کم اهمیت بگوییم تا دیگران ناراحت نشوند؟ (E)

حالا بر اساس پاسخ این سوالات، حرف F یا E را یادداشت کنید.

شما فردی داوری کننده (A) هستید یا ملاحظه گر (M)

- آیا ترجیح می دهید شرایط مشخص و معین باشد؟ (A) یا اینکه ذهنتان را برای پذیرش شرایط تازه باز می گذارید؟ (M)
- خشک و مستقر هستید؟ (A) یا انعطاف پذیر و حساس؟ (M)
- آیا فردی منظم و سروقت هستید؟ (A) یا خیلی منظم و وقت شناس نیستید؟ (M)
- آیا اکثراً سریع و قاطع تصمیم می گیرید؟ (A) یا دیرتر و با تعلل تصمیم گیری می کنید؟ (M)
- آیا اول کارهایتان را انجام می دهید و بعد استراحت می کنید؟ (A) یا اول استراحت می کنید بعد به کارهایتان می پردازید؟ (M)
- آیا می خواهید اصولاً بر موقعیت ها مسلط باشید؟ (A) یا اصولاً اداره موقعیت ها را با دیگران در میان می گذارید؟ (M)

حالا بر اساس پاسخ این سوالات، حرف A یا M را یادداشت کنید.

برای اداره یک شرکت یا برقراری ارتباط موثر، باید بتوانید مثل یک متخصص روانشناس، تمام جنبه هایی که شما را به اهدافتان نزدیک می کند زیر نظر بگیرید. با دقت تمام، تیپ شخصیتی فرد یا افراد مقابل را تشخیص دهید و بعد گام بعدی را برای تغییر در دیگران بردارید.

برای این کار، شما نیاز به سرنخ های زیر دارید تا خیلی راحت، تیپ شخصیتی افراد را شناسایی کنید:

جدول راهنمای تشخیص تیپ های شخصیتی:

درون گرا	برون گرا
رفتار آرامی دارند	شور و اشتیاق فراوان دارند
کمتر صحبت می کنند	بیشتر صحبت می کنند
کمتر خودنمایی می کنند	حراف هستند
اول می اندیشند و بعد حرف می زنند	سریع تر و بلندتر حرف می زنند
آرام تر و کوتاه تر حرف می زنند	حواسشان پرت می شود
می توانند تمرکز داشته باشند	موضوع را به سرعت تغییر می دهند
در یک موضوع باقی می مانند	صحنه پرداز هستند
به صرف وقت با خودشان علاقه مندند	ابتدا عمل می کنند و بعد فکر می کنند
گوشه گیر هستند	سخن دیگران را قطع می کنند و جمله خود را
محتاط هستند	ناتمام می گذارند
بدون مقدمه حرف می زنند	

