

اكتشف نفسك والآخرين

كيف أحلل نمط شخصيتي باستخدام
مقياس MBTI



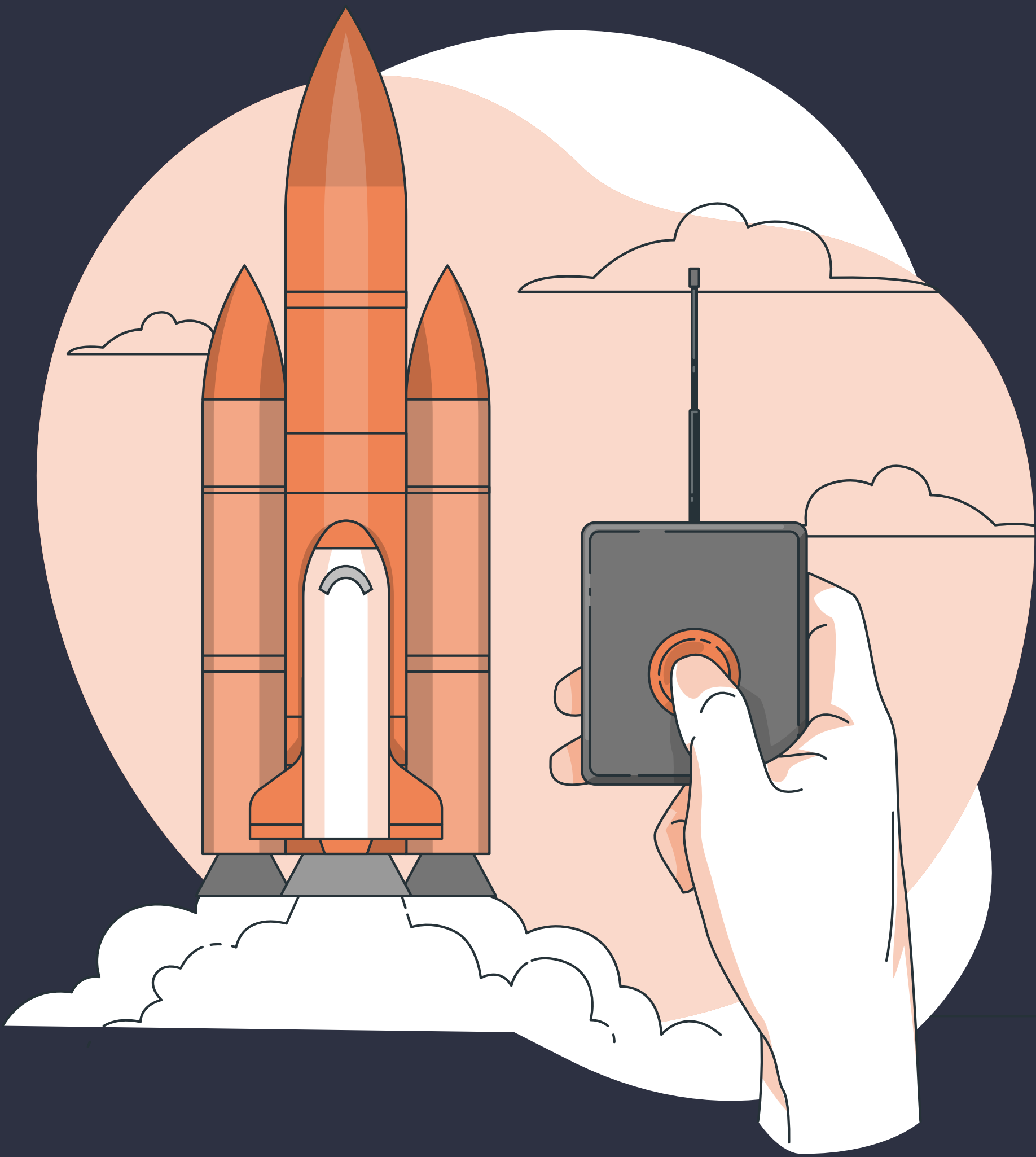
د. محمد العصفور

استشاري تطوير الأداء الشخصي والمؤسسي

الوعي بالذات.. طريق الاتزان

هذا الفصل سوف يتكلم عن:

- 1 لماذا نقوم بتحليل الشخصية؟
معرفة الأسباب التي تدعونا لتحليل الشخصية سواء كانت مرتبطة بعلاقتنا مع أنفسنا أم مع الآخرين.
- 2 نبذة عن مقياس (MBTI)
بداية اختراع المقياس وأسباب ظهوره والحاجة إليه.
- 3 خصائص مقياس (MBTI)
ماهية المقياس، وما هي الأشياء التي يقوم بقياسها.
- 4 بناء مقياس (MBTI) ومحتواه.
الأسئلة المدورية الأربعة التي يقوم عليها المقياس والتفضيلات المبنية على أجوبتها.



هل قمت بأخذ اختبار لتحليل شخصيتك، أو مقياس لكشف جوانب القوة والضعف فيها؟ أكاد أجزم أن جوابك سيكون نعم، وهذا طبيعي جداً؛ فجميعنا لدينا الرغبة لمعرفة المزيد عن أنفسنا، مما يدفعنا بطبيعة الحال لمشاركتها مع أصدقائنا وعائلاتنا، وأجراء نقاشات مطوّلة عمّا لو كانت هذه النتائج تعبر عنّا، ولو كنا نمتلك هذه الصفات المذكورة، وهل نحن مميزون بهذه السمات؟

لماذا نقوم بتحليل الشخصية؟

- للتعرف على النفس واكتشافها، والإجابة على بعض الأسئلة مثل: من أنا؟ ما هو الدور الذي علي القيام به؟ وما هي نقاط قوتي وضعفي؟
- فهم الاختلافات الفطرية بيننا وبين الآخرين، والوعي بها؛ بالتالي التحكم في ذواتنا وردود أفعالنا وتقييمها، مما يساعدنا على تقبل الآخرين وتحسين علاقاتنا معهم.

نبذة عن مقياس (MBTI)

بعد الحرب العالمية الثانية، عانت الشعوب الكثير من الآثار النفسية، مما دفع كاثرين بريجز، التي كانت تهتم كثيراً في تحليل الشخصيات لاعتماد أعمال العالم كارل يانج المتمثلة في الوظائف العقلية على أنها إنقاذ للبشرية من الضغط والتوتر الذي يعيشون فيه، ولكن صعوبة لغة أعماله، كونها كانت موجهة نحو المختصين حال دون وصولها لعامة الشعب، لذلك قامت هي وابنتها إيزابيل مايرز بعد استمرارهما بالبحث في أعمال العالم كارل يانج، باستحداث مقياس مايرز-بريغز للشخصية (Myres-Briggs Type Indicator)، والمشهور بالاسم المختصر (MBTI).

خصائص مقياس (MBTI)

- مقياس وليس اختبار، أي ليس هناك إجابات صحيحة وأخرى خاطئة، بل مقياس لدرجة امتلاكك لصفات وسمات معينة .
- يقيس التفضيلات في اختيار سلوك عن غيره، لكونه تلقائي، أكثر راحة في الاستخدام.
- يقيس السلوك الطبيعي وليس السلوك المرضي أو غير المتزن.
- يقيس السلوك الوراثي، وليس المكتسب من المحيط.



