

درسنامه تیپ شناسی

تدوین و گردآوری :

مهری گرامی

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

پیشگفتار

خادمین می‌توانند با شناختن الگوهای رفتاری و انواع آن نسبت به برخوردهای زائرین در روند خدمت‌رسانی آگاهی پیدا کرده و با یادگیری چگونگی رفتار با این افراد در بهبود روابط خود مثمر‌تر باشند.

این کتاب به شما کمک می‌کند تا نیازهای افراد را شناخته و بتوانید رابطه‌ای توأم با احترام و آرامش در محیط کار به ارمغان آورید. شناخت لایه‌های شخصیت به شما می‌آموزد چگونه با دنیای انسان‌ها در تبادل باشید، همچنین شناخت نسبی از ویژگی‌های رفتاری منجر به پذیرش، سازش و انعطاف‌پذیری در ارتباط با افراد می‌گردد.

با مطالعه و آگاهی بیشتر می‌توانیم گامی موثر در رفع چالش‌های احتمالی در ارائه خدمت به زائر و همکارانمان برداریم و درک متقابل را در زندگی جاری سازیم.

هر کس با الگوی رفتاری منحصر به فرد متولد می‌شود، با آنکه در طول زندگی ممکن است رفتارهای ما تعدیل شود، اما گونه‌های شخصیتی ما دست نخورده باقی می‌مانند.

افراد ممکن است وجوه مشترکی داشته باشند اما صد در صد با هم یکی نیستند و تفاوت‌های زیادی در الگوهای رفتاری وجود دارد.

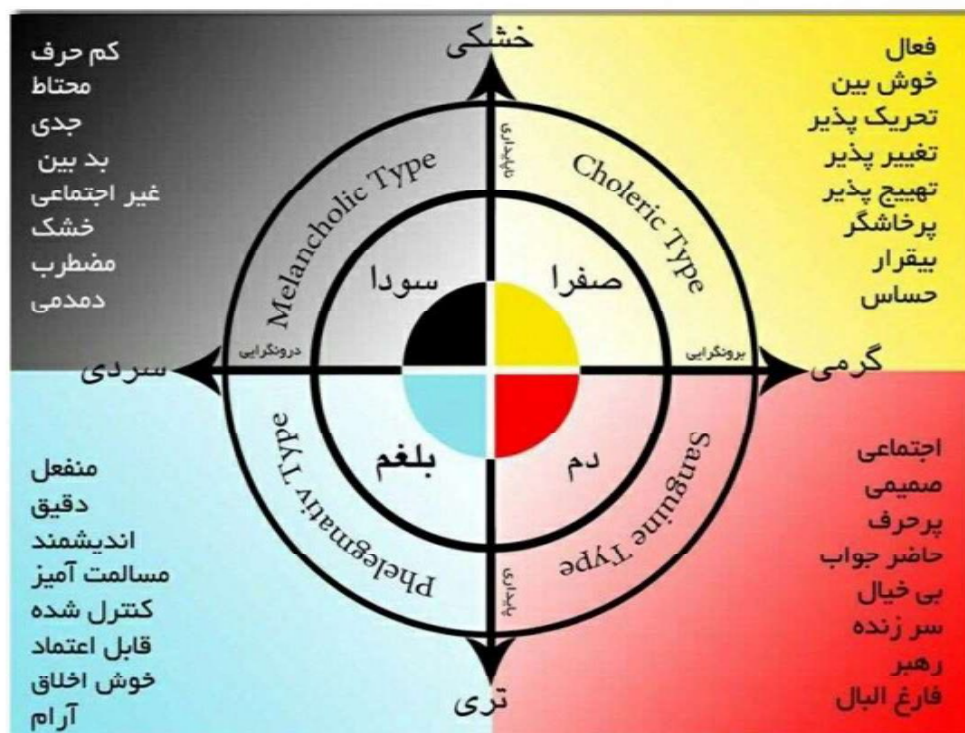
شناخت الگوهای رفتاری به ما کمک می‌کند که خود و دیگران را بهتر بشناسیم و دست از قضاوت برداریم و به پذیرش برسیم.

در زندگی ما نمی‌توانیم الگوی رفتاری افراد را تغییر دهیم فقط می‌توانیم در صورت تمایل دو سویه تا حدی رفتارها را تعدیل کنیم.

بقراط، بزرگترین حکیم یونانی، رفتار انسان را در ۴۰۰ سال پیش از میلاد، مشاهده و مورد بررسی قرار داد. او متوجه شد که ما انسانها در رفتارهای خود تشابهات و تفاوت‌هایی را نشان می‌دهیم.

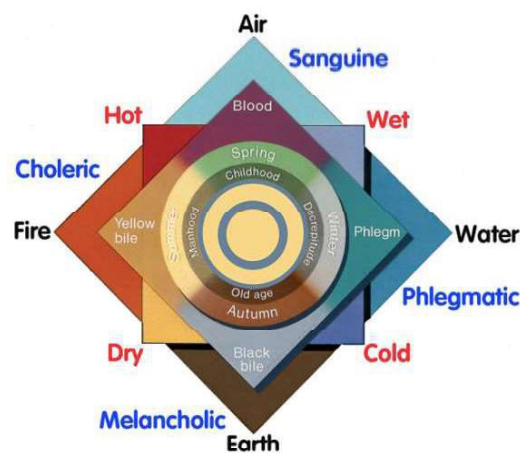
بقراط رفتار انسان را به چهار دسته صفراوی، دموی، بلغمی، سوداوی تقسیم کرده بود. به عبارت دیگر ما انسان‌ها همگی یکسان هستیم اما با این وجود هر کدام منحصر به فرد می‌باشیم. بقراط عوامل تاثیرگذار بر رفتار انسانها را به ۴ عامل درونی «خون، بلغم، صفرا و سودا» نسبت داد و این عوامل را مزاج چهارگانه خواند و به این ترتیب سیر تکاملی DISC را کمی به جلو برد.

خصوصیات افراد بر اساس طبایع



دانشمندان دیگری مانند جالینوس رفتارهای انسان را به مدل‌های مختلفی تقسیم کرده بودند که امروزه نیز در علم پزشکی به آنها اشاره می‌شود.

The Four Humors of Hippocratic Medicine
450 BC - 1858 AD



با ادامه دادن مطالعات اثبات شده است که رفتارهای قابل مشاهده می‌توانند در گروه‌هایی طبقه بندی شوند. این عمل باعث بوجود آمدن پدیده‌ای شده است که در حال حاضر به نام "زبان رفتاری" معروف می‌باشد.

دکتر ویلیام مارستون، خالق نظریه DISC در دانشگاه هاروارد در دهه ۱۹۲۰ بود و در حالی که برای کتاب خود تحقیق می‌کرد، به دنبال شناسایی ویژگی‌ها و رفتارهای قابل پیش‌بینی افراد در محیط‌های مختلف بود. وی در سال ۱۹۲۸ کتاب خود را با عنوان

"The Emotions of Normal People" منتشر کرد که در آن تئوری DISC را تشریح کرد.

DISC چیست؟

DISC یک ابزار قدرتمند و بسیار ساده برای درک رفتار مردم است.

در خانه و یا در محل کار، رفتار افراد اغلب اشتباه درک شده و باعث ایجاد سوء تفاهم می‌شود و این موضوع به شدت بر روابط، بهره‌وری و شادی انسان‌ها تاثیر منفی می‌گذارد. آشنایی با مدل رفتارشناسی دیسک و کسب مهارت در آن، باعث از بین رفتن این سوء تفاهم‌ها و ایجاد ارتباط خوب و موثر بین افراد می‌شود.

شاید برای شروع شناخت رفتاری از یکدیگر خوب باشد به برخی سوال‌هایی که به صورت رفتارهای روزمره افراد با آنها مواجه می‌شوند اشاره کنیم که در پایان مطالعه این کتاب به تمامی جواب‌های خود خواهید رسید.

۱* چرا برخی از افراد دیر تصمیم می‌گیرند؟

۲* چرا برخی از افراد کند هستند؟

۳* چرا برخی از افراد شنونده خوبی هستند برخی نه؟

۴* چرا برخی از افراد احساساتشان را به راحتی بیان می‌کنند برخی نه؟

۵* چرا برخی از افراد جسور هستند و ریسک می‌کنند و برخی اینگونه نیستند؟

۶* چرا برخی از افراد بیشترین مقاومت را در برابر تغییرات دارند؟

۷* چرا برخی از افراد مدیریت زمان ندارند؟

۸* چرا برخی از افراد جزئی‌نگر هستند و برخی دیگر کلی‌نگر؟

۹* چرا برخی از افراد کارهای روتین و مشخص را دوست دارند و برخی دیگر کارهای متنوع و پرچالش؟

۱۰* چرا برخی از افراد سطح انرژی بالا دارند، پرنشاط و سرزنده هستند و برخی دیگر خیر؟

۱۱* چرا برخی از افراد زود خشمگین می‌شوند و واکنش نشان می‌دهند و برخی دیگر نه؟

۱۲* چرا برخی از افراد نسبت به تجربیات جدید نوگرا و باز هستند و برخی دیگر سنتی و بسته عمل می‌کنند؟

۱۳* چرا برخی از افراد منظم، جدی و دقیق هستند ولی برخی دیگر بی‌نظمی، راحتی و خوش‌گذرانی را دوست دارند؟

۱۴* چرا برخی در جمع خوشحال هستند و برخی دیگر در تنهایی خود خوشحال هستند؟

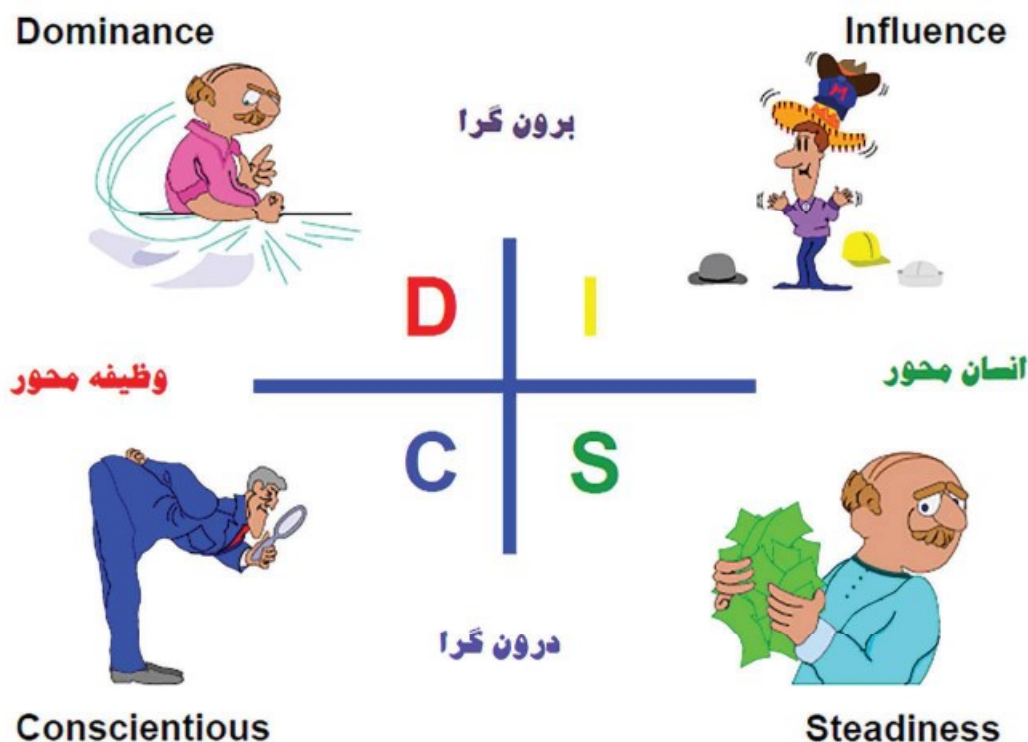
۱۵* چرا برخی از افراد ایرادگیر و نقاط منفی هر چیزی را می‌بینند اما برخی سهل‌گیرند و مثبت نگاه می‌کنند؟

۱۶* چرا برخی از افراد احساسی هستند و برخی دیگر منطقی؟

۱۷* چرا برخی علاقه به دید و بازدید فامیلی دارند برخی نه؟

افراد دارای تیپ‌های شخصیتی متفاوت هستند به همین جهت برای برقراری ارتباط موثر با افراد مختلف، نمی‌توان تنها به یک صورت ثابت و یکسان رفتار کرد و انتظار یافتن نتیجه‌ای دلخواه را داشت بلکه ما باید برای تعامل با دیگران بیاموزیم با هر تیپ شخصیتی و رفتاری چگونه و با چه روش و زبانی سخن بگوییم.

اگر نموداری از رفتارهای افراد را ترسیم نماییم و آن را به صورت افقی برش بزنیم نیمه بالایی آن را افراد برون‌گرا و فعال و نیمه پایینی را افرادی درون‌گرا و آرام تشکیل می‌دهند.



افراد برونگرا بیشتر تمایل به تسلط بر محیط پیرامون خود داشته، در حالی که درونگراها بیشتر تاثیرپذیر بوده و تسلیم محیط خود می‌شوند. برای درک بهتر این مفهوم در ادامه به تشریح ویژگی‌های هریک از این دو نیمه می‌پردازیم.

(۱) افراد برونگرا: افراد برونگرا که در نیمه بالایی نمودار الگوهای رفتاری و شخصیتی ما هستند و افرادی سریع، جسور، راسخ، فعال و اجتماعی می‌باشند. اصلا حرکت و فعالیت در خون آن‌هاست. آنها عاشق تحرک هستند.

فقط کافی است از آنها بپرسیم «می‌خواهی به برویم» که در این صورت مطمئن باشید آنها جمله دلخواه خود را شنیده‌اند. اصلا به این نمی‌اندیشند که جایی که می‌خواهید بروید واقعا عالی هست یا نه، چون آنها یا خود را با محیط وفق داده و از شرایط موجود لذت می‌برند یا آن را مدیریت کرده و به شرایط دلخواه خود نزدیک می‌کنند. افراد نیمه بالایی نمودار پرانرژی و محرک هستند و به طور عموم کارها را با سرعت بالایی انجام می‌دهند. اگر وقتی با شخصی به رستوران رفتید و در حالی که شما در حال خوردن پیش غذا هستید او در جستجوی دسر بعد از غذا بود، شک نکنید که او به نیمه بالایی نمودار تعلق دارد!

این افراد همواره در جستجوی موقعیت‌ها و فرصت‌های خاص هستند. آنها در میان ذغال سنگ به جستجوی الماس و در بین خاک به دنبال طلا می‌گردند! این گروه به شدت رقابت‌طلب بوده و اغلب دوست دارند برنده هر مسابقه باشند. برونگراها همیشه تمایل دارند در نقش یک رهبر و محرک در راس امور ظاهر شوند.

برونگراها اعتماد به نفس بالا و تمایل زیادی به تسلط و تاثیرگذاری بر محیط دارند، زیرا اغلب خود را قوی‌تر از دیگران دیده و بیشتر از بالا به

محیط پیرامون خود نگاه می‌کنند. آنها اغلب خود را در جمع‌ها و پروژه‌های مختلفی مانند حضور در تشکل‌های اجتماعی، انجمن‌ها و گروه‌های مختلف، تیم‌های ورزشی و ... درگیر می‌کنند و بیشتر هم در آن محافل به عنوان رهبر گروه ظاهر خواهند شد.

افراد برونگرا به ظاهر و پوشش افراد خیلی اهمیت می‌دهند. همچنین آنها به طور عموم خوش صحبت و رک بوده و توانایی بالایی در قانع کردن دیگران یا به کرسی نشاندن حرف‌های خود دارند. این افراد اغلب شنونده خوبی برای حرف‌های دیگران نیستند و احساسات عمیق یا زیادی از خود بروز نمی‌دهند. آنها به شدت مستقل، کلی‌نگر و نتیجه‌گرا بوده، افکار و اندیشه‌های بزرگی در سر می‌پرورانند و برای رسیدن به اهداف خود تمرکز می‌کنند.

برونگراها توانایی انجام چندین کار و پروژه را به صورت هم‌زمان داشته و در محیط‌های چالشی و شرایط بحرانی، بازده و جسارت زیادی از خود نشان می‌دهند. از این رو افرادی چالش طلب و تنوع طلب بوده و آنها را کمتر در یک زندگی ساده و بی‌هیجان مشاهده خواهیم کرد.

۲) افراد درونگرا: افراد درونگرا که در نیمه پایینی نمودار الگوهای رفتاری و شخصیتی ما هستند افرادی آرام، محتاط، متفکر، میانه‌رو و مراقب می‌باشند. این افراد تمایل به تثبیت موقعیت موجود داشته و وفاداری، صبر و استقامت زیادی دارند. البته به آرام بودن این گروه برای قضاوت اکتفا نکنید، زیرا آنها مانند لاک‌پشتی هستند که با خرگوش سریع و جسور به رقابت پرداخته و آهسته و پیوسته مسیر خود را ادامه می‌دهند و خط پایان را پشت سر می‌گذارند در حالی که افراد برونگرا با یک برنامه‌نمایشی و قدرتمند ظاهر می‌شوند.

این گروه به طور عموم تمایلی ندارند در راس امور یا در نقش نفر اصلی

و رهبر باشند، بلکه ترجیح می‌دهند به عنوان یک سازمان دهنده قوی و حامی پشت صحنه هر کار را به بهترین نحو اداره کنند و از انجام صحیح و دقیق کارها اطمینان حاصل نمایند. افراد درونگرا محتاط بوده و به طور عموم تمایلی برای درگیر شدن در محافل گروهی پرجمعیت و فعالیت‌های اجتماعی متنوع، از خود نشان نمی‌دهند. آنها اغلب دوستان زیادی ندارند زیرا ترجیح می‌دهند دوستانی کم، با روابط صمیمی و عمیق داشته باشند و از بودن کنار آنها لذت ببرند.

بر خلاف برونگراها که در میان خاک به دنبال طلا هستند این گروه اعتقاد دارند «هر درخشنده‌ای طلا نیست» این افراد قدرت خطرپذیری و جسارت کمتری نسبت به افراد بالای نمودار دارند.

درونگراها تحلیل‌گران و داورانی منصف و عادل هستند و واقعیت‌ها را به خوبی تشخیص می‌دهند. این افراد به انجام کارهای روزمره و ثابت و یا شرکت در پروژه‌هایی که دوره زمانی طولانی‌تری دارند بیشتر تمایل نشان می‌دهند. کیفیت کار افراد این گروه بالا بوده و انسان‌هایی عمیق و متفکر هستند.

این افراد بیشتر ترجیح می‌دهند در جمع صمیمی خانواده باشند. آنها به طور عموم آرام، ساکت و کمی کند هستند و ترجیح می‌دهند در یک زمان تنها روی یک کار تمرکز کنند تا خود را با موقعیت‌های شناخته نشده غافلگیر کنند. همچنین افراد نیمه پایینی نمودار تمایلی به قرار گرفتن در محیط‌های رقابتی ندارند و از چالش یا هر چیز دیگری که آرامش آنها را به هم بزند پرهیز می‌کنند. این افراد به گونه‌ای رفتار می‌کنند که اگر جایی به مشکلی برخوردید همیشه می‌توان روی کمک یا همفکری آنها حساب ویژه باز کنید.