حسی ها

واضح حرف میزنند

اندیشه های منظمی دارند

به واقعیت ها و مثال های حقیقی توجه می کنند

از زبان بعنوان یک وسیله استفاده می کنند

از شرایط جسمی خود آگاه هستند

به مشاغل عملی گرایش دارند

به اخذ مدارک تحصیلی کم توجه اند

به کتاب های غیرداستانی علاقه دارند

صریح و مستقیم حرف می زنند

به جزئیات و واقعیات توجه دارند

گذشته ها را به خاطر می آورند

به سخن افراد گوش می دهند

شمی ها

پیچیده حرف می زنند

اندیشه های فراری دارند

از استعاره و قیاس ها استفاده می کنند
از زبان برای ابراز وجود استفاده می کنند

به ذهن خود توجه دارند

به مشاغل خلاق گرایش دارند

به اخذ مدارک تحصیلی علاقه مندند

به خواندن کتاب های رمان علاقه مندند

بازگویی و تکرار می کنند

به مسائل کلی و تصاویر بزرگ علاقه دارند

به آینده توجه دارند

جمله های دیگران را تمام می کنند

فکری ها

رفتار خونسردتر دارند، بیشتر از دیگران فاصله می گیرند

ممکن است بی احساس به نظر برسند

به کار استراتژی بها می دهند

ممکن است آنها را بی ادب صدا کنند

بیشتر مرد هستند

ممکن است بحث و جدل کنند

پوست کلفت تر هستند

مستقیما به اصل مطلب می پردازند

به حقایق توجه دارند

به ندرت تعریف و تحسین می کنند

معمولا قاطع هستند

احساسی ها

گرم تر و دوستانه تر هستند

به احساسات دیگران توجه دارند

اغلب آرام و سیاست مدار هستند

در برنامه های اجتماعی شرکت می کنند

از مشاجره و اختلاف پرهیز دارند

بیشتر زن هستند

احساساتشان زود به زود جریحه دار می شود

حرف های خودمانی می زنند

تعریف و تحسین زیاد می کنند

احتمالا فاقد قاطعیت هستند

در کارها کمک می کنند

ملاحظه کننده ها	داوری کننده ها
خودمانی هستند	رسمی و تعارفی ترند
شوخ ترند	جدی ترند
سازگارترند	دوست دارند کنترل گر باشند
ممکن است تصمیماتشان را به تاخیر بیندازند	سریع تصمیم می گیرند
قاطعیت کمتری دارند	قطعی هستند و قاطعیت دارند
شتاب و عجله ندارند	در حال عجله و شتاب هستند
لباس هایشان اغلب مرتب نیست	لباس های مرتب می پوشند
معتقدند قاعده و مقررات محدود کننده است	دوستدار قواعد و مقررات و سیستم هستند
محل کار و زندگیشان نامرتب است	محل کار و زندگیشان تمیز و مرتب است
آهسته تر قدم برمی دارند	سریع تر راه می روند
لباس های گشاد می پوشند	لباس های به نسبت تنگ می پوشند
مشاغل تفریحی را انتخاب می کنند	مشاغل را انتخاب می کنند که در آن امکان کنترل داشته باشند

نکته: ترکیب این تیپ های شخصیتی، ۱۶ نوع شخصیت و چهار هسته شخصیتی می سازد که هر کدام با بقیه تفاوت زیادی دارند. مثلا فردی که DHFA (درون گرا، شمی، احساسی، ملاحظه گر) است، کم حرف، حواس جمع، تحلیل گر و تا حدی زودرنج است اما اگر شما BSEM (برون گرا، شمی، احساسی و ملاحظه گر) باشید، فردی حراف، غیرمتمرکز، تابع احساسات، شوخ طبع با ذهنی فرار و شاید تا حدی فراموشکار باشید. اگر کسی بخواهد با این تیپ های شخصیتی، ارتباط موثری برقرار کند برای تاثیرگذاری روی هر کدام، باید روش متفاوتی بکار گیرد. برای برقراری ارتباط موثر با این ۴ هسته شخصیتی باید مواردی را رعایت کنید که در ادامه به این بحث می پردازیم.

از این روش می توانید برای پیدا کردن شغل مناسب خودتان، ارتباط سازی بهتر و درک متقابل استفاده کنید.

حالا برای شناخت این ۱۶ تیپ شخصیتی به جدول زیر دقت کنید:

HA ها	BHFA برون گرا، حسی، فکری، داوری کننده
	DHFA درون گرا، حسی، فکری، داوری کننده
	BHEA برون گرا، حسی، احساسی، داوری کننده
	DHEA درون گرا، حسی، احساسی، داوری کننده
HM ها	BHFM برون گرا، حسی، فکری، ملاحظه گر
	DHFM درون گرا، حسی، فکری، ملاحظه گر
	BHEM برون گرا، حسی، احساسی، ملاحظه گر
	DHEM درون گرا، حسی، احساسی، ملاحظه گر
SF ها	BSFA برون گرا، شمی، فکری، داوری کننده
	DSFA درون گرا، شمی، فکری، داوری کننده
	BSFM برون گرا، شمی، فکری، ملاحظه گر
	DSFM درون گرا، شمی، فکری، ملاحظه گر

