



مدیریت مهره ها و منابع در

کار و کسب

بر اساس دانش *MBTI* در فروش و

روابط بین فردی و سازمانی

MBTI

گرد آوری و تنظیم:
بهروز ریاحی

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 بر می‌گردد 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 تاثیر گذار است *S.W.O.T*

پیشینه شخصیت شناسی در جهان

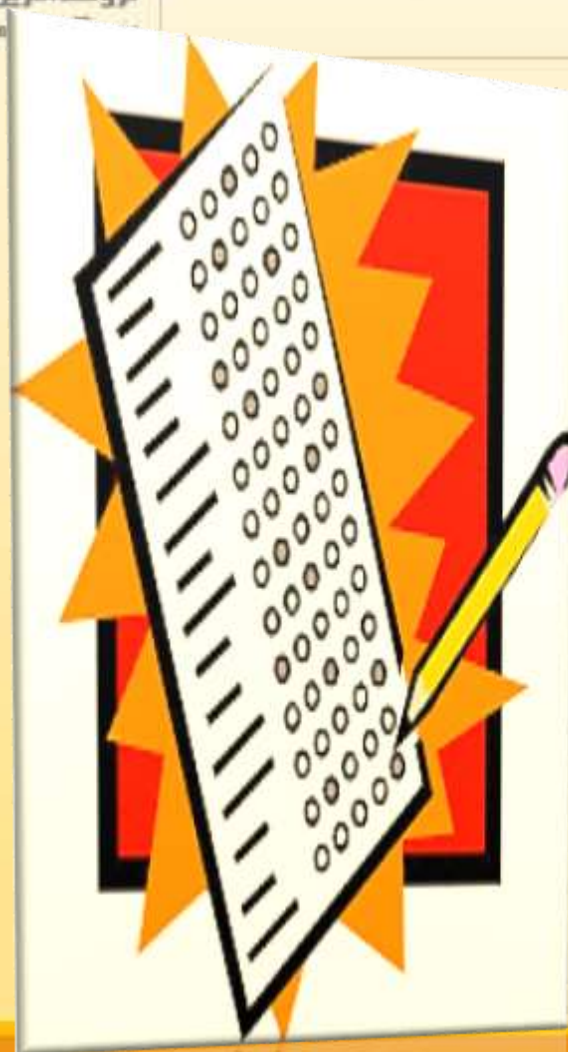
✓ بیش از ۲.۵۰۰.۰۰۰.۰۰۰ نفر در جهان

✓ هزینه تست ۱۵۰ تا ۳۵۰ دلار

✓ خطای ۶۰ درصدی تست‌های نرم‌افزاری



موسسه
تواندینان
ترویج آفرین



قوانین کلاس

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



آموختن این مهارت ها برای همه افراد در هر سطح تحصیلات و توانمندی امکان پذیر است؟

زیرا یک 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



راز افراد موفق دنیا چیست؟؟؟

با تمام قوا روی چیزی که در اختیار و کنترل شان است
تمرکز می کنند





در این کارگاه چه 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..... (نیروی کار)
یافتن بهترین عملکرد نیروی انسانی در کار
یافتن بهترین روش کنترل و مدیریت افراد
یافتن روش صلح با خویشستن خویش (به شرط انجام)

قوانین خاص در کارگاه MBTI

۱: با تیپ شخصیتی خود را تشبیه سازی نکنید

۲: جهت دک مطالب مدرس ناچار است در مورد همه تیپ ها بحث شش دوری قضاوت نماید اما شما؟