دیگر اینکه درونگراها به طور عموم محیط را قوی‌تر از خود دیده و

اعتماد به نفس بالایی ندارند از این رو بیشتر تسلیم وقایع و شرایط موجود می‌شوند. این افراد بر خلاف برون‌گراها به باطن و کیفیت هر چیز بیش از ظاهر آن اهمیت می‌دهند. آنها افرادی قانع، واقع‌بین، قانون مدار و قابل اعتماد هستند. این گروه خیلی روی حرف‌های خود پافشاری نمی‌کنند و عادلانه و منصفانه نظرات دیگران را بررسی کرده و اگر آن را منطقی تر از حرف های خود بیابند قطعاً خواهند پذیرفت.

در نهایت می‌توان به این اشاره کرد که آنها شنونده‌های خوبی برای حرف‌های دیگران بوده و متواضع‌تر و احساساتی‌تر از افراد برون‌گرا هستند.

توصیه ای جهت بهبود عملکرد: افراد بالای نمودار یا برون‌گراها می‌تواند شخصیت و رفتار خود را با آموختن احتیاط، آرامش و سایر ویژگی‌های مطرح شده برای افراد نیمه پایینی نمودار تعدیل کنند. همچنین افراد نیمه پایینی نمودار یا درون‌گراها می‌توانند شخصیت و رفتار خود را با آموختن جسارت، قدرت و سایر ویژگی‌های مطرح شده برای افراد نیمه بالایی نمودار تعدیل کنند.

البته هدف ما تلاش برای تغییر تیپ شخصیتی یا الگوی رفتاری شما نیست بلکه تلاش ما برای ساخت الگوی رفتاری و شخصیتی خود، تطابق بیشتر با محیط و همچنین افزایش مهارت‌های ارتباطی از طریق آموختن الگوهای شخصیتی و رفتاری دیگران است. اجازه دهید در یک طبقه‌بندی دیگر این بار نمودار الگوهای رفتاری DISC را به صورت عمودی برش بزنیم و برخی ویژگی‌های مشترک این الگوها را با هم بررسی کنیم.

قدم اول: تقسیم‌بندی عمودی نمودار

(افراد وظیفه‌محور – افراد مردم‌محور)

وقتی نمودار خود را به صورت عمودی برش بزنیم نیمه سمت چپ آن را افرادی وظیفه‌محور و نیمه سمت راست نمودار را افرادی مردم‌محور تشکیل می‌دهند. افراد وظیفه‌محور از انجام کارها و وظایف خود لذت می‌برند و انجام صحیح امور برای آنها یک رکن اساسی و جدی است، در حالی که افراد مردم‌محور بیشتر تمایل دارند با دیگران ارتباط و تعامل ایجاد کنند و شناخت افراد و احساسات آنها برای خود یک رکن اساسی و جدی است. برای درک بهتر این مفهوم، در ادامه به تشریح ویژگی‌های هر یک از این دو نیمه می‌پردازیم. باز هم مانند قبل پیشنهاد می‌کنیم شما هم به خصوصیات خود بیندیشید و سعی کنید خود را با توجه به ویژگی‌های رفتاری و شخصیتیتان در یکی از این دو گروه جای دهید.

(۱) افراد وظیفه‌محور: افراد وظیفه‌محور که در نیمه چپ نمودار الگوهای رفتاری و شخصیتی هستند افرادی جدی، سخت‌کوش، پرسشگر، نتیجه‌گرا و تا حدودی شکاک هستند. این افراد از کار کردن روی پروژه‌ها و اجرای برنامه‌های کاری خود لذت می‌برند. آنها زمانی یک حس خوب را تجربه می‌کنند که یک کار به درستی انجام شود. در محیط کاری آنها هیچ چیز پیش از ماشین‌آلات دقیق، برنامه‌های منظم کاری و نیروی انسانی مسوولیت‌پذیر آنها را خشنود نمی‌کند. البته در محیط خانه نیز آنها افرادی منظم، با برنامه و مسوولیت‌پذیر هستند.

افراد وظیفه‌محور ممکن است در انجام امور و یا دستیابی به اهداف خود احساسات دیگران را زیر پا بگذارند، زیرا انجام درست وظایف برای این افراد بیش از احساسات دیگران حائز اهمیت است و آنها معتقدند «کار باید سریع

انجام شود». البته این بدان معنا نیست که آنها دوست دارند کسی را آزار دهند بلکه برای آنها سخت است وقت و انرژی خود را به جای انجام کارها، صرف اهمیت دادن به احساسات درونی دیگران کنند.

برای شناخت بهتر افراد وظیفه محور با مثالی آنها را توصیف کنیم. گمان کنید یکی از این افراد وظیفه محور در یک روز تعطیل تصمیم دارد درب منزل خود را رنگ بزند برای این کار ابتدا او را می‌بینید که با یک ظرف رنگ و ابزارشان از منزل بیرون آمده و مانند فرماندهی که می‌خواهد برای مبارزه آماده شود، درب خانه را از زوایای مختلف نگاه می‌کند؛ سپس کار خود را با جدیت تمام شروع کرده و یک بخشی از آن را رنگ می‌زند و در صورتی که نتیجه کار برای او دلخواه بود، آن را ادامه می‌دهد. اگر این افراد در حین کار همسایه خود را ببینند که به سمت آنها نزدیک می‌شود، در همان حال که به کار خود مشغولند، با یک جواب سلام کوتاه و سریع خود را از یک مکالمه طولانی رها می‌کنند و با خود می‌اندیشند که او نایستد و شروع به صحبت نکند! در واقع این افراد به همه مسائل خیلی جدی، رسمی و مرموزانه نگاه می‌کنند و به دنبال این هستند که هر کاری به بهترین نحو انجام شود از این رو آنها بیشتر اوقات زندگی را سخت می‌گیرند و محیط پیرامون خود را نامطلوب ارزیابی می‌کنند!

۲) افراد مردم محور: افراد مردم محور که در نیمه راست نمودار الگوهای رفتاری و شخصیتی هستند، افرادی مقبول مردم دار، اجتماعی، صمیمی و موافق هستند. این افراد از ارتباطات و داشتن تعامل با دیگران لذت می‌برند. این گروه بیشتر از انجام وظایفشان تمایل دارند با انسان‌ها ارتباط برقرار کرده و از آنها حمایت و مراقبت کنند. حتی در هنگام تشکیل تیم‌های مختلف کاری، آنها بیش از آنکه به کاری که قرار است انجام شود بیاندهند، به این که چه کسانی قرار است در پروژه حضور داشته باشد

اهمیت می‌دهند، افراد مردم محور تمایل دارند مورد توجه دیگران باشند و شعار آنها احتمالا این است که «من توجه نمی‌کنم شما چقدر می‌دانید، من می‌خواهم بدانم شما چقدر توجه می‌کنید!»

برای شناخت بهتر افراد مردم محور اجازه دهید همان مثال رنگ کردن درب را درباره این گروه نیز مطرح نماییم. فکر می‌کنید انگیزه اصلی این افراد برای رنگ زدن درب منزل خود چیست؟ درست است! آنها به این خاطر این کار را می‌کنند که مبادا درب خانه آنها از نظر همسایه‌ها و مردم دیگر بد به نظر بیاید! در واقع این افراد حس می‌کنند مجبورند درب را رنگ بزنند حتی اگر دوست نداشته باشند. برای این کار آنها را در یک صبح روز تعطیل با یک کلاه حصیری زیبا بر سر می‌بینید، که زمزمه‌کنان باظرف رنگ و ابزارشان وارد حیاط می‌شوند. حتی اگر دیدید این افراد با لبخند به موسیقی گوش می‌دهند یا حتی برای پرنده‌ها دست تکان می‌دهند اصلا تعجب نکنید! اگر در زمانی که آنها به رنگ کردن درب خانه مشغول هستند همسایه خود را ببینند که به آنها نزدیک می‌شود نه تنها مانند افراد وظیفه محور ناراحت و دلزده نمی‌شوند بلکه به شدت از این اتفاق استقبال می‌کنند حتی اگر کمی صحبت‌هایشان طولانی شد وی را به منزل خود دعوت می‌کنند، زیرا آنها در دل خود می‌اندیشند درب را همیشه می‌توان رنگ زد ولی صحبت کردن با یک دوست یک فرصت بی‌نظیر است! این طبیعت افراد مردم‌محور است.

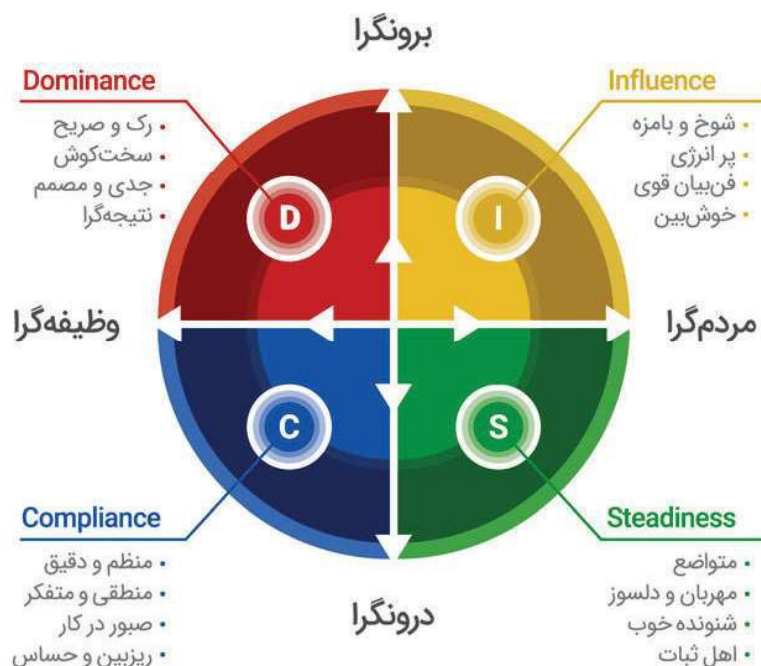
زندگی آنها بر مبنای ارتباطات و جلب توجه و رضایت مردم بنا شده است. آنها تمایل زیادی دارند که از خواسته‌ها و نیازهای دیگران مطلع باشند. به عبارتی افراد مردم‌محور نسبت به افراد وظیفه محور منعطف‌تر، سهل‌گیرتر و خوشبین‌تر هستند و در هر شرایطی سعی می‌کنند از وضعیت موجود لذت ببرند.

توصیه‌هایی جهت بهبود عملکرد: افراد سمت چپ نمودار یا وظیفه محورها می‌توانند شخصیت و رفتار خود را با آموختن این که چگونه می‌توانند با مردم همدل شوند تعدیل نمایند. همچنین افراد سمت راست نمودار یا مردم محورها می‌توانند شخصیت و رفتار خود را با آموختن این که چگونه می‌توانند کارهای خود را برنامه‌ریزی کرده و برنامه‌هایشان را اجرا کنند تعدیل نمایند.

تا این جای کار با اعمال دو برش افقی و عمودی به معرفی شاخص‌ها و ویژگی‌های مشترک میان گروه‌های چهارگانه DISC پرداختیم. شما ویژگی‌های کدام گروه را به خود نزدیکتر دیدید؟ درونگرا یا برونگرا؟ وظیفه محور یا مردم محور؟ بسیار خوب پس تا حدی به شناخت الگوهای غالب رفتاری و شخصیتی خود نزدیک شدید.

قدم دوم: معرفی الگوهای رفتاری

این جا اگر دو برش افقی و عمودی نمودار را با هم ترکیب کنید می‌توانید چهار الگوی مدل DISC را مشاهده نمایید با چهار حرف C, S, I, D که هر حرف نماینده برخی شاخص‌ها و ویژگی‌های رفتاری و شخصیتی در افراد است.



گروه اول: گروه D

افراد نیمه بالایی و سمت چپ نمودار، که با دو شاخص برونگرایی و وظیفه محوری شناخته می‌شوند را گروه D می‌نامیم. D مخفف کلمات تسلط، هدایت کردن، مصر، قاطع، مصمم و عامل می‌باشد. به عنوان نماد و نشانه برای گروه D از علامت تعجب استفاده کرده و آن را با رنگ قرمز هم نشان می‌دهیم.

گروه دوم: گروه A

افراد نیمه بالایی و سمت راست نمودار، که با دو شاخص برونگرایی و مردم محوری شناخته می‌شوند را گروه A می‌نامیم. A مخفف کلمات الهام‌بخش، تاثیرگذار، نافذ، برانگیزاننده و مردم‌دار می‌باشد. به عنوان نماد و نشانه برای گروه A، از علامت ستاره استفاده کرده و آن را با رنگ زرد هم نشان می‌دهیم.

گروه سوم: گروه S

افراد نیمه پایینی و سمت راست نمودار، که با دو شاخص درونگرایی و مردم‌محوری شناخته می‌شوند را گروه S می‌نامیم. S مخفف کلمات حامی، با ثبات، خوش‌برخورد و دلنشین و خجالتی می‌باشد. به عنوان نماد و نشانه برای گروه S از علامت مثبت و منفی استفاده کرده و آن را با رنگ سبز هم نشان می‌دهیم.

گروه چهارم: گروه C

افراد نیمه پایینی و سمت چپ نمودار، که با دو شاخص درونگرایی و وظیفه‌محوری شناخته می‌شوند را گروه C می‌نامیم. C مخفف کلمات محتاط، حسابگر، شایسته، با وجدان، متفکر و بادقت می‌باشد. به عنوان نماد و نشانه برای گروه C از علامت سوال استفاده کرده و آن را با رنگ آبی هم نشان می‌دهیم.

قدم سوم: مدل شخصیتی و رفتاری DISC

اکنون از ترکیب چهار الگوی رفتاری فوق که به آن اشاره شده، نمودار اولیه DISC پدید می‌آید. این نمودار به عنوان نقشه اصلی و مرجع ما در راه شناخت شاخص‌های رفتاری افراد در طول مسیر خواهد بود، که هر کدام از این چهار الگو را به تفصیل در ادامه معرفی کرده و راه‌های ارتباط مؤثر با آنها را بررسی خواهیم کرد.

اگر تا این لحظه توانسته اید ویژگی‌های رفتاری و شخصیتی دیگران و خودتان را تجزیه و تحلیل کرده و آنها را در یکی از این چهار گروه جای دهید، به شما تبریک می‌گوییم. زیرا اکنون شما نقشه مسیری را دارید که دیگران باید با تلاش مضاعف آن را دریابند. فقط سوالی که ممکن است در این لحظه برای شما پیش آمده باشد این است که ممکن است شما بخشی از همه ویژگی‌های مطرح شده را در خود داشته باشید اگر چنین نتیجه‌ای گرفته‌اید اصلاً نگران نباشید.

تحقیقات نشان داده ۸۰ درصد مردم، در بیش از یک حوزه قوی‌تر می‌باشند و از آنجایی که شما هم الگوی منحصر به فردی از ترکیب این چهار گروه مطرح شده هستید، از این قاعده مستثنی نخواهید بود. اما به هر حال یکی از این چهار الگو در شما قوی‌تر از سایرین خواهد بود.

البته توصیه می‌کنیم برای قضاوت صحیح و نهایی نسبت به شناخت الگوی رفتاری و شخصیتی خود یا نزدیکان‌تان کمی صبور بوده و در ادامه مسیر همراه ما شوید تا شناخت خود را از الگوهای مذکور کامل‌تر نمایید. ما نیز همواره در کنار شما خواهیم بود.

همه چیز درباره گروه D

ویژگی‌های عمومی و رفتاری:

همان طور که در فصل قبل هم دیدید افراد گروه D که با رنگ قرمز هم شناخته می‌شوند، دو ویژگی برونگرا و وظیفه محور را دارند. Dها محرک و عامل هستند و اعتماد به نفس و نفوذ بسیار بالایی دارند. آنها قادرند دنیا را به حرکت برانگیزند. این افراد همیشه کاری برای انجام دادن، جایی برای رفتن و افرادی برای ملاقات کردن دارند. از لحاظ صحبت کردن Dها معمولاً سریع و با صدای بلند، رک و صریح سخن می‌گویند و از آن جا که افرادی قاطع، جسور و خوش صحبت هستند به طور عموم در مناظرات پیروز میدان می‌شوند.

افراد گروه D رهبرانی پرانرژی و پویا هستند که پشتکار و انگیزه بالایی دارند. آنها اگر بار اول هم در کاری موفق نشوند، آنقدر راه‌های مختلف را امتحان می‌کنند تا به موفقیت دست یابند. به خاطر دارم روزی در یک مصاحبه خبری یکی از نفرات برتر دانشگاه - که با بالاترین نمره در رشته پزشکی فارغ التحصیل شده بود، در پاسخ به این سوال که اکنون چه احساسی داری که توانسته‌ای به این موفقیت دست یابی؟ «تنها با خونسردی پاسخ داد» این تازه شروع راه من است. من تازه فهمیدم که چگونه می‌توان موفق شد. افراد گروه D بسیار سرسخت و مصر هستند، آنقدر که گاهی خودسر و لجوج به نظر می‌رسند. اما این گونه نیست. بلکه آنها تنها می‌خواهند بروند و به تصمیماتشان جامه عمل بپوشانند.

افراد این گروه به طور عموم خود منتقد بوده و انرژی و دغدغه‌های بسیار زیادی دارند. گویی فکر آنها همیشه با سرعت صد کیلومتر بر دقیقه کار می‌کند. بنابراین می‌توانند در یک لحظه، به صورت هم‌زمان به چند

کار فکر کنند و بر چند پروژه مختلف تمرکز نمایند. آنها استعداد زیادی در ایجاد محیطی پرهیجان و پویا دارند و به همین علت هم اغلب، ناممکن‌ها را ممکن می‌سازند. در واقع افراد گروه D اصولاً باید همیشه کوهی برای صعود، پروژه‌ای برای کار کردن و چالشی برای برانگیخته شدن داشته باشند.

مهم است بدانید افراد گروه D اصولاً گرما و محبت زیادی را ابراز نمی‌کنند. آنها به صراحت به شما می‌گویند «ناراحتی‌ات را فراموش کن و به کارت بپرداز» همچنین آنها به طور عموم شنونده‌های خوبی نیز نیستند و ترجیح می‌دهند بدون حاشیه اصل مطلب را بشنوند زیرا این افراد بیشتر به دنبال نتایج بوده و جزئیات امور برای آنها زیاد اهمیتی ندارد.

اگر به شرایط زندگی افراد گروه D دقت کنید متوجه می‌شوید آنها دوست ندارند در هیچ کجا و هیچ موقعیتی مانند یک انسان ساده یا همچون دیگران زندگی کنند بلکه همواره دوست دارند مدیریت و رهبری موقعیت‌های مختلف را به دست بگیرند و زندگی متفاوتی برای خود خلق کنند. آنها به طور عموم خواستار زندگی شیک، تجملاتی و متمایز از سایرین هستند.

Dها اکثراً ظاهری مرتب و شیک و لباس‌هایی از برندهای برتر دارند و حتی اگر شرایط اقتصادی‌شان در یک زمان اجازه داشتن چنین زندگی را به آنها ندهد، شک نکنید که آنها روز و شب فکر داشتن چنین زندگی را در سر می‌پرورانند و برای رسیدن به آن برنامه‌ریزی می‌کنند. در واقع هر چیزی که به این افراد قدرت دهد و زندگیشان را از سایرین متمایز کند برای آنها بسیار جذاب است.