BSEA برون گرا، شمی، احساسی، داوری کننده	SEها
DSEA درون گرا، شمی، احساسی، داوری کننده	
BSEM برون گرا، شمی، احساسی، ملاحظه گر	
DSEM درون گرا، شمی، احساسی، ملاحظه گر	

گفتیم در اولین گام ارتباط سازی شما باید بدانید خودتان چه تیپ شخصیتی دارید و آن را بصورت فرمول چهار حرفی مثل بالا بنویسید. شاید خودتان را جزو دو یا سه تیپ شخصیتی حدس بزنید. اما هر فردی فقط می تواند یک تیپ شخصیتی داشته باشد. آن را بنویسید. گام دوم اینست که بدانید افرادی که شما با آنها به تفاهم نمی رسید افرادی بدذات، نادان یا خشک نیستند، بلکه به احتمال زیاد تیپ شخصیتی آنها با شما فرق می کند. نه آنها مشکل ذهنی و شخصیتی دارند و نه شما.

در گام سوم ارتباط سازی لازم است شما شبیه به خود آنها عمل کنید. یادتون نرود که "اگر شبیه آنها باشید، شما را دوست خواهند داشت"

اگر با فردی درون گرا مواجه شوید، و مثل یک فرد برون گرا با او صحبت کنید، به زودی او را خسته خواهید کرد. همچنین او به این نتیجه می رسد با هم تفاوت زیادی دارید. اما اگر با فرد درون گرا کمتر و آرام تر حرف بزنید و با یک برون گرا، داغ تر و بیشتر، به احتمال زیاد ارتباط بهتری برقرار خواهید کرد.

اگر به فردی حسی می رسید باید با او حساب شده و در زمان حال حرف بزنید، از خاطره ها و برنامه هایی که او را از (آن مکان) و (آن لحظه) دور می کند، باعث کسالت و خستگی او خواهد شد. همانطوریکه اگر با یک فرد شمی که ذهنش فرار است، فرمول وار و کلیشه ای و بدون ذکر مثال و حکایت و ... صحبت کنید، باعث خستگی او شده و از شما دور خواهد شد.

این قواعد را در ارتباط با فکری ها و احساسی ها هم باید رعایت نمود. اگر هنگام برقراری ارتباط با فکری ها، در تحلیل هایتان احساسی حرف بزنید و احساس قلبی تان را بیان کنید، طرف مقابل شما را فاقد

قدرت تفکر و تعقل ارزیابی خواهد کرد و ممکن است فرصت های کاری یا شراکت با او را از دست دهید. همچنین اگر با افرادی که احساسی هستند، از در احساس وارد نشوید، شما را فردی تصور خواهند کرد که زیادی نکته گیر است و اصطلاحاً متهم به خشخاش می گذارد و ممکن است این روند موردپسند وی نباشد.

ملاحظه گر ها و داوری کننده ها هم با کسانی رابطه بهتری دارند که شبیه به خودشان باشد. اگر فرد ملاحظه گری باشید، و از طبیعت یک داوری کننده پیروی کنید، او شما را فردی بیرحم و خودخواه فرض خواهد کرد. همچنین اگر با یک داوری کننده، به شیوه ملاحظه گری ارتباط برقرار کنید، او شما را فاقد قاطعیت و فردی ضعیف فرض خواهد کرد.

هسته های شخصیتی:

شانزده تیپ شخصیتی را می توان در چهار گروه HA ها، HM ها، SF ها و SE ها تقسیم بندی کرد. بدون شک هر کس که درون گراست، گرایشات برون گرایی هم دارد ولی ترجیح وی درون گرایی است و از سوی دیگر، بقیه گرایش ها هم همینطوری هستند. یعنی در هر فرد، تنها ۴ گرایش قوی تر است که آنها را بصورت فرمول چهار حرفی در می آوریم.

