

هنر و علم خودشناسی



شخصیت خود را کشف کنید،
قوت‌هایتان را بشناسید، به خودآگاهی برسید
و یک زندگی متناسب با خود بسازید

مترجم: آرسام هورداد

پیتر هالینز

هنر و علم خودشناسی

(شخصیت خود را کشف کنید، قوت‌هایتان را بشناسید، به خودآگاهی برسید و یک زندگی متناسب با
خود بسازید)

نویسنده: پیتر هالینز

مترجم: آرسام هورداد

نشر نوین

مقدمه مترجم

اولین آشنایی و مواجهه من با مفهوم شخصیت، برمی‌گردد به سال ۱۳۸۴. جایی که مشغول مطالعه کتاب ارزشمند عصبیت و رشد آدمی، نوشته بی‌نظیر روانکاو آلمانی خانم کارن هورنای بودم. هر چقدر در مطالعه کتاب پیش می‌رفتم، حیرت و شگفت‌زدگی‌ام از این همه دقت و ظرافت در شرح هویت انسان بیشتر می‌شد. رفته‌رفته دریافتم که خودشناسی یکی از اصول کلیدی و مورد تأکید بسیاری از متفکران و اندیشمندان بوده و هست و همین باعث شعله‌ور شدن اشتیاق درونی‌ام به‌منظور حرکت در این مسیر شد.

این سیر ادامه داشت تا اینکه سال ۱۳۹۲ با ابزاری ارزشمند و پرکاربرد و بسیار مناسب برای خودشناسی به نام ابزار تیپ‌شناسی مایرز و بریگز (MBTI) آشنا شدم و پس از آن مصمم شدم تا حدی که توانم اجازه می‌دهد با ترجمه یا تولید محتوای ناب در حوزه‌های مرتبط با شخصیت و خودشناسی به هم‌وطنانم برای شناخت دقیق‌تر خصوصیات و ترجیحات خودشان یاری برسانم. یکی از انگیزه‌های اصلی من برای تمرکز در این حوزه، اجحاف ناروایی بود که می‌دیدم از سوی خانواده‌ها یا تفکرات قالبی جامعه،

چه در فرایند انتخاب رشته تحصیلی و چه در انتخاب شغل، به سرمایه‌های جوان کشور می‌رفت. در هر دوی این فرایندهای سرنوشت‌ساز و اساسی، گویی تنها چیزی که کم‌ترین اهمیت را داشت علاقه‌مندی، استعداد و توانمندی‌های ذاتی فرد بود. انگار این‌ها اصلاً به چشم نمی‌آمد و مهم نبود!

در ارتباطات بین فردی و خصوصاً رابطه عاطفی نیز وضع به همین ترتیب است و به نظرم می‌آید که ازدواج، تبدیل به فرایندی خودکار و خودبه‌خودی شده است. دلیل خیلی از افراد برای ازدواج کردن این است: ازدواج می‌کنم چون بقیه هم دارند ازدواج می‌کنند! اما وقتی از این شخص می‌پرسی چرا ازدواج کردی و چرا این فرد را به‌عنوان همسر و همراه انتخاب کردی؟ پاسخی ندارد زیرا خودش هم دقیقاً نمی‌دانسته که باید چه کسی را با چه ویژگی‌هایی انتخاب کند تا بیشترین تناسب و هماهنگی را با او داشته باشد. چرا ما این معیارها را نمی‌شناسیم؟ چرا به ما نگفته‌اند که تیپ شخصیتی و عاطفی طرف مقابلمان را چطور بشناسیم و از کجا بفهمیم بیشترین تناسب و سازگاری را با کدام فرد و به چه دلیل خواهیم داشت؟ یک فرد بالغ این‌ها را چه زمانی باید بیاموزد؟ ما چه زمانی باید این‌ها را می‌آموختیم؟ آیا آمار ازدواج و طلاق، آیا آمار بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی برای ما حرف و نکته و پیامی در این خصوص ندارد؟ آیا زمان آن نرسیده که به فردیت و هویت خودمان برگردیم و ارزش‌های درونی و عمیق

خودمان را بشناسیم تا ببینیم مسیری که من بیشترین رضایت را از آن می‌گیرم کجاست و چطور باید آن را پیدا کنم؟

این کتاب مقدمه و سرآغاز خوبی برای مبحث خودشناسی و شخصیت‌شناسی است و خواننده را به‌خوبی با نظریات و تئوری‌های مهم و اصلی حوزه شخصیت آشنا می‌کند. اگرچه پیشنهاد من این است که به این کتاب بسنده نکنید و سیر و سفر خودشناسی را بعد از مطالعه این کتاب هم با جدیت ادامه دهید.

هنر پتر هالینز، نویسنده این کتاب، در این است که گاهی پیچیده‌ترین و عمیق‌ترین مفاهیم روان‌شناسی و فلسفی را با بیانی ساده، سلیس و شیوا به مخاطب ارائه می‌کند و عجیب این است که این کار را بدون کاستن ذره‌ای از ظرافت‌های علمی و آکادمیک مطالب، انجام می‌دهد. من نیز کوشیده‌ام در ترجمه، همان شیوایی و سادگی را به‌کارگیرم تا حتی مخاطبی که اطلاعات چندانی از این حوزه ندارد کاملاً با مفاهیم پایه‌ای و نظری و اصول اولیه تئوری‌های مهم شخصیت آشنا شود. از طرفی باید به این نکته هم اشاره کنم که در ترجمه کتاب، وفاداری من به انتقال مفاهیم مدنظر نویسنده بوده است و نه ترجمه کلمه‌به‌کلمه لغات و عبارات و به این ترتیب هر جا احساس کردم مفهوم مورد نظر در قالب و لباسی متفاوت بهتر به جان خواننده می‌نشیند، در به‌کارگیری لغات و عبارات متفاوت تردید نکرده‌ام.

در پایان لازم است از جناب آقای مصطفی طرسکی مدیر محترم نشر نوین به دلیل اهمیتی که برای گسترش و نشر دانش‌های نوین قائلند تشکر کنم، از امین یزدانی عزیز که با دقت نظر و پیگیری فوق‌العاده مسبب آشنایی من با کتاب و در نتیجه ترجمه آن شد نیز کمال تشکر را دارم و در نهایت از همراهی بسیار ارزشمند خانم فرنوش سراج‌زاده که هم با مطالعه و بازبینی بخش‌هایی از کتاب یاری‌گر من بودند و هم با یادآوری نکاتی ارزشمند دید و بینش من را در ترجمه کتاب توسعه دادند صمیمانه تشکر و قدردانی می‌کنم.

آرسام هورداد

Typeshenasi.com

تیر ماه ۱۳۹۷

مقدمه

وقتی برای اولین بار به نیویورک رفتم سن و سال کمی داشتم و خیلی هم هیجان زده بودم. تا قبل از آن بیشتر دوران کودکی‌ام را در یک شهر کوچک ده هزار نفری گذرانده بودم، در نتیجه می‌توانید حدس بزنید که از تصور آسمان خراش‌های سربه‌فلک کشیده و میدان تایمز نیویورک چقدر ذوق زده بودم.

ناامید هم نشدم و خوشبختانه توانستم همه آن جاذبه‌های توریستی که همیشه در آرزویشان بودم را ببینم، مثل قایق‌سواری کنار مجسمه آزادی، رفتن به بالاترین نقطه برج امپایر استیت^۱، تجربه استفاده از مترو و بله، در نهایت، بازدید از میدان تایمز.

باید بگویم همه چیز درست همان‌طوری بود که قبلاً در ذهنم تصور کرده بودم و انتظارش را داشتم، جز متروسواری! تصورم از متروی نیویورک یک سیستم حمل‌ونقل پیشرفته و بسیار فراتر از زمان بود اما وقتی سوار مترو شدم دیدم در محاصره نقاشی‌های روی در و دیوار^۲ هستم که نگاه کردن به خیلی‌هایشان برای پسر بچه‌ای در سن و سال من هنوز خیلی زود بود. نکته دیگری که توجهم را جلب کرد مردم

نیویورک بودند.

منظورم از مردم شهروندان و ساکنان عادی شهر است، نه لزوماً افراد بی‌خانمان و بی‌سرپناه. در واقع پیش‌زمینه من و جایی که از آن آمده بودم دقیقاً همینجا بود که به چشم می‌آمد. در یک شهر کوچک احتمال اینکه قدم به قدم یک آشنا ببینید خیلی زیاد است، چون تقریباً همه یکدیگر را می‌شناسند. آنجا همه فک و فامیل‌هایتان هستند و آن‌ها را می‌بینید. به نوعی می‌شود گفت شما دیگر احساس غریبگی یا ناشناس بودن نمی‌کنید، مشغول هر فعالیتی که باشید بقیه شما را می‌بینند و به رسمیت می‌شناسند. این سبک زندگی نوعی خصلت به‌خصوص را در ساکنان شهرهای کوچک ایجاد می‌کند؛ نوعی مهمان‌نوازی، خونگرم بودن و صمیمیت با دیگران: تقریباً همه به هم لب‌خند می‌زنند و تا حد ممکن آماده کمک کردن به یکدیگر هستند. دلیل این خونگرمی هر چه باشد، در هر صورت زندگی کردن در چنین محیطی بسیار دوست‌داشتنی و شیرین است.

اما نیویورک این‌طور نبود. همین الان که دارید این کتاب را می‌خوانید اگر اهل یک شهر بزرگ و شلوغ (شبه نیویورک) باشید، احتمالاً با خواندن این حرف‌ها دارید به ساده بودن من پوزخند می‌زنید یا سرتان را تکان می‌دهید. آن‌طور که من بعدها متوجه شدم، نیویورکی‌ها به بی‌توجهی نسبت به افراد

غریبه و ناشناس شهره‌اند. شاید یکی از دلایلی این باشد که معمولاً همه در نیویورک سرشان شلوغ است و به رسیدگی به کارهای خودشان مشغولند، اما نکته این است که در سایر شهرهای بزرگ و پرجمعیت هم معمولاً این جنس رفتار را تا این اندازه مشاهده نمی‌کنید. پس چه عاملی باعث شکل‌گیری چنین فرهنگ صریح و خشکی می‌شود؟

فرض کنید دو کودک دوقلو داریم، اگر یکی از آن‌ها را در بدو تولد در شهر کوچک من بگذارید و دیگری را در نیویورک و صبر کنیم تا این دو بزرگ شوند؛ آیا کودکی که در نیویورک بزرگ شده به حکم غریزه‌اش فردی بدخلق و عبوس می‌شود؟ آیا این دو به واسطه ارتباط معجزه‌آمیز بیولوژیک خلق و خوی یکسانی خواهند داشت؟ یا اینکه محیط به رفتار آن‌ها شکل می‌دهد و باعث ایجاد تفاوت در آنان می‌شود؟

این پرسشی است که هنوز به روشنی پاسخ آن را نمی‌دانیم. چه دلیلی باعث می‌شود که ما به این شیوه که الان هستیم باشیم؟ آیا هویت ما ناشی از یک جبر بیولوژیکی است که راه‌گزینی از آن نداریم؟ یا اینکه محصول محیط اطرافمان و هر آنچه در آن مشاهده می‌کنیم و همسو با آن می‌شویم هستیم؟ خود من زمانی که بعدها به سیاتل نقل مکان کردم متوجه تنش و عصیانی شدم که مردم در شهرهای بزرگ و

شلوغ تجربه می‌کردند. شاید من این تنش و عصیت را آشکارا بروز نمی‌دادم اما از درون گرفتار آن شده بودم، این احساس آنقدر درونی بود که حتی تا مقطعی اصلاً متوجه وجود آن نبودم.

این سوالات تنها تکه‌هایی از پازل هنر و علم خودشناسی هستند: چرا ما این مدلی هستیم و خودمان تا چه اندازه می‌توانیم در شکل‌گیری و مدیریت خصوصیات منحصربه‌فردی که داریم نقش داشته باشیم؟

اما نکته مهم این است که این‌ها سوالاتی نیستند که از سر بیکاری بخواهیم به آن‌ها فکر کنیم؛ بلکه پاسخ این سوالات می‌تواند به مسیر زندگی ما شکل دهد. اگر ندانید چه عواملی روی شما تأثیرگذار بوده‌اند و در حال حاضر چه شخصیت و هویتی دارید، در نتیجه به احتمال قریب به یقین تصمیماتی که برای خودتان و زندگی‌تان می‌گیرید همه‌جانبه و دقیق نخواهند بود و صرفاً بر اساس معیارهای دم‌دستی و عامه‌پسند تصمیم‌گیری خواهید کرد.

خودشناسی به ما کمک می‌کند به شادمانی و رضایت درونی برسیم، چون سبب می‌شود بدانیم چه چیزهایی ما را خوشحال می‌کنند و از چه چیزهایی انرژی و انگیزه می‌گیریم. مثلاً به این موضوع فکر کنید که آیا رضایت درونی یک فرد درون‌گرا در شغلی حاصل می‌شود که مجبور است هر روز با تعداد

زیادی از مشتری‌ها و مراجعین گفتگو و بحث داشته باشد یا اینکه شغلی برای این فرد مناسب‌تر است که با خصوصیات و روحیات او سازگاری بیشتری داشته باشد و در آن، زمان مواجهه و ارتباط نزدیک با آدم‌ها تا حد ممکن کم باشد؟

به هر حال در زندگی همه ما زمانی فرامی‌رسد که به گذشته خودمان نگاه می‌کنیم و یا از اینکه به شیوه خودمان آن را زیسته‌ایم رضایت خواهیم داشت یا احساس می‌کنیم خودمان نبوده‌ایم و به جای شخص دیگری زندگی کرده‌ایم و این فکر بسیار تکان‌دهنده است. پس بیایید با هم سفر خودشناسی و خودآگاهی را شروع کنیم تا بتوانید در انتهای این سفر مسیر زندگی‌تان را آنگونه که مناسب خود شماست طراحی کنید و پیش ببرید.

فصل اول: ریشه‌های هویت و شخصیت

آدم‌ها شخصیت‌های متفاوت و یگانه‌ای دارند. اما این جمله برای نشان دادن اهمیت آن کافی نیست. به رفتار آدم‌ها در ترافیک و موقع رانندگی توجه کنید؛ هر کس خشم را به شیوه‌ای متفاوت مدیریت می‌کند. یک نفر وقتی می‌بیند اتومبیل جلویی به او راه نمی‌دهد خشمگین می‌شود، سعی می‌کند از او سبقت بگیرد و وقتی به کنارش می‌رسد شیشه را پایین می‌دهد و او را به باد ناسزا می‌گیرد. اما شخص دیگری در همین موقعیت، موضوع را نادیده می‌گیرد و به راهش ادامه می‌دهد، حتی ممکن است یک ساعت بعد این موضوع را به کل فراموش کرده باشد. سوال این است: دلیل این تفاوت چشم‌گیر در آدم‌ها چیست؟

تمام موجودات زنده، فارغ از اینکه متعلق به کدام گونه‌اند یک شخصیت و هویت منحصر به فرد، یکتا و یگانه دارند. از نظر بیولوژیک، بسیاری معتقدند که ما ویژگی‌های شخصیتی به‌خصوصی را از پدر و

مادرمان به ارث می‌بریم، فارغ از اینکه از آن ویژگی‌ها خوشمان بیاید یا نه. از طرف دیگر، نظریاتی هم وجود دارد که معتقدند شخصیت ما تابع محیطی است که در آن پرورش یافته و زندگی می‌کنیم. حالا با تمام این تفاسیر آیا می‌شود یک پاسخ قانع‌کننده و روشن به این پرسش بدهیم که بالاخره چه عاملی باعث می‌شود که ما اینگونه که هستیم باشیم؟

به عبارت دقیق‌تر شخصیت ما از کجا می‌آید؟ آیا شخصیت آموختنی و اکتسابی است یا بخشی از سرشت ماست که کنترل زیادی روی آن نداریم و در نتیجه باید به عنوان قسمتی از تقدیر و سرنوشت آن را بپذیریم؟ آیا در نهایت می‌توانیم به این پرسش که سالیان سال میان روان‌شناسان، پژوهشگران و فلاسفه مورد مناقشه بوده است پاسخ دهیم؟

هدف این فصل این است که درباره پیشینه تاریخی شخصیت‌شناسی و ریشه‌های شکل‌گیری شخصیت و همچنین نظریات مدرن بیولوژیک پیرامون شخصیت بحث کنیم و در نهایت می‌خواهیم ببینیم آدم‌ها چطور می‌توانند خودشان را بهتر بشناسند. در واقع می‌خواهیم به سیر تاریخی شخصیت‌شناسی از گذشته تاکنون نگاهی بیندازیم.

مزاج‌شناسی

برای اینکه ببینیم چه مسیری طی شده تا به نظریات فعلی در خصوص شخصیت رسیده‌ایم بهتر است اول نگاهی به سیر تاریخی این مسیر بیندازیم. عجیب نیست اگر بگوییم ریشه بیشتر نظریات پیرامون شخصیت حاصل تفکرات فلاسفه یونان باستان بوده است.

یونانی‌ها اولین بار به این نتیجه رسیدند که طبع و خصوصیت آدم‌ها را می‌توان در چهار طبقه‌بندی قرار داد که بعدها تحت عنوان نظریه مزاج‌ها یا مزاج‌شناسی^۳ شناخته شد. اولین بار بقراط (۳۷۰-۴۶۰ قبل از میلاد) بود که با توسعه نظریه مزاج‌ها از آن به عنوان روشی درمانی استفاده کرد. بقراط معتقد بود که خلق و خو و عواطف یک فرد از ازدیاد یکی از عناصر چهارگانه موجود در بدن شکل می‌گیرد: صفرای زرد^۴، صفرای سیاه^۵، خون^۶ و بلغم^۷. به این ترتیب مقدار متفاوت هر کدام از این اجزاء باعث شکل‌گیری شخصیت و طبع غالب فرد می‌شود. جالینوس (۲۰۰-۱۲۹ پس از میلاد) نیز در رساله‌اش با عنوان «طبایع^۸» به مطالعه و توسعه این نظریه و تیپ‌شناسی افراد پرداخت. هدف او پیدا کردن یک ساختار مشخص و علت فیزیولوژیک برای رفتار انسان‌ها بود.

جالینوس بر اساس عناصر چهارگانه اصلی آب، باد، خاک و آتش رفتار را در چهار الگوی گرم یا سرد و خشک یا تر دسته‌بندی کرد. جالینوس علاوه بر این معتقد بود ایده‌آل‌ترین حالت برای رفتار و شخصیت یک فرد تعادل میان این اجزاست و در پی اثبات این فرضیه بسیار تلاش کرد. او به این نتیجه رسید که شخصیت ایده‌آل از تعادل میان اجزای گرم یا سرد با خشک یا تر به دست می‌آید.

با این حال جالینوس متوجه شد که الگوی رفتاری اغلب افراد در عمل از چنین تعادلی پیروی نمی‌کند، به همین دلیل بعدها هر کدام را تحت عنوان یک کد یا مشرب مشخص تعریف کرد: دموی^۹، بلغمی^{۱۰}، سوداوی^{۱۱}، صفراوی^{۱۲}. هر کدام از این طبایع به ترتیب بر اساس همان عناصر چهارگانه بقراط نام‌گذاری شدند: باد، آب، آتش و خاک. تولید بیش از اندازه هر کدام از این عناصر در بدن منجر به برهم خوردن تعادل در خلق و خوی فرد می‌شود.

صفرای زرد (طبع صفراوی): نام دیگر این طبع «رهبر» یا رئیس است. افراد با این طبع معمولاً با اعتماد به نفس، بلندپرواز، قاطع، صریح و بانگیزه هستند. افرادی که در این طبقه‌بندی قرار می‌گیرند اراده قوی دارند و معمولاً برون‌گرا هستند.

صفرای سیاه (طبع سوداوی): افراد این طبقه‌بندی آرام‌ترین طبع از طبایع چهارگانه هستند. آن‌ها افرادی تودار و متفکر هستند، ممکن است گاهی دمدمی مزاج باشند و معمولاً توقعات بالا و کمال‌طلبانه دارند. آن‌ها عاشق لحظات خلوت و تنهایی هستند و قبل از هر تصمیم‌گیری عمیقاً فکر می‌کنند و جوانب را می‌سنجند.

خون (طبع دموی): افراد این طبقه‌بندی عاشق ارتباطات اجتماعی و دورهمی‌ها و جمع‌های شلوغ هستند. معمولاً در مهمانی‌ها بدون این افراد به دیگران خوش نمی‌گذرد. آن‌ها روحیه‌ای مثبت و امیدوار دارند و علاقه‌مند به ارتباط با مردم هستند. اما ممکن است گاهی بی‌برنامه و به‌هم‌ریخته باشند.

بلغم (طبع بلغمی): وفاداری و ثبات‌قدم بهترین کلماتی است که می‌تواند این افراد را توصیف کند. آن‌ها آرام و متین هستند و معمولاً دیگران از بودن در کنار آن‌ها لذت می‌برند و به نوعی احساس تعادل و آرامش می‌کنند. علاوه بر این آن‌ها افرادی فروتن و گاه مطیع هستند و اعتماد بالایی به دیگران دارند.

خیلی از افراد خودشان را به یکی از این طبایع نزدیک‌تر می‌بینند، اگرچه هر چهار مورد به میزانی در خلق‌وخو و رفتار هر انسانی مشاهده می‌شود. هر کس ممکن است در برهه‌های زمانی متفاوت و در

موقعیت‌های مشخص یک یا چند ویژگی از هر کدام از این طبقه‌بندی‌ها را از خودش بروز دهد. اما به طور کلی و در بلند مدت یکی از این طبایع نسبت به بقیه حضور و نقش پررنگ‌تری در شخصیت و رفتار هر فرد دارد.

ساختار اصلی شخصیت از دید فروید

اگرچه مدل مزاج‌ها یا طبایع چهارگانه توضیحات خوبی در مورد تیپ‌شناسی افراد مختلف می‌دهد اما سوال بنیادی ما را که دلیل و علت رفتار متفاوت آدم‌ها چیست بی‌پاسخ می‌گذارد.

زیگموند فروید (۱۸۵۶-۱۹۳۹) روان‌شناس و عصب‌شناس مشهور اتریشی به روشی خاص و جالب ساختار شخصیت افراد را توضیح می‌داد. او یکی از مشهورترین نظریات در مورد شخصیت را ارائه داد و با توجه به پیچیدگی‌های موجود در این نظریه احتمالاً درک و استفاده کاربردی از آن در زندگی روزمره برای عامه مردم آن روزگار دشوار بود. ساختار اصلی شخصیت از دید فروید شامل سه عنصر اصلی بود: نهاد^{۱۳}، خود^{۱۴}، فراخود^{۱۵}.

فروید بر این باور بود که روان هر فرد توسط این سه عنصر ناخودآگاه کنترل می‌شود. علاوه بر این فروید معتقد بود هر کدام از این اجزاء تأثیر مشخصی روی یکدیگر دارند و از تأثیر آن‌ها روی هم شخصیت یک فرد شکل می‌گیرد. مشابه نظریه مزاج‌ها، فروید نیز اعتقاد داشت در صورتی که تعادل هر کدام از این سه جزء در روان فرد برهم بخورد، نتیجه آن ایجاد اختلال در شخصیت خواهد بود.

نهاد: «من آن را می‌خواهم، بدون معطلی آن را به من بده!»

نهاد از اصل لذت پیروی می‌کند. به طور کلی، یک شخص به گونه‌ای رفتار می‌کند که در انتها به پاداشی برسد. نهاد ابتدایی‌ترین و غریزی‌ترین عنصر در بین سه جزء اصلی شخصیت است. به همین دلیل عملکرد آن برآورده کردن خواسته‌های اولیه مثل رفع گرسنگی، رابطه جنسی و به طور کلی هر نوعی از لذت است. نهاد به دنبال برآورده شدن خواسته‌اش به هر شکل ممکن و در اولین فرصت ممکن است.

رفتار یک کودک نمونه کاملی برای شناختن مفهوم نهاد است؛ چون کودک در هر لحظه می‌داند چه می‌خواهد و فقط به برآورده شدن آن فکر می‌کند و برای رسیدن به آن همه جور تلاشی خواهد کرد، اگر هم به خواسته‌اش نرسد می‌زند زیر گریه. کودک رفتاری تکانشی و غریزی دارد و نمی‌تواند برآورده شدن خواسته‌اش را به تعویق بیندازد یا امیالش را کنترل کند. به مرور زمان کودک تجربه می‌کند، یاد می‌گیرد و می‌آموزد و همین باعث رشد جنبه‌های دیگری به نام خود و فراخود در او می‌شود. مثلاً تصور کنید کودکی از شما بستنی خواسته است، او می‌خواهد همین الان برایش بستنی بخرد و احتمالاً نمی‌توانید

برایش توضیح دهید، توجیه کنید یا از او بخواهید کمی صبر کند و خواسته‌اش را به تعویق بیندازد، کودک در این سن و سال درک کاملی از واقعیت ندارد. درست همینجاست که مفهوم خود و فراخود وارد میدان می‌شوند.

خود: «من آن را می‌خواهم، اما چطور می‌توانم با در نظر گرفتن واقعیت‌های موجود به آن برسم؟»

ما به مرور زمان و با کسب تجربه و ارتباط با سایر آدم‌ها یاد می‌گیریم که «نهاد» به تنهایی برای پیش رفتن در دنیای واقعی کافی نیست. در همین زمان است که «خود» به عنوان یک عنصر واقع‌گرا بر «نهاد» غلبه می‌کند. «خود» آن بخشی است که موانع و محدودیت‌های رسیدن به خواسته را به ما نشان می‌دهد. به کمک «خود» است که ما عوامل بیرونی را هم در محاسبات و تصمیم‌گیری‌هایمان به حساب می‌آوریم. مثلاً کودک به مرور زمان یاد می‌گیرد که همیشه قرار نیست برایش بستنی بخرند و هر چه خواست برایش حاضر و آماده باشد. این ذهنیتی است که کودک تا قبل از آن هرگز درباره‌اش نمی‌اندیشید و در محاسباتش لحاظ نمی‌کرد.

