

## داستانک

روزگاری مردی برای تعمیر ساعت خرابش وارد مغازه ساعت سازی شد و گفت: ساعت خراب شده. فکر می کنید می توانید تعمیرش کنید؟ ساعت ساز گفت: سعی خودم را می کنم. مرد گفت: متشکرم، اما این ساعت برای من خیلی ارزشمند است و ساعتش را برداشتم و رفتم. بعد از او مرد دیگری وارد مغازه شد، گفت: ساعت کار نمی کند اگر شما این قطعه را اینجا بگذارید و آن یکی را هم آنجا، ساعت درست میشود و مثل روز اولش کار می کند. ساعت ساز چیزی نگفت و همان کاری را کرد که مرد گفته بود. نزدیک ظهر مرد دیگری وارد شد. ساعتش را گذاشت و گفت: یک ساعت دیگر بر می گردم تا ببرمش و مغازه را ترک کرد. قبل از تعطیلی مغازه، چهارمین مرد وارد شد و گفت: استاد ساعت کار نمی کند. من چیزی راجع به تعمیر ساعت نمی دونم. لطفا هر وقت آماده شد خبرم کنید. به نظر شما از میان این چهار مرد کدام یک ساعتش تعمیر شد؟ ما اغلب مشکلاتمان را نزد خدا می بریم و آنها را با خود برمی گردانیم. گاهی برای خدا تعیین می کنیم که چگونه گره از مشکلات ما بگشاید. برای خداوند زمان تعیین می کنیم که چه زمانی باید دعای ما را برآورده کند. درست مانند مردانی که به ساعت سازی آمدند. باید مشکلات را به خدا واگذار کنیم. او خود پس از حل ما را خبر می کند.

**خداوند همیشه وقت شناس است.**

دوستان عزیز خیلی خوشحالم که در ادامه مبحث شناخت تیپ شخصیتی به کمک **mbti** با ما همراه هستید؛

اگر شماره های قبلی **گاهنامه مسیر موفقیت** را مطالعه کرده باشید (اگر مطالعه ننموده اید قبل از ادامه خواندن این متن حتما آنها را بخوانید، برای این کار می توانید به سایت **مسیر موفقیت** سری بزنید و یا بر روی **masiremovafaghiat.com** کلیک نمایید.) می دانید که برای یافتن تیپ شخصیتی خود، به چهار سوال اساسی پاسخ خواهیم داد و در این شماره و شماره بعدی به سوال اساسی دوم پاسخ می دهیم.

دومین سوال تیپ شناسی درباره نحوه دریافت اطلاعات است. افراد در نحوه دریافت اطلاعاتشان به دو دسته تقسیم میشوند، **افراد حسی و افراد شهودی**.

در اینجا با افراد **حسی** آشنا می شویم؛

افراد با ترجیح حسی، اطلاعاتشان را از طریق حواس پنج گانه به دست می آورند و به اطلاعاتی که قابل لمس و قابل حس باشند (با حواس پنج گانه) اعتماد می کنند.

حسی ها معمولاً به حقایق و داده های مستند (آنچه که مطمئن و منسجم است) اطمینان دارند و اطلاعاتشان را به شیوه قدم به قدم دریافت می کنند و ارائه می نمایند، از این رو هرکاری را که شروع می کنند از مرحله اول و مرحله به مرحله انجام می دهند تا به مرحله آخر برسند و کار را به اتمام برسانند.

افراد دارای ترجیح حسی بسیار به جزئیات اهمیت می دهند و جزئیات را به دقت می بینند و به خاطر می سپارند و در بیان آنها بسیار دقیق هستند، مثلاً اگر قرار باشد صحنه تصادفی که شاهد آن بوده اند را برای پلیس شرح دهند، کوچکترین جزئیات را از قلم نمی اندازند حتی آنهایی که ضروری نیستند!!

مدیران حسی از ایده های جدید زمانی استقبال می کنند که قابلیت اجرایی داشته باشند و شما اگر در فکر متقاعد نمودن مدیر حسی خود هستید بهترین راه این است که اطلاعات را با جزئیات کامل برای او بازگو نمایید و بیشتر بر روی قسمتی از پروژه تمرکز نمایید که اجرا شدنش محتمل تر به نظر می رسد.

توجه حسی ها به زمان حاضر است و به آینده علاقه ای ندارد و زیاد اهل تجربه کردن نمی باشند و تمرکز آنها بیشتر روی مطالب و اطلاعات موجود است و اگر قرار باشد به تجربه ای توجه داشته باشند، توجه ویژه اشان به تجربیات مستقیم خود است.

در شماره بعدی **گاهنامه مسیر موفقیت** به معرفی افراد با ترجیح شهودی می پردازیم. با ما همراه باشید...

کیارش کاظمی

مشاور و مربی بهبود فردی

متخصص تیپ شناسی

**زندگی شما تنها زمانی تغییر می کند،**

**که شما تغییر کرده باشید.**

نظر شما چیست؟



ما را در اینستاگرام دنبال نمایید:

masiremovafaghiat

دانلود رایگان کتاب

« ۱۲+۱ توصیه خودمانی »

به آغازگران مصمم برای

شروع به اقدام »

در سایت **مسیر موفقیت**