در سراسر تاریخ، فیلسوفان، نویسندگان، روانشناسان و افراد دیگر، چهار طبیعت متفاوت و متمایز داشته اند. این چهار طبیعت مختلف همان هسته های شخصیتی هستند.

بطور مختصر نگاهی به این هسته های شخصیتی می اندازیم:

HA ها (سنتی ها): حسی و داوری کننده. یعنی توجه دقیق به حقایق و جزئیات زندگی و در لحظه حال بودن در کنار توجه به اخلاقیات کاری که از آنها افرادی بسیار مسئول می سازد. باید به شیوه ای با این افراد ارتباط برقرار کنید که مطمئن باشند شما آنها را درک کرده اید.

این افراد اغلب صریح، مسئول و نکته سنج هستند. بنابراین قبل از اینکه از آنها برنجید، باید بدانید که این ویژگی شخصیتی آنهاست. اصولا رسمی و محترم هستند و برای افراد مسن تر و مقامات بالاتر از خود، احترام بسیاری قائل می شوند. غالبا هم خود رای هستند و کمتر از اطرافیان اثر می پذیرند.

افراد این گروه دوست دارند در مورد چیزهای جدید صحبت کنند اما از نظر ذهنی قابلیت پایی دارند و به سختی می توانند درباره مسائل نظری یا یک موقعیت خاص صحبت کنند. اگر شما در حین صحبت، موقعیت هایی را به تصویر بکشید که نیاز به فعالیت ذهنی و خلاقیت داشته باشد، آنها را دچار مشکل می کنید. بدیهی است افراد درون گرای این گروه، کم حرف تر و افراد برون گرای گروه، پر حرف تر هستند. این افراد بسیار محافظانه کارتر لباس می پوشند، پس در قرار ملاقات هایتان باید دقت کنید که اصطلاحا لباس های سنگین و به دور از زرق و برق های غیرضروری بپوشید چون در غیر اینصورت ممکن است

ارتباط شما آنطوریکه باید با موفقیت شکل نگیرد. این افراد معمولاً تمیز و مرتب و به اصطلاح ظاهری جامعه پسند دارند، کفش های واکس دار می پوشند و خط اتوی لباسشان به چشم می آید.

HM ها (تجربه کننده ها): HM ها در بعد حسی مانند HA ها هستند ولی به جای داوری کردن، ملاحظه گر می باشند و همین ویژگی تفاوت بسیار زیادی را بین این دو هسته ایجاد می کند. این افراد در برنامه ریزی بسیار ضعیف عمل می کنند و دوست دارند مستقیماً سراغ تجربه های جدید بروند. به طور افراطی علاقه مند به انجام دادن، عمل کردن، تجربه و درگیری فیزیکی با مسائل جدید هستند. آزادی عمل برای آنها مهم است. بواسطه حسی بودن بیشتر به لحظه حال توجه دارند و به ندرت نگران آینده می شوند. طرح های کوتاه مدت را مدنظر قرار می دهند و بسیار انعطاف پذیر هستند. به همین دلیل افراد ریسک پذیری به شمار می روند.

