البرنامج التدريبي في
علم أنماط الشخصية

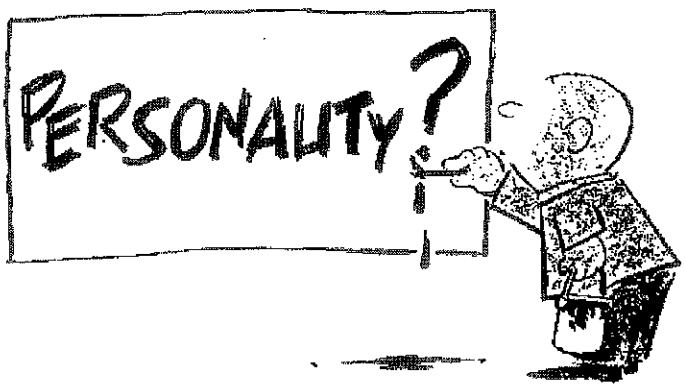
Personality Types

مادة الدورة

الدكتور موسى محمد الجويسر

خبير في علم أنماط الشخصية

MBTI Step III Certified



علم أنماط الشخصية Personality Types

أنت.. أكثر عمقاً مما تعتقد

للناس شخصيات مختلفة وسلوكيات متباينة، وكل شخصية فريدة من نوعها ولديها نظرتها للعالم ومفهومها للحياة، قد نتشابه في ذلك، وقد نختلف أحياناً في ذلك، فلكل شخصية مكوناتها وسماتها واستعدادها النفسي والجسمي للتعامل مع الذات ومع الآخرين، وهذه هي صنعة الخالق عز وجل، ولكن كيف نستطيع أن نفهم الناس من حولنا ونعرف شخصياتهم وكيف يفكرون وينظرون للعالم؟ كيف يمكننا أن نتكلم لغة الآخرين؟

تقدم هذه الدورة علماً فريداً في فهم أنفسنا من الداخل حتى نعرف طبيعة سلوكنا في الخارج، لنتعرف من خلاله على طبيعة شخصياتنا وكيف يمكن أن نثري علاقاتنا ونطور من قدرتنا على اتخاذ القرار ونزيد من إحساسنا باحترام الذات والكفاءة الشخصية.

تركز الدورة على الفهم الأساسي للشخصية وكيف تتطور في الحياة، كما تناقش مسارك الفريد للتطوير الذاتي والإنجاز وتطبيقات فهمك لشخصيتك في حياتك اليومية، والأهم من ذلك هو أن هذه الدورة تعرفك على أثر شخصيتك على دورك في الحياة والعلاقات وطريقتك في الاتصال مع الآخرين وحتى في حل المشاكل لتحقق أهدافك وتحدد مستقبلك ومسار حياتك.

يأتي علم أنماط الشخصية **Personality Types** ويجيب على هذه التساؤلات بلغة علمية وعملية، ويمكننا علم أنماط الشخصية **Personality Types** من فهم شخصيات الناس وكيف نتعامل معهم بصورة فاعلة وكيف نكسبهم ونقنعهم ونعيش معهم؟ علم أنماط الشخصية **Personality Types** بحر زاخر من المعلومات عن أنفسنا من الداخل، عن شخصيتنا في بيوتنا وعن أزواجنا وعن أولادنا وزملائنا في العمل الخ،

وهذا البرنامج موجه خصوصاً لمن يريد أن يعرف طبيعة شخصيته وقدراته وكيف يمكن أن يفهم نفسه ويحقق ذاته، فلنبدأ رحلتنا في أنفسنا من الداخل.

حقائق أساسية عن علم أنماط الشخصية

- هلا قلت ما تقصد؟
- لقد قلت لك ذلك، لكنك لم تسمعني.
- أنت لا تفهم قصدي.

التواصل عملية مركبة ومعقدة وهناك الكثير من العوامل والتي تتداخل فيما بينها، فما يراه شخص ما على أنه تواصل قد لا يكون بالضرورة يتناسب مع طرف آخر، وما يود معرفته شخص ما من معلومات قد تختلف عما يود معرفته شخص آخر، وحتى أسلوب التواصل قد يختلف اختلافاً كثيراً بين الناس.

ويعتبر علم أنماط الشخصية أحد أشهر النظريات العلمية لفهم شخصيات الناس لتقريب وجهات نظرهم لزيادة فهم الفروق الطبيعية وعلى نقاط القوية الجوهرية ومزاياهم، وكذلك على النقاط التي تحتاج إلى تطوير، فهذا العلم يصف الشخصية في أنقى صورها الطبيعية وجمال رونقها، وتستند هذه النظرية إلى حقيقة أننا خلقنا بطبيعة فطرية ومكونات شخصية تحدد كيف نتصرف ونفكر ونتعامل مع الآخرين وغيرها، وهذا العلم يساعدك على:

- فهم نفسك والآخرين.
- التعرف على ما تفضله في حياتك بصورة طبيعية.
- التعرف على الطبيعة الفطرية التي خلقنا عليها.
- فهم الفروق الفردية الطبيعية بين الناس والتعامل معها بإيجابية.
- زيادة أواصر التواصل وتقوية العلاقات مع الآخرين.
- فهم طبيعة التفاعل بين الشخصيات المختلفة على أنه تفاعل حيوي ونشط ومتغير.

وهناك بعض الأمور المهمة والتي يجب التنبيه لها، وهي:

- علم أنماط الشخصية يصف النوع وليس الكم.
- علم أنماط الشخصية لا يضع الناس في صندوق مغلق.
- لا يبرر تصرف خاطئ أو يشخص مرض نفسي، وإنما يصف الطبيعة الفطرية للشخصية.
- شخصيات الناس مختلفة، والحكم النهائي هو للفرد نفسه، فأنت من تحكم على نفسك وليس الآخرون.

- قد تتفق الشخصية في بعض المواصفات فيما بينها، وقد تختلف نظراً لاختلاف الظروف المحيطة والمواقف المختلفة للواقع الفعلي وطبيعة البيئة التي نشأت بها تلك الشخصية، وما تعلمته من خبرات وتجارب وتعليم وغيره.
- يستخدم الإنسان كافة مكونات شخصيته كما يشاء وفي أي وقت يريد، فهي جزء لا ينفصل عن شخصيته، ولكنه يميل إلى مكون معين أكثر من الآخر، وهذا ما يميز شخصيته عن الآخرين.
- ومع ذلك فإن علم أنماط الشخصية لا يفسر بالضرورة كافة تفاصيل السلوك الإنساني لأن الإنسان شديد التعقيد، وما ينظر إليه في علم أنماط الشخصية هو التفضيل الطبيعي للشخصية وكيفية تداخلها لخلق الشخصية الفريدة والمميزة لكل منا في الحياة.
- ولذلك فإن علم أنماط الشخصية لا يحدد النضوج أو درجة التطور أو المهارات، ولكنه يصف التفضيلات الطبيعية وطبيعة المهارات أو الطريقة المثلى لكي تطور من ذاتك حسب طبيعة شخصيتك، بحيث تستخدم نقاط قوتك لتطوير ذاتك.
- علم أنماط الشخصية يفيدك في فهم نفسك والآخرين، ولكن تذكر أن كل إنسان مستقل وقائم بذاته ولا يوجد إنسان يشبه الآخر تماماً.

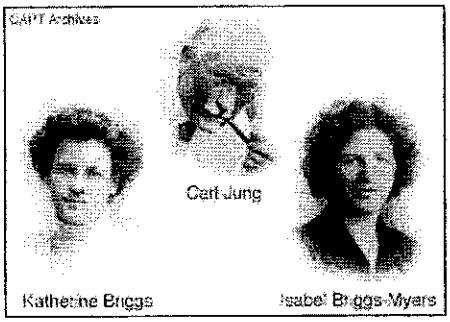
- علم أنماط الشخصية <u>لا يقيس</u> النواحي التالية:

١. مستوى الذكاء.
٢. الحالة السوية للإنسان.
٣. الاضطرابات النفسية.
٤. الانفعالات.
٥. النضج (الرشد).
٦. المرض.
٧. الصدمات النفسية.
٨. درجة التعلم.

يوفر علم أنماط الشخصية طريقة علمية لفهم طبيعة النفس البشرية كما خلقها الله تعالى في صورتها النقية وحتى نفهم طبيعة السلوك والانفعالات وكيف تؤثر فينا الحياة، ويأتي الإنسان بعد ذلك ويستخدمها أو يطورها أو يحسنها ضمن بيئته والظروف الاجتماعية المحيطة به، ولا دخل للإنسان في طبيعة شخصيته فهكذا خلقه الله، ولكن محاسب على استثمار هذه النفس سلباً أو إيجاباً، في الخير أو في الشر.

ويبقى السؤال، أين يقع ميزان الخير والشر؟ والجواب هو في الاستخدام، فالذكاء مثلاً لـــيس خيراً أو شراً، بل هي قدرة أعطاها الله للإنسان، فإذا استخدمه في الخير، فهو خيرٌ لـــه، وإن استخدمه في الشر، فهو محاسب عليه.

فلا يأتي إنسان ويقول هكذا خلقني الله، بل يجب أن يعرف أنه يحمل نصيبه من المســئولية وأنه محاسب على هذه النفس أمام الله تعالى يوم القيامة، كما قال سيدنا محمد صلى الله عليـــه وسلم: أن الإنسان يُسأل "عن عمره، فيم أفناه."



مقدمة عن علم أنماط الشخصية Personality Types

لقد خلقنا الله بطبيعة معينة. وخلق الله معجز للغاية، ولا يزال العلماء يدرسون ويبحثون في طبيعة النفس البشرية، وكل يوم نسمع اكتشافات وحقائق عجيبة عن خلق الله المعجز للإنسان، فعندما نتكلم عن علم النفس، فغالباً ما نتكلم عن المرض، فهذا الإنسان مصاب بالقلق وهذا مصاب بالاكتئاب وهكذا، ولكن ماذا عن الجانب الطبيعي؟ قليلاً ما نسمع عنه.

هذا التقرير عن الجانب الطبيعي فقط من النفس البشرية، فكل ما ذكر في هذا التقرير من مكونات للشخصية ومن طبيعة تركيبة شخصية الإنسان أمر طبيعي للغاية ولا علاقة له بخير أو بشر أو جنس (رجل أو امرأة) أو جنسية أو ذكاء أو غباء ولا حتى العمر. هكذا خلقنا الله تعالى.

كل الشخصيات متشابهة، فكلنا نفكر ولنا مشاعر ولدينا خطة لإدارة حياتنا. وكذلك فإن كل الشخصيات مختلفة، فمنا الطيب والشديد ومنا الحازم والمتراخي، وهذا كله طبيعي للغاية، فكل الشخصيات لديها نقاط قوة ونقاط ضعف، ولا علاقة لذلك بكفاءة الإنسان أو ذكاؤه أو قدرته على التفوق والنجاح في حياته، فلقد أعطانا الله كلنا قدرات وإمكانيات ونحن محاسبون على ذلك، ولا دخل لنا بطبيعة شخصيتنا ولكن مسئولون عن تصرفاتنا وسلوكنا أمام الله تعالى (كلكم راعٍ وكلكم مسئول عن رعيته)، ويستطيع كل شخص أن يكون ما يشاء إذا فهم نفسه واستخدم قدراته وتغلب على نقاط ضعفه.

تتكون الشخصية الإنسانية الطبيعة من ثمانية مكونات، وهي موزعة على أربعة زوايا على النحو التالي المبين في الجدول، وهذا القسمة ثابتة حسب علماء الشخصية، وترتيب المكونات هو للتنظيم وليس للأهمية أي أن المكون الأول يحمل نفس أهمية المكون الثاني وهكذا، وتحدد الشخصية باختيار أي مكون من المكونات الثمانية في أي زاوية من الزوايا الأربعة، ففي الزاوية الأولى يختار الإنسان إما المنفتح على العالم أو المتحفظ، وفي الزاوية الثانية يختار الحسي أو الحدسي بدون أن يكون لاختياره في الزاوية الثانية أي علاقة باختياره في الزاوية الأولى. ولذلك فإنه لا علاقة لمكونات زاوية ما بمكونات الزوايا الأخرى، وعلى ذلك فإن عدد الشخصيات على حسب نظرية أنماط الشخصية هي:

٢ × ٢ × ٢ × ٢ = ١٦ شخصية.

وكل إنسان لديه تفضيل معين لمكون الشخصية في كل الزوايا، وهذا التفضيل الطبيعي هي من طبيعة خلق الإنسان، وهو ما يصبغ شخصية الإنسان بطبيعة معينة تميزه عن الشخصيات الأخرى.

وأخيراً، شخصية الإنسان ثابتة لا تتغير ولكنها يمكن أن تتطور في أي اتجاه يحدده الإنسان، وكل الشخصيات تتأثر بما حولها من مؤثرات وكذلك تؤثر في العالم من حولها، ولذلك فإن لكل شخصية طبيعتها في التطور، ولكنها لا تتغير.

كيف نتعامل مع المعلومات المستوحاة من علم أنماط الشخصية؟

- ستساعدك هذه المعلومات على فهم نفسك بصورة عميقة وكذلك التعامل بفعالية مع الآخرين.
- تأتي أهمية هذه المعلومات من رغبتك لفهم أعماق ذواتنا ومن ثم تطبيقها.

وهناك ثلاثة خطوات تمكنك من تحقيق الاستفادة من علم أنماط الشخصية في حياتك، وهي:

أولاً: الإدراك:

- فهم نفسك وإدراك أهمية هذه المعلومات تأتي في المقام الأول.
- معرفة النفس وإدراك حقيقتها تمكنك من التعرف على نقاط قوتك وكذلك النقاط التي تحتاج إلى تحسين وتطوير.
- فهم الآخرين بصورة عميقة بحيث نفهم كيف يتصرفون في المواقف المختلفة.
- التعرف على الفروقات الفريدة عن طريق فهم شخصيات الناس المختلفة ونظرتهم للحياة.

ثانياً: التقبل:

- وهو أن تعرف أن كل تلك الفروقات الشخصية تحمل نفس الدرجة من الأهمية، ولا يوجد شخص أفضل من شخص، وبذلك تصبح قادراً على تقبل من تراه تصرفاً غريباً أو غير مألوفاً بالنسبة لك.