بناء مقياس (MBTI) ومحتواه:

يهتم المقياس بأربعة أسئلة محورية، لكل منها تفضيلان، عند الإجابة على الأسئلة تتوصل إلى وجود أربعة تفضيلات، تمثل نمط شخصيتك وهذه الأسئلة هي:

1 من أين نستمد الطاقة؟

Extraversion (E) الانفتاح على العالم الخارجي.
Introversion (I) الانكفاء على الذات (التحفظ).

2 كيف نتلقى المعلومات (ما هي نوعية المعلومات التي نثق بها)؟

Sensing (S) الاعتماد على الحواس الخمس في إدراك المعلومة.
Intuition (N) الاعتماد على الحدس أي الانطباعات و التصور في إدراك المعلومة.

3 كيف نتخذ القرار؟

Thinking (T) اتخاذ القرار بالمنطق.
Feeling (F) اتخاذ القرار بالمشاعر أو الوجدان.

4 ما هو أسلوب الحياة الذي نفضل أن نعيشه؟

Judging (J) أسلوب الحكم (المجدول).
Perceiving (P) الأسلوب التلقائي.

بعد الإجابة عن هذه الأسئلة سيكون لكل منا أربع تفضيلات –وجود أي تفضيل لا يعني أننا لا نمارس مقابله، ولكن تغلب نسبة الأول على الثاني- ومنها سينتج ستة عشر نمطاً:

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

التفضيلات الأربعة

يتحدث هذا الفصل عن التفضيلات الأربعة وأسئلتها المحورية.

1 التفضيل الأول (Extroversion) أم (Introversion)؟
السؤال هنا هو "من أين يستمد الإنسان الطاقة" أي هل يفضل الانفتاح على العالم أم يفضل الاكتفاء على الذات.

2 التفضيل الثاني (Sensing) أم (Intuition)؟
نجيب هنا على سؤال "كيف يتلقى الإنسان المعلومات؟" وهناك طريقتين الأولى حسية أي عن طريق الحواس الخمسة، والثانية من خلال الحدس أي التصورات والانطباعات.

3 التفضيل الثالث (Thinking) أم (Feeling)؟
السؤال المحوري هنا هو "كيف يأخذ الإنسان قراراته" هل يستند بشكل أكبر على المنطق أم على المشاعر؟

4 التفضيل الرابع (Judgment) أم (Perceiving)؟
وهنا نسأل أنفسنا "كيف نتعامل مع الحياة؟" هل نقوم بالتخطيط وحسم القرارات، أم إبقاء الخيارات مفتوحة وبتلقائية؟



التفضيل الأول Extroversion أم Introversion

السؤال الأول: من أين يستمد الإنسان طاقته؟

بكلمات أخرى هل تفضل الانفتاح على العالم أم الانكفاء على الذات؟ للإجابة على هذا السؤال، علينا أولاً معرفة الفروق الرئيسية بين التفضيلين:



الفرق الأول (طريقة شحن البطارية)

هنالك خطأ شائع حول هذا الموضوع، حيث غالباً ما يرتبط الشخص المنفتح مع العالم بكونه صاحب علاقات اجتماعية كبيرة، وعكسها مع كون الشخص متحفظاً وقلّة علاقاته، بينما في الحقيقة أن الموضوع مرتبط في الطاقة واستمدادها كما البطارية، حيث تشحن عن طريق تفاعل الشخص إما مع العالم الخارجي أو مع نفسه؛ مثلاً صاحب التفضيل (**Extrovert**) المنفتح على العالم يكتسب الشحن عندما يقوم بالتفاعل مع الآخرين والعالم الخارجي، كالأشخاص الذين يكونون متفاعلين ونشيطين في الأماكن العامة كالجامعة والعمل، وتقل طاقتهم عندما يكونون بمفردهم، أما صاحب التفضيل (**Introvert**) المتحفظ فهو يفضل استمداد طاقته عن طريق تفاعله مع ذاته، كالذين يجلسون في مكاتبهم لوحدهم، فيكون هذا الوقت الذي يستمدون به طاقتهم، ويتعاملون مع الآخرين عندما يشعرون بقدرتهم على ذلك، ولكن هذا طبعاً لا يعني عدم استطاعتهم على التعامل مع الآخرين أو قلّة امتلاكهم للمهارات الاجتماعية، حيث أن موضوع امتلاك المهارات يختلف تماماً عن موضوع الطاقة وطريقة شحنها.

اسأل نفسك هل تميل لتفضيل التحفظ أم لتفضيل الانفتاح؟

الفرق الثاني (التفكير والفعل)

من المتعارف عليه أن أصحاب التفضيل (**Extrovert**) المنفتح ثرثارون للغاية بينما أصحاب تفضيل (**Introvert**) المتحفظ غامضون وغير متفاعلين، لماذا؟

التفسير بسيط جداً، كون الأشخاص (E) يفضلون التفكير بصوت عالٍ، أي يتحدثون حتى تتضح أفكارهم، مثلاً في المجلس، عند طرح موضوع نقاشي حول تبعات فيروس كورونا، ستجد أن أصحاب هذا التفضيل سيبدأون بالحديث بصوت غير متسقة، ثم يقوم بترتيب أفكاره وأقواله ويعيد صياغته، وهذا يعني امتلاكه لروح المبادرة في الكلام وقابليته أكثر من نظيره في المقابل أصحاب التفضيل (I) يفضلون التفكير والتوصل لنتائج واضحة قبل الشروع بالحديث، لذلك تجدهم صامتين عند طرح المواضيع إلى حين تجميع هذه الأفكار، وترتيبها ومن ثم طرحها على الملأ.

اسأل نفسك هل تميل أكثر للسكوت عند طرح المواضيع الجديدة أم تبادر بالتفكير في صوت عالٍ وسؤال من حولك عن وجهات نظرهم؟

الفرق الثالث (الحديث والاستجابة)

كما اتضح لدينا سابقاً أن أصحاب التفضيل (E) لديهم روح المبادرة في الحديث، وعليه فإنهم يفضلون الحديث وفتح باب الحوار، في المقابل أصحاب التفضيل (I) يرتاحون أكثر كمستمعين ومستجيبين للحوار، فيكون هذا الفرق جلياً بين شخصين يشعر أحدهما بأنه مسؤول عن التكلم وبدء الحوار، والآخر بأن يستجيب أولاً ثم يتفاعل مع الأول ليتمكن من تجميع أفكاره.

اسأل نفسك هل تفضل البدء بفتح المواضيع أم تفضل السكوت أولاً بحيث تشحن أفكارك؟

هناك نقاط أخرى تستطيع مساعدتك في معرفة تفضيلك:

سرعة المشي الاعتيادية: على مقياس من (0-10) حيث صفر هي للمشي البطيء، وعشرة للمشي وخمسة للمشي المعتدل. إن كانت سرعة المشي لديك تتراوح ما بين (5-10) فأنت سريع نسبياً مقارنة بالآخرين، غالباً ذلك يعني أنك تميل لكونك من أصحاب التفضيل المنفتح (E)، أما لو كانت سرعة المشي ما بين (0-5) فأنت أبطأ من الآخرين وغالباً ما تكون من أصحاب التفضيل المتحفظ (I).

طريقة التعبير: هل تلاحظ نفسك تميل للتعبير عن نفسك أكثر على مواقع التواصل بالصوت بحيث تتكلم عما يجول في خاطرك، فأنت غالباً تميل للنمط (Extroversion) المنفتح أما لو كنت ترتاح أكثر عند كتابة ما يجول في خاطرك فأنت غالباً تميل لتفضيل التحفظ (Introversion).

اسأل نفسك أي من هذه التفضيلات ينطبق عليك أكثر؟

بعد قراءتك للفروق الرئيسية، ما هو تفضيلك الأول؟

Introversion (I)

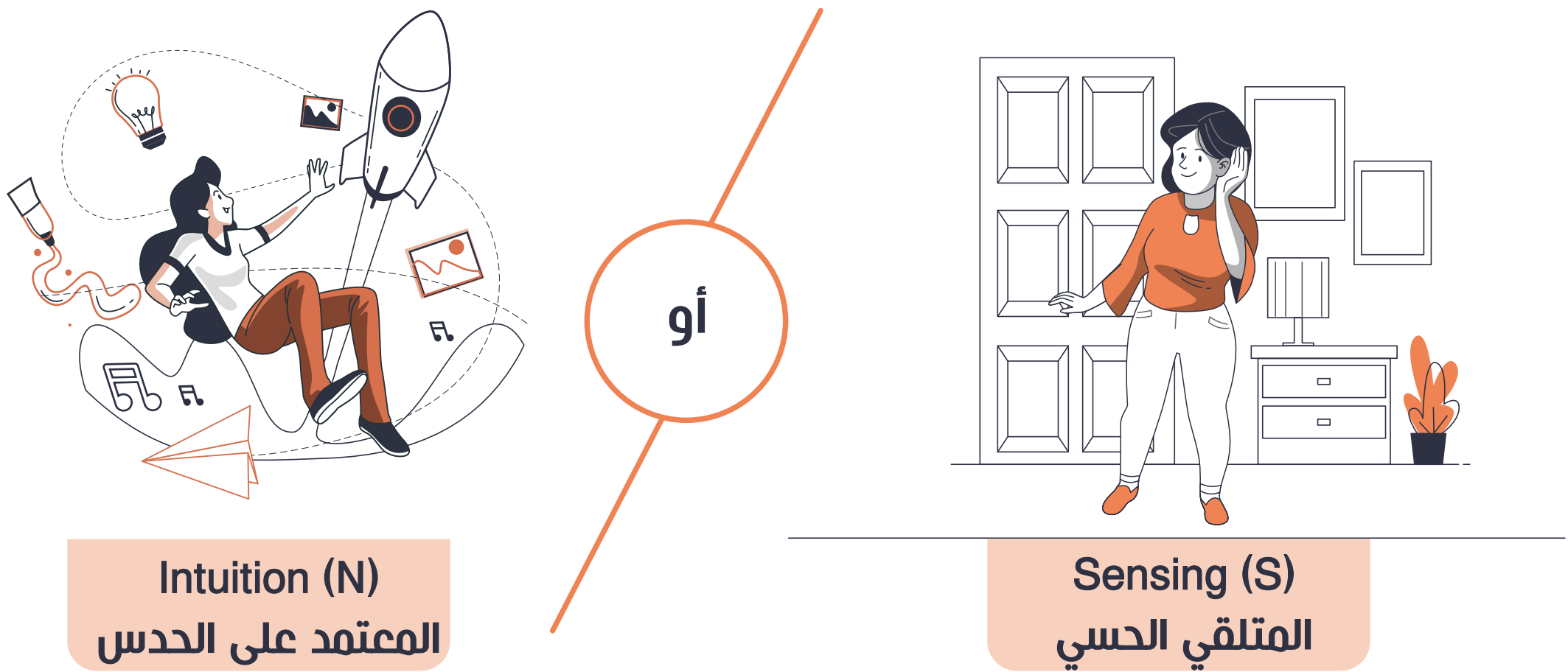
Extroversion (E)

التفضيل الثاني Sensing أم Intuition؟

السؤال الثاني: كيف يتلقى الإنسان المعلومات؟

فهناك أشخاص يثقون بالمعلومات التي يتلقونها من خلال حواسهم الخمس أي التفضيل الحسي (Sensing) وآخرون يتلقونها من خلال انطباعاتهم وتصوراتهم، وهذا يسمى بالتفضيل الحدسي (Intuition).

يجب التنويه أنه هذين التفضيلين هما وظائف عقلية بمعنى أن نوعية المعلومات التي نقوم بتحليلها ستختلف من تفضيل لآخر، فالأول سيركز على التفاصيل والثاني على الصورة الإجمالية، ليسهل عليك التمييز بين التفضيلين، إليك الفروق التالية:



الفرق الأول (الثقة بنوعية المعلومات التي يتلقاها الإنسان)

صاحب التفضيل الحسي (S) يثق بالمعلومات التي يتلقاها من خلال حواسه، حين يراها، يسمعها ويلمسها، فتجده عندما يذهب للمطعم مثلاً يطلب طعاماً يعرفه أو قام بتجربته من قبل، أو على الأقل سمع عنه من أصدقائه أو أحد أقربائه، فهو لا يريد أن يغامر بطعامه، ولذلك كثيراً ما يوصف بأنه ثابت غير متغير، كونه أقل في استخدام التغييرات، ويختار على أسس مدروسة، فلا يرى وجود داعي للتغيير، أما صاحب التفضيل الحدسي (N) فهو يثق بالمعلومات التي تشكلت كانطباعات وتصورات عن الموضوع، فتجد لديه قابلية الاستكشاف، فيلفت انتباهه طعام معين على قائمة الطعام، ليقوم بتجربة طعم جديد لم يجربه من قبل، وتراه غالباً يوصف بأنه شخص غير ثابت، مستمر التغيير، لأنه يجد متعة في التغيير، ولا يمانع إن فشلت التجربة.

اسأل نفسك من بين هذين التفضيلين، ما الذي تراه الأقرب لتصرفاتك؟

الفرق الثاني (الحاضر والمستقبل)

يركز صاحب التفضيل الحسي (S) أكثر على الحاضر ومعطياته، فعند حدوث مشكلة يركز على ذات المشكلة وكل تفاصيلها وجوانبها، أسبابها وتأثيرها على الآخرين، لكونه يعتقد أن كثرة المعطيات والمعلومات تساعدنا في تقديم حلول أفضل وأنسب للمشكلة.

أما صاحب التفضيل الحدسي (N) فإنه يركز على المستقبل والاحتمالات، فتراه يركز على الحلول والبدائل الممكنة لحل أي مشكلة تواجهه، فبالنسبة له كثرة الحلول تؤدي في النهاية إلى حسن الاختيار، أي كلما وجدنا حلاً أكثر للمشكلة، نستطيع إيجاد الحل الأفضل.

مثلاً، عندما يركز صاحب التفضيل الحدسي على المشاكل بشكل كبير، يشعر صاحب التفضيل الحدسي بالانزعاج منه، ويدفعه ليقول "لماذا أنت منخرط في المشكلة وأسبابها" ويدعوه للتفكير بإيجابية وإيجاد حلول، بينما سيتعجب صاحب التفضيل الحدسي من كيفية وضع الحلول للمشكلة دون معرفة الأسباب.

اسأل نفسك كيف تتصرف عندما تقابلك مشكلة ما؟

الفرق الثالث (التفاصيل والصورة الكلية)

صاحب التفضيل الحدسي (S) يركز أكثر على التفاصيل، مثلاً في الحديقة يركز على الأشجار والورود، أو عند إحضار أثاث جديد يقوم بالتركيز على كل زاوية على حدة ويأخذ بعين الاعتبار كل التفاصيل والألوان والتدرجات، أما صاحب التفضيل الحدسي (N) يركز على الصورة الكلية فيركز على صورة الحديقة العامة ويتخيل الغرف ككل بدلاً من التفاصيل.

اسأل نفسك هل تركز على الصورة الكلية أم على التفاصيل؟

هناك نقاط أخرى تستطيع مساعدتك في معرفة تفضيلك:

استرجاع المعلومات: يتذكر صاحب التفضيل الحدسي المعلومات بشكل أكبر لكونه يركز على التفاصيل، بعكس صاحب التفضيل الحدسي وذلك لأنه يمتلك قدرات تخيل أعلى لأنه يخزن المعلومات على شكل صور.

نوعية الكلام: يتحدث صاحب التفضيل الحدسي عن القصص والأحداث والمواقف، بينما يفضل صاحب التفضيل الحدسي الحديث عن الأفكار والتأملات والمواقف.

اسأل نفسك أي من هذه التفضيلات ينطبق عليك أكثر؟

بعد قراءتك للفروق الرئيسية، ما هو تفضيلك الثاني؟

Intuition (N)

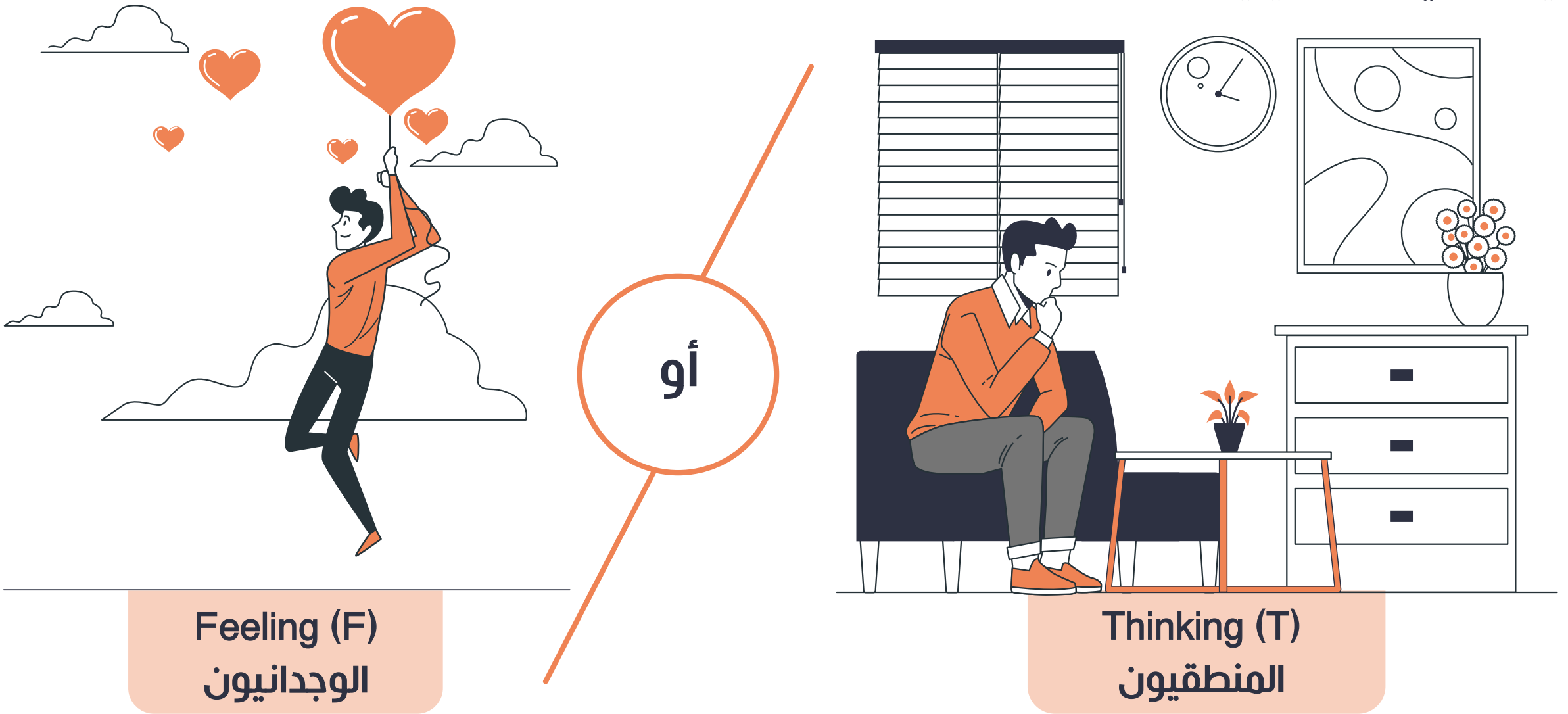
Sensing (S)

التفضيل الثالث Thinking أم Feeling

السؤال الثالث: كيف يأخذ الإنسان قراراته؟

هل تجد نفسك تميل أكثر للموضوعية والمنطق (**Thinking**) أم تميل للمشاعر ومنظورك الشخصي (**Feeling**) ؟

ننوه هنا أن هذه عبارة عن تفضيلات، أي أنك تميل لاستخدام واحدة على الثانية غالباً ونحن في الحقيقة نستخدم التفضيلين معاً ولكن بنسب مختلفة، وإلا سيكون أصحاب تفضيل التفكير لا يشعرون، وأصحاب تفضيل المشاعر لا يفكرون، وهذا ليس واقعياً، وهناك عدة فروق تسهل علينا تمييز الفئة التي نتبع لها من بين هذين التفضيلين.



الفرق الأول (زاوية النظر للمشكلة)

صاحب تفضيل التفكير (**T**) يميل النظر للمشاكل من خارج الإطار، أي يأخذ خطوة للوراء وينظر للمشكلة من بعيد كأنه ليس جزءاً منها، أما صاحب تفضيل المشاعر (**F**) يميل للنظر داخل المشكلة، ليشعر أنه جزء منها حتى يستطيع تقديم حل أفضل.

مثلاً: لو أخبرك زميلك بأن لديه مشكلة مع زملائه في العمل ويريد الاستقالة، أو الانتقال لقسم آخر، لو كنت صاحب تفضيل التفكير (**T**) ستقيم الموضوع وتحلله بشكل منطقي وموضوعي، وتحدد الإيجابيات والسلبيات، وسيكون طابع الحوار عن السلم الوظيفي، والراتب وهكذا مواضيع بلا مشاعر واضحة.

بينما صاحب تفضيل المشاعر (**F**) سيبحث عن الارتياح أكثر، فيضع نفسه مكانه، ويرى المشكلة من وجهة نظره وكيف سيستفيد أو ستيضرر، أو كيف سيكون أكثر ارتياح في اتخاذ القرار.

اسأل نفسك كيف تنظر للمشاكل التي تواجهك وتواجه غيرك؟

الفرق الثاني (اختلاف أسلوب التفكير)

يبحث صاحب تفضيل التفكير (T) عن مواطن الخلل وينتقد بهدف التصحيح فتجده في العلاقات الزوجية الشريك الذي يقوم بالتركيز على سلبيات شريكه بهدف تطويره، فهذه علامة حب بالنسبة له، بينما قد تُفهم بأنها العكس، ولذلك يتهم بكونه "ناقداً"، أما صاحب تفضيل المشاعر (F) فيركز على نقاط القوة وتشجيع الإيجابيات، فتجده في العلاقات الزوجية الشريك الداعم، المشجع والمحفز، وهذه علامة اهتمام وحب، ولكنه قد يتهم بكونه "مجاملاً".

وعلى نطاق أكبر، لو سألتك عن رأيك بمواجهة دولتك لأزمة فيروس كورونا، إن كان جوابك يركز أكثر على المشاكل والسلبيات التي تمارسها الدولة فأنت غالباً صاحب تفضيل التفكير (T)، لرغبتك في التطوير والتحسين. بينما صاحب تفضيل المشاعر (F) سيركز أكثر على الإيجابيات والممارسات الإيجابية أكثر بهدف التشجيع ونشرها بين الناس.

اسأل نفسك كيف ستتصرف في الموقف السابق؟

الفرق الثالث (التعامل مع الخلاف)

يميل صاحب تفضيل التفكير (T) للوصول للحقيقة، فيصر على المشاركة في المشاكل لمعرفة مكان الخطأ ويحاول توجيه المخطئ نحو الاعتذار وتصحيح الخطأ، وتتطور المشكلة عنده حين عدم الوصول للحقيقة فيستمر الخلاف، بينما صاحب تفضيل المشاعر (F)، يميل أكثر للحفاظ على العلاقة أثناء الخلافات، فيسعى لعدم تصعيد المشكلة والتخفيف من حدتها، لأنه على علم بأن العلاقات تتأثر بالخلافات، ليكون الهدف هو التخفيف من وطأة المشكلة قدر المستطاع.

اسأل نفسك كيف ستتصرف في الموقف السابق؟

هناك نقاط أخرى تستطيع مساعدتك في معرفة تفضيلك:

الاختيار: عندما تبحث عن شريك لك في مشروع، هل تقوم بالاختيار بناءً على أسس منطقية ومدروسة (Thinking) أم على حسب التفاهم والارتياح (Feeling).

أسلوب التواصل: يتواصل أصحاب تفضيل التفكير (T) بأسلوب طلب وصريح للغاية، فيراه نقيضه بأنه قاسٍ بدون مشاعر ولا يقدر ظروف الآخرين، بينما لو كنت من أصحاب تفضيل المشاعر (F)، فتميل أكثر إلى الليونة والدبلوماسية أو حتى المجاملة في إيصال الحقائق، فيراه نقيضه بأنه مجامل ومميع للحقائق.

بعد قراءتك للفروق الرئيسية، ما هو تفضيلك الثالث؟

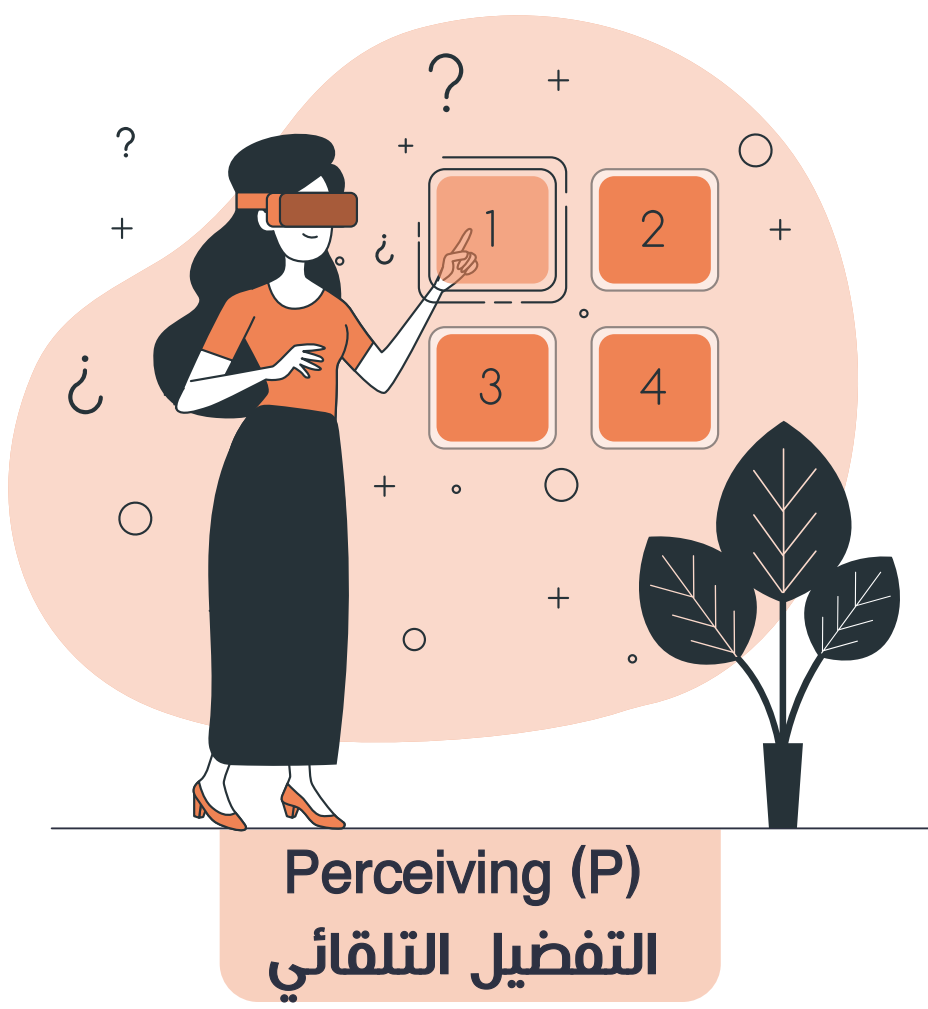
Feeling (F)

Thinking (T)

التفضيل الرابع Judgment أم Perceiving

السؤال الرابع: كيف يتعامل الانسان مع الحياة؟

يحتمل هذا السؤال تفضيلين وهما التخطيط وحسم الأمور، كصاحب التفضيل الحاسم (Judgement)، أو العفوية وترك الخيارات المفتوحة، كالتفضيل التلقائي (Perceiving) وهناك فروقات أخرى تسهل لك إجابة هذا السؤال :



أو



الفرق الأول (أسلوب الحياة)

يميل الحاسم (J) للتنظيم أكثر، فيخطط ويلتزم بالخطة ليصل إلى ما يريده بأسهل الطرق، فتجده في الاجتماعات يميل للبدء بالوقت المحدد ويقسم المحاور على الوقت، ويوزع على الجميع في النهاية ملخص للاجتماع ليطمئن أن الأمور واضحة، بعكس التلقائي (P) الذي يميل أكثر للتفاعل بعفوية مع معطيات الواقع ومستجداته، لذلك يكون مهتماً أكثر بحضور الاجتماع ويعطي قيمة أكبر لمخرجاته، بغض النظر لو تمت تغطية جميع المحاور أو لا، فالمهم عنده الحصول على النتائج المرجوة، حتى لو لم يتقيد بالوقت المحدد لذلك.

بسبب هذا الاختلاف يرغب الحاسم (J) بإنهاء المحاور دون الخروج عن الموضوع، حتى ينجز في الخطة التي وضعها سابقاً، فغالباً ما تلتصق به تهمة تعامله مع الآخرين والمهام كأنها آلة يجب أن تسير على شكل محدد وبوقت محدد، على خلاف التلقائي (P) الذي يتم اتهامه بكونه غير منظم لكونه لديه القابلية لإعادة النقاط أكثر من مرة وتأخذ وقتاً أطول من المقدر لها بهدف الوصول لأفضل حل ممكن.

اسأل نفسك هل تميل أكثر بشكل عام للتنظيم أم للتصرف بعفوية؟

الفرق الثاني (التعامل مع الأنشطة)

يميل الحاسم (J) لحسم الأمور، إغلاق الملفات المفتوحة، مثلاً عند التفكير بشراء هاتف جديد، يشعر بالتوتر لكثرة الخيارات والبدائل، ولا يرتاح إلا بعد حسم أمره واختيار جهاز ما، بينما التلقائي (P) فهو يستمتع في رحلة البحث عن البديل الأفضل والحل الأنسب، فيتريث في اتخاذ القرار ويترك باب القرار مفتوحاً حتى آخر لحظة، لذلك يشعر بالتوتر في لحظة الاختيار وحسم الأمر.

اسأل نفسك هل تتوتر عندما تكون لديك الكثير من الخيارات، أم تستمتع في رحلة البحث؟

الفرق الثالث (النظر للتخطيط للمستقبل)

يفضل الحاسم (J) التخطيط الاستراتيجي، أي وجود أهداف طويلة المدى وأهداف قصيرة المدى موزعة على الأيام والأشهر والسنوات، تساعد على تحديد اتجاهاته في الحياة، بينما يميل التلقائي (P) نحو المسار الاستراتيجي، فهو يمتلك أهدافاً بلا شك، ولكنه لا يعرف كيفية الوصول إليها، فهو يستثمر ما يتاح له ويستخدمه للوصول لأهدافه.

اسأل نفسك هل تخطط باستراتيجية، أم تتحرك بعفوية؟

الفرق الرابع (طريقة المشي)

يميل الحاسم (J) في مشيته للرسمية والانضباط، أي ما يشابه مشية العسكر، بينما يميل التلقائي (P) للعفوية وغير الرسمية، التي قد توصف بأنها مرتخية أو متأملة.

بعد قراءتك للفروق الرئيسية، ما هو تفضيلك الرابع؟

Perceiving (P)

Judgement (J)

من المؤكد الآن أنه باتت لديك فكرة الآن عن تفضيلات شخصيتك بعد الإجابة عن الأسئلة التي سبقت، وهذا يعني أنك وصلت لمعرفة نمط شخصيتك، وهي البداية في اكتشاف ذاتك وفهمها وتحقيقها، وبداية رحلتك في الوعي والالتزان، وفهم اختلافاتك وتقبلها والآخرين، من أجل الوصول إلى راحة البال والطمأنينة، لمعرفة نمط شخصيتك لوحده غير كافٍ، عليك بالمزيد من البحث والقراءة لمعرفة أسرار نمط شخصيتك لتصل بنفسك إلى أفضل مستوى يمكنك الوصول إليه.

أسئلة شائعة

هذا الفصل سوف يتكلم عن:

1 أسباب صعوبة تحديد نمط الشخصية؟
هناك العديد من العوامل التي قد تؤثر في تحديد نمط الشخصية عند أخذ المقياس،
منها ما يتعلق بالشخص نفسه وبيئته.

2 أسئلة شائعة
أسئلة تتعلق بتفاعل أصحاب أنماط الشخصيات المختلفة مع بيئاتهم أو مع الأنماط
المختلفة الأخرى.



من الناس الذين قاموا بتحديد نمط شخصيتهم
لم يحصلوا على نمط شخصيتهم الحقيقي

د. ليندا بيرنز

لماذا أجد صعوبة في تحديد نمط شخصيتي؟

هناك العديد من الأسباب التي تؤثر في قدرتنا على تحديد نمط شخصيتنا، منها ما هو مرتبط بأنفسنا ومنها ما هو مرتبط بظروف خارجية منها:

1- أسباب شخصية

أ- عمر الفرد:

الأطفال ما قبل سن المراهقة لن تكون لديهم القدرة على معرفة نمط شخصياتهم ولا يهتمون بذلك، بينما تهتم الفئة في عمر العشرينات (عمر الجامعة) بذاتها بشكل أكبر عند البحث عن التخصص والوظائف وحتى العلاقات الملائمة. أما في عمر الخمسين فإن الشخص قد وصل غالباً لمعرفة ذاته ويحاول أن يطور جوانب النقص لديه، ولنوضح أكثر:

غالباً ما نعطي أحكاماً مستعجلة عن الأطفال في مرحلة ما قبل المدرسة، فنقول أن هذا الطفل حركي أو حرفي، وغيره عقلاني لأنه يسأل كثيراً، ونتجاهل حقيقة أنه في عمر الاستكشاف أي بطبيعتها سيبحث ويفهم ويسأل ويستكشف ما حوله، وهذا لا يعني أنه من نمط معين.



أما في مرحلة المدرسة (الابتدائي والمتوسط) فتسمى بمرحلة الطفل الطيب، فيحاول أن يكون أفضل طفل في العالم، أفضل ابن أو طالب، المطيع والمثالي، بالتالي سيقوم غالباً بكل ما يُطلب منه، فلا يعبر سلوكه بطبيعة الحال عن شخصيته سواء في البيت أو في المدرسة، لذلك علينا عدم الاستعجال في تلك المرحلة، لأن أي أحكام سنطلقها على الطفل ستكون غير واقعية.



أما في مرحلة المراهقة (نهاية المتوسط، الثانوية وبداية الجامعة) غالباً سوف يقلد المراهق أصدقاءه وأقرانه بطبيعتهم وتصرفاتهم، ليحاول الظهور بطبيعتهم وسلوكياتهم حتى لا يتم اقصاؤه من مجموعته التي غالباً ما يقودها شخص أو اثنين من ذوي التأثير القوي على البقية، فيهدف لنيل إعجابهم وكسب رضاهم من أجل أن يبقى فيها، فيشعر أنه مطالب بأن يتمتع بنفس الشخصية، ولذلك لا نستطيع الحكم بشكل واضح على المراهق هنا أيضاً، كون هذه الشخصية.



وأما في عمر الجامعة، وهو العمر الذي يصنف كأفضل عمر لمعرفة الذات والبحث فيها، ما بين 18-22 سنة، يعي الشخص ذاته، ويبدأ بمعرفة الفروقات عن غيره، ويبدأ بتمييز نقاط قوته وضعفه، ويهتم بمعرفة جواب السؤال "من أنا؟ وما هو دوري في هذه الحياة؟" بالتالي يظهر لديه الوعي ليتضح له نمط شخصيته.



ب- الوعي والالتزان:

الوعي في البداية هو أن يكون واعٍ لأفكاره ومشاعره وسلوكياته، ويعرف نقاط قوته وضعفه، يميز اختلافاته عن الآخرين، فيكون قادر على فهم ما حوله، وكلما زاد الوعي كان النمط أوضح وأضبط، وكان الشخص قادراً على تطوير ذاته بطريقة أسرع، بعكس الشخص غير الواعي الذي لم يحتك في هذه الحياة، ولم يتعرض لتجاربها التي كانت ستسمح له بمعرفة نمط شخصيته وفهم حياته بشكل أفضل، لذلك نجد بأن الوعي والالتزان هي نقطة مهمة، وتؤثر في حل الاختبار بشكل خاطئ، حيث أن أغلب الأشخاص غير واعيين، فيقومون بحل المقياس بشكل غير مبني على الواقع.

ومن جانب آخر، يؤثر موضوع الرغبة في أحد التفضيلات للتأثير على النتيجة، فعند محاولتك لكسب المهارات أو تطوير سماتك الشخصية، تظهر على شكل تفضيلات مكتسبة، ولا تغير النمط، ولكن هذا الالتباس سيؤدي إلى الحصول على نتيجة مغالطة، حيث أن في هذه الحالة يقوم البعض بالإجابة حسب ما يتمنى أن يكون عليه، بدل الواقع .

ج-الجندر:

يؤثر في حل المقياس إن كنت رجلاً أو امرأة وهذا بحسب ما يفرضه المجتمع على كليهما والأدوار المطلوبة منهما، فمثلاً بدأت المرأة بأخذ حقوقها والظهور بطبيعتها مؤخراً على سلم تطور الحقب الزمنية، ولذلك مازال الكثير من الرجال يرفض هذه الحقوق لأن الصورة الذهنية النمطية عن المرأة على مستوى تاريخ ما قبل الإسلام وما بعده محكوم بمنظور معين، فنجد أن المرأة مطالبة أن تكون من أصحاب التفضيل المتحفظ بشكل أكبر من كونها منفتحة، وذلك يكون بيناً عندما يُسمع صوت المرأة وتعبير عن رأيها في بعض المجتمعات، فتجد أن العادات والأعراف تدعم صمت المرأة، أي أنها تعتبر نفسها في نهاية المطاف من أصحاب التفضيل (Introversion). وإن كانت المرأة من أصحاب التفضيل المناقض أي تفضيل (Extroversion)، وأيضاً تكون كامراً مطالبة كصورة نمطية مجتمعية أن تكون من أصحاب التفضيل الحسي (Feeling) كونه يلائم الصورة النمطية المجتمعية لها، فتجد أن المرأة العقلانية (Thinking) معاداة ومحاربة من قبل المجتمع، حديثاً أصبح موضوع تعبير المرأة عن نفسها أسهل وأسلس، فتعبّر عن ذاتها وحقوقها وأصبحت تشغل مناصب فتعبّر عن نفسها الطبيعية.



أما الرجل فهو مطالب أن يكون (**Extrovert**) أكثر لأنه مطالب منه أن يظهر ويتكلم أكثر ليبحث عن لقمة العيش، فهو قوي وصوته مسموع عند الآخرين، كما ويطلب منه أن يكون (**Thinker**) فيحلل ويناقش بقوة وصلابة، بحيث يُتهم الرجل الحسي (**Feeler**) بأنه ليس بكامل رجولته وتُرى على أنها علامة نقص.

د- المهنة والوظيفة:

من الأمور الشخصية المؤثرة أيضاً، فهو قد يعزز ويقوي اليد الأخرى (تفضيل معاكس لطبيعتك) فتعتقد أن هذا التفضيل هو أصيل فيك، لنفرض مثلاً أن نمط شخصيتك (**INFP**) وهذا النمط لا يتميز بقدرة عالية على التعامل مع الأرقام بشكل عام، ولنفرض أنك في مجال عمل كالتمويل، محاسبة أو الإحصاء، ستجد نفسك غير منتمٍ للمكان الذي أنت فيه، أو تبدأ بالتشكيك بنمط شخصيتك كونك اكتسبت مهارات وسلوكيات خاصة بالتخصص تخالف نمطك كالدقة، الملاحظة والشك في الأرقام، مما يسبب إرباكاً عند أخذ المقياس.

هـ- الاهتمامات:

تلعب الاهتمامات دوراً مهماً كذلك، فعند الاهتمام بأمور مرتبطة باليد الثانية، مثلاً نمط (**ISFJ**) الذي يصنف كشخص صاحب لتفضيل المشاعر، عندما يمتلك اهتمام بعلم المنطق التنظيري، فإنه يعتقد بأنه من نمط (**ISTJ**) أو من نمط (**INTP**) أو أي نمط آخر.

و- الاضطرابات الشخصية:

كما ولا ننسى ذكر الاضطرابات كالقلق وانفصام الشخصية، فالمقياس لا يعلم هذا كونه مصمم للإنسان السوي، حيث لن تظهر الإجابة الحقيقية، لأنها ستكون متأثرة في حالة الاضطراب النفسي.

2- دور الوالدين

هل هناك دور للوالدين في تحليل نمط الشخصية وعدم وضوحه؟

لنفرض مثلاً أن الأم والأب كلاهما (**Feeler**) بينما الأبناء (**Thinker**) على عكسهم، في هذه العلاقة للأهالي بالنسبة للأولاد هما الأصل في العلاقة والحفاظ عليها والحوار بشكل ودي، بحيث لا يعارضون أفكار والديهم أو ينتقدونها، فالأبناء كونهم عقلانيين عليهم أن يتكلموا كما يتكلم والديهم ويتعاملون باحترام واعتبار لمشاعر الآخرين، أي قد يفرض الوالدان نمط شخصيتهما على الأبناء.

وعند عكس هذه الحالة، في حال كون الأبناء (**Feeler**) والوالدان (**Thinker**)، سيواجه الأبناء صعوبة في التعبير عن مشاعرهم، فهم يحتاجون إلى حنان وأحضان، كأسلوب تودد، وذلك طبعاً دون انتقادات، فإن كان ذكراً فيطلب منه الوالدان أن يتكلم بقوة كالرجال، وأن يكون أكثر قوة ومنطق ورجولة، وإن كانت أنثى سيكون مطالباً منها أن تكون أكثر أنوثة واحترام.

لا بد للأم والأب أن يكونا على قدرة عالية من الوعي في تأثير أنماطهم على أبنائهم، وإن لم يكونا على قدر عالي من العلم بأنماط الشخصية جميعها، حيث يمكنهم تعلمها ويعرفون ما يحتاجه أبنائهم، فيحترموا الاختلافات ما بينهم، ولا يحاولون تغييرهم (هذا لا يعني أنه لا يجب تهذيبهم وتوعيتهم وتقويتهم طبعاً).

3- تأثير قيم العائلة أو القبيلة

تفرض القبيلة عدد من القيم، فبعض القبائل والعائلات تفرض سمة معينة مثلاً تفضيل الانفتاح (**Extroversion**)، وأي شخص لا يملك هذا التفضيل يجب عليه أن يتواءم ويتلاءم مع ما تتسم به القبيلة في المناسبات والاجتماعات واللقاءات، ووعي الشخص هو الذي سوف يجاري هذه العادات دون أن تؤثر عليه، ولكن في المقابل هناك أشخاص يستجيبون ويرتبطون مع هذا الأسلوب حتى يختلط معه، فلا يعود يعرف نمط شخصيته.



4- تأثير الأصدقاء

يقل دور الآباء تدريجياً على الأبناء مع سن المراهقة، بينما يزداد دور وتأثير الأصدقاء واكتشاف عوالم جديدة والبدء بتعلم معاني وقيم الصداقة وأهمية الرفاق. لذلك يتوجب على الوالدين معرفة من هم رفاق أبنائهم، لتسهيل دورهم المكمل للتربية وليس كحجر أساسي تربوي، فلنأخذ مثلاً: مجموعة أصدقاء لديهم اهتمامات رياضية، يعتقد الشخص الذي يرغب في صداقتهم أو يحاول الاندماج بينهم أن تكون ميوله أيضاً رياضية، لذلك يجب على الشخص أن يدرك تماماً شخصيته المنفصلة عنهم وعن فكر هذه المجموعة.

5- تأثير الإعلام

ونقصد بها هنا الوسائل المرئية والمسموعة كالإعلام، الأفلام والمسلسلات وحتى أفلام الكرتون. فهي تغرس قيم أساسية أحدها النظرة المجتمعية والصورة النمطية لدور الرجل والمرأة في المجتمع القبلي، ويظهر ذلك جلياً في تخصيص ألوان وألعاب للفتيات دوناً عن البنين، فتعتمد مثلاً ألعاب الذكور على العنف والحركة والفتيات على تقديم الرعاية للمنزل أو الأطفال.

من الأمثلة الأخرى اتخاذ بعض أبطال التلفزيون كقدوة يعجبون بشخصيتها لسمات معينة تتمثلها، وبحكم هذا الإعجاب يعتقدون أن شخصية هذه القدوة هي مشابهة لشخصيتهم، وقد تكون هذه القدوة مغني، ممثل، بطل فيلم، أو حتى شخصية رسوم أطفال.

وعلى مستوى الأطفال مثلاً، نجد موضوع التقمص العاطفي بأن يضع نفسه مكان القدوة، فيعيش في هذا قالب، حتى تغلب نمط شخصيتها على الطفل وينسى شخصيته الأصلية، بالتالي يفقد صفاته ونقاط قوته، ويبدأ التفكير بنقاط ضعفه ونواقصه، إلى أن يبدأ بفقدان الثقة باعتقاده أن نمط شخصيته هو ليس نمط شخصيته، أو يعتقد أن المقياس يعطي نتائج خاطئة.





1- كيف يكون هناك أشخاص يعيشون في نفس البيئة، ويمتلكون نفس النمط ولكنهم مختلفين؟

لنفرض أن هناك شخصين من نمط (INFJ)، وهذا نمط الشخصية ليست الشخصية بحد ذاتها، فالنمط هو جزء أساسي من الشخصية وجوهرها، ولكن الشخصية تختلف من شخص لآخر حسب التخصص، نوع الأهل، الأصدقاء، طبيعة التجارب، وهذا الاختلاف شيء طبيعي حتى في حالات التوائم المتطابقين، فتختلف شخصياتهم بأشياء كثيرة كخبراتهم، لأن الموضوع مرتبط هنا بأشخاص وليس الأنماط التي قد تتشابه، ولكن يختلف فيها درجة وعي الشخص لذاته واتزانه، كامل منظومة مشاعره وأفكاره واتجاهاته، أنت فريد من نوعك، ولا يوجد إنسان نسخة عنك، فلك كل الاحترام والتقدير، ولك أن تصل إلى أفضل مستوى ممكن أن تصله.

2- هل يستطيع العقلانيون (Thinkers) التواصل مع الوجدانيين (Feelers) كما يتواصلون مع بعضهم البعض؟

بشكل عام، التواصل هو سمة بشرية، أي مرتبط بالإنسان نفسه وليس بنمط الشخصية، فالإنسان بطبيعته كائن اجتماعي، والاختلاف الذي يؤثر فيه نمط الشخصية، هو نوعية التواصل الحاصلة فالوجدانيون يختلفون بأسلوب تواصلهم عن العقلانيين، وهو ما يحدد نوعية التواصل.

3- الشخص غير المتخصص بأنماط الشخصية كم يكفيه أن يعرف عن الأنماط وما هو الحد الذي يمكنه من التوقف؟

مطلوب من المختصين الكثير من الأشياء كونه مختصاً، ولكن الشخص غير المختص غير مطالب إلا بحل مشاكله الخاصة وتطوير نفسه، باستخدام التعليم الذاتي مثلاً، وهو خير له، ولكن أغلب الناس تحتاج إلى طرف خارجي أو استشارة مختص وخبير، أو حتى دورات بالقدر الذي يجعلك تقوم بحل كشكلاتك. فالنصيحة هنا هي أنه يجب أن نعي مشاكلنا التي يمكن أن نحلها مع الأنماط لأحصل على الإجابة في أسرع ما يمكن، حيث أن هناك عدد كبير من المشاكل سريعة الحل ولا تستغرق سوى بضعة أسابيع بمساعدة خبير أو مختص يرشدنا، بدل من أن نطيل في حلها لسنوات وأكثر.

الآن بعد إنهاء الكتاب، ما هي الخطوات التالية؟

هذا الكتاب هو بمثابة الدليل الأولي عن المقياس، وهو لا يغني عن أخذه وقد لا يعطي صورة دقيقة تماماً عن نمط شخصيتك.

1 أخذ المقياس الموجود في الموقع www.mealasfour.com/exam معرفة نمط شخصيتك هي الحجر الأساس الذي يساعدك في فهم ذاتك، ويمكنك من الاستفادة من خدمات الموقع بشكل كامل من استشارات وجلسات.

2 احضر الدورات المسجلة الموجودة في الموقع www.mealasfour.com/training يقدم الموقع الكثير من الدورات المختلفة المسجلة مسبقاً، وتحدث عن الكثير من المواضيع المهمة لجميع أنماط الشخصيات.

3 احجز استشارتك مع د. محمد العصفور عن طريق www.mealasfour.com/Packages عليك أن تحدد مجال الاستشارة، سواء كانت شخصية، عائلية وأسرية، أو مهنية وظيفية، من ثم عليك اختيار الباقة التي تحدد عدد الجلسات وأهدافها.

4 الوصول للسلام الداخلي وفهم الذات.