۳: شما انسان هستید ماتئین خود را صف بررسی نکنید و درصد نگیرید ر نکنید

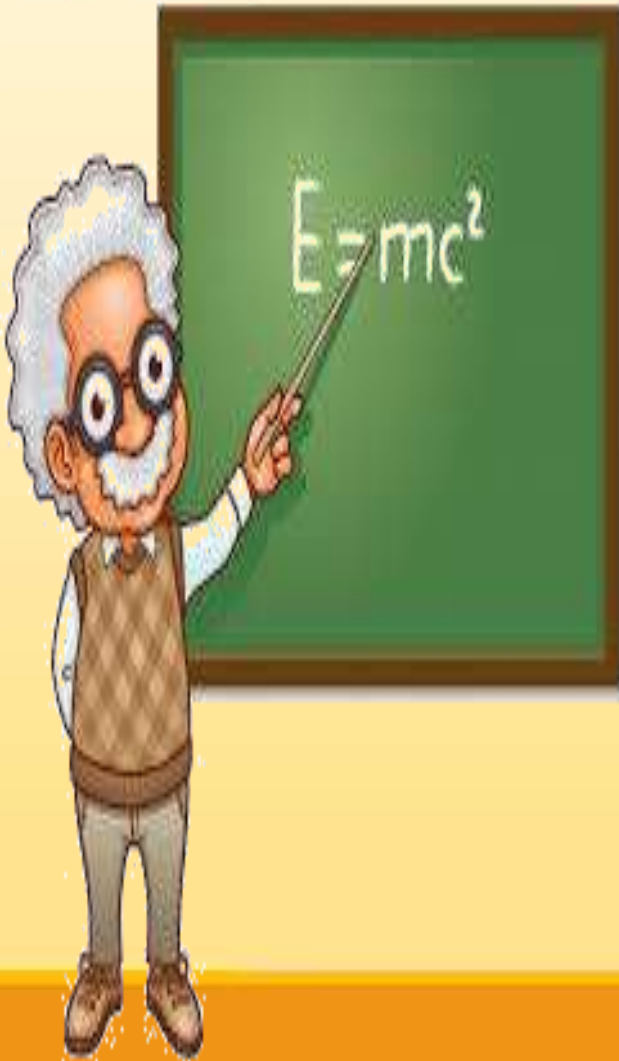
۴: مدرس و تیم نواندیشا هم انسان مثل بقیه و هم نقاط ضعف دارد و قوت، اما آموز نده

۵: سن، تجربه و تریت شما (اثر بسیار زیادی)

ساختار کلی شما دارد (مایکل جکسون سفید پوست شد؟)



موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
پدگام



اختلاف نظر در نقش وراثت و آموزش

وراثت و ژنتیک: ۵۰٪

آموزش و توسعه شخصی: ۵۰٪

آیا ما قربانی ژنتیک و وراثت خود هستیم؟







تفکر عاملی: اندرزی مثبت
خودت حلقه نفوذت را بزرگ می‌کنید

تفکر واکنشی: اندرزی منفی
محیط حلقه نفوذت رو کوچک میکند

شخصیت شناسی علم ترجیحات است

افراد را قضاوت نکنید





چهار ترجیح اصلی در افراد

1. **INTROVERT**

1. **EXTROVERT**

محال است کسی هر دو ترجیح را کامل داشته باشد

2. **INTUITION**

2. **SENSING**

اما همه هر ۲ ترجیح را دارند

3. **FEELING**

3. **THINKING**

4. **JUDGING**

4. **PERCEIVING**

پیوستار و سطح هر فرد در آن

سطح هر ترجیح در فرد



موسسه
روانشناسان
تروما
پستکام

Inter

vert

ترجیح در گرفتن و هدایت انرژی

درون‌گرا A

برون‌گرا E

رفتاری آرام و ملایم دارند

کمتر حرف می‌زنند

کمتر خودنمایی می‌کنند (اما... 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

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

سخن‌افرد را قطع می‌کنند

موضوعات را سریع تغییر می‌دهند

جملات دیگران را تکمیل می‌کنند

تماس چشمی زیادی دارند

سریع و بلند حرف می‌زنند



برون گراها و درونگراها

برون ریزی احساسی درون ریزی احساسی

لمس کردن / به راحتی دوست
می شوند / تلاش برای تماس با
دیگران،

راضی کردن و تأیید گرفتن از افراد
دارای جذبه و کشش هستند

زبان بدن فعال / چهره‌ای ابراز گر،
ظاهر آراست

با افراد غیر شخصی هستند / فاقد مهر و
محبت به نظر می‌رسند

خشنود بودن خودشان / عدم ابراز گری و
چهره مات و بی تفاوت دارند

چشمانی غمزده و آرام / زبان بدن
بی تفاوت / عدم درگیری با تعارضات

02



چگونه با هر تیپ ارتباط برقرار کنیم:

در نظر برون‌گراها:	در نظر درون‌گراها: برون‌گراها
تودار	حراف
غیر دوستانه	فضول و دخالت‌گر
حرف بروز نمی‌دهند	سطحی
همکاری لازم را نمی‌کنند	اضافه‌کار و فزون‌کار هستند
انگار مسئله اجتماعی دارند	بی‌ادب و رئیس‌مآب‌اند



سوالات برون گرایی و درون گرایی

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 ایده‌ها و اندیشه‌های خودتان

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 ها (جزء نگرها)

N شمی ها (کل نگرها)

انگاره های صحبتی روشن

اندیشه های منظم و ردیف دارند

توجه به واقعیت و مثال های 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 می آورد

به سخن افراد خوب گوش می دهند

انگاره های صحبتی پیچیده

اندیشه های فرار دارند

استعاره و قیاس

زبان وسیله ای برای ابراز وجود و خودنمایی

توجه به ذهن و ذهنیات

مشاغل خلاق

اهمیت اخذ مدرک تحصیلی

خواندن رمان

بازگویی و تکرار

مسائل را کلی می بینند و تصاویر بزرگ می سازند

توجه به آینده دارند

تمام کردن جمله های دیگران

معانی و کاربرد لغات برایشان مهم است

حل کردنی ها

ریاضی

فیزیک

شیمی

محاسباتی ها

حفظیات
علوم انسانی
هنر

www.funnyplace.org



چگونه با هر تیپ ارتباط برقرار کنیم:

در نظر حسی‌ها: حسی‌ها

غیر خلاق

ملال آور

مقاوم به تغییرات

فاقد پنداره یا تصویر ذهنی

ساده اندیش

خشک و بی‌احساس

در 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 سؤالات 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 خیال پردازی؟
۴. به کدام اعتماد می‌کنم، تجربه شخصی واقعی یا ندای درونی؟
۵. توجه به لحظه اکنون یا اینکه اوضاع در آینده چگونه خواهد بود؟
۶. علاقه‌مندی به ایده‌های جدید، یا به شرطِ کاربردی بودن به آن‌ها توجه می‌کنید؟

ترجیح در تصمیم گیری

F احساسی ها

گرم و دوستانه تر
توجه به احساس دیگران دارند
آرام و سیاست مدار به نظر می رسند
شرکت در برنامه های اجتماعی
پرهیز از اختلاف
زود رنج و دل نازک
احساسشان زود به زود جریحه دار می شود
حرف های خودمانی می زنند
از مناسب بودن زمان می پرسد
اول خرج می کنند بعد حساب و کتاب می کنند
تعریف و تحسین زیاد می کند
فاقد قاطعیت هستند یا کمتر دارند
استفاده از کلمات ارزشی دوستم، گلایلم، عشقم
صدا زدن افراد به اسم
همواره یاری می رسانند

T فکری ها (استدلالی ها)

خونسردی و فاصله گرفتن از دیگران
نام کوچک افراد را به زبان نمی آورند
بی احساس به نظر می رسند
استراتژی دارند
بی ادب ارزیابی می شوند
ظاهراً سخت احساس و یا بی احساس هستند
رفتار تاجر مآبانه دارند
ممکن است بحث و مجادله کنند
پوست کلفت هستند
مستقیماً به اصل مطلب می پردازند
به ندرت از مناسب بودن زمان می پرسند
توجه به حقایق دارند تا به ایده آنها
کمتر تعریف و تحسین می کنند
قاطع، جدی هستند و شوخی ندارند
غیر شخصی برخورد می کنند غریبه و آشنا ندارند





چگونه با هر تیپ ارتباط برقرار کنیم:

در نظر فکری‌ها: احساسی‌ها

سرد و بی احساس

فاقد حساسیت (غیرت)

بی توجه

غیرانسانی و غیرانسان دوستانه

سنگدل

عواطف ندارند

فقط تو حساب کتاب هستند

خسیس هستند

در نظر فکری‌ها: احساسی‌ها

غیر منطقی

زیادی حساس و عاطفی

ضعیف

هیستریک یا عصبی

حساب کتاب سرشان

نمی‌شود

پول حرام کن هستند



سوالات و سرنخ‌های فکری‌ها و احساسی‌ها

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 احساساتتان؟
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؟

