

داستانک

روزگاری در روستایی در هند؛ مردی به روستایی‌ها اعلام کرد که برای خرید هر میمون ۲۰ روپیه به آنها پول خواهد داد. روستایی‌ها هم که دیدند اطرافشان پر است از میمون؛ به جنگل رفتند و شروع به گرفتن‌شان کردند و مرد هم هزاران میمون به قیمت ۲۰ روپیه از آنها خرید. ولی با کم شدن تعداد میمون‌ها روستایی‌ها دست از تلاش کشیدند.

به همین خاطر مرد این‌بار پیشنهاد داد برای هر میمون به آنها ۴۰ روپیه خواهد پرداخت. با این شرایط روستایی‌ها فعالیت خود را از سر گرفتند. پس از مدتی موجودی باز هم کمتر و کمتر شد تا روستاییان دست از کار کشیدند و برای کشاورزی سراغ کشتزارهای‌شان رفتند.

این بار پیشنهاد به ۴۵ روپیه رسید و در نتیجه تعداد میمون‌ها آن قدر کم شد که به سختی می‌شد میمونی برای گرفتن پیدا کرد.

این‌بار نیز مرد تاجر ادعا کرد که برای خرید هر میمون ۱۰۰ روپیه خواهد داد ولی چون برای کاری باید به شهر می‌رفت کارها را به شاگردش محول کرد تا از طرف او میمون‌ها را بخرد. در غیاب تاجر، شاگرد به روستایی‌ها گفت: «این همه میمون در قفس را ببینید! من آنها را هر یک ۸۰ روپیه به شما خواهم فروخت تا شما پس از بازگشت مرد آنها را به ۱۰۰ روپیه به او بفروشید». روستایی‌ها که وسوسه شده بودند پول‌هایشان را روی هم گذاشتند و تمام میمون‌ها را خریدند.

البته از آن به بعد دیگر کسی مرد تاجر و شاگردش را ندید و تنها روستایی‌ها ماندند و یک دنیا میمون!!

همراهان گروه مسیر موفقیت؛

بسیار خوشحالیم که در چندین شماره گذشته گاهنامه مسیر موفقیت در کنار شما بودیم و به معرفی چهار سوال اساسی برای کشف تیپ شخصیتی به کمک ابزار مایرز-بریگز، پرداختیم.

در این شماره قصد داریم به جمع بندی مطالب ارائه شده بپردازیم و نحوه استفاده از پاسخ به سوالات اساسی را بیان نماییم.

اما قبل از جمع بندی، لطفاً حتماً در صورتی که شماره های قبلی را نخوانده اید یا به خوبی بر مطالب مسلط نشده اید، آنها را مرور نمایید و سپس به مطالعه این شماره بپردازید.

به خاطر دارید که پس از پاسخ به هر سوال، افراد در یکی از دو دسته از پاسخ مربوط به آن سوال قرار می‌گرفتند، بطور مثال اگر سوال در رابطه با نحوه دریافت انرژی بود، افراد در دو دسته برونگرا و درونگرا قرار می‌گرفتند؛ به این معنا که فردی درونگرا است و تنهایی را ترجیح می‌دهد و فرد دیگری برونگرا است و انرژی خود را از جمع و در ارتباط با دیگران بدست می‌آورد.

همین طور در مورد ترجیحات حسی و شهودی، فکری و احساسی، منظم و منعطف.

اگر ترجیحات را در دو کفه ترازو قرار دهیم، برای هر فرد یکی از کفه‌ها سنگین تر است و به سمت یکی از ترجیحات تمایل بیشتری دارد.

پس با توجه به مطالب بیان شده، تصور کنید ترجیحات فردی به این ترتیب است:

درونگرا - حسی - فکری - منظم.

از کنار هم قرار دادن حروف ابتدای هر کدام از این ترجیحات تیپ شخصیتی فرد مورد مثال بدست می‌آید که عبارت است از: **J C F M**

که به صورت قرارداد در **MBTi** با حروف انگلیسی بیان می‌شود، یعنی **J S T I**

I = Introversion درونگرا

S = Sensing حسی

T = Thinking فکری

J = Judging منظم

و برای فردی با ترجیحات برونگرا - شهودی - احساسی - منعطف.

تیپ شخصیتی وی به صورت زیر می‌باشد؛

E N F P

E = Extraversion برونگرا

N = iNtuition شهودی

F = Feeling احساسی

P = Perception منعطف

و به همین ترتیب با کنار هم قرار دادن هر چهار ترجیح، شانزده تیپ شخصیتی به شکل زیر بدست می‌آید:

ISTJ ISFJ ESTJ ESFJ ISTP ISFP ESTP ESFP

INTJ INTP ENTJ ENTP INFJ INFP ENFJ ENFP

در شماره های بعدی، به بررسی بیشتر ابزار مایرز-بریگز و کاربرد آن می‌پردازیم.

با ما همراه باشید ...

کیارش کاظمی

مشاور و مربی بهبود فردی

دانلود رایگان کتاب

۱۲+۱

توصیه خودمان

به آغازگران مصمم

برای شروع به اقدام

در سایت مسیر موفقیت

تفاوت آنچه هستید

و آنچه می‌خواهید باشید

در رفتار شماست.

نظر شما چیست؟

در کنارتان هستیم

۰۹۲۰-۶۲۷۴۷۶۷

۰۹۲۰-masirn

صرفاً جهت ارسال پیامک