«خود» نقش یک میانجی بین خواسته‌های «نهاد» و واقعیت موجود را بازی می‌کند و این دو را با هم

آشتی می‌دهد. شاید به این فکر کنید که چه زمانی «خود» در کودک نمایان می‌شود؟ نمود «خود» را می‌توان زمانی دید که کودک در مورد تصمیم‌گیری‌هایش فکر می‌کند و سود و زیان هر کدام را می‌سنجد. حالا «میلِ رسیدن به خواسته» دیگر تنها عاملی نیست که کودک بر اساس آن تصمیم‌گیری می‌کند؛ او واقعیت‌ها و عواقب هر تصمیم را هم در نظر می‌گیرد. «خود» تلاش می‌کند با تدبیر و در نظر گرفتن راه‌های واقعی و عملی به خواسته‌های «نهاد» جامه عمل بپوشاند.

این یعنی به هر حال در وجود ما نوعی کشمکش وجود دارد که در نهایت باید به نفع یکی از اجزاء تمام شود. گاهی اوقات لازم است از لذت‌های آنی دست بکشیم تا عواقب ناخوشایند آن برایمان دردسرساز نشود. این «خود» است که از تشریفات و آداب اجتماعی مطلع است و تلاش می‌کند فرد را با آن‌ها هم‌راستا کند. البته اینجا بحث روش درست یا روش غلط مطرح نیست، مسئله این است که «خود» تلاش می‌کند با کمترین دردسر و کمترین صدمه خواسته‌ها و نیازهای فرد را عملی کند.

فراخود: «من آن را می‌خواهم، اما نه به این قیمت که آدم بدی باشم.»

«فراخود» به فرد کمک می‌کند تا مجموعه اصول اخلاقی و آداب و ارزش‌های اجتماعی را شناسایی کند

با در نظر گرفتن این ارزش‌ها به خودآگاهی بیشتری برسد. به طور تمثیلی «فراخود» مثل وجدان آگاه فرد عمل می‌کند و در حالی که روی شانه او نشسته، در هر لحظه به او می‌گوید آیا این کار اخلاقی و اصولی است یا خیر.

جنبه دیگر «فراخود» این است که خواسته‌های ناگهانی و کنترل‌نشده «نهاد» را مدیریت کند، اما این کار را به شیوه «خود» انجام نمی‌دهد. حتماً یادتان هست که گفتیم «خود» خواسته‌های «نهاد» را با یادآوری واقعیت‌های موجود کنترل می‌کند. اما «فراخود» این کار را با ارائه مجموعه‌ای از اخلاقیات و ارزش‌ها انجام می‌دهد.

نهاد، خود، فراخود: ترکیب این سه جزء چگونه است؟

کودک در ابتدا تصور می‌کند می‌تواند هر روز یک بستنی بخورد و باید به خواسته‌اش برسد (کودک این را به وسیله «نهاد» درک می‌کند). او در ابتدا به واقعیت‌ها توجهی ندارد، اما رفته‌رفته به این نتیجه می‌رسد که اگر غذای آن روزش را کامل نخورد، یا خوب نخوابد یا رفتار ناشایستی داشته باشد احتمالاً از بستنی خبری نخواهد بود (کودک این را به وسیله «خود» درک می‌کند). در نهایت زمانی که کودک

به حرف والدینش گوش نمی‌کند یا نافرمانی و بدرفتاری می‌کند دچار احساس شرم می‌شود و می‌آموزد که این رفتار صحیح نیست و در آینده نباید تکرار شود (و این را به وسیله «فراخود» درک می‌کند).

در مجموع فروید بر این باور بود که هر سه عنصر نهاد، خود و فراخود در روان ما مشغول به فعالیتند و منافع خودشان را دنبال می‌کنند و تعامل یا برهم‌کنش این سه عنصر است که باعث می‌شود هر فرد به شیوه‌ای خاص رفتار کند. رفتارهای کودک در ابتدا صرفاً با هدف رفع نیازهای خودش انجام می‌شود اما او به مرور زمان یاد می‌گیرد که خواسته‌ها و عواطفش را با در نظر گرفتن هنجارهای اجتماعی مدیریت کند.

پس از فروید روان‌شناسان و روانکاوان زیادی از مدل او تأثیر گرفتند اما این واقعیت که ساختار شخصیت از دید فروید تماماً وابسته به بخش ناخودآگاه است کار را برای اثبات این نظریه و کارهای پژوهشی کمی تقریباً غیر ممکن می‌کند. از این رو ممکن است نتایج مشاهدات گاه متناقض و ناهم‌خوان باشند و در نتیجه هیچ شاهد قابل استنادی برای تأیید نظریه در دست نیست.^{۱۶}

علاوه بر این لازم است توجه کنیم که نظریه فروید در درک ماهیت پیش‌بینی ناپذیر رفتار انسان و اراده

آزاد او ناکارآمد است. اما این نظریه همچنان جالب و مفید است و می‌تواند در درک خصوصیات، صفات و انگیزه برخی رفتارها به افراد کمک کند.

ماهیت زیستی شخصیت

در حوزه شخصیت نظریات زیادی را می‌توان دید که پایه پژوهشی خوبی دارند و به خوبی می‌توانند ادعایشان را اثبات کنند اما با این حال باز هم علوم زیستی به دلیل اینکه با شواهد و مستندات واقعی و قابل اندازه‌گیری سروکار دارند می‌توانند نتایج و پاسخ‌های قطعی‌تری ارائه‌کنند. در این میان نظریه‌های زیادی به دلیل نبود شواهد و اطلاعات کافی به چالش کشیده می‌شوند، به همین دلیل لازم است نگاه مدرن‌تر و واقع‌بینانه‌تری به شخصیت داشته باشیم و ببینیم با مشاهده مغز و رفتار آن چه اطلاعاتی در مورد شخصیت می‌توانیم به دست بیاوریم.

اولین نکته این است که مطالعات زیستی به پژوهشگران نشان داده است که شخصیت، نتیجه انتخاب طبیعی^{۱۸} است. در مورد انسان‌ها، می‌شود گفت به طور کلی صفات و خصوصیت‌هایی که تا الان باقی مانده برای پیشینیان انسان‌ها و به منظور بقای نسل بشر حیاتی‌تر بوده‌اند. به نظر می‌رسد اصل بقای سازگارترین گونه^{۱۹} باعث شکل‌گیری هسته اصلی شخصیت بشر شده است.

به مرور زمان ویژگی‌های شخصیتی مختلفی در انسان‌ها شکل گرفت که این ویژگی‌ها به دو دسته عمده

تقسیم می‌شوند: صفات ناشی از انتخاب بین دو جنس مخالف^{۲۰}، صفات ناشی از رقابت بین هم‌جنس‌ها^{۲۱}.

صفات ناشی از انتخاب بین دو جنس مخالف همان‌طور که از اسمش پیداست زمانی شکل می‌گیرند که دو نفر با جنسیت مخالف جذب یکدیگر می‌شوند. وقتی این دو وارد رابطه با یکدیگر می‌شوند هر کدام سعی می‌کند صفات و خصوصیتی که منجر به حفظ رابطه و علاقه‌مند ماندن طرف مقابل به خودش می‌شود را حفظ و تقویت کند. در طول سالیان زیاد این رفتار تبدیل به یک ویژگی غریزی برای انتخاب جفت شده و به سهم خود به شخصیت ما شکل داده است.

صفات ناشی از رقابت بین هم‌جنس‌ها زمانی شکل می‌گیرند که بین دو هم‌جنس برای رقابت با یکدیگر و از میدان به در کردن دیگری به آن صفات نیاز دارند. به عنوان مثال این رقابت ممکن است بر سر تصاحب یک جایگاه شغلی باشد. توانایی رقابت کردن به فرد احساس قدرت و تسلط در برابر رقبا می‌دهد و در نتیجه، این میل رقابتی به مرور زمان و در طول سال‌ها تبدیل به رفتاری غریزی در بشر شده است. در واقع می‌شود نتیجه گرفت که این صفات تکامل‌یافته به واسطه همین انتخاب‌های بین دو جنس و بین هم‌جنس‌ها در نهاد ما ایجاد شده است.

دانشمندان و روان‌شناسان در حال حاضر بر این باور هستند که ارتباط مستقیمی میان اندازه قسمت‌های مختلف مغز با صفات و خصوصیات مختلف در شخصیت وجود دارد. در حقیقت پژوهشگران تصمیم گرفتند قبل از هر چیز به مطالعه اندازه قسمت‌های مختلف مغز بپردازند و در این میان به نتایج جالبی دست پیدا کردند.

بر اساس پژوهشی که در دانشگاه مینه‌سوتا انجام شد از شرکت‌کنندگان خواسته شد تا به ۱۱۶ سوال مرتبط با شخصیت پاسخ دهند. در حین انجام این فرایند برای تحقیقات بیشتر از نواحی مشخصی از مغز شرکت‌کنندگان عکس‌برداری می‌شد.

نتایج این آزمون بر اساس مدل پنج عاملی شخصیت^{۲۲} تحلیل می‌شد که در این ادامه این کتاب با جزئیات کامل به این مدل اشاره خواهیم کرد. بر اساس مدل پنج عاملی، پنج صفت اصلی شخصیت انسان مورد بررسی قرار می‌گیرد:

وظیفه‌شناسی^{۲۳}

^{۲۴} خوشایند بودن

^{۲۵} برون‌گرایی

^{۲۶} پذیرا بودن

^{۲۷} نوروپیک بودن

پس از انجام آزمایش نتایج زیر به دست آمد:

(۱) پژوهشگران دریافتند افراد برون‌گرا قشر پیشین ^{۲۸} حدقه‌ای بزرگ‌تری دارند. این قشر درست در قسمت پشت چشم‌ها و کمی بالاتر قرار دارد.

(۲) افرادی که وظیفه‌شناسی بالاتری دارند قشر ماقبل پیشانی ^{۲۹} آن‌ها بزرگ‌تر است.

(۳) نواحی قشری در مغز افراد نوروپیک اندازه بزرگ‌تری نسبت به سایر افراد دارد که دلیل تعیین‌کننده‌ای در شکل‌گیری عواطف منفی آن‌هاست.

۴) طبق این پژوهش افراد خوشایند نیز نواحی قشری بزرگتری داشتند اما برخلاف افراد نوروتیک، قشر مغزی این افراد پیچ‌وتاب بیشتری داشت. به همین دلیل افراد خوشایند توانایی همدلی کردن با دیگران و افکار خودشان را دارند.

۵) هنوز تأثیر نواحی مختلف مغزی بر پذیرا بودن افراد به طور دقیق مشخص نیست.

این نتایج اطلاعات مهمی را به همراه دارد و آن اینکه تفاوت در ویژگی‌های شخصیتی ریشه قوی بیولوژیک دارد. این پرسش که بالاخره شخصیت ناشی از ذات و نهاد است یا بیشتر وابسته به محیط و تربیت می‌باشد همواره یک سوال چالشی و بحث‌برانگیز بوده است و همین نشانه‌ای است بر اینکه این دو را نمی‌توان از هم جدا کرد و هر دو- هم ذات و هم تربیت- به میزانی شکل‌دهنده شخصیت هستند.

خوشبختانه پژوهش‌هایی مثل این باعث شد وسعت دید بیشتری در مورد کارکرد مغز و ارتباط آن با شخصیت به دست بیاوریم. در واقع حالا پژوهشگران می‌توانند با استفاده از اطلاعات و داده‌های به دست آمده به ابهام‌های بسیاری پیرامون صفات شخصیتی^{۳۰} پاسخ دهند.

اکنون می‌توانیم بر اساس چنین پژوهش‌هایی و به کمک ترسیم نمودارهای مغزی یک شخص ارتباطاتی میان مغز و رفتار او بیابیم. از چنین پژوهش‌های می‌شود برای پیش‌بینی رفتار و صفات شخصیتی افراد نیز استفاده کرد.

چرا این بحث مهم است؟

یادگیری درباره شخصیت و هویت برای داشتن یک زندگی هدفمند و معنادار ضروری است. وقتی بدانیم ریشه اصلی صفات ما از کجاست خودآگاهی بیشتری به دست می‌آوریم و این کلید رسیدن به فهم و شناخت بیشتر از خودمان است. ما در دورانی هستیم که معنا و کشف هویت فردی برای هرکس به بخش مهمی از زندگی تبدیل شده است و افراد تلاش می‌کنند تا خود و مقصود و هدفشان از زندگی را پیدا کنند، لذا به نظر می‌رسد شناخت خود و آشنایی با صفات و خصوصياتی که داریم اولین گام برای رسیدن به این هدف است.

وقتی از شخصیت خودمان و کارکردهای خاصی که داریم اطلاعی نداشته باشیم، یعنی دقیقاً خودمان را نمی‌شناسیم و نمی‌دانیم دلیل برخی از رفتارهایمان چیست. در این صورت نمی‌فهمیم چه چیزی باعث شده جایی باشیم که اکنون هستیم. علاوه بر این از موانع و سختی‌هایی که در آن‌ها رشد کرده‌ایم و توانستیم شخصیتمان را بسازیم غفلت می‌کنیم و مهم‌تر از همه این‌ها اینکه نسبت به خواسته‌ها و نیازهای واقعی خودمان در موقعیت‌های مختلف بی‌اطلاع خواهیم بود.

داشتن شناخت و آگاهی از شخصیت در ساده‌ترین کارهای روزمره ما هم نمود و تأثیر خواهد داشت. مثلاً فردی را در نظر بگیرید که متوجه می‌شود درون‌گراست. در نتیجه این فرد بر اساس این شناخت انتخاب‌های هدفمندتری خواهد داشت و مثلاً موقع ورزش کردن ترجیح می‌دهد خودش به تنهایی تمرین کند و احتمالاً وقتی هدفون در گوشش می‌گذارد و در خلوت خودش و دور از مزاحمت‌های دیگران به موسیقی مورد علاقه‌اش گوش می‌دهد از ورزش کردن لذت بیشتری خواهد برد. در نقطه مقابل، یک برون‌گرا را در نظر بگیرید که با اطلاع از ویژگی شخصیتی که دارد ترجیح می‌دهد به صورت گروهی و همراه با تعدادی از دوستانش ورزش کند.

در واقع این دو نفر با علم و آگاهی از ویژگی‌های شخصیتی‌شان دست به انتخاب‌هایی زده‌اند که برایشان مناسب‌تر است و رضایت و آرامش بیشتری به همراه دارد. آن‌ها به طور آگاهانه خودشان را در موقعیت‌هایی قرار می‌دهند که می‌دانند در آن راحت‌تر هستند. فرض کنید آن شخص درون‌گرا اطلاعی از نیاز و ترجیح خودش نداشت، در این صورت بعید نبود که با انتخابی اشتباه مثلاً به یک باشگاه ورزشی شلوغ و پرهیاهو برود و در این مدت خودش را مجبور به پیگیری و تداوم این تصمیم می‌کرد و همین مسئله در بلندمدت باعث تنش و استرس در او می‌شد، بعد از مدت‌ها هم احتمالاً اصلاً تشخیص نمی‌داد

که دقیقاً چه چیزی باعث این میزان از تنش و خستگی در او شده است. یا مثلاً شخص برون‌گرا ممکن بود با انتخابی نه چندان مناسب برای خودش به کلاس یوگا می‌رفت و بعد از مدتی کاملاً دلزده می‌شد و حوصله‌اش سر می‌رفت.

مهم‌تر از این وقتی کسی می‌خواهد دست به انتخاب مسیر شغلی بزند لازم است از خصوصیات و ویژگی‌های اصلی خودش مطلع باشد تا شغلی را برگزیند که با توانمندی‌ها و ویژگی‌های او تناسب و هماهنگی خوبی دارد. مثلاً اگر شخصی در طراحی و کارهای خلاقانه مهارت بیشتری دارد بهتر است وقتش را در حسابداری تلف نکند، یا شخصی با استعداد مهندسی نباید انرژی‌اش را صرف این کند که آشپز موفقی شود. در حقیقت هر کس خودش و توانمندی‌هایش را بهتر بشناسد، عمرش را در مسیر درست سرمایه‌گذاری خواهد کرد و در پی استعدادهایش می‌رود، ضمن اینکه اجازه نمی‌دهد نقاط ضعفش راه را بر پیشرفت او ببندند.

خودشناسی و خودآگاهی به ما کمک می‌کند تا تصمیمات آگاهانه‌تری برای خودمان و زندگی‌مان بگیریم و مسیری که از همه بیشتر برای ما متناسب و معنادار است را برگزینیم. به همین دلیل است که هرچقدر نسبت به روحیات و ویژگی‌های خودمان آگاهی بیشتری داشته باشیم، راحت‌تر می‌توانیم خود واقعی‌مان

را ابراز کنیم و به نوعی احساس یکپارچگی و یکرنگی درونی با خودمان دست پیدا خواهیم کرد. در چنین شرایطی است که قرار گرفتن در مسیر جستجوی معنا و هویت مسیری کاملاً منطقی و معنی‌دار خواهد بود که می‌توانیم به سرانجام نیکوی آن امیدوار باشیم.

خلاصه فصل

تلاش برای مطالعه خصوصیات افراد و بحث در مورد شخصیت و هویت آن‌ها ریشه‌ای تاریخی در یونان باستان دارد. یونانیان بر اساس نظریه مزاج‌شناسی بر این باور بودند که شخصیت افراد از مقادیر متفاوت عناصر چهارگانه در بدن حاصل می‌شود. آن‌ها بر این اساس به چهار طبع (مشرَب) متفاوت رسیدند.

صدها سال بعد از یونانی‌ها، فروید یکی از نظریه‌های بنیادین در مورد شخصیت را پایه‌گذاری کرد. فروید این نظریه را «ساختار اصلی شخصیت» نامید و بر این باور بود که شخصیت متشکل از سه جزء اصلی است: نهاد، خود و فراخود. در این نظریه هم-درست مثل نظریه مزاج‌ها- چنین فرض می‌شود که شخصیتِ مجزای هر فرد در اثر تعامل این سه جزء با یکدیگر حاصل می‌شود. نهاد در پی لذت است، خود نقش میانجی را بر عهده دارد و فراخود همان وجدان است.

شخصیت دارای ریشه‌های قوی بیولوژیکی (زیستی) است. اولاً دو دسته از صفات به طور زیربنایی به شخصیت ما انسان‌ها شکل دادند: صفات ناشی از انتخاب بین دو جنس مخالف، صفات ناشی از رقابت بین هم‌جنس‌ها. ثانیاً اینکه مشخص شده افرادی که در آزمون پنج صفت اصلی شخصیت نتایج متفاوتی

به دست می‌آورند (و در نتیجه شخصیت‌های متفاوتی دارند) تفاوت‌های بیولوژیکی و فیزیکی مشخصی با یکدیگر دارند.

چرا بحث و مطالعه در مورد شخصیت و شناخت آن مهم است؟ پاسخ ساده است: اگر ندانید از کجا آمده‌اید و چه چیز به شخصیت کنونی شما شکل بخشیده است، چطور می‌خواهید دریابید که مقصد بعدی‌تان کجاست و قرار است به کجا بروید؟

فصل دوم: پنج صفت اصلی شخصیت (مدل پنج عاملی شخصیت)

دور از ذهن نیست اگر فرض کنیم هر کدام از ما در طول زندگی مان و برای اینکه شناخت بهتری از خود و توانمندی‌هایی که داریم به دست بیاوریم به سراغ تست‌های مرتبط با موضوعات شخصیت‌شناسی، گرایش‌های شغلی و یا روابط عاطفی رفته‌ایم. در حقیقت تلاش برای یافتن پاسخ این سوال که حقیقتاً چه چیز یا کدام مسیر منجر به رضایت درونی بیشتر ما خواهد شد تلاشی فراگیر است که همه ما به میزانی درگیر آن هستیم. این پرسش که چه عاملی باعث می‌شود رفتار، ذهنیت و منش افراد با یکدیگر متفاوت باشد سوالی است که کنجکاوی بسیاری از ما را تحریک می‌کند. سوال جالب دیگر این است که چرا آدم‌ها در بسیاری از مواقع طبق الگوهای رفتاری مشخص و بعضاً ثابتی رفتار می‌کنند، علی‌رغم اینکه گاهی اوقات این رفتارها به ضرر خودشان تمام می‌شود؟

اگر شما هم به این سوالات و مشابه آن‌ها فکر می‌کنید ممکن است بتوانید پاسخ را در مدل پنج عاملی

شخصیت^{۳۱} پیدا کنید. بر اساس مدل پنج عاملی شخصیت، صفات و روحیات انسان‌ها در پنج عامل یا پنج دسته از صفات‌های زیربنایی طبقه‌بندی می‌شود. این پنج عامل ساده می‌توانند پاسخ پرسش پیچیده ما را بدهند: چه چیزی باعث می‌شود من، من باشم؟

ریشه این نظریه به مقاله‌ای پژوهشی که فیسکه^{۳۲} در سال ۱۹۴۹ منتشر کرد باز می‌گردد. این نظریه از آن سال تا به حال با اقبال گسترده‌ای روبه‌رو بوده است و پژوهشگرانی مثل نورمن (۱۹۶۷)^{۳۳}، اسمیت^{۳۴} (۱۹۶۷)، گلدبرگ (۱۹۸۱)^{۳۵}، مک‌کری^{۳۶} و کاستا (۱۹۸۷)^{۳۷} بسیار در مورد آن نوشته‌اند.

نکته جالب در مورد مدل پنج عاملی این است که برای اولین بار به جای اینکه در تحلیل‌ها به انسان به عنوان یک کل نگریسته شود، ویژگی‌های هر انسان در پنج صفت بنیادین دسته‌بندی شد. این پنج صفت همان‌طور که در فصل قبلی هم اشاره شد شامل: پذیرا بودن نسبت به تجربه‌های جدید، وظیفه‌شناسی، برون‌گرایی، خوشایند بودن و نورووتیک بودن هستند.

ممکن است پیش از این تعدادی از این اصطلاحات را شنیده باشید، خصوصاً عبارت‌های درون‌گرا و برون‌گرا این روزها از زبان خیلی‌ها شنیده می‌شوند اما سوال اصلی این است که معنی و مفهوم این

عبارت‌ها چیست؟ این کلمات در واقع دو سر یک طیف هستند. این وضعیت در مورد بقیه صفت‌هایی که نام بردیم نیز صدق می‌کند. هر کدام از آن‌ها دو نقطه بیشینه و کمینه دارند که یک طیف آن‌ها را به هم وصل می‌کند و هر کدام ما ویژگی‌های هر پنج صفت را - کم و بیش - از خودمان نشان می‌دهیم.

در مدل پنج عاملی شخصیت اینطور فرض می‌شود که هر کس نقطه‌ای مشخص را در هر کدام از این پنج طیف به خودش اختصاص می‌دهد و همین باعث می‌شود افراد شخصیت‌های متفاوت داشته باشند. بیایید به هر کدام از این پنج صفت نگاهی دقیق‌تر بیندازیم.

پذیرا بودن نسبت به تجربه‌های جدید

اولین صفت در مدل پنج عاملی شخصیت در پی پاسخ دادن به این سوال است که چقدر آمادگی خطر کردن را دارید یا چقدر حاضرید به سراغ تجربه‌های جدید بروید؟ مثلاً آیا حاضرید پریدن از ارتفاع را تجربه کنید؟ یا علاقه دارید خودتان را برای سفر دور دنیا آماده کنید تا با فرهنگ‌های مختلف سراسر دنیا آشنا شوید؟ اگر در پاسخ به هر دو پرسش یک بله محکم گفتید، پس حتماً نسبت به تجربه‌های جدید کاملاً پذیرا هستید و نمره این شاخص در شما بالاست و معنی‌اش این است که شما از تجربه‌های نو و آزموده‌نشده استقبال می‌کنید.

افرادی که نمره شاخص پذیرا بودن در آن‌ها بالاست معمولاً کنجکاو و خلاق هستند. آن‌ها از ماجراجویی و تجربیات جدید لذت می‌برند. این افراد معمولاً خیلی زود حوصله‌شان سر می‌رود و به همین دلیل فوراً با استفاده از خلاقیتی که دارند سعی می‌کنند برای خودشان موقعیتی جذاب و مهیج ایجاد کنند. آن‌ها اغلب انعطاف‌پذیری بالایی دارند و دوست دارند در زندگی‌شان تنوع وجود داشته باشد و در نتیجه از انجام کارهای روتین و تکراری خوششان نمی‌آید.

در انتهای دیگر این طیف، افرادی قرار می‌گیرند که نمره شاخص پذیرا بودن در آن‌ها پایین است و ثبات و تداوم را به تغییر ترجیح می‌دهند. آن‌ها واقع‌گرا هستند و به رویدادها و مسائل واقعی توجه دارند و نسبت به بقیه افراد محافظه‌کارتر و معمولی‌ترند. آن‌ها چندان از تغییر استقبال نمی‌کنند.

در این میان برخی افراد به یک سر طیف و عده‌ای دیگر به انتهای دیگر طیف نزدیک‌تر هستند. همین که بدانید کجای این طیف قرار می‌گیرید می‌توانید اطلاعات ارزشمندی را در مورد خودتان و اینکه چه خصوصیتی دارید به دست آورید.

اگر رویای این را دارید که روزی مدیر اجرایی ارشد یک شرکت شوید یا به نوعی در رأس سازمان قرار بگیرید، بدانید که پذیرا بودن با رهبری ارتباط مستقیم دارد. به طوری که اگر قدرت خلاقیت و ایده‌پردازی بیشتری دارید، می‌توانید خارج از چارچوب‌های رایج بیندیشید و به سرعت با موقعیت‌های جدید سازگار می‌شوید شانس بالاتری برای موفقیت در جایگاه رهبری خواهید داشت (لبوویتز^{۳۸}، ۲۰۱۶).

استیو جابز را در نظر بگیرید که در سال ۱۹۷۳ به عنوان هم‌بنیان‌گذار شرکت اپل تصمیم گرفت به صورت داوطلبانه در کلاس‌های خوشنویسی حروف شرکت کند و همین امر طی سال‌های بعد باعث

خلق تایپوگرافی‌های ماندگار و خارق‌العاده‌ای در رایانه‌های مک شد. آن زمان کسی به فکرش هم نمی‌رسید که برای رایانه فونت‌های زیبا طراحی کند، اما جابز دورنمایی را می‌دید که کسی قادر به مشاهده آن نبود. او با میل و رغبت به کلاس طراحی حروف می‌رفت و تلاش می‌کرد با طراحی فونت‌های زیبا دید سایرین را نسبت به استفاده از حروف در رایانه‌ها تغییر دهد، همین باعث شد آینده جدیدی در این حوزه متولد شود.

شما هم با مرور پیشینه خودتان در زندگی و تجربیاتی که داشته‌اید می‌توانید تشخیص دهید که میزان پذیرا بودن شما چقدر است و این صفت تا چه اندازه در شما پررنگ است.