افراد گروه D از این که به آنها دستور داده شود یا گفته شود که چه کار کنند یا مدام تحت کنترل کسی باشند بیزارند. از این رو این افراد

بسیار به خود متکی بوده و علاقه‌ای ندارند، به دیگران شبیه شوند. در واقع آنها هیچگاه دنبال رو کسی نمی‌شوند و خودشان زندگیشان را خلق می‌کنند. بنابراین همواره به شکل انسان‌هایی مستقل، نافذ، قوی و حتی گاهی خودمحور دیده می‌شوند.

Dها در واقع نسبت به عقیده‌شان برای ازدواج نکردن بسیار متعصب، مصمم، قاطع هستند. اینقدر منتظر می‌ماند تا بالاخره نیمه گمشده خود را بیابند و ازدواج نمایند.

افراد این گروه به علت سرعت بالای انتخاب کردن و همچنین نادیده گرفتن جزئیات یا حتی عکس‌العمل‌های ناگهانی که گاهی از خود بروز می‌دهند، ممکن است گاهی در تصمیم‌گیری‌های خود دچار اشتباه شوند. یکی دیگر از ویژگی‌های این افراد کنجکاوی و ماجراجویی زیاد آنهاست آنها جسورانه‌تر از همه به کشف نادانسته‌ها می‌پردازند و با چالش‌های احتمالی مواجه می‌شوند. افراد گروه D همواره به دنبال پیشرفت و کسب قدرت هستند. آنها همیشه به رهبران قوی احترام می‌گذارند و دوست دارند بخشی از یک تیم برنده باشند. پس در ارتباطات خود همواره به دنبال کسانی هستند که آنها را از خودشان بالاتر و بهتر می‌دانند. حتی اگر به فضای اطراف آنها هم توجه کنید شاید بر دیوار اتاق خود جوایز، تقدیرنامه‌ها و البته تصاویرشان در کنار انسان‌های بزرگ و مهم را ببینید. زیرا این افراد به شدت علاقه‌مندند افتخارات خود و آنچه موجب نشان دادن تمایز و برتری آنها می‌شود را به نمایش بگذارند. در آخر اگر دوست دارید یک فرد از گروه D را به خود جذب کنید یا آنها را تحت تاثیر خود قرار دهید سعی کنید قوی، قاطع، نافذ، با اعتماد به نفس و منظم باشید. زیرا افراد این گروه هرگز علاقه‌ای به بودن در کنار انسان‌های ضعیف، سطحی، بی‌توجه و بی‌انگیزه ندارند در واقع شعار اصلی افراد گروه D این

است «یا رهبری کن، یا از من پیروی کن یا از سر راهم کنار برو».

نیاز اولیه گروه D:

الگوی نوع D نیاز به ایجاد چالش و کنترل محیط و دیگران داشته که این مهم از نیازهای اساسی گروه D است.

در واقع حقیقت همین است ما نباید فرزندانمان را آنگونه که خودمان دوست داریم تربیت کنیم بلکه باید آنها را مطابق خمیرمایه و شخصیتشان تربیت نماییم. به عبارتی اگر نیازهای اولیه و حساسیت‌های هر فرد را بشناسیم و درک کنیم، به راحتی می‌توانیم با افراد خانواده، دوستان، همکاران و همه اطرافیانمان ارتباطی درست و سازنده برقرار کنیم.

راهکارهای موثر جهت تعدیل لایه شخصیت D و تمرینات کاربردی:

۱- به جزئیات امور دقت کنید:

پازل‌هایی با تعداد قطعات زیاد بسازید. بگذارید ذهن شما، درگیر تک قطعات، خط‌ها، برش‌ها، تصاویر و ... پازل شود. تک تک جزییات را پردازش کرده و از جزء به یک ساختار بزرگ برسد.

جدول کلمات متقاطع حل کنید. سعی کنید این کار را بدون نظم و ساختار انجام دهید. هر لحظه ذهن خود را درگیر سوالات افقی و عمودی مختلف کنید تا ذهن شما بیاموزد تمام اجزا را در کنار هم ببیند.

در هر لحظه سعی کنید به جزئیات محیط پیرامون دقت کنید. برای این کار می‌توانید در هنگام خرید از هایپرمارکت تعداد اقلام خریداری شده و قیمت آن را با فاکتور دریافتی جهت افزایش دقت و مغایرت احتمالی کنترل نمایید و با خواندن اطلاعات روی بسته‌بندی‌های مواد غذایی، دارویی، کاتالوگ و بروشور دستگاه‌ها و ... استفاده کنید. هدف ما از انجام

این تمرین به راستی اهمیت دانستن جزئیات خرید یا جمع فاکتور نیست، بلکه بدین وسیله شما به ضمیر ناخودآگاه و ذهن خود به صورت هوشیارانه خواهید آموخت که تمام جزئیات هم به اندازه کلیات می‌تواند مهم و قابل دیدن باشد.

در سخنرانی‌های مهم یا جلسات کاری یادداشت‌برداری کنید و این گونه جزئیات را بهتر به خاطر بسپارید.

همیشه یک دفتر یادداشت همراه داشته باشید که در آن تاریخ جلسات، قرار ملاقات‌ها، اعداد و ارقام مهم و یا مناسبت‌هایی که فکر می‌کنید باید به خاطر داشته باشید را ثبت کنید.

۲- شنونده فعال باشید:

به فایل‌ها و نوارهای صوتی مانند سخنرانی‌های علمی، اخبار، داستان صوتی و ... گوش دهید. شاید دفعات اول تمام صحبت‌های سخنران را کامل و با دقت متوجه نشوید اما پس از چندبار موجب می‌شود به مرور مهارت شنوندگی در شما افزایش پیدا کند و به چشم خواهید دید که با تکرار گوش فرا دادن به یک فایل صوتی مشخص کم‌کم میزان دریافت اطلاعات شما از آن مطلب افزایش می‌یابد.

وقتی کسی با شما سخن می‌گوید، صبور باشید و به این امر توجه کنید که در آن لحظه روی حرف زدن با شما حساب کرده است، حتی اگر حوصله‌تان سر رفت حرف مخاطب خود را قطع نکنید و هوشیارانه تلاش کنید در برابر ندای درونتان مقاومت کنید و تا آخر سخن وی را بشنوید.

به اخبار و برنامه‌های رادیویی گوش دهید و سعی کنید پس از پایان یک آیتم خبری یا برنامه برای خود تکرار کنید که گوینده چه چیزی و با چه لحنی و یا چه عبارات و کلماتی را بیان کرده است.

با خود تمرین کنید تنها زمانی لب به سخن بگشایید که صحبت مخاطب تمام شده باشد و پس از آن ۱ تا ۵ را به آرامی شمرده و سپس شروع به صحبت کنید.

۳- کمی ملایم‌تر باشید:

سعی کنید پیش از به زبان آوردن هر حرفی، احساسات طرف مقابل را در نظر بگیرید به آخر عاقبت حرفتان ببانددیدید که آیا این حرف شما موجب سازندگی یک باور درست می‌شود یا تنها به شکستن قلب مخاطب می‌انجامد. این تفکر کمک می‌کند گاهی خیلی حرف‌های غیر لازم را نزده یا به شکلی بهتر و مهربانانه‌تری بیان کنید.

زمانی که می‌خواهید کسی را به واسطه کارش مورد شماتت یا بازخواست قرار دهید چند ثانیه سکوت کنید و چشم خود را ببندید سپس لب‌خند بزنید و بعد سخن خود را به زبان آورید. بی شک با این شرایط سخنان شما منطقی‌تر، آرام‌تر و قطعاً تاثیرگذارتر خواهد بود کافی است یک بار امتحان کنید.

۴- در کنار دیگران قرار بگیرید:

شاید مهم‌ترین و کاربردی‌ترین تمرینی که برای این مساله می‌توان به افراد این گروه پیشنهاد کرد این است که به دیگران هم به اندازه خودتان اهمیت دهید. به حقوق افراد احترام بگذارید و هر لحظه این را در نظر داشته باشید که شما تنها یک حق رای دارید و درست نیست نظر خود را به همه اطرافیان تحمیل کنید. به عبارتی توصیه می‌کنیم همان گونه که در دستورات دینی و مذهبی هم سفارش شده کمی فروتن، متواضع و افتاده‌تر باشید.

به خاطر داشته باشید شما هم گاهی اشتباه می‌کنید پس چه بهتر که

در هر کار با افراد مرتبط مشورت کنید یا مسائلی را که به یک جمع از افراد مربوط است با نظرسنجی به نتیجه نهایی برسید. اجازه دهید همه افراد در تصمیم‌گیری‌های مرتبط به خودشان مشارکت نمایند تا با انگیزه بیشتری کار کنند.

در اعماق ذهن خود باور کنید و بپذیرید که شما مسئول همه کس و همه چیز نیستید بنابراین به مسائلی که به شما ارتباط مستقیم ندارد فکر نکنید. همواره در نظر داشته باشید شما دارای توان و انرژی فوق‌العاده‌ای هستید پس بیشتر ذهن خود را درگیر برنامه‌ها و اهداف شخصی خودتان کنید.

تا در مورد مساله خاصی از شما نظر نخواسته‌اند اظهارنظر نکنید. برای کنترل این احساس درونی می‌توانید از روش‌های مختلفی که برای پراکنده سازی ذهنتان وجود دارد مانند شمردن اعداد، گفتن ذکر، خواندن یک موسیقی در ذهن و غیره استفاده کنید. این امر کمک می‌کند که خود را از دخالت در موردی که در حیطه شما نیست باز دارید. سکوت کردن در این لحظات کمک شایانی به شما می‌کند.

۵- جسارت و خطرپذیری خود را کنترل کنید:

به یاد داشته باشید شما و سایر افراد گروه D به علت انعطاف، جسارت و خطرپذیری زیاد قادرند در هر زمان مسیر خود را تغییر داده و راه دیگری را در پیش بگیرند اما تمام افرادی که در کنار شما هستند اعم از خانواده یا همکاران به این توانایی مجهز نشده یا اگر هم باشند نمی‌دانند در فکر شما چه می‌گذرد. بنابراین توصیه ما این است که بیش از آنکه روش کار و یا برنامه خود را تغییر دهید با افراد مرتبط درباره افکارتان صحبت کنید تا آنها هم بدانند چه اتفاقی در پیش روی آنهاست.

هنگام اخذ تصمیمات مهم جنبه‌های مختلف از جمله توان خود، منابع و نتایج کار را در نظر بگیرید. در این راستا توصیه می‌کنیم قبل از هر تصمیم مهم و موثری یک چک لیست تهیه کرده و مزایا و معایب تصمیم‌تان، نتایج، منابع و ... را در آن لیست کنید و بعد با یک جمع‌بندی منطقی نسبت به درست یا غلط بودن آن اطمینان حاصل فرمایید.

۶- سطح انرژی خود را کنترل کنید:

ورزش کنید. ورزش کردن بهترین راه تخلیه انرژی زیاد شماست که علاوه بر حفظ سلامت جسمانی می‌تواند به کنترل هیجانات و تعدیل سطح انرژی شما کمک شایانی کند. برای افراد این گروه ورزش‌های هوازی، مہیج و رقابتی بسیار مفید و موثر خواهد بود.

یکی از مهم‌ترین عواملی که به تعدیل سطح انرژی شما در شرایط مختلف کمک می‌کند افزایش یا کاهش سرعت راه رفتن است. در واقع این افزایش یا کاهش سرعت راه رفتن در زمان مشخص می‌تواند همچون پدال گاز و ترمز ماشین، سطح انرژی شما را تا زمان مشخص کنترل و تعدیل نماید.

مزاج خود را بشناسید و با توجه به غذاهایی که در روز استفاده می‌کنید سطح انرژی خود را تحت نظر داشته باشید. پس از شناسایی مزاج خود، توصیه‌های تغذیه و سلامتی مربوط به آن را به کار گیرید. علم شناخت مزاج از کهن‌ترین علوم طبی در ایران بوده است امروزه مورد توجه بسیاری از بزرگان علم پزشکی، دانشمندان علوم و حتی مردم عامه قرار گرفته است.

۷- همیشه نباید بهترین باشید:

درست است که زندگی در هر لحظه شما را به رقابت با محیط و افراد مختلف دعوت می‌کند اما آنچه از این تجربه‌ها باقی می‌ماند و می‌تواند به

رشد شما کمک کند این است که باور کنید موفق بودن بهتر از اول بودن است. گاهی موفقیت می‌تواند یک پیشرفت نسبت به گذشته شما باشد. بسیاری از اوقات حتی اگر شما بهترین نباشید ولی زمانی که در مسیر رشد قرار دارید، به طور قطع بهتر از گذشته خود خواهید بود. آنچه در پس تمام این روزها و شب‌ها برای شما می‌ماند انسانیت و تلاشی است که شما برای رسیدن به هدف خود به کار گرفته‌اید پس با احترام به اصل انسانیت و همه کسانی که در کنار شما هستند چه آنها که از شما بالاترند و چه آن کسانی که از شما در جایگاه پایین تری قرار دارند جهت رشد و کمال خود و سایرین تلاش کنید.

زندگی میدان مسابقه نیست! گاهی کمی بایستید تفریح کنید، از زندگی و موهبت‌هایی که خداوند به شما عطا نموده است لذت ببرید گاهی لازم است کمی به اطرافتان دقت کنید. خانواده، گذر فصل‌ها و دستاوردهای زندگی خود، باران بهاری، صدای بازی کودکان در عصرهای گرم تابستانی، برگ درختان زردپوش در فصل پاییز و دانه‌های سفید برف زمستانی همه و همه موهبت‌هایی هستند که گاهی آن قدر با سرعت از کنار آنها گذشته و به سوی آینده روان بوده‌اید که لذت از آنها را حس نکرده‌اید کمی آرام باشید زندگی در آینده نیست زندگی همین لحظه و همین روزی است که در آن قادرید نفس بکشید و لذت ببرید.

همیشه قرار نیست پیروز میدان باشید. گاهی تجربه‌هایی از یک پدیده بدست می‌آید، که می‌تواند برگ برنده شما در گذشتن از سایر مراحل زندگی باشد. سعی کنید تجربیات خود را که از دیگران دریافت کرده‌اید در دفترچه‌ای ثبت و نگهداری کنید تا در مواقع لازم از آن بهره بگیرید.

۸- به آنچه دارید قانع باشید:

برای هر سال تنها یک هدف بزرگ، منطقی و قابل دستیابی انتخاب کنید

و جهت رسیدن به آن برنامه‌ریزی نمایید. لازم نیست شما در عرض یک سال برای ده‌ها هدف خیلی بزرگ، رویایی و دور از دسترس برنامه‌ریزی نمایید که رسیدن به آنها برایتان غیرممکن باشد اما رسیدن به یک هدف منطقی در یک زمان منطقی می‌تواند به شما برنامه، اعتماد به نفس و انگیزه بدهد.

به عنوان تمرین تا یک دوره زمانی تعریف شده، هر روز صبح سه کار که قبلاً نیمه‌کاره رها کرده‌اید را انتخاب کرده و به اتمام برسانید. لازم نیست این کار خیلی پیچیده باشد می‌تواند یک تماس با دوستان باشد که مدت‌هاست می‌خواهید با او تماس بگیرید یا مرتب کردن کمد لباس‌هایتان و...

تمرین یوگا می‌تواند به حفظ ثبات، آرامش و قدرت تمرکز شما روی یک کار خاص بسیار کمک کند. توصیه می‌کنیم قطعاً یوگا را در برنامه هفتگی خود قرار دهید.

۹- آرامش خود را حفظ کنید:

هنگام عصبانیت دست به هیچ اقدامی نزنید، سکوت کنید و از یک تا ده بشمارید.

سعی کنید هر زمان احساس می‌کنید کنترل اعصابتان برایتان سخت است فقط و فقط سکوت کرده و تمرکزتان را از موضوع مورد بحث دور کنید. بهترین روش برای این کار شمردن اعداد، خوردن آب جهت حفظ آرامش و تنفس عمیق جهت کنترل ضربان قلب و فشار خون است. برای ایجاد دعوا و چالش همیشه فرصت هست بنابراین چند دقیقه صبر کنید و تمرینات فوق را انجام دهید و بعد به عینه درک می‌کنید و شاید لزومی برای عصبانیت زیاد یا انجام عکس العمل‌های شدید وجود نداشته باشد.

۱۰- وجود اشتباه را بپذیرید:

اگر زمانی اشتباه کردید یا حس می‌کنید رفتار مناسبی نداشته‌اید و یا کسی را آزرده‌اید از او معذرت‌خواهی کنید. بپذیرید که شما هم به عنوان یک انسان عاری از خطا و اشتباه نیستید.

متواضع باشید. بهترین راه برای مبارزه با غرور، تقویت حس تواضع و فروتنی است. انسان‌های متواضع همیشه در هر جمعی هر محیطی بسیار خواستنی‌تر و دوست داشتنی‌تر هستند؛ نسبت به داشته‌های خود ادعا ندارند و با همه مهربان‌ترند. تقویت این ویژگی‌ها برای افراد گروه D بسیار به تعدیل روابط شان کمک می‌کند.

عبادت کنید. عبادت و راز و نیاز با خالق به افزایش تواضع، فروتنی و کاهش غرور کمک می‌کند. کسی که نگاهی به خالق داشته باشد دنیا را محل گذر و موقتی می‌داند. بنابراین همواره در راستای دلجویی، مهربانی و کمک به دیگران گام بر می‌دارد.

برای بهبود نقاط ضعف خود در یک برهه زمانی، خود را متعهد به اجرای تمرینات ۱۰ گانه مذکور بدانید.

جملات، عبارات مورد علاقه، نشانه‌ها و سمبل‌های گروه D:

قدرت - سرعت - دقت - مسئولیت

تغییر لازمه تحول و بهبود

شکست آغاز موفقیت (حرکت جدید)

ما می‌توانیم

ما همیشه بالادست هستیم

ما همیشه برنده‌ایم

من توانایی انجام هر کاری را دارم چون به خودم اعتماد دارم
کار نشد ندارد
کاری که قبول کردی باید تا آخرش بری
بهترین دفاع حمله است
ما با بال‌های توانمند به قله می‌اندیشیم
هدف وسیله را توجیه می‌کند
دانش + برنامه‌ریزی + مدیریت = موفقیت
من بهترینم (یکه تازم)

همه چیز درباره گروه I

ویژگی‌های عمومی و رفتاری:

افراد گروه I که با رنگ زرد هم شناخته می‌شوند، دو ویژگی برونگرا و مردم محور را دارند. اها افرادی الهام بخش، محرک، مردم‌دار، خوشبین، دلنشین، اجتماعی، شاد و دوست‌داشتنی هستند و تا زمانی که در کنارشان هستید احساس خوبی خواهید داشت. محبوبیت این افراد تا حدی است که حتی کودکان هم بیشتر جذب آنها شده و از این رو آنها ممکن است زیاد مورد حسادت دیگران هم واقع شوند.

Iها عاشق صحبت کردن بوده و در هر جمعی نخستین نفراتی هستند که لب به سخن می‌گشایند. به این ترتیب که وقتی در یک هایپرمارکت در حال یافتن اجناس موردنیازتان هستید، می‌توانید به راحتی یک فرد تیپ I را تشخیص دهید. زیرا آنها می‌توانند درباره هر چیزی با شما صحبت کنند: ظاهرشان، غذاهایی که خریده‌اید، فرزندان‌تان، برنامه سفر خانوادگی و هر چیز دیگر. به نحوی که شما شگفت زده خواهید پرسید: «آیا من شما را می‌شناسم؟!»