TVC THAILAND CHANNEL



ترجیح در سازماندهی دنیای بیرون

ملاحظه کننده P

خودمانی هستند

شوخی 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 اتومبیل شان 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 به نسبتاً نامرتب است

آهسته تر قدم برمی دارد

لباس گشاد می پوشد

مشاغل تفریحی را انتخاب می کند

داوری کننده J

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

لباس های 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

بازیخش



www.fb.com/talkhoshirin.aaa

BITTER & SWEET

تلخ و شیرین



چگونه با هر تیپ ارتباط برقرار کنیم :

در نظر داوری کننده‌ها: ملاحظه کننده‌ها

در نظر ملاحظه کننده‌ها : داوری کننده‌ها

سخت و بی‌انعطاف

سماجت

کنترل کننده و زورگو

سیاه یا سفید می‌بینند

به سرعت تصمیم می‌گیرند

از زندگی لذت نمی‌برند

تنبل و غیر مولد

دیرکرد مزمن دارند

عدم جدیت

غیر مسئول

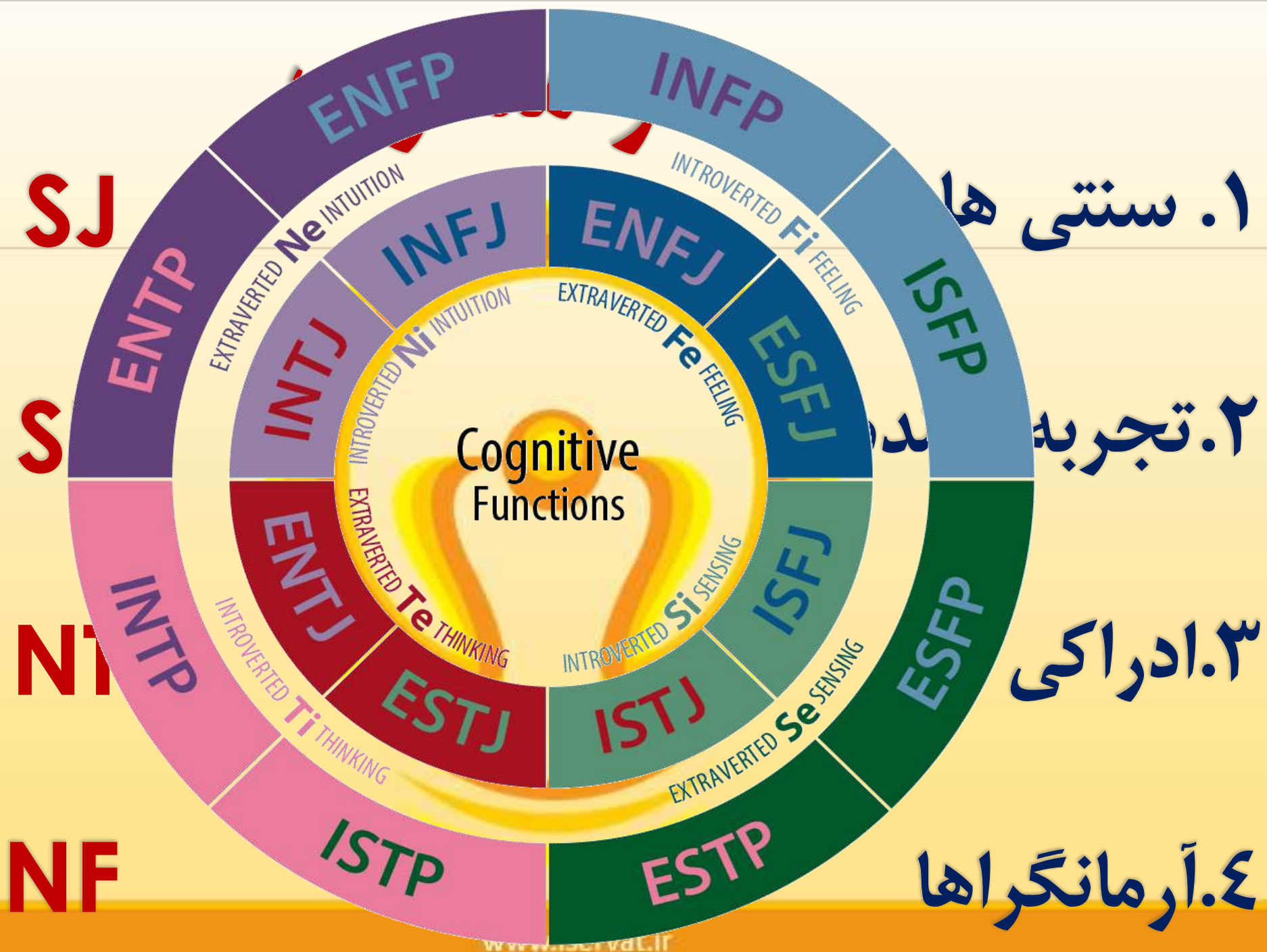
غیر قابل اعتماد

مسامحه و دفع الوقت



سوالات و سرنخ‌ها داوری 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 را 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 کارم را تمام می‌کنم یا به بعد موکول می‌کنم؟





موسسه
تواندینان
ترویج آفرین
بیت کام

خصوصیات سنتی‌ها J.T



• توجه به حقایق و جزئیات

• مسئولترین مشرب

• مسئولیت، وظیفه‌گرایی، خدمت به جامعه

• پرکار و سخت کوش

• قابل اعتماد

• ارزش‌های خانوادگی و شخصی

• محتاط، مراقب، عملی، واقع بین