وظیفه‌شناسی

تصویرسازی ذهنی، خلاقیت و اشتیاق به تجربه‌های نو و تازه ممکن است منجر به پیشرفت‌هایی در زندگی بشوند، اما اینکه چقدر آماده‌اید برای رسیدن به اهدافتان تلاش کنید عامل مهم دیگری در تعیین موفقیت شماست. در واقع می‌خواهیم در مورد دومین شاخص مدل پنج عاملی صحبت کنیم: وظیفه‌شناسی. این ویژگی باعث می‌شود فردی هوشیار و مراقب باشید. در این صورت با احتیاط و تا حد ممکن فکرشده قدم برمی‌دارید و تصمیمات را قبل از نهایی کردن دو یا سه بار ارزیابی می‌کنید، خصوصاً تصمیماتی که از قبل در برنامه‌ریزی‌تان نبوده‌اند.

افرادی که میزان وظیفه‌شناسی در آن‌ها بالاست تمرکز بسیار زیادی روی اهدافشان دارند. آن‌ها کارها و پروژه‌ها را از قبل برنامه‌ریزی می‌کنند، در هر لحظه روی یک کار تمرکز دارند و کاملاً مطابق برنامه‌ریزی قبلی پیش می‌روند. آن‌ها امیال و وسوسه‌های آنی را به خوبی کنترل می‌کنند و مدیریت خوبی روی عواطف و رفتارشان دارند چون موفقیت و کسب دستاوردهای شغلی برای آن‌ها مهم است. اگرچه این افراد ممکن است چندان ماجراجو نباشند اما نکته جالب در مورد آن‌ها این است که به دلیل اهمیتی که

برای سلامتی‌شان قائل هستند طول عمر بیشتری دارند.

در انتهای دیگر این طیف افرادی قرار می‌گیرند که شاخص وظیفه‌شناسی آن‌ها کم است. آن‌ها عموماً تابع خواسته‌ها و امیال آنی‌شان هستند و برایشان سخت است که عملی شدن این خواسته‌های زودگذر را به تعویق بیندازند، علاوه بر این، نامنظم و شلخته‌اند. نظم و سازماندهی بیش از اندازه آن‌ها را بی‌انگیزه و سرد می‌کند، ممکن است در مورد کارهای مهم اهمال‌کار باشند و نمی‌توانند رفتارشان را به خوبی مدیریت کنند. از این رو ممکن است این افراد درگیر عادت‌های مخرب و ناسالم مثل استفاده از سیگار یا مواد مخدر شوند و در مجموع نتوانند کارها و مسئولیت‌هایشان را به درستی پیش ببرند. مدیریت خواسته‌ها و امیال آنی برای این افراد آسان نیست.

با این توضیحات فکر می‌کنید کجای طیف وظیفه‌شناسی قرار می‌گیرید؟ آیا در محل کار برنامه‌ریزی و مدیریت زمان خوبی دارید اما وقتی به منزل می‌رسید برای رفتن به باشگاه و ورزش کردن احساس تنبلی می‌کنید؟ در نتیجه ممکن است برخی از جنبه‌های وظیفه‌شناسی را داشته باشید، مثلاً ممکن است لیستی برای انجام کارها داشته باشید اما سایر ویژگی‌های این صفت در مورد شما صدق نکند. اغلب افراد در میانه طیف وظیفه‌شناسی قرار می‌گیرند اما اگر کارهایتان را برنامه‌ریزی کنید و فرد منظم و

سازمان‌یافته‌ای باشید راه را برای موفقیت خودتان هموار کرده‌اید.

پژوهشگران دریافته‌اند که موفقیت در اثر تمرین و تکرار رابطه مستقیم با میزان شاخص وظیفه‌شناسی فرد دارد (وودز^{۳۹}، پترسون^{۴۰}، کوچوارا^{۴۱} و سوفات^{۴۲}، ۲۰۱۶). علاوه بر این عملکرد شغلی موثر بستگی مستقیمی به میزان شاخص وظیفه‌شناسی فرد دارد (بریک^{۴۳} و مونت^{۴۴}، ۱۹۹۱). رضایت شغلی بالا، اعتبار اجتماعی و پرستیژ شغلی و درآمد بالا نیز به شاخص وظیفه‌شناسی بالا ربط داده شده‌اند (جاج^{۴۵}، هیگینز^{۴۶}، ثورسن^{۴۷} و بریک، ۱۹۹۹). پژوهش دیگری که توسط سولدز^{۴۸} و ویلانت^{۴۹} (۱۹۹۹) صورت گرفته بود نشان می‌داد که افرادی با میزان بالای شاخص وظیفه‌شناسی در مواجهه با چالش‌ها و بحران‌های زندگی عملکرد بهتری داشته‌اند.

برای اینکه مفهوم وظیفه‌شناسی را بهتر درک کنید فرض کنید در محل کارتان نشسته‌اید و کارتان تقریباً تمام شده است. آماده رفتن به منزل هستید که ناگهان یکی از همکارانتان با یک کار فوری نزد شما می‌آید که انجام آن از عهده شما برمی‌آید. اگر قبول کنید اندکی بیشتر در محل کار بمانید و با حوصله آن کار را انجام دهید احتمالاً شاخص وظیفه‌شناسی بالایی دارید. اما در صورتی که احساس خستگی و کسل بودن می‌کنید و فکر می‌کنید از عهده کاری که همکاران خواسته برنمی‌آید احتمالاً در نیمه

انتهایی طیف وظیفه‌شناسی قرار می‌گیرید.

وظیفه‌شناسی بالا به نوعی یک پیشگیری است چون با کمک آن می‌توانیم با برنامه‌ریزی بهتر از وقوع مشکلاتِ آتی جلوگیری کنیم.

برون گرایی

وقتی در میانه راه، مشکلات و موانع بروز می کنند خوش بینی و انگیزه دو عاملی هستند که به شما کمک می کنند به مسیر ادامه دهید و خودتان را نبازید و اینجاست که مفهوم برون گرایی یعنی سومین شاخص از صفات مدل پنج عاملی خودش را نشان می دهد. برون گرایی مشخص می کند که شما تا چه اندازه فردی معاشرتی و اجتماعی هستید.

برون گراها را راحت می شود شناسایی کرد. آن ها افرادی سرزنده و پرهیاهو هستند که انرژی زیادی دارند و خیلی راحت سر صحبت را با دیگران باز می کنند. برون گراها زمانی انرژی می گیرند که در میان مردم باشند و از این رو مناسبت ها و دوره می های اجتماعی و شلوغ را بسیار دوست دارند. به همین دلیل است که دوستان و آشنایان زیادی دارند و از هر فرصتی برای آشنایی با افراد جدید استفاده می کنند.

در انتهای دیگر طیف افرادی قرار دارند که معتقدند برون گراها انرژی آن ها را تخلیه می کنند؛ این افراد درون گرا هستند. درون گراها ترجیح می دهند به جای اینکه با تعداد زیادی از آدم ها معاشرت کنند و تلاش کنند سر صحبت را پیرامون موضوعات مختلف و متعدد باز کنند، در خانه بمانند و مشغول افکار

خودشان باشند. البته دقت کنید درون‌گرا به معنی خجالتی نیست بلکه افراد درون‌گرا تنهایی را به معاشرت با دیگران و آرامش را به شلوغی ترجیح می‌دهند.

آیا از مهمانی‌ها و دورهمی‌های شلوغ لذت می‌برید و دوست ندارید هرگز تمام شوند؟ یا برعکس حضور در جمع‌های شلوغ بعد از یک ساعت انرژی شما را می‌گیرد؟ آیا از دیدن آدم‌های جدید استقبال می‌کنید یا ترجیح می‌دهید در منزل بمانید و کتاب مورد علاقه‌تان را بخوانید؟ آیا از اینکه تا دیروقت در مهمانی باشید لذت می‌برید یا برایتان مهم است زود به منزل بروید تا صبح فردا به راحتی بیدار شوید؟

اگر معمولاً آخرین نفری هستید که یک مناسبت اجتماعی (مثل مهمانی) را ترک می‌کنید و از اینکه در میان آدم‌های مختلف باشید لذت می‌برید به احتمال زیاد فردی برون‌گرا هستید و نمره شاخص برون‌گرایی شما بالاست. برعکس، اگر حتی فکر رفتن به مهمانی‌های شلوغ و طولانی مدت هم اذیتتان می‌کند و ترجیح می‌دهید با خودتان باشید احتمال اینکه فردی درون‌گرا باشید بیشتر است.

بسته به اینکه روزتان چطور بگذرد یا در چه شرایطی باشید ممکن است هر دو سبک را تا حدی داشته باشید، به همین دلیل اغلب مردم جایی در میانه‌های طیف برون‌گرایی و درون‌گرایی هستند. مطابق

پژوهش‌ها برون‌گرایی معیار پیش‌بینی‌کننده خوبی برای رسیدن فرد به جایگاه رهبری است^{۵۰} (بریک و مونت، ۱۹۹۱).

برای اثبات این موضوع به این فکر کنید: داریم از فردی حرف می‌زنیم که در میان مردم راحت است و در نتیجه دیگران هم در کنار او راحتند، شروع کردن یک گفتگو برای او ساده است و در نتیجه تعداد افراد بیشتری در شبکه دوستان او وجود دارند و ضمناً فرد قاطع و جرأت‌مندی است از این رو دیگران به او اعتقاد پیدا می‌کنند و حاضرند از او پیروی کنند. همه این‌ها ویژگی‌ها و کیفیت‌هایی هستند که برای قرار گرفتن در سمت و جایگاه رهبری مورد نیاز است.

البته توجه کنید منظور این است که درون‌گراها نمی‌توانند رهبری کنند، بلکه برای این کار شاید لازم باشد اندکی از محدوده امن خودشان خارج شوند و کمی تلاش کنند.

خوشایند بودن

وقتی از محدوده امن خودمان خارج می‌شویم و با مردم ارتباط برقرار می‌کنیم مسلماً چیزی دلپذیرتر از این نیست که از پشتیبانی و تشویق دیگران بهره‌مند شویم. آدم‌هایی که در واقع میزان خوشایندی آن‌ها بالاست و منظورمان از خوشایند بودن چهارمین صفت از مجموعه صفتهای مدل پنج عاملی است. این صفت مشخص می‌کند که فرد تا چه اندازه مهربان است و می‌تواند با دیگران همدلی کند. از طرفی این شاخص نشان می‌دهد که شما در برخورد با دیگران گرم و صمیمی ظاهر می‌شوید و تا چه میزان حاضرید با آن‌ها همکاری و مشارکت کنید.

آیا به مسائل مرتبط با انسان‌ها علاقه‌مندید و توجه و اهمیت زیادی برای آن‌ها قائل هستید؟ آیا وقتی می‌بینید دیگران در زندگی‌شان با سختی‌ها و مشکلات مواجه شده‌اند تحت تأثیر قرار می‌گیرید و ناراحت می‌شوید؟ اگر فردی هستید که نسبت به مسائل و مشکلات دیگران حساسید و با آن‌ها همدلی و مهربانی می‌کنید و تلاش دارید به آن‌ها کمک کنید احتمالاً فردی با شاخص خوشایندی بالا هستید. به این معنی که درد و ناراحتی آن‌ها را درک می‌کنید و مایلید برای آن‌ها کاری انجام دهید.

در انتهای دیگر این طیف افرادی قرار می‌گیرند که نسبت به زندگی و مسائل سایر انسان‌ها اولویت و توجه چندانی قائل نیستند. آن‌ها به جای اینکه تلاش کنند با همکاری و مشارکت با دیگران مسائل را حل کنند ترجیح می‌دهند به طور مستقل روی مسئله کار کنند. این افراد به دلیل ویژگی‌هایی که دارند چندان محبوب آدم‌ها نیستند و دیگران ممکن است آن‌ها را افرادی بدخلق و بی‌ادب ارزیابی کنند.

اینکه چقدر مایلیم به دیگران کمک کنیم و به چه میزان مشتاق همکاری و مشارکت با آن‌ها هستیم را شاخص خوشایند بودن و اینکه کجای این طیف قرار می‌گیریم معلوم می‌کند.

خوشایند بودن افراد می‌تواند دلایل متفاوتی داشته باشد. برخی به دلیل تمایل خالصانه‌ای که به سایر انسان‌ها و وضعیت آن‌ها دارند و برخی دیگر به دلیل اینکه خودشان را مجبور به تبعیت از قیده‌های اجتماعی می‌بینند نمره بالاتری در شاخص خوشایند بودن به دست می‌آورند. علاوه بر این برخی هم به دلیل ترس از عواقب ناخوشایند سعی می‌کنند در ارتباطاتشان با دیگران رفتاری خوشایند داشته باشند. بعضی از مردم هم ممکن است رفتار خوشایند را به دلیل ترس از اختلاف نظر و تعارض با دیگران انتخاب کرده باشند. دلیل این رفتار هر چه باشد پژوهش‌ها نشان می‌دهد میزان خودخواهی در افراد خوشایند کمتر است، ضمن اینکه این افراد به ندرت به دیگران اجحاف، توهین یا تعرض می‌کنند

(روکاس^{۵۱}، ساگیف^{۵۲}، شوارتز^{۵۳} و نافو^{۵۴}، ۲۰۰۲).

اگر به دنبال راه‌هایی برای شادتر زیستن می‌گردید، اینکه ببینید کجای طیف خوشایند بودن قرار می‌گیرید می‌تواند شروع خوبی باشد.

نوروتیک بودن

همه ما در زندگی مان روزهایی داشته ایم که در آن ها احساسات بد و منفی را تجربه کرده ایم؛ همکارانتان با هم قرار تفریح گذاشته اند و شما را با خودشان نبرده اند، یا مثلاً از اضطراب زیاد نمی توانید خوب بخوابید، یا اینکه از نظر ذهنی به شدت درگیر فیلمی از وودی آلن می شوید و نمی توانید از آن بیرون بیایید. احتمالاً همه این حالت ها کم یا بیش برایمان پیش می آید اما اگر مدام این حالت ها یا مشابه آن ها را تجربه می کنید تا جایی که اغلب احساس مغموم بودن دارید تا شاد بودن در این صورت به احتمال زیاد میزان شاخص نوروتیک بودن که پنجمین صفت از مجموعه صفات مدل پنج عاملی است در شما زیاد است. این صفت میزان پایداری و ثبات احساسی شما را مشخص می کند. به عبارت دیگر نوروتیک بودن شاخصی است که نشان می دهد شما چقدر در برابر تنش، اضطراب و نگرانی ثبات و تعادل احساسی خودتان را حفظ می کنید.

افراد نوروتیک زندگی را یک چرخه اضطراب آور می بینند. آن ها بیشتر از سایرین دچار نگرانی و دلهره می شوند و ممکن است خلق و خویشان خیلی سریع و با کمترین تحریکی نوسان کند. این سبک رفتار

باعث می‌شود افراد نوروتیک بیشتر از سایرین مستعد اضطراب و حتی افسردگی باشند.

در انتهای دیگر طیف افرادی قرار دارند که میزان نوروتیک بودن آن‌ها کم است و در نتیجه از ثبات و پایداری عاطفی بیشتر برخوردارند. این افراد وقتی دچار استرس می‌شوند یا در موقعیت تنش قرار می‌گیرند بهتر می‌توانند خودشان و احساسشان را مدیریت کنند. احساس غم و ناراحتی برای آن‌ها طولانی مدت و ادامه‌دار نیست و در مجموع کم‌تر دچار نگرانی و دلواپسی می‌شوند.

شما چگونه هستید؟ آیا وقتی اتفاق بدی می‌افتد سعی می‌کنید از آن عبور کنید و حتی به آن می‌خندید یا اینکه از دیدن مشکلات دچار بیم و هراس می‌شوید؟ آیا معمولاً در طول روز خلق آرام و پایداری دارید یا ممکن است در کسری از ثانیه حال و هوایتان تغییر کند؟ اگر به آرامی با مسائل و مشکلات مواجه می‌شوید و اجازه نمی‌دهید یک مشکل تمام روزتان را خراب کند به احتمال زیاد میزان نوروتیک بودن شما پایین است. اما اگر در مدت زمان کوتاهی طیف گسترده و متناقضی از عواطف را تجربه می‌کنید و اغلب مواقع احساس نگرانی دارید در این صورت میزان نوروتیک بودن شما بالاست.

هر کدام از ما جایگاهی در این طیف داریم اما نحوه پاسخگویی شما به سوالات بالا می‌تواند دید خوبی به

شما بدهد تا ببینید جایگاهتان در این طیف کجاست.

افرادی که میزان نوروتیک بودن در آن‌ها بالاتر است به احتمال زیاد عملکرد شغلی ضعیف‌تری خواهند داشت و انگیزه دادن به آن‌ها سخت‌تر و زمان‌برتر است (جاج و ایلیز^{۵۶}، ۲۰۰۲). هدف‌گذاری و متعهد ماندن به اجرای برنامه ممکن است برای این افراد دشوار باشد. البته نوروتیک بودن یک فرد همیشه نکته‌ای منفی و سرزنش‌آمیز نیست. مثلاً همین که نگران سلامتی‌مان باشیم انگیزه‌ای است برای اینکه مرتب به پزشک سر بزنیم و وضعیت سلامتی خودمان را بررسی کنیم، در نتیجه تصمیم می‌گیریم برای اینکه سالم باشیم ورزش کنیم و از مواد غذایی سالم استفاده کنیم. در این موقعیت نوروتیک بودن یک مزیت محسوب می‌شود.

فرمول طلایی مدل پنج عاملی شخصیت

باتوجه به مطالبی که تا به حال یاد گرفتیم و اگر فرض کنیم که روان انسان به پنج صفت یا جزء اصلی تقسیم‌بندی شده است، آیا می‌توانیم به فرمولی طلایی و اثربخش برسیم؟ یعنی می‌شود گفت کدام ترکیب از این صفات ایده‌آل‌تر از بقیه است و هر انسانی آن مجموعه از صفات را داشته باشد احتمالاً سعادت‌مند و خوشحال‌تر از بقیه خواهد بود؟

پاسخ این است: هم بله و هم خیر.

به طور قطع مشخص است که بعضی از صفات و خصوصیات روی میزان شادمانی و رضایت افراد تأثیرگذاری بیشتری دارند. حتی بعضی از صفات می‌توانند به طول عمر بیشتر افراد منجر شوند. اما همانطور که می‌دانید شخصیت یکی از ابعاد پیچیده است و پژوهش‌ها و یافته‌های جدید در این خصوص گاهی اوقات ناقضِ باورهای قبلی ما هستند. شخصیت یک فرد می‌تواند در طول زمان دستخوش تغییر شود اما در مجموع دست ما برای ایجاد تغییرات بنیادین در صفاتی که داریم خیلی باز نیست. با این حال اگر مایلید که برخی از ویژگی‌های مطلوب را در خودتان پرورش دهید تا به خودِ مطلوب و بهینه‌تان

دست یابید نکات و سرنخ‌هایی که در ادامه ذکر می‌شود می‌تواند برایتان مفید باشد.

دوست دارید کمتر مریض شوید؟ سعی کنید برون‌گراتر باشید

دوران کودکی‌تان را به خاطر بیاورید، آیا وقتی بازی می‌کردید تمام سر و وضعتان کثیف و گل‌آلود می‌شد و با چنین وضعیتی به خانه برمی‌گشتید؟ در این صورت آیا به این فکر می‌کردید که نکند گرفتار ویروس یا بیماری شوید؟ یا به این فکر می‌کردید که چه کسی باید لباس‌هایتان را بشورد؟ شاید الان که به این موضوع فکر می‌کنید حتی تصورش هم برایتان سخت باشد، اما مطمئن باشید بازی کردن و خاکی شدن مزیت‌هایی هم دارد، چون بعضی از جرم‌ها برای بدن مفیدند و هر چقدر بیشتر در مجاورت آن‌ها قرار بگیرید بدن بیشتر به آن‌ها عادت می‌کند و در برابر آن‌ها مقاوم‌تر می‌شود.

بر اساس پژوهش پروفیسور کاویتا ودهارا^{۵۷} افراد برون‌گرا از نظر زیستی ژن‌های ضد التهاب بیشتری دارند. در حالی که افرادی که میزان وظیفه‌شناسی (شاخص دوم مدل پنج عاملی) آن‌ها بالاست تعداد کمتری از این ژن‌های ضد التهاب دارند. معنی این حرف این است که افراد برون‌گرا مصونیت و مقاومت بیشتری در برابر بیماری‌ها دارند.

در نتیجه این مزیتی است که اگر تلاش کنید کمی برون‌گراتر باشید شامل حالتان خواهد شد. هر چقدر آدم‌های بیشتری را ببینید احتمال اینکه در معرض جرم‌ها و عفونت‌های بالقوه قرار بگیرید بیشتر می‌شود از این رو بدن در برابر تعداد بیشتری از بیماری‌ها مقاوم‌تر خواهد شد. هرچند که رعایت بهداشت و نظافت به میزان زیادی می‌تواند در این زمینه کمک‌کننده باشد اما در مجموع هرچقدر در معرض باکتری‌های بیشتری قرار بگیرید، احتمال اینکه در برابر بیماری‌های بیشتری مصون شوید بالاتر می‌رود.

عکس این موضوع هم صادق است، هر چقدر بیشتر تنها باشید بدن آمادگی کمتری برای مواجهه با بیماری‌های جدید و تاب آوردن در برابر آن‌ها را خواهد داشت. بیش از اندازه تمیز بودن ممکن است به ضرر شما باشد، در نتیجه گستردگی شبکه اجتماعی شما و تعداد افرادی که در این شبکه حضور دارند می‌تواند نشان‌گر خوبی برای میزان مقاومت سیستم ایمنی بدن شما باشد.

در نتیجه اگر مایلید کمتر مریض شوید، سعی کنید کمی برون‌گراتر رفتار کنید و این یعنی در کنار دیگران و در معاشرت با آن‌ها راحت‌تر باشید و پذیرای ارتباطات اجتماعی بیشتر شوید. اینطور به موضوع نگاه کنید که برای سلامتی خودتان خوب است که با آدم‌های بیشتری معاشرت کنید!

برای شروع بد نیست در موقعیت‌های مختلف اجتماعی با دیگران گفتگوهای کوتاه و ساده را آغاز کنید. وقتی به کافه می‌روید گپی کوتاه با کسی که برایتان جای می‌آورد داشته باشید و مثلاً از او بپرسید که روزش چطور گذشته است، در تاکسی که نشسته‌اید سر صحبت را با راننده باز کنید و در مورد موضوعی ساده شروع کنید به صحبت کردن و جویا شدن نظر راننده. هرچقدر شروع یک گفتگو را بیشتر تمرین کنید این کار برایتان ساده‌تر و طبیعی‌تر خواهد بود و به مرور زمان دیگر نیازی نخواهد بود که برای آغاز یک بحث به خودتان زحمت بدهید.

زمانی که موهبت ارتباط اجتماعی و گفتگو را درک کردید، بروید و تا حد ممکن از آن استفاده کنید. اگر به یک رستوران یا کافه یا یک مناسبت اجتماعی دعوت می‌شوید آن را بپذیرید. یا مثلاً سعی کنید دیدار با دوستانتان را بیشتر کنید؛ به منزلشان بروید یا آن‌ها را به منزلتان دعوت کنید. در موقعیت‌های اجتماعی تلفن همراه را کنار بگذارید و سعی کنید فرصت‌های برقراری ارتباط با آدم‌های اطرافتان را دریابید، حتی زمان انتظار برای رسیدن اتوبوس. به سمینارهای مورد علاقه‌تان بروید و آخرین رویدادها و سخنرانی‌های مورد علاقه‌تان را دنبال کنید و در آن‌ها شرکت داشته باشید. بعضی از این کلاس‌ها یا همایش‌ها امکان صحبت کردن و مشارکت فعال شرکت‌کنندگان را هم می‌دهند که در این صورت حتماً

از این فرصت استفاده کنید.

بیرون آمدن از محدوده امن در آغاز کار ممکن است کمی دشوار و اذیت کننده باشد. اما اگر با قدم های کوچک شروع کنید و هدفتان را رفته رفته بزرگ تر کنید و ناکامی های احتمالی که خواهید داشت را بپذیرید و از آن ها درس بگیرید در این صورت می توانید به آن میزانی از برون گرایی که نیاز دارید برسید و از این رو زندگی سالم تری را تجربه کنید.

می خواهید بیشتر عمر کنید؟ سعی کنید وظیفه شناس تر باشید.

اگر قصد سفر داشته باشید معمولاً به چه شکل رفتار می کنید؟ آیا از قبل مدت زمان سفر، هماهنگی بلیت ها، نوع پرواز، محل اقامت، کارهایی که هر روز در سفر انجام خواهید داد و مواردی مثل این ها را هماهنگ می کنید؟ یا دل به دریا می زنید و فقط سفر می کنید و باقی رویدادها را خود به خود هنگام سفر مدیریت می کنید؟

اگر به روش دوم نزدیک تر هستید ممکن است در کوتاه مدت هیجان بیشتری را تجربه کنید اما ممکن

است این هیجان سرانجام خوبی برایتان نداشته باشد. دلیل این موضوع این است که افرادی که وظیفه‌شناسی بیشتری دارند- یعنی منظم هستند و ترجیح می‌دهند کارها را از قبل برنامه‌ریزی کنند- طول عمر بیشتری نسبت به سایرین دارند.

بر اساس نتایج یک پژوهش ۷۵ ساله که توسط جاشوا جکسن (۲۰۱۵) انجام شده است و طی آن مجموعه‌ای از زوج‌های ۲۰ تا ۳۰ ساله مورد آزمایش و بررسی قرار گرفتند، مشخص شد که مردان با وظیفه‌شناسی بالا طول عمر بیشتری هم داشتند. دلیل این امر آن است که افراد وظیفه‌شناس، مرتب‌تر هستند، نظم و انضباط بیشتری دارند و از قبل برای کارها آمادگی کسب می‌کنند. آن‌ها کم‌تر اقدام به ریسک و کارهای ماجراجویانه می‌کنند و محافظه‌کارتر هستند. همین موضوع به طول عمر آن‌ها انجامیده است.

پس به نظر می‌رسد محتاطانه قدم برداشتن منجر به نتایج خوبی می‌شود. افرادی که وظیفه‌شناسی بالایی دارند علاوه بر منظم بودن، انضباط شخصی خوبی هم دارند و به همین دلیل قابل اعتمادترند. این افراد حتی زمانی که بخواهند ریسک کنند باز هم شروع به محاسبه و ارزیابی می‌کنند و در نهایت به این نتیجه می‌رسند که ریسک کردن به نفعشان نیست. آن‌ها طبق برنامه پیش می‌روند و به همین دلیل

کمتر دست به کارهای خطرناک و تهدیدآمیز می‌زنند.