ثالثا: التكيف:

- وهو أن تتقبل طبيعتك الفطرية وكذلك طبيعة الآخرين والتي قد تكون مختلفة عنك، فقد تميل إلى طبيعة التفكير المنطقي الإنساني وتنظر للأمور من وجهة نظر شخصية، ولكن قد يكون الطرف الآخر يفضل التفكير المنطقي المادي، وقد ينظر للأمور بطريقة محايدة ويقول الحقيقة صرفة وبدون مجاملات، ولذلك فإن عليك أن تتقبله وتتكيف ولا تأخذ الأمور بحساسية مفرطة، فأنت تتصرف بطبيعتك الفطرية وكذلك الطرف الآخر.

كيف تتواصل بفعالية مع الآخرين:

- حاول التعرف على مكونات شخصية الطرف الآخر.
- ابحث عن النقاط المشتركة بينكما وحاوره من خلالها.

في حالة عدم معرفتك بشخصية الطرف الآخر، فاحرص على النقاط التالية:

- لاحظ الطرف الآخر، وحدد العلامات المميزة لمكونات شخصيته.
- اصنع فرضية عن شخصيته.
- اختبر تلك النظرية على حسب ما يتوفر لديك من دلائل وعلامات عن شخصية الطرف الآخر.
- إذا حصلت على دلائل قوية على حصول تفاعل قوي وفاعل بينكما، استمر فيما تقوم به من عمل.
- إذا لم يحدث ذلك، استمر في الملاحظة وقم بصنع فرضية أخرى عن شخصيته، ثم قم باختبارها كما عملت سابقاً.

التفضيل الطبيعي Preference

التمرين الأول:

- خذ قلماً واكتب اسمك على ورقة.
- في أي يد أمسكت القلم ؟ بعض الناس يستخدم اليد اليمنى وبعضهم اليسرى، ونسأل لماذا استخدمت اليد اليمنى أو اليسرى، والإجابة أنك استخدمت هذه اليد لأنها:

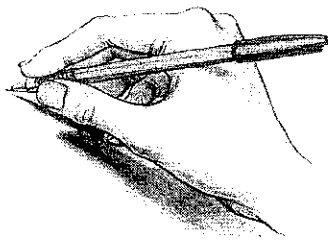
١. طبيعية، بدون تكلف.
٢. لا تفكر في استخدامها وإنما تستخدمها هكذا.
٣. بدون تعب وبسهولة.
٤. تكتب بطريقة سلسة، أنيقة، واضحة.

التمرين الثاني:

قم بمسك القلم بيدك الأخرى ثم اكتب اسمك، سوف ترى نفسك تتكلف كثيراً في كتابة اسمك والسبب أنك تشعر أن كتابتك بهذه اليد هي:

١. غير طبيعية.
٢. تفكر قبل استخدامها، أو تركز على استخدامها.
٣. تحتاج إلى جهد وتركيز.
٤. تكتب بطريقة غريبة، غير سلسة وغير واضحة.

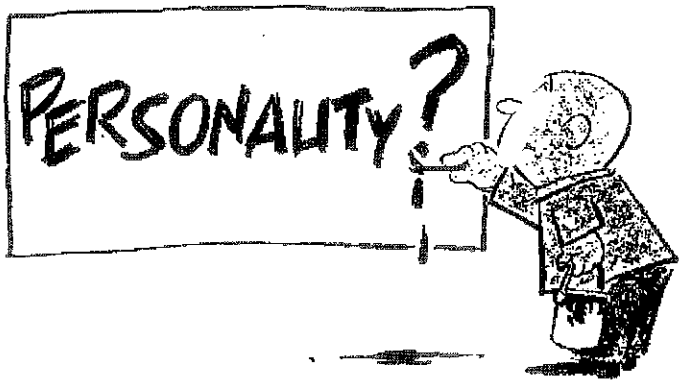
ولذلك فإن التفضيل الطبيعي هو أنك تميل إلى استخدام مكونات معينة تلقائياً وبدون تفكير، ولكن هذا لا يعني أنك لا تستطيع استخدام المكونات الأخرى بل أنت تفضل هذا الجانب دون غيره وإن كانت لديك القدرة على استخدام كل هذه مكونات شخصيتك .



مكونات الشخصية الطبيعية

الزاوية الأولي من أين تستمد طاقتك ؟	المنفتح على العالم (E) Extroverted	المتحفظ (I) Introverted
الزاوية الثانية كيف تنتبه للأشياء من حولك؟	الحسي (S) Sensor	الحدسي (N) Intuitive
الزاوية الثالثة كيف تتخذ القرار ؟	المفكر (T) Thinker	الوجداني (F) Feeler
الزاوية الرابعة كيف تنظم العالم من حولك ؟	الحاسم (J) Judger	التلقائي (P) Perceiver

الشخصية الطبيعية هي تفاعل كافة مكونات الشخصية الثمانية

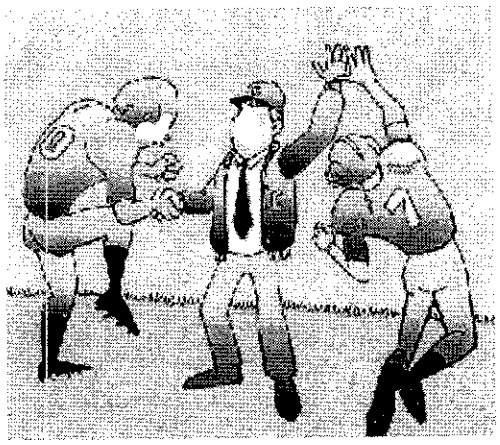


نسبة الشخصيات المختلفة في المجتمع الأمريكي

N = 3009

ISTJ 11.6%	ISFJ 13.8%	INFJ 1.5%	INTJ 2.1%
ISTP 5.4%	ISFP 8.8%	INFP 4.4%	INTP 3.3%
ESTP 4.3%	ESFP 8.5%	ENFP 8.1%	ENTP 3.2%
ESTJ 8.7%	ESFJ 12.3%	ENFJ 2.5%	ENTJ 1.8%

Source:
The National representative Sample of Adults in the United States, N = 3009.
Adapted from Myers, McCaulley, & Quenk & Hammer, 1998, p 379.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الأول: المنفتح على العالم (المنبسط) Extroverted

أو المتحفظ (المنكفأ) Introverted

المكون الأول: من أين تستمد طاقتك وحيويتك،

هل من تفاعلك مع الآخرين، أم من تفاعلك مع نفسك من الداخل ؟

كيف يتصرف المنفتح على العالم Extroverted في الحياة اليومية:

- يميل إلى أن يتكلم أولاً ثم يفكر بما قاله فيما بعد، وكذلك فقد لا يعرف ما يود قوله إلا بعد أن يسمع نفسه.
- يميل إلى يعرف الكثير من الناس ويعتبر الكثير منهم من أصدقائه المقربين، وكذلك يفضل أن يشترك مع الكثير منهم في النشاطات والمناسبات، فالوحدة تعتبر متعبة ومنهكة للغاية له.
- يستطيع أن يعمل أكثر من عمل في وقت واحد، فقد لا يمانع أن يقرأ كتاب أو يتحدث مع آخرين أثناء مشاهدته للتلفاز أو استماعه للمذياع ولا يعتبر ذلك تشويشاً عليه.
- من السهل التعامل معه والوصول إليه سواء مع الصديق أو الغريب، ومع ذلك يكون هو المسيطر أثناء الحديث بينهما بحيث يتحدث معظم الوقت.
- يجد أن تلقيه للمكالمات الهاتفية أثناء الحديث أو في عمله من الأمور التي لا يجد حرجاً أو صعوبة في التعامل معها بل ويفضلها أحياناً، وإذا أراد أن يخبر أحداً بشيء معين، فقد لا يتردد في رفع سماعة الهاتف والتحدث إليه مباشرة.
- قد يفضل الذهاب إلى الحفلات واللقاءات ويجد متعة في التحدث إلى الكثير من الناس ولا يحصر نفسه ضمن دائرة الذين يعرفهم بالفعل، بل لا يجد صعوبة في التحدث إلى جميع الناس سواء كان يعرفهم أم لا.
- يجد أن الاستماع إلى الآخرين أصعب بكثير من الحديث معهم، ولذلك قد يشعر بالملل والتوتر إذا كان ضمن مجوعة معينة ولم يستطيع المشاركة معهم في الحديث.
- يحتاج التأكيد والدعم من أصحابه بخصوص ما يقوله أو يفعله أو بخصوص هيئته الخارجية ويود سماع ذلك من الآخرين.

كيف تعرف المنفتح على العالم Extroverted من أول نظرة	• يمتاز سلوكه بطاقة خارجية ظاهرة للعيان. • يفضل أن يتكلم أكثر من أن يستمع. • يفكر بصوت عالي. • يفضل أن يكون مع الناس وتحت الأضواء. • من السهولة تشتيت انتباهه.
	• حديثه سريع مع كلمات متتابعة. • يفكر بصوت عالي. • يقوم بمقاطعة الآخرين. • يبدو صوته عالي النبرة.

كيف تكسب المنفتح على العالم Extroverted من أول جولة	• أعطه مجالا ليتكلم لتعرف أفكاره من كلامه. • ليكن حديثك معه في عدة مجالات. • ليكن تفاعلك معه عن طريق الكلام والحوار. • توقع ردة فعل فورية منه، ولذلك شاركه في ذلك. • ليكن حديثك معه سريع الحركة ويمتاز بالحيوية.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الأول: المنفتح على العالم (المنبسط) Extroverted

أو المتحفظ (المنكفأ) Introverted

كيف يتصرف المتحفظ Introverted في الحياة اليومية:

- يميل إلى يراجع الأشياء التي يود قولها ويرغب أن يقوم الآخرين بنفس ذلك الفعل، وإذا سأله شخص ما سؤال معين فقد يقول "**أحتاج إلى أن أفكر في سؤالك هذه قبل أن أعطيك الجواب عليه**" أو" **سوف أرد لك الجواب بعد قليل**".
- يفضل أن يقضي وقتاً مع نفسه بهدوء وبسكينة وبدون إزعاج.
- يرى نفسه أنه مستمع جيد وهذا هو انطباع الناس عنه، وقد يستغل الآخرون فيه هذه الميزة.
- قد يراه الناس على أنه خجول، بل إن بعضهم قد يراه كتوماً ويرد الكلام على الناس بدلاً من يبتدئ الحوار معهم.
- يشعر بالامتعاض من الناس الذين يتكلمون عنه ويقولون ما يود قوله قبل أن يتحدث به، أي يكملوا كلامه ويتكلموا بلسانه ويقولون ما يود قوله بدلاً عنه.
- يفضل أن يصرح بأفكاره وبكلامه بدون مقاطعة من أحد.
- قد يتضايق عندما يمدحه بعض الناس، بل يمكن أن يشك في الآخرون إذا أفرطوا في مدحهم له وثناءهم عليه.

كيف تعرف المتحفظ Introverted من أول نظرة	• يمتاز سلوكه بهدوء خارجي. • يفضل أن يستمع أكثر من أن يتكلم. • يفكر قبل أن يعمل. • يفضل أن يقضي وقته منفرداً. • لديه قدرة كبيرة على التركيز.
	• يقف أثناء الإجابة أو عند إعطائه للمعلومات. • صوته هادئ النبرة. • عبارته قصيرة ولا يميل للتكرار.

كيف تكسب المتحفظ Introverted من أول جولة	• أسأله ثم أعطه وقتا كافيا ليرد عليك. • تكلم في موضوع واحد فقط حتى تنتهي منه ثم انتقل إلى الموضوع الثاني. • لتكن طريقة التخاطب بينكما عن طريق الكتابة إن أمكن. • أعطه وقتا كافيا ليفكر في كلامك حتى يـــرد عليـــك، ولا تستعجله. • اتركه يكمل عبارته، ولا تكملها له.



المكون الثاني: كيف تنتبه للأشياء من حولك، وكيف تجمع المعلومات من العالم الخارجي ؟
الحسي Sensor / الحدسي Intuitive

كيف يتصرف الحسي Sensor في الحياة اليومية:

- يفضل الإجابات المحددة عن أسئلته المحددة، فعندما يسأل عن الوقت مثلاً فهو يفضل إجابة دقيقة مثل السابعة وأربعة عشر دقيقة، ويتضايق من إجابة مثل بعد السابعة بقليل، أو لم يبق إلا قليل من الوقت لموعد الاجتماع.
- يفضل أن يركز تفكيره على ما يقوم به الآن.
- يرى أنه من الضروري الحصول على نتائج ملموسة في عمله.
- يؤمن بالقاعدة التي تقول :"**إذا لم تكن الأشياء معطلة أو مكسورة، فلا تحاول إصلاحها**". بل إنك قد يستغرب كثيراً لمحاولة بعض الناس أن يقوموا "**بتطوير**" الأشياء التي تعمل بكفاءة.
- يفضل أن يتعامل مع الحقائق والأرقام أكثر من الأفكار والنظريات، وكذلك يفضل أن يعرض الآخرين كلامهم بطريقة مرتبة وواضحة بدلاً من الكلام العشوائي الغير منظم.
- يعتقد أن الخيال كلمة غير واقعية وليست عملية، وقد تستغرب كثيراً كيف أن بعض الناس يقضون وقتاً طويلاً في الخيال أو أحلام اليقظة بدلاً من التعامل مع الواقع اليومي.
- يفضل أن يقرأ الكتاب من أول كلمة في الصفحة الأولى وحتى آخر كلمة وبطريقة مرتبة، بل قد يستغرب من أسلوب بعض الناس في القراءة عندما يمسك الكتاب ويقرأ ما يحلو له وبدون ترتيب.
- واضح في استخدام للكلام، فهو يقول ما يقصده بالضبط، ويقصد ما يقوله بالضبط.
- يفضل أن يرى تفاصيل الأشياء بدلاً من الصورة العامة للأمور.
- يؤمن بالقول"**أنا أصدق ما أراه بعيني**". فلو قال له أحد ما أنه يوجد فيل في الخارج، فلن يصدقه حتى يراه بعينه أو يلمسه بيديه.

كيف تعرف الحسي Sensor من أول نظرة	• يفضل الجوانب العملية في أي موضوع. • يفضل أن يركز تفكيره في الحقائق والتفاصيل. • كلامه مباشر وواضح. • واقعي ويرى ما هو موجود بالفعل. • تفكيره في اللحظة الحالية.
	• يريد المعلومات بالتفصيل، خطوة بخطوة. • يسأل "ما هو" أو "كيف". • يفصل الوصف الدقيق والمحدد للأشياء.

كيف تكسب الحسي Senor من أول جولة	• قل كلامك بطريقة واضحة ودقيقة. • اجعل في كلامك حقائق وأمثلة واقعية. • قدم حديثك بطريقة مرتبة وخطوة بخطوة. • أكد على التطبيق العملي للحديث. • أكمل عبارتك. • اذكر في كلامك التجارب السابقة والخبرات الحقيقية والواقعية.



المكون الثاني: كيف تنتبه للأشياء من حولك، وكيف تجمع المعلومات من العالم الخارجي ؟

الحسي Sensor / الحدسي Intuitive

كيف يتصرف الحدسي Intuitive في الحياة اليومية:

- قد يميل إلى أن يفكر في عدة أشياء في الوقت نفسه، بل إنه غالبا ما يتهمه أصحابه بأنه شارد الذهن ولا ينتبه للأشياء من حوله.
- يجد أن المستقبل أو التعامل مع الاحتمالات والبدائل يثير فيه الاهتمام والحماس أكثر بكثير من كونه مثيراً للقلق، فقد يتحمس كثيراً للتفكير في المستقبل أكثر من التفكير في الواقع اليومي.
- قد يجد أن كثرة التفاصيل مملة وزيادة في الكلام لا داعي له.
- قد يجد أن الوقت نسبي وليس من الضروري الالتزام به بمنتهى الدقة.
- يفضل أن يفكر ويتأمل في طبيعة عمل الأشياء فقط ومعاني الأمور، لأن هذا الأمر ممتع بالنسبة له.
- قد يجد نفسه مهتماً بالبحث في ارتباط الأمور ببعضها البعض وخطوط الاتصال والعلاقات بينها بدلاً من التعامل مع الوجه الظاهري للحقائق، ويجد نفسه تسأل دائماً:"ماذا يعني هذا الشيء؟"
- يميل إلى أن يعطي إجابات عامة لغالبية الأسئلة، ويتعجب أحياناً من أن بعض الناس يجدون صعوبة في الالتزام بإرشاداته التي أعطاها لهم، وقد يستغرب إذا طلب منه الآخرون أن يكون أكثر تحديداً، أو أن يقول ما يقصده بالضبط حرفياً وبالتفاصيل الدقيقة.

كيف تعرف الحدسي Intuitive من أول نظرة	• يفضل الإبداع والخيال. • يركز تفكيره على الأفكار والصورة الكلية للأمور. • يفكر بطريقة دائرية. • يميل للتخيل ويرى احتمالات الأمور. • تفكيره في المستقبل.
	• يريد الغرض أو المقصود من أي عمل. • يسأل عن الاحتمالات الحالية أو المستقبلية. • يسأل "لماذا". • يتكلم بألفاظ عامة وعن الاحتمالات.

كيف تكسب الحدسي Intuitive من أول جولة	• تكلم عن الصورة الكلية للموضوع والمعاني المتعلقة بها. • تكلم عن الاحتمالات. • استخدم الأمثلة والقياس والتشبيهات. • استخدم أسلوب العصف الذهني لإيجاد البدائل. • شاركه في خياله وتخيلاته. • لا تثقل عليه بالتفاصيل المملة.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الثالث: كيف تتخذ القرار ؟

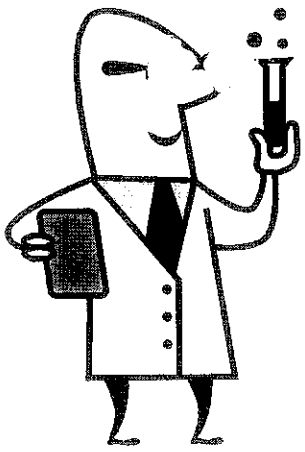
المفكر Thinker / الوجداني Feeler

كيف يتصرف المفكر Thinker في الحياة اليومية:

- يميل إلى أن يكون هادئ وثابت في وجه الانتقادات أو الهجوم عليه، ولديه المقدرة على الالتزام بالموضوعية والإنصاف في نفس الوقت الذي يشعر الآخرون فيه بالضيق.
- يميل إلى أن يناقش الخلاف مع الآخرين بإنصاف وموضوعية ويبحث عن الحقيقة والعدل بدلاً من أن يقول ما يرضي الآخرين أو يسعدهم.
- يفضل أن يوضح حقيقة الأشياء أو أن يثبت صحة وجهة نظره، بل إنه أحياناً قد يناقش كل أطراف الموضوع وذلك حباً في إثراء النقاش وتوسيع مجال طرح الأفكار ووجهات النظر.
- يميل إلى أن يكون حازماً وصارماً أكثر من ميله لأن يكون طيب القلب أو مجاملاً، فلو اختلف مع شخص معين، فهم يفضل أن يخبره برأيه بصراحة بدلاً من أن تلتزم الصمت أو يترك له أن يعتقد ما يشاء.
- يفتخر بأنه شخص منطقي وعقلاني وموضوعي بالرغم من أن بعض الناس يعتقدون أنه بارد الإحساس وبليد المشاعر ولا يهتم بالآخرين.
- لديه المقدرة على اتخاذ قرارات صعبة، بل إنه قد يستغرب من أن بعض الناس قد يتضايقون من أمور عاطفية لا علاقة لها بالموضوع نفسه، ولا ينظرون لها نظرة منطقية عقلانية.
- يفضل أن يكون على صواب أكثر من أن يكون محبوباً من الآخرين، وقد يرى أن حب الناس له ليس أمراً ضرورياً للتعامل معهم، خصوصاً إذا كان يؤدي عمله بصورة صحيحة.
- يهتم أكثر بالأشياء المنطقية أو العقلانية أو العلمية منها، ويضع لها وزناً كبيراً بل قد يميل إلى أن يكون ناقداً للأمور حتى يتوفر لديه حقائق كافية يرضي بها عقله وفكرك.
- يميل إلى تذكر الأرقام والحقائق أكثر من الأسماء والوجوه.

كيف تعرف المفكر Thinker من أول نظرة	• قد يبدو جامد الملامح ومتحفظ في كلامه. • عقلاني ومنهجي. • عادل وصادق ومباشر في كلامه. • ناقد بطبعه. • يتحمس للإنجاز ولتحقيق الأمور.
	• قد يبدو وكأنه يختبرك أو يتفحص معلوماتك. • يميل إلى أن يزن الأدلة بطريقة منطقية ومنهجية. • قد لا يهتم كثيراً بما يتخذه الآخرون من قرارات. • ترى في حديثه أسلوب مميز من العبارات "إذا حدث هذا.. فإن ذلك..".

كيف تكسب المفكر Thinker من أول جولة	• كن منظما ومرتبا في كلامك. • اذكر في كلامك السبب والنتيجة. • ركز على نتائج الأمور. • امتنع عن ذكر عبارة " كيف تشعر" واستبدلها بعبارة ما هو رأيك. • اجعل حسه المفرط في العدالة والإنصات للحكم على للموضوع. • امتنع عن تكرار كلامه، قل ما تريد من أول مرة.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الثالث: كيف تتخذ القرار ؟

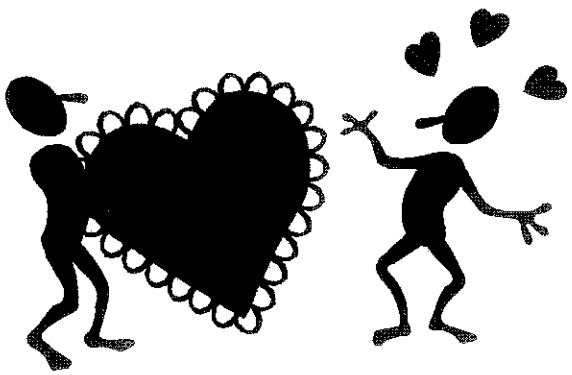
المفكر Thinker / الوجداني Feeler

كيف يتصرف الوجداني Feeler في الحياة اليومية:

- قد يعتقد أن القرار السليم هو الذي يأخذ بعين الاعتبار حاجة الناس ومشاعرهم ويبنى على المبادئ والقيم الإنسانية.
- قد يعتقد أن الحب لا يمكن تفسيره ويشعر بالغضب ممن يحاول أن يعطي له معاني وتفسيرات منطقية.
- قد يتعب نفسه وجسمه في محاولة إرضاء الآخرين وإسعادهم بل قد يحاول فعل أي شيء لإرضائهم حتى على حساب نفسه أو صحته أو راحته.
- يميل إلى أن يضع نفسه في مكان الآخرين ويشعر بشعورهم كمحاولة منه للإحساس بمعاناتهم وإحساسهم.
- يستمع بأن يؤدي خدمات للآخرين حتى وإن كان يعرف أن الآخرين يستغلون فيه هذه الخصلة الطيبة.
- قد يجد نفسه أحياناً يسأل:"**هل هنالك من يهتم بأمري أو بما أريده؟**" أو قد يقول: "**أنا أهتم بالناس ولكن لا أحد يهتم بي**"، بل إنه قد يجد من الصعب عليه أن يقول هذا الأمر لأحد من الناس رغم حاجته الشديدة له.
- قد لا يتردد في الرجوع عن كلامه الذي قلته إذا وجده يجرح شعور الآخرين أو يضايقهم.
- يفضل الانسجام والتناسق مع الآخرين بدلاً من عكس وجهة نظره بقوة وبصرامة، ولذلك فقد يشعر أو الإحراج إذا كان الموقف متأزماً أو الخلاف شديداً خصوصاً في الوسط العائلي أو وسط أصحابه، وعلى هذا الأساس فقد يغير كلامه لكي يرضي جميع الأطراف بدماثة أخلاقه وطيبة قلبه وسلوكه الحسن.
- قد يتهمه الآخرون بأنه غالباً ما يأخذ الأمور بطريقة شخصية وعاطفية بدون النظر إلى الجوانب المنطقية والعقلانية للموضوع نفسه.

كيف تعرف الوجداني Feeler من أول نظرة	• ودود ودافئ المشاعر. • من السهولة جرح مشاعره. • دبلوماسي وحساس لشعور الآخرين. • يحرص كثيراُ على إرضاء الآخرين. • يتحمس عندما يقدر الآخرون ويثنون عليه.
	• يفضل الانسجام والتوافق مع الآخرين أثناء الحديث. • ترى في حديثه كلمات المبادئ والقيم. • قد يسأل عن الطريقة التي تعامل بها الآخرون مع هذه المشكلة أو طريقة الحل. • يهتم كثيراً بأن يأخذ رأي ومشاعر الآخرين بعين الاعتبار.

كيف تكسب الوجداني Feeler من أول جولة	• تكلم أولا عن نقاط الالتقاء والتوافق بينكما. • قم بالثناء والمدح على جهوده ومساهماته. • أكد على أهميته وقيمة مشاعره وأحاسيسه. • تكلم عن الناس ومشاكلهم وحاجاتهم. • ابتسم في وجهه وحافظ على الالتقاء بالأعين. • كن ودودا وقم بمراعاة شعوره.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الرابع: كيف تنظم العالم من حولك ؟

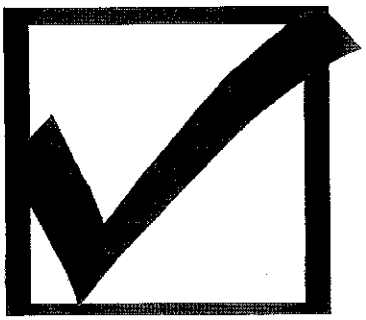
الحاسم Judger / التلقائي Perceiver

كيف يتصرف الحاسم Judger في الحياة اليومية:

- قد ينتظر الآخرين لأنهم يتأخرون في الالتزام بمواعيدهم معه.
- قد يعتقد اعتقاداً جازماً أنه لو قام كل شخص بما يجب عليه فعله (حتى وإن كان من المفروض أن يقوم بذلك) فلسوف يكون العالم عالماً أفضل بكثير.
- يعرف تماماً طبيعة كل يوم يستيقظ فيه، لأنه قد أعد جدول أعماله مسبقاً، ولذلك فأنه يلتزم بما خطط لنفسه في ذلك اليوم، ويجد نفسه في غاية الضيق إذا لم تجري الأمور كما أعد لها سلفاً.
- لا يفضل المفاجآت في آخر لحظة، بل وقد يخبر الآخرين بذلك لأنها قد تربك جدوله اليومي الذي يحرص على الالتزام به بكل دقة.
- يحتفظ بقائمة الأعمال المطلوب منه إنجازها وتستخدم هذه القائمة، وإذا أراد أن يعمل شيئاً ما غير موجود في هذه القائمة، فأنه يضيفه لها حتى يستطيع أن يشطبه لاحقاً.
- لا يستطيع العيش في عالم الفوضى بل إنه حريص جداً على الترتيب والنظام في حياته.
- قد يتهمه الآخرون بأنه يفتقد إلى المرونة.
- يفضل أن ينتهي من عمل الأشياء حتى يستطيع أن يلقيها جانباً من جدوله عمله اليومي.

كيف تعرف الحاسم Judger من أول نظرة	• جاد ومظهره مثل رجل الأعمال . • دقيق بخصوص الوقت، ويحرص على الحضور في الموعد المحدد لذلك. • يفضل أن يضع تخطيط لحياته. • العمل أولا ومن ثم اللهو واللعب. • يفضل أن ينتهي من أداء المشاريع أولاً.
	• يتضايق من الإرشادات أو الشرح الطويل. • ترى في كلامه عبارة مثل : هيا.. أسرع، أريد أن أنتهي من اتخاذ القرار. • قد يتخذ قراره مبكراً وباستعجال. • يستمع كثيراً بالانتهاء من الانتهاء من أداء الأمور.

كيف تكسب الحاسم Judger من أول جولة	• التزم بموعدك وكن جاهزا ومرتبا. • كن حاسما وحازما في كلامك، ولا تترك شيئا بدون حسم. • كن واضحا وحاسما وقاطعا. • اترك له المجال حتى يتخذ القرار. • كن منظما ذو كفاءة، لا تضيع وقته في أمور هامشية . • التزم بالخطة الموضوعة حرفياً.



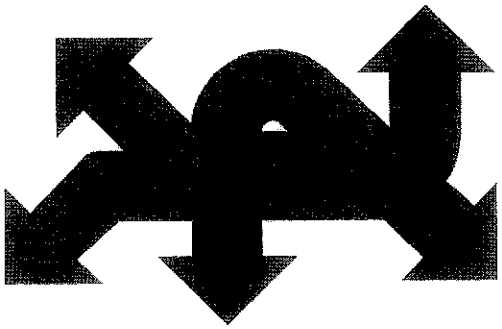
المكون الرابع: كيف تنظم العالم من حولك ؟
الحاسم Judger / التلقائي Perceiver

كيف يتصرف التلقائي Perceiver في الحياة اليومية:

- من السهولة تشتيت انتباهه بل إنك قد يشرد ذهنه وهو خارج من بيته بحيث لا ينتبه لما يدور من حوله من أمور.
- يفضل أن يكتشف المجهول حتى وإن كان الأمر بسيطاً مثل اكتشاف طريق جديد للذهاب إلى العمل.
- قد لا يفضل أن يخطط للأعمال بطريقة مسبقة، بل قد ينتظر أن يكتشف ما يحتاج لإنجاز هذا الأمر، ولذلك فقد يتهمه الآخرون بأنه قليل الترتيب أو التنظيم ولا يمكن الاعتماد عليه.
- من الأمور التي تدفعه لإنجاز عمله بمنتهى السرعة هو إحساسه أو الوقت بدأ ينفذ بسرعة، وخصوصاً في اللحظات الأخيرة من الموعد النهائي للانتهاء من العمل، فعلى الرغم من أنه قد قام بتحديد ذلك الموعد النهائي للانتهاء من العمل مسبقاً، إلا أن الجميع يشعر بالتوتر والضيق لعدم التزامه بأداء العمل حسب الخطة الموضوعة لذلك، بل قد ينتظر اللحظات الأخيرة لإنجاز كل شيء وبسرعة.
- يفضل أن يترك الأمور تسير على هواها، ولذلك فإنه قد لا يلتفت كثيراً إلى ترتيب مظهره الخارجي بدقة، ورغم أنه قد يفضل أن تكون الأشياء مرتبة، فإن المهم بالنسبة له هو الإبداع والابتكار والتلقائية والتفاعل مع الأشياء بدلاً من السيطرة عليها.
- يميل إلى اللهو واللعب والمرح في أدائه لأي عمل، فسرعان ما يتحول العمل الجاد إلى مرح ومزاح، فإذا لم يكن جو العمل جو أنس ومرح فهو لا يستحق الجهد لإنجازه.
- قد يميل إلى تغيير موضوع الحديث مراراً وتكراراً، والموضوع الجديد قد يكون أي شيء خطر بباله في تلك اللحظة.
- يفضل عدم تقييد حريته والالتزام بخطة ما بمنتهى الدقة، بل قد يفضل أن تكون اختياراته مفتوحة لأي احتمال أو أمر طارئ قد لا يكون في الحسبان.
- قد لا يميل إلى حسم الأمور.

كيف تعرف التلقائي Perceiver من أول نظرة	• تلقائي وشعبي وعلى طبيعته. • متساهل بخصوص الوقت وقد يأتي متأخراً عن الموعد. • يفضل أن يرى كيف تسير الأمور. • اللعب واللهو أولاً ومن ثم العمل. • يفضل أن يبدأ في أداء المشاريع لا أن ينتهي منها.
	• يبحث عن مساحة خاصة به ليتخذ قراره كما يفضله هو. • ترى في كلامه عبارة مثل : دعنا نستكشف هذا الأمر، أو ما هي العوامل المهمة هنا لكي نبحثها؟ • قد لا يتخذ القرار إلا في آخر لحظة. • يستمتع بعملية بحث الأمور.

كيف تكسب التلقائي Perceiver من أول جولة	• توقع أسئلة عديدة. • لا تجبره على اتخاذ قرارا ما مبكراً. • اترك له الفرصة ليناقش البدائل أو يغير الخطة. • ركز في كلامك على أداء العملية وليس النتائج منها. • أعطه اختيارات وبدائل. • كن مستعدا لتقبل وجهات نظر الآخرين أو للمعلومات المستخدمة للموضوع.



عرض مختصر لكل الشخصيات

ISTJ (ملح الأرض)
• جاد ، هادئ ، يحقق النجاح في حياته عن طريق التركيز الشديد والدقة المتناهية في العمل. • عملي منظم للغاية، يفضل التعامل مع الحقائق المادية، واقعي، يمكن الاعتماد عليه. • يفضل أن ينظم جميع الأمور من حوله، يتحمل المسئولية، ويقرر بنفسه ما يراه مناسباً للعمل، ومن ثم يقوم بتنفيذ ما قرره داخل نفسه بثبات بغض النظر عن احتجاجات الآخرين.

ISFJ (أستاذ فن تحمل المسئولية وأداء الواجب)
• هادئ، ودود، صاحب ضمير حي ويشعر بالمسئولية. يعمل بإخلاص لتنفيذ التزاماتهم. • يعتبر عنصر ثبات في أي مؤسسة أو مشروع يعمل به، دقيق ومتمكن ويتحمل الألم والضغط. • اهتماماتهم في العادة ليست فنية، ولديه صبر لتحمل التفاصيل الدقيقة للأمور. • صاحب ولاء ويقدر الظروف، مدرك للأمور ويهتم بشعور الآخرين.

INFJ (الحكيم)
• يحقق النجاح عن طريق الإصرار والثبات على المبدأ ، أصلي (لا يقلد غيره). • لديه رغبة كبيرة في عمل "ما ينبغي عمله أو يمكن أن نحتاج إليه". • يضع أفضل ما في طاقته في العمل، قوي للغاية وصاحب ضمير حي ويهتم بالآخرين. • يحترم الناس لصلابة التزامه بالمبادئ، ويحترمه الآخرون ويتبعونه لوضح الرؤية لديه وهي تقديم أفضل خدمة للناس جميعاً.

INTJ (سيد نفسه، أستاذ فن التفكير)
• صاحب تفكير أصلي (لا يقلد غيره) ورغبة متجددة تجاه أفكارهم ودوافعهم الداخلية. • لديه نظرة بعيدة المدى كما إن لديه القدرة السريعة على فهم ارتباطات الأمور وتشابكها في العالم الخارجي. • في المجال الذي يفضلونه ترى لديهم قوة دقيقة لتنظيم العمل والأداء بطريقة دقيقة وبتمكن. • ناقد بطبعه، ويشك ويتساءل، ومستقل بذاته وذو عزيمة قوية. • لديه مستوى عال من القدرة والكفاءة.

ISTP (الأسد في عرينه)
• هادئ، يتفرج على الأحداث من حوله ببرود، محافظ. • يراقب الأوضاع والأحداث من حوله ويحلل الوقائع بفضول. • محايد وترى عليهم أحياناً لمحات من المرح الأصلي غير متوقعة. • يهتم أساساً بالسبب والنتيجة، كيف ولماذا الأشياء اليدوية، وكذلك في تنظيم الحقائق عن طريق استخدام المبادئ المنطقية. • ممتاز جداً في استنباط أصل المشكلة عملية ومن ثم إيجاد الحلول لها.

ISFP (الروح الوديعة)
• خجول، ودود للغاية، حساس، لطيف المعشر، متواضع بخصوص قدراته. يتجنب الخلاف، ولا يفرض مبادئه أو آرائه على الآخرين. • لا يهتم أن يكون في محل القيادة ولكنه تابع مخلص. • يقوم بإنجاز الأعمال بهدوء وتروي وذلك لأنه يستمتع باللحظة الحالية ولا يرغب أن يفسد هذه المتعة باستعجال أو استنزاف للطاقات لا داع له.

INFP (المثالي، سبيكة ذهب)
• يراقب الأوضاع من حوله بهدوء، مثالي للغاية، صاحب ولاء. • يرغب أن تكون حياته الخارجية متوافقة مع ما في داخله من أفكار وقيم. • فضولي، سريع في الوصول إلى الاحتمالات، ويعمل دائماً كعنصر مساعد في تنفيذ الأفكار. • متكيف، مرن ويقبل ما هو موجود إلا إذا تعرضت مبادئه للخدش. • يرغب في فهم الناس والوسائل لتحقيق قدرات الناس وقدراتهم وطاقاتهم. • ليس لديه اهتمام للسيطرة على الآخرين أو للوضع من حوله.

INTP (العبقري)
• هادئ، محافظ، يستمتع بملاحقة النظريات أو الحقائق العلمية. • يفضل حل المشاكل عن طريق التفكير المنطقي وتحليل الأمور. • يهتم أساسا بالأفكار والتفكير فيها مع رغبة قليلة للمنتديات أو اللقاءات مع الآخرين، ولديه اهتمامات واضحة وجلية. • يفضل الوظيفة التي تستخدم مواهبه الفطرية واهتماماته بحيث يستفاد منها.

ESTP (الفاعل)
• لديه مهارة في التعامل مع المشكلة في مكان ووقت حدوثها، يفضل الإثارة. • والحركة ويستمتع بما هو آت، يفضل الأشياء اليدوية والرياضية. • متكيف، ذو قدرة على التحمل، واقعي، عملي، ويركز على تحقيق النتائج، يكره الإسهاب في الشرح. • مهارته تكمن في التعامل مع الأشياء المادية الحقيقة التي يمكن التعامل معها أو تناولها أو تركيبها أو تفكيكها.

ESFP (الجوكر، عاشق الحياة السعيدة)
• يتقبل الأوضاع، منسحب، ودود، يستمتع بكل شيء يمكن أن يتسبب بالمرح والسرور للآخرين. • يفضل العمل والإثارة وأن يحقق الإنجازات. • يعرف بما سوف يحدث ويشارك فيه بشغف. • يجد تذكر الحقائق أسهل بكثير من التحكم بالنظريات. • مهارته تكمن في الأوضاع التي تتطلب البديهة والقدرة العملية للتعامل مع الناس.

ENFP (طبيب القلوب)
• حماسي للغاية، وصاحب مشاعر دافئة وذو روح عالية، عبقري وصاحب خيال واسع. • يستطيع أن يعمل أي شيء تقريباً بشرط أن يحوز على اهتمامه. • سريع في الوصول إلى الحلول مع أي مشكلة أو معضلة، وعلى استعداد دائم لمساعدة أي شخص وفي أي وقت. • يتكل أساساً على قدرته وارتجاله للموضوع بدلاً من التحضير مسبقاً. • يجد أسباباً قاهرة ومقنعة لأي شيء يقوم بعمله.

ENTP (أستاذ فن الحوار)
• سريع، عبقري ولديه مهارات كثيرة. • يستمع بوجوده مع الآخرين، لماح، ذكي وذو طلاقة في الحديث. • قد يناقش بقصد المتعة فقط، سواء أكان مؤيد أم معارض. • واسع الحيلة في حل المشاكل الجديدة أو الصعبة ولكنه قد يتجاهل الأمور الروتينية. • لديه غرام في التحول من أمر مثير إلى أخر وهكذا. • لديه مهارة كبيرة في إيجاد أسباب منطقية فيما يقوم به من أعمال.

ESTJ (المدير الإداري)
• عملي، واقعي، يتعامل مع الحقائق المادية مع ميل فطري طبيعي للقيادة في مجال الأعمال أو الميكانيكا. • لديه اهتمام قليل بالنظريات ويفضل تعلم المهارات التي يمكن تطبيقها فوراً. • يفضل تنظيم الأمور وإدارة النشاطات. • لديه مهارة كبيرة في إدارة العمل. • صارم، حازم وحاسم في اتخاذه القرار. • يتحرك بسرعة لتطبيق القرارات ويهتم بالتفاصيل الروتينية.

ESFJ (أستاذ فن الضمير الحي)
• صاحب قلب دافئ المشاعر، متكلم، شعبي وصاحب ضمير حي. • طبيعته وفطرته أن يساعد الناس، ويعتبر عنصر فعال ضمن أي مجموعة أو لجنة. • يحتاج إلى التناسق والانسجام ولديه مهارة أيضاً في صنعهما. • دائماً ما تراه مشغولاً بعمل الخير للناس. • يعمل بشكل أفضل إذا قام الآخرون بتشجيعه وتقديره لجهوده. • اهتمامه الأساسي بالأشياء التي تؤثر إيجابياً على حياة الناس.

ENFJ (أمير الناس)
• سريع الاستجابة ويمكن الاعتماد عليه، ويشعر باهتمام حقيقي لما يفكر به الآخرون أو يريدونه، ويحاول أن يتعامل مع الأشياء آخذاً بعين الاعتبار مشاعر الآخرين. • يستطيع أن يتقدم بمشروع أو يقود مجموعة أثناء النقاش بسهولة واقتدار. • اجتماعي، شعبي، عاطفي. • سريع الاستجابة للثناء وللنقد أيضاً. • يفضل أن يسهل الأمور على الآخرين وأن يساعدهم للوصول إلى قدراتهم وتحقيق ذاتهم.

ENTJ (المدير التنفيذي)
• صريح، حاسم، قيادي بطبعه في النشاطات. • يصمم ويقوم بتنفيذ نظام مسهب وشامل لحل مشاكل المنظمات والمؤسسات. • لديه مهارة كبيرة في أي عمل يتطلب التفكير والتحليل المنطقي حتى في مخاطبة الجماهير. • لديه اطلاع واسع للأمور ويستمتع بإضافة معلومات جديدة إلى خبرته السابقة.

البرنامج التدريبي في
علم أنماط الشخصية

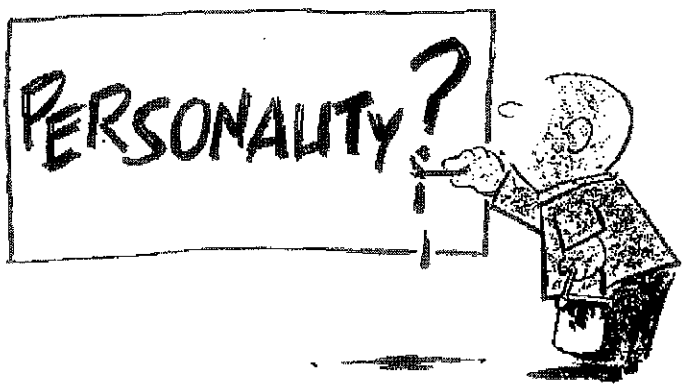
Personality Types

مادة الدورة

الدكتور موسى محمد الجويسر

خبير في علم أنماط الشخصية

MBTI Step III Certified



علم أنماط الشخصية Personality Types

أنت.. أكثر عمقاً مما تعتقد

للناس شخصيات مختلفة وسلوكيات متباينة، وكل شخصية فريدة من نوعها ولديها نظرتها للعالم ومفهومها للحياة، قد نتشابه في ذلك، وقد نختلف أحياناً في ذلك، فلكل شخصية مكوناتها وسماتها واستعدادها النفسي والجسمي للتعامل مع الذات ومع الآخرين، وهذه هي صنعة الخالق عز وجل، ولكن كيف نستطيع أن نفهم الناس من حولنا ونعرف شخصياتهم وكيف يفكرون وينظرون للعالم؟ كيف يمكننا أن نتكلم لغة الآخرين؟

تقدم هذه الدورة علماً فريداً في فهم أنفسنا من الداخل حتى نعرف طبيعة سلوكنا في الخارج، لنتعرف من خلاله على طبيعة شخصياتنا وكيف يمكن أن نثري علاقاتنا ونطور من قدرتنا على اتخاذ القرار ونزيد من إحساسنا باحترام الذات والكفاءة الشخصية.

تركز الدورة على الفهم الأساسي للشخصية وكيف تتطور في الحياة، كما تناقش مسارك الفريد للتطوير الذاتي والإنجاز وتطبيقات فهمك لشخصيتك في حياتك اليومية، والأهم من ذلك هو أن هذه الدورة تعرفك على أثر شخصيتك على دورك في الحياة والعلاقات وطريقتك في الاتصال مع الآخرين وحتى في حل المشاكل لتحقق أهدافك وتحدد مستقبلك ومسار حياتك.

يأتي علم أنماط الشخصية **Personality Types** ويجيب على هذه التساؤلات بلغة علمية وعملية، ويمكننا علم أنماط الشخصية **Personality Types** من فهم شخصيات الناس وكيف نتعامل معهم بصورة فاعلة وكيف نكسبهم ونقنعهم ونعيش معهم؟ علم أنماط الشخصية **Personality Types** بحر زاخر من المعلومات عن أنفسنا من الداخل، عن شخصيتنا في بيوتنا وعن أزواجنا وعن أولادنا وزملائنا في العمل الخ،

وهذا البرنامج موجه خصوصاً لمن يريد أن يعرف طبيعة شخصيته وقدراته وكيف يمكن أن يفهم نفسه ويحقق ذاته، فلنبدأ رحلتنا في أنفسنا من الداخل.

حقائق أساسية عن علم أنماط الشخصية

- هلا قلت ما تقصد؟
- لقد قلت لك ذلك، لكنك لم تسمعني.
- أنت لا تفهم قصدي.

التواصل عملية مركبة ومعقدة وهناك الكثير من العوامل والتي تتداخل فيما بينها، فما يراه شخص ما على أنه تواصل قد لا يكون بالضرورة يتناسب مع طرف آخر، وما يود معرفته شخص ما من معلومات قد تختلف عما يود معرفته شخص آخر، وحتى أسلوب التواصل قد يختلف اختلافاً كثيراً بين الناس.

ويعتبر علم أنماط الشخصية أحد أشهر النظريات العلمية لفهم شخصيات الناس لتقريب وجهات نظرهم لزيادة فهم الفروق الطبيعية وعلى نقاط القوية الجوهرية ومزاياهم، وكذلك على النقاط التي تحتاج إلى تطوير، فهذا العلم يصف الشخصية في أنقى صورها الطبيعية وجمال رونقها، وتستند هذه النظرية إلى حقيقة أننا خلقنا بطبيعة فطرية ومكونات شخصية تحدد كيف نتصرف ونفكر ونتعامل مع الآخرين وغيرها، وهذا العلم يساعدك على:

- فهم نفسك والآخرين.
- التعرف على ما تفضله في حياتك بصورة طبيعية.
- التعرف على الطبيعة الفطرية التي خلقنا عليها.
- فهم الفروق الفردية الطبيعية بين الناس والتعامل معها بإيجابية.
- زيادة أواصر التواصل وتقوية العلاقات مع الآخرين.
- فهم طبيعة التفاعل بين الشخصيات المختلفة على أنه تفاعل حيوي ونشط ومتغير.

وهناك بعض الأمور المهمة والتي يجب التنبيه لها، وهي:

- علم أنماط الشخصية يصف النوع وليس الكم.
- علم أنماط الشخصية لا يضع الناس في صندوق مغلق.
- لا يبرر تصرف خاطئ أو يشخص مرض نفسي، وإنما يصف الطبيعة الفطرية للشخصية.
- شخصيات الناس مختلفة، والحكم النهائي هو للفرد نفسه، فأنت من تحكم على نفسك وليس الآخرون.

- قد تتفق الشخصية في بعض المواصفات فيما بينها، وقد تختلف نظراً لاختلاف الظروف المحيطة والمواقف المختلفة للواقع الفعلي وطبيعة البيئة التي نشأت بها تلك الشخصية، وما تعلمته من خبرات وتجارب وتعليم وغيره.
- يستخدم الإنسان كافة مكونات شخصيته كما يشاء وفي أي وقت يريد، فهي جزء لا ينفصل عن شخصيته، ولكنه يميل إلى مكون معين أكثر من الآخر، وهذا ما يميز شخصيته عن الآخرين.
- ومع ذلك فإن علم أنماط الشخصية لا يفسر بالضرورة كافة تفاصيل السلوك الإنساني لأن الإنسان شديد التعقيد، وما ينظر إليه في علم أنماط الشخصية هو التفضيل الطبيعي للشخصية وكيفية تداخلها لخلق الشخصية الفريدة والمميزة لكل منا في الحياة.
- ولذلك فإن علم أنماط الشخصية لا يحدد النضوج أو درجة التطور أو المهارات، ولكنه يصف التفضيلات الطبيعية وطبيعة المهارات أو الطريقة المثلى لكي تطور من ذاتك حسب طبيعة شخصيتك، بحيث تستخدم نقاط قوتك لتطوير ذاتك.
- علم أنماط الشخصية يفيدك في فهم نفسك والآخرين، ولكن تذكر أن كل إنسان مستقل وقائم بذاته ولا يوجد إنسان يشبه الآخر تماماً.

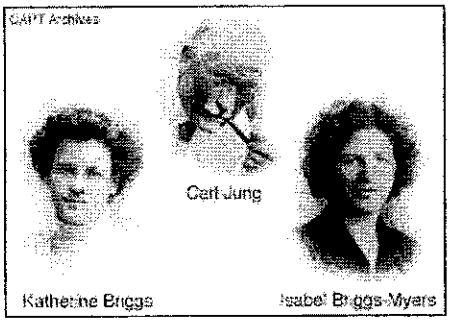
- علم أنماط الشخصية <u>لا يقيس</u> النواحي التالية:

١. مستوى الذكاء.
٢. الحالة السوية للإنسان.
٣. الاضطرابات النفسية.
٤. الانفعالات.
٥. النضج (الرشد).
٦. المرض.
٧. الصدمات النفسية.
٨. درجة التعلم.

يوفر علم أنماط الشخصية طريقة علمية لفهم طبيعة النفس البشرية كما خلقها الله تعالى في صورتها النقية وحتى نفهم طبيعة السلوك والانفعالات وكيف تؤثر فينا الحياة، ويأتي الإنسان بعد ذلك ويستخدمها أو يطورها أو يحسنها ضمن بيئته والظروف الاجتماعية المحيطة به، ولا دخل للإنسان في طبيعة شخصيته فهكذا خلقه الله، ولكن محاسب على استثمار هذه النفس سلباً أو إيجاباً، في الخير أو في الشر.

ويبقى السؤال، أين يقع ميزان الخير والشر؟ والجواب هو في الاستخدام، فالذكاء مثلاً لـــيس خيراً أو شراً، بل هي قدرة أعطاها الله للإنسان، فإذا استخدمه في الخير، فهو خيرٌ لـــه، وإن استخدمه في الشر، فهو محاسب عليه.

فلا يأتي إنسان ويقول هكذا خلقني الله، بل يجب أن يعرف أنه يحمل نصيبه من المســئولية وأنه محاسب على هذه النفس أمام الله تعالى يوم القيامة، كما قال سيدنا محمد صلى الله عليـــه وسلم: أن الإنسان يُسأل "عن عمره، فيم أفناه."



مقدمة عن علم أنماط الشخصية Personality Types

لقد خلقنا الله بطبيعة معينة. وخلق الله معجز للغاية، ولا يزال العلماء يدرسون ويبحثون في طبيعة النفس البشرية، وكل يوم نسمع اكتشافات وحقائق عجيبة عن خلق الله المعجز للإنسان، فعندما نتكلم عن علم النفس، فغالباً ما نتكلم عن المرض، فهذا الإنسان مصاب بالقلق وهذا مصاب بالاكتئاب وهكذا، ولكن ماذا عن الجانب الطبيعي؟ قليلاً ما نسمع عنه.

هذا التقرير عن الجانب الطبيعي فقط من النفس البشرية، فكل ما ذكر في هذا التقرير من مكونات للشخصية ومن طبيعة تركيبة شخصية الإنسان أمر طبيعي للغاية ولا علاقة له بخير أو بشر أو جنس (رجل أو امرأة) أو جنسية أو ذكاء أو غباء ولا حتى العمر. هكذا خلقنا الله تعالى.

كل الشخصيات متشابهة، فكلنا نفكر ولنا مشاعر ولدينا خطة لإدارة حياتنا. وكذلك فإن كل الشخصيات مختلفة، فمنا الطيب والشديد ومنا الحازم والمتراخي، وهذا كله طبيعي للغاية، فكل الشخصيات لديها نقاط قوة ونقاط ضعف، ولا علاقة لذلك بكفاءة الإنسان أو ذكاؤه أو قدرته على التفوق والنجاح في حياته، فلقد أعطانا الله كلنا قدرات وإمكانيات ونحن محاسبون على ذلك، ولا دخل لنا بطبيعة شخصيتنا ولكن مسئولون عن تصرفاتنا وسلوكنا أمام الله تعالى (كلكم راعٍ وكلكم مسئول عن رعيته)، ويستطيع كل شخص أن يكون ما يشاء إذا فهم نفسه واستخدم قدراته وتغلب على نقاط ضعفه.

تتكون الشخصية الإنسانية الطبيعة من ثمانية مكونات، وهي موزعة على أربعة زوايا على النحو التالي المبين في الجدول، وهذا القسمة ثابتة حسب علماء الشخصية، وترتيب المكونات هو للتنظيم وليس للأهمية أي أن المكون الأول يحمل نفس أهمية المكون الثاني وهكذا، وتحدد الشخصية باختيار أي مكون من المكونات الثمانية في أي زاوية من الزوايا الأربعة، ففي الزاوية الأولى يختار الإنسان إما المنفتح على العالم أو المتحفظ، وفي الزاوية الثانية يختار الحسي أو الحدسي بدون أن يكون لاختياره في الزاوية الثانية أي علاقة باختياره في الزاوية الأولى. ولذلك فإنه لا علاقة لمكونات زاوية ما بمكونات الزوايا الأخرى، وعلى ذلك فإن عدد الشخصيات على حسب نظرية أنماط الشخصية هي:

٢ × ٢ × ٢ × ٢ = ١٦ شخصية.

وكل إنسان لديه تفضيل معين لمكون الشخصية في كل الزوايا، وهذا التفضيل الطبيعي هي من طبيعة خلق الإنسان، وهو ما يصبغ شخصية الإنسان بطبيعة معينة تميزه عن الشخصيات الأخرى.

وأخيراً، شخصية الإنسان ثابتة لا تتغير ولكنها يمكن أن تتطور في أي اتجاه يحدده الإنسان، وكل الشخصيات تتأثر بما حولها من مؤثرات وكذلك تؤثر في العالم من حولها، ولذلك فإن لكل شخصية طبيعتها في التطور، ولكنها لا تتغير.

كيف نتعامل مع المعلومات المستوحاة من علم أنماط الشخصية؟

- ستساعدك هذه المعلومات على فهم نفسك بصورة عميقة وكذلك التعامل بفعالية مع الآخرين.
- تأتي أهمية هذه المعلومات من رغبتك لفهم أعماق ذواتنا ومن ثم تطبيقها.

وهناك ثلاثة خطوات تمكنك من تحقيق الاستفادة من علم أنماط الشخصية في حياتك، وهي:

أولاً: الإدراك:

- فهم نفسك وإدراك أهمية هذه المعلومات تأتي في المقام الأول.
- معرفة النفس وإدراك حقيقتها تمكنك من التعرف على نقاط قوتك وكذلك النقاط التي تحتاج إلى تحسين وتطوير.
- فهم الآخرين بصورة عميقة بحيث نفهم كيف يتصرفون في المواقف المختلفة.
- التعرف على الفروقات الفريدة عن طريق فهم شخصيات الناس المختلفة ونظرتهم للحياة.

ثانياً: التقبل:

- وهو أن تعرف أن كل تلك الفروقات الشخصية تحمل نفس الدرجة من الأهمية، ولا يوجد شخص أفضل من شخص، وبذلك تصبح قادراً على تقبل من تراه تصرفاً غريباً أو غير مألوفاً بالنسبة لك.

ثالثا: التكيف:

- وهو أن تتقبل طبيعتك الفطرية وكذلك طبيعة الآخرين والتي قد تكون مختلفة عنك، فقد تميل إلى طبيعة التفكير المنطقي الإنساني وتنظر للأمور من وجهة نظر شخصية، ولكن قد يكون الطرف الآخر يفضل التفكير المنطقي المادي، وقد ينظر للأمور بطريقة محايدة ويقول الحقيقة صرفة وبدون مجاملات، ولذلك فإن عليك أن تتقبله وتتكيف ولا تأخذ الأمور بحساسية مفرطة، فأنت تتصرف بطبيعتك الفطرية وكذلك الطرف الآخر.

كيف تتواصل بفعالية مع الآخرين:

- حاول التعرف على مكونات شخصية الطرف الآخر.
- ابحث عن النقاط المشتركة بينكما وحاوره من خلالها.

في حالة عدم معرفتك بشخصية الطرف الآخر، فاحرص على النقاط التالية:

- لاحظ الطرف الآخر، وحدد العلامات المميزة لمكونات شخصيته.
- اصنع فرضية عن شخصيته.
- اختبر تلك النظرية على حسب ما يتوفر لديك من دلائل وعلامات عن شخصية الطرف الآخر.
- إذا حصلت على دلائل قوية على حصول تفاعل قوي وفاعل بينكما، استمر فيما تقوم به من عمل.
- إذا لم يحدث ذلك، استمر في الملاحظة وقم بصنع فرضية أخرى عن شخصيته، ثم قم باختبارها كما عملت سابقاً.

التفضيل الطبيعي Preference

التمرين الأول:

- خذ قلماً واكتب اسمك على ورقة.
- في أي يد أمسكت القلم ؟ بعض الناس يستخدم اليد اليمنى وبعضهم اليسرى، ونسأل لماذا استخدمت اليد اليمنى أو اليسرى، والإجابة أنك استخدمت هذه اليد لأنها:

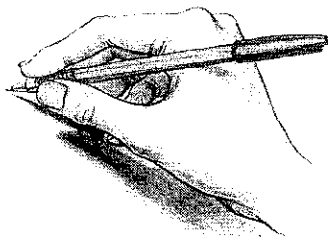
١. طبيعية، بدون تكلف.
٢. لا تفكر في استخدامها وإنما تستخدمها هكذا.
٣. بدون تعب وبسهولة.
٤. تكتب بطريقة سلسة، أنيقة، واضحة.

التمرين الثاني:

قم بمسك القلم بيدك الأخرى ثم اكتب اسمك، سوف ترى نفسك تتكلف كثيراً في كتابة اسمك والسبب أنك تشعر أن كتابتك بهذه اليد هي:

١. غير طبيعية.
٢. تفكر قبل استخدامها، أو تركز على استخدامها.
٣. تحتاج إلى جهد وتركيز.
٤. تكتب بطريقة غريبة، غير سلسة وغير واضحة.

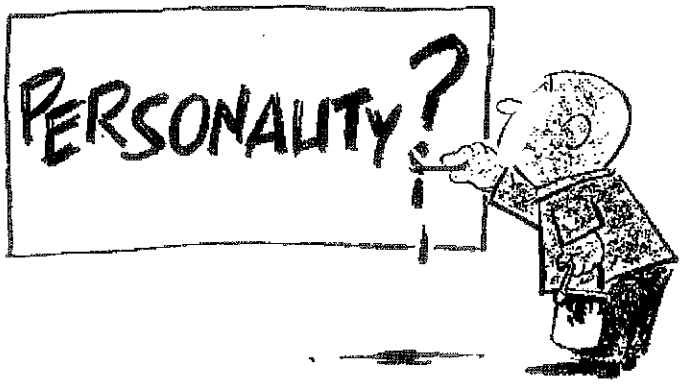
ولذلك فإن التفضيل الطبيعي هو أنك تميل إلى استخدام مكونات معينة تلقائياً وبدون تفكير، ولكن هذا لا يعني أنك لا تستطيع استخدام المكونات الأخرى بل أنت تفضل هذا الجانب دون غيره وإن كانت لديك القدرة على استخدام كل هذه مكونات شخصيتك .



مكونات الشخصية الطبيعية

الزاوية الأولي من أين تستمد طاقتك ؟	المنفتح على العالم (E) Extroverted	المتحفظ (I) Introverted
الزاوية الثانية كيف تنتبه للأشياء من حولك؟	الحسي (S) Sensor	الحدسي (N) Intuitive
الزاوية الثالثة كيف تتخذ القرار ؟	المفكر (T) Thinker	الوجداني (F) Feeler
الزاوية الرابعة كيف تنظم العالم من حولك ؟	الحاسم (J) Judger	التلقائي (P) Perceiver

الشخصية الطبيعية هي تفاعل كافة مكونات الشخصية الثمانية

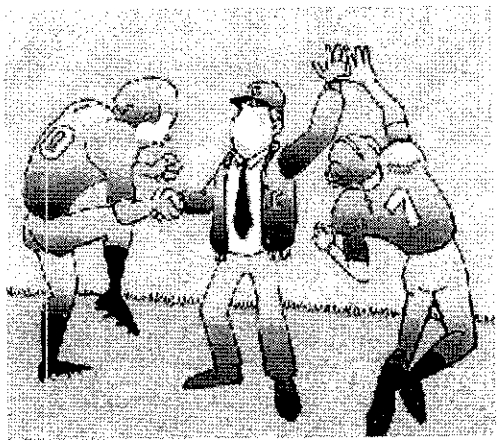


نسبة الشخصيات المختلفة في المجتمع الأمريكي

N = 3009

ISTJ 11.6%	ISFJ 13.8%	INFJ 1.5%	INTJ 2.1%
ISTP 5.4%	ISFP 8.8%	INFP 4.4%	INTP 3.3%
ESTP 4.3%	ESFP 8.5%	ENFP 8.1%	ENTP 3.2%
ESTJ 8.7%	ESFJ 12.3%	ENFJ 2.5%	ENTJ 1.8%

Source:
The National representative Sample of Adults in the United States, N = 3009.
Adapted from Myers, McCaulley, & Quenk & Hammer, 1998, p 379.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الأول: المنفتح على العالم (المنبسط) Extroverted

أو المتحفظ (المنكفأ) Introverted

المكون الأول: من أين تستمد طاقتك وحيويتك،

هل من تفاعلك مع الآخرين، أم من تفاعلك مع نفسك من الداخل ؟

كيف يتصرف المنفتح على العالم Extroverted في الحياة اليومية:

- يميل إلى أن يتكلم أولاً ثم يفكر بما قاله فيما بعد، وكذلك فقد لا يعرف ما يود قوله إلا بعد أن يسمع نفسه.
- يميل إلى يعرف الكثير من الناس ويعتبر الكثير منهم من أصدقائه المقربين، وكذلك يفضل أن يشترك مع الكثير منهم في النشاطات والمناسبات، فالوحدة تعتبر متعبة ومنهكة للغاية له.
- يستطيع أن يعمل أكثر من عمل في وقت واحد، فقد لا يمانع أن يقرأ كتاب أو يتحدث مع آخرين أثناء مشاهدته للتلفاز أو استماعه للمذياع ولا يعتبر ذلك تشويشاً عليه.
- من السهل التعامل معه والوصول إليه سواء مع الصديق أو الغريب، ومع ذلك يكون هو المسيطر أثناء الحديث بينهما بحيث يتحدث معظم الوقت.
- يجد أن تلقيه للمكالمات الهاتفية أثناء الحديث أو في عمله من الأمور التي لا يجد حرجاً أو صعوبة في التعامل معها بل ويفضلها أحياناً، وإذا أراد أن يخبر أحداً بشيء معين، فقد لا يتردد في رفع سماعة الهاتف والتحدث إليه مباشرة.
- قد يفضل الذهاب إلى الحفلات واللقاءات ويجد متعة في التحدث إلى الكثير من الناس ولا يحصر نفسه ضمن دائرة الذين يعرفهم بالفعل، بل لا يجد صعوبة في التحدث إلى جميع الناس سواء كان يعرفهم أم لا.
- يجد أن الاستماع إلى الآخرين أصعب بكثير من الحديث معهم، ولذلك قد يشعر بالملل والتوتر إذا كان ضمن مجوعة معينة ولم يستطيع المشاركة معهم في الحديث.
- يحتاج التأكيد والدعم من أصحابه بخصوص ما يقوله أو يفعله أو بخصوص هيئته الخارجية ويود سماع ذلك من الآخرين.

كيف تعرف المنفتح على العالم Extroverted من أول نظرة	• يمتاز سلوكه بطاقة خارجية ظاهرة للعيان. • يفضل أن يتكلم أكثر من أن يستمع. • يفكر بصوت عالي. • يفضل أن يكون مع الناس وتحت الأضواء. • من السهولة تشتيت انتباهه.
	• حديثه سريع مع كلمات متتابعة. • يفكر بصوت عالي. • يقوم بمقاطعة الآخرين. • يبدو صوته عالي النبرة.

كيف تكسب المنفتح على العالم Extroverted من أول جولة	• أعطه مجالا ليتكلم لتعرف أفكاره من كلامه. • ليكن حديثك معه في عدة مجالات. • ليكن تفاعلك معه عن طريق الكلام والحوار. • توقع ردة فعل فورية منه، ولذلك شاركه في ذلك. • ليكن حديثك معه سريع الحركة ويمتاز بالحيوية.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الأول: المنفتح على العالم (المنبسط) Extroverted

أو المتحفظ (المنكفأ) Introverted

كيف يتصرف المتحفظ Introverted في الحياة اليومية:

- يميل إلى يراجع الأشياء التي يود قولها ويرغب أن يقوم الآخرين بنفس ذلك الفعل، وإذا سأله شخص ما سؤال معين فقد يقول "**أحتاج إلى أن أفكر في سؤالك هذه قبل أن أعطيك الجواب عليه**" أو" **سوف أرد لك الجواب بعد قليل**".
- يفضل أن يقضي وقتاً مع نفسه بهدوء وبسكينة وبدون إزعاج.
- يرى نفسه أنه مستمع جيد وهذا هو انطباع الناس عنه، وقد يستغل الآخرون فيه هذه الميزة.
- قد يراه الناس على أنه خجول، بل إن بعضهم قد يراه كتوماً ويرد الكلام على الناس بدلاً من يبتدئ الحوار معهم.
- يشعر بالامتعاض من الناس الذين يتكلمون عنه ويقولون ما يود قوله قبل أن يتحدث به، أي يكملوا كلامه ويتكلموا بلسانه ويقولون ما يود قوله بدلاً عنه.
- يفضل أن يصرح بأفكاره وبكلامه بدون مقاطعة من أحد.
- قد يتضايق عندما يمدحه بعض الناس، بل يمكن أن يشك في الآخرون إذا أفرطوا في مدحهم له وثناءهم عليه.

كيف تعرف المتحفظ Introverted من أول نظرة	• يمتاز سلوكه بهدوء خارجي. • يفضل أن يستمع أكثر من أن يتكلم. • يفكر قبل أن يعمل. • يفضل أن يقضي وقته منفرداً. • لديه قدرة كبيرة على التركيز.
	• يقف أثناء الإجابة أو عند إعطائه للمعلومات. • صوته هادئ النبرة. • عبارته قصيرة ولا يميل للتكرار.

كيف تكسب المتحفظ Introverted من أول جولة	• أسأله ثم أعطه وقتا كافيا ليرد عليك. • تكلم في موضوع واحد فقط حتى تنتهي منه ثم انتقل إلى الموضوع الثاني. • لتكن طريقة التخاطب بينكما عن طريق الكتابة إن أمكن. • أعطه وقتا كافيا ليفكر في كلامك حتى يـــرد عليـــك، ولا تستعجله. • اتركه يكمل عبارته، ولا تكملها له.



المكون الثاني: كيف تنتبه للأشياء من حولك، وكيف تجمع المعلومات من العالم الخارجي ؟
الحسي Sensor / الحدسي Intuitive

كيف يتصرف الحسي Sensor في الحياة اليومية:

- يفضل الإجابات المحددة عن أسئلته المحددة، فعندما يسأل عن الوقت مثلاً فهو يفضل إجابة دقيقة مثل السابعة وأربعة عشر دقيقة، ويتضايق من إجابة مثل بعد السابعة بقليل، أو لم يبق إلا قليل من الوقت لموعد الاجتماع.
- يفضل أن يركز تفكيره على ما يقوم به الآن.
- يرى أنه من الضروري الحصول على نتائج ملموسة في عمله.
- يؤمن بالقاعدة التي تقول :"**إذا لم تكن الأشياء معطلة أو مكسورة، فلا تحاول إصلاحها**". بل إنك قد يستغرب كثيراً لمحاولة بعض الناس أن يقوموا "**بتطوير**" الأشياء التي تعمل بكفاءة.
- يفضل أن يتعامل مع الحقائق والأرقام أكثر من الأفكار والنظريات، وكذلك يفضل أن يعرض الآخرين كلامهم بطريقة مرتبة وواضحة بدلاً من الكلام العشوائي الغير منظم.
- يعتقد أن الخيال كلمة غير واقعية وليست عملية، وقد تستغرب كثيراً كيف أن بعض الناس يقضون وقتاً طويلاً في الخيال أو أحلام اليقظة بدلاً من التعامل مع الواقع اليومي.
- يفضل أن يقرأ الكتاب من أول كلمة في الصفحة الأولى وحتى آخر كلمة وبطريقة مرتبة، بل قد يستغرب من أسلوب بعض الناس في القراءة عندما يمسك الكتاب ويقرأ ما يحلو له وبدون ترتيب.
- واضح في استخدام للكلام، فهو يقول ما يقصده بالضبط، ويقصد ما يقوله بالضبط.
- يفضل أن يرى تفاصيل الأشياء بدلاً من الصورة العامة للأمور.
- يؤمن بالقول"**أنا أصدق ما أراه بعيني**". فلو قال له أحد ما أنه يوجد فيل في الخارج، فلن يصدقه حتى يراه بعينه أو يلمسه بيديه.

كيف تعرف الحسي Sensor من أول نظرة	• يفضل الجوانب العملية في أي موضوع. • يفضل أن يركز تفكيره في الحقائق والتفاصيل. • كلامه مباشر وواضح. • واقعي ويرى ما هو موجود بالفعل. • تفكيره في اللحظة الحالية.
	• يريد المعلومات بالتفصيل، خطوة بخطوة. • يسأل "ما هو" أو "كيف". • يفصل الوصف الدقيق والمحدد للأشياء.

كيف تكسب الحسي Senor من أول جولة	• قل كلامك بطريقة واضحة ودقيقة. • اجعل في كلامك حقائق وأمثلة واقعية. • قدم حديثك بطريقة مرتبة وخطوة بخطوة. • أكد على التطبيق العملي للحديث. • أكمل عبارتك. • اذكر في كلامك التجارب السابقة والخبرات الحقيقية والواقعية.



المكون الثاني: كيف تنتبه للأشياء من حولك، وكيف تجمع المعلومات من العالم الخارجي ؟

الحسي Sensor / الحدسي Intuitive

كيف يتصرف الحدسي Intuitive في الحياة اليومية:

- قد يميل إلى أن يفكر في عدة أشياء في الوقت نفسه، بل إنه غالبا ما يتهمه أصحابه بأنه شارد الذهن ولا ينتبه للأشياء من حوله.
- يجد أن المستقبل أو التعامل مع الاحتمالات والبدائل يثير فيه الاهتمام والحماس أكثر بكثير من كونه مثيراً للقلق، فقد يتحمس كثيراً للتفكير في المستقبل أكثر من التفكير في الواقع اليومي.
- قد يجد أن كثرة التفاصيل مملة وزيادة في الكلام لا داعي له.
- قد يجد أن الوقت نسبي وليس من الضروري الالتزام به بمنتهى الدقة.
- يفضل أن يفكر ويتأمل في طبيعة عمل الأشياء فقط ومعاني الأمور، لأن هذا الأمر ممتع بالنسبة له.
- قد يجد نفسه مهتماً بالبحث في ارتباط الأمور ببعضها البعض وخطوط الاتصال والعلاقات بينها بدلاً من التعامل مع الوجه الظاهري للحقائق، ويجد نفسه تسأل دائماً:"ماذا يعني هذا الشيء؟"
- يميل إلى أن يعطي إجابات عامة لغالبية الأسئلة، ويتعجب أحياناً من أن بعض الناس يجدون صعوبة في الالتزام بإرشاداته التي أعطاها لهم، وقد يستغرب إذا طلب منه الآخرون أن يكون أكثر تحديداً، أو أن يقول ما يقصده بالضبط حرفياً وبالتفاصيل الدقيقة.

كيف تعرف الحدسي Intuitive من أول نظرة	• يفضل الإبداع والخيال. • يركز تفكيره على الأفكار والصورة الكلية للأمور. • يفكر بطريقة دائرية. • يميل للتخيل ويرى احتمالات الأمور. • تفكيره في المستقبل.
	• يريد الغرض أو المقصود من أي عمل. • يسأل عن الاحتمالات الحالية أو المستقبلية. • يسأل "لماذا". • يتكلم بألفاظ عامة وعن الاحتمالات.

كيف تكسب الحدسي Intuitive من أول جولة	• تكلم عن الصورة الكلية للموضوع والمعاني المتعلقة بها. • تكلم عن الاحتمالات. • استخدم الأمثلة والقياس والتشبيهات. • استخدم أسلوب العصف الذهني لإيجاد البدائل. • شاركه في خياله وتخيلاته. • لا تثقل عليه بالتفاصيل المملة.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الثالث: كيف تتخذ القرار ؟

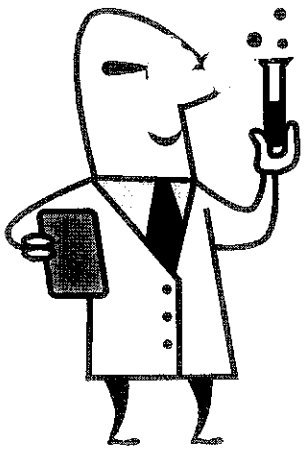
المفكر Thinker / الوجداني Feeler

كيف يتصرف المفكر Thinker في الحياة اليومية:

- يميل إلى أن يكون هادئ وثابت في وجه الانتقادات أو الهجوم عليه، ولديه المقدرة على الالتزام بالموضوعية والإنصاف في نفس الوقت الذي يشعر الآخرون فيه بالضيق.
- يميل إلى أن يناقش الخلاف مع الآخرين بإنصاف وموضوعية ويبحث عن الحقيقة والعدل بدلاً من أن يقول ما يرضي الآخرين أو يسعدهم.
- يفضل أن يوضح حقيقة الأشياء أو أن يثبت صحة وجهة نظره، بل إنه أحياناً قد يناقش كل أطراف الموضوع وذلك حباً في إثراء النقاش وتوسيع مجال طرح الأفكار ووجهات النظر.
- يميل إلى أن يكون حازماً وصارماً أكثر من ميله لأن يكون طيب القلب أو مجاملاً، فلو اختلف مع شخص معين، فهم يفضل أن يخبره برأيه بصراحة بدلاً من أن تلتزم الصمت أو يترك له أن يعتقد ما يشاء.
- يفتخر بأنه شخص منطقي وعقلاني وموضوعي بالرغم من أن بعض الناس يعتقدون أنه بارد الإحساس وبليد المشاعر ولا يهتم بالآخرين.
- لديه المقدرة على اتخاذ قرارات صعبة، بل إنه قد يستغرب من أن بعض الناس قد يتضايقون من أمور عاطفية لا علاقة لها بالموضوع نفسه، ولا ينظرون لها نظرة منطقية عقلانية.
- يفضل أن يكون على صواب أكثر من أن يكون محبوباً من الآخرين، وقد يرى أن حب الناس له ليس أمراً ضرورياً للتعامل معهم، خصوصاً إذا كان يؤدي عمله بصورة صحيحة.
- يهتم أكثر بالأشياء المنطقية أو العقلانية أو العلمية منها، ويضع لها وزناً كبيراً بل قد يميل إلى أن يكون ناقداً للأمور حتى يتوفر لديه حقائق كافية يرضي بها عقله وفكرك.
- يميل إلى تذكر الأرقام والحقائق أكثر من الأسماء والوجوه.

كيف تعرف المفكر Thinker من أول نظرة	• قد يبدو جامد الملامح ومتحفظ في كلامه. • عقلاني ومنهجي. • عادل وصادق ومباشر في كلامه. • ناقد بطبعه. • يتحمس للإنجاز ولتحقيق الأمور.
	• قد يبدو وكأنه يختبرك أو يتفحص معلوماتك. • يميل إلى أن يزن الأدلة بطريقة منطقية ومنهجية. • قد لا يهتم كثيراً بما يتخذه الآخرون من قرارات. • ترى في حديثه أسلوب مميز من العبارات "إذا حدث هذا.. فإن ذلك..".

كيف تكسب المفكر Thinker من أول جولة	• كن منظما ومرتبا في كلامك. • اذكر في كلامك السبب والنتيجة. • ركز على نتائج الأمور. • امتنع عن ذكر عبارة " كيف تشعر" واستبدلها بعبارة ما هو رأيك. • اجعل حسه المفرط في العدالة والإنصات للحكم على للموضوع. • امتنع عن تكرار كلامه، قل ما تريد من أول مرة.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الثالث: كيف تتخذ القرار ؟

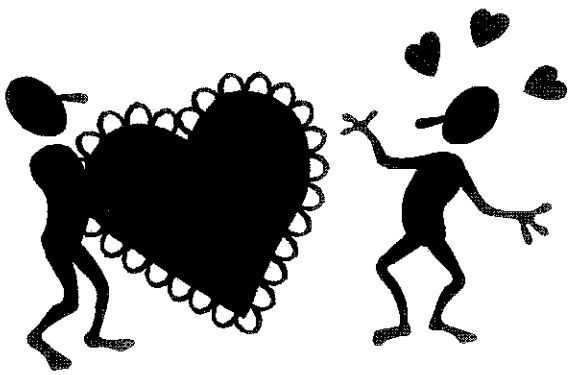
المفكر Thinker / الوجداني Feeler

كيف يتصرف الوجداني Feeler في الحياة اليومية:

- قد يعتقد أن القرار السليم هو الذي يأخذ بعين الاعتبار حاجة الناس ومشاعرهم ويبنى على المبادئ والقيم الإنسانية.
- قد يعتقد أن الحب لا يمكن تفسيره ويشعر بالغضب ممن يحاول أن يعطي له معاني وتفسيرات منطقية.
- قد يتعب نفسه وجسمه في محاولة إرضاء الآخرين وإسعادهم بل قد يحاول فعل أي شيء لإرضائهم حتى على حساب نفسه أو صحته أو راحته.
- يميل إلى أن يضع نفسه في مكان الآخرين ويشعر بشعورهم كمحاولة منه للإحساس بمعاناتهم وإحساسهم.
- يستمع بأن يؤدي خدمات للآخرين حتى وإن كان يعرف أن الآخرين يستغلون فيه هذه الخصلة الطيبة.
- قد يجد نفسه أحياناً يسأل:"**هل هنالك من يهتم بأمري أو بما أريده؟**" أو قد يقول: "**أنا أهتم بالناس ولكن لا أحد يهتم بي**"، بل إنه قد يجد من الصعب عليه أن يقول هذا الأمر لأحد من الناس رغم حاجته الشديدة له.
- قد لا يتردد في الرجوع عن كلامه الذي قلته إذا وجده يجرح شعور الآخرين أو يضايقهم.
- يفضل الانسجام والتناسق مع الآخرين بدلاً من عكس وجهة نظره بقوة وبصرامة، ولذلك فقد يشعر أو الإحراج إذا كان الموقف متأزماً أو الخلاف شديداً خصوصاً في الوسط العائلي أو وسط أصحابه، وعلى هذا الأساس فقد يغير كلامه لكي يرضي جميع الأطراف بدماثة أخلاقه وطيبة قلبه وسلوكه الحسن.
- قد يتهمه الآخرون بأنه غالباً ما يأخذ الأمور بطريقة شخصية وعاطفية بدون النظر إلى الجوانب المنطقية والعقلانية للموضوع نفسه.

كيف تعرف الوجداني Feeler من أول نظرة	• ودود ودافئ المشاعر. • من السهولة جرح مشاعره. • دبلوماسي وحساس لشعور الآخرين. • يحرص كثيراُ على إرضاء الآخرين. • يتحمس عندما يقدر الآخرون ويثنون عليه.
	• يفضل الانسجام والتوافق مع الآخرين أثناء الحديث. • ترى في حديثه كلمات المبادئ والقيم. • قد يسأل عن الطريقة التي تعامل بها الآخرون مع هذه المشكلة أو طريقة الحل. • يهتم كثيراً بأن يأخذ رأي ومشاعر الآخرين بعين الاعتبار.

كيف تكسب الوجداني Feeler من أول جولة	• تكلم أولا عن نقاط الالتقاء والتوافق بينكما. • قم بالثناء والمدح على جهوده ومساهماته. • أكد على أهميته وقيمة مشاعره وأحاسيسه. • تكلم عن الناس ومشاكلهم وحاجاتهم. • ابتسم في وجهه وحافظ على الالتقاء بالأعين. • كن ودودا وقم بمراعاة شعوره.



مكونات الشخصية الطبيعية

المكون الرابع: كيف تنظم العالم من حولك ؟

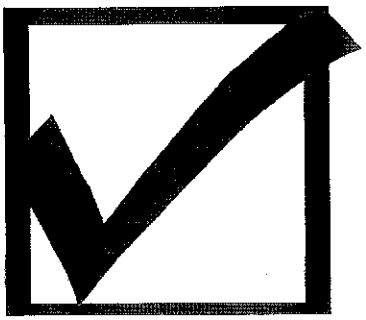
الحاسم Judger / التلقائي Perceiver

كيف يتصرف الحاسم Judger في الحياة اليومية:

- قد ينتظر الآخرين لأنهم يتأخرون في الالتزام بمواعيدهم معه.
- قد يعتقد اعتقاداً جازماً أنه لو قام كل شخص بما يجب عليه فعله (حتى وإن كان من المفروض أن يقوم بذلك) فلسوف يكون العالم عالماً أفضل بكثير.
- يعرف تماماً طبيعة كل يوم يستيقظ فيه، لأنه قد أعد جدول أعماله مسبقاً، ولذلك فأنه يلتزم بما خطط لنفسه في ذلك اليوم، ويجد نفسه في غاية الضيق إذا لم تجري الأمور كما أعد لها سلفاً.
- لا يفضل المفاجآت في آخر لحظة، بل وقد يخبر الآخرين بذلك لأنها قد تربك جدوله اليومي الذي يحرص على الالتزام به بكل دقة.
- يحتفظ بقائمة الأعمال المطلوب منه إنجازها وتستخدم هذه القائمة، وإذا أراد أن يعمل شيئاً ما غير موجود في هذه القائمة، فأنه يضيفه لها حتى يستطيع أن يشطبه لاحقاً.
- لا يستطيع العيش في عالم الفوضى بل إنه حريص جداً على الترتيب والنظام في حياته.
- قد يتهمه الآخرون بأنه يفتقد إلى المرونة.
- يفضل أن ينتهي من عمل الأشياء حتى يستطيع أن يلقيها جانباً من جدوله عمله اليومي.

كيف تعرف الحاسم Judger من أول نظرة	• جاد ومظهره مثل رجل الأعمال . • دقيق بخصوص الوقت، ويحرص على الحضور في الموعد المحدد لذلك. • يفضل أن يضع تخطيط لحياته. • العمل أولا ومن ثم اللهو واللعب. • يفضل أن ينتهي من أداء المشاريع أولاً.
	• يتضايق من الإرشادات أو الشرح الطويل. • ترى في كلامه عبارة مثل : هيا.. أسرع، أريد أن أنتهي من اتخاذ القرار. • قد يتخذ قراره مبكراً وباستعجال. • يستمع كثيراً بالانتهاء من الانتهاء من أداء الأمور.

كيف تكسب الحاسم Judger من أول جولة	• التزم بموعدك وكن جاهزا ومرتبا. • كن حاسما وحازما في كلامك، ولا تترك شيئا بدون حسم. • كن واضحا وحاسما وقاطعا. • اترك له المجال حتى يتخذ القرار. • كن منظما ذو كفاءة، لا تضيع وقته في أمور هامشية . • التزم بالخطة الموضوعة حرفياً.



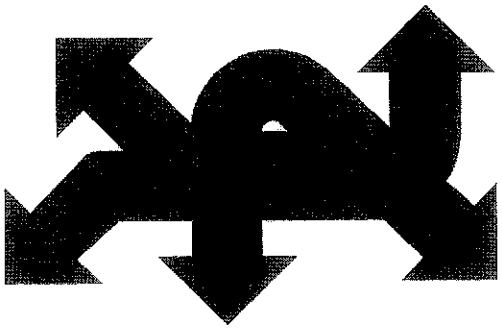
المكون الرابع: كيف تنظم العالم من حولك ؟
الحاسم Judger / التلقائي Perceiver

كيف يتصرف التلقائي Perceiver في الحياة اليومية:

- من السهولة تشتيت انتباهه بل إنك قد يشرد ذهنه وهو خارج من بيته بحيث لا ينتبه لما يدور من حوله من أمور.
- يفضل أن يكتشف المجهول حتى وإن كان الأمر بسيطاً مثل اكتشاف طريق جديد للذهاب إلى العمل.
- قد لا يفضل أن يخطط للأعمال بطريقة مسبقة، بل قد ينتظر أن يكتشف ما يحتاج لإنجاز هذا الأمر، ولذلك فقد يتهمه الآخرون بأنه قليل الترتيب أو التنظيم ولا يمكن الاعتماد عليه.
- من الأمور التي تدفعه لإنجاز عمله بمنتهى السرعة هو إحساسه أو الوقت بدأ ينفذ بسرعة، وخصوصاً في اللحظات الأخيرة من الموعد النهائي للانتهاء من العمل، فعلى الرغم من أنه قد قام بتحديد ذلك الموعد النهائي للانتهاء من العمل مسبقاً، إلا أن الجميع يشعر بالتوتر والضيق لعدم التزامه بأداء العمل حسب الخطة الموضوعة لذلك، بل قد ينتظر اللحظات الأخيرة لإنجاز كل شيء وبسرعة.
- يفضل أن يترك الأمور تسير على هواها، ولذلك فإنه قد لا يلتفت كثيراً إلى ترتيب مظهره الخارجي بدقة، ورغم أنه قد يفضل أن تكون الأشياء مرتبة، فإن المهم بالنسبة له هو الإبداع والابتكار والتلقائية والتفاعل مع الأشياء بدلاً من السيطرة عليها.
- يميل إلى اللهو واللعب والمرح في أدائه لأي عمل، فسرعان ما يتحول العمل الجاد إلى مرح ومزاح، فإذا لم يكن جو العمل جو أنس ومرح فهو لا يستحق الجهد لإنجازه.
- قد يميل إلى تغيير موضوع الحديث مراراً وتكراراً، والموضوع الجديد قد يكون أي شيء خطر بباله في تلك اللحظة.
- يفضل عدم تقييد حريته والالتزام بخطة ما بمنتهى الدقة، بل قد يفضل أن تكون اختياراته مفتوحة لأي احتمال أو أمر طارئ قد لا يكون في الحسبان.
- قد لا يميل إلى حسم الأمور.

كيف تعرف التلقائي Perceiver من أول نظرة	• تلقائي وشعبي وعلى طبيعته. • متساهل بخصوص الوقت وقد يأتي متأخراً عن الموعد. • يفضل أن يرى كيف تسير الأمور. • اللعب واللهو أولاً ومن ثم العمل. • يفضل أن يبدأ في أداء المشاريع لا أن ينتهي منها.
	• يبحث عن مساحة خاصة به ليتخذ قراره كما يفضله هو. • ترى في كلامه عبارة مثل : دعنا نستكشف هذا الأمر، أو ما هي العوامل المهمة هنا لكي نبحثها؟ • قد لا يتخذ القرار إلا في آخر لحظة. • يستمتع بعملية بحث الأمور.

كيف تكسب التلقائي Perceiver من أول جولة	• توقع أسئلة عديدة. • لا تجبره على اتخاذ قرارا ما مبكراً. • اترك له الفرصة ليناقش البدائل أو يغير الخطة. • ركز في كلامك على أداء العملية وليس النتائج منها. • أعطه اختيارات وبدائل. • كن مستعدا لتقبل وجهات نظر الآخرين أو للمعلومات المستخدمة للموضوع.



عرض مختصر لكل الشخصيات

ISTJ (ملح الأرض)
• جاد ، هادئ ، يحقق النجاح في حياته عن طريق التركيز الشديد والدقة المتناهية في العمل. • عملي منظم للغاية، يفضل التعامل مع الحقائق المادية، واقعي، يمكن الاعتماد عليه. • يفضل أن ينظم جميع الأمور من حوله، يتحمل المسئولية، ويقرر بنفسه ما يراه مناسباً للعمل، ومن ثم يقوم بتنفيذ ما قرره داخل نفسه بثبات بغض النظر عن احتجاجات الآخرين.

ISFJ (أستاذ فن تحمل المسئولية وأداء الواجب)
• هادئ، ودود، صاحب ضمير حي ويشعر بالمسئولية. يعمل بإخلاص لتنفيذ التزاماتهم. • يعتبر عنصر ثبات في أي مؤسسة أو مشروع يعمل به، دقيق ومتمكن ويتحمل الألم والضغط. • اهتماماتهم في العادة ليست فنية، ولديه صبر لتحمل التفاصيل الدقيقة للأمور. • صاحب ولاء ويقدر الظروف، مدرك للأمور ويهتم بشعور الآخرين.

INFJ (الحكيم)
• يحقق النجاح عن طريق الإصرار والثبات على المبدأ ، أصلي (لا يقلد غيره). • لديه رغبة كبيرة في عمل "ما ينبغي عمله أو يمكن أن نحتاج إليه". • يضع أفضل ما في طاقته في العمل، قوي للغاية وصاحب ضمير حي ويهتم بالآخرين. • يحترم الناس لصلابة التزامه بالمبادئ، ويحترمه الآخرون ويتبعونه لوضح الرؤية لديه وهي تقديم أفضل خدمة للناس جميعاً.

INTJ (سيد نفسه، أستاذ فن التفكير)
• صاحب تفكير أصلي (لا يقلد غيره) ورغبة متجددة تجاه أفكارهم ودوافعهم الداخلية. • لديه نظرة بعيدة المدى كما إن لديه القدرة السريعة على فهم ارتباطات الأمور وتشابكها في العالم الخارجي. • في المجال الذي يفضلونه ترى لديهم قوة دقيقة لتنظيم العمل والأداء بطريقة دقيقة وبتمكن. • ناقد بطبعه، ويشك ويتساءل، ومستقل بذاته وذو عزيمة قوية. • لديه مستوى عال من القدرة والكفاءة.

ISTP (الأسد في عرينه)
• هادئ، يتفرج على الأحداث من حوله ببرود، محافظ. • يراقب الأوضاع والأحداث من حوله ويحلل الوقائع بفضول. • محايد وترى عليهم أحياناً لمحات من المرح الأصلي غير متوقعة. • يهتم أساساً بالسبب والنتيجة، كيف ولماذا الأشياء اليدوية، وكذلك في تنظيم الحقائق عن طريق استخدام المبادئ المنطقية. • ممتاز جداً في استنباط أصل المشكلة عملية ومن ثم إيجاد الحلول لها.

ISFP (الروح الوديعة)
• خجول، ودود للغاية، حساس، لطيف المعشر، متواضع بخصوص قدراته. يتجنب الخلاف، ولا يفرض مبادئه أو آرائه على الآخرين. • لا يهتم أن يكون في محل القيادة ولكنه تابع مخلص. • يقوم بإنجاز الأعمال بهدوء وتروي وذلك لأنه يستمتع باللحظة الحالية ولا يرغب أن يفسد هذه المتعة باستعجال أو استنزاف للطاقات لا داع له.

INFP (المثالي، سبيكة ذهب)
• يراقب الأوضاع من حوله بهدوء، مثالي للغاية، صاحب ولاء. • يرغب أن تكون حياته الخارجية متوافقة مع ما في داخله من أفكار وقيم. • فضولي، سريع في الوصول إلى الاحتمالات، ويعمل دائماً كعنصر مساعد في تنفيذ الأفكار. • متكيف، مرن ويقبل ما هو موجود إلا إذا تعرضت مبادئه للخدش. • يرغب في فهم الناس والوسائل لتحقيق قدرات الناس وقدراتهم وطاقاتهم. • ليس لديه اهتمام للسيطرة على الآخرين أو للوضع من حوله.

INTP (العبقري)
• هادئ، محافظ، يستمتع بملاحقة النظريات أو الحقائق العلمية. • يفضل حل المشاكل عن طريق التفكير المنطقي وتحليل الأمور. • يهتم أساسا بالأفكار والتفكير فيها مع رغبة قليلة للمنتديات أو اللقاءات مع الآخرين، ولديه اهتمامات واضحة وجلية. • يفضل الوظيفة التي تستخدم مواهبه الفطرية واهتماماته بحيث يستفاد منها.

ESTP (الفاعل)
• لديه مهارة في التعامل مع المشكلة في مكان ووقت حدوثها، يفضل الإثارة. • والحركة ويستمتع بما هو آت، يفضل الأشياء اليدوية والرياضية. • متكيف، ذو قدرة على التحمل، واقعي، عملي، ويركز على تحقيق النتائج، يكره الإسهاب في الشرح. • مهارته تكمن في التعامل مع الأشياء المادية الحقيقة التي يمكن التعامل معها أو تناولها أو تركيبها أو تفكيكها.

ESFP (الجوكر، عاشق الحياة السعيدة)
• يتقبل الأوضاع، منسحب، ودود، يستمتع بكل شيء يمكن أن يتسبب بالمرح والسرور للآخرين. • يفضل العمل والإثارة وأن يحقق الإنجازات. • يعرف بما سوف يحدث ويشارك فيه بشغف. • يجد تذكر الحقائق أسهل بكثير من التحكم بالنظريات. • مهارته تكمن في الأوضاع التي تتطلب البديهة والقدرة العملية للتعامل مع الناس.

ENFP (طبيب القلوب)
• حماسي للغاية، وصاحب مشاعر دافئة وذو روح عالية، عبقري وصاحب خيال واسع. • يستطيع أن يعمل أي شيء تقريباً بشرط أن يحوز على اهتمامه. • سريع في الوصول إلى الحلول مع أي مشكلة أو معضلة، وعلى استعداد دائم لمساعدة أي شخص وفي أي وقت. • يتكل أساساً على قدرته وارتجاله للموضوع بدلاً من التحضير مسبقاً. • يجد أسباباً قاهرة ومقنعة لأي شيء يقوم بعمله.

ENTP (أستاذ فن الحوار)
• سريع، عبقري ولديه مهارات كثيرة. • يستمع بوجوده مع الآخرين، لماح، ذكي وذو طلاقة في الحديث. • قد يناقش بقصد المتعة فقط، سواء أكان مؤيد أم معارض. • واسع الحيلة في حل المشاكل الجديدة أو الصعبة ولكنه قد يتجاهل الأمور الروتينية. • لديه غرام في التحول من أمر مثير إلى أخر وهكذا. • لديه مهارة كبيرة في إيجاد أسباب منطقية فيما يقوم به من أعمال.

ESTJ (المدير الإداري)
• عملي، واقعي، يتعامل مع الحقائق المادية مع ميل فطري طبيعي للقيادة في مجال الأعمال أو الميكانيكا. • لديه اهتمام قليل بالنظريات ويفضل تعلم المهارات التي يمكن تطبيقها فوراً. • يفضل تنظيم الأمور وإدارة النشاطات. • لديه مهارة كبيرة في إدارة العمل. • صارم، حازم وحاسم في اتخاذه القرار. • يتحرك بسرعة لتطبيق القرارات ويهتم بالتفاصيل الروتينية.

ESFJ (أستاذ فن الضمير الحي)
• صاحب قلب دافئ المشاعر، متكلم، شعبي وصاحب ضمير حي. • طبيعته وفطرته أن يساعد الناس، ويعتبر عنصر فعال ضمن أي مجموعة أو لجنة. • يحتاج إلى التناسق والانسجام ولديه مهارة أيضاً في صنعهما. • دائماً ما تراه مشغولاً بعمل الخير للناس. • يعمل بشكل أفضل إذا قام الآخرون بتشجيعه وتقديره لجهوده. • اهتمامه الأساسي بالأشياء التي تؤثر إيجابياً على حياة الناس.

ENFJ (أمير الناس)
• سريع الاستجابة ويمكن الاعتماد عليه، ويشعر باهتمام حقيقي لما يفكر به الآخرون أو يريدونه، ويحاول أن يتعامل مع الأشياء آخذاً بعين الاعتبار مشاعر الآخرين. • يستطيع أن يتقدم بمشروع أو يقود مجموعة أثناء النقاش بسهولة واقتدار. • اجتماعي، شعبي، عاطفي. • سريع الاستجابة للثناء وللنقد أيضاً. • يفضل أن يسهل الأمور على الآخرين وأن يساعدهم للوصول إلى قدراتهم وتحقيق ذاتهم.

ENTJ (المدير التنفيذي)
• صريح، حاسم، قيادي بطبعه في النشاطات. • يصمم ويقوم بتنفيذ نظام مسهب وشامل لحل مشاكل المنظمات والمؤسسات. • لديه مهارة كبيرة في أي عمل يتطلب التفكير والتحليل المنطقي حتى في مخاطبة الجماهير. • لديه اطلاع واسع للأمور ويستمتع بإضافة معلومات جديدة إلى خبرته السابقة.