• عقل سلیم و تجربیات واقعی

• جدی، صریح، ثابت قدم

• رسمی، مؤدب، محترم، خطرناک

زبان بدن سنتی ها



موسسه
تواندگان
ترویج آفرین
بیت کام



به راحتی از روش خود منحرف نمی شوند
لباس های کلاسیک، محافظه کارانه، عملی
تمیز، مرتب، واکس خورده، موهای آراسته
مستقیم، شفاف، روشن و صریح هستند
به جزئیات و حقایق دقت و تأکید دارند
در موقعیت فرضی راحت نیستند
سریع راه می روند / بی دست و پا نیستند
حرف های نو و جدید و مثال های خاص خود می زنند

علايق و مشاغل سنتی ها

عتيقه باز، کارهایی که فعالیت جسمانی دارند
دو میدانی 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 تاثیرات ترجیحات برهمدیگر

سنتی‌ها: SJ

ESTJ

WITH

ESFJ

ISTJ

WITH

ISFJ





خصوصیات تجربه کنندةها S.P

در برخورد با حوادث آزادانه برخورد می کنند

برنامه ریز نیستند یا انجام نمی دهند

انجام دهنده و اهل عمل

شیفته عمل و تجربه

دوستدار تفریح خوشی کیفیات فیزیکی

در لحظه ی حال زندگی می کنند

مخالف قوانین و مقررات محدود کننده

انعطاف پذیر اما مخالف با سلسله مراتب

کنجکاو و جستجوگر

ریسکی، آسان گیر، شاد، خندان، مفرح



موسسه
تواندینان
ترویج آفرین
پدیکام



ESFP



ESTP

SP

زبان بدن تجربه کننده



لباس اسپرت، راحت، کت تک
ورزشی، جنس لباس خوب و برازنده گاهی شلخته
گفتگو دوستانه و غیر رسمی، آخر کلمه را ادا نمی کنند
درگیر ورزش اند، ترجیح به تفریح و گفتگو
صحبت فلسفی و سیاسی نمی کنند،
بیشترین آگاهی جسمانی، راه رفتن زیبا و با اعتماد به
نفس، بسیار باهوش