اگر می‌خواهید بیشتر عمر کنید لازم است وظیفه‌شناسی‌تان را افزایش دهید. اول از همه سعی کنید به کارهایتان نظم بدهید و اولویت‌های خودتان را مشخص کنید. این روزها به واسطه وجود اپلیکیشن‌ها و برنامه‌های مختلف، مدیریت زمان و کارها ساده‌تر از قبل شده است.

خوبی این کار این است: زمانی که بدانید باید چه کاری انجام دهید دیگر تمام تمرکزتان معطوف به انجام آن کار می‌شود و طبیعتاً کمتر به حاشیه می‌روید و کاری که باید انجام شود را انجام می‌دهید. بد نیست روزانه ده دقیقه فکرتان را به کمک روش‌هایی مثل مدیتیشن متمرکز کنید. این به شما کمک می‌کند بعد از مدتی حواس‌پرتی‌تان به شکل چشمگیری کاهش پیدا کند و هر لحظه روی انجام یک کار متمرکز بمانید.

در نهایت به این نکته توجه داشته باشید که نیازی نیست از همان ابتدا تبدیل به یک فرد فوق منظم شوید! هر بار یک قدم کوچک بردارید و گام‌به‌گام این قدم‌ها را بزرگ‌تر کنید، به این ترتیب به مرور زمان هم از آشفتگی ذهنی خلاص می‌شوید و وضعیت ذهنی آرام‌تری را تجربه خواهید کرد و هم در

اجرای تصمیمات و کارهایتان مصمم‌تر خواهید بود.

می‌خواهید قلبتان سالم‌تر کار کند؟ سعی کنید خوشایندتر باشید.

وقتی خوشحال هستید و احساس خوبی دارید فکر می‌کنید بدنتان چه وضعیتی را تجربه می‌کند؟ آیا احساس سبکی و آرامش می‌کنید؟ یا احساس سنگینی و خستگی؟ پاسخ روشن است. به همین دلیل است که معمولاً وضعیت سلامت جسمانی شما بستگی نزدیکی به احساس شما دارد. اگر خودتان خوب باشید، بدنتان هم خوب خواهد بود.

۵۸ شاید بپرسید چه شواهد علمی این ادعا را پشتیبانی می‌کند؟ بر اساس پژوهش شخصی به نام بیبی (۲۰۱۳)) هر چقدر میزان خوشایند بودن شما پایین‌تر باشد بدنتان در برابر استرس آسیب‌پذیرتر خواهد بود. در عوض هر چقدر آرام و خوشبین باشید و هرچقدر بتوانید با مسائل و مشکلات با آرامش مواجه شوید کمتر دچار استرس و اضطراب خواهید شد و این مستقیماً روی سلامت قلب شما تأثیرگذار خواهد بود. در نتیجه اگر فرد خوشایندتری باشید قلب سالم‌تری خواهید داشت.

حالا چند راهکار را با هم بررسی می‌کنیم تا بتوانید به کمک آن‌ها میزان خوشایندی خودتان را افزایش دهید. اول از همه، صبح که از خواب بیدار می‌شوید به خودتان قول دهید که با هر کسی که ارتباط برقرار می‌کنید رفتار خوشایندی با او داشته باشید. گوش دادن فعال را تمرین کنید و با دیگران ارتباطی صمیمانه و از سر مهربانی برقرار کنید.

دوم اینکه سعی کنید در تعدادی از کارهای داوطلبانه مشارکت کنید، به یک خیریه بروید و مدت زمانی را در آنجا به فعالیت مشغول شوید. ارتباط با افراد نیازمند و کسانی که وضعیت نامطلوبی دارند وضعیت روحی و احساسی ما را دگرگون خواهد کرد و این منجر به افزایش شاخص خوشایندی در ما می‌شود.

در نهایت سعی کنید هنر سازش و سازگاری را یاد بگیرید. اگر در ارتباطاتتان با دیگران فردی یکدنده و لجوج باشید دیر یا زود همه را از خودتان فراری خواهید داد و دیگران در کنار شما احساس خوبی نخواهند داشت. اما اگر در روابطتان درک متقابل نشان دهید و به نیازهای دیگران هم به اندازه کافی توجه نشان دهید در این صورت شبکه اجتماعی قوی‌تری خواهید داشت و در نتیجه از حمایت‌های اجتماعی لازم برخوردار خواهید بود.

ممکن است بیرون آمدن از محدوده امن در ابتدا دشوار به نظر برسد اما به طور کلی خوشایند بودن به معنی این است که پذیرش و همدلی بیشتری در ارتباط با دیگران داشته باشید و پرخاش یا تهاجم را در روابطتان به حداقل برسانید. بنابراین بد نیست رفتارتان در روابط اجتماعی را با اندکی خوش خلقی، ملاحظه و تواضع همراه کنید در این صورت نه تنها از شبکه حمایتی گسترده‌تری برخوردار می‌شوید که این ویژگی در مجموع برای سلامتی شما نیز بهتر است.

می‌خواهید شادتر زندگی کنید؟ نسبت به تجربه‌های جدید پذیرا‌تر باشید

آخرین مرتبه‌ای که دل به دریا زدید و یک کار جدید را امتحان کردید چطور احساسی داشتید؟ این تجربه جدید می‌تواند خوردن یک غذای دریایی عجیب و غریب یا مثلاً ثبت نام در کلاس رقص باشد. احتمالاً حتی اگر از انجام این کارها لذت هم نبرده باشید، اما باز هم برای اینکه جرأت کردید چیز تازه‌ای را امتحان کنید احساسی خوبی داشته‌اید. آن طور که مشخص شده، خوب است گاه‌وبیگاه به سراغ تجربه‌های جدید برویم و کارهایی را امتحان کنیم که قبلاً تجربه انجامشان را نداشته‌ایم. دلیل این موضوع این است که افرادی که نسبت به تجربه‌های جدید پذیرش و اشتیاق بیشتری دارند در مجموع نسبت به سایرین زندگی شادتری خواهند داشت.

شاید پرسید علت این موضوع چیست؟ معمولاً افرادی که در برابر تجربه‌های تازه پذیرا هستند نسبت به سایرین کنجکاوترند. حس زیباشناسی در این افراد قوی است و توجه ویژه‌ای به هنر نشان می‌دهند. علاوه بر این آن‌ها نسبت به عواطف خودشان آگاه‌ترند و ممکن است گاهی اوقات سبک رفتار و افکار آن‌ها با اکثریت جامعه همخوانی و تناسب نداشته باشد. در مجموع به منظور یافتن شادمانی و خوشحالی به سراغ تجربه‌های جدید می‌روند.

حقیقت این است که رفتن به سراغ تجربه‌های جدید برای همه ما خوب و مفید است. اما پذیرا بودن نسبت به تجربه‌های جدید لزوماً به معنی انجام دادن کارهای خطرناک و نامعقول نیست. طبیعتاً راه‌های مختلفی وجود دارد که می‌توانید با استفاده از آن‌ها در عین حال که فعالیت‌های جدیدی را تجربه می‌کنید، سلامت و امنیت خودتان را هم حفظ کنید.

اول از همه لازم است محدوده امن خودتان را شناسایی کنید و تلاش کنید گاهی چند قدم از این محدوده بیرون بیایید. مثلاً ممکن است ورزش کردن را دوست داشته باشید اما علاقه‌ای به رفتن به باشگاه نداشته باشید، بنابراین سعی کنید با یک ورزش سبک‌تر و باشگاه جمع‌وجورتر شروع کنید؛ مثل کلاس‌های نیمه خصوصی و کم‌جمعیت.

دوم اینکه نگران این نباشید که دیگران در مورد شما چه فکری می‌کنند. مثلاً اگر مدت‌هاست قصد دارید از طریق سایت‌های همسریابی همسر مناسب‌تان را پیدا کنید اما در این خصوص نگران هستید، به این فکر کنید که هر شخصی را از این طریق بیابید خود او هم به همین شیوه و از طریق سایت با شما آشنا شده است.

در نهایت اینکه یادتان باشد زندگی کوتاه است، ممکن است زمانی که دیگر خیلی دیر شده است حسرت کارهایی که می‌توانستید و می‌خواستید انجام دهید اما انجام ندادید را بخورید و این احتمالاً حسرت کمی نیست.

اگر سعی کنید نسبت به تجربه‌های جدید اندکی پذیرا‌تر باشید احتمالاً تعدادی از موقعیت‌ها و فرصت‌هایی که همیشه خواهان آن‌ها بودید سر راهتان سبز می‌شوند و علاوه بر آن میزان شادمانی‌تان هم در مجموع افزایش پیدا خواهد کرد.

می‌خواهید کنترل بیشتری روی زندگی‌تان داشته باشید؟ سعی کنید کمتر نوروتیک باشید

آخرین باری که خودتان را سرزنش کردید چه زمانی بود؟ معمولاً زمانی که این حالت پیش می‌آید گرفتار چرخه‌ای تمام‌نشده‌ی از افکار تردیدآمیز در مورد خودمان می‌شویم و مدام نگران این هستیم که آیا مثلاً در یک موقعیت تصمیم درستی گرفته‌ایم یا نه؟ اگر سرانجام کاری که کرده‌ام ناخوشایند باشد چه کار کنم؟ و افکاری شبیه این‌ها. نوروتیک بودن ممکن است نتایج مختلفی برای یک فرد داشته باشد اما در حقیقت به معنی ناتوانی فرد در کنترل و مدیریت احساسات و افکارش است. در نتیجه کاستن از میزان نوروتیک بودن قطعاً منجر به این می‌شود که کنترل بیشتری روی خوتان داشته باشید و این به نوبه خود کمک می‌کند تا احساس بهتری داشته باشید.

افراد نوروتیک احساسات را با شدت و تندی بیشتری درک می‌کنند و ممکن است در مجموع حساس‌تر از سایرین باشند. آن‌ها چالش‌ها و تنش‌ها را زودتر متوجه می‌شوند و در موقعیت‌های مختلف اول متوجه احتمالات و احساسات منفی مثل ناامیدی یا تهدیدهای موجود در موقعیت می‌شوند. ضمناً ممکن است بیشتر از سایر افراد در حالت منفی باقی بمانند.

علاوه بر مواردی که تا به حال گفتیم افراد نوروتیک نسبت به بقیه آسیب‌پذیرتر و شکننده‌تر هستند به همین دلیل ممکن است در موقعیت‌های استرس‌آور سریع‌تر ناراحت شوند یا مثلاً امیدشان را از دست

بدهند و احساسی بیچارگی کنند. به همین دلیل است که معمولاً این افراد تنش و استرس شدیدی را تجربه می‌کنند گویی مدام منتظر وقوع یک اتفاق ناگوار هستند. ضمناً این افراد نسبت به انتقاد یا بازخورد ساده دیگران حساسند و ممکن است در صورت مواجه شدن با چنین موقعیتی احساس شرم یا خجالت کنند یا معذب شوند.

طبیعی است وقتی این افراد از نظر ذهنی و احساسی چنین شرایطی دارند، توانایی شفاف اندیشیدن را از دست می‌دهند در نتیجه برایشان سخت است به راه حل‌ها فکر کنند، یا مثلاً ببینند چه کاری از دستشان بر می‌آید تا موقعیت را به شکلی مناسب و موثر مدیریت نمایند. واضح است که این روش سبک زندگی سالم و مناسبی نیست و می‌تواند نتایج ناخوشایندی برای فرد به همراه داشته باشد.

اما زمانی که فرد بتواند در موقعیت‌های ناخوشایند و استرس‌آور آرامش، وقار و اعتمادبه‌نفس خودش را حفظ کند در این صورت احتمال آسیب‌پذیری و شکنندگی در مقابل رویدادهای بیرونی برای این فرد کمتر خواهد شد. علاوه بر این فرد ذهن خودش را کمتر با احتمالات ناخوشایند و اینکه چه سناریوی منفی در پیش است مشغول نخواهد کرد، در این شرایط فرد شرایط ابهام و عدم قطعیت را با پذیرش بیشتری تحمل خواهد کرد و ترس و اضطراب کمتری در مواجهه با این شرایط خواهد داشت. در نهایت

این فرد نگرانی کمتری در مورد قضاوت یا دیدگاه دیگران خواهد داشت.

حالا سوال این است که چطور میزان نوروTIک بودن را در خودمان کاهش دهیم و آن را مدیریت کنیم؟

ممکن است چندان خوشایند نباشد اما برای شروع باید نظام فلسفی خودتان را واکاوی و در صورت لزوم بازنگری کنید. زمانی که بفهمید زمان حیات شما در این دنیا همیشگی و ابدی نخواهد بود- همانطور که این وضعیت برای بقیه افراد هم وجود دارد- دیگر خودتان را برای هر مسئله کوچک و کم‌اهمیتی مضطرب و پریشان نخواهید کرد و سعی می‌کنید از لحظه‌ای که در آن هستید لذت ببرید.

راهکار دیگر این است که باید ورزش کردن یا تمرینات روزانه را جدی بگیرید. ورزش کردن روزانه کمک می‌کند تا مواد شیمیایی موجود در مغز رها شوند و این فرایند در مجموع باعث می‌شود حس و حال بهتری داشته باشید، از این رو استرس را به شکل موثرتری مدیریت خواهید کرد.

در نهایت سعی کنید عواملی که باعث تحریک حالات و احساسات ناخوشایند در شما می‌شوند را شناسایی کنید و تا حد ممکن از آن‌ها اجتناب نمایید. اگر می‌بینید موقعیت‌ها یا افرادی هستند که مدام

باعث ایجاد تنش و استرس در شما می‌شوند، راحت‌ترین راه حل این است که در صورت امکان در آن موقعیت‌ها قرار نگیرید یا ارتباط با آن افراد را به حداقل برسانید. در عوض سعی کنید افراد و موقعیت‌هایی را پیدا کنید که باعث ایجاد آرامش و اطمینان خاطر در شما می‌شوند.

نوروتیک بودن به میزان اندک می‌تواند ویژگی خوبی باشد اما اگر می‌بینید اساساً توانایی کنترل و مدیریت احساسات خودتان را ندارید باید سعی کنید روی اعصاب خودتان کار کنید و میزان نوروتیک بودن‌تان را کمتر کنید تا به این وضعیت ذهنی آرام و به دور از تنشی را تجربه نمایید.

خلاصه فصل

مدل پنج عاملی شخصیت یکی از اولین مدل‌هایی بود که تلاش می‌کرد ویژگی‌ها و خصائص انسان را به صورت جزئی و دسته‌بندی شده بررسی کند. برای به خاطر سپاری اسم این پنج صفت می‌توانید از کلیدواژه ^{۵۹}OCEAN استفاده کنید: پذیرا بودن نسبت به تجربه‌های جدید (امتحان کردن موارد تازه)، وظیفه‌شناسی (مراقب و هوشیار بودن)، برون‌گرایی (دریافت انرژی از مردم و دنیای بیرون)، خوشایند بودن (گرم و صمیمی بودن، رفتار همدلانه) و نوروٹیک بودن (مضطرب و پریشان بودن)

برخلاف بقیه مدل‌های شخصیتی که در این کتاب اشاره خواهد شد، در مدل پنج عاملی شخصیت می‌توان ترکیبی از صفات مناسب را معرفی کرد. یعنی در صورتی که بتوانید ویژگی‌های مربوط به برخی از صفات را در خودتان تقویت کنید زندگی سالم و شادتری را تجربه خواهید کرد. به این ترتیب که اگر تلاش کنید ویژگی‌های چهار صفت نخست (OCEA) را در خودتان تقویت کنید (یعنی: پذیرا بودن نسبت به تجربه، وظیفه‌شناسی، برون‌گرایی و خوشایند بودن) و از طرفی از میزان نوروٹیک بودن بکاهید زندگی شادتر و سعادتمندانه‌تری خواهید داشت. دلیل این امر هم این است که با تقویت این ویژگی‌ها

طول عمر بیشتری خواهید داشت، در معرض تجربیات بیشتری قرار خواهید گرفت، شبکه اجتماعی و حمایتی گسترده‌تری خواهید داشت، با دیگران راحت‌تر کنار می‌آیید و سازگاری‌تان افزایش می‌یابد و در نهایت تنش و استرس کم‌تری را تجربه خواهید کرد.

فصل سوم: مایرز، بریگز و کرسی

این روزها تعداد آزمون‌های شخصیت‌شناسی که در گوشه و کنار می‌توانید پیدا کنید کم نیست. در این فصل می‌خواهیم مدل تیپ‌شناسی مایرز و بریگز (MBTI) ^{۶۰} را به همراه یکی از مدل‌های نشئت‌گرفته از آن یعنی مشرب‌های دیوید کرسی ^{۶۱} بررسی کنیم. نظریه مشرب‌ها بعد از MBTI پدید آمد و به نوعی به دسته‌بندی بهتر تیپ‌های شخصیتی در MBTI کمک کرد.

علاوه بر این مدل MBTI یکی از ابزارهای رایج و بسیار محبوب نزد افرادی است که دغدغه شناخت شخصیت خودشان را دارند. از آنجایی که استقبال از این آزمون و شکل‌های مختلف آن بسیار زیاد است می‌شود گفت تقریباً غیر ممکن است این روزها کسی اسم این ابزار را نشنیده باشد. اساس این نظریه بر پایه چهار دوقطبی ^{۶۲} متمایز است که در اصل می‌توانیم تصور کنیم این چهار محور دوقطبی در واقع نشان دهنده یک سری صفات و خصوصیات هستند. بسیاری از افراد MBTI را شیهه گونه‌ای از طالع‌بینی مدرن می‌بینند. اما با این حال نکته‌ای که نباید از آن غافل شویم این است که MBTI همچنان ابزاری کاربردی و قابل استفاده است.

توسعه ابزار MBTI به دوران جنگ جهانی دوم باز می‌گردد. داستان برمی‌گردد به زمانی که مایرز و بریگز دو خانم آمریکایی خانه‌دار دغدغه این را داشتند که چرا افراد بدون توجه به توانمندی‌هایشان وارد بازار کار می‌شوند و شغلی را انتخاب می‌کنند که لزوماً با مهارت‌های آن‌ها هم‌خوانی ندارد.

از طرفی این دو علاقه زیادی به نوشته‌ها و دیدگاه‌های کارل یونگ^{۶۳} روانکاو سوئیسی داشتند. یونگ بر این باور بود که از شخصیت، رفتار و فرهنگ مردمان مختلف مفهومی شکل می‌گیرد به نام کهن‌الگو (آرکتایپ^{۶۴}) و هر کس به طور ذاتی تحت تأثیر آرکتایپی مشخص قرار دارد. از نظر یونگ این آرکتایپ‌ها در اثر رفتار جمعی بشر در طی ادوار مختلف شکل می‌گیرند و در فرد بروز پیدا می‌کنند. در مجموع یونگ باور داشت که آرکتایپ‌ها درست مثل رفتارهای غریزی انسان ریشه وراثتی دارند.

به این ترتیب ابزار MBTI تحت تأثیر نظریات یونگ و با الهام از دیدگاه‌های او شکل گرفت. مایرز و بریگز قصد داشتند آزمونی کاربردی برای زنان جویای کار طراحی کنند تا هر کس شغلی را انتخاب کند که با شخصیت او سازگارتر است.

MBTI و تیپ شخصیتی

مطابق نظریه یونگ تیپ شخصیتی هر فرد را می‌توان با مجموعه‌ای از صفاتی که روی سه محور تعریف می‌شوند شناسایی و تعریف کرد.

از نظر یونگ شخصیت افراد روی طیفی با دو انتهای برون‌گرا (E) ^{۶۵} و درون‌گرا (I) ^{۶۶} تعریف می‌شود. ^{۶۷}

نحوه ادراک و مشاهده افراد روی طیفی با دو انتهای حسی (S) ^{۶۸} و شهودی (N) ^{۶۹} تعریف می‌شود.

نحوه قضاوت و تصمیم‌گیری افراد روی طیفی با دو انتهای فکری (T) ^{۷۰} و احساسی (F) ^{۷۱} تعریف می‌شود.

یونگ نام این سه دسته از ترجیحات ^{۷۲} شخصی را دایکوتومی ^{۷۳} گذاشت. هر کدام از این دایکوتومی‌ها یک محور فرضی با دو عامل یا دو قطب را نشان می‌دهند که هر قطب نشان دهنده ترجیح متفاوت هر فرد است. بعدها مایرز به منظور بهینه کردن و کاربردی‌تر کردن نظریه یونگ پیشنهاد کرد دایکوتومی

چهارم هم به این مجموعه اضافه شود. او این دسته‌بندی جدید را محور قضاوت کردن^{۷۴} (J) و مشاهده کردن^{۷۵} (P) نامید.

ایده اصلی این است که هر شخص باید جایگاه خودش را در هر کدام از این محورهای چهارتایی مشخص کند و سپس هر یک از حالت‌های ایجاد شده الگوی مشخصی را به وجود می‌آورند که ویژگی‌های منحصر به فرد هر شخص را معلوم می‌کند و به این ترتیب تیپ شخصیتی هر فرد مشخص می‌شود.

اولین شاخص که همان برون‌گرایی در مقابل درون‌گرایی است مشخص می‌کند که انرژی فرد از کدام منبع (درونی یا بیرونی) تأمین می‌شود و ضمناً جهت و مسیر تمرکز او بیشتر به کدام سمت است (درون یا بیرون).

به این ترتیب یک فرد برون‌گرا در مجموع بر دنیای بیرون از خودش متمرکز است و انرژی این فرد بیشتر در دنیای بیرون نمود و ظهور دارد. به طوری که یک فرد برون‌گرا در حضور سایر افراد و ارتباط با آنهاست که خودش را شارژ می‌کند. اما یک فرد درون‌گرا در مجموع بر دنیای درونی خودش متمرکز

است و انرژی این فرد بیشتر در دنیای درونی نمود دارد. در نتیجه وضعیت ایده‌آل برای این فرد این است که زمان کافی برای ارزیابی و تعمق در افکار و اندیشه‌هایش را داشته باشد.

افراد برون‌گرا در مقایسه با درون‌گرایان زودتر دست به کار می‌شوند درحالی‌که درون‌گراها ترجیح می‌دهند بیشتر فکر کنند. در کلاس درس یا جلسات برون‌گراها دوست دارند در فعالیت‌های گروهی و مشارکتی حضور داشته باشند مثلاً با دیگران بحث و گفتگو کنند یا موضوعات را برای دیگران توضیح دهند. در حقیقت تعامل با دیگران به افراد برون‌گرا کمک می‌کند منبع انرژی‌شان را شارژ کنند. این درحالی است که یک فرد درون‌گرا ترجیح می‌دهد اول خودش به تنهایی در مورد موضوع تعمق کند و تکالیف یا پروژه‌ها را به تنهایی انجام دهد و ممکن است هنگام فعالیت‌های گروهی یا بحث‌های دسته‌جمعی کمی معذب باشد. در واقع درون‌گراها دوست دارند خودشان به تنهایی روی یک موضوع فکر کنند و کار را پیش ببرند.

دومین شاخص که همان حسی در مقابل شهودی است مشخص می‌کند که فرد به چه صورتی اطلاعات را از محیط پیرامونش دریافت می‌کند.

اگر فردی دارای ترجیح حسی باشد به این معنی است که بیشتر به آن دسته از اطلاعاتی توجه دارد که مستقیماً از دنیای بیرونی و واقعی به دست آمده است. به این ترتیب می‌شود گفت که این افراد بیشتر به اطلاعاتی توجه دارند که بتوانند آن‌ها را از طریق حواس پنج‌گانه‌شان (لامسه، بویایی، چشایی، شنوایی و بینایی) درک کنند. آن‌ها معمولاً واقع‌بین و عمل‌گرا هستند.

در عوض اگر فردی دارای ترجیح شهودی باشد بیشتر به اطلاعاتی توجه نشان می‌دهد که برخاسته از برداشت درونی خودش است. آن‌ها به درک و تفسیر خودشان بیشتر توجه دارند تا اطلاعاتی که مستند و وابسته به دنیای بیرونی هستند. این نوع از دریافت اطلاعات گاهی اوقات به شکل درک و دریافتی آنی و ناخودآگاه خودش را نشان می‌دهد. شهودی‌ها کمی بیشتر روی اطلاعات به دست آمده تعمق می‌کنند و تلاش دارند تا از معانی پرده بردارند و ارتباطی میان الگوها پیدا کنند. شهودی‌ها تخیل قوی دارند و ممکن است دیرتر دست به اقدام بزنند.

حسی‌ها بیشتر به اطلاعات و مستندات ملموس و واقعی توجه می‌کنند درحالی‌که شهودی‌ها بیشتر به معانی پنهانی که از اطلاعات به دست می‌آید توجه دارند. یک افسر پلیس برای اثبات مشاهدات و مدعای خودش حتماً به مدارک و مستندات واقعی متوسل می‌شود و اگر بخواهد فردی را بازداشت کند

حتماً به دلایل واقعی و ملموس برای بازداشت آن فرد توجه می‌کند، دلایلی که کاملاً قابل مشاهده و قابل اندازه‌گیری هستند. اما در نقطه مقابل، یک وکیل دادگستری ممکن است مسئله را شهودی‌تر ببیند و به دلایل و انگیزه‌های پنهان یا شواهد مخفی توجه بیشتری نشان بدهد تا بتواند موکل خودش را از مخمصه برهاند.

سومین شاخص که همان فکری در مقابل احساسی است مشخص می‌کند که فرد اطلاعاتِ به‌دست‌آمده را چگونه تحلیل و پردازش می‌کند. فکری بودن به این معنی است که فرد اطلاعاتی که به‌دست آورده را با تحلیل و ارزیابی مبتنی بر منطق مورد پردازش قرار می‌دهد. این افراد به دنبال اطلاعات و تحلیل‌های شفاف و ملموس هستند و به همین دلیل در حین تصمیم‌گیری به قواعد و استانداردها توجه می‌کنند.

در نقطه مقابل، افراد احساسی قرار دارند که عمدتاً به میزان خوشایند بودن یک گزینه توجه می‌کنند و بر این اساس تصمیم‌گیری می‌کنند. در واقع آن‌ها روی اینکه چه چیزی برای آن‌ها ارزشمند محسوب می‌شود تمرکز می‌کنند. این افراد ممکن است فکری‌ها را سرد و بی‌احساس در نظر بگیرند.