آنها افراد شادی هستند و رابطه سازی با آنها کار دشواری نیست. چون روحیه ای آرام دارند و اهل خوشگذرانی اند. اگر بی جهت به شما لبخند زدند، تعجب نکنید. این پیام دوستی آنهاست، علیرغم HM ها که مثل قدیمی ها لباس می پوشند، این افراد به روزتر هستند و لباس های راحت و اسپورت می پوشند. به محض اینکه فرصتی دست دهد، یک شلوار کتانی یا جین و یک پیراهن تک می پوشند. خودمانی و غیررسمی می پوشند و نظر دیگران برایشان اهمیت دارد. اما چیزی که مهمتر است آزادی و راحتی خودشان است. ممکن است جایی که توقع ندارید با سر و وضع غیر آراسته ای ظاهر شوند. این قواعد در برقراری ارتباط آنها هم صادق است. گفت و گوی دوستانه دارند، غیر رسمی و راحت برخورد می کنند. راحت و روان حرف می زنند. برای جذب این افراد، در بحث هایتان بهتر است در مورد مسائل حقیقی و ملموس مانند نتایج ورزش یا رانندگی و ... صحبت کنید. چون مسائل فلسفی، سیاسی و الهی را دوست ندارند. اصولاً اعتماد به نفس دارند. این گروه اغلب در شغل های دولتی ناموفق تر عمل می کنند. چون یکنواختی و عدم تنوع آنها را به شدت خسته می کند. آنها کارهای خلاق و بدون قاعده و مقررات و رئیس و دیگر عوامل محدود کننده را دوست دارند. در کار باید خوش بگذرانند و هر روز چیز جدیدی تجربه

کنند. به همین منوال تفریح و سرگرمی و به ویژه ورزش را دوست دارند. اگر چه کیفیت ورزش آنها بستگی به عواملی چون جنسیت، سن و سال و وضعیت جسمانی شان دارد اما در مجموع افرادی پرتحرک هستند و شما برای ارتباط سازی باید از این علاقه بهره لازم را ببرید تا با آنها یک رابطه عالی بسازید.

SF ها (ادراکی ها) : الگوی ترجیحی این گروه، شمی بودن و فکری بودن است و این استراتژی باعث تفاوت های اساسی آنها با گروه سنتی ها و تجربه کننده ها (دو گروه قبلی) می شود. چون بر خلاف آن دو گروه که بر اساس حس و توجه به جزئیات، دنیای اطرافشان را درک می کنند. این گروه به تصاویر بزرگ و کلی توجه می کند.

این دسته از افراد، کمتر در زمان حال زندگی می کنند، چون به آینده توجه بیشتری دارند، فکورند و برنامه ریزهای خوبی هستند. افرادی منطقی و تصمیم گیرنده های لایقی هستند. بدلیل شمی بودن و فکری بودن شان، مستقل ترین افراد بین چهار هسته شخصیتی به شمار می روند.

سیاست مدارها با این ویژگی، قابلیت بسیار بالایی دارند. بنابراین اگر شما یک دیپلمات هستید، برای برخورد با چنین افرادی، باید بسیار محتاطانه عمل کنید. اگر چه در حوزه های دیگر، افرادی منطقی، تحلیل گر، عینی و اغلب با انصاف به نظر می رسند اما در عالم سیاست، منافع کشور یا حزب ایجاب می کند که این ویژگی ها را برای کسب امتیازات مثبت بکار بگیرند.

برای متقاعد کردن این گروه شما نیاز به استدلال و مدارک کافی دارید. ادراکی ها در میان آشناها، افرادی معتمد هستند. در برخورد با این افراد به یاد داشته باشید که برخورد بی مهابانه با این افراد، ممکن است آنها را برنجاند. چون به شدت نیازمند احترام به خودشان هستند. در مشاجرات خودشان، ممکن است به پرخاشگری و عصیت هم روی بیاورند. این گروه به گونه ای لباس می پوشند که احترام برانگیز بمانند، لباس های خود را منطقی و با تفکر انتخاب می کنند. لباس این گروه با مناسبت های مختلف اصولاً همخوانی دارد.

اگر در برخورد اول، مشاهده کردید این فرد از واژه های پیچیده استفاده می کند آن را به حساب اظهار فضل وی نگذارید. بلکه علاقه و ذهنیت او، اینگونه است. ادراکی های برون گرا (BSFM , BSFA) معمولاً بیشتر از کلمات پیچیده تری استفاده می کنند و ارتباط سازان خوبی هستند. شما می توانید با الگوبرداری از این افراد، به راحتی با بقیه ارتباط برقرار کنید. این گروه در حیطه های جدید خوب عمل می کنند. ادراکی ها با خلاقیت خود، به حل مسائل می پردازند. این گروه در کارهای مدیریتی، مشاوره، روانشناسی، تحلیل گر خوب عمل می کنند. به علم اندوژی علاقه مند هستند و می خواهند دانش خود را عملی کنند.