افراد این گروه به شدت بر دیگران تاثیر گذارند، به نحوی که حتی می‌توانند گلوله‌های برفی را به آدم برفی بفروشند! Iها معمولا سریع به دیگران اعتماد می‌کنند، به ملاقات کردن افراد جدید اشتیاق نشان می‌دهند و به دنبال تعامل با سایرین و برقراری روابط گسترده با آنها هستند. این افراد معمولا دوستان زیادی دارند و حتی ممکن است تعداد دوستان آنها در شبکه‌های اجتماعی، بالغ بر چند هزار نفر باشد. افراد این گروه بسیار علاقه‌مندند با افراد مهم و مشهور هم دوست شوند و با آنها عکس یادگاری بگیرند. آنها از کار کردن با دیگران انرژی می‌گیرند و همچنین از میهمانی

رفتن‌های مداوم هیچ ابایی نداشته و از آن لذت می‌برند.

افراد گروه A به شدت مردم‌دار بوده و همواره نگرانند دیگران راجع به آنها چه فکری می‌کنند. در واقع مردم همه زندگی آنها هستند. این افراد عاشق تعریف کردن قصه‌های خود، خندیدن و خنداندن دیگران هستند به طوری که وقتی محیط را ترک می‌کنند، ناگهان احساس می‌کنید سطح انرژی شما افت می‌کند. زیرا A‌های گرمی‌بخش، از آن محفل رفته‌اند.

برای افرادی با این الگوی شخصیتی و رفتاری تمام لحظات زندگی پر از فرصت‌هایی خوب، جذاب و مهیج است. در واقع آنها کمک می‌کنند که تجربه «بر فراز قله‌ها بودن» را تا زمانی که کنارشان هستید داشته باشید. زیرا این افراد همواره دوست دارند در اوج زندگی کنند افراد این گروه بسیار خوش‌بین و تاثیرگذار هستند و به طور معمول همه چیز را باشکوه در نظر می‌آورند. آنها به شدت خطرپذیر بوده و برای تحقق رویاهای خود حتی ممکن است به راحتی قوانین و اصول جاری را زیر پا بگذارند.

اها هم مانند افراد گروه D اعتماد به نفس بالایی داشته و همواره خود را از محیط اطراف قوی‌تر می‌بینند. از لحاظ ویژگی‌های ظاهری اها شیک‌پوش بوده و همواره دوست دارند مرتب و تمیز دیده شوند. آنها به طور معمول سریع، با صدای بلند و پرهیجان صحبت می‌کنند.

آنها دیر می‌خوابند زیرا نمی‌خواهند چیزی را در جمع از دست بدهند و صبح دیر بیدار می‌شوند زیرا گمان می‌کنند صبح زود چیزی پیش روی آنها نمی‌گذارد که بخواهند از دست بدهند. برخی مردم دوست دارند یک دوست صمیمی داشته باشند اما اها اینگونه نیستند، در واقع آنها دامنه دوستی وسیع ولی سطحی دارند. این افراد، مردم و فعالیت‌ها را دوست داشته و از هر چیزی که دیگران انجام می‌دهند هیجان زده می‌شوند.

به طور معمول دوست دارند محبوب و متمایز باشند. اگر معلم مدرسه‌ای به بچه شلوغ گروه I بگوید آرام باش در غیر این صورت کنار اسمت ضربدر خواهد خورد، او خوشحال می‌شود و با خود می‌اندیشد «چه عالی» البته خیلی از اوقات هم همین حس متمایز بودن می‌تواند این افراد را به دردرسر بیاندازد.

این افراد برای جلب توجه مردم قادرند هر جوری بپوشند، رفتار کنند و عمل نمایند. اصلاً یکی از عمده دلایلی که I ها سخنران، بازیگر و کم‌دین‌های خوبی به شمار می‌آیند، این است که زندگی برای آنها یک صحنه نمایش است که این افراد در مرکز توجه آن هستند. در واقع اعضای این گروه تمایل دارند بازیگران جذاب و دوست داشتنی نمایش زندگی باشند و حتی نگرانی و ترس بزرگ افراد این گروه هم عدم مقبولیت فردی یا مورد بی‌توجهی قرار گرفتن است.

I ها به جمع‌آوری یادگاری‌ها و یادبودهای دوستان خود یا هرچیزی که برای آنها تداعی‌گر روزهای خوش گذشته باشد علاقه‌مندند. حتی در محیط اطراف این افراد، شاید دیوارهای مملو از عکس‌های یادگاری و یا اجناس یادبود باشد. I ها رفتار بسیار واضحی دارند و به وفور از توضیحات و توصیفات استفاده می‌کنند. آنها گفته‌هایشان را با تصویرسازی همراه می‌کنند و بهترین گوینده داستان و البته بسیار شوخ هستند.

I ها کلی‌نگر بوده و از درگیری با جزئیات بیزارند و هنگام انجام امور ریز و جزئی، دقت لازم را ندارند.

محققان به این نتیجه رسیده‌اند که بین ۵۲ الی ۰۳ درصد مردم الگوی شخصیتی و رفتاری I دارند.

در واقع نیاز اساسی افراد گروه I عضویت در گروه و داشتن روابط

دوستانه زیاد است و البته وجود افرادی که به آنها بها دهند. حتی زمانی اگر نیاز داشتید توجه آنها را به خود جلب کنید کافی است اسم کوچک آنها را چند بار و با صدای بلند بگویید. این شیرین‌ترین صدایی است که می‌تواند به گوش افراد گروه A برسد.

از دیگر نقاط قوت گروه A این است که آنها شوخ و در اصطلاح مجلس گرم کن بوده و دوست دارند در هر مجلسی بدرخشند. همچنین آنها بسیار دلسوز و خوش طینت هستند و اغلب اعمال آنها برخواسته از این تفکر است که با دیگران طوری رفتار کنید که دلتان می‌خواهد با شما رفتار کنند. آنها قلب بزرگی دارند و انسان‌ها را بسیار دوست دارند.

افراد گروه A رفتاری بسیار دوستانه، گرم و صمیمی دارند. به طور غریزی با همه افراد ارتباط برقرار می‌کنند و افراد جدید را در جمع خود می‌پذیرند. آنها به قدری مفرح، شیرین‌زبان، و خونگرم هستند که بعد از اینکه پنج دقیقه با این افراد باشید احساس می‌کنید گویی در تمام دوران زندگی‌تان آنها را می‌شناخته‌اید. A ها دشمنان کمی دارند، زیرا همواره دیگران را خشنود می‌کنند و دوست دارند همه دوستشان داشته باشند. در واقع آنها اغلب در هر جمعی که هستند جذب کردن دیگران به سوی خودشان را بلدند.

افراد کینه‌ای و مقابله‌گر نیستند و انسان‌هایی بخشنده، خیرخواه و مهربان می‌باشند. افراد این گروه برای خانواده و دوستانشان وقت زیادی می‌گذارند و در اصطلاح انسان‌های با معرفتی هستند. این افراد انرژی بی‌پایانی دارند، آنها اغلب محیط‌های شلوغ را به فضاهای ساکت ترجیح می‌دهند.

افراد گروه A هر کجا باشند تمام محیط را تحت تأثیر خود قرار می‌دهند و انرژی، شوق و هیجان وصف‌ناپذیری را به افراد تزریق می‌کنند.

افراد گروه I سخنوران بسیار خوبی بوده و زیاد صحبت می‌کنند، اما اغلب شنوندگان خوبی نیستند. آنها قادرند صدای دیگران را در گلو خاموش کنند، البته زمانی هم که آنها گوش به کسی می‌سپارند از صمیم قلب به او توجه می‌کنند.

از طرفی وقتی افراد گروه I تحت فشار قرار می‌گیرند یا کنترل‌شان را از دست می‌دهند، معمولاً عکس‌العمل‌های شدیدی از خود بروز می‌دهند. آنها به طور طبیعی واکنشی شدیدتر از حد معمول خود بروز می‌دهند.

افراد گروه I اغلب بی‌ثبات و بی‌نظم به نظر می‌رسند. آنها در انتخاب اهدافشان بسیار متغیر هستند و از اعمال این تغییرات بسیار لذت می‌برند. هنگامی که آنها مطب پزشکی را ترک می‌کنند با خود می‌اندیشند «من دوست داشتم پزشک می‌شدم» وقتی از یک مغازه شیک خارج می‌شوند با خود می‌گویند «دوست داشتم یک فروشنده باشم» هنگامی که به تماشای مسابقه فوتبال می‌روند فکر می‌کنند «دوست داشتم یک قهرمان فوتبال می‌شدم» گویی روح آنها آرام و قرار ندارد و همیشه برای آنها مرغ همسایه غاز است. حتی آنها ممکن است تغییرات زیادی را برای جستجوی شغل‌های مناسب با محیط ایده آل بپذیرند.

افراد I استعداد زیادی در بزرگنمایی و اغراق کردن دارند. آخرین فیلمی که دیده‌اند به طور قطع جذاب‌ترین فیلم موجود و آخرین رستورانی که رفته‌اند بهترین رستوران آن منطقه است. به طور کلی این افراد معمولاً عاشق به نمایش گذاشتن خود هستند.

همان طور که گفتیم گروه I بیش از هر تیپ شخصیتی و رفتاری دیگر استعداد بالقوه دارد ولی متأسفانه به دنبال آن نمی‌روند. اما اگر او بتواند یک کار را طرح‌ریزی کند و روش انجامش را تدوین نماید و مردم اطراف هم به کار او اهمیت دهند، بی‌شک موفقیت بی‌شماری کسب خواهد کرد.

برای آنها نشستن در یک جا و کامل کردن یک پروژه کاری بسیار دشوار است.

یکی دیگر از نقاط قابل بهبود آنها عدم برنامه‌ریزی آنها قبل از تصمیم گرفتن است. آنها به طور معمول بدون چک کردن برنامه‌های قبلی خود به دیگران پاسخ مثبت می‌دهند. در واقع این افراد لازم است بیاموزند که بگویند «اجازه بده تقویم و برنامه‌های کاریم را چک کنم بعد به تو خبر می‌دهم». همچنین افراد گروه آنها بیش از آنچه توانش را دارند، مسوولیت به عهده می‌گیرند و افرادی که از آنها انتظار زیادی دارند را مایوس می‌کنند.

در نهایت این که همه رازهای دل خود را به یک فرد گروه انگویید زیرا آنها دوست دارند راز تو را بشنوند اما زمانی که صحبت کردن آنها گل بیاندازد، برای خود بسیار سخت‌تر از دیگران است که مقاومت کرده و آن را پیش خود نگه دارند.

اگر شما در میان افراد خانواده خود فردی از گروه A دارید قطعا زندگی پرفراز و نشیبی را تجربه می‌کنید. اغلب در کنار این افراد ساعت‌ها خوش و خرم است و احساس شما خوب خواهد بود. آنها دامنه ارتباطی وسیعی دارند و انسان‌های زیادی را می‌شناسند.

اگر همسر شما از گروه A است زیاد بابت اینکه ببینید او هر روز صبح قبل از رفتن به محل کار زمان زیادی را می‌گذارد تا به خودش و ظاهرش برسد یا اینکه بارها و بارها خودش را در آینه برانداز می‌کند، حساس نباشید، شما باید عادت کنید که او پول زیادی را صرف خرید لباس، عطر یا ساعت‌های گران قیمت می‌کند و این بخش جدایی‌ناپذیری از طبیعت فردی اوست. آنها خرید را دوست دارند و هنگام خرید اغلب هم به قیمت‌ها توجهی نمی‌کنند. در واقع این افراد جذب رنگ و البته بازاریابی فروشند می‌شوند و هرچه را که دوست داشته باشند، می‌خرند.

راهکارهای موثر جهت تعدیل لایه شخصیت و تمرینات کاربردی:

۱- سنجیده و کم سخن بگویید:

در این که طبع سخنورتان هر لحظه شما را به صحبت کردن درباره هر چیز سوق می‌دهد شکی نیست، اما باید سعی کنید برخلاف طبیعت‌تان گاهی خود را به سکوت دعوت کنید. بیشترین ناحیه‌ای که افراد گروه I از آن ضربه می‌خورند صحبت کردن زیاد درباره ایده‌هایشان به دیگران و حتی مسائلی است که شاید ربطی مستقیم به آنها ندارد بنابراین با خود تمرین کنید قبل از هر حرفی بیاندیشید که آیا گفتن آن ضرورت دارد یا خیر. اگر ضرورت ندارد سکوت کنید.

افراد گروه I زمان زیادی را در روز برای مکالمات تلفنی می‌گذارند به نحوی که اگر هر زمان آنها را دیدید گوشی تلفن همراه در دست داشتند تعجب نکنید. توصیه ما برای این افراد این است که محدودیت زمانی تلفن همراه خود را فعال کنید یا از طریق نصب برنامه بر روی تلفن خود قابلیت این موضوع را بدهید که گوشی شما هر یک دقیقه یک بار با بوق اخطار شما را مطلع کند و مکالمات خود را بدین وسیله کنترل کنید که از یک زمانی طولانی‌تر نشود.

خود را به رازداری دیگران متعهد کنید. افراد گروه I خیلی سخت می‌توانند راز دیگران را در دل نگه دارند بنابراین توصیه می‌کنیم زمانی که حرفی خیلی در دل‌تان سنگینی می‌کند و تمایل دارید آن را به دیگران بازگو کنید ولی نباید این اتفاقی بیفتد هر چه در دل دارید را روی کاغذ نوشته و سپس پاره کنید. یا ما به کودکان در این شرایط توصیه می‌کنیم که عروسکی به اسم راز داشته باشند و هر آن چه را که فکر می‌کنند دوست دارند راجع به آن صحبت کنند ولی نباید بگویند را با آن عروسک مطرح کنند. این عروسک می‌تواند رازدار رازهای شما باشد.

خیلی موضوع‌های مختلف را توصیف نکنید. همه افراد مانند شما به سخن گفتن یا شنیدن مطالب شما علاقه‌مند نیستند، به خصوص در مسائل کاری ابتدا کلیت مطلب را توضیح دهید و اگر مخاطب شما علاقه‌ای به شنیدن توصیف‌های حاشیه‌ای درباره آن داشت مطلبتان را تشریح کنید. در غیر این صورت با توضیحات اضافه وی را خسته نکنید.

۲- شنونده فعال باشید:

به فایل‌ها و نوارهای صوتی مانند سخنرانی‌های علمی، اخبار، داستان‌های صوتی و ... گوش دهید شاید دفعات اول تمام صحبت‌های سخنران را کامل و با دقت متوجه نشوید، اما پس از چند بار تمرین موجب می‌شود به مرور مهارت شنوندگی در شما افزایش پیدا کند و به چشم خواهید دید که با تکرار گوش دادن به یک فایل صوتی مشخص، کم کم میزان دریافت اطلاعات شما از آن مطلب افزایش می‌یابد.

وقتی کسی با شما سخن می‌گوید صبور باشید و به این امر توجه کنید که در آن لحظه روی حرف زدن با شما حساب کرده است، حتی اگر علاقه‌ای به شنیدن ادامه صحبت نداشتید، حرف مخاطبتان را قطع نکنید و هوشیارانه تلاش نمایید در برابر ندای درون خود مقاومت کرده و تا آخر سخن وی را بشنوید.

به اخبار و برنامه‌های رادیویی گوش دهید و سعی کنید پس از پایان یک آیتم خبری با برنامه، برای خود تکرار کنید که گوینده چه چیزی را با چه لحنی و با چه عبارات و کلماتی بیان کرده است.

سعی کنید تنها زمانی لب به سخن بگشایید که صحبت مخاطب تمام شده باشد و سپس از ۱ تا ۵ به آرامی بشمارید و آنگاه شروع به صحبت کنید.

۳- زندگی را جدی‌تر بگیرید:

قهوه تحلیل خود را بهبود بخشید تحلیل کردن به شما کمک می‌کند درباره هر موضوعی عمیق بیندیشید و تمام ابعاد آن را در نظر بگیرید. بنابراین سعی کنید در روز چند بار خود را ملزم نمایید موضوعات مختلف هر چند کوچک را مورد بررسی و نقد قرار دهید. همچنین گوش دادن به تحلیل‌های خبری پس از پخش اخبار، به شما در آموختن چگونگی تحلیل‌های درست کمک می‌کند.

کمی آینده‌نگر باشید و سعی کنید درباره عاقبت هر چیز فکر کرده و برای آینده خود برنامه‌ریزی نمایید. به عنوان مثال اگر شاغل هستید خود را موظف کنید ماهیانه درصدی از حقوق خود را تحت هر شرایطی پس‌انداز کرده و به آن دست نزنید. بدین وسیله شما خواه ناخواه مجبور می‌شوید آینده و شرایط پیش رو فکر کرده و برای آن برنامه‌ریزی کنید.

مسئولیت‌پذیر باشید. یک هدف با برنامه در طول روز در نظر گرفته و خود را نسبت به اجرا و به ثمر رساندن آن مسئول بدانید، یا حتی یک موجود زنده را تحت مسئولیت خود داشته باشید مانند یک گیاه یا حیوان که مسئولیت ۱۰۰ درصد آن به عهده خودتان باشد و خود را نسبت به آب، خوراک، جا و ... آن موظف دانسته و بدین وسیله حس مسئولیت‌پذیری را در خود بیدار کنید.

برای افراد مختلفی که با آنها روبرو می‌شوید حد و مرز بگذارید. از این رو شما نباید با همه صمیمی باشید گاهی اوقات لازم است با برخی افراد خیلی رسمی، خشک و حتی جدی برخورد نمایید. بنابراین هر کس را در جایگاه خاص خودش قرار دهید و میان دوست صمیمی، خانواده، همکار، همسایه و غریبه‌هایی که در یک تاکسی یا در پارک می‌بینید تمایز قائل شوید.

۴- همه چیز را همان گونه که هست ببینید:

هیجان‌ات خود را کنترل کنید. مدیریت هیجان به قدری برای همه به خصوص افراد این گروه اهمیت دارد که امروزه کارگاه‌ها، کلاس‌ها و سمینارهای مختلفی برای آموزش شیوه‌های مدیریت هیجان در سراسر کشور برنامه‌ریزی و اجرا می‌گردد. توصیه ما این است که افراد این گروه سعی کنند از این کلاس‌های آموزشی استفاده نموده و آموزه‌های آن را به کار گیرند.

داشته‌های خود را زیاد به زبان نیاورید. پز دادن یکی از اصول رفتاری نه چندان مناسبی است که افراد با تیپ شخصیتی و رفتاری آن را مورد استفاده قرار می‌دهند. گاهی تعاریف زیاد از داشته‌ها، ممکن است نتیجه عکس بدهد. آن چه را که شما دارید با آن چه را که به دست آورده‌اید همه می‌بینند، در نتیجه لزومی ندارد مدام آنها را به زبان بیاورید.

در نهایت این که وقتی خیلی هیجانزده هستید کاری نکنید یا با کسی حرف نزنید کمی آب بخورید و آرام‌تر شوید. البته این بخش مربوط به کسانی است که گاهی حوادث یا اتفاقات خاص مانند یک تصادف و دعوا، یک بحث خانوادگی یا دوستانه و... را چنان با آب و تاب تعریف یا وصف می‌کنند که ممکن است افراد دیگری که در جمع هستند مثلاً کسانی که در آن قضیه سهمی داشته یا با افراد مذکور نسبتی دارند با شنیدن آن اذیت شوند. پس دقت کنید هر اتفاق را برای چه کسانی و به چه صورت توصیف می‌کنید.