فکری بودن به این معنی است که فرد هنگام تصمیم‌گیری بیشتر به دلایل ملموس و قابل مشاهده

اهمیت می‌دهد و سعی دارد با ارزیابی آن دلایل، تصمیمی معقول و قابل توجیه بگیرد. به عبارتی می‌شود گفت فکری‌ها با مغزشان تصمیم می‌گیرند و احساسی‌ها با قلبشان. فکری‌ها افرادی هستند که موقع خرید یک خانه جدید به قیمت، ارزش خرید و شاخص‌های کمی توجه می‌کنند اما در نقطه مقابل، احساسی‌ها ترجیح می‌دهند خانه‌ای در نزدیکی همان محله قدیمی خودشان خریداری کنند.

چهارمین شاخص که همان ساختارگرا^{۷۶} در مقابل منعطف^{۷۷} است مشخص می‌کند که فرد تصمیماتی که گرفته است را چگونه اجرایی می‌کند.

ساختارگراها کسانی هستند که برای رویدادها و کارهای زندگی‌شان از قبل برنامه‌ریزی می‌کنند و در حین اجرا کارها را طبق برنامه قبلی و از پیش تعیین شده جلو می‌برند. این افراد نظم و ساختار را دوست دارند و از اینکه بتوانند با نظم و برنامه‌ریزی کارها را پیش ببرند احساس خوبی می‌کنند، در واقع مسلط شدن روی محیط برای آن‌ها مهم است. این افراد معمولاً به تجربیات قبلی‌شان از انجام کارها رجوع می‌کنند و نحوه انجام کارهای آتی را بر این اساس برنامه‌ریزی می‌کنند. علاوه بر این ساختارگراها دوست دارند کارها را در اولین فرصت تمام کنند و به نتیجه برسند.

افراد منعطف ترجیح می‌دهند به صورت بداهه و در لحظه با کارها و رویدادها مواجه شوند، آن‌ها دوست دارند تا حد ممکن گزینه‌های مختلف و متنوع را بررسی کنند. این افراد ترجیح می‌دهند برای تصمیم‌گیری گزینه‌های مختلف در اختیارشان باشد و نظم و ساختار را به عنوان نوعی محدودیت برای خودشان و ظرفیت‌هایشان در نظر می‌گیرند. ضمن اینکه افراد منعطف زمانی تصمیم‌گیری می‌کنند که ضرورتی بیرونی برای این کار وجود داشته باشد در غیر این صورت معمولاً تصمیم‌گیری را به تعویق می‌اندازند، ترجیح آن‌ها ارزیابی مسئله و نگاه راهبردی به قضایاست. به نوعی می‌شود گفت افراد منعطف در لحظه حال زندگی می‌کنند و گزینه‌های متعدد و متنوعی را پیش روی خودشان می‌بینند.

با در نظر گرفتن همه حالت‌ها و با توجه به اینکه هر شخصی در هر دایکوتومی یک ترجیح غالب خواهد داشت، در مجموع شانزده حالت مختلف یا شانزده تیپ شخصیتی مجزا شکل می‌گیرد. هر کدام از شانزده تیپ شخصیتی با چهار حرف اختصاری مشخص می‌شوند و به این ترتیب شانزده تیپ شخصیتی به این شکل نام‌گذاری می‌شوند:

شانزده تیپ شخصیتی:

INTJ

INFJ

ISFJ

ISTJ

INTP

INFP

ISFP

ISTP

ENTP

ENFP

ESFP

ESTP

ENTJ

ENFJ

ESFJ

ESTJ

در مورد جدول بالا به نکات زیر توجه کنید:

حرف اول تیپ شخصیتی ترجیح کسب انرژی شما را مشخص می‌کند و به این ترتیب شما یا برون‌گرا (E) هستید یا درون‌گرا (I).

حرف دوم تیپ شخصیتی ترجیح دریافت اطلاعات شما را مشخص می‌کند و به این ترتیب شما یا حسی (S) هستید یا شهودی (N).

حرف سوم تیپ شخصیتی ترجیح تصمیم‌گیری شما را مشخص می‌کند و به این ترتیب شما یا فکری (T) هستید یا احساسی (F).

حرف چهارم تیپ شخصیتی ترجیح سبک زندگی شما را مشخص می‌کند و به این ترتیب شما یا ساختارگرا (J) هستید یا منعطف (P).

مثلاً تیپ شخصیتی ISTP نشان‌دهنده یک فرد درون‌گرا، حسی، فکری و منعطف است. این افراد معمولاً ماجراجو و طالب هیجان هستند و از طریق سرگرمی‌ها و کارهای مورد علاقه‌شان به این مقصود دست پیدا می‌کنند.

یا ESFJ نشان‌دهنده یک فرد برون‌گرا، حسی، احساسی و ساختارگراست. این افراد معمولاً مهربان و مردم‌دوست هستند و علاقه زیادی به صحبت کردن در مورد موضوعات و مسائل آدم‌ها دارند. آن‌ها به چارچوب‌های سنتی و رسمی مثل ازدواج بسیار اهمیت می‌دهند.

البته میزان و شدت بروز خصوصیات هر ترجیح برای هر فرد می‌تواند متفاوت باشد و این در مورد افرادی با تیپ شخصیتی یکسان هم صادق است. همان‌طور که احتمالاً متوجه شدید رویکرد MBTI شباهت‌هایی با مدل پنج عاملی شخصیت دارد و هر کدام از این دو تلاش می‌کنند تا خصوصیات افراد را با مجموعه‌ای از ویژگی‌ها و مشخصات توصیف کنند.

تله‌هایی که باید در مورد ابزار MBTI مراقبشان باشیم

اگرچه ابزار MBTI و شناخت تیپ شخصیتی بر اساس این مدل بینش و اطلاعات فوق‌العاده‌ای درباره برخی از جنبه‌های شخصیت در اختیار فرد قرار می‌دهد اما طبیعی است که نباید کاربردهای آن را به سایر جنبه‌ها تعمیم دهیم و از نتایج آن در سایر حوزه‌ها استفاده کنیم.

اولین نکته این است که خصوصیات و توضیحات هرکدام از تیپ‌های شخصیتی صرفاً توضیحاتی کلی هستند و قرار نیست همه ویژگی‌های هر تیپ شخصیتی در مورد همه افراد آن تیپ صحیح باشد. وقتی توضیحات تیپ شخصیتی خودتان یا دیگران را می‌خوانید باید مراقب باشید گرفتار نگاه استریوتایپی و قالبی نشوید، چون هر فرد بسیار فراتر از خصوصیات تیپ شخصیتی‌اش است. باید مراقب باشید هیچ فردی را بر اساس خصوصیات تیپ شخصیتی‌اش مورد قضاوت قرار ندهید چون این دقیقاً به معنی محدود کردن توانمندی‌های آن فرد است؛ این اصل در مورد خودتان هم صادق است. دقت کنید توضیحات تیپ‌های شخصیتی MBTI به هیچ وجه نباید برای دسته‌بندی کردن، برچسب‌زدن و تعمیم دادن یک سری خصوصیات کلی به همه افراد استفاده شود. در این صورت این یک خطای بزرگ است.

تله دیگری که نباید گرفتار آن شویم، در خصوص میزان صحت و درستی توضیحات تیپ‌های شخصیتی است. وقتی فردی مجموعه‌ای از توصیفات و ویژگی‌های کلی را مطالعه می‌کند به احتمال زیاد آن‌ها را به خودش نسبت خواهد داد و به نظرش می‌آید که آن توصیفات در مورد او صادق است؛ به این پدیده اثر بارنوم (۱۹۵۶) ^{۷۸} یا فرر ^{۷۹} گفته می‌شود. اثر بارنوم یعنی تمایل به تأیید توضیحات کلی و ناملموس و نسبت دادن آن توضیحات به خودمان، خصوصاً اگر به ما گفته شود این توضیحات در مورد ماست. این تکنیکی است که طالع‌بین‌ها و فالگیرها هم استفاده می‌کنند تا دیگران را با پیشگویی‌های دقیق خودشان تحت تأثیر قرار دهند!

افرادی که رویدادهای زندگی‌شان را با تأثیر از پیشگویی‌ها و طالع‌بینی‌ها (مثل طالع‌بینی ماه تولد) تنظیم می‌کنند و به آن باور دارند نمونه بسیار خوب و کاملی از اشخاصی هستند که تحت تأثیر اثر بارنوم قرار گرفته‌اند. آن‌ها غرق در توضیحات طالع‌بینی آن روز می‌شوند و یا با مطالعه خصوصیات و ویژگی‌های ماه تولدشان به نوعی یک واقعیت خیالی برای خودشان خلق می‌کنند و مناسبات و اتفاقات زندگی‌شان را بر اساس این واقعیتِ فرضی رقم می‌زنند.

مورد دیگری که باید مراقب آن باشید این است که MBTI به دلیل ماهیت نظریه تیپ‌شناسی قائل به

دسته‌بندی است و مثلاً افراد را در دو دسته درون‌گرا-برون‌گرا یا فکری-احساسی قرار می‌دهد اما حقیقت این است که هیچ‌کدام از این شاخص‌ها مطلق نیست و به عنوان مثال ما درون‌گرای مطلق یا احساسی مطلق نداریم. باید مراقب باشیم که به توانمندی‌های خودمان و دیگران نگاه تک‌بعدی نداشته باشیم و بپذیریم که هر کدام از ترجیحات می‌توانند حالت‌های میانه را هم به خودشان اختصاص دهند.

مثلاً ممکن است شما ۵۵ درصد برون‌گرا و ۴۵ درصد درون‌گرا باشید اما MBTI در نهایت به شما عنوان برون‌گرا خواهد داد، در حالی که شما ۴۵ درصد درون‌گرا هستید.

به عنوان نکته پایانی، بر اساس مشاهدات، اعتبار تست MBTI چندان بالا نیست و لزوماً نمی‌شود به نتایج آن اعتماد کرد. ممکن است چند بار در مقاطع مختلف این تست را بزنید و هر بار بسته به وضعیت روحی و احساسی‌تان یا شرایطی که در آن هستید نتایج متفاوتی بگیرید. پژوهش‌های دیوید پیتنگر^{۸۰} نشان داد که در یک بازه زمانی کوتاه اگر فردی مجدداً در آزمون MBTI شرکت کند به احتمال ۵۰ درصد ممکن است نتیجه‌ای متفاوت با تست اول دریافت کند.

نظریه مشرب‌های دیوید کِرسی

یکی از نظریه‌های پرکاربرد که به فهم بهتر ابزار MBTI کمک می‌کند نظریه مشرب‌های چهارگانه^{۸۱} دیوید کِرسی^{۸۲} است. کِرسی به این نتیجه رسید که بین برخی از شانزده تیپ شخصیتی در MBTI اشتراکاتی وجود دارد که می‌توان آن‌ها را در یک طبقه‌بندی مجزا به نام مشرب قرار داد و به این ترتیب به چهار مشرب مختلف رسید. علاوه بر این کِرسی در هر مشرب دو نقش متمایز را شناسایی کرد که هر تیپ شخصیتی به طور طبیعی در آن نقش قرار می‌گیرد. این مشرب‌ها عبارتند از: پشتیبان‌ها^{۸۳}، ابزارگراها^{۸۴}، آرمان‌گراها^{۸۵} و خردگراها^{۸۶}.

چهار مشرب MBTI

پشتیبان‌ها

زمانی که فردی همزمان حسی (S) و ساختارگرا (J) باشد مشرب او پشتیبان خواهد بود. پشتیبان‌ها افرادی خدمت‌رسان و عمل‌گرا هستند که به جامعه و نهادهای اجتماعی تعلق زیادی دارند، آن‌ها نسبت به توانمندی‌های خودشان مطمئن هستند و می‌خواهند برای اجتماعشان کاری انجام دهند.

پشتیبان‌ها نظم و انضباط بسیار بالایی دارند و در مجموع افرادی واقع‌بین هستند. این افراد وظایف و مسئولیت‌هایشان را بسیار جدی می‌گیرند و بیش از هر چیز به امنیت و تعلق بها می‌دهند. آن‌ها در نظم بخشیدن به امور و سازماندهی کارها فوق‌العاده‌اند، از منابع موجود آگاهی دارند و استاد تدارکات^{۸۷} هستند. آن‌ها روی جزئیات اجرایی کارها اشراف دارند و افرادی حمایت‌گرند؛ به کمک پشتیبان‌ها روند اجرایی کارها تسهیل می‌شود. دو نقش متفاوت پشتیبان‌ها مدیر و محافظه‌کار است.

مدیران افرادی عمل‌گراتر و صریح‌تر هستند و در کارهای اجرایی و مدیریت امور اثربخشی بالایی دارند.

محافظه کارها حساسیت بیشتری نسبت به سایرین نشان می دهند و بیشتر از مدیران احساساتشان را ابراز می کنند، قابلیت اصلی آنها رسیدگی به نیازهای سایرین و حمایت از آنهاست.

ابزارگراها

زمانی که فردی همزمان حسی (S) و منعطف (P) باشد مشرب او ابزارگرا خواهد بود. ابزارگراها دوست دارند زندگی سیال و آزادانه ای داشته باشند و معمولاً علاقه مند به انجام فعالیت های پرهیجان هستند.

ابزارگراها به شدت انعطاف پذیرند و دوست دارند در معرض انگیزش و محرک های متنوع قرار بگیرند. آنها مهارت فوق العاده ای در کار کردن با ابزار دارند و به دنبال این هستند که تأثیری بزرگ و اساسی از خودشان به جا بگذارند. آنها افرادی تاکتیکی و عمل گرا هستند و در رفع چالش ها و مشکلات توانمندند. مدیریت بحران این افراد قوی است، وقت را تلف نمی کنند و به سرعت دست به کار می شوند، در واقع چابکی آنها در انجام کار فوق العاده است. ابزارگراها به طور کلی خیلی خوب از ابزارها استفاده می کنند؛ چه سازهای موسیقی، چه ابزارهای ورزشی یا ابزارها و تجهیزات فنی.

دو نقش متفاوت این مشرب، عمل‌گرا و مجری است. عمل‌گراها صریح و فعال هستند و با سرعت زیاد دست به کار می‌شوند و یکی‌یکی کارها را اجرایی می‌کنند. در عوض مجری‌ها افرادی مردم‌دار و خوش‌صفت هستند، آن‌ها زندگی بداهه دارند و در کارهای هنری و توجه به جزئیات فوق‌العاده‌اند.

مطابق تخمین کرسی پشتیبان‌ها و ابزارگراها حدود ۸۰ درصد جمعیت را تشکیل می‌دهند.

آرمان‌گراها

زمانی که فردی همزمان شهودی (N) و احساسی (F) باشد از نظر مشرب در دسته آرمان‌گراها قرار می‌گیرد. برای آرمان‌گراها یافتن معنای زندگی موضوع بسیار پر اهمیت است. آن‌ها دوست دارند بهترین نسخه ممکن از خودشان را زندگی کنند و عاشق این هستند که در این مسیر به سایر انسان‌ها هم کمک کنند. آن‌ها به اصیل بودن، یکرنگی و صداقت بسیار اهمیت می‌دهند و معتقدند مسیر رشد فردی هرکس منحصر به خود اوست.

آرمان‌گراها تخیل قوی دارند و به خوبی با دیگران همدلی و همراهی می‌کنند. تقریباً می‌شود گفت هدف

اصلی آنها این است که در هر کاری که انجام می‌دهند هویت و معنا را جستجو کنند. مسئله رشد شخصی برای آرمان‌گراها موضوع مهمی است و بسیار برای این مقوله سرمایه‌گذاری می‌کنند، مقصود آنها این است که هویت و کیستی واقعی خودشان را پیدا کنند. آرمان‌گراها توان فوق‌العاده‌ای در برقراری ارتباط با دیگران دارند، آنها می‌توانند الهام‌بخش دیگران شوند و به خوبی قادرند روی اشتراکات متحدکننده دست بگذارند تا ارتباط قوی‌تری با دیگران شکل دهند.

مشرب آرمان‌گرا دو نقش دارد: مربی و حامی. مربی‌ها عمل‌گراتر هستند و به خوبی می‌توانند به رشد دیگران کمک کنند. از طرف دیگر حامی‌ها پذیراترند و می‌توانند مسبب و زمینه‌ساز تغییرات مثبت شوند، این افراد مهارت میانجی‌گری بالایی دارند.

خردگراها

زمانی که فردی همزمان شهودی (N) و فکری (T) باشد از نظر مشرب در دسته خردگراها قرار می‌گیرد. خردگراها تمایل سیری‌ناپذیری به کسب دانش و شایستگی دارند، برای این افراد رضایتمندی درونی مهم است.

خردگراها افرادی خلاق، نظریه‌پرداز و عینیت‌گرا هستند. هدف آن‌ها رسیدن به تسلط و استاد شدن در زمینه تخصصی و مورد علاقه‌شان است. برای آن‌ها مهم است که دانش و اطلاعاتشان به روز باشد و در حوزه خودشان فردی متخصص و شایسته باشند. بزرگ‌ترین نقطه قوت آن‌ها داشتن تفکر استراتژیک است. خردگراها همچنین در ارزیابی منطقی گزینه‌ها، نظریه‌پردازی، مفهوم‌پردازی و ترکیب کردن مفاهیم، قوی عمل می‌کنند.

نقش‌های مشرب خردگرا شامل ترکیب‌کننده و مهندس است. ترکیب‌کننده‌ها قاطع، صریح و عمل‌گراتر هستند و توانایی اصلی آن‌ها در مدیریت کردن و برنامه‌ریزی است. از طرف دیگران مهندسان در کار کردن با مفاهیم و تحلیل نظریه‌ها فوق‌العاده‌اند.

نظریه مشرب‌های کرسی هم درست مثل MBTI تیپ شخصیتی افراد را با در نظر گرفتن چهار ترجیح اصلی مشخص می‌کند. یعنی بر اساس نحوه کسب انرژی، نحوه دریافت و پردازش اطلاعات، نحوه تصمیم‌گیری و سبک زندگی. ضمن اینکه هر دو مدل MBTI و مشرب‌های کرسی تیپ شخصیتی افراد را بر اساس آزمون‌های شامل چند عبارت یا پرسش مشخص می‌کنند.

البته در تفسیر مفهوم تیپ شخصیتی تفاوت‌های کوچکی بین این دو مدل وجود دارد. مدل کرسی به تأثیر متقابل هر کدام از ترجیحات روی یکدیگر توجه می‌کند در حالی که مایرز و بریگز تک‌تک ترجیحات را به صورت مجزا مطالعه می‌کنند. تیپ‌های شخصیتی در مدل کرسی بر اساس اینکه هر تیپ دنیا را چگونه مشاهده می‌کند طبقه‌بندی می‌شوند در حالی که تیپ‌ها در مدل مایرز و بریگز بر اساس نحوه ارتباطشان با سایر افراد دسته‌بندی می‌شوند. از این منظر شاید نوع رویکرد MBTI اندکی دقیق‌تر باشد چون اینکه افراد چگونه با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند شاخص مطمئن‌تری است، در حالی که دسته‌بندی افراد بر اساس نوع نگاهشان به دنیای اطراف ممکن است با تفاسیر استریوتایپی و بعضاً نادرست همراه باشد.

در خصوص نحوه تفسیر هر کدام از ترجیحات نیز تفاوت‌های ظریفی بین این دو مدل وجود دارد و در واقع هر کدام از این دو، روش خاص خودشان را برای توضیح ویژگی‌های ترجیحات دارند.

از نظر MBTI برون‌گراها افرادی هستند که ترجیح می‌دهند در جمع‌ها باشند و با سایر افراد ارتباط برقرار کنند و ایده‌ها و افکارشان را با آنان به اشتراک بگذارند. درحالی که کرسی معتقد است برون‌گراها افرادی هستند که افکار و احساساتشان را راحت‌تر و طبیعی‌تر به دیگران نشان می‌دهند و از اینکه با دیگران در

ارتباط و تعامل باشند انرژی می گیرند.

از دید MBTI درون گراها افرادی هستند که زمان های خلوت و تنهایی را ترجیح می دهند و مایلند بیشتر در مورد افکار و اندیشه های خودشان تأمل کنند. اما کرسی معتقد است درون گراها افرادی تودار هستند و از تنهایی شان انرژی می گیرند. اگرچه آن ها نیز ارتباط اجتماعی را دوست دارند اما روابط محدودتر ولی صمیمانه تر را ترجیح می دهند.

حالا حرف دوم تیپ شخصیتی را در نظر بگیرید، جایی که چگونگی دریافت و ارائه اطلاعات هر فرد توضیح داده می شود.

MBTI معتقد است افراد حسی کسانی هستند که موقع دریافت اطلاعات، بیشتر به مواردی اطمینان می کنند که مستقیماً از طریق حواس پنج گانه شان به دست آمده است. اما کرسی افراد حسی را مشاهده گرانی می داند که عمده توجه شان روی دنیای بیرونی و متمرکز بر واقعیت هاست.

در مورد افراد شهودی، MBTI بر این باور است که شهودی ها به برداشتها و تفسیرهای درونی

خودشان اعتماد می‌کنند، آن‌ها این کار را به کمک تفکر انتزاعی و تخیل قوی‌شان انجام می‌دهند. کِرسی اما معتقد است که افراد شهودی بیشتر در دنیای ذهنی‌شان هستند و تمایل زیادی به درون‌نگری و خیالبافی دارند. به همین دلیل ممکن است چندان متوجه اتفاقاتی که در دنیای اطرافشان می‌افتد نباشند یا این اتفاقات برایشان جذاب نباشد.

یک مثال خوب برای درک تفاوت حسی و شهودی از نظر کِرسی این است: یک خبرنگار که در روزنامه مشغول فعالیت است در مقایسه با یک وبلاگ‌نویس که نوشته‌های خودش را در وبلاگ شخصی‌اش منتشر می‌کند.

وقتی صحبت از حرف سوم تیپ شخصیتی و ترجیح تصمیم‌گیری می‌شود، MBTI معتقد است فکری‌ها افرادی هستند که قبل از تصمیم‌گیری تمام گزینه‌های ممکن را با دقت سبک‌وسنگین می‌کنند. از دید کِرسی افراد فکری بر اساس منطق تصمیم‌گیری می‌کنند و در حین تصمیم‌گیری عواطف را کنار می‌گذارند چون بیم این را دارند که بروز ناگهانی احساسات و عواطف روی دقت تصمیم‌گیری تأثیر منفی بگذارد. آن‌ها نگران این هستند که نتوانند عواطفِ بروز یافته را به درستی مدیریت کنند.

تعریف MBTI از ترجیح احساسی این است که افراد احساسی موقع تصمیم‌گیری به ارزش‌های شخصی و گزینه‌های خوشایند و ناخوشایند توجه می‌کنند. کرسی معتقد است افراد احساسی برای عواطف، ارزش بیشتری نسبت به تحلیل منطقی قائل هستند و از آنچه قلبشان می‌گوید تبعیت می‌کنند.

در خصوص ترجیح چهارم و نحوه سازماندهی به دنیای بیرون، MBTI ساختارگرایی را نوعی نیاز به مسلط بودن بر شرایط بیرونی می‌داند در نتیجه معتقد است افراد ساختارگرا برای اینکه روی محیط اطرافشان مسلط باشند از قبل برنامه‌ریزی می‌کنند تا در طول اجرای برنامه با عامل پیش‌بینی‌نشده‌ای مواجه نشوند. کرسی معتقد است ساختارگراها افرادی منظم و با برنامه هستند و ترجیح می‌دهند مطابق یک ساختار مشخص و از قبل تعیین‌شده پیش‌روی کنند.

افراد منعطف از نظر MBTI افرادی هستند که ترجیح می‌دهند فرصت کافی برای بررسی و اکتشاف همه گزینه‌های ممکن را داشته باشند. از نظر کرسی افراد منعطف دوست ندارند خودشان را محدود به یک برنامه یا ساختار مشخص و از قبل تعیین‌شده کنند، آن‌ها ترجیح می‌دهند امکان تغییر و جابه‌جایی روی گزینه‌ها را داشته باشند. مثال مناسب برای درک تفاوت این دو ترجیح می‌تواند این باشد: شخصی که وظیفه برنامه‌ریزی یک تور مسافرتی را بر عهده دارد، در مقابل نوازنده‌ای در شهر که در حال جابه‌جایی

به نقاط مختلف است.

نظریه مشرب‌های کرسی ممکن است در برخی جنبه‌ها نگاه عمیق‌تری به تیپ شخصیتی داشته باشد، خصوصاً اینکه کرسی به ارتباط متقابل میان ترجیحات در تیپ شخصیتی توجه می‌کند اما MBTI ترجیحات را به صورت مجزا تفسیر می‌کند. اما با این حال باید دقت کنید که در مدل کرسی هم-درست مثل مایرز و بریگز- همه ما تا حدودی و به طور نسبی ویژگی‌های هر چهار مشرب را از خودمان نشان می‌دهیم و در نتیجه نمی‌توانیم به‌طور مطلق خودمان یا افراد دیگر را در یک طبقه‌بندی واحد قرار دهیم.

به نظر می‌رسد در برخی جنبه‌ها نظریه مشرب‌ها دید و بینش بهتری در مورد شخصیت افراد به دست می‌دهد و به کمک این بینش تغییر کردن برای افراد راحت‌تر خواهد بود. این تغییر از طریق خودآگاهی امکان‌پذیر است و خودآگاهی بیشتر به افراد کمک می‌کند از همه ظرفیت‌ها و توانمندی‌های موجود در شخصیتشان استفاده کنند.

خلاصه فصل

اگرچه MBTI یک ابزار سودمند و پرفایده است اما این خطر در مورد آن وجود دارد که افراد مثل طالع‌بینی با آن برخورد کنند و فقط آن جنبه‌هایی که خودشان دوست دارند را در مورد خود ببینند.

ابزار MBTI به کمک چهار دسته دوتایی که به آن‌ها دایکوتومی گفته می‌شود خصوصیات افراد را طبقه‌بندی می‌کند. این خصوصیات عبارتند از: ترجیح کسب انرژی (برون‌گرا هستید یا درون‌گرا؟)، ترجیح دریافت اطلاعات (حسی هستید یا شهودی؟)، ترجیح تصمیم‌گیری (فکری هستید یا احساسی؟)، ترجیح سبک زندگی (ساختارگرا هستید یا منعطف؟) و به این ترتیب شانزده تیپ شخصیتی مختلف و مجزا شکل می‌گیرد.