SEها (آرمان گراها): چهارمین گروه، آرمان گراها هستند که مثل ادراکی ها، شمی هستند یعنی کمتر به جزئیات توجه می کنند و بیشتر در زمان غوطه ور هستند. اما برخلاف ادراکی ها، آرمان گراها افرادی احساسی هستند و به همین جهت به ارزش های خود و دیگران اهمیت بسیاری قائل می شوند. اصولاً همدلانه با بقیه ارتباط برقرار می کنند. آرمان گراها به خودشناسی و اصولاً انسان شناسی به عنوان یک رسالت و همچنین ابزاری برای بهتر زیستن نگاه می کنند. معنویت برای آنها مهم است. آرمان گراها پس از خودشناسی بیشتر وقت خود را صرف مطالعه در مورد مسائل جهانی و مشکلات بشری می کنند.

آرمان گراها، ایده آلیست هایی هستند که با اشتیاق سعی می کنند تفکرات خود را ترویج دهند، حتی با پوشش خود تلاش می کنند ارزش های خود را به دیگران گوشزد کنند. بنابراین تعجب نکنید اگر طرف مذاکره شما به عنوان یک آرمان گرا با پوششی نامتعارف و قیافه ای منحربفرد ظاهر شود. این افراد در صورتی که ملاحظه گر باشند (DSEM و BSEM)، اصولاً تحت تاثیر آداب و رسوم و به ویژه سنت ها نیستند. علاقه بسیاری به مدرنیسم دارند و حتی دکور منزل خود را سعی می کنند مدرن و غیر سنتی بچینند. دوست دارند منحصر به فرد به نظر برسند و شما نباید با برچسب عقده ای یا خودنما، آنها را متهم کنید. اما آرمان گرایان داوری کننده (DSEA و BSEA) نسبت به آداب و رسوم و شرایط متعارف ارزش قائلند. در برقراری ارتباط با این افراد هم شما کار راحتی خواهید داشت چون آنها ارتباط سازان ذاتی

هستند. اطلاعات زیادی از خودشان می دهند و پرسش های خصوصی می کنند. افراد قضاوت کننده از پرسش های این افراد دچار سوءتفاهم شده و این کار را تجاوز به حریم خصوصی خودشان می دانند. اما برعکس، آرمان گراها از این کار منظوری ندارند. هنگام ارتباط فاصله خود را با طرف مقابل کم می کنند، به چشمان طرف مقابل خیره شده و صمیمانه و با لحنی دوستانه صحبت می کنند.

اگر بیماری خود را متوجه نمی شوید تا زمانیکه از پای درمی آید، این نشانه آرمان گراهاست. به همین دلیل دیر به درمان خودشان می پردازند و غالباً پیشگیری از بیماری ها را مهم نمی دانند. این گروه بیشتر در مشاغل هنری، مددکاری اجتماعی، تدریس مسائل انسانی و ... دیده می شوند.

پس متوجه شدیم انسانها ذاتاً بد نیستند یا اشتباه نمی کنند. بلکه این تفاوت میان افراد است که سبب تفاوت می شود. وقتی به این نکته دقت کنیم، می توانیم ارتباط سازی را آغاز کنیم.