۵- سطح انرژی خود را کنترل کنید:

ورزش کنید. ورزش کردن بهترین راه تخلیه انرژی زیاد شماست که علاوه بر حفظ سلامت جسمانی می‌تواند به مدیریت هیجان‌ات و تعدیل

سطح انرژی‌تان کمک شایانی کند. برای افراد این گروه ورزش‌های هوازی، مهیج و رقابتی بسیار مفید و موثر خواهد بود.

یکی از مهم‌ترین عواملی که به تعدیل سطح انرژی شما در شرایط مختلف کمک می‌کند، افزایش یا کاهش سرعت راه رفتن است.

در واقع این افزایش یا کاهش سرعت راه رفتن در زمان مشخص می‌تواند همچون پدال گاز و ترمز ماشین، سطح انرژی شما را تا زمان مشخص کنترل و تعدیل نماید.

مزاج خود را بشناسید و با توجه به غذاهایی که در روز استفاده می‌کنید سطح انرژی خود را تحت نظر داشته باشید و پس از شناخت سیستم مزاجی خود توصیه‌های تغذیه و سلامتی مربوط به آن را به کار گیرید.

۶- به جزئیات دقت کنید:

پازل‌هایی با تعداد قطعات زیاد بسازید. بگذارید ذهنتان درگیر تک تک قطعات، خط‌ها، برش‌ها، تصاویر و ... پازل شود و تمام جزئیات را پردازش کند تا از جزء به یک کلیت و ساختار بزرگ برسد.

جدول کلمات متقاطع حل کنید. سعی کنید این کار را بدون نظم و ساختار انجام دهید. هر لحظه ذهن خود را درگیر سوالات افقی و عمودی مختلف کنید تا ذهنتان بیاموزد تمام اجزا را در کنار هم ببیند.

حل معماهایی که در آن خواسته شده تفاوت بین دو تصویر را پیدا کنید یک تمرین عملی بسیار موثر برای درک تک تک جزئیات در یک فرآیند کلی است با حل این معما به خود و ساختار ذهن کلی گرای خود کمک کنید.

در هر لحظه سعی کنید به جزئیات محیط پیرامون دقت نمایید برای

این کار می‌توانید از شمردن تعداد ماشین‌های سفید که از شما سبقت می‌گیرند، خواندن اطلاعات روی بسته‌بندی‌های مواد غذایی، دارویی، بروشور دستگاه‌ها و ... استفاده کنید. هدف ما از انجام این تمرین به راستی اهمیت دانستن تعداد ماشین‌های سبقت گرفته نیست، بلکه بدین وسیله شما به ضمیر ناخودآگاه و ذهن خود به صورت هوشیارانه خواهید آموخت که تمام جزئیات هم به اندازه کلیات زندگی می‌تواند مهم و قابل دیدن باشد.

در سخنرانی‌های مهم یا جلسات کاری یادداشت بردارید و این گونه جزئیات را بهتر به خاطر بسپارید.

همیشه یک دفترچه کوچک همراه داشته باشید که در آن تاریخ جلسات، قرار ملاقات‌ها، اعداد و ارقام مهم و یا مناسبت‌هایی که فکر می‌کنید باید به خاطر بسپارید را ثبت نمایید.

۷- پشتکار، ثبات و پایداری:

گاهی برای انجام یک کار خاصی برای خود برنامه بگذارید و خود را مجاب کنید در یک زمان مشخص مثلاً دو ساعت آن کار را به انجام برسانید بدون این که از جای خود بلند شده با به کار دیگری بپردازید. اجازه دهید ذهن شما ثبات، پشتکار و تلاش مستمر را به خوبی تمرین کند.

به عنوان تمرین تا یک دوره زمانی هر روز صبح، سه کار که قبلاً آن را نیمه‌کاره رها کرده‌اید را انتخاب کرده و به اتمام برسانید. لازم نیست این کار خیلی پیچیده باشد بلکه می‌تواند یک ارتباط با دوست‌تان باشد که مدت‌هاست می‌خواهید با او تماس بگیرید یا مرتب کردن کمد لباس‌های‌تان یا ...

تمرین یوگا و بازی دارت می‌تواند به حفظ ثبات، آرامش و قدرت تمرکز

شما روی یک کار خاص بسیار کمک کند. توصیه می‌کنیم قطعا این دو را در برنامه هفتگی خود قرار دهید.

انجام امور تکرار پذیر برای گروه I می‌تواند در به تعادل رساندن شاخص‌های افراد این گروه کمک شایانی کند. سعی کنید اموری مثل بافندگی، کارهای صنایع دستی و خطاطی و... که نیازمند تکرار یک الگوی مشخص است را در برنامه خود قرار دهید.

خود را ملزم کنید که گاهی ثبات را به برنامه زندگی خود اضافه کنید. مثلا یک لباس را چند بار بپوشید یا یک برنامه را در یک ساعت مشخص و در یک جای مشخص به برنامه روزانه خود بیافزایید به عنوان مثال هر روز ساعت شش در بالکن منزل چای بنوشید و این عمل را هر روز و با همان شرایط ثابت روزهای گذشته انجام دهید.

۸- احساسات خود را کنترل کنید:

هنگام عصبانیت دست به هیچ اقدامی نزنید. سکوت کنید و در دلتان از یک تا ده بشمارید. هر زمان احساس می‌کنید مدیریت شرایط موجود برای شما سخت است، سکوت نمایید و روی موضوع دیگری تمرکز کنید. بهترین روش برای این کار شمردن اعداد، خوردن آب جهت حفظ آرامش و تنفس عمیق جهت کنترل ضربان قلب و فشار خون است برای دعوا و چالش همیشه فرصت هست بنابراین چند دقیقه صبر کنید و تمرینات فوق را انجام دهید و بعد به عینه درک می‌کنید شاید لزومی برای عصبانیت زیاد یا انجام عکس‌العمل‌های شدید وجود نداشته باشد.

عبادت کنید. عبادت و راز و نیاز با خالق به افزایش تواضع، فروتنی و کاهش غرور و تکبر کمک می‌کند. کسی که نگاهی به خالق داشته باشد دنیا را محل گذر و موقتی می‌داند بنابراین همواره در راستای دلجویی،

مهربانی و کمک به دیگران گام برمی‌دارد.

لبخند زدن بهترین مسکن برای حفظ تعادل در سطح انرژی و آرامش شماست. محققان اثبات کرده‌اند که لبخند چه به صورت واقعی چه حتی مصنوعی موجب افزایش آدرنالین در خون می‌شود که آرامش و حال خوب را برای شما به ارمغان خواهد آورد. بنابراین سعی کنید گاهی با لبخند خود را به یک حس و حال خوب دعوت کنید.

از یوگا و مدیتیشن برای افزایش قدرت تمرکز و تسلط بر خودتان بهره بگیرید. این نکته را به خاطر داشته باشید که همه چیز در این دنیا گذرا و موقتی است. مثال بسیار بارزی که ما اکثراً در مباحث آموزشی خود برای دانش‌آموختگان می‌زدیم حکایت معروفی است که از حکیمی می‌خواهند جمله‌ای را نقل کند که وقتی خوشحال است او را ناراحت و وقتی ناراحت است او را خوشحال نماید و حکیم در پاسخ تنها می‌گوید: «این نیز بگذرد». پس به خاطر داشته باشید که زمانی که همه چیز اعم از شادی و غم گذراست، می‌توان با آرامش و کنترل احساسات بیشتری به زندگی ادامه داد.

۹- نظم و پشتکار را به زندگی خود بیاورید:

هر شب قبل از خواب نیم ساعت را به مرتب کردن اتاق یا خانه خود اختصاص دهید. در واقع همین زمان کوتاه در پایان روز اگر به صورت مستمر باشد موجب می‌شود همیشه محل کار و زندگی مرتبی داشته باشید.

آن چه را که لازم دارید از قبل آماده کنید. به عنوان مثال وسایلی را که برای فردا نیاز دارید از شب قبل در کیف‌تان بگذارید یا لباس‌های تان را اتو کنید. این امر موجب می‌شود که در یک زمان کم مجبور نشوید با عجله کارهای لازم را انجام داده و چیزی را فراموش کنید یا این که مجبور شوید با تاخیر بر سر کار یا قرار و جلسات خود بروید. به عبارتی کارهای تان

را برای دقیقه ۹۰ نگذارید، حتی در زمانی که فکر می‌کنید فرصت ندارید زودتر از زمان مقرر کاری را انجام دهید. مثلاً جمع کردن وسایلتان برای رفتن به یک سفر و... توصیه می‌کنیم هرچه را که به خاطر می‌آورید در جایی یادداشت کرده تا بردن چیزی را فراموش نکنید.

مدیریت زمان را تمرین کنید. برای این کار می‌توانید از کلاس‌های آموزشی، جزوات یا فیلم‌های آموزشی که تکنیک‌های موثر برای مدیریت زمان را آموزش می‌دهند، استفاده کنید و با آموختن تکنیک‌های آن، مهارت مدیریت زمان را در خود بوجود آورید. هم چنین می‌توانید ساعت خود را ده دقیقه جلو بکشید تا فرصت بیشتری برای انجام کار داشته باشید.

۱۰- صادق باشید:

صداقت و درستکاری را سر لوحه کار خود قرار دهید. هر زمان هر کاری را می‌خواهید، انجام دهید وجدان خود را به کار بگیرید و خدای خود را ناظر و شاهد بر اعمال‌تان بدانید. برای خود یک روش صحیح در زندگی انتخاب کرده و به آن اصول و روش‌ها پایبند باشید.

۱۱- قدر پول را بدانید:

هنگامی که به خرید می‌روید فقط مبلغی که برای خرج کردن در نظر گرفته و از قبل برنامه‌ریزی کرده‌اید پول به همراه ببرید. به این وسیله از خرید وسایل غیرضروری یا خرید اجناس گران‌تر از بودجه خودداری می‌کنید و بدین ترتیب می‌توانید هزینه‌های خود را مدیریت نمایید.

چند ماه به صورت آزمایشی تمام مخارج خود را یادداشت کنید این مخارج می‌تواند شامل خریدهای کلی تا حتی پرداخت کمترین مبلغ برای کرایه ماشین باشد. در این صورت در انتهای ماه می‌توانید بررسی کنید که چه میزان از مخارج شما غیرضروری بوده یا چه مقدار از آن لازم است و به

مرور زمان می‌توانید هزینه‌ها و مخارج غیرضروری را از برنامه خود حذف کنید. این به افراد گروه A که استعداد فراوانی در خرج کردن لحظه‌ای پول‌هایشان دارند کمک شایانی می‌کند تا هزینه‌های خود را مدیریت کنند.

پول‌تان را به نحوی پس‌انداز کنید که جز مواقع ضروری نتوانید از آن برداشت داشته باشید، به عنوان مثال می‌توانید از یک کلک سفالی استفاده کنید که نتوانید هر لحظه آن را بشکنید یا در یک حساب بلند مدت سپرده‌گذاری کنید که جز مواقع ضرورت قابلیت برداشت نداشته باشید.

جملات، عبارات موردعلاقه، نشانه‌ها و سمبل‌های گروه A:

چشم‌ها را باید شست جور دیگر باید دید.

گذر زمان همه چیز را حل می‌کند.

دمی بیاسای که جهان همین دم است.

زندگی کوتاه است سخت نگیر.

اوقات خوش آن بود که با دوست به سر رفت.

نگران نباش... خوشحال باش

زندگی و روابط انسان‌ها بدون دو رنگی و کلک

شاد بودن و شاد زیستن هنر ماست.

مثبت‌اندیش باش.

خوشحالیم که گرما بخش زندگی دیگرانیم

مثبت باش و جلو برو همه چیز در دست ماست

همه چیز درباره گروه S

ویژگی‌های عمومی و رفتاری:

افراد گروه S که با رنگ سبز شناخته می‌شوند، دو ویژگی درونگرا و مردم محور را دارند، S ها افرادی حمایتگر، آرام، مهربان، متواضع، خوددار، وفادار، صبور و کمی خجالتی هستند. آنها افرادی اجتماعی بوده و همواره به دنبال کسب آرامش می‌باشند.

S ها عاشق محیط‌های ثابت، آرام و یکنواخت هستند و دوست دارند در هر زمان فقط یک کار را به انجام برسانند. گر چه کارهای تکراری و یکنواخت ممکن است برای برخی افراد به خصوص افراد گروه‌های D و I خسته‌کننده باشد، اما برای S ها اینگونه نیست و وجود اوضاع ثابت و منظم به آنها اطمینان خاطر می‌دهد. یک عبارت قدیمی می‌گوید «باید مکانی برای هر چیز وجود داشته و همه چیز هم در میان خودش باشد» این جمله احتمالاً اولین بار توسط یک فرد با این تیپ شخصیتی گفته شده است.

S ها غافلگیر شدن را دوست ندارند و اغلب از هیجانات و امور اتفاقی پرهیز می‌کنند در واقع آنها با امور آشنا و قابل انتظار به نسبت مسائل ناشناخته و غافلگیر کننده راحت‌ترند. اگر همه چیز روی روال باشد S ها احساس راحتی می‌کنند زیرا می‌دانند باید انتظار چه چیزی را داشته باشند.

یکی از راه‌های شناخت افراد این گروه این است که آنها اغلب از همان راه همیشگی به محل کارشان می‌روند، در همان رستوران همیشگی غذا می‌خورند و غذای همیشگی خود را سفارش می‌دهند. این افراد وقتی فیلمی را دوست دارند آن را چند بار می‌بینند و برای تعطیلات احتمالاً به

همان محلی می‌روند که همیشه می‌رفته‌اند.

افراد گروه S نخستین کسانی هستند که زمانی که کسی نیازمند کمک و حمایت باشد به یاری آنها می‌شتابند. حتی می‌توان گفت: این افراد بیشتر ارتباط برقرار می‌کنند تا در مواقع نیاز بتوانند کنار دیگران باشند! البته آنها هم تمایل دارند مطمئن باشند سایرین نیز همیشه در کنارشان خواهند ماند.

S ها ملیح و شیرین هستند و همواره باعث شادی دیگران می‌شوند و این قابل تحسین است، ممکن است شما هم مانند من نتوانید فردی از این گروه را به خاطر آورید که از او خوش‌تان نیاید زیرا آنها قلب بزرگی دارند و حتی به راحتی می‌توانند در ماشین خود برای کودک اتومبیل مقابل آنها دست تکان دهند و با او دوست شوند. این افراد پررو و پر مدعا نیستند و تا زمانی که در کنارشان هستید احساس آرامش می‌کنید البته گاهی خونسردی و آرامش زیاد آنها ممکن است حوصله شما را سر برده و احساس کنید نیازمند کمی هیجان هستید ولی محدوده شما تا زمانی که کنارشان باشد آرام است زیرا این افراد از کشمکش و بحث و جدل بیزار هستند.

S ها متواضع و فروتن بوده و ترجیح می‌دهند در جایگاه دوم، سوم و حتی چهارم باشند. آنها بیشتر تمایل دارند دیگران را در حالی که درگیر کار هستند تماشا کنند ولی خودشان در صورت امکان درگیر آن کار نشوند. از این رو افراد با این تیپ شخصیتی اغلب صندلی عقب را انتخاب می‌کنند و ردیف‌های جلو را برای سایر افراد خالی می‌گذارند تا به دیگران فرصت اول بودن را بدهند. در واقع آنها همه تلاش خود را می‌کنند تا شما احساس محبوب بودن و مورد حمایت قرار گرفتن بکنید. ممکن است اغلب ما به افرادی که شخصیت ارباب‌منش دارند علاقه‌ای نداشته باشیم ولی S ها کاملاً برعکس هستند از این رو مثبت و دوست‌داشتنی‌تر از سایرین به

نظر می‌رسند زیرا فرصت برتر بودن را به ما می‌دهند.

البته آنچه درباره افراد این گروه جالب است این است که آنها به طور عمدی دست به چنین کارهایی نمی‌زنند که شما دوستشان داشته باشید بلکه این مدل غالب این تیپ رفتاری و شخصیتی است و آنها حتی بدون این که کسی در اطراف آنها باشد هم، همین رفتار را دارند. افراد گروه S مطیع هستند. به طوری که به راحتی می‌توان به آنها دستور داد.

از لحاظ ویژگی‌های ظاهری افراد گروه S اغلب ساده و شیک پوش هستند و کمتر با لباس‌ها یا رفتارشان جلب توجه می‌کنند. افراد S با صدای آرام و آهسته و اغلب با چشمانی سر به زیر و رفتاری آمیخته با خجالت و حیا در معرض دید دیگران قرار می‌گیرند. لحن صحبت کردن آنها کند و مهربانانه است و به ندرت پیش می‌آید که شروع‌کننده گفتگو باشند. آنها اغلب چهره‌ای گرم و احساساتی دارند.

سخت‌ترین کلمه ای که یک فرد با تیپ شخصیتی S می‌تواند بگوید کلمه «نه» است. آنها اغلب توانایی گفتن این کلمه را ندارند و در رودربایستی گیر می‌کنند بنابراین دیگران به راحتی می‌توانند از این مهربانی آنها سوءاستفاده نمایند.

همچنین این افراد گاهی مفرح و طنزپرداز هستند و در محیط‌هایی که در آن احساس امنیت و آرامش کنند به راحتی موجب شادی و خنده سایرین می‌شوند به نحوی که شاید حتی برخی‌ها باور نکنند این افراد بذله‌گو و بامزه، همان انسان‌های آرام، بی صدا، خجالتی و سر به زیری هستند که در ملاقات اول شاهد بوده‌اند.

یکی از دغدغه‌های بزرگ افراد این گروه ترس از شکست است. آنها به کاستی‌هایشان بسیار حساس هستند و ترجیح می‌دهند هر کاری را در

سطح عالی انجام دهند. در واقع ترس از شکست یا ناشناخته‌ها بیشترین چیزی است که S ها نمی‌خواهند با آن روبرو شوند.

در علم روانشناسی همواره اصطلاح «غار تنهایی» مورد استفاده قرار می‌گیرد. بر اساس این تعریف هر انسانی در حیطه زندگی شخصی خود یک غار تنهایی دارد که در شرایط لازم در آن فرو می‌رود تا آرامش از دست رفته خود را بازیابد. افراد گروه S غار تنهایی عمیق‌تری نسبت به سایرین دارند و ممکن است زمان زیادی را در دوران عمر خود در خلوت و سکوت سپری کنند و البته در شرایط فشار و استرس، این خلوت آنها عمیق‌تر از سایرین خواهد بود و باید به آنها فرصت دهیم تا دوباره به شرایط طبیعی خود باز گردند.

افراد گروه S، انسان‌های رکی نبوده و اغلب مهربان، حساس و آرام هستند. این گروه بسیار بخشنده بوده و به طور معمول کارهای خیرشان را پنهانی و به دور از چشم سایرین انجام می‌دهند. S ها همچنین بسیار مهمان‌نواز بوده و راحتی خودشان را فدای آسایش مهمان در خانه می‌کنند. آنها شنونده‌های خوبی هستند و حاضرند ساعت‌ها پای سخنان و صحبت‌های دیگران نشسته و با آنان هم کلام شوند. همچنین آنها افرادی ثابت قدم، پایدار، واقع‌گرا، محافظه‌کار و خوددار، قابل پیش‌بینی، متقاعد کننده، صبور، فروتن و کند هستند.