عدم تمایل به صحبت و گفتگوی طولانی

SP علایق و مشاغل تجربه کننده

مشاغل با تنوع و تغییر

محیط پرانعطاف بدون مقررات و بروکراسی

هر روز تجربه‌ی جدید

در 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





موسسه
تواندینان
ترویج آفرین
بیتکام

مشرب های اصلی و تاثیرات ترجیحات برهمدیگر

تجربه کننده ها: SP

ESTP

WITH

ESFP

ISTP

WITH

ISFP







NT خصوصیات ادراکی ها

نظر به آینده، BIG IMAGE، قهرمان تصویر ذهنی
منطقی و تصمیم گیرنده

مستقل ترین تیپ بدون تأثیر پذیری از محیط و افراد
موفقیت های بزرگ با اهداف سطح بالا
شیفته ی علم و اطلاعات در جهت رسیدن به اهداف خود
در حل مسائل بسیار راحت و قدرتمند، منطقی، تحلیلگر
برنامه ریزان استراتژیک

به دلیل و مدرک برای قبول چیزی نیازمند هستند
اعتماد و تحسین دیگران را جلب می کنند
اقناع کننده و مذاکره کنندگان حرفه ای
اهل جنگ رو در رو نیستند



NT زبان بدن ادراکی ها



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

شغل و علایق ادراکی ها NT

عاشق اهداف روشنفکرانه با نتایج ملموس

علاقه به فناوری و تکنولوژی

خلاقیت در حل مسائل

کار با افراد باصلاحیت که گزارش می دهند

از هر چالشی برای موفقیت بیشتر استقبال می کنند

مدیر، مشاور مستقل، دانشمند در حوزه فن آوری

وکیل، برنامه ریز استراتژیک، تحلیل گر مالی، روان پزشک

علاقه به کتاب صوتی و زبان خارجی

علاقه به رشد و اعتلای علمی

ورزش انفرادی





موسسه
و اندیشه
ترویج افکار
پیشگام

مشرب های اصلی و تاثیرات ترجیحات برهمدیگر

ادراکی ها NT

ENTP

WITH

ENTJ

INTJ

WITH