برای برخورد با هر تیپ روشی ها و نحوه برخورد با آنها را باید یاد بگیرید. این روش ها بطور خلاصه در جدول زیر آمده است:

در برخورد با برون گراها	در برخورد با درون گراها
بگذارید حرف بزنند	سعی کنید بیشتر شنونده خوبی باشید
از موضوعات گوناگون استفاده کنید	فقط در مورد یک مسئله صحبت کنید
ارتباط کلامی را بالا ببرید	پس از نتیجه گیری بحث را عوض کنید
انتظار اقدام فوری داشته باشید	به آنها فرصت کافی برای فکر کردن دهید
گفتگوی بیشتر صمیمیت می آورد	میان حرف آنها نپرید
سعی کنید از آنها سوال پرسید	تماس اینترنتی و کتبی اثرگذار است

در برخورد با شمی ها

درباره تصاویر بزرگ و کلی حرف بزنید

درباره امکانات و احتمالات بیشتر حرف بزنید

در تخیل آنها شریک شوید

آنها را وادار به شنیدن جزئیات نکنید

از قیاس و استعاره استفاده کنید

در برخورد با حسی ها

جملات خود را تمام کنید

به واقعیت ها اشاره کنید

اطلاعات را قدم به قدم بدهید

موضوع را به روشنی بیان کنید

به تجربیات گذشته اشاره کنید

در برخورد با احساسی ها

ابتدا به نکاتی که در باره آنها توافق دارید، اشاره

کنید

از تلاش آنها قدردانی کنید

درباره نگرانی ها، امیدها و روحیات افراد حرف

بزنید

لبخند بزنید و تماس چشمی خود را با آنها حفظ

بکنید

در برخورد با فکری ها

مستدل و مستند حرف بزنید

علت ها و معلول ها را مدنظر قرار دهید

به نتایج توجه داشته باشید

حرف هایتان را تکرار نکنید

جهت دار و نتیجه بخش مذاکره کنید

در برخورد با ملاحظه کننده ها

به آنها فرصت دهید تا در مورد راه حل ها بحث کنند

به آنها امکان انتخاب دهید

اطلاعات جدید را پذیرا شوید

بگذارید راحت از شما سوال کنند

در برخورد با داوری کننده ها

قاطع و محکم حرف بزنید

سریعا به نتیجه اشاره کنید

به آنها فرصت تصمیم گیری دهید

طبق برنامه ای که دارید عمل کنید

سازمان یافته باشید

در برخورد با HA ها (سنتی ها)

شوخی نکنید

با صراحت به موضوع بپردازید

از کلمات ساده استفاده کنید

با توجه به موفقیت های گذشته تان، پیشنهاد دهید

با ارقام، آمار و سند حرف بزنید

روی موارد عملی یا نتایج تاکید کنید

دقت کنید واقعیاتی که اشاره می کنید، دقیق باشند

در برخورد با HM ها (تجربه کننده ها)

دوستانه و باز باشید و به سوالاتشان جواب دهید

در صورت امکان به رابطه تان، جنبه تفریحی و سرگرمی دهید

به موضوعات واقعی، کاربردی و فوری توجه کنید

آنها را به گفتگو تشویق کنید ولی زیاد حرف نزنید

آنها را در کار دخالت دهید و بگذارید تجربه کنند

از تصاویر، ماکت ها و صداها برای توجیه وی استفاده کنید

در برخورد با SF ها (ادراکی ها)

از استعاره و مثال استفاده کنید

به آنها نشون دهید که کنجکاو و باهوش هستند

تخیل و تصور آنها را بکار بگیرید

آنها را با جزئیات کلافه نکنید

دقت کنید این افراد خلاق اند و پای بند سنت ها و

گذشته ها نیستند

سازگار باشید

نقطه نظرات خود را با نظریات و تئوری های

دیگران پیوند دهید

در برخورد با SE ها (آرمان گراها)

سعی کنید او را متوجه سازید که با هم در یک

راستا هستید و اهل رقابت نیستید

درباره شدت باورهای خود حرف بزنید و نقطه

نظرات خود را با آنها در میان بگذارید

به منحصر بودنش احترام بگذارید

رفتارتان را دوستانه، صمیمانه و همدلانه کنید

خلاقیت و تخیل آنها را تشویق کنید و آنها را به

چالش بکشانید