

## داستانک

مردی دو فرزند دوقلوی پسر داشت. این دو برادر از خیلی جهات شبیه به یکدیگر بودند، اما دیدشان نسبت به زندگی متفاوت بود. یکی از آنها همواره به جنبه منفی هر چیز فکر می کرد ولی برعکس او، برادرش همیشه مثبت اندیش بود و در هر چیز به دنبال نکته ای مثبتش می گردید.

پدر به آنها وعده داده بود که در روز تولدشان هدیه ای بسیار خوب برای آنها خواهد خرید. پدر به پسر منفی گرایش یک دوچرخه بسیار گران قیمت و جدید هدیه داد ولی پسر از این هدیه خوشش نیامد و گفت: «این دوچرخه خیلی قشنگ و گران است؛ مجبورم همیشه و در همه جا مراقب آن باشم تا آن را کسی ندرزد و یا یکی از بچه ها از حسودی آن را خراب نکند و این برای من مسئولیت سختی است.»

اما پسر دیگر یک جعبه کادو شده ای از پدرش گرفت. وقتی جعبه را باز کرد بسیار خوشحال شد. داخل جعبه چندپهن اسب بود! او بلافاصله شروع به گشتن خانه کرد. پدر که از رفتارش متعجب شده بود از وی دلیل کارش را پرسید و پسر جواب داد:

«من با دیدن پهن های اسب مطمئن شدم که شما برای هدیه تولدم یک اسب خریده اید و من به دنبال آن می گردم.»

ملاک موفقیت یا شکست افراد، طرز نگرش آنهاست باشد. جان ماکسول

دوستان و همراهان همیشگی گاهنامه مسیر موفقیت؛

با امید به اینکه روزهای پر از موفقیت را سپری کرده باشید در ادامه آموزش شناخت تیپ شخصیتی به کمک ابزار MBTI با شما همراه هستیم؛ قبل از شروع از شما تقاضا دارم چنانچه مطالب شماره های قبلی را مطالعه نموده اید، ابتدا آن ها را مرور نموده و سپس به مطالعه این شماره بپردازید.

سومین سوال اساسی در شناخت تیپ شخصیتی به کمک MBTI در رابطه به نحوه تصمیم گیری می باشد. افراد، مانند دو تیپ قبلی به دو صورت در هنگام تصمیم گیری عمل می نمایند:

فکری و احساسی

افراد فکری در تصمیم گیری تحلیل غیر شخصی دارند و احساساتشان را دخیل نمی کنند ضمن اینکه برای منطق، عدالت و انصاف بهای فراوانی قائل هستند و معمولاً برای همه تصمیم گیریهایشان یک استاندارد را رعایت می کنند، به این دلیل است که از نظر دیگران این افراد، بی ترحم، غیر احساسی و بی توجه به نظر می آیند.

همچنین افراد فکری به حقیقت بیش از ادب بها می دهند و ممکن است نظرشان را صریحاً بیان کنند، اگر با آنها وارد بحث می شوید همیشه توجه داشته باشید که فکری ها هنگام مباحثه به منطق و استدلال توجه ویژه دارند.

افراد فکری بسیار نتیجه گرا هستند و ارزش هر عملی را به نتیجه آن مرتبط می دانند، پس اگر ایده ای را برای یک فرد با ترجیح فکری بیان کردید و با این سوالات مواجه شدید که «چقدر زمان می برد؟ چه مقدار هزینه دارد و ...» تعجب نکنید زیرا آنها به سرعت به بخش منطقی ایده و گفتگو توجه می نمایند.

افراد فکری تحت تاثیر میل به موفقیت و رقابت انگیزه پیدا می کنند و توجه به استانداردها و قواعد به شدت برایشان الویت دارد.

در پایان لازم می دانم به نکته ای اشاره نمایم؛

افراد فکری هم مانند تمامی انسانها دارای احساسات و عواطف می باشند ولی در هنگام تصمیم گیری به خصوص تصمیمات مهم سعی می کنند که جلوی احساسات خود را گرفته و با استدلال، دلیل و منطق تصمیم می گیرند، پس این اشتباه است که ما افراد با ترجیح فکری را بی احساس قلمداد نماییم.

در شماره بعدی شما را با دومین ترجیح در نحوه تصمیم گیری آشنا می نمایم.

با ما همراه باشید ...

کیارش کاظمی  
مشاور و مربی بهبود فردی  
متخصص تیپ شناسی

موفقیت مانند نردبان است و مهارت های ما

پله های آن، اگر پله ها کامل نباشند،

نمی توانیم از نردبان بالا برویم.

برایان تریس

در حال ساختن پله های نردبانتان هستید؟

دانلود رایگان کتاب  
«۱+۲» توصیه خودمانی  
به آغازگران مصمم برای  
شروع به اقدام»

در سایت مسیر موفقیت



ما را در اینستاگرام  
دنبال نمایید:

masiremovafaghiat