INTP



خصوصیات آرمان گراها NF

احساسی، تاثیر گذار، همدلانه

فلسفه زندگی آنها سفری برای شناخت خود
مأموریت شناخت خود و دیگران

تاکید بر اصالت داشتن و منحصر به فرد بودن
صادق بودن با هدف ها اما باورهای انگیزشی

بحث و اندیشه در باره جهان و معنویات

گفتنی فراوان دارند / توهم گرایی

کمتر تحت تأثیر سنت و قوانین محیطی



زبان بدن آرمان گراها NF



موسسه
تواندین
ترویج آفرین
بیتکام

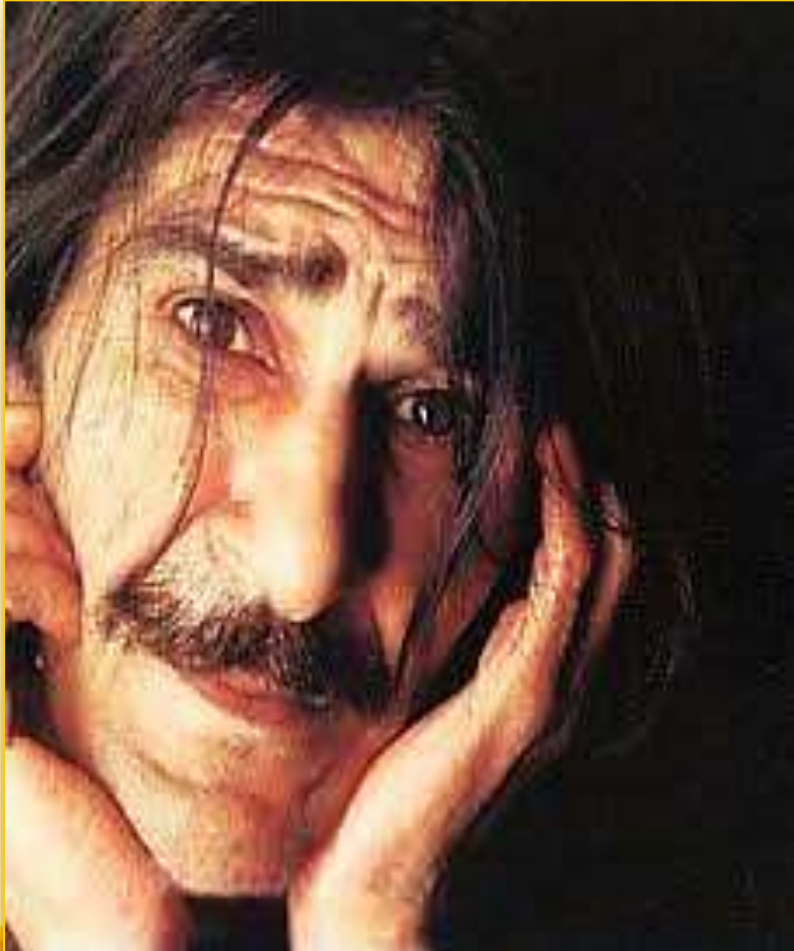


قیافه غیرمتعارف و سنت شکن
لباس‌ها و جواهرات منحصر به فرد
اهمیت به روابط، نزدیک به افراد می‌نشینند
سؤال خصوصی می‌پرسند و اطلاعات شخصی خود را راحت
انتقال می‌دهند، رنجیده از کم مهری دیگران
ارتباط صمیمانه و دوستانه، لحن دوستانه
نگاه در چشمان مخاطب، عدم توجه به دنیای بیرونی و فیزیکی
ساکن دنیای احساسات و تصورات،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



موسسه
تواندینان
ترویج آفرین
بیتکام

علائیق و مشاغل آرمان گراها NF



مشاغل معنی دار، 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



سازمان
روانشناسی
و روانپزشکی
ایران

مشرب های اصلی و تاثیرات ترجیحات بر همدیگر

آرمانگرا ها NF

ENFP

WITH

ENFJ

INFJ

WITH

INFP





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



عارضه ای به نام توهم *ESTJ*



تضادهای شخصیتی در تمام تیپها وجود دارد



با خودتان صادق باشید

توجیه ممنوع / واقعیت را بپذیرید



رفع تضادهای درونی

۱. مهر طلبی

۲. کمال طلبی

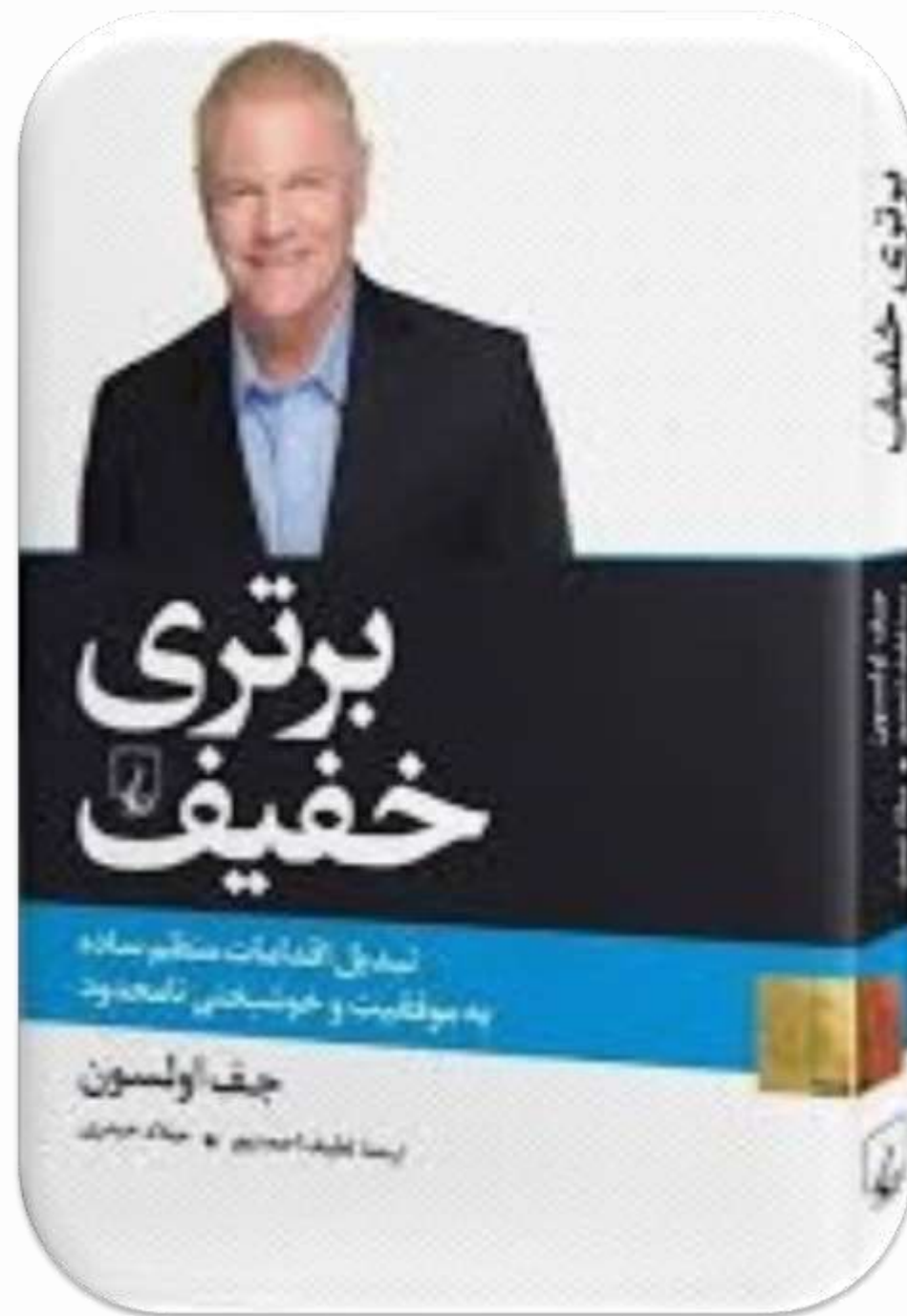
۳. نارسیسیم (خودشیفتگی)

۴. تعکیس (پروژکشن)

۵. خود کم بینی

۶. اهمال کاری





راه حل ها



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 توانایی ها
۱۰. تسلط بر عادت ها و ضعف ها



چند پیشنهاد

آموختن تشخیص تیپ شخصیتی افراد

آموختن مهارت همکاری، فروش و ارتباط با هریک از مشربها

آموختن مهارت‌های تحلیل سریع مشربها

پذیرش و تعامل با توجه به تیپ افراد

آموختن زبان هریک از مشربها

عدم قضاوت افراد، عدم موضع‌گیری

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

دانستن اینکه هیچ تپیی به بقیه برتری ندارد

ارتباط با پرونگرهاها: E

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 درون گراها: ۱

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 حسی‌ها: S

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 شمی‌ها: N

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 بافکری ها: T

سازمان یافته و منطقی باشید

به علت و معلول توجه کنید

به نتایج توجه کنید

پرسید چه احساسی دارند

پرسید چه فکری می کنند

در آن ها به انصاف توجه کنید

حرفتان را تکرار نکنید



ارتباط با احساسی‌ها: F

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 داوری کنندةها:

سر وقت باشید
به نتیجه برسید
هیچ موضوعی را حل نشده باقی نگذارید
قاطعانه حرف بزنید
فرصت تصمیم گیری بدهید
سازمان یافته و مفید باشید
وقت تلف نکنید
طبق برنامه عمل کنید

ارتباط با ملاحظه کننده ها: P

انتظار سوالات متعدد داشته باشید
برای تصمیم گیری تحت فشار نگذارید
فرصت بدهید تا دربارهی راه چاره ها بحث کنند
امکان انتخاب به آن ها بدهید
به جای نتیجه به فرآیند توجه کنید
اطلاعات جدید را پذیرا باشید

تأثیر تمرین های دوره
نخبگان کسب و کار
از نگاه دانش آموزان

تمرین بسیار بسیار مهم

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

۴ نفر دورتر تا ۲۰ روز

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

حمایت بعد از ارائه MBTI

تا یک ماه بعد در صورت هر گونه سؤال
بصورت تلفنی با

پشتیبانی نواندیشان پرسش شما
جواب داده می شود

لطفاً اول در گروه، اگر باز هم شک
داشتید تلفنی شما را حمایت می کنیم

reality film

با تشکر از اینکه با ما همراه بودید...

نواندیشین
تا ثروتمند شوید