ابزار MBTI در برخی جنبه‌ها کاستی‌هایی دارد که باید مراقب آن‌ها بود، از جمله اینکه هیچ‌کس مطلقاً به یکی از دو قطب تعلق ندارد. مثلاً کسی برون‌گرا یا درون‌گرای مطلق نیست بلکه هر کس بسته به شرایط و تا اندازه‌ای ممکن است ویژگی‌هایی از هر دوی این خصوصیات را از خودش نشان دهد. از طرفی نگاه استریوتایپی و برچسب زدن به خودمان یا سایرین هم صحیح نیست و باید مراقب باشیم

گرفتار آن نشویم. مسئله دیگر هم تغییر نتیجه تست بسته به وضعیت و حالت روحی فرد شرکت‌کننده است، که نشان از دقت نه چندان بالای تست دارد.

نظریه مشرب‌های دیوید کرسی ابزار دیگری است که به شیوه‌ای متفاوت به تقسیم‌بندی تیپ‌های شخصیتی مایرز و بریگز می‌پردازد. از نظر کرسی چهار مشرب وجود دارد و برای هر مشرب دو نقش قابل تعریف است. این چهار مشرب عبارتند از: پشتیبان‌ها، ابزارگراها، آرمان‌گراها و خردگراها. کرسی معتقد است هشتاد درصد جمعیت را پشتیبان‌ها و ابزارگراها تشکیل می‌دهند.

فصل چهارم: اثرات ناخودآگاه تربیت

در این فصل قصد داریم در مورد نحوه تربیت خانوادگی و تأثیر مستقیم آن رو شخصیت افراد صحبت کنیم، خصوصاً می‌خواهیم تأثیر تربیت را بر ناخودآگاه و روان فرد بررسی کنیم. البته باید دقت کنیم که همه ابعاد و جنبه‌های این موضوع ممکن است لزوماً درست نباشد اما به‌هرحال پژوهش‌های متعددی در این زمینه صورت گرفته و نتایج و نظریات بسیار جالب توجهی بر این اساس به‌دست آمده است. به همین دلیل پژوهشگران معتقدند توجه به دوران کودکی افراد می‌تواند سرنخ‌های خوبی در مورد شخصیت آن‌ها بدهد.

نظریه آلفرد آدلر در مورد ترتیب زمان تولد

آلفرد آدلر (۱۸۷۰-۱۹۳۷) ^{۸۸} نظریه‌ای را مطرح کرد و در آن تأثیر ترتیب زمانی تولد فرزندان خانواده را بر شخصیت آن‌ها توضیح داد. طبق تعریف، ترتیب زمانی تولد یعنی اینکه چندمین فرزند خانواده هستید. به نظر می‌رسد به طور پیش‌فرض هر کدام از فرزندان خانواده ویژگی‌های شخصیتی خاصی داشته باشند، مثلاً اعتقاد بر این است که فرزند اول معمولاً فشار بیشتری را از جانب والدین متحمل می‌شود، و به عنوان الگوی فرزندان دیگر خانواده باید مسئولیت‌پذیر و سخت‌کوش باشد. در عوض فرزندان آخر فشار یا ساختار کم‌تری را از سوی والدین تحمل می‌کنند و احتمالاً آزادی عمل بیشتری خواهند داشت. این ایده ممکن است در مجموع صحیح باشد اما وقتی در مورد تأثیر ترتیب تولد روی شخصیت افراد صحبت می‌کنیم لازم است نگاه دقیق‌تری به موضوع داشته باشیم.

آدلر معتقد است فرزند نخست معمولاً توجه بسیاری را از سوی خانواده دریافت می‌کند، اما این دریافت توجه زیاد فقط تا زمانی به طول می‌انجامد که فرزند دوم خانواده متولد می‌شود. در چنین شرایطی به تعبیر آدلر فرزند نخست ناگهان احساس می‌کند که جایگاه رفیع قبلی‌اش را از دست داده است. این

وقایع به طور ناخودآگاه روی رفتار، منش و شخصیت فرد در دوران بزرگسالی تأثیرگذار است.

فرزند اول

حالا بیایید کمی دقیق‌تر به خصوصیات فرزند اول خانواده نگاهی بیندازیم. آدلر بر این باور بود که فرزندان اول معمولاً افرادی کمال‌گرا خواهند بود و نیاز مداوم به دریافت تأیید و تحسین دارند. این باعث می‌شود آن‌ها به مرور تبدیل به افراد دقیق، منضبط، سخت‌کوش و مسئولیت‌پذیر شوند که در اغلب موقعیت‌های اجتماعی نقش فرد ارشد و مسلط بر امور را دارند. آدلر می‌گفت فرزندان اول خانواده، توجه تمام و کمال پدر و مادر را با تولد فرزندان بعدی از دست می‌دهند، بنابراین تلاش می‌کنند به هر طریق ممکن دوباره این توجه را به دست بیاورند، آن‌ها حتی ممکن است تمام عمرشان را به این کار اختصاص دهند.

مسئله دیگر این است که از فرزندان اول توقع می‌رود رفتار معقول و مسئولانه‌ای داشته باشند و برای فرزندان کوچک‌تر از خودشان نقش الگو را ایفا کنند. تا زمانی که فرزندان بعدی متولد نشده‌اند، فرزند اول خانواده در کسب توجه بی‌رقیب است. به محض تولد فرزندان بعدی او این میزان از توجه را از

دست خواهد داد و ممکن است یکی از این رفتارها یا ترکیبی از آن‌ها را به عنوان واکنش به این موضوع از خودش نشان دهد:

از خودش در مقابل عوامل بیرونی - که ممکن است سرنوشت او را تغییر دهند- محافظت کند

احساس ناامنی و تنهایی کند و تبدیل به فردی محافظه‌کار شود

بعد از تولد فرزند دوم کمک‌حال خانواده‌اش شود و به آن‌ها یاری برساند

فرزند دوم (فرزندان میانی)

ذهنیت آدلر در مورد فرزندان میانی این بود که این فرزندان به شکل متعادل‌تری در معرض توجه خانواده قرار دارند و در نتیجه یاد می‌گیرند این توجه را با دیگر فرزندان تقسیم کنند. از آنجایی که این فرزندان یاد می‌گیرند توجه پدر و مادر را با خواهر و برادرهایشان تقسیم کنند در نتیجه در مقایسه با فرزندان اول عطش و نیاز کمتری به دریافت توجه نشان می‌دهند و از این رو بهتر می‌توانند با دیگران مشارکت و همکاری کنند.

فرزندان میانی معمولاً فرزندان بزرگتر را به عنوان الگو قرار می‌دهند و از ساختارها و چارچوب‌های آنان پیروی می‌کنند. برای آن‌ها مهم است که جای پای خواهر و برادرهای بزرگ‌ترشان بگذارند و به نوعی آن‌ها را معیار و شاخص قرار می‌دهند. از این رو آدلر معتقد بود تطبیق و کنار آمدن با شرایط بیرونی برای فرزندان میانی ساده‌تر است، آن‌ها نسبت به فرزندان نخست انعطاف‌پذیری بالاتری هستند. فرزند میانی خانواده نیز در صورتی که بعد از او کودک دیگر متولد شود جایگاه خودش را- از نظر کسب توجه- در خطر خواهد دید.

از طرفی آدلر معتقد بود فرزندان میانی به نوعی در حال رقابت با فرزند بزرگ‌تر خانواده هم هستند در نتیجه ممکن است گاهی اوقات روحیه عصیانگر و شورشی هم پیدا کنند، در این صورت آن‌ها مایلند در هر کاری بهترین باشند. فرزند میانی خانواده می‌خواهد جایگاه خودش را در خانواده تثبیت کند و همین الگو بعدها در زندگی خودش نیز تکرار می‌شود.

فرزندان میانی طالب دریافت تحسین و قدردانی از والدین هستند در نتیجه ممکن است گرایش خاصی به زمینه‌های هنری یا دانشگاهی پیدا کنند تا میل به دریافت تحسین را محقق کنند. آن‌ها سازگاری بیشتری با شرایط دارند و با دیگر اعضای خانواده بهتر کنار می‌آیند.

فرزند آخر

فرزندان آخر عزیزدانه‌های خانواده هستند. جایگاه آن‌ها هیچ‌وقت توسط کودکی دیگر مورد تهدید قرار نخواهد گرفت و توجه والدین برای مدتی طولانی و بدون نیاز به رقابت کردن با سایرین روی آن‌ها متمرکز خواهد بود. فرزندان آخر ممکن است با خواهر و برادرهای بزرگ‌تر از خودشان ضدیتی آشکار داشته باشند.

فرزندان آخر به طور معمول توجه بیشتری دریافت می‌کنند، این حقیقت از آنجایی مهم است که سایر خواهرها و برادرها به تدریج در حال بزرگ‌تر شدن و پیشروی در مراحل بعدی زندگی‌شان هستند و در نتیجه به مرور زمان به نوعی استقلال فردی دست پیدا می‌کنند، آن‌ها بدون اینکه به والدینشان متکی باشند به این استقلال می‌رسند و همین باعث می‌شود توجه روی فرزند آخر بیشتر متمرکز شود.

علاوه بر این بر اساس نظریه آدلر فرزندان آخر خانواده پتانسیل تبدیل شدن به افرادی خودخواه و وابسته را دارند. دلیل این موضوع این است که فرزندان آخر، معمولاً بیشترین مراقبت و توجه را از سایر اعضای خانواده دریافت کرده‌اند. علاوه بر این فرزندان آخر احتمالاً صفات مثبتی مثل اعتماد به نفس

قوی، ارتباط اجتماعی خوب و توانایی تفریح و لذت بردن از زندگی را خواهند داشت.

فرزندان آخر احتمالاً با ساختار قدرت (فرد یا نهاد) مشکلاتی پیدا خواهند کرد، خصوصاً زمانی که پاسخ منفی بشوند. ورود به مدرسه برای آن‌ها مقطع حساس و چالش‌برانگیزی است چون باید جهت تمرکزشان را از والدین روی معلم تغییر دهند. آدلر در توضیحاتش اشاره کرده بود که فرزندان آخر در تعامل و ارتباط با دیگران پختگی و بلوغ بیشتری نسبت به سایر فرزندان از خودشان نشان خواهند داد.

تک فرزندان

موضوع تأثیر ترتیب تولد روی شخصیت در مورد تک فرزندان کمی پیچیده‌تر است. تعدادی از پژوهش‌ها نشان داده‌اند که تک فرزندان نیز خصوصیتی شبیه فرزندان اول خانواده از خودشان نشان می‌دهند. عده‌ای دیگر بر این باورند که ویژگی‌های شخصیتی تک فرزندان ممکن است به فرزند اول، فرزند میانی یا فرزند آخر شباهت داشته باشد و آن‌ها را بتوان در هر کدام از این طبقه‌بندی‌ها قرار داد.

باید دقت داشته باشیم که نظریه آدلر ممکن است همیشه و همه‌جا درست نباشد و از طرفی این نظریه

پشتوانه علمی قوی هم ندارد. مسئله ترتیب تولد چیزی نیست که در اختیار ما باشد اما به هر حال درک خوبی از شخصیت و کیستی فرد فراهم می کند.

نظریه دلبستگی

نظریه دلبستگی یکی دیگر از نظریات مهمی است که به تأثیر رویدادهای دوران کودکی بر ناخودآگاه فرد می‌پردازد و معتقد است این وقایع، دوران بزرگسالی فرد را تحت تأثیر قرار می‌دهند.

بر اساس پژوهش‌های انجام شده توسط جان بالبی^{۸۹} در مجموع چهار سبک اصلی دلبستگی وجود دارد که مشخص‌کننده شیوه دلبستگی عاطفی ما به سایر انسان‌هاست. این نظریه بعدها با پژوهش‌های مری اینزورث^{۹۰}، بارتولومئو^{۹۱} و هاروویتز^{۹۲} تکمیل شد. نظریه دلبستگی به چگونگی ارتباط میان کودک با مادر (یا به طور کلی با والدینش) می‌پردازد و معتقد است کیفیت این ارتباط روی روابط فرد در دوران بزرگسالی تأثیرگذار است.

بالبی معتقد بود کودک در سال‌های آغازین زندگی‌اش به دنبال توجه و مراقبت است؛ حال اگر این توجه و مراقبت را از والدینش - خصوصاً مادر- دریافت کند احساس امنیت، دوست داشته شدن و اعتماد می‌کند. در این صورت کودک جسارت پیدا می‌کند و می‌تواند به درجاتی از استقلال روانی و فیزیکی از والدین دست پیدا کند. در غیر این صورت و اگر کودک توجه و مهر کافی را از والدین دریافت نکند دچار

اضطراب می‌شود و هراس عدم دسترسی به منبع عشق و توجه با او باقی می‌ماند.

بر این اساس چهار سبک دلبستگی تعریف می‌شود که شامل موارد زیر است:

۱. دلبستگی ایمن

۲. دلبستگی اضطرابی

۳. دلبستگی اجتنابی - انزواطلب

۴. دلبستگی اجتنابی - هراسان

دلبستگی ایمن

ممکن است اینطور به نظر برسد که دلبستگی ایمن رایج‌ترین نوع دلبستگی است، یا شاید ترجیح می‌دهیم اینطور فرض کنیم. اما حقیقت این است که چنین نیست. در مورد اینکه چرا اسامی سه سبک دیگر دلبستگی تا این اندازه منفی انتخاب شده است نیز در ادامه صحبت خواهیم کرد.

افرادی که سبک دلبستگی آن‌ها ایمن است دارای ثبات عاطفی و هیجانی هستند، آن‌ها در دوران کودکی‌شان حمایت والدین را دریافت کرده‌اند و ارتباطات گرم و صمیمانه‌ای را تجربه نموده‌اند. ارتباط آن‌ها با سایر انسان‌ها از سر ترس نیست، بلکه احساس خودارزشمندی بالایی دارند و به دنبال ایجاد و برقراری ارتباطات مثبت و سازنده با دیگران هستند.

آن‌ها دامنه احساسی غنی و وسیعی دارند و درکشان از احساسات -چه مثبت و چه منفی- بالاست و از آنجایی که از درون احساس امنیت دارند کم‌تر پیش می‌آید که عواطفشان به شکل کنترل نشده و ناگهانی بروز کند. آن‌ها در مجموع افراد مستقلی هستند و وابستگی را به شکل سالم تجربه می‌کنند. نکته مهم این است که وابستگی آن‌ها به دیگران به انتخاب خودشان است و از روی ترس و اضطراب یا نیازمندی نیست.

این افراد عواطفشان را سرکوب نمی‌کنند و قادرند به راحتی تعلق عاطفی و علاقه‌مندی خودشان را به دیگران ابراز کنند. صمیمیت برای این افراد راحت است و آن را به عنوان یک تهدید نمی‌بینند، به عبارت دیگر صمیمی شدن با دیگران برای آن‌ها یک ریسک محسوب نمی‌شود. داشتن تعلق عاطفی از نظر این افراد دلیلی برای از بین رفتن استقلال و فردیتشان نیست و از طرفی صمیمی شدن را معادل وابستگی به

طرف مقابل در نظر نمی گیرند. ذهنیت آن ها این است که رابطه یک فرایند دو طرفه است.

جای تعجب نیست که این افراد می توانند ارتباط گرم و همدلانه ای با دیگران برقرار کنند و عشق از نظر آنان مفهومی است که باید آن را به دیگران بخشید، آن ها عشق را اعطا کردن معنی می کنند نه گرفتن. درحالی که از دید افراد مضطرب، عشق یعنی گرفتن و ستاندن.

بزرگ ترین تفاوت میان افرادی که الگوی دلبستگی ایمن دارند در مقایسه با سایر افراد، داشتن احساس خودارزشمندی است. همین باعث می شود تا آن ها با آغوش باز به سراغ یک رابطه بروند و خودشان را در معرض ارتباط با دیگران قرار دهند.

رفتار این افراد در ارتباطات چگونه است؟

افرادی که الگوی دلبستگی آن ها ایمن است در روابطشان رفتاری مطمئن دارند. آن ها نگران اینکه از علاقه شان سوءاستفاده شود یا مورد خیانت واقع شوند نیستند و روی شریک عاطفی شان کنترل و سواستفاده ندارند. آن ها به رابطه شان اهمیت می دهند و رفتاری پرمهر و صمیمانه دارند اما این رفتار از

سر اضطراب یا نگرانی برای از دست دادن محبتِ طرف مقابل نیست. آن‌ها به دیگران نگاهی خوشبینانه دارند و از آنجایی که خودشان را نگران موارد کم‌اهمیت نمی‌کنند، رفتار کنترل‌گر ندارند و به شریک عاطفی‌شان استقلال کافی می‌دهند.

پژوهش‌های متعدد و معتبری نشان می‌دهد که این افراد در مجموع رضایت و شادمانی بسیار بیشتری را در مقایسه با دیگران تجربه می‌کنند، که البته جای تعجب هم نیست. فقط کافی است تصور کنید رابطه‌ای که حرمت آن توسط هر دو طرف حفظ می‌شود چقدر می‌تواند برای طرفین مثبت و سازنده باشد، اگرچه این نقطه‌ای است که همه مردم بدان دست پیدا نمی‌کنند.

پیشنهاد من این است که اگر می‌خواهید از این فصل بهره کافی را ببرید (نه اینکه فقط معلوماتتان را افزایش دهید) و حقیقتاً به دید بهتری در مورد خودتان برسید، حتماً وقت بگذارید و با خودکاوی و درون‌نگری صادقانه ببینید به کدام‌یک از خصوصیات چهار سبک دلبستگی نزدیک‌تر هستید. هرگز تصور نکنید که سبک دلبستگی‌تان لزوماً از نوع ایمن است و نباید برای بهبود سبک ارتباطی‌تان وقت بگذارید بلکه سعی کنید توضیحات را مطالعه کنید و در صورت لزوم به فکر تغییر باشید. برای یافتن راه حل، اول باید مشکل را به درستی بشناسید و سپس سعی کنید از راهکار درست برای برطرف کردن مشکل

استفاده کنید. ضمناً فراموش نکنید که پیش شرط عشق ورزیدن به دیگران و داشتن ارتباط خوب با آنها این است که اول خودمان را دوست بداریم.

سبک دلبستگی اضطرابی

این اولین نوع از سبک‌های دلبستگی ناایمن است و ویژگی اصلی آن اضطراب و نگرانی فرد در مورد رابطه است. نگرانی و درگیری فکری این افراد در رابطه این است که آیا شریک عاطفی‌شان آنها را دوست دارد یا نه؟ آیا همان اندازه که من او را دوست دارم، او هم به من علاقه‌مند است یا خیر؟ و تداوم این افکار باعث بروز اضطرابی دائمی در فرد می‌شود. غرق شدن در این افکار یک عامل همیشگی و پایان‌ناپذیر برای تولید اضطراب و نگرانی است چون فرد در مورد اینکه شریک عاطفی‌اش او را دوست دارد یا نه در تردیدی دائمی به سر می‌برد.

این افراد هر نشانه منفی احتمالی که از طرف مقابل می‌بینند را در ذهنشان به بدترین شکل تعبیر و تفسیر می‌کنند و در نتیجه معمولاً اندوه فراوانی را تجربه می‌کنند. آنها همواره در حال کنترل رابطه و شریک عاطفی‌شان هستند و می‌خواهند مطمئن شوند که رابطه هنوز سر جایش است و شریکشان هنوز

به آن‌ها علاقه‌مند است، و این نگرانی دائمی در آن‌ها مقدار قابل توجهی از درگیری فکری و استرس تولید می‌کند.

حقیقت این است که افرادی که سبک دلبستگی اضطرابی دارند از عزت نفس و احساس خودارزشمندی پایینی برخوردار هستند و در درون خودشان را مستحق رابطه‌ای سالم و مثبت نمی‌دانند. آن‌ها همواره در این تردید فلج‌کننده به سر می‌برند که شریک عاطفی‌شان به اندازه کافی و آنقدر که آن‌ها شایسته‌اش هستند دوستشان ندارد. در این مرحله فرد دچار نوعی عقده خودکم‌بینی است و برای جبران آن نیاز به دریافت تأیید و تحسین دائمی از شریک عاطفی‌اش دارد تا مطمئن شود که هنوز نزد او محبوب و دوست داشتنی است. این میل به دریافت تأیید و توجه می‌تواند به شکل عطش برای گرفتن پیامک، تماس تلفنی، نوازش و ارتباط فیزیکی، ارتباط چشمی و توجه کلامی از شریک عاطفی باشد و فرد در صورتی که این‌ها را درست همان زمانی که خودش می‌خواهد دریافت نکند دچار اضطراب و نگرانی شدیدی می‌شود.

دل‌نگرانی و اضطراب این افراد وقتی در کنار شریک عاطفی‌شان باشند تسکین می‌یابد و از این رو مدام نیاز به نزدیک‌تر شدن و برقراری ارتباط بیشتر با شریک عاطفی‌شان دارند، گویی اساساً لحظه‌ای بدون

حضور او نمی‌توانند به حیات ادامه دهند.

نکته جالب اینجاست که این افراد دائماً در حال محاسبه میزان عشق و محبتی که از طرف مقابل دریافت می‌کنند هستند و سعی در ارزیابی و سنجش آن دارند و حواسشان به سهم خودشان و عشقی که خودشان باید به شریک عاطفی‌شان ببخشند نیست و خود این هم یک مشکل اساسی است، چون وجود عشق در رابطه نیازمند بخشش و دهنده‌گی هر دو طرف رابطه است.

با هر ذهنیت و رویکردی که بخواهیم به مسئله نگاه کنیم، عشق آن چیزی است که ما در رابطه به طرف مقابل می‌دهیم، عشق با بخشیدن آنچه داریم، یا از خود گذشته‌گی و ارزشی که به طرف مقابل می‌دهیم معنا می‌شود. در نتیجه افرادی که سبک دلبستگی آن‌ها اضطرابی است عشق واقعی را در رابطه تجربه نمی‌کنند.

رفتار این افراد در ارتباطات چگونه است؟

حتماً تا الان می‌توانید حدس بزنید که این افراد در رابطه چطور رفتار می‌کنند. آن‌ها از اینکه شریک

عاطفی‌شان- حتی برای چند ساعت- در دسترس نباشد به شدت کلافه می‌شوند. این افراد نیاز به تأیید مداوم از هر نوعش -کلامی، احساسی و فیزیکی- دارند و نسبت به هر عاملی که احساس کنند رابطه‌شان را تهدید می‌کنند به شدت برآشفته و عصبی می‌شوند.

دلبستگی اجتنابی- انزواطلب

افرادی که الگوی دلبستگی آنان اجتنابی و از نوع انزواطلب است، بیش از هر چیز به دنبال حفظ استقلال خودشان هستند.

آن‌ها نگران این هستند که در صورت ورود به یک رابطه گرفتار حجم زیادی از مسئولیت‌ها و توقعات شوند و در نتیجه استقلالشان را از دست بدهند و دیگر کنترلی روی زندگی‌شان نداشته باشند. آن‌ها از اینکه اختیار زندگی به تنهایی در دست خودشان است و می‌توانند برای خود تصمیم بگیرند خوشحالند و با قاطعیت و جدیت تلاش در حفظ این حریم دارند. از نظر آن‌ها نزدیک شدن به دیگران و آغاز یک رابطه مساوی است با گرفتار شدن در رابطه و از دست رفتن استقلال.

به همین دلیل این افراد معمولاً نیاز به شروع یک رابطه آن هم از نوع عمیق و صمیمانه را احساس نمی‌کنند، چون معتقدند مضرات آن بیش از فایده‌اش است. آن‌ها به طور آگاهانه تصمیم می‌گیرند تنها و از لحاظ احساسی با فاصله از دیگران زندگی کنند.

این افراد نمی‌خواهند از نظر عاطفی به دیگران نزدیک شوند و سبک زندگی‌شان را طوری برنامه‌ریزی می‌کنند که آدم‌ها از یک حد و حریم مشخصی نتوانند بیشتر به آنان نزدیک شوند. افراد اجتنابی-انزواطلب حتی در صورتی که وارد رابطه شوند نیز حدود مرزهایی مشخص تعیین می‌کنند و به همین دلیل روابطشان هرگز عمیق و پخته نمی‌شود.

این افراد حتی در صورتی که رابطه جنسی صمیمانه را تجربه کنند باز تلاش می‌کنند تا از نظر عاطفی خیلی خودشان را درگیر و متعهد نکنند، در نتیجه هرگز تعلق عاطفی عمیقی شکل نمی‌گیرد. جای تعجبی نیست که این افراد معمولاً بسیار سرد و خشک به نظر می‌آیند.

البته دلیل این موضوع این نیست که این‌ها واقعاً به شریک عاطفی‌شان علاقه‌مند نیستند یا نمی‌توانند به دیگران علاقه‌مند شوند، بلکه بیم این را دارند که عشق و محبت، آن‌ها را اسیر کند و دست‌وپایشان را

ببندد، در نتیجه اولویت‌های متفاوتی برای خودشان وضع می‌کنند تا گرفتار نشوند. آن‌ها لزوماً در همدلی کردن ضعف ندارند، بلکه آگاهانه تصمیم گرفته‌اند که رفتار همدلانه و ابراز علاقه به دیگران بر تصمیمات زندگی‌شان سایه نیندازد.

این افراد گاهی اوقات عواطف خودشان را سرکوب می‌کنند و آنچه عمیقاً می‌خواهند را نادیده می‌گیرند، برای آن‌ها حفظ استقلالشان از هر چیز دیگری مهم‌تر است.

رفتار این افراد در ارتباطات چگونه است؟

آن‌ها دیدگاه بسیار تردیدآمیزی نسبت به روابطشان با دیگران دارند و اغلب هم سعی می‌کنند وارد یک رابطه عمیق و صمیمانه نشوند. این افراد ممکن است رفتاری خودخواهانه از خودشان نشان دهند به این معنی که اگر مشکلاتی در رابطه پیش بیاید به سرعت قید ادامه رابطه را می‌زنند و به راحتی از آن بیرون می‌آیند، آن‌ها نیاز شخصی خودشان را در اولویت قرار می‌دهند.

