

# MBTI

## ابزار خودشناسی و دیگرشناسی

گردآوری و تنظیم:  
بهروز ریاحی

مهره حسینی  
نیروی (انساني)

# پیشینه تیپ‌شناسی شخصیتی در جهان

- ✓ **MBTI** یک ابزار روانشناختی برای مدیریت روانی خود، فضای کاری و افرادیست که شما با آنها در ارتباط هستید
- ✓ اساس علمی این ابزار به مطالعات روانکاو مشهور پروفیسور **کارل گوستاو یونگ** سوئیسی برمی‌گردد که توسط **دو بانوی آمریکایی** به نامهای **BRIGGS** و **MAYERS** توسعه یافت و تبدیل به ابزاری گشت که **چهار ترجیح** هر فرد را شناسایی می‌کند و براین اساس **۱۶ تیپ شخصیتی دقیق** را تعیین می‌کند
- ✓ امروز تمامی شرکت‌های بزرگ دنیا کسی را استخدام نمی‌کنند مگر با استناد به تست **MBTI** فرد
- ✓ مذاکره‌کنندگان حرفه‌ای در جلسات مذاکره حاضر نمی‌شود مگر با یافتن تست **MBTI** فرد یا گروه مقابل
- ✓ امروزه این دانش تبدیل به ابزاری بسیار کارآمد و موثر در دنیای کسب‌وکار حرفه‌ای، سیاست و حوزه خودشناسی فردی گردیده که در فرآیند کیفی زندگی فرد بسیار تاثیرگذار است **S.W.O.T**



# پیشینه تیپ‌شناسی شخصیتی در جهان

- ✓ بیش از ۲.۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ نفر در جهان
- ✓ هزینه تست ۱۵۰ تا ۳۵۰ دلار
- ✓ خطای ۶۰ درصدی تست‌های نرم‌افزاری

# چطور از این کارگاه بهتر بهره ببریم



- ✓ تلفن همراه، جرائم و امور کاری مهم
- ✓ تشویق، خنده و بیان تجربیات و کنترل کودک درون
- ✓ سوالات مکتوب و مبلغ سوالات شفاهی؟
- ✓ دیر رسیدن؟
- ✓ هرکسی که جواب ندهد و همراهی نکند؟
- ✓ ندادن فایل‌های صوتی و جزوات به دیگران اگر دوستشان دارید



آموختن این مهارت‌ها  
برای همه افراد در هر  
سطح تحصیلات و  
توانمندی امکان‌پذیر  
است؟

زیرایک مهارت است

اثر بخشی بیشتر در کسب  
و کارهای کوچک یا بزرگ؟



چرا به  
برخی از  
اهدافمان  
نمی‌رسیم؟



۱: نداشتن شناخت کامل از  
خودمان و نقاط قوت و ضعف  
درونی

۲: کلی‌نگری و به دنبال آرمان  
و ایده آل‌ها بودن

# چطور از خودمان به شناخت و به اهدافمان برسیم

## ماتریس نقاط ضعف، قوت و تهدید، فرصتهای فردی



# راز افراد موفق دنیا چیست؟؟؟

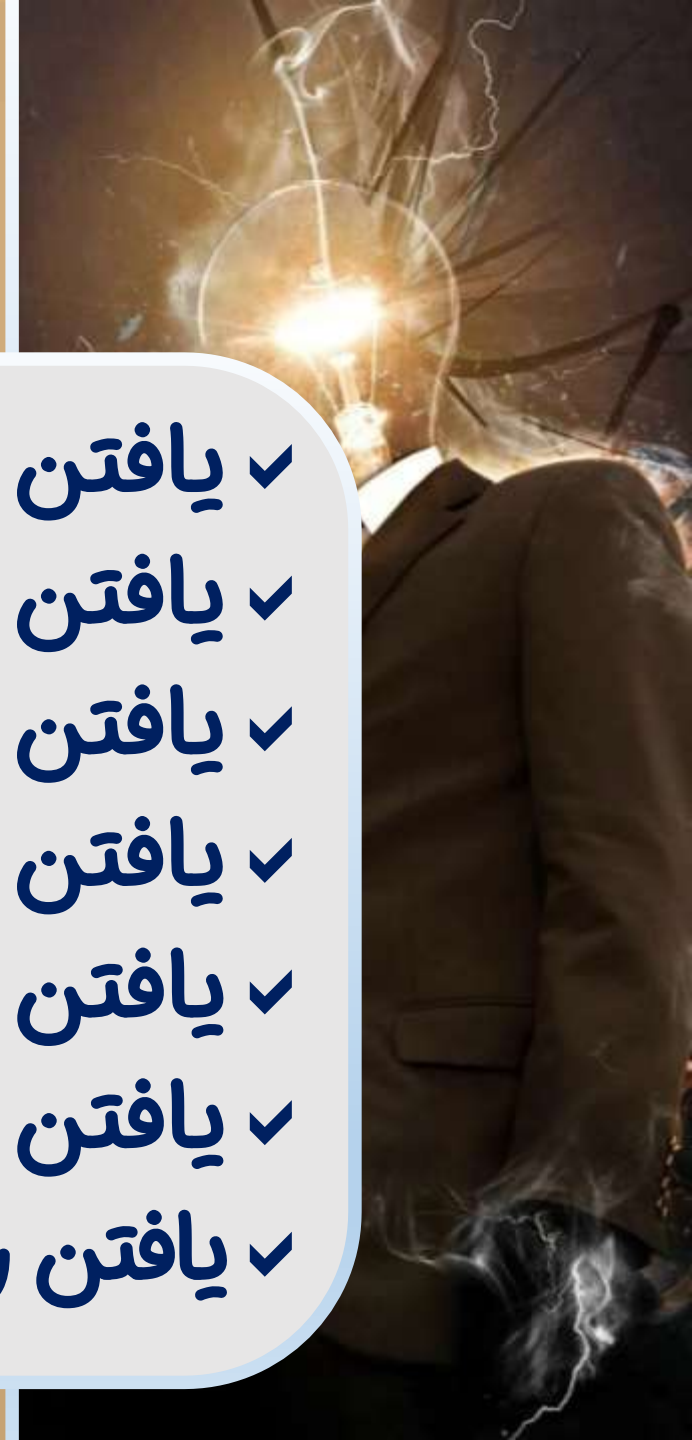
با تمام قوا روی چیزی  
که در اختیار و کنترلشان  
است تمرکز می کنند  
چطوری؟





# در این کارگاه خواهید آموخت

- ✓ یافتن **روش** عملکرد **مغز** خودتان
- ✓ یافتن **S.W.O.T** شخصی خودتان
- ✓ یافتن **استراتژی‌های** اجرایی **فردی** و **کاری**
- ✓ یافتن **روش** عملکرد **مغز** دیگران (خانواده، نیروی کار)
- ✓ یافتن بهترین **عملکرد** نیروی **انسانی** در کار
- ✓ یافتن بهترین **روش** کنترل و **مدیریت** افراد
- ✓ یافتن **روش** **صلح** با **خویش** (به شرط انجام)





# چرا شخصیت شناسی علمی ضروری است؟

پذیرش و درک کردن خود و دیگران تا رسیدن به  
صلح با خویش و محیط





# شرایط خاص در کارگاه MBTI

- ۱: با تیپ شخصیتی مدرس، خود را شبیه نمی‌کنید
- ۲: جهت درک بهتر مطالب، مدرس ناچار در مورد همه تیپ‌ها بحث، پیش داوری و قضاوت می‌کند
- ۳: شما انسان هستید و نه ماشین! درصد نگیرید و درصد سوال این مورد از پایه این کارگاه نوزدهم است
- ۴: مدرس و تیم توانایی نقاط ضعف دارد و سوال مکتوب جواب داده می‌شود
- ۵: سن، تجربه و تربیت شما دارد (مایکل جکسون سعی می‌کند)
- ۶: جای نشستن شما به خودتان و دیگران بستگی دارد
- ۷: لطفا حواستان به ویژگی‌های مدرس و شرایط جلسه باشد

انقولات



# پیشینه فروش و خدمات بعد از کارگاه

تا سه ماه بعد در صورت هرگونه  
سؤال بصورت تلفنی یا از طریق  
واتساپ با پشتیبانی نواندیشان  
پرسش شما جواب داده می شود

۲۶۷۶۸۶۶۰ - ۲۶۷۶۸۶۱۶



# اختلاف نظر در نقش وراثت و آموزش

✓ وراثت و ژنتیک: ۵۰٪

✓ آموزش و توسعه شخصی: ۵۰٪

آیا ما قربانی ژنتیک و وراثت خود هستیم؟



چطور رفتار یا عمل خودمون رو در جهت بهتر  
شدن شرایط زندگی مون عوض کنیم؟

# ماشین رفتار

۲. عمل

۳. احساس



۱. تفکر واکنشی  
۲. تفکر عاملی

۱. فکر

۴. فیزیولوژی



تفکر عاملی: انرژی مثبت  
خودتان را بزرگتر  
می کنید  
چطوری؟



تفکر واکنشی: انرژی منفی  
محیط حلقه نفوذت رو  
کوچک می کند  
(گیر کردن در شرایط)

# شخصیت شناسی علم ترجیحات است

MBTI



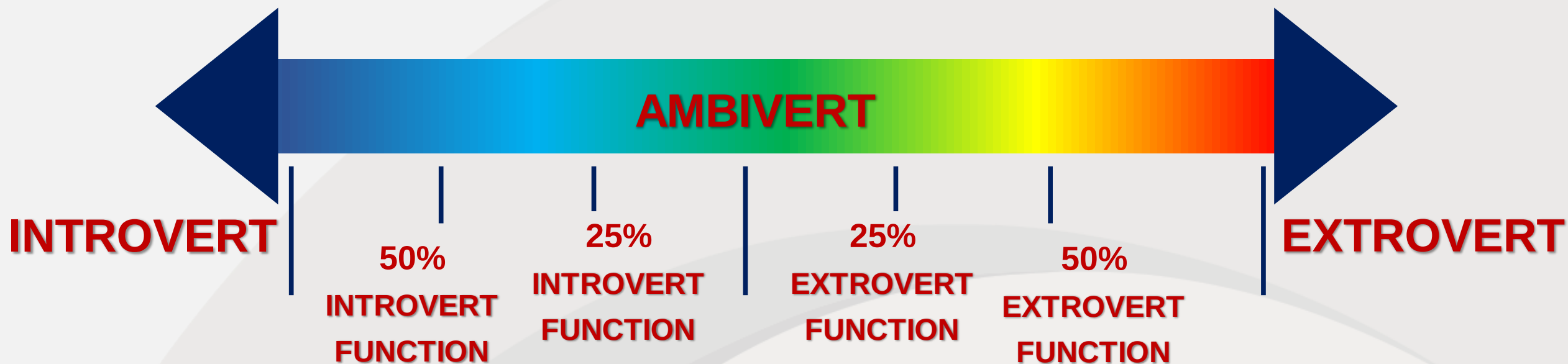
افراد را قضاوت نکنید

# چهار ترجیح اصلی در افراد

- |                      |             |                       |              |
|----------------------|-------------|-----------------------|--------------|
| 1. <b>I</b> NTROVERT | درون گرا    | 1. <b>E</b> XTROVERT  | برون گرا     |
| 2. <b>I</b> NTUITION | کل نگر      | 2. <b>S</b> ENSING    | جزء نگر      |
| 3. <b>F</b> EELING   | احساسی      | 3. <b>T</b> HINKING   | استدلالی     |
| 4. <b>J</b> UDGING   | داوری کننده | 4. <b>P</b> ERCEIVING | ملاحظه کننده |

محال است کسی هر دو ترجیح را (کامل) داشته باشد  
اما همه هر ۲ ترجیح را دارند  
پیوستار و سطح هر فرد در آن

# سطح هر ترجیح در فرد



شدت یا شفافیت هر ترجیح در پیوستار و  
نوسان احساسی در انسان بر اثر  
**Biological Rhythm**

# ترجیح در گرفتن و هدایت انرژی

E

برونگرا

- ✓ شور و اشتیاق بیشتری دارند
- ✓ حراف به نظر می‌رسند
- ✓ نمایشی‌تر زندگی می‌کنند
- ✓ انگار حواس پرتی دارند
- ✓ علاقه به معاشرت بسیار دارند
- ✓ صحنه پردازهای حرفه‌ای هستند
- ✓ ابتدا عمل می‌کنند بعد اندیشه
- ✓ سخن افرد را قطع می‌کنند
- ✓ موضوعات را سریع تغییر می‌دهند
- ✓ جملات دیگران را تکمیل می‌کنند
- ✓ تماس چشمی زیادی دارند
- ✓ سریع و بلند حرف می‌زنند

I

درونگرا

- ✓ رفتاری آرام و ملایم دارند
- ✓ کمتر حرف می‌زنند
- ✓ کمتر خودنمایی می‌کنند (انگار غریبی میکنند)
- ✓ اول خوب اندیشه می‌کنند بعد حرف می‌زنند
- ✓ آرام و کوتاه حرف می‌زنند
- ✓ تمرکز دارند
- ✓ تا رسیدن به نتیجه روی یک موضوع هستند
- ✓ علاقمند به صرف وقت با خود هستند
- ✓ گوشه‌گیری می‌کنند
- ✓ بسیار محتاط به نظر می‌رسند
- ✓ گاهاً بی مقدمه و کوتاه حرف می‌زنند

# برونگراها و درونگراها

درون‌رئیزی احساسی

با افراد غیرشخصی هستند  
فاقد مهر و محبت به نظر  
می‌رسند

خشنود بودن خودشان  
عدم ابرازگری و چهره‌مات  
و بی‌تفاوت دارند  
چشمانی غمزده و آرام  
زبان بدن بی‌تفاوت  
عدم درگیری با تعارضات

برون‌رئیزی احساسی

لمس کردن دیگر افراد  
به راحتی دوست می‌شوند  
تلاش برای تماس با دیگران  
راضی کردن و تأیید گرفتن  
از افراد

دارای جذبه و کشش  
هستند

زبان بدن فعال  
چهره‌ای ابرازگر، ظاهر  
آراسته



# چگونه با هر تیپ ارتباط برقرار کنیم:

## از نظر درونگراها: برونگراها

حراف هستند

فضول و دخالت‌گرند

سطحی‌اند

اضافه‌کار و فزون‌کار هستند

بی‌ادب و رئیس‌مآب هستند

## از نظر برونگراها: درونگراها

تودار هستند

غیردوستانه‌اند

حرف بُروز نمی‌دهند

همکاری لازم را نمی‌کنند

انگار مسئله اجتماعی دارند



۱) کدامیک به من انرژی می دهد؟ تبادل و ارتباط با اشخاص یا با خود بودن؟

۲) کجا انرژیتان را صرف می کنید، در دنیای اشخاص و یا ایده ها و اندیشه های خودتان

سؤالات

برونگرایی و  
درونگرایی

کدام

را

ترجیح

می دهیم؟

۱. کار بر روی یک پروژه یا چند پروژه به صورت همزمان؟

۲. ابتدا عمل می کنید یا ابتدا فکر می کنید؟ (دو بار اندازه بگیر، یک بار برش کن)

۳. عمومی هستید یا خصوصی؟

۴. سطح کیفیت ارتباطات شما بالاتر است یا کمیت آنها؟

۵. ویرایش مطالب بیرون سر یا درون سر شما انجام می شود؟

۶. در کنار دیگران و با دیگران بودن برایتان چقدر مهم است؟

۷. با خود به تنهایی وقت صرف کردن، چقدر برای شما اهمیت دارد؟



# ترجیح در جمع آوری اطلاعات

S

حسی (جزء نگر)

- ✓ انگاره‌های صحبتی روشن
- ✓ اندیشه‌های منظم و ردیف دارند
- ✓ توجه به واقعیت و مثال‌های حقیقی
- ✓ زبان فقط یک وسیله برای انتقال مطلب است
- ✓ آگاه از شرایط جسمانی
- ✓ گرایش به مشاغل عملی و اجرایی
- ✓ کم توجه به اخذ مدرک تحصیلی
- ✓ خواندن کتاب غیر داستانی
- ✓ حرف زدن صریح و مستقیم
- ✓ توجه به جزئیات و واقعیات
- ✓ گذشته را به خاطر می‌آورد
- ✓ به سخن افراد خوب گوش می‌دهند

**حل‌کردنی‌ها**

**ریاضی**

**فیزیک**

**شیمی**

**محاسباتی‌ها**

N

نظمی (کل نگر)

- ✓ انگاره‌های صحبتی پیچیده
- ✓ اندیشه‌های فرار دارند
- ✓ استعاره و قیاس
- ✓ زبان وسیله‌ای برای ابراز وجود و خودنمایی
- ✓ توجه به ذهن و ذهنیات
- ✓ مشاغل خلاق
- ✓ اهمیت اخذ مدرک تحصیلی
- ✓ خواندن رمان
- ✓ بازگویی و تکرار
- ✓ مسائل را کلی می‌بینند و تصاویر بزرگ می‌سازند
- ✓ توجه به آینده دارند
- ✓ تمام کردن جمله‌های دیگران
- ✓ معانی و کاربرد لغات برایشان مهم است

**حفظیات**

**علوم**

**انسانی**

**هنر**

[www.funnyplace.org](http://www.funnyplace.org)



# چگونه با هر تیپ ارتباط برقرار کنیم:

## از نظر شمی‌ها: **حسی‌ها**

غیر خلاق

ملال آور

مقاوم به تغییرات

فاقد پنداره یا تصویر ذهنی

ساده اندیش

خشک و بی‌احساس

## از نظر حسی‌ها: **شمی‌ها**

غیر واقع بین

عدم توجه به جنبه علمی

پرواز در ابرها

بیش از حد نظری و خیالی

جزئیات را نمی‌بینند

بی دقت و خرابکار

سرنخ‌ها و  
سئوالات  
تشخیص  
حسی  
یا  
شمی

۱. جنگل یا درخت؛ کدامیک؟ توجه به جزئیات یا کلیات؟

۲. ارتباط، معانی و کاربردهای لغات چقدر برایتان مهم است؟

۳. توجه به واقعیات یا خلاقیت و خیال‌پردازی؟

۴. به کدام اعتماد می‌کنم، تجربه شخصی و واقعی یا ندای درونی؟

۵. توجه به لحظه اکنون یا اینکه اوضاع در آینده چگونه خواهد بود؟

۶. علاقه‌مندی به ایده‌های جدید، یا به شرط کاربردی بودن به آن‌ها توجه می‌کنید؟

# ترجیح در تصمیم‌گیری

T

منطقی / استدلالی

- ✓ خونسردی و فاصله گرفتن از دیگران
- ✓ نام کوچک افراد را به زبان نمی‌آورند
- ✓ بی‌احساس به نظر می‌رسند
- ✓ استراتژی دارند
- ✓ بی‌ادب ارزیابی می‌شوند
- ✓ ظاهراً سخت‌احساس و یا بی‌احساس هستند
- ✓ رفتار تاجر مآبانه دارند
- ✓ ممکن است بحث و مجادله کنند
- ✓ پوست کلفت هستند
- ✓ مستقیماً به اصل مطلب می‌پردازند
- ✓ به ندرت از مناسب بودن زمان می‌پرسند
- ✓ توجه به حقایق دارند تا به ایده آله
- ✓ کمتر تعریف و تحسین می‌کنند
- ✓ قاطع، جدی هستند و شوخی ندارند
- ✓ غیرشخصی برخورد می‌کنند غریبه و آشنا ندارند

F

احساسی

- ✓ گرم و دوستانه‌تر
- ✓ توجه به احساس دیگران دارند
- ✓ آرام و سیاست مدار به نظر می‌رسند
- ✓ شرکت در برنامه‌های اجتماعی
- ✓ پرهیز از اختلاف
- ✓ زودرنج و دل‌نازک
- ✓ احساسشان زود به زود جریحه‌دار می‌شود
- ✓ حرف‌های خودمانی می‌زنند
- ✓ از مناسب بودن زمان می‌پرسد
- ✓ اول خرج می‌کنند بعد حساب و کتاب می‌کنند
- ✓ تعریف و تحسین زیاد می‌کند
- ✓ فاقد قاطعیت هستند یا کمتر دارند
- ✓ استفاده از کلمات ارزشی دوستم، گل‌للم، عشقم
- ✓ صدا زدن افراد به اسم کوچک
- ✓ همواره یاری می‌رسانند





# چگونه با هر تیپ ارتباط برقرار کنیم:

## از نظر احساسی ها: منطقی ها

سرد و بی احساس

فاقد حساسیت (غیرت)

بی توجه

غیر انسانی و غیر انسان دوستانه

سنگدل

عواطف ندارند

فقط تو حساب کتاب هستند

خسیس هستند

## از نظر منطقی ها: احساسی ها

غیر منطقی

زیادی حساس و عاطفی

پرواز در ابرها

ضعیف

هیستریک یا عصبی

حساب کتاب سرشان نمی شود

پول حرام کن هستند



۱. آیا بر اساس **سبک و سنگین** کردن مسائل **تصمیم‌گیری** می‌کنید یا **دلی**؟

۲. این **نکته** در **واقعیت مثبت و یا منفی** است، یا **احساسات** و **تأثیر** آنها بر شما و دیگران **تأثیر** در **تصمیم** و **موضع** شما گذاشته است؟

۳. **منطقی** مسائل را **تحلیل** می‌کنید یا با **احساسات**تان؟

۴. آیا وقتی می‌دانید کسی **آسیب** می‌بیند **حقیقت** را بیان می‌کنید یا **دروغ** می‌گویید و مانع **جریحه‌دار شدن احساسات** طرف مقابل می‌شوید؟

۵. کدام یک شما را **متقاعد** می‌کند، **گفتگوی منطقی**، یا **خوشایند دیگران** بودن؟

۶. به نظر شما کدام **تعریف بهتری** است **سخت و محکم** بودن یا **دل‌رحم** بودن؟

سرنخ‌ها

و سئوالات

تشخیص

فکری‌ها

یا

احساسی‌ها

TVC THAILAND CHANNEL

# ترجیح در سازماندهی دنیای بیرون

J

داوری کننده

- ✓ رسمی و تعارفی هستند
- ✓ جدی تر هستند
- ✓ دوست دارند کنترل امور در دستشان باشد
- ✓ سریع تصمیم می گیرند
- ✓ قطعی هستند و قاطعیت دارند
- ✓ در حال عجله و شتابند
- ✓ لباسهای مرتب و آراسته و موی شانه شده
- ✓ درون اتومبیلشان آراسته
- ✓ هدف گذاری کرده و می کوشند
- ✓ می خواهند هرچه زودتر کار را تمام کنند
- ✓ دوستدار قواعد و مقررات و سیستم هستند
- ✓ ذهن و فکر سازمان یافته ای دارند
- ✓ اکثراً لیست و فهرست تهیه می کنند
- ✓ محل کار و زندگی آنها تمیز و مرتب است
- ✓ سریع راه می روند
- ✓ لباس تنگ می پوشند
- ✓ مشاغلی که امکان کنترل بدهد را ترجیح می دهند

P

ملاحظه کننده

- ✓ خودمانی هستند
- ✓ شوخ مزاج هستند
- ✓ سازگارتر هستند
- ✓ تاخیر در تصمیم گیری دارند
- ✓ قاطعیت کمتری دارند
- ✓ شتاب و عجله ندارد
- ✓ لباس هایشان مرتب نیست و لباس وسیله راحتی است
- ✓ درون اتومبیلشان شلوغ و بهم ریخته است
- ✓ هدف هایشان تغییر می کند
- ✓ ترجیح می دهد کارها را فقط شروع کند
- ✓ قاعده و رویه را محدود کننده می دانند
- ✓ سازمان یافته نیست
- ✓ فهرست تهیه نمی کند
- ✓ محل کار و زندگی شان نسبتاً نامرتب است
- ✓ آهسته تر قدم برمی دارد
- ✓ لباس گشاد می پوشد
- ✓ مشاغل تفریحی را انتخاب می کند

بازیخش



[www.fb.com/talkhoshirin.aaa](http://www.fb.com/talkhoshirin.aaa)

**BITTER & SWEET**

تلخ و شیرین

# چگونه با هر تیپ ارتباط برقرار کنیم:

## از نظر ملاحظه کننده ها: داوری کننده ها

سخت و بی انعطاف

سماجت

کنترل کننده و زورگو

سیاه یا سفید می بینند

به سرعت تصمیم می گیرند

از زندگی لذت نمی برند

## از نظر داوری کننده ها: ملاحظه کننده ها

تنبل و غیر مولد

دیرکرد مزمن دارند

عدم جدیت

غیر مسئول

غیر قابل اعتماد

مسامحه و دفع الوقت



## سؤالات و

## سرنخ‌های

## داوری

## کنندگان

و

## ملاحظه

## کنندگان

۱. آیا تصمیماتتان را سریع و راحت می‌گیرید یا هنگام تصمیم‌گیری مضطرب می‌شوید؟

۲. دوست دارید شرایط مشخص و همه چیز برنامه‌ریزی شده باشد یا ذهنتان باز و بدون فشار باشد؟

۳. دوست دارید تسلط بر موقعیت داشته باشید و یا کنترل در دست دیگران باشد؟

۴. سر وقت هستید و متوجه زمان، یا زمان از دستتان فرار می‌کند؟

۵. یافتن اشیاء برایتان سخت است یا سازمان‌دهی به اوضاع و فضا راحت‌تر است؟

۶. قبل از خواب کار را تمام می‌کنید یا به بعد موکول می‌کنید؟

# ۴ مشرب اصلی

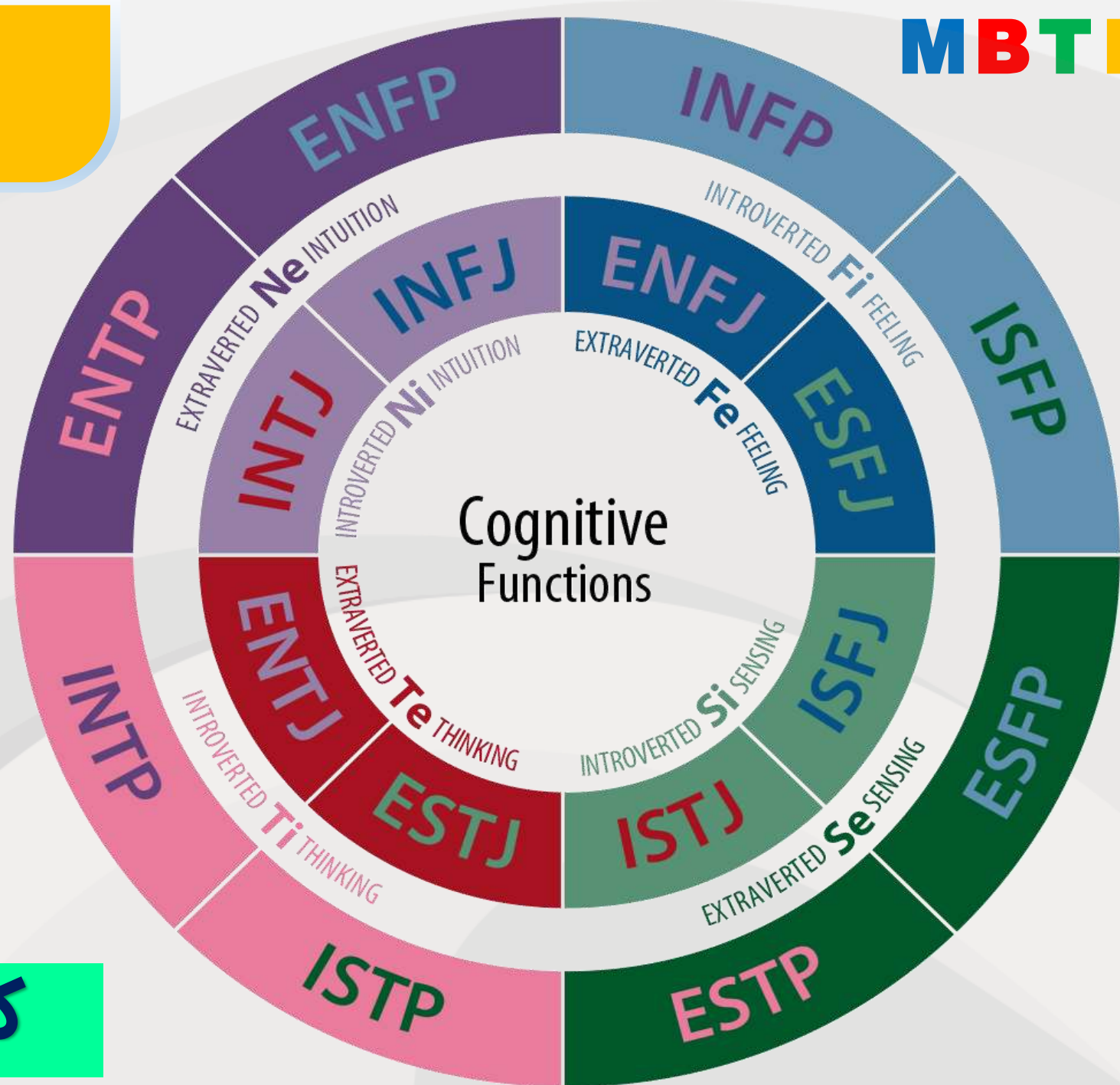
آرمانگراها NF

ادراکی ها NT

تجربه کننده ها SP

سنتی ها SJ

کارت خود را دریافت کنید



## خصوصیات سنتی ها (SJ)

✓ توجه به حقایق و جزئیات

✓ مسئولترین مشرب

✓ مسئولیت، وظیفه‌گرایی، خدمت به جامعه

✓ پُرکار و سخت کوش

✓ قابل اعتماد

✓ ارزش‌های خانوادگی و شخصی

✓ محتاط، مراقب، عملی، واقع‌بین

✓ عقل سلیم و تجربیات واقعی

✓ جدی، صریح، ثابت قدم

✓ رسمی، مؤدب، محترم، خطرناک

ESTJ

ESFJ

ISTJ

ISFJ



# زبان بدن سنتی‌ها (SJ)

به راحتی از روش خود منحرف نمی‌شوند  
لباس‌های کلاسیک، محافظه‌کارانه، عملی  
تمیز، مرتب، واکس‌خورده، موهای آراسته  
مستقیم، شفاف، روشن و صریح هستند  
به جزئیات و حقایق دقت و تأکید دارند  
در موقعیت فرضی راحت نیستند  
سریع راه می‌روند / بی‌دست و پا نیستند  
حرف‌های نو و جدید و مثال‌های خاص  
خود می‌زنند



# علايق و مشاغل سنتی ها (SJ)

عتیقه باز، کارهایی که فعالیت جسمانی دارند  
دومیدانی، پیاده روی، مربی گری، ماهیگیری، نجاری  
چوب کاری، کارهای با دست و بدن، قلاب بافی  
سوزن دوزی، سفال گری، کار بدون تغییر  
کار با سلسله مراتب مشخص  
کارهایی که مورد قدرشناسی واقع شوند  
تجارت، مدیریت، آموزش، دستگاه دآوری، قضاوت  
نظام و ارتش، عاشق خدمت اما با مرزهای  
سخت گیرانه  
جاهای مطمئن و قابل پیش بینی دیده می شوند



# مشرب‌های اصلی و تأثیرات ترجیحات برهمدیگر

MBTI



سنتی‌ها

SJ

ESFJ

ESTJ

ISFJ

ISTJ



## خصوصیات تجربه‌کننده‌ها (SP)

ESTP

ESFP

ISTP

ISFP

- ✓ در برخورد با حوادث آزادانه برخورد می‌کنند
- ✓ برنامه‌ریز نیستند یا انجام نمی‌دهند
- ✓ انجام دهنده و اهل عمل
- ✓ شیفته عمل و تجربه
- ✓ دوستدار تفریح، خوشی، کیفیات فیزیکی
- ✓ در لحظه‌ی حال زندگی می‌کنند
- ✓ مخالف قوانین و مقررات محدود کننده
- ✓ انعطاف‌پذیر اما مخالف با سلسله مراتب
- ✓ کنجکاو و جستجوگر
- ✓ ریسکی، آسان گیر، شاد، خندان، مفرح



# زبان بدن تجربه کننده‌ها (SP)



لباس اسپرت، راحت، کت تک  
ورزشی، جنس لباس خوب و برازنده،  
گاهی شلخته

گفتگو دوستانه و غیررسمی، آخر کلمه را  
ادا نمی‌کنند

درگیر ورزش‌اند، ترجیح به تفریح و گفتگو  
صحبت فلسفی و سیاسی نمی‌کنند

بیشترین آگاهی جسمانی، راه رفتن زیبا و  
با اعتماد به نفس، بسیار باهوش اما  
خرابکار

عدم تمایل به صحبت و گفتگوی طولانی



# علائق و مشاغل تجربه‌کننده‌ها (SP)

مشاغل با تنوع و تغییر

محیط پرانعطاف بدون مقررات و  
بروکراسی

هر روز تجربه‌ی جدید

محیط کار خوش بگذرد و تفریح کنند

ورزش بهترین تفریح

کارهای عملی را زود یاد می‌گیرند

استفاده از دست، کار عملی، مدیران  
اجرایی

مدیر بحران، کار را جدی نمی‌گیرند



# مشرب‌های اصلی و تأثیرات ترجیحات برهمدیگر

MBTI



تجربه کنند‌ها

SP

ESFP

ESTP

ISFP

ISTP





# خصوصیات ادراکی‌ها (NT)

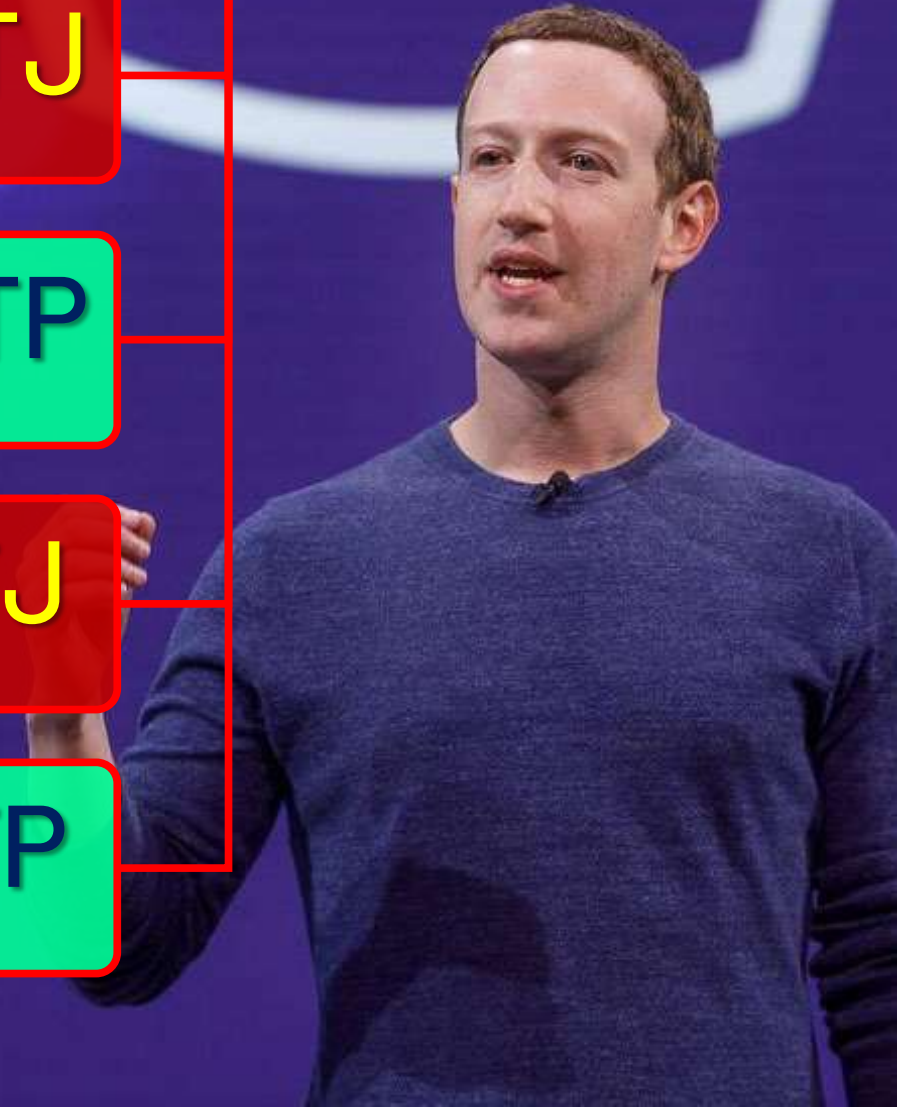
- ✓ نظر به آینده، Big image، قهرمان تصویر ذهنی
- ✓ منطقی و تصمیم گیرنده
- ✓ مستقل‌ترین تیپ بدون تأثیرپذیری از محیط و افراد
- ✓ موفقیت‌های بزرگ با اهداف سطح بالا
- ✓ شیفته‌ی علم و اطلاعات در جهت رسیدن به اهداف خود
- ✓ در حل مسائل بسیار راحت و قدرتمند، منطقی
- ✓ تصمیم می‌گیرند، تحلیلگر هستند
- ✓ برنامه‌ریزان استراتژیک
- ✓ به دلیل و مدرک برای قبول چیزی نیازمند هستند
- ✓ اعتماد و تحسین دیگران را جلب می‌کنند
- ✓ اقناع کننده و مذاکره کنندگان حرفه‌ای
- ✓ اهل جنگ رو در رو نیستند

ENTJ

ENTP

INTJ

INTP



# زبان بدن ادراکی ها (NT)



برای صلاحیت و شایستگی خود ارزش قائل  
هستند

به خودشان اطمینان دارند  
در برابر چالش و مبارزه طلبی لحن تند و  
پرخاشگرانه

به علم ارتباطات توجه دارند  
از ظاهرشان برای قدرت نمایی استفاده می کنند  
کلمات پیچیده و چشم گیر، استعاره  
ارتباط خوبی در پیرامون خود دارند  
متقاعدگران حرفه ای هستند  
درون گراها بی تفاوت به ظاهر خود

# علاقه و مشاغل ادراکی ها (NT)

عاشق اهداف روشنفکرانه با نتایج ملموس

علاقه به فناوری و تکنولوژی

خلاقیت در حل مسائل

کار با افراد با صلاحیت که گزارش می‌دهند

از هر چالشی برای موفقیت بیشتر استقبال می‌کنند

مدیر، مشاور مستقل، دانشمند در حوزه فن آوری

وکیل، برنامه‌ریز استراتژیک، تحلیل‌گر مالی،

روان‌پزشک

علاقه به کتاب صوتی و زبان خارجی

علاقه به رشد و اعتلای علمی

ورزش انفرادی



# مشرب‌های اصلی و تأثیرات ترجیحات برهمدیگر

MBTI

ادراکی‌ها

NT

ENTP

ENTJ

INTP

INTJ



## خصوصیات آرمانگراها (NF)

✓ احساسی، تاثیرگذار، همدلانه

✓ فلسفه زندگی آنها سفری برای شناخت خود

✓ مأموریت شناخت خود و دیگران

✓ تاکید بر اصلیت داشتن و منحصر به فرد بودن

✓ صادق بودن با هدفها اما باورهای انگیزشی

✓ بحث و اندیشه درباره جهان و معنویات

✓ گفتنی فراوان دارند / توهم گرایی

✓ کمتر تحت تأثیر سنت و قوانین محیطی

ENFJ

ENFP

INFJ

INFP



# زبان بدن آرمانگراها (NF)



قیافه غیرمتعارف و سنت شکن  
لباس‌ها و جواهرات منحصر به فرد  
اهمیت به روابط، نزدیک به افراد می‌نشینند  
سؤال خصوصی می‌پرسند و اطلاعات شخصی  
خود را راحت انتقال می‌دهند  
رنجیده از کم مهری دیگران  
ارتباط صمیمانه و دوستانه، لحن دوستانه  
نگاه در چشمان مخاطب، عدم توجه به  
دنیای بیرونی و فیزیکی  
ساکن دنیای احساسات و تصورات، عدم  
تبحر در کارهای مکانیکی  
نداشتن کیفیت فیزیکی مناسب

# علاقه و مشاغل آرمانگراها (NF)

مشاغل معنی‌دار، هنری  
روانشناسی، مددکار، تدریس، مربیگری  
منابع انسانی، فلسفه، مشاوره و خیریه  
خدمات بعد از فروش  
کاری که به آن ایمان و اعتقاد داشته  
باشند  
کاری که خیلی جسمانی و مادی نباشد



# مشرب‌های اصلی و تأثیرات ترجیحات برهمدیگر

MBTI



آرمانگراها

NF

ENFP

ENFJ

INFP

INFJ



طبق آمار سازمان  
رسمی MBTI در  
۶۰٪ اوقات جواب  
تست نرم افزاری  
اشتباه است  
چرا؟

|      |      |      |      |
|------|------|------|------|
| ISTJ | ISFJ | INFJ | INTJ |
| ISTP | ISFP | INFP | INTP |
| ESTP | ESFP | ENFP | ENTP |
| ESTJ | ESFJ | ENFJ | ENTJ |



# عارضه‌ای

## به نام

## توهم

# ESTJ

objective  
**decisive** REALISTIC  
ANALYTICAL practical  
**DIRECT outspoken**  
**ESTJ** EFFICIENT  
LOGICAL  
dependable  
PREFER PROVEN PROCEDURES  
objectively **SYSTEMATIC**  
critical STRUCTURED  
**organized PRAGMATIC**  
IMPERSONAL self-confident  
foresee potential problems  
**take** ASSERTIVE  
**charge** CLEAR  
**responsible**  
**STRAIGHTFORWARD**  
matter-of-fact

تضاد

شخصیتی در  
همه تیپ‌ها  
وجود دارد



# با خودتان صادق باشید توجه ممنوع / واقعیت را بپذیرید

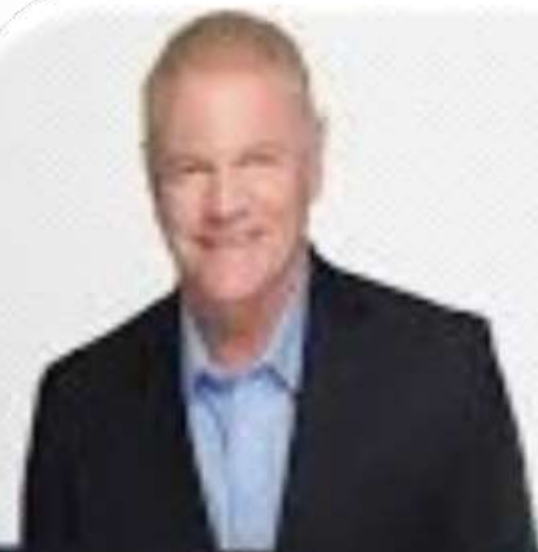


# رفع تضادهای درونی

MBTI



۱. مهر طلبی
۲. کمال طلبی
۳. نارسیم (خودشیفتگی)
۴. تعکس (پروژکشن)
۵. خود کم بینی
۶. اهمال کاری



# برتری خفیف

نمونه‌ای از تغییرات منظم سلامتی  
به موفقیت و خوشبختی نامحدود

جک اولسون

ایمان جدید • جلد دوم

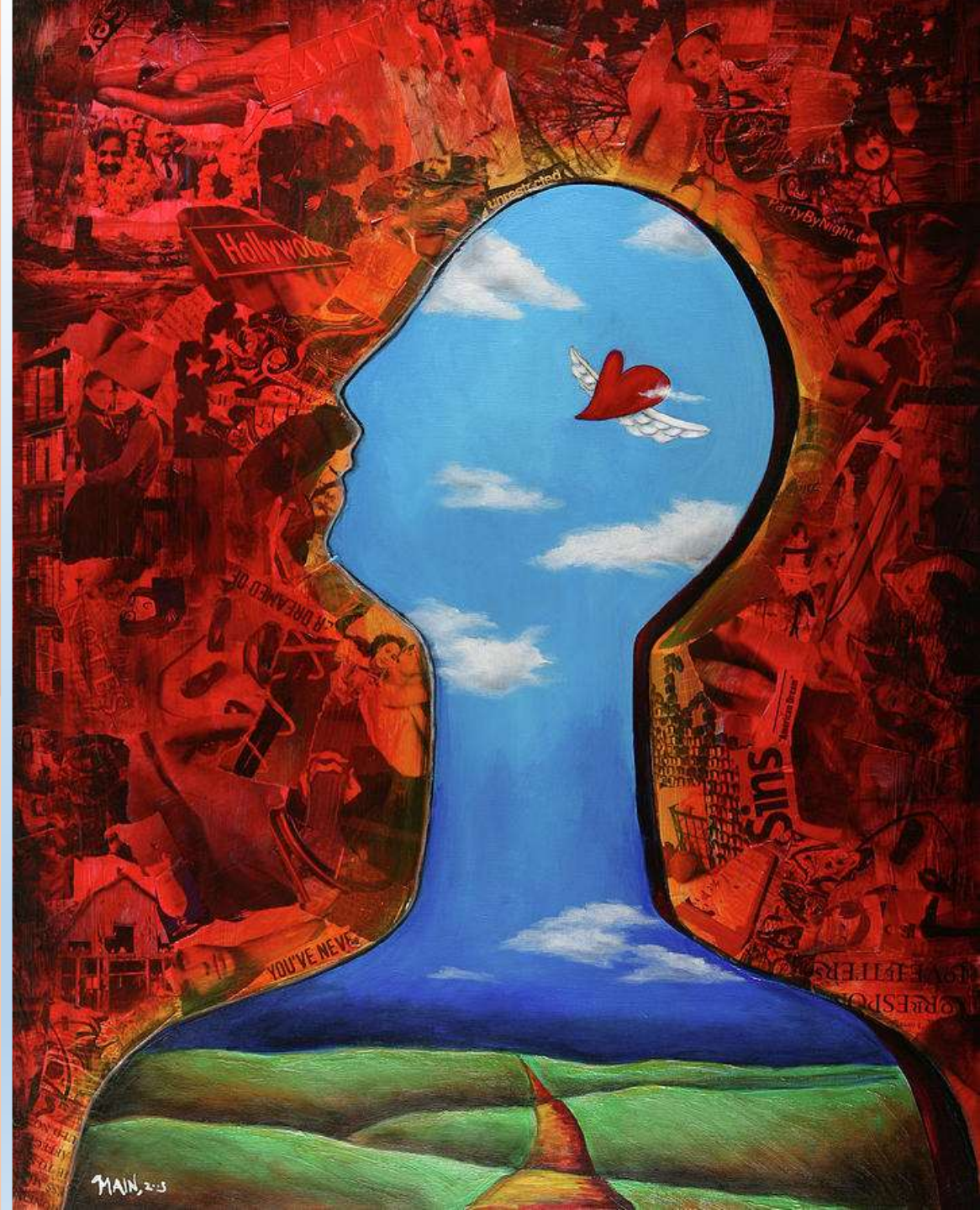
برتری خفیف

جک اولسون  
ایمان جدید • جلد دوم

ایمان

# راه حل‌ها

۱. فردیت واضح و به اندازه
۲. احترام به حقوق خود و دیگران
۳. اصل جبران خصائص درونی
۴. ارزش برای حریم افراد
۵. پرورش بالغ و آشتی با کودک درون
۶. شما انسان هستید نه خدا
۷. قرار نیست بی نقص باشیم
۸. پذیرش دیگران
۹. پرورش توانایی‌ها
۱۰. تسلط بر عادت‌ها و ضعف‌ها





# چند پیشنهاد

آموختن تشخیص  
تیپ شخصیتی افراد

آموختن مهارت همکاری،  
فروش و ارتباط با هریک  
از مشربها

آموختن مهارت تحلیل  
سریع مشربها

پذیرش و تعامل  
با توجه به تیپ افراد

آموختن زبان هریک از  
مشربها

عدم قضاوت افراد، عدم  
موضع گیری

استفاده از این مهارت برای  
موفقیت در مذاکرات، فروش و  
زندگی

دانستن اینکه هیچ  
تیپی به بقیه برتری  
ندارد

بگذارید حرف بزنند

از موضوعات مختلف استفاده کنید

ارتباط کلامی داشته باشید

انتظار اقدام فوری داشته باشید

به گفتگو ادامه دهید و خوب بشنوید

ارتباط  
با  
برونگراها  
E

سؤال کنید و به دقت گوش بدهید

در هر زمان درباره یک موضوع واحد صحبت کنید

گفتگوی کتبی

فرصت کافی برای فکر کردن بدهید

جملات آنها را تمام نکنید

ارتباط  
با  
دروننگرها  
|

موضوع را به روشنی بگویید

به واقعیات و مثال‌ها و جزئیات توجه کنید

قدم به قدم اطلاعات بدهید

به کاربردهای ویژه تأکید ورزید

جملات خود را تمام کنید

به تجربه‌های گذشته اشاره کنید

ارتباط  
با  
حسی‌ها  
S

درباره تصاویر بزرگ و کلی حرف بزنید

درباره امکانات و احتمالات حرف بزنید

از قیاس و استعاره استفاده کنید

سیال سازی ذهنی کنید

در تخیل آنها شریک شوید

آنها را با جزئیات کلافه نکنید

ارتباط

با

شمی ها

N



سازمان يافته و منطقي باشيد

به علت و معلول توجه كنيد

به نتايج توجه كنيد

نپرسيد چه احساسى دارند

بپرسيد چه فكرى مى كنند

در آن ها به انصاف توجه كنيد

حرفتان را تكرر نكنيد

ارتباط  
با  
منطقى ها  
T

ابتدا به نکاتی که توافق دارید اشاره کنید

از تلاش‌هایشان قدردانی کنید

بر حق بودن احساس را تأیید کنید

درباره نگرانی‌های افراد حرف بزنید

تبسم کنید و تماس چشمی داشته باشید

دوستانه باشید (دوست جون)

ارتباط  
با  
احساسی‌ها  
F





سر وقت باشید

به نتیجه برسید

هیچ موضوعی را حل نشده باقی نگذارید

قاطعانه حرف بزنید

فرصت تصمیم‌گیری بدهید

سازمان‌یافته و مفید باشید

وقت تلف نکنید

طبق برنامه عمل کنید

ارتباط

با

داوری  
کننده‌ها

J

ارتباط

با

ملاحظه

کننده‌ها

P

انتظار سؤالات متعدد داشته باشید

برای تصمیم‌گیری تحت فشار نگذارید

فرصت بدهید تا دربارهی راه چاره‌ها بحث کنند

امکان انتخاب به آن‌ها بدهید

به جای نتیجه به فرآیند توجه کنید

اطلاعات جدید را پذیرا باشید

# تمرین بسیار بسیار مهم

۱: تشخیص و تحلیل تیپ شخصیتی ۴ نفر از نزدیکان  
درجه یک تا ۷ روز با بیان دلایل

۱

۲: تهیه لیست نقاط ضعف و قوت فردی و بخش‌های  
نیازمند بهبود خودتان و نفرات بالا برای

۲



تا سه ماه بعد در صورت هرگونه  
سؤال بصورت تلفنی یا از طریق  
واتساپ با پشتیبانی نواندرشان  
پرسش شما جواب داده می شود

۲۲۷۶۸۶۶۰ - ۲۲۷۶۸۶۱۶



در تمرین بعدی چهار مشرب اصلی و کلمه رمز را پیدا کنید



با تشکر از اینکه با ما همراه بودید



نواندیشان ثروتمند می شوند