در تحقیق‌های انجام شده، درصد فراوانی این گروه بین ۳۰ الی ۳۵ درصد تخمین زده شده است.

نیاز اولیه گروه S

نیاز اساسی گروه S قدردانی نمودن است. آنها دوست دارند مورد توجه واقع شوند. این افراد از مفید واقع شدن، موردنیاز بودن و مورد قدردانی قرار

گرفتن لذت می‌برند. شاید برای تان جالب باشد با یک مثال اشاره کنیم که گروه‌های مختلف چگونه از یک کلمه برداشت‌های متفاوتی می‌کنند اگر به یک فرد گروه S بگویید «از تو متشکرم» با لبخند پاسخ می‌دهد «خواهش می‌کنم، کاری نکردم» ولی اگر به یک فرد از گروه D بگویید «از تو ممنونم» با خود می‌اندیشد «طبیعی است زیرا به هر حال من وقت گذاشتم و کاری را برای تو انجام دادم و البته خوش شانس بودی که خدا مرا سر راه تو قرار داد!» گروه I در پاسخ به این سوال می‌گوید «خب جایزه من چیست؟ برای تشکر از من چه پاداشی در نظر گرفته‌ای؟» و گروه C احتمالا پاسخ می‌دهد: «بابت کدام بخش کارم؟ کار من تا چه حد به تو کمک کرده است؟» به عبارتی درباره کلمات ثابت، می‌توان برداشت‌های متفاوتی از افراد شنید و این تفاوت بخش جذاب خلقت است.

دوستی "S" ها

S ها دوستان کم با روابط عمیق دارند.

فرقی نمی‌کند کدام یک از اعضای خانواده شما از گروه S باشد. فرزند، پدر، مادر، همسر یا هر کس دیگری، چون برقراری ارتباط با آنها فقط یک فرمول ساده دارد: با آنها صادق باشید، به این افراد عشق ورزیده، توجه و محبت کنید و سپس برای همیشه از زندگی خود لذت ببرید! در واقع S ها احساساتی‌ترین، شیرین‌ترین و بی‌آزارترین موجودات روی زمین هستند و هیچ‌گاه از جانب آنها خطری شما و آرامش‌تان را تهدید نخواهد کرد! آنها همیشه در کنار شما هستند و همچنین تمایل دارند مطمئن باشند شما نیز همیشه در کنار آنها خواهید بود. شاید با خود فکر کنید «این فوق‌العاده است. یک فرد مهربان، دلسوز و آرام که مدام به من توجه کند و حرف‌هایم را گوش دهد. من قطعاً همسری از گروه S اختیار خواهم کرد!» نه قضاوت نکنید، قضیه همیشه به همین شیرینی خواهد بود.

S ها به همان اندازه که به شما توجه می‌کنند توقع احترام و محبت دارند.

افراد گروه S از آن جایی که اهل ثبات و تکرار هستند، اغلب ترجیح می‌دهند زمان زیادی را در خانه و در کنار خانواده خود سپری کنند. آنها ترجیح می‌دهند بیشتر مهمان داشته باشند تا به میهمانی بروند و یا آخر هفته‌ها را در خانه، در کنار سایر اعضای خانواده خود به تماشای فیلم بنشینند تا به مسافرت یا گردش‌های برون شهری بروند. افراد گروه S بسیار احساساتی هستند و فیلم‌ها، خاطرات و یادگاری‌های محبوب خود را نگه می‌دارند. آنها زمانی که دلشان می‌گیرد، نیازمند یک خلوت آرام هستند تا در آن و در تنهایی خود خاطرات خوب گذشته را مرور کنند. این افراد اغلب هنر دوست بوده و بیشتر به سمت هنرهای فردی مانند نقاشی، خطاطی، صنایع دستی، موسیقی و ... به نسبت هنرهای جمعی مانند بازیگری، هنرهای نمایشی و ... جذب می‌شوند.

همچنین S ها اغلب به جاهایی که از آن خاطره دارند یا محیط‌هایی که در آن آرامش می‌یابند رجوع می‌کنند. به عنوان مثال زمانی که از محل زندگی دوران کودکی‌شان نقل مکان کنند بسیار آزرده می‌شوند آنها کتاب‌های زمان کودکی، یادداشت‌های عاشقانه، شعرها یا سایر خاطرات خود را نگه می‌دارند.

راهکارهای موثر جهت تعدیل لایه شخصیت S و تمرینات کاربردی

۱- حساسیت‌های خود را آگاهانه کاهش دهید:

خود را ملزم کنید که تحت هیچ شرایطی راجع به هیچ فرد، هیچ اتفاق و هیچ رفتاری که مشاهده می‌کنید قضاوت نکنید. قضاوت کردن بیشترین عاملی است که به افراد این گروه آسیب می‌زند، سعی کنید زمانی که

می‌خواهید در افکار و ذهن‌تان کسی را مورد نقد قرار دهید، چند ساعت یا یک روز این قضاوت را به تاخیر بیندازید. در بسیاری از اوقات خواهید دید که نظرات و پیش‌داوری‌های شما اشتباه بوده است اجازه ندهید از مهربانی و دل‌رحمی شما سوءاستفاده شود. برای این کار باید اول مهارت نه گفتن را بیاموزید که کمی جلوتر درباره آن صحبت خواهیم کرد و هم این که به خود، زمان و برنامه‌های‌تان اهمیت بیشتری دهید. مهربانی کردن، کمک به دیگران و همدلی با سایرین به نوبه خود از خصلت‌های بسیار پسندیده و مثبت است ولی این رفتار هم مانند سایر شاخص‌های رفتاری تا زمانی که در مسیر تعادل و بدون افراط باشد به نحوی که باعث سوءاستفاده دیگران نشود پسندیده و نیکوست. بنابراین زمانی که فکر می‌کنید کاری را دوست ندارید انجام دهید یا اولویت شما در آن لحظه نیست، با قاطعیت رد کنید.

۲- اعتماد به نفس خود را افزایش دهید:

بی‌شک می‌توان گفت مهم‌ترین عامل برای موفقیت، اعتماد به نفس است. داشتن اعتماد به نفس به شما جسارت می‌بخشد تا توانایی‌هایی را که در وجودتان پنهان است، بالفعل کرده و به خواسته‌های خود دست یابید. بنابراین توصیه مهم ما برای افراد این گروه فراگیری مهارت‌های افزایش اعتماد به نفس است. این موضوع به قدری مهم و حائز اهمیت است که امروزه کتاب‌ها، جزوات، جلسات و کارگاه‌های آموزشی زیادی برای تمرین این مهارت‌ها سالیانه در سراسر دنیا در دسترس مردم قرار می‌گیرد، بنابراین حتما این مهارت‌ها را فرا بگیرید و در زندگی روزانه خود به کار ببندید تا به مرور زمان اعتماد به نفس خود را افزایش دهید.

بنابراین از کلمات مثبت، موثر و سازنده استفاده کنید به عنوان مثال هر شب قبل از خواب با خود تکرار کنید که «من می‌توانم و قادرم به بهترین شکل زندگی کنم» این تلقینات مثبت و سایر عباراتی که اعتماد به نفس

شما را افزایش می‌دهد، می‌تواند به بهبود زندگی‌تان کمک شایانی کند.

برای افزایش اعتماد به نفس روی زبان بدن خود دقت و تمرکز کنید. نحوه نشستن، راه رفتن و صحبت کردن شما می‌تواند در افزایش یا کاهش اعتماد به نفس‌تان تاثیر بسزایی داشته باشد. به عنوان مثال برای افزایش اعتماد به نفس کمی سرعت راه رفتن خود را افزایش دهید یا هنگامی که نشسته‌اید کمر خود را صاف بگیرید و سر خود را کمی به سمت بالا نگه دارید. لبخند زده، سعی کنید نگاهی نافذ و تاثیرگذار داشته باشید. اگر دقت کنید اکثر افرادی که اعتماد به نفس کمی دارند اصولاً هنگام نشستن کمری خمیده داشته و گردن خود را به سمت چپ یا راست کج می‌کنند، سرعت راه رفتن کمی داشته و جسارت نگاه کردن مستقیم به چشم‌های دیگران را ندارند. برای تمرین مهارت‌های زبان بدن هم می‌توانید از منابع این علم، همچون کتاب، فیلم‌های آموزشی و ... استفاده نمایند. همچنین می‌توانید حرکات و زبان بدن فردی را که اعتماد به نفس بالایی دارد و در اطراف شماست با دقت زیر نظر گرفته و از حالات و رفتار او تقلید نمایید. حتی همین تقلید زبان بدن، ضمیر ناخودآگاه شما را ملزم می‌سازد که اعتماد به نفس را در شما به وجود آورد.

۳- سطح انرژی خود را افزایش دهید:

ورزش‌های هوازی، سریع، رقابتی و مهیج انجام دهید. ورزش کردن در فضای باز و انجام تمرینات تیمی و مهیج مانند والیبال، فوتبال، بسکتبال یا ... می‌تواند به افزایش سطح انرژی شما کمک کند. به طور کلی ورزش جدای از این که شما چه تیپ شخصیتی و رفتاری داشته باشید برای تعدیل سطح انرژی افراد بسیار مفید و موثر است. فقط نوع کاربرد آن در اشخاص مختلف متفاوت خواهد بود، به نحوی که افراد گروه I و D با ورزش می‌توانند به تخلیه انرژی بالای خود بپردازند و افراد گروه S و C

می توانند از آن برای بالا بردن سطح انرژی خود کمک بگیرند .

یکی دیگر از تمرینات کاربردی مفید برای افزایش سطح انرژی، بالا بردن سرعت راه رفتن، کار کردن و یا حتی صحبت کردن می باشد. خودتان زبان بدن تان را به نحوی تنظیم کنید که به فعالیت و داشتن انرژی بیشتر تحریک و ترغیب شوید.

مزاج خود را بشناسید و با توجه به غذاهایی که در روز استفاده می کنید سطح انرژی خود را کنترل کنید. به عنوان مثال در طب سنتی به افرادی که سطح انرژی پایین دارند توصیه شده که از مواد غذایی که طبع سردی دارند، کمتر استفاده کرده و مواد غذایی را که با توجه به مزاج شما پیشنهاد شده است را بیشتر مصرف نمایید. برای افزایش سرعت تصمیم گیری ، گاهی خود را در معرض انتخاب های سریع قرار داده و در چند ثانیه انتخاب و تصمیم گیری نمایید. این کار را به تنهایی انجام دهید و مسئولیت انتخاب و تصمیمات خود را بپذیرید.

۴- درگیر جزئیات نشوید:

سعی کنید هنگام سخن گفتن، ابتدا حرف اصلی و کل مطلب را بیان کنید و اگر مخاطب مایل بود به ذکر جزئیات بپردازید. برای این کار کافی است بپذیرید واقعا تمام آنچه را که شما می گوئید برای مخاطب جذاب نیست بنابراین خود را مجاب کنید که در ذکر آن چه می گوئید از کمترین توصیف یا حاشیه رفتن استفاده کنید.

صحبت کردن خود را محدود کنید و تلاش کنید، بیش از یک زمان مشخص درباره یک موضوع خاص صحبت نکنید.

همچنین توصیه می کنیم در مواقع ضروری یا زمانی که در گیر انجام یک کار مشخصی هستید. تلفن همراه خود را خاموش کرده یا برای آن

محدودیت زمانی بگذارید، زیرا بارها مشاهده شده افراد گروه S از آن جایی که قاطعیت لازم در نه گفتن یا قطع سخنان مخاطب را ندارند ممکن است به خاطر رودربایستی، زمان زیادی را به حرف زدن تلفنی ادامه دهند و از کار اصلی خود باز مانند.

۵- شما مسئول همه کس و همه چیز نیستید:

افراد گروه S بیش از سایر تیپ‌های شخصیتی و رفتاری، درگیر مسائل شخصی مردم، ناعدالتی‌های جامعه، غصه‌ها، نگرانی‌ها و دغدغه‌های سایرین می‌شوند. گاهی دیدن یک صحنه تصادف، یک کودک کار یا فقر مردم می‌تواند تا روزها و حتی هفته‌ها ذهن آنها را درگیر کرده و زندگی‌شان را تحت الشعاع قرار دهد، ما توصیه می‌کنیم، تا جایی که در توان دارید به سایرین کمک و توجه کنید اما پیش از آن اجازه دهید افراد خود به زندگی و ساخت آینده خود بپردازند. غصه خوردن و غرق شدن در مشکلات و ناراحتی‌های دیگران نه کمک به شما و نه به آن افراد خواهد کرد. پس اگر فکر می‌کنید کاری از دست‌تان برای شخصی بر نمی‌آید، تلاش کنید کمی کلان‌تر به قضیه بنگرید. به عنوان مثال کارآفرینی کنید یا اگر در توان دارید به کودکان بد سرپرست یا بی سرپرست سواد بیاموزید و یا هر کاری که در دراز مدت می‌تواند به قشر بزرگ‌تری از جامعه کمک و خدمت کند را انجام دهید. به عبارت دیگر «به دیگران به جای ماهی دادن، ماهیگیری یاد دهید یا حتی فراتر از آن، به آنان پرورش ماهی بیاموزید.»

از تمرینات یوگا بهره بگیرید. یوگا بسیار به شما کمک می‌کند که به خودتان و دنیای درونی و حتی جسم‌تان توجه و تمرکز کنید. این تمرینات علاوه بر آرامش به افزایش تمرکز و اعتماد به نفس هم کمک شایانی خواهد کرد.

۶- توانایی نه گفتن را در خود افزایش دهید:

اولین اصل و مهم‌ترین اصل برای افزایش قاطعیت و توانایی ابراز عقاید، افزایش اعتماد به نفس است. علاوه بر این اصل اساسی برای قاطعیت لازم است مهارت نه گفتن را پله پله تمرین نمایید. برای این کار می‌توانید از موارد کوچک یا از نزدیکان خود شروع کنید. اگر واقعا در یک زمان تمایل ندارید کار خاصی را انجام دهید به راحتی عنوان کنید و از «نه» گفتن نهراسید. شاید در ابتدای امر کمی برایتان دشوار باشد اما به تلاش خود ادامه دهید، بپذیرید که شما لازم نیست هر آن چه دیگران می‌خواهند را برآورده کنید همان گونه که دیگران تمام خواسته‌های شما را برآورده نخواهند کرد و این امر بسیار طبیعی است.

نگرانی‌ها، گلایه‌ها، دغدغه‌ها و دلخوری‌های خود را از دیگران، دوستانه و محترمانه با آنها مطرح کنید. بسیاری از اوقات دیگران نمی‌دانند شما چرا و از کدام موضوع گله‌مند هستید، افراد گروه S به طور معمول حرف‌هایشان را به زبان نمی‌آورند و همین موجب می‌شود هم خود را آزرده کنند و هم اینکه در خفا و با کنایه حرف‌های خود را بیان کند که موجب آزردن مخاطب می‌شود. اگر حس می‌کنید چیزی شما را ناراحت کرده است خیلی سریع و رک و دوستانه با مخاطب مطرح کنید. شاید بسیاری از اوقات ناراحتی شما از یک سوءتفاهم نشأت گرفته باشد که در صورتی که مطرح نکنید هیچ‌گاه برطرف نخواهد شد.

زمانی که در جمعی از شما نظرخواهی می‌شود، نظر خود را بیان نموده و تصمیم‌گیری را به عهده جمع نگذارید، به عنوان مثال وقتی به رستوران می‌روید غذای موردعلاقه خود را سفارش دهید یا برای خرید، لباسی را که به نظر شما زیباست انتخاب کنید نه آنچه دیگران می‌گویند. قطعا انسان‌ها با نظرات و سلیقه‌های مختلف خلق شده‌اند و قرار نیست آن چه را که شما

می‌پسندید تمام اطرافیان‌تان تایید کنند. مهم این است که شما تصمیم بگیرید و زمانی که انتخاب کردید قاطعانه روی حرفتان بایستید و دچار شک و تردید نشوید.

در مورد تربیت فرزندان‌تان قاطع باشید. اگر قرار است اصولی را به آنها آموزش دهید نسبت به آن سختگیر و مصمم باشید. به کرات در جلسات مشاوره با ارتباطاتی که با والدین گروه S داشته‌ایم به این موضوع برخورد کرده‌ایم که آنها با اولین واکنش کودکشان و یا عکس‌العمل‌هایی مانند گریه و جیغ و ... از پافشاری بر خواسته برحق خود منصرف می‌شوند. در حالیکه ما همواره به این والدین یادآوری می‌کنیم که برای تربیت صحیح یا آموزش اصولی که شاید برای آن لحظه یک خردسال سنگین باشد، گاهی لازم است قاطعیت و پافشاری بیشتری ورزید. ملزم کردن کودکان به رعایت اصول و قوانین خانواده ضامن خوشبختی و بهتر شدن آینده پیش روی آنهاست.

۷- توانایی خطرپذیری و جسارت خود را افزایش دهید:

سعی کنید توان خطرپذیری خود را با خطر کردن در مسائل کوچک تقویت کنید، به عنوان مثال می‌توانید در رقابت‌های کوچک دوستانه شرکت کنید. همچنین بازی‌های رایانه‌ای که می‌تواند قدرت خطرپذیری شما را تقویت کند را انجام داده یا گاهی خود را در معرض شرایط مختلف قرار دهید که مجبور به انتخاب سریع و آن هم در شرایط نامشخص باشید. همه این گام‌های کوچک به مرور خطرپذیری شما را قوی‌تر و متعادل‌تر می‌کند.

از شکست نهراسید، سعی کنید از شکست‌های خود درس بگیرید و از آنها برای خود خاطره خوب بسازید. ترس از شکست خود عامل اصلی شکست خوردن است، پس با جسارت به آن چه از آن هراس دارید، حمله‌ور شوید. هم چنین کلاس‌ها، سمینارها و فیلم‌های آموزشی مرتبط با مدیریت ریسک، مدیریت هیجان و استرس می‌تواند به افزایش توان خطرپذیری شما کمک

شایانی کند.

۸- داوطلب باشید و برای رسیدن به اهدافتان بجنگید:

سعی کنید در انجام کارهایی که توانایی آن را دارید داوطلب شوید به عنوان مثال اگر فکر می‌کنید کاری را بهتر از دیگری می‌توانید به انجام برسانید به خودتان فرصت داده تا توانایی خود را در معرض نمایش و محک قرار دهید. این کار را می‌توانید با تمرین‌های ساده روزانه شروع کنید به عنوان مثال اگر دانش‌آموز یا دانشجو هستید بخشی از درس را از قبل مطالعه کرده و داوطلبانه در جلسه بعدی کلاس آن را ارائه دهید. این کار هم به افزایش اعتماد به نفس و هم به بهبود روند کاری شما کمک شایانی خواهد کرد.

۹- زندگی را جدی‌تر بگیرید:

به سلامت و تناسب اندام خود اهمیت دهید. عدم پرهیز غذایی در استفاده از قند، نمک، چربی یا غذاهای کلسترول‌دار همه و همه در دراز مدت می‌تواند برای شما مشکل‌ساز شود. پس بهتر است با یک رژیم غذایی مناسب از ابتدا سلامت خود را تضمین نمایید. هم چنین توصیه می‌کنیم به پوشش ظاهری و زیبایی خود توجه بیشتری داشته باشید.. از عطر و ساعت و لباس و کفش‌های شیک نه الزاما گران قیمت و متناسب استفاده کنید. لباس‌های خود را متناسب با هوا و فصلی که در آن قرار دارید انتخاب نمایید.

۱۰- احساسات خود را کنترل کنید:

سعی کنید بیش از احساسی بودن منطقی باشید. هر زمان نیازمند تصمیم‌گیری بودید با افراد گروه C و D مشورت کنید تا مطمئن شوید بر پایه احساسات زودگذر و لحظه‌ای انتخاب نکرده‌اید. همچنین از آن جایی که افراد گروه S بیشتر درباره موضوعات مختلف حرف می‌زنند تا به آن عمل کنند، یک راه‌حل موثر برای حل این مساله ملزم کردن خودتان به

این است که هر حرفی را بر زبان می‌آورید قطعا به مرحله عمل برسانید. در این صورت به مرور زمان نسبت به حرف‌هایی که می‌زنید، نوعی حس تعهد پیدا کرده که منجر می‌شود یا هر چیزی را نگوئید یا هر چه می‌گوئید، به انجام برسانید.

کارهای منطقی و عمیق انجام دهید. اوقات فراغتتان را صرف اموری کنید که می‌تواند قدرت منطق را در شما افزایش دهد مانند حل مسائل و معماهای ریاضی، بازی شطرنج، حل جدول سودوکو و هم چنین توصیه می‌کنیم نیمکره چپ مغز خود را که مسئول فلسفه، منطق و امور تجزیه و تحلیل است را فعال‌تر کنید.

جملات، عبارات موردعلاقه، نشانه‌ها و سمبل‌های گروه S:

رهرو آن نیست گهی تند و گهی خسته رود

رهرو آن است که آهسته و پیوسته رود

آنچه برای خود نمی‌پسندی برای دیگران هم می‌پسند مطمئن، متعهد، آینده‌ساز

اول خانواده، سپس کار

دست‌ها با هم برای هم، قلب‌ها با هم برای هم، یکی برای همه و همه برای یکی

آرامش شرط اول زندگی

دنیای بدون صداقت، پوچ و بی‌مفهوم

خورشید باش که اگر نخواستی به کسی بتابی نتوانی

بنی‌آدم اعضای یکدیگرند که در آفرینش ز یک گوهرند

دست در دست هم دهیم به مهر

من می‌توانم، صبر کن و ببین

همه چیز درباره گروه C

ویژگی‌های عمومی و رفتاری

افراد گروه C که با رنگ آبی هم شناخته می‌شوند، دو ویژگی درونگرا و وظیفه محور را دارند. C ها افرادی واقع‌گرا، متفکر، پایدار، سنتی، حقیقت‌جو، منطقی، حسابگر، شکاک، عمیق، مراقب، سیاستمدار و قابل اطمینان هستند. آنها افرادی محتاط و هوشیار بوده که قبل از هر اقدام، خوب تامل می‌کنند.

C ها دوست ندارند اشتباه کنند آنها معتقدند «دو بار اندازه‌گیری کن و یک بار ببر!» این افراد به طور ذاتی عاشق درک حقایق هستند و قادرند یک طرح منطقی را به خوبی برنامه‌ریزی کرده و آن را دنبال کنند. افراد C عمیقاً معتقدند «برنامه‌ریزی کن برای کارت و کارکن برای برنامه‌ات» آنها مقتصد و حسابگر بوده و مفاهیم اقتصادی را خیلی خوب و البته بهتر از دیگران به خصوص افراد گروه A درک می‌کنند و به کار می‌گیرند، به نحوی که اگر بودجه‌ای را برای هزینه کردن درباره مسئله خاصی به آنها اختصاص دهند، به همان اندازه یا حتی کمتر از آن خرج می‌کنند.

این افراد بسیار دقیق بوده و بطور معمول متون روزنامه‌ها، دستورالعمل دستگاه‌ها و حتی نوشته‌های روی دیوار را ویرایش و اصلاح می‌کنند. در واقع آنها دوست دارند اطمینان حاصل کنند همه چیز در کمال صحت و دقت انجام می‌شود. C ها افراد با صلاحیتی هستند که سعی می‌کنند از تجربه‌های پیشین خود درس بگیرند و برای آینده برنامه‌ریزی کنند. به عبارتی آنها به خوبی می‌دانند که می‌دانند آن چه را می‌دانند!

افراد C وظیفه محور بوده و وظایف خود را به نحو شایسته انجام می‌دهند. آنها به قدری درگیر کار می‌شوند که زمان کمی را برای تفریح و استراحت

یا تعطیلات آخر هفته با افراد خانواده اختصاص می‌دهند. افراد این گروه انتقادگرانی حرفه‌ای هستند. آنها بهتر از هر مدل رفتاری دیگری می‌توانند موقعیت‌ها را تجزیه و تحلیل نمایند. C ها توانایی خارق‌العاده‌ای در دیدن وقایع پشت پرده دارند و می‌فهمند به راستی چه اتفاقی در حال وقوع است.

از دیگر ویژگی‌های شاخص این گروه، می‌توان به کنجکاوی و پرسشگر بودن بیش از حد این افراد اشاره کرد. آنها همواره راه‌هایی را برای گرفتن اطلاعات و راستی آزمایی آن جستجو کرده و آنها را بهبود می‌بخشند.

از لحاظ ویژگی‌های ظاهری این افراد، اغلب پوششی ساده، سنتی و مرتب داشته، با نزاکت و بسیار تمیز می‌باشند. صدای آنها یکنواخت با احساس کم بوده و حرکت بدن کمی دارند. تلفن‌های آنها کوتاه، رسمی، مختصر و مفید است. C ها ظاهری سرد، موقر و آرام دارند و هیجانات گروه A، مهر و اشتیاق گروه S و قاطعیت و انرژی زیاد گروه D در آنها کمتر دیده می‌شود.

C ها هم مانند گروه S شروع کننده صحبت‌ها نیستند و اصولاً حریم شخصی کوچکی دارند. این افراد اغلب سرد، رسمی و جدی بوده و کمتر علاقه دارند دیگران را با اسم کوچک یا حتی لحنی صمیمی مورد خطاب قرار دهند.

افراد این گروه بسیار با وجدان و حق‌طلب بوده و قدرت تحلیل بالایی دارند. آنها پشتکار فوق‌العاده‌ای داشته و بسیار علاقه‌مند به دانستن جزئیات هستند که به مردم ربط دارد اما آنها علاقه‌ای به دانستن چیزهای کوچک درباره همه چیز مانند گروه C ندارند. افراد این گروه به سختی جزئیات یک داستان را اشتباه می‌گویند. آنها به انجام کارهای ظریف و فکری مانند ساختن پازل یا حل کردن جدول کلمات متقاطع علاقه دارند. آیا تاکنون

در بخش سرگرمی مجلات و روزنامه ها دیده اید که نوشته‌اند که «اشکال تصویر زیر در چیست؟» یا میان دو شکل زیر تفاوت‌ها را بیابید، بی شک این سرگرمی توسط یک فرد از گروه C طراحی شده یا حداقل این افراد بهترین گزینه‌ها برای حل آن خواهد بود.

C ها اصولاً در صحبت‌ها و سخنان خود، رعایت حال دیگران را می‌کنند ولی اگر جایی احساس کنند حرف مخاطب پشتوانه منطقی ندارد یا حق فرد دیگری در حال ضایع شدن است بسیار رک‌گو، تند و صریح می‌شوند. در واقع این ما هستیم که باید بیاموزیم دنیای آنها دنیایی کاملاً منطقی و بر پایه حق است و زبان تند و تیز آنها نماینده دنیای درونی خود می‌باشد. در اصل بزرگترین چالشی که افراد این گروه با آن مواجه هستند این است که معمولاً حق و حقیقت را می‌گویند اما مردم اغلب دوستان راستگو و بر حق که مدام به آنها تذکر می‌دهند را نمی‌خواهند. آنها دوستانی می‌خواهند که همراهشان باشند، ببخشند و فراموش کنند.

از دیگر ویژگی‌های افراد این گروه این است که آنها به طور معمول عادل و منصف بوده و حاضرند به اشتباهات خود اعتراف کنند. از طرفی C ها بسیار منظم، مقید و خوش قول بوده و به موقع سر قرارهای خود حاضر می‌شوند. ویژگی دیگر آنها این است که هنگام صحبت کردن به قدری غرق در جزئیات می‌شوند که ممکن است طرف مقابل را به خصوص اگر از گروه D یا I باشد خسته و کلافه کنند.

در نهایت این که C ها نیز مانند افراد گروه S خود را ضعیف‌تر از محیط دیده و همچون افراد گروه D محیط را نامطلوب ارزیابی می‌کنند. بزرگترین ترس این افراد مورد انتقاد واقع شدن و اشتباه کردن در کار می‌باشد. آنها در شرایط فشار و استرس بیشتر خوددار بوده ولی ناگهان به هم ریخته، سخت‌گیر، انتقادی و گریزان از اجتماع می‌شوند.

محققان به این نتیجه رسیده‌اند که حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد مردم الگوی رفتاری C دارند.

اساسی‌ترین نیاز گروه C پاسخ‌هایی با کیفیت است. شما می‌توانید به گروه C هر پاسخی بدهید ولی بهتر است بدانید اگر جوابتان خیلی خوب نباشد، گویا اصلاً به آنها جواب نداده‌اید. جواب‌های شما باید با کیفیت در مولفه‌ها باشد.

خانم‌های گروه C کدبانوهای تمیز، مرتب و خوش سلیقه و البته سخت‌گیر هستند. آنها به تفریحات خود هم به چشم یک مسئولیت مهم نگاه کرده و حتی برای گردش و پیاده‌روی یا یک میهمانی دوستانه برنامه‌ریزی می‌کنند و روی برنامه خود، فکر خواهند کرد. این گروه معتقدند زندگی ایده‌آل، زندگی است که سخت ولی منصف باشد. آنها به قدری منصف هستند که می‌توانند به راحتی به اشتباهات خود اعتراف کرده و مسوولیت خطاهای خود را بپذیرند. از این رو همواره به عنوان افرادی امین و مورد اعتماد می‌توانند در جامعه به حساب آیند.

به علت طبع کمال‌گرای افراد گروه C آنها تمایل دارند همیشه عالی و متمایز باشند. هرچند گاهی خود آنها هم می‌دانند که عالی نیستند ولی دوست ندارند آن را بپذیرند. در کل زمانی که کسی به خطای آنها اشاره کند گرچه در ظاهر نشان نمی‌دهند، اما بی‌شک آن فرد دیگر جایگاه اولیه خود را در زندگی آنها نخواهد داشت. افراد گروه C می‌توانند بسیار کینه‌توز باشند. آنها مشکلات، حرف‌های ناخوشایند و اتفاقات بد زندگی خود را تا سالیان سال فراموش نکرده و در ذهن خود نگه می‌دارند. همچنین افراد این گروه، هرگز کسانی را که به آنها بدی کرده‌اند را از یاد نمی‌برند. به عبارتی C ها همه چیز را یا سیاه می‌بینند یا سفید برای آنها هیچ چیز خاکستری نیست.

از آنجایی که افراد این گروه خواهان محیطی امن و آرام هستند، گلایه‌ها و نگرانی‌های خود را در قالب نیش و کنایه زدن مطرح می‌کنند زیرا آنها نمی‌توانند مانند D ها وارد بحث و چالش شوند یا همچون A ها مشکلات خود را فراموش کنند.

از دیگر نقاط قابل بهبود افراد این گروه می‌توان به وظیفه محور بودن بیش از حد و برخورد های جدی، رسمی، سرد و خشک آنها در زندگی اشاره کرد. به عبارتی آنها تمایل زیادی به غیراجتماعی بودن دارند. بنابراین برای طبع گرم و برقرار کردن روابط دوستانه با سایرین ارزش کمی قائل هستند به نحوی که حتی اگر پای صحبت‌های یک فرد با شاخص C بنشینید، رفتن به یک اردوی تفریحی شاد، میهمانی‌های دورهمی دوستانه، رفتن به شهربازی، شرکت در یک کنسرت پاپ و حتی آب‌بازی کردن وقایعی عجیب و حتی جلف به حساب می‌آید.

مورد دیگر این که افراد گروه C اغلب انعطاف‌پذیری زیادی ندارند و به افکار خود و راهشان بیش از هر چیز اعتقاد دارند. به عبارتی آنها فکر می‌کنند راه آنها بهترین راه و البته گاهی تنها راه موجود است. از این رو C ها به کارهای فردی علاقه دارند زیرا گمان می‌کنند، خودشان می‌توانند هر کاری را در سطح عالی انجام دهند.

نقطه دیگر قابل بهبود برای این افراد این است که آنها بسیار حساس و زودرنج بوده و چون کمی طبع بدبینانه هم دارند موجب می‌شود، بیشتر راجع به دیگران قضاوت کرده و هر حرف یا حرکتی را به خود یا شرایطشان ربط دهند. پس ما همیشه به نزدیکان افراد گروه C توصیه می‌کنیم بیشتر مراقب سلامت روحی و جسمی آنها باشند، زیرا این افراد بیش از هر گروه دیگر با خطر افسردگی، وسواس و بدبینی تهدید می‌شوند. در نهایت این که افراد این گروه پایبندی و تعصب بالایی نسبت به اعتقادات

فردیشان دارند که برای انعطاف‌پذیری و تغییر نگرش‌های اولیه بیش از سایر الگوی‌های رفتاری نیاز به تلاش و ممارست دارند. حتی گاهی همین طبیعت آنها موجب می‌شود که این افراد از شنیدن ایده‌های خوب دیگران هم اجتناب کنند.

دوستی “C” ها

“C” ها دوستان بسیار کمی دارند.

سخت اعتماد می‌کنند و در روابط کاری بهتر هستند.

راهکارهای موثر جهت تعدیل لایه شخصیت C و تمرینات کاربردی این گروه:

۱- کمی منعطف‌تر باشید:

کمی منعطف‌تر باشید. گاهی اجازه دهید که از زمان و موقعیت و شرایطی که در آن قرار دارید، غرق لذت شوید، زندگی را راحت‌تر بگیرید باور کنید که لازم نیست همه چیز عالی باشد تا بتوانید از خود و شرایطتان لذت ببرید. گاهی می‌توان در سخت‌ترین شرایط هم خندید و با لبخند به دیگران عشق ورزید. روی زبان بدن خود کار کنید و آن را نرم و منعطف‌تر کنید. برای این کار می‌توانید از کلاس‌ها، سمینارها و فیلم‌های آموزشی مرتبط با زبان بدن کمک بگیرید.

اگر شما هم یک فرد از گروه C هستید باید بدانید که بیش از دیگران در معرض افسردگی قرار دارید. بنابراین سعی کنید همواره شرایط خود را به نحوی مثبت و موثر تغییر دهید. منعطف‌تر باشید، به دل طبیعت بروید و از آن لذت ببرید. به موسیقی‌های شاد گوش دهید و ورزش کنید. به طور کلی خود را با هر چیزی که فکر می‌کنید می‌تواند به حال شما و شادی اوقات‌تان کمک کند احاطه کنید.

۲- اعتماد به نفس خود را افزایش دهید:

ضمیر ناخودآگاه خود را با به کار بردن کلمات مثبت و موثر برای افزایش اعتماد به نفس، برنامه‌ریزی کنید. در اصل آن چه که شما در طول روز با خود می‌اندیشید یا در ذهنتان تکرار می‌کنید نحوه زندگیتان را تعیین می‌کند. بنابراین از کلمات مثبت، موثر و سازنده استفاده کنید. به عنوان مثال هر شب قبل از خواب با خود تکرار کنید که «من می‌توانم و قادرم به بهترین شکل زندگی کنم» این تلقینات مثبت و سایر عباراتی که اعتماد به نفس شما را افزایش می‌دهد می‌تواند به بهبود زندگی شما کمک شایانی کند.

سعی کنید خود و توانایی‌های‌تان را بروز دهید. برای این کار می‌توانید از سخنرانی در جمع‌های کوچک شروع کرده و یا آن چه را که در آن مسلط هستید به دیگران آموزش دهید. تدریس یکی از مهم‌ترین ابزارهای افزایش اعتماد به نفس می‌باشد. شاید سخنرانی و تدریس در ابتدا برای‌تان کمی سخت و دشوار بوده اما خیلی زود ترس و اضطراب جای خود را به اعتماد به نفس و جسارت داده، شما بهبود روند خود را به عینه مشاهده خواهید کرد.

یک لیست از نقاط مثبت خود تهیه کنید. این لیست می‌تواند شامل سلامتی تک تک اعضای بدن تا موفقیت‌های کاری، تحصیلی، شخصی و یا مهارت‌های خاصی باشد که شما نسبت به دیگران بیشتر از آن برخوردارید، سعی کنید برای این تمرین وقت بگذارید و تمامی مواردی را که حتی به نظرتان بی‌ارزش می‌آید را در آن یادداشت کنید.

برای افزایش اعتماد به نفس روی زبان بدن خود دقت و تمرکز کنید. نحوه نشستن، راه رفتن و صحبت کردن شما می‌تواند در افزایش یا کاهش اعتماد به نفستان تاثیر بسزایی داشته باشد.

به عنوان مثال برای افزایش اعتماد به نفس کمی سرعت راه رفتن خود را

افزایش دهید یا هنگامی که با فردی صحبت می‌کنید مستقیم به چشم‌های او نگاه کنید و بدین ترتیب اعتماد به نفس خود را نشان دهید. اگر دقت کنید اکثر افرادی که اعتماد به نفس پایینی دارند معمولاً کمتر به شکل مستقیم به چشم‌های مخاطب خود نگاه می‌کنند.

۳- احساسات خود را بروز دهید:

برای کار کردن خود زمان مشخصی تعیین کرده و عملگرایی را جایگزین تردید کنید. شما تنها بخشی از شبانه روز را حق دارید به مسائل کاری یا درسی خود بپردازید. بنابراین خود را به رعایت دو اصل ملزم کنید. اول این که تنها در زمان کاری که برای شما در نظر گرفته شده کار کنید. لزومی ندارد شما وقت بیشتری از زمان مقرر را به انجام وظایف کاری خود اختصاص دهید. مطمئن باشید ساعت کاری شما بر اساس استانداردهای لازم برای کار، سلامتی و حتی شرایط ارگونومیکی و فیزیکی شغل مرتبطتان در نظر گرفته شده است. دوم این که پس از ساعت کاری کاملاً ذهن خود را از آن چه در روز پشت سر گذاشته‌اید پاک کنید.

تمرین کنید احساسات خود را به صورت زبانی و با رفتاری محبت‌آمیز نشان دهید. برای این کار می‌توانید به نزدیکانتان بگویید که دوستشان دارید. مطمئن باشید همه افراد هر چقدر هم به احساس و محبت شما ایمان داشته باشند باز هم علاقمندند آن را در رفتار و کلام شما مشاهده کنند. برای همسرتان گل بخرید و گاهی برای او یک پیام محبت‌آمیز بفرستید. نزدیکانتان را در آغوش بکشید برای آنها هدیه بخرید و آنها را با الفاظ و القاب زیبا خطاب کنید. فراموش نکنید طبع منطقی و تکلیف‌گرای درون‌تان هر لحظه شما را از خلق فضای احساسی دور می‌کند اما شما سعی کنید گاهی به صورت هوشیارانه به آن توجه کنید و به خانواده، دوستان و نزدیکانتان محبت بورزید.

برای تفریح، استراحت و عزیزانتان وقت بگذارید می‌توانید با آنها روزهایی را به رفتن به سینما، تئاتر، کنسرت یا حتی یک پیک‌نیک مفرح آخر هفته اختصاص دهید. سعی کنید در آن لحظات فقط به خودتان و لذت با هم بودن‌تان فکر کنید.

ناراحتی، دلخوری و عصبانیت خود را به موقع و به اندازه بروز دهید. آنها را روی هم جمع نکنید که هم خود را آزرده خاطر و عصبی نمایید هم روزی کاسه صبرتان لبریز شده و هر آنچه در دل دارید را یک جا بروز دهید. اگر زمانی موضوعی شما را آزرده‌خاطر کرد خیلی دوستانه آن را در آرامش با مخاطبتان در میان بگذارید مثلاً بگویید: «فلانی، من بابت این رفتار از تو آزرده شدم» یا «می‌دانم منظور نداشتی اما حرکت امروز صبح تو مرا ناراحت کرده است» یا با سایر الفاظی مانند این، دغدغه خود را به زبان آورید.

اگر زمانی از موضوعی بسیار ناراحت بودید و یا اتفاقی روی شما تاثیر منفی برجای گذاشت آن چه که در دل دارید را بنویسید و به آب روان بسپارید. اجازه دهید نوشتن، خشم درونی شما را خالی کند قطعاً پس از آن احساس آرامش و سبکی بیشتری خواهید داشت.

از آن جایی که افراد گروه C زمانی که به کاری مشغول می‌شوند، تمام انرژی و تمرکز خود را روی کار مربوطه می‌گذارند، بنابراین توصیه می‌کنیم گاهی به خودتان یک فرصت برای استراحت بدهید. به عنوان مثال هر دو ساعت ده دقیقه را به استراحت و یا انجام تمرینات مدیتیشن اختصاص دهید. علاوه بر این بهتر است هنگام پذیرش مسئولیت‌ها به سمت وظایفی بروید که می‌تواند به مطرح کردن‌تان بیانجامد. لزومی ندارد همیشه در پشت صحنه با انجام امور پشتیبانی مشغول شوید البته برای این کار لازم است کمی زبان و رفتار خود را شیرین‌تر و منعطف‌تر نمایید تا بهتر بتوانید با دیگران و نزدیکانتان ارتباط برقرار کنید.

۴- سطح انرژی خود را افزایش دهید:

ورزش‌های هوازی، سریع، رقابتی و مهیج انجام دهید. ورزش کردن در فضای باز و انجام تمرینات تیمی و مهیج مانند والیبال، فوتبال، بسکتبال یا ... می‌تواند به افزایش سطح انرژی شما کمک کند.

یکی دیگر از تمرینات کاربردی مفید برای افزایش سطح انرژی بالا بردن سرعت راه رفتن، کار کردن و یا حتی صحبت کردن در شماسست. خودتان زبان بدنتان را به نحوی تنظیم کنید که به فعالیت و داشتن انرژی بیشتر تحریک و ترغیب شوید.

مزاج خود را بشناسید و با توجه به غذاهایی که در روز استفاده می‌کنید سطح انرژی خود را کنترل کنید. به عنوان مثال درطب سنتی به افرادی که سطح انرژی پایین دارند توصیه شده که از مواد غذایی که طبع سرد دارند کمتر استفاده کنند.

۵- جسارت و خطرپذیری خود را افزایش دهید:

سعی کنید توانایی خطرپذیری خود را با خطر کردن در مسائل کوچک تقویت کنید. به عنوان مثال بازی‌های رایانه‌ای که می‌تواند توان خطرپذیری شما را تقویت کند را انجام دهید. خود را در معرض شرایط مختلف قرار دهید که مجبور به انتخاب سریع آن هم در شرایط نامشخص باشید. همه این گام‌های کوچک به مرور، توان خطرپذیری شما را افزایش می‌دهد.

از شکست نهراسید. سعی کنید از آنها درس بگیرید و برای خود خاطره خوب بسازید، ترس از شکست خود عامل اصلی شکست خوردن است. پس با جسارت به آن چه از آن هراس دارید حمله‌ور شوید. هم چنین کلاس‌ها، سمینارها و فیلم‌های آموزش مرتبط با مدیریت ریسک، مدیریت هیجان، استرس و قاطعیت‌ورزی می‌تواند به افزایش خطرپذیری شما کمک شایانی کند.

۶- داوطلب باشید:

رقابت کردن را از جمع‌های کوچک دو نفره شروع کنید. به عنوان مثال می‌توانید با یکی از همکلاسی‌هایتان درس بخوانید و با هم مسابقه دهید یا یک کار مشترک را با یکی از اعضای خانواده هم زمان انجام داده و نتیجه کارتان را با هم مقایسه کنید و یا حتی با رایانه مسابقه شطرنج دهید. اجازه دهید شما بر ترستان از شکست، استرس و رقابت کردن غلبه نمایید.

۷- مثبت باشید:

محیطی شاد و مفرح و دلپذیر برای خود و دیگران ایجاد کنید، اجازه دهید نزدیکانتان از بودن شما در کنار خودشان و همچنین از آزادی و آرامش حاکم بر محیطشان لذت ببرند. لبخند بزنید، نفس عمیق بکشید و اجازه دهید انرژی مثبت خود را به محیط داده و از دیگران هم آن را دریافت کنید. دیدن فیلم‌ها و تئاترهای طنز، تعریف کردن یا شنیدن خاطرات خنده‌دار اطرافیان و ایجاد یک جو شاد و مفرح به مثبت‌اندیشی و آرامش روحی شما و نزدیکانتان کمک شایانی خواهد کرد.

خود را ملزم کنید که تحت هیچ شرایطی راجع به هیچ فرد، هیچ اتفاق و هیچ رفتاری که مشاهده می‌کنید قضاوت نکنید، قضاوت کردن بیشترین عاملی است که به افراد این گروه آسیب می‌زند. سعی کنید زمانی که می‌خواهید در افکار و ذهنتان کسی را مورد نقد قرار دهید چند ساعت یا یک روز این قضاوت را به تاخیر بیندازید. در بسیاری از اوقات خواهید دید که نظرات و پیش‌داوری‌های شما اشتباه بوده است.

با استفاده از آموزه‌های دینی و نیایش به درگاه خداوند متعال استرس و اضطراب خود را متعادل نموده، روح و جسم خود را با استعانت از آن دریای بیکران تلطیف نمایید.

از تمرینات یوگا بهره بگیرید. یوگا بسیار به شما کمک می‌کند که به خودتان و دنیای درونی و حتی جستماتان توجه و تمرکز کنید. همچنین این تمرینات به افزایش تمرکز و اعتماد به نفستان هم کمک شایانی خواهد نمود. انعطاف را به زندگی خود بیاورید. برای این کار توصیه می‌کنیم زندگی را کمی ساده‌تر بگیرید. تفریح کنید، به پیاده‌روی بروید، دست از انتقاد و سرزنش مدام دیگران بردارید به جای دید منتقدانه سایرین را تشویق کنید و به آنها عشق بورزید. به عنوان تمرین می‌توانید تصمیم بگیرید در هر روز دل ده نفر را شاد کنید گاهی با یک تشویق کوچک و گاهی با بیان یک جمله محبت‌آمیز، خنده را بر لبان آنها بنشانید. سعی کنید خیلی درگیر اشتباهات و نقاط منفی دیگران نشوید.

۸- درگیر جزئیات نشوید:

چون کیفیت برای شما اهمیت بالایی دارد، برای انجام کارهای خود یک محدودیت زمانی بگذارید که مجبور شوید تا آن موعد مقرر یک کار را به پایان برسانید و خود را وادار کنید بعد از آن دیگر روی کار مذکور وقت بگذارید. اگر واقعا به انجام این تمرین متعهد شوید موجب می‌شود که به مرور بیاموزید زمان خود را صرفا روی انجام امور مهم گذاشته و از توجه بیش از حد به جزئیات و حواشی کار پرهیزید.

سعی کنید منظور خود را خیلی روشن و با استفاده از کلماتی عامی و ساده مطرح کنید. افراد با تیپ شخصیتی و رفتاری C اغلب خیلی پیچیده سخن می‌گویند و در این حین به قدری با ذکر جزئیات هم به آن بال و پر می‌دهند، که گاهی مخاطب نمی‌تواند به سادگی منظور وی را دریابد. در این راستا توصیه می‌کنیم از کلاس‌ها، کارگاه‌ها و CD ها و فیلم‌های آموزشی فن بیان و اصول خلاصه‌گویی بهره بگیرید.

۹- توانایی نه گفتن را در خود افزایش دهید:

اولین گام برای حل این مشکل این است که سعی کنید وجود اختلاف نظر، دعوا، بحث و جدل و عصبانیت را هم به عنوان بخشی از زندگی بپذیرید. منظور ما اصلاً این نیست که بحث و جدل یا دعوا خوب بوده یا بهتر است، باشد، اما بپذیرید این هم مانند بسیاری از احساسات یا وقایع ناخوشایند دیگر در زندگی مانند ترس و غم و ... باید پذیرفته شده و مدیریت گردد. اگر احساس کردید مخاطبتان شما را در شرایط عصبی و چالشی بدی قرار داده کمی حالت او را به خود بگیرید بعد از چند دقیقه صدای خود را آرام کرده و او را به آرامش دعوت کنید. در این صورت در محیطی دوستانه و آرام به صحبت و تبادل اطلاعات پرداخته و منطقی مشکلات خود را حل کنید.

اولین اصل و مهم‌ترین اصل برای افزایش قاطعیت و توانایی ابراز عقاید، افزایش اعتماد به نفس است. علاوه بر این اصل اساسی برای قاطعیت لازم است مهارت نه گفتن را پله پله و به مرور تمرین نمایید. برای این کار می‌توانید از موارد کوچک یا از نزدیکان خود شروع کنید. اگر واقعا در یک زمان تمایل ندارید کار خاصی را انجام دهید به راحتی عنوان کنید و از نه گفتن نهراسید. شاید در ابتدای امر کمی برایتان دشوار باشد اما به تلاش خود ادامه دهید. بپذیرید که شما لازم نیست هر آن چه دیگران می‌خواهند را برآورده کنید همان گونه که دیگران تمام خواسته‌های شما را برآورده نخواهد کرد این امر بسیار طبیعی است.

۱۰- کمی اجتماعی‌تر باشید:

سعی کنید دایره روابط خود را وسیع‌تر کنید و با افراد بیشتری ارتباط برقرار کنید، به عنوان مثال تمرین کنید در هر هفته با پنج نفر جدید ارتباط برقرار کنید این ارتباطات می‌تواند از یک سلام و احوالپرسی ساده با یک

همسایه جدید، شروع شود تا دیدار با یک دوست قدیمی که مدت‌هاست از او بی‌خبر بوده‌اید. علاوه بر این توصیه می‌کنیم در کارهای تیمی و ورزش‌های گروهی و فعالیت‌های مختلف اجتماعی حضور یابید و با دیگران ارتباط برقرار کنید.

همچنین همان طور که قبلاً گفتیم، سعی کنید برای اواخر هفته خود برنامه‌های شاد و مفرح بریزید و به دیدار دوستان، اقوام و همسایه‌ها بروید و آنها را به منزل خود دعوت کنید. سعی کنید برای خود یک زندگی اجتماعی قشنگ بسازید و به عنوان اولین قدم از روحیه سرد و خشک و جدی خود فاصله بگیرید. حتی هیجان عکس گرفتن با هنرمندان و ورزشکاران را نیز تجربه کنید. اجازه دهید در جمع‌های مختلف خود را ابراز کرده و دیگران به وجد آورید. هم چنین توصیه می‌کنیم خود را در کارهای گروهی مختلف درگیر نمایید.

۱۱- همیشه حق با شما نیست:

بپذیرید همیشه حق با شما نیست. بنابراین پیش از این که در هر موضوعی قیافه حق به جانب به خود بگیرید و به قضاوت کردن پردازید کمی متواضعانه سکوت کنید و حرف‌های مخاطبتان را کامل بشنوید. شاید پس از آن نظرتان درباره حقانیت خود عوض شود.

افراد گروه S و C بیش از سایر تیپ‌های شخصیتی و رفتاری درگیر مسائل شخصی مردم، ناعدالتی‌های جامعه، غصه‌ها، نگرانی‌ها و دغدغه‌های سایرین می‌شوند. گاهی دیدن یک صحنه تصادف، یک کودک کار یا فقر مردم می‌تواند تا روزها و حتی هفته‌ها ذهن آنها را درگیر کرده و زندگی آنها را تحت الشعاع قرار دهد. ما توصیه می‌کنیم شما تا جایی که در توان دارید به سایرین کمک و توجه کنید اما پیش از این اجازه دهید افراد خود به زندگی و ساخت آینده کمک کنند.

افراد گروه C شاید به خاطر طبع سرسخت، جدی و چارچوب مدار خود بیش از دیگران مستعد پذیرش خصلت‌های ناخوشایند در وجودشان باشند. به عنوان مثال افراد گروه C بیشتر مواقع شخصیتی مغرور و خودخواه را از خود بروز می‌دهند. البته این تنها به این دلیل است که آنها از اشتباه کردن بیزارند. هم چنین این افراد کمی لجباز و خود محور هستند و در بیان دانسته‌ها و بروز علم خود خسیس به حساب می‌آیند. به نحوی که افراد با تیپ شخصیتی و رفتاری C اغلب چیزهای زیادی را می‌دانند ولی تمایلی به بروز آنها ندارند. همچنین این افراد علی‌رغم شخصیت منتقد خود روحیه انتقادپذیری زیادی نداشته و در برابر هر چیز جبهه می‌گیرند. در نهایت این که این افراد بسیار مقتصد، حسابگر و صرفه‌جو هستند و به قدری در خرج کردن پول حساب و کتاب می‌کنند یا در روابط دوستانه هر مساله‌ای را بر مبنای عدد و رقم می‌سنجند که اغلب به خاطر داشته باشید گاهی شما هم اشتباه می‌کنید پس چه بهتر که در هر کار با افراد مرتبط مشورت کنید یا مسائلی را که به یک جمع از افراد مربوط است با نظرسنجی به نتیجه نهایی برسانید. اجازه دهید همه افراد در تصمیم‌گیری‌های مرتبط به خودشان شریک باشند تا بیشتر مسوولانه‌تر و با انگیزه بیشتری کار کنند.

سعی کنید اطلاعات و دانسته‌های خود را خالصانه و مشتاقانه در اختیار دیگران قرار دهید این امر موجب می‌شود شما هر روز به دنبال دانسته‌های بیشتری بروید و در ضمن در تبادل علم و دانش و تخصص با دیگران شریک شوید. به عنوان مثال می‌توانید از طریق سایت یا وبلاگ یا گروه‌های تخصصی در شبکه‌های اجتماعی به تبادل نظر با سایر متخصصین بپردازید.

به دیگران کمک مالی کنید. پول در زندگی افراد گروه C سهم پررنگ و بسزایی دارد. بنابراین در صورتی که این افراد نتوانند حس خود را برای استفاده کردن از اموالشان کنترل کنند به مرور مشاهده می‌کنند که به

جای این که اموالشان برای زندگی بهتر به کمک آنها بیاید، آن افراد هستند که تمام زندگی خود را برای کسب درآمد صرف کرده‌اند، بنابراین یکی از توصیه‌های ما برای این افراد، این است که اجازه دهید از داشتن مال و ثروت هر چند کم و محدود باشد، لذت ببرید به عنوان مثال می‌توانید بخشی از آنها را ماهیانه برای تفریح کردن در نظر بگیرید یا به دیگران کمک کنید و حس لذت شاد کردن بقیه را با تمام وجود حس نمایید. در واقع باید بیاموزید مال و ثروت تا زمانی که برای شما و دیگران حس لذت، شیرینی و ارزش افزوده ایجاد نکند فاقد ارزش است، البته منظور ما این نیست که دیگر به پس‌انداز کردن نپردازید، هدف ما این است که تمام ثروت خود را پس‌انداز نکنید و اجازه دهید خودتان و دیگران از این نعمت الهی بهره‌مند شده و لذت ببرید.

جملات، عبارات موردعلاقه، نشانه‌ها و سمبل‌های گروه C:

تفاوت بین خوب و عالی، اندکی تلاش بیشتر است

موفقیت انسان‌ها در گرو اندیشه آنهاست

قبل از حرف زدن خوب فکر کن

امروز مقدمه فردا است

از ماست که بر ماست!

تحقیق، تفکر، تصمیم‌گیری، برنامه‌ریزی، کار

همت، تلاش و نظم در کار و زندگی

منطق، تفکر، نظم سه کلید موفقیت بررسی دقیق

تفکر عمیق /تصمیم صحیح

هر دوستی حقیقی نیست

منابع

الساندرا، تونی، اوکانر، مایکل جی، ون دایک، جی (۲۰۰۶). افراد باهوش: در تجارت. پرس قانون پلاتین

Denphaisarn, N (۲۰۱۴). چارچوبی جدید برای یادگیری الکترونیکی با استفاده از سبک یادگیری و شخصیت. مجله بین المللی علوم: تحقیقات پایه و کاربردی (IJSBAR)، دوره ۱۵۹-۱۴۵، برگرفته از <http://gsstr.org/index.php?journal=JournalOfBasicAndApplied>

گلاسکو، M. E. S., Weinstock, B., Lachman, V., Suplee, P. D. و Dreher, H. M. (۲۰۰۹). فواید

خوشبختی، کیهان مارستون، دلیو ام (۱۹۲۸). احساسات افراد عادی تورکی: چاپخانه دوونشیر. doi: ۱۰,۱۰۳۷/۱۳۳۹۰-۰۰۰

Harker, J. B. و Reynirese, J. H., Ackerman, D., Fink, A. a (۲۰۰۰). تأثیر شخصیت و نقش مدیریت بر ارزش های درک شده در تنظیمات کسب و کار. مجله بین المللی مدیریت مبتنی بر ارزش، ۱۳-۱، (۱۹۹۲) ۱۳. doi: BF۰۰۸۹۶۵۴۸/۱۰,۱۰۰۷

رابینز، اس پی، و قاضی، تی. (۲۰۱۳). رفتار سازمانی سالن پرنیتس رهام، ر.ا. (۲۰۱۱). پروفایل های شخصیت مثبت (نسخه جدید). پرس بینش شخصیت.

سباستین، ای.جی. (۲۰۰۹). جادوی مهارت های ارتباطی. رابرت اسمالز پکوی: انتشارات تیمشل. Stauffer, M. (۲۰۱۰) ۴۸ Days people keys.

Sugerman, J (۲۰۰۹). استفاده از مدل DiSC برای بهبود

اثربخشی ارتباط. آموزش صنعتی و بازرگانی، ۱۵۴-۱۵۱، (۳)، ۴۱. doi: ۱۰,۱۱۰۸/۰۰۱۹۷۸۵۰۹۱۰۹۵۰۹۵۲

Sugerman, Jeffrey, Scullard, Mark, Wilhelm, E (۲۰۱۱). ۸ بعد رهبری اثرات مداخله مختصر ذهن آگاهی بر تجربه درد حاد: بررسی تفاوت فردی

doi: Berrett-Kochler Publishers, Inc. ۱۰,۱۰۱۷ / ۰۰۴۱۵۳۲۴,۰۰۴ CBO۹۷۸۱۱۰۷۴۱۵۳۲۴,۰۰۴. Szumal, Janet; Cooke, R. A (۲۰۰۰). کتابچه راهنمای تسهیل‌کننده نظرسنجی AMA DISC. مرکز تحقیقات کاربردی، INC.