ارتباط برقرار کردن با افراد انزواطلب ممکن است برای سایر افراد بسیار دشوار و پرچالش باشد به دلیل

اینکه این تنها سبکی است که رویکرد فرد در آن نداشتن رابطه است. احتمالاً اینکه بخواهید از نیازهای خودتان برای این افراد صحبت کنید یک جور اتلاف وقت است؛ اولویت آن‌ها در روابط رسیدگی به نیاز طرف مقابل نیست. این افراد معمولاً یک‌دنده و کله‌شق هستند و نیازی نمی‌بینند با دیگران بر سر یک موضوع سازش یا توافق کنند یا به آن‌ها بها بدهند. چون این دقیقاً همان چیزی است این افراد در رابطه از آن فراری هستند.

حالت آرمانی برای این افراد این است که با فردی وارد رابطه شوند که او هم سبک رفتاری انزواطلب دارد. در این صورت هر دوی این افراد می‌توانند فضا و حریم مدنظر خودشان را داشته باشند و با هم کنار بیایند. در ارتباط با این افراد مراقب باشید وارد حریم شخصی‌شان نشوید و استقلال مد نظر آن‌ها را سلب نکنید، بدتر از آن اینکه نباید آن‌ها را وادار به انجام کاری کنید.

دلبستگی اجتنابی - هراسان

شاید در نگاه اول به نظر بیاید که این سبک دلبستگی درست مثل سبک انزواطلب است اما در واقع اینطور نیست و این دو سبک تفاوت‌هایی ریشه‌ای با هم دارند.

افرادی که سبک دلبستگی اجتنابی از نوع انزواطلب دارند از منشأ متفاوتی انگیزه می‌گیرند. آن‌ها از صمیمیت و تعلق عاطفی اجتناب می‌کنند چون تصورشان این است که دلبستگی و تعلق آن‌ها را ضعیف می‌کند و استقلالشان را می‌گیرد؛ در نتیجه رابطه عمیق و صمیمانه را نوعی اتلاف وقت می‌دانند. اما افرادی که سبک دلبستگی آن‌ها اجتنابی و از نوع هراسان است از صمیمیت و تعلق عاطفی اجتناب می‌کنند چون معتقدند دلبستگی منجر به دلشکستگی و رنج عاطفی می‌شود؛ آن‌ها از جدایی، طرد شدن و زخم خوردن عاطفی هراس دارند. حتماً خاطرتان هست که گفتیم همه این چهار سبک دلبستگی ریشه در دوران کودکی افراد دارند؛ اشخاص با این سبک دلبستگی معمولاً در دوران کودکی‌شان در معرض زخم‌های عاطفی جدی و یا سوءاستفاده قرار داشته‌اند. مثلاً ممکن است ناگهان توسط کسی که احساس می‌کردند تکیه‌گاهشان بوده است رها شده باشند.

این افراد علی‌رغم اینکه دوست دارند رابطه‌ای عمیق و عاطفی را تجربه کنند اما در برقراری ارتباط و نزدیک شدن به دیگران مشکلات جدی دارند، دلیل این موضوع این است که آن‌ها یاد گرفته‌اند برای در امان ماندن از شکست عاطفی بین خودشان و دیگران دیواری بکشند و در نتیجه نمی‌توانند تا حدی مشخص به بقیه نزدیک شوند. آن‌ها قبلاً و در سنین پایین‌تر تلاش کرده‌اند به دیگران نزدیک شوند و با

آغوش باز به سمت آنان رفته‌اند اما زخم خورده‌اند، در نتیجه به مرور زمان یاد گرفته‌اند برای مصون ماندن از زخم عاطفی باید فاصله‌ای مشخص را با دیگران حفظ کنند.

این افراد به سایر انسان‌ها نگاه مثبت و خوشبینانه‌ای ندارند و معمولاً اعتماد کردن به دیگران برایشان بسیار دشوار است. آن‌ها رفتار دیگران را با دقت رصد می‌کنند و منتظر تهدید یا خطری احتمالی می‌گردند، حتی اگر طرف مقابل هرگز تصویر و پیشینه‌ای منفی نزد آن‌ها نداشته باشد. این افراد معمولاً از روی ترس و قبل از اینکه طعم طرد شدن را بچشند پیش‌قدم می‌شوند و به رابطه پایان می‌دهند؛ در واقع خودشان دیگران را طرد می‌کنند. این روشی است که توسط آن از خودشان در برابر شکست عاطفی احتمالی محافظت می‌کنند.

رفتار این افراد در ارتباطات چگونه است؟

آن‌ها را به سختی می‌توان در یک رابطه عاطفی دید، اما با این حال اگر هم وارد رابطه شوند مدت مدیدی طول می‌کشد تا به طرف مقابلشان اعتماد کنند، این افراد به سادگی به دیگران اعتماد نخواهند کرد و در نتیجه زمان زیادی طول می‌کشد تا رابطه‌شان با شما صمیمی و عمیق شود.

آن‌ها نیاز به دریافت تأیید و تحسین دائمی دارند و نسبت به هرگونه علائم بی‌توجهی نسبت به خودشان بسیار حساسند. علاوه بر این پنهان‌کاری و تردید دیگران نیز باعث حساسیت آن‌ها می‌شود و اگر احساس کنند طرف مقابل دارد چیزی را مخفی می‌کند یا به آن‌ها بی‌اعتماد است بلافاصله به لاک درونی‌شان می‌روند تا از خودشان محافظت کنند.

سبک‌های دلبستگی مختلف به شیوه‌های متفاوتی وارد یک رابطه می‌شوند و از این رو بسیار مهم است که سبک ارتباطی خودتان را بشناسید. دقت داشته باشید که ممکن است احساس کنید توضیحات چند سبک در مورد شما صادق است و این چندان غیر معمول نیست. اما در مجموع هر کدام از ما یک الگوی غالب دلبستگی داریم که در اغلب موارد تکرار می‌شود و مطابق با همان رفتار می‌کنیم. فقط به این موضوع فکر کنید که دیدگاه‌های شما در مورد دلبستگی و تعلق عاطفی به دیگران چقدر می‌تواند در نوع رفتاری که با آن‌ها دارید تأثیرگذار باشد. هرکس با رمزگشایی از الگوهای ناسالم ناخودآگاه می‌تواند رفتارهای مخرب را کنار گذاشته و رابطه سالم‌تری را تجربه نماید.

مثلاً فرض کنید فردی با الگوی دلبستگی اجتنابی- انزواطلب با فرد دیگری که الگوی دلبستگی‌اش اضطرابی است وارد رابطه شوند. فکر می‌کنید رابطه آن‌ها چگونه پیش خواهد رفت؟

شخص اجتنابی-انزواطلب می‌خواهد تا حد ممکن حدود مرز ارتباطی‌اش را با طرف مقابل حفظ کند و مراقب است بیش از اندازه به او نزدیک نشود تا بتواند استقلال خودش را در رابطه تأمین کند. این فرد دوست ندارد به تعهدات معمول رابطه تن بدهد مبادا گرفتار و اسیر رابطه شود و کنترل خودش را روی زندگی از دست بدهد.

اما شخصی که سبک دلبستگی‌اش اضطرابی است معتقد است باید هرچه بیشتر به طرف مقابل نزدیک شود و ارتباط بیشتری با او برقرار کند. این افراد از نظر ذهنی مدام درگیر این هستند که آیا طرف مقابلشان به اندازه کافی به آن‌ها علاقه دارد یا خیر، بنابراین لازم است تا حد ممکن با شریک عاطفی‌شان در ارتباط باشند و به هر نحوی تأیید او را دریافت کنند. آن‌ها به نوعی می‌خواهند طرف مقابل را به خودشان گره بزنند اما با این حال هرگز از اینکه نزد او دوست‌داشتنی هستند یا نه مطمئن نمی‌شوند.

واضح است که این رابطه هیچ تناسب و هماهنگی ندارد. وقتی سبک دلبستگی‌تان را بشناسید اسیر روابط اشتباه و ناسازگار نخواهید شد و سوءتفاهم‌ها دریای رابطه‌تان را طوفانی و پرتلاطم نخواهند کرد. ما نمی‌توانیم رویدادهای دوران کودکی‌مان یا ترتیب تولدمان در خانواده را تغییر دهیم و متأسفانه این

عوامل تأثیر چشمگیری هم روی شخصیت ما و انتخاب‌های ما در زندگی دارند، اما مثل همیشه تأکید من این است که لزوماً همه این‌ها حرف آخر را در زندگی ما نمی‌زنند و نباید این‌ها را تنها عوامل تأثیرگذار در نظر گرفت.

خلاصه فصل

یکی از جنبه‌های جالب و آگاهی‌بخش در مورد شخصیت، ترتیب به‌دنیا آمدن اشخاص است. بر اساس پژوهش‌ها ترتیب تولد ما روی برخی از جنبه‌های شخصیتی‌مان تأثیرگذار است، این تأثیر به شکل ناخودآگاه و بر اساس مجموعه تجربیات ما در دوران کودکی است.

یکی از نظریات مشهور در این زمینه، نظریه ترتیب تولد آدلر است. بر اساس این نظریه آدلر اعتقاد دارد که ارتباط میان فرزندان یک خانواده بر اساس ترتیب تولدشان (فرزند اول، فرزند میانی و فرزند آخر) و رقابت آنان برای به‌دست آوردن توجه و محبت والدین نقش به‌سزایی روی شکل‌گیری ویژگی‌های شخصیتی خاصی روی هرکدام از فرزندان دارد.

یکی دیگر از نظریات مهمی که در این فصل بررسی کردیم نظریه دلبستگی جان بالبی است که به تأثیر ناخودآگاه رویدادهای کودکی بر شخصیت فرد در دوران بزرگسالی می‌پردازد. بالبی معتقد است رفتار ما در روابط صمیمانه و به طور خاص روابط عاطفی به طور مستقیم تحت تأثیر این است که آیا در دوران کودکی به اندازه کافی حمایت، محبت و توجه را از والدینمان دریافت کرده‌ایم یا خیر. اگر فرد در دوران

کودکی‌اش امنیت کافی دریافت کرده باشد، در بزرگسالی هم همین الگو را تکرار می‌کند و دلبستگی‌اش از نوع ایمن خواهد بود. در غیر این صورت و در شرایطی که کودک امنیت و محبت کافی را دریافت نکرده باشد، در دوران بزرگسالی سبک دلبستگی ناایمن را تجربه خواهد کرد که شامل سه سبک: دلبستگی اضطرابی، دلبستگی اجتنابی- انزواطلب و دلبستگی اجتنابی- هراسان خواهد بود.

فصل پنجم: سرشت یا محیط؟

ممکن است بسیاری از مردم متوجه تأثیر محیط بر خودشان نباشند، اما حقیقت این است که محیطی که در آن رشد پیدا کرده‌ایم تأثیر به‌سزایی روی شخصیت و هویت ما دارد. اما از طرفی عده‌ای هم بر این باورند که هرکس با سرشتی منحصر به فرد پا به این کره خاکی می‌گذارد و در نتیجه از زمان تولد با خصوصیات ثابت به دنیا آمده است. کسانی که به تأثیر محیط روی شخصیت باور دارند معتقدند شخصیت ما بیش از هر چیز تحت تأثیر نحوه تربیت، فرهنگ خانوادگی و به طور کلی محیطی که در آن پرورش می‌یابیم است.

مسئله این است که هنوز هم پاسخی روشن و مشخص برای این جدال پایان‌ناپذیر (بین سرشت یا محیط؟) وجود ندارد و هرکدام از دو طرف دلایل قانع‌کننده‌ای برای اثبات ادعای خودشان ارائه کرده‌اند. ما در این فصل می‌خواهیم ببینیم که محیط، تربیت خانوادگی و بستر اجتماعی که فرد در آن پرورش می‌یابد چه تأثیری روی شخصیت او دارند.

خیلی‌ها معتقدند برای شناخت شخصیت افراد باید به مطالعه ریشه‌های زیستی (بیولوژیک) بپردازیم، اما مسئله این است که هیچ‌کس روی ساختار زیستی و ژنتیکی خودش کنترلی نداشته و ندارد و در واقع این موضوع از کنترل افراد خارج است و به همین دلیل است که در اغلب کتاب‌ها و مقالات اشاره کمتری به این موضوع شده است و کمتر به آن بها داده می‌شود، در این قبیل منابع توجه اصلی روی محیط و تأثیر آن بر شخصیت است چون عاملی است که فرد می‌تواند تا حدی آن را کنترل و مدیریت کند.

نظریه یادگیری اجتماعی

نظریه یادگیری اجتماعی جولین روتر^{۹۳} یکی از نظریات پرکاربرد در زمینه تأثیر یادگیری بر شکل‌گیری شخصیت انسان است که اعتقاد دارد بخش مهمی از هویت انسان نتیجه آموخته‌هایی است که فرد در اجتماع یاد می‌گیرد و این یادگیری از طریق مشاهده کردن و تقلید کردن صورت می‌گیرد.

ایده اصلی نظریه روتر این است که شخصیت، بازتابی از تعامل فرد با محیط است. روتر معتقد است برای شناخت دقیق رفتار فرد لازم است هم محیط اجتماعی که او در آن زندگی می‌کند را بشناسیم و هم خود فرد را. هر کدام از ما رفتاری منحصر به فرد داریم، از طرفی محیط هم به مرور زمان به رفتارهای ما شکل می‌دهد و در نتیجه بخش مهمی از یادگیری ما در بستر اجتماع و محیطی که در آن هستیم اتفاق می‌افتد. نتیجه مهمی که از این دیدگاه گرفته می‌شود این است که ما قادر به یادگیری و در نتیجه تغییر و کنترل رفتارمان هستیم؛ ما ظرفیت تغییر کردن را داریم.

علاوه بر این روتر باور داشت که یکی از محرک‌ها و انگیزه‌های مهم افراد تلاش برای دریافت پاداش مثبت و اجتناب از پاداش منفی یا تنبیه است. در واقع ما تلاش می‌کنیم رفتاری داشته باشیم که شانس

دریافت پاداش را افزایش می‌دهد، این پاداش منجر به تقویت مثبت^{۹۴} آن رفتار می‌شود؛ از سوی دیگر فرد از بروز رفتاری که منجر به دریافت پاداش منفی می‌شود اجتناب می‌کند، که به این مکانیزم، تقویت منفی^{۹۵} گفته می‌شود. مثلاً در یک محیط اجتماعی افراد تلاش می‌کنند ارتباطی مثبت و سازنده با یکدیگر داشته باشند و این منجر به دریافت پاداش بزرگ‌تری مثل شبکه‌سازی، جلب اعتماد دیگران و شکل دادن به دوستی‌ها و روابط اجتماعی می‌شود (تقویت مثبت). در چنین اجتماعی اگر شخصی رفتاری خارج از عرف یا مثلاً رفتاری بی‌ادبانه داشته باشد بازخورد منفی سایر افراد را دریافت می‌کند (تقویت منفی). به این ترتیب اجتماع به یادگیری رفتارهای جدید کمک می‌کند و این از طریق تعامل داشتن و ارتباط برقرار کردن با سایر انسان‌ها اتفاق می‌افتد؛ همه این کنش و برهم‌کنش‌ها در کنار هم منجر به شکل‌گیری شخصیت فرد می‌شود.

شاید پرسید اهمیت این موضوع در چیست و چرا روی شناخت آن تأکید داریم؟ جواب این است که اگر محیط چنین تأثیری روی یادگیری و شکل‌گیری شخصیت فرد دارد، در نتیجه اولین گام برای تغییر در نحوه تفکر افراد، تغییر دادن محیطی است که در آن زندگی می‌کنند و این به‌خودی‌خود منجر به تغییر رفتار فرد می‌شود. به این ترتیب فرد تلاش می‌کند تا مجموعه خصوصیات را در خودش پرورش دهد که

پاسخگوی نیازهای محیط اوست و بیشترین تناسب و هماهنگی را با ساختار اجتماعی که فرد در آن زندگی می‌کند دارد. این خلاصه‌ای از فرایند یادگیری اجتماعی است؛ ایده اصلی این است که مردم می‌توانند با مشاهده رفتار دیگران و مدل‌سازی و الگوبرداری از آنان رفتارهای جدیدی بیاموزند.

هدف اصلی نظریه یادگیری اجتماعی این است که رفتار انسان را در تعامل با دیگران و در بافت اجتماعی که در آن زندگی می‌کند تحلیل نماید و برای این منظور چهار عامل را تعریف می‌کند: قابلیت‌های رفتاری، ثبات و اطمینان، میزان ارزشمندی رفتارها، زمینه روان‌شناختی. برای درک بهتر رفتار انسان در نظریه یادگیری اجتماعی باید این چهار عامل را بشناسیم:

قابلیت‌های رفتاری: اولین عامل این است که بدانیم در محیطی که زندگی می‌کنیم امکان یا احتمال تقویت کدام رفتارها بیشتر از بقیه است. یا به عبارت دیگر محیط به چه رفتارهایی پاداش می‌دهد و کدام رفتارها را سرزنش می‌کند.

ثبات و اطمینان: اطمینان داشتن از اینکه اگر رفتار مشخصی داشته باشم، واکنش جامعه در مقابل آن رفتار چه خواهد بود؛ آیا مورد پذیرش و تأیید است یا نه؟

میزان ارزشمندی رفتارها: بر اساس این عامل فرد می‌تواند نتیجه و تأثیر کارها و رفتارهایش را در بلند مدت پیش‌بینی کند و به این ترتیب آن سبک رفتاری را در اولویت قرار دهد که با پذیرش و تأیید بیشتری از سوی اجتماع همراه خواهد شد.

زمینه روان‌شناختی: من برای اینکه یادگیری اجتماعی موثری داشته باشم هم باید به دنیای درونی و روحیات خودم توجه کنم و هم به محیطی که در آن زندگی می‌کنم. رفتار یعنی تعامل میان فرد با اجتماعی که در آن زندگی می‌کند.

وقتی این چهار عامل را در کنار هم بررسی می‌کنیم کنترل و مدیریت بهتری روی رفتارمان خواهیم داشت و متوجه می‌شویم که باید کدام مهارت‌ها را تحت عنوان رفتار در خودمان تقویت کنیم. به عبارت بهتر این چهار عامل در کنار هم یک فرمول پیش‌بینی‌کننده در اختیار ما می‌گذارند. یک مثال ساده از فرایند یادگیری اجتماعی این است: تصور کنید مردی به زنی علاقه‌مند شده است و می‌خواهد به او نزدیک شود، این مرد- بر اساس تجربیات قبلی‌اش- آموخته است که برای نشان دادن علاقه‌اش یا جلب علاقه زنان باید رفتاری شجاعانه، موقر و صمیمانه داشته باشد؛ او طی تجربیات قبلی‌اش موفق شده با نشان دادن این ویژگی‌ها با زن مورد علاقه‌اش وارد رابطه عاطفی شود. اکنون نیز مطابق همان تجربیات

و آموخته‌های قبلی‌اش عمل خواهد کرد.

هدف نهایی روتر از ارائه نظریه‌اش این بود که درک کند انسان‌ها در تعامل و ارتباط با محیط اطرافشان چگونه رفتار می‌کنند. مزیت نظریه روتر این است که فرد را متوجه این می‌کند که مسئولیت انتخاب‌ها و تصمیم‌ها با اوست و این خود ما هستیم که باید برای کنترل و مدیریت رفتارمان کاری انجام دهیم.

تیپ شخصیتی بر اساس منطقه جغرافیایی

شاید برایتان عجیب نباشد اگر بگویم تیپ شخصیتی افراد در مناطق مختلف متفاوت است و مستندات زیادی هم در اثبات این موضوع وجود دارد. یکی از پژوهش‌های مرتبط با این موضوع که در ایالات متحده انجام شده است اظهار می‌دارد که شخصیت افراد بسته به محیطی که در آن زندگی می‌کنند متفاوت و متغیر است. در واقع محیط روی شخصیت افراد تأثیر می‌گذارد و حالا دیگر می‌توانیم بگوییم افراد، محصول محیطی هستند که در آن زندگی می‌کنند.

بیاید کمی دقیق‌تر به موضوع نگاه کنیم، در سال ۲۰۰۷ دو پژوهشگر حوزه روان‌شناسی به نام‌های میخال کرینسکی^{۹۶} و دیوید استیل‌ول^{۹۷} یک اپلیکیشن محبوب به نام myPersonality طراحی کردند. کار این اپ همانطور که از اسمش پیداست سنجش شخصیت افراد بود و این کار را بر اساس مدل پنج عاملی شخصیت که قبل‌تر بدان اشاره کردیم انجام می‌داد. آن‌ها سرانجام این اپ را در فیسبوک منتشر کردند و حدود چهار میلیون کاربر فیسبوک از تست شخصیت‌شناسی این اپ استفاده کردند.

یکی از مزیت‌های این پژوهش، جامعه آماری بسیار بالای آن بود که به انجام دقیق تحلیل‌ها کمک

زیادی می‌کرد، از طرفی کلیه اطلاعات به دست آمده با پروفایل‌های کاربری فیسبوک هماهنگی داشت و به همین دلیل کار برای تحقیق در مورد جنبه‌های مختلف شخصیت راحت‌تر هم شد. جالب اینجاست که از هر شرکت‌کننده سوالات متفاوتی پرسیده می‌شد اما در مجموع کلیه سوالات با هدف یافتن شخصیت افراد بر اساس مدل پنج عاملی (Big-5) طراحی شده بودند. نتیجه مهمی که از این پژوهش به دست آمد این بود که تفاوت‌های معناداری میان شخصیت افراد در مناطق مختلف وجود دارد.

در پژوهشی مشابه شخصی به نام جانہ سینیک^{۹۸} تصمیم گرفت جنبه‌های دیگری را نیز آشکار کند. برخی از نتایج این پژوهش شامل موارد زیر هستند:

عموم مردم در شهرهایی که جشن‌ها و فستیوال‌های پرتکرار و مناسبی دارند برون‌گرا هستند.

هفت شهر از ده شهری که میزان خوشایند بودن بالاتری نسبت به بقیه شهرها داشتند واقع در ایالت یوتا هستند. جالب اینجاست که ۶۰ درصد شهروندان و ساکنین یوتا پیروان یا مبلغان جنبش مورمونیسیم^{۹۹} هستند.

مردمان نیویورک (مقدمه کتاب را به خاطر بیاورید) در دسته ناخوشایندترین افراد قرار می‌گیرند؛ آن‌ها رفتاری غیردوستانه، پرخاشگر و بی‌ادبانه دارند. در یکی از بررسی‌های انجام شده در سال ۲۰۱۳ مردم نیویورک در دسته‌بندی مردمی با رفتار غیردوستانه رتبه ششم را به خودشان اختصاص داده‌اند.

در نهایت شهرهایی که به نوعی فضای هنری و خلاقانه داشتند شاخص پذیرا بودن در آن‌ها نسبت به سایر شهرها بالاتر بود. شهرهایی مثل هالیوود، سانتافه و نیواورلئان نمونه‌هایی از شهرهای با شاخص پذیرا بودن بالا هستند. حتماً خاطرتان هست که پذیرا بودن با خلاقیت و روحیه هنری ارتباط دارد.

در نتیجه موقعیت جغرافیایی افراد هم در شخصیت آن‌ها تأثیرگذار است؛ بسته به اینکه در کدام شهر و با چه پیشینه فرهنگی به دنیا آمده‌اید ممکن است شخصیت متفاوتی با افرادی در نقاط دیگر دنیا داشته باشید.

نقش فرهنگ در تربیت

فرهنگ روی شخصیت افراد تأثیرگذار است. افرادی که از پیشینه فرهنگی متفاوتی برخوردارند در

شخصیتشان هم تفاوت‌هایی وجود خواهد داشت. راث بندیکت^{۱۰۰} در کتابش تحت عنوان شمشیر و گل داودی: شناسه‌های فرهنگ ژاپن^{۱۰۱} توضیحات مفصلی در مورد فرهنگ ژاپن و باورها و اعتقادات مردم این کشور ارائه می‌کند. علاوه بر این بندیکت تلاش می‌کند به بیان نظریه‌ای بپردازد که دلایل پشت اقدامات ژاپنی‌ها در طول جنگ جهانی دوم را فاش می‌سازد.

در قسمت‌هایی از کتاب به تفاوت احساس گناه^{۱۰۲} و شرم^{۱۰۳} در فرهنگ‌های مختلف اشاره می‌شود. بندیکت معتقد است این دو احساس ابزارهایی موثر برای کنترل جامعه هستند؛ به اعتقاد او فرهنگ آمریکا مطابق با احساس گناه و فرهنگ ژاپن مطابق با احساس شرم است.

وقتی می‌گوییم در جامعه آمریکا افراد با احساس گناه کنترل می‌شوند به این معنی است که فرد به صورت اجتماعی کنترل شده و بیم این را دارد که در صورت ارتکاب یک اشتباه یا رفتار نادرست به او به چشم عنصر نامطلوب نگریسته شود. به این ترتیب جامعه با مکانیزم ایجاد احساس گناه، افراد را به تبعیت و همسویی با معیارهای جمعی هدایت می‌کنند. در ژاپن اما از مکانیزم متفاوتی برای کنترل رفتار جمعی استفاده می‌شود و ابزار اصلی ایجاد احساس شرم است. به واسطه احساس شرم فرد بیم این را دارد که در صورت ارتکاب عملی خلاف عرف مورد مجازات قرار بگیرد. احساس گناه باعث می‌شود فرد

به تبعات کاری که انجام می‌دهد فکر کند اما احساس شرم فرد را وافی دارد تا درباره مجازات و عقوبت عمل فکر کند.

کدام یک غالب است: تربیت یا سرشت؟

این درست است که نقش محیط را در شکل‌گیری شخصیت نمی‌توان نادیده گرفت اما به هر حال تأثیر سرشت و ذات خود فرد هم غیر قابل انکار است. سوال اساسی این است که ویژگی‌های زیستی ما به چه شکل و تا چه میزان روی شخصیت ما تأثیر گذارند؟ تا اینجا فصل در مورد نقش محیط و اهمیت آن در ساختار شخصیت صحبت کردیم اما این به معنی کم‌اهمیت بودن نقش ذات و طبیعت فرد در شخصیت او نیست.

گفتیم که محیط به واسطه تجربیات دوران کودکی فرد، نحوه تربیت او در خانواده و فرهنگی که در آن پرورش یافته، به شخصیت افراد شکل می‌دهد. اما در سمت دیگر ماجرا ریشه‌های زیستی شخصیت مبنایی ژنتیکی و وراثتی دارند، این عوامل هم به نوبه خود به شخصیت ما شکل می‌دهند.

برای اینکه به درک بهتری از میزان تأثیرگذاری ژن‌ها روی شکل‌گیری شخصیت برسیم لازم است با یک شاخص به نام بهره نئاندرتالی (NQ) ^{۱۰۴} آشنا شویم. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که درصد مشخصی از جمعیت انسان‌های حال حاضر روی کره زمین دارای شاخصی به نام بهره نئاندرتالی هستند.

موسسه مشهور AndMe ۲۳ که یک شرکت خصوصی فعال در زمینه تحقیقات ژنتیکی است، شاخص بهره نئاندرتالی را تعریف کرده است. این شاخص نشان دهنده این است که DNA هر انسان تا چه اندازه با نئاندرتال ها هم پوشانی و قرابت دارد. در پژوهشی که توسط همین موسسه انجام شد، مشخص گردید که به طور متوسط چیزی حدود دو و نیم درصد جمعیت هم پوشانی های ژنتیکی با نئاندرتال ها دارند. اغلب افرادی که در این پژوهش شرکت کردند جایی در میانه های طیف قرار می گرفتند و نمونه هایی که اختلاف معناداری با میانه داشتند بسیار کم و در نتیجه قابل چشم پوشی بودند. در حال حاضر هر کس می تواند شاخص NQ خودش را به کمک پرسشنامه های طراحی شده برای این کار تخمین بزند.

در این پژوهش پس از اینکه NQ افراد مشخص گردید و سایر تست های روان شناختی هم از آنان گرفته شد، چنین نتیجه گرفته شد که افرادی با NQ بالا ویژگی های زیر را بیشتر از سایر افراد از خودشان نشان می دادند:

هراس اجتماعی

فعالیت زیاد جنسی

گرایش به افسردگی

گرایش به اختلال دوقطبی

امکان ابتلا به اوتیسم

در نتیجه وقتی از پنج عامل بالا صحبت می‌کنیم باید بدانیم که نقش ژنتیک در بروز آن‌ها بسیار پررنگ است. از این رو می‌شود گفت افرادی که با نوعی عدم تعادل در میزان مواد شیمیایی موجود در مغز به دنیا می‌آیند در حقیقت کنترل زیادی روی برخی از جنبه‌های رفتاری خودشان ندارند.

اما باز هم تأکید می‌کنم که این همه ماجرا نیست و همه‌چیز در این یک عامل خلاصه نمی‌شود. مثلاً شخصی را در نظر بگیرید که ورزشکار خوب و توانمندی است، اگر از دید ژنتیک به قضیه نگاه کنیم ممکن است این فرد بگوید پدر و مادرش ورزشکار بوده‌اند و در نتیجه ورزشکار خوب بودن در خانواده او وراثتی است و او این ویژگی را از پدر و مادرش به ارث برده است. اما در مقابل عده‌ای دیگر ممکن است بگویند که استعداد و توانمندی بالای این فرد در ورزش به این دلیل بوده است که در محیط مناسبی

قرار گرفته و توانسته مهارت‌هایش را شکوفا کند، او به این دلیل ورزشکار موفقی است که به میزان زیادی تمرین کرده و برای موفق شدن زمان گذاشته است و این هم نتیجه محیطی است که در آن پرورش یافته است.

می‌بینید؟ عوامل محیطی و ژنتیکی را به راحتی نمی‌شود از هم جدا کرد. این دو عامل آمیختگی زیادی با یکدیگر دارند و اینکه بخواهیم تأثیر شکل‌گیری شخصیت را به طور دقیق به یکی از این عوامل محدود کنیم کار دشوار و تقریباً ناممکنی است.

مثال دیگر بررسی مورد خانمی است که فشار خون بالا دارد و از اضافه وزن رنج می‌برد. آیا با قطعیت می‌شود گفت که وضعیت فعلی او ناشی از وراثت است و او با همان مشکلات سلامتی پدر و مادرش متولد شده است؟ یا اینکه وضعیت او ناشی از سبک زندگی و عادات ناسالمی است که از اطرافیانش یاد گرفته (مثل پرخوری، ورزش نکردن و ...) و در نتیجه گرفتار این مشکلات شده است؟

در مورد ژنتیک و تأثیر آن، تنها چند عامل وجود دارند که با قطعیت بیشتری می‌توانیم بگوییم این عوامل مستقیماً تحت تأثیر ژنتیک هستند، مواردی مثل برخی از بیماری‌های ژنتیکی و رنگ مو، چشم و پوست.

عده‌ای ممکن است عوامل دیگری را هم وابسته به ژنتیک فرض کنند و مواردی مثل امید به زندگی و بلندی قد را نیز تحت تأثیر ژنتیک در نظر بگیرند. اما حقیقت این است که حتی این عوامل هم می‌توانند تا اندازه‌ای تحت تأثیر محیط و سبک زندگی فرد باشند.

اغلب متخصصان بر این باورند که هم محیط و هم ژنتیک روی رفتار و توسعه شخصیت افراد نقش دارند. هر روز داریم به این نتیجه می‌رسیم که به این سادگی‌ها نمی‌شود این دو عامل را از نظر نقشی که در شکل‌گیری شخصیت دارند از هم تفکیک کرد و مثلاً اینکه بگوییم چند درصد شخصیت محصول ژنتیک و چند درصد آن برگرفته از محیط است چندان سوال درستی نیست؛ حقیقت این است که ما نمی‌توانیم درصدی قطعی و مشخص را به هر کدام از این عوامل اختصاص دهیم. شکل‌گیری شخصیت ما تابع عوامل پیچیده‌تری است و مثلاً اینکه هر یک از عوامل ژنتیک چطور در تعامل با یکدیگر روی شخصیت اثر می‌گذارند یا هر یک از عوامل محیطی در کنار هم به چه صورت شخصیت ما را شکل می‌دهند نگاه دقیق‌تری به مسئله است، یعنی بهتر است نگاهی ترکیبی و همه‌جانبه به موضوع داشته باشیم. این روزها سوال جالب‌تر برای پژوهشگران این است که عوامل ژنتیکی چطور زمینه‌های محیطی را به تعادل می‌رسانند و برعکس؛ محیط چگونه نقش ژن را در شخصیت کم‌رنگ یا پررنگ می‌کند.

یکی از پژوهش‌های انجام‌شده با این رویکرد (یعنی ترکیب عوامل محیطی و ژنتیکی) مطالعاتی است که روی دوقلوها انجام شده است. هر دوی دوقلوها در یک خانه و تحت تأثیر سیستم تربیتی یکسان بزرگ می‌شوند، هر دو هم ساختار ژنتیکی یکسانی را از والدینشان به ارث برده‌اند. با این حال یکی از آن‌ها فردی اجتماعی و معاشرتی می‌شود و در کلاس‌های فوق برنامه و مناسبت‌های ورزشی شرکت می‌کند درحالی‌که دیگری روحیه‌ای درون‌گرا و پژوهشگر دارد و ترجیح می‌دهد مشغول تحقیق در زمینه مطالعاتی‌اش باشد. این دو از نظر ژنتیکی با هم یکسان و مشابه هستند اما به مرور زمان و هر چه بزرگ‌تر می‌شوند، محیطی که در آن قرار می‌گیرند ترجیحات آن‌ها را تغییر می‌دهد و هرکدام ویژگی‌ها و خصوصیات متفاوتی را از خودشان بروز می‌دهند.

مسئله‌ای که می‌خواهم به آن توجه داشته باشید این است که لزوماً قرار نیست محدود به یکی از این عوامل شویم و فرض کنیم یکی از دیگری پررنگ‌تر و تأثیرگذارتر است. این اصلاً مهم نیست و ما را هم به جایی نمی‌رساند. نگاه منطقی‌تر این است که نقش هر دو عامل را در کنار هم معتبر و پراهمیت بدانیم و نگاه متعادلی به تأثیر این دو عامل داشته باشیم. نکته مهم این است که روی رشد و پرورش مهارت‌های خودتان متمرکز باشید.

علاوه بر این خوب است که به وضعیت فعلی زندگی‌تان توجه کنید و قسمت‌هایی که از زندگی‌تان راضی هستید و جنبه‌هایی که احتمالاً رضایت کم‌تری از آن‌ها دارید را معلوم کنید. به این فکر کنید که از حالا به بعد چطور می‌توانید با انتخاب‌هایی که می‌کنید آینده‌ای متفاوت برای خودتان رقم بزنید؟ قطعاً می‌توانید از تجربیات و آموخته‌های قبلی خودتان هم در این مسیر استفاده کنید.

مجدداً تأکید می‌کنم که هر دو عامل ژنتیک و محیط در شکل‌گیری شخصیت تأثیرگذارند اما کار ما این نیست که ببینیم هر کدام چه سهمی دارند. نکته مهم دیگر این است که به نظر می‌رسد ما روی محیط اطرافمان کنترل بیشتری داریم و همین آگاهی باعث می‌شود روی رفتارها و اقدامات خودمان کنترل و مدیریت بیشتری داشته باشیم. فراموش نکنید آنچه تعیین‌کننده است انتخاب‌های شماست، این شما هستید که تصمیم می‌گیرید رفتارتان را مدیریت کنید و در صورت لزوم به کسب مهارت‌های لازم بپردازید تا در مسیری که می‌خواهید موفق شوید.

خلاصه فصل

جدال میان اینکه محیط روی شخصیت ما تأثیر بیشتری می‌گذارد یا ذات یک جدال و مناظره طولانی و قدیمی است. در حقیقت پاسخ دادن به این سوال و مرزبندی دقیق میان این دو بسیار دشوار است. رویکرد صحیح این است که نقش هر دوی این‌ها را به طور مکمل و در کنار هم بپذیریم.

نظریه یادگیری اجتماعی و چهار معیاری که در آن مطرح می‌شود، به بررسی هویت فرد در اجتماع می‌پردازد. این چهار عامل عبارتند از: قابلیت‌های رفتاری، ثبات و اطمینان، میزان ارزشمندی رفتارها و زمینه روان‌شناختی. علاوه بر این تفاوت‌های فرهنگی و تفاوت در موقعیت جغرافیایی هم باعث ایجاد تفاوت‌های عمده در شخصیت و هویت فرد می‌شوند.

از نظر ژنتیک شاخصی به نام بهره نئاندرتال تعریف شده است که بالا بودن میزان آن در افراد توضیح خوبی برای وجود برخی از صفات و ویژگی‌ها در آن‌هاست. واقعیت ماجرا این است که دو عامل ژنتیک و محیط کاملاً در هم آمیخته هستند و نمی‌توان لزوماً میزان تأثیرگذاری آن‌ها را روی شخصیت از یکدیگر جدا کرد و مرزبندی دقیقی در این خصوص ارائه نمود.

فصل ششم: داستان‌هایی که خودمان می‌سازیم

در این فصل می‌خواهیم به درک بهتری از جنبه‌های نادیدنی شخصیت و روان برسیم و به عبارتی خودشناسی عمیق‌تری را تجربه کنیم. جالب اینجاست که می‌خواهیم این کار را از طریق داستان، قصه و اندکی سرگرمی انجام دهیم، گاهی اوقات داستان‌هایی که ما در زندگی برای خودمان ساخته‌ایم و تعریف می‌کنیم ذهنیت بسیار خوبی در مورد هویت و شخصیت ما فاش می‌کنند.

حال و هوای این فصل برخلاف فصول قبلی کاملاً منطبق با اصول علمی و آکادمیک نیست اما این مسئله چیزی از کاربردی بودن و مفید بودن مباحثی که قرار است در موردشان بحث کنیم کم نمی‌کند. در مجموع مطالب این فصل قرار است دید خوبی در مورد اینکه ما کی هستیم به ما بدهد و ریشه‌های عمیق و الهام‌بخش آن می‌تواند به درک بهتر شخصیت منجر شود. فقط همان‌طور که در یکی از فصل‌های گذشته در مورد طالع‌بینی اشاره کردم باید مراقب این باشید که این الگوها را آنقدر جدی نگیرید که بخواهید تمام مسائل و پرسش‌های زندگی‌تان را به کمک آن‌ها حل و فصل کنید، یادتان باشد که این‌ها فقط چارچوب‌هایی هستند که به درک بخشی از جنبه‌های شخصیت کمک می‌کنند.

هدف اصلی این فصل این است که از افکار ناخودآگاه افراد سرنخ‌هایی در مورد کیستی آن‌ها به دست بیاوریم. فرض کنید دارید سوالی مهم و پرمعنی از خودتان می‌پرسید، مثلاً به این فکر می‌کنید که: چه چیزهایی مرا خوشحال می‌کند؟ اما اگر به طور آگاهانه به پاسخ این پرسش فکر کنید بعید است بتوانید پاسخی ریشه‌دار برای آن پیدا کنید. البته ممکن است پاسخ‌هایی پیدا کنید اما پاسخ‌های شما احتمالاً از نوعی نیستند که بتوانند شما را در پیدا کردن مسیر شادمانی و خوشحالی واقعی یاری کنند. در واقع لازم است کمی عمیق‌تر شویم و تا حد ممکن به حوزه‌های ناخودآگاه ورود کنیم تا بتوانیم پاسخی دقیق‌تر و الهام‌بخش‌تر برای اینگونه پرسش‌ها بیابیم.

برای این منظور ما قصد داریم در این فصل دو مدل را بررسی کنیم: یکی تست شخصیت کارل یونگ و دیگری تمرین هفت قصه کیت وندلتون^{۱۰۵}. هر دوی این مدل‌ها تلاش می‌کنند تا با پاسخ‌هایی که به آن‌ها ارائه می‌کنید به ارزیابی زوایای پنهان شخصیت شما بپردازند.

تمرین هفت قصه

کیت وندلتون- که خودش یک مشاور شغلی است- این تمرین را بر اساس یکی از فعالیت‌های برنارد هالدین^{۱۰۶} طراحی کرد. هالدین به افرادی که از جنگ جهانی دوم بازگشته بودند و حالا، پس از جنگ جویای یک شغل بودند کمک می‌کرد تا بتوانند شغل مناسب خودشان را پیدا کنند.

بعد از پایان جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۰ تعداد سربازانی که حالا دیگر باید شغلی غیرنظامی برای خودشان پیدا می‌کردند سربه‌فلک گذاشته بود و در نتیجه جایگاه‌های شغلی به سرعت پر می‌شد. تقاضا برای شغل زیاد بود و در نتیجه به‌سختی می‌شد کاری متناسب با توانمندی‌ها و ظرفیت‌های این سربازان برایشان پیدا کرد، چون آن‌ها تازه‌حال فقط کارهای مربوط به امور جنگی و نظامی را انجام داده بودند و احتمالاً خودشان هم نمی‌دانستند استعداد یا علاقه واقعی‌شان در چه زمینه‌ها و حوزه‌هایی است.

از این رو هالدین در تلاش بود تا به سربازان در یافتن استعداد و علاقه‌شان کمک کند تا بدین ترتیب بتوانند شغل مناسب خودشان را پیدا کنند. به همین جهت هالدین فرایندی را طراحی کرد و از سربازان خواست تا در مورد دستاوردها و موفقیت‌هایی که تاکنون داشته‌اند فکر کنند و ببینند این موفقیت‌ها در

چه زمینه‌هایی بوده است، سپس از آنان خواست تا به این فکر کنند که انجام چه کاری را خوشایند و دوست‌داشتنی می‌بینند به طوری که وقتی در حال انجام آن کار هستند از آن لذت می‌برند. در مرحله بعد هالدین به سربازان کمک کرد تا استعدادها و مهارت‌هایشان را بهتر بشناسند و ببینند چگونه می‌توانند از این قابلیت‌ها در بازار کار استفاده نمایند. خصوصاً برای هالدین مهم بود استعدادها و قابلیت‌هایی را شناسایی کند که متناسب با نیاز بازارکار باشد.

در قدم سوم هالدین به سربازان کمک کرد تا بتوانند مهارت‌هایشان را به‌خوبی ارائه کنند و در مورد اینکه قابلیت‌های آنان چه فایده‌ای برای کارفرما خواهد داشت و چه گرهی را می‌تواند از کسب‌وکار آن‌ها باز کند توضیح دهند. در واقع او موفق شد به الگویی دست پیدا کند که به کارفرماها کمک می‌کرد شغل‌های خالی را با در نظر گرفتن مهارت، موفقیت‌های قبلی و علاقه‌مندی‌های افراد جویای کار به آنان واگذار کنند.

این روش کاریابی برای آن روزگار روشی ساختارشکنانه و جدید بود، اما هالدین موفق شد به تعداد زیادی از سربازان آن روزگار کمک کند تا با در نظر گرفتن استعدادها و علائق درونی‌شان دست به انتخاب شغل بزنند. او به آن‌ها کمک کرد تا نقاط قوت و مهارت‌های خودشان را بهتر بشناسند تا به این

ترتیب در بازار کار آن روزها خواهانی برای آنان پیدا شود. این در حالی است که روش‌های سنتی و رایج آن روزگار برای پیدا کردن شغل، صرفاً مبتنی بر نیاز بازار بوده است؛ در واقع افراد نه بر اساس توانمندی‌ها و استعدادهایشان که بر اساس نیاز بازار و اینکه در حال حاضر چه جایگاه شغلی خالی وجود دارد، دست به انتخاب شغل می‌زدند.

مدل وندلتون هم در ابتدا به منظور کمک رساندن به افراد برای یافتن استعداد و علاقه واقعی‌شان طراحی شده بود اما به مرور زمان شهرت و محبوبیت زیادی پیدا کرد و مورد استفاده‌های گسترده‌تری هم واقع شد. مثلاً افراد برای اینکه بتوانند علاقه‌مندی‌ها و سرگرمی‌های متناسب با شخصیت خودشان را پیدا کنند هم از این مدل استفاده می‌کردند. هدف اصلی این تمرین این است که به افراد کمک کند تا حلقه گمشده زندگیشان را بیابند تا با پیدا کردن آن بتوانند لذت بیشتری از زندگی ببرند و شور هیجان از دست رفته را بازگردانند.

حالا می‌خواهیم این مدل را به طور دقیق بررسی کنیم؛ بر اساس این تمرین شما باید پنج مرحله زیر را انجام دهید:

مرحله نخست: ۲۵ تا از دستاوردها و موفقیت‌هایی که داشته‌اید را بنویسید

در این مرحله لازم است ۲۵ دستاورد یا موفقیتی که خودتان احساس خوبی از انجامش داشته‌اید را بنویسید. از نظر سن و سال هم محدودیتی وجود ندارد و می‌توانید هر دستاوردی که از دوران کودکی تا بزرگسالی داشته‌اید را بنویسید. لازم است پاسخ‌هایتان دقیق و آدرس‌دار باشد، در نتیجه مبهم و کلی ننویسید. نوشتن ۲۵ مورد برای بعضی از افراد ممکن است سخت باشد اما سخت نگیرید و هر آنچه از دلتان می‌گذرد و احساس خوبی در مورد آن داشته‌اید را بنویسید. ۲۵ مورد آنقدر زیاد هست که بتوانید وسیع فکر کنید و هر دستاوردی که به ذهنتان می‌رسد را در آن لحاظ کنید، هدف این است که عمیق فکر کنید و همه زوایای ممکن را به خوبی بررسی نمایید.

مثلاً یک نفر ممکن است در مورد اینکه در یکی از مقاطع تحصیلی‌اش در دوران ابتدایی به عنوان مبصر کلاس انتخاب شده بود بنویسد یا شخص دیگری به مدیریت خوبی که در اجرای یک همایش خیریه داشته است اشاره کند.

مرحله دوم: موارد قبلی را به هفت مورد کاهش دهید

حالا باید از بین ۲۵ موردی که نوشتید هفت مورد را که نسبت به بقیه اهمیت بیشتری دارند یا شما احساس بهتری در موردشان دارید انتخاب کنید و به لیست جدیدی با هفت دستاورد برسید.

خاطرم هست یک بار شخصی در مورد اینکه موفق شده بود در سن ۳۲ سالگی و با جدیت و پشتکار و تغییر رژیم غذایی بر سرطان غلبه کند نوشته بود. شخص دیگری از اولین اسباب کشی دوران متأهلی اش نوشته بود، او و همسرش خودشان به طور مستقل برای اینکار برنامه ریزی کرده بودند و این شخص از اینکه توانسته بود به خوبی این فرایند را مدیریت کند بسیار خوشحال بود. در مجموع این هفت دستاورد باید برای شما نسبت به بقیه به یادماندنی تر و خاطره انگیزتر باشند یا معنای خاص تری برای شما داشته باشند. باز هم تأکید می کنم که قاعده یا قانون خاصی برای این هفت مورد وجود ندارد و صرفاً مواردی را بنویسید که به شما احساس خوبی می دهند و فکر می کنید از بقیه دستاوردها برایتان ارزشمندتر هستند. حتی احتمالش زیاد است که بتوانید از بین این هفت مورد یکی از دستاوردهایی که برایتان خاص تر از بقیه است را مشخص کنید.

مرحله سوم: داستان های مرتبط با این هفت دستاورد را بنویسید

تا اینجای کار به هفت دستاورد رسیده‌ایم که برای شما مهم‌تر از بقیه بوده‌اند. در این مرحله قرار است دوباره دست به قلم شوید و داستان مرتبط با هر کدام از این هفت دستاورد را بنویسید. در واقع بناست روایتی داستان‌گونه از دستاوردهایتان ارائه کنید؛ به این ترتیب که باید به تمام مهارت‌ها و درس‌هایی که از این تجارب یاد گرفته‌اید اشاره کنید، ضمن اینکه حتماً ذکر کنید که از کدام مهارت یا توانمندی‌تان برای رسیدن به آن دستاورد استفاده کرده‌اید؟ سعی کنید زبان توصیفی و تشریحی داشته باشید. خیلی مهم نیست که به زبان اول شخص روایت کنید یا سوم شخص، مهم این است که همه موارد را شامل کنید؛ درس‌هایی که یاد گرفته‌اید، تجاربی که کسب کرده‌اید، مهارت‌هایی که داشتید و از آن‌ها استفاده کرده‌اید، احساسی که بعد از کسب دستاورد داشتید و مواردی مثل این‌ها. هدف این است که بتوانید ارتباطاتی معنی‌دار میان مهارت‌های مختلفی که دارید با دستاوردهایتان برقرار کنید.

زمانی که افراد بتوانند کمی در مورد تجربیات قبلی خودشان عمیق شوند، بهتر می‌توانند جزئیات یا شاخص‌هایی که برای آن‌ها مهم بوده و منجر به رضایت و خوشحالی‌شان شده است را شناسایی کنند و این موضوع مهمی است. در واقع یکی از اهداف اصلی همین است: آنچه خوشحالمان می‌کند را پیدا کنیم و از آن بیشتر استفاده کنیم. احساسات و عواطفی که در طول هریک از تجربه‌ها داشتید را تا حد

ممکن دقیق و باجزئیات کامل توضیح دهید و به این فکر کنید که چرا آن تجربه باعث شادمانی و رضایت خاطرتان شده و احساسات مثبتی را در شما برانگیخته است.

مثلاً کسانی که در مقطعی از زندگی‌شان درگیر بیماری سرطان بوده‌اند و پس از مدتی بر آن غلبه کردند و مجدداً سلامتی خودشان را به‌دست آوردند، ممکن است درباره احساساتشان اینگونه بگویند: «احساس کردم بعد از درمان خوش‌بینی و امیدواری‌ام به زندگی بیشتر شده است. علاوه بر این نسبت به درد و رنج‌های زندگی مقاوم‌تر و محکم‌تر شده‌ام و تحملم بیشتر شده است. دیگر برای هرچیز ساده‌ای ناراحت و نگران نمی‌شوم و روحیه بهتری پیدا کرده‌ام.» آن‌ها ممکن است در مورد لحظات سخت و نفس‌گیر شیمی‌درمانی توضیح دهند و در عین حال خاطره خوبی از اینکه چطور پزشکان و پرستاران در طول فرایند درمان حامی و پشتیبان آن‌ها بوده‌اند در ذهن داشته باشند. علاوه بر این ممکن است در ادامه از رفتار محبت‌آمیز تیم درمانی نسبت به بیماران بنویسند و بگویند همین رفتار الهام‌بخش آنان شده است تا مهربانی و عطف بیشتر را در زندگی تمرین کنند.

در خصوص آن زوجی که برای اولین بار و به‌تنهایی موفق شده بودند به خانه خودشان اسباب‌کشی کنند؛ آن‌ها ممکن است در مورد احساس خوب ناشی از استقلال بنویسند و اینکه چقدر خوشحال

بوده‌اند از اینکه خودشان به تنهایی از پس این ماجرا برآمده‌اند و بگویند حالا احساس می‌کنند قوی‌تر و توانمندتر از دوران مجردی‌شان هستند. علاوه بر این ممکن است از روحیه همکاری و مشارکت بین خودشان و همسرشان بنویسند و بگویند احساس حمایت فوق‌العاده‌ای را از جانب همسرشان دریافت کرده‌اند. شاید این فرایند، سخت و خسته‌کننده به نظر بیاید اما دقت کنید مهم احساسی است که در طول فرایند تجربه کرده‌اید. اینکه از احساسات بنویسید مهم است نه لزوماً خود تجربه‌ای که به‌دست آورده‌اید یا دستاوردی که موفق به کسب آن شده‌اید.

مرحله چهارم: داستان‌ها را تحلیل کنید

حالا باید کمی عمیق‌تر شوید. در این مرحله لازم است داستانی را که نوشته‌اید مرور کنید و به این فکر کنید که از تجربیاتتان چه آموخته‌اید. علاوه بر این لازم است به خرده تجربیات قبلیتان هم فکر کنید و تلاش کنید ارتباطی میان آن‌ها و این هفت داستانی که نوشته‌اید برقرار کنید.

مثلاً کسانی که از بیماری سرطان بهبود یافته‌اند اکنون علاوه بر اینکه از احساس خودشان بعد از این دستاورد و رویداد مهم آگاه هستند، حالا می‌توانند احساسشان را در مجموع نسبت به کل واقعه تحلیل

کنند. این کاری است که شما هم باید انجام دهید، مثلاً ممکن است به این نتیجه برسید که تمام این تجربیات و رویدادها بنا به دلیلی در زندگی شما اتفاق افتاده‌اند طوری که قدم به قدم شما را به رشد و توانگر شدن نزدیک‌تر کرده‌اند. مثلاً همان بیماران سرطانی ممکن است به خاطر بیاورند که قبل از تشخیص بیماری عاشق فوتبال و یا نقاشی کردن بوده‌اند، بعد از اینکه اسیر سرطان شدند انگیزه بازگشت به زندگی عادی و از سر گرفتن این فعالیت‌ها برای آن‌ها به محرکی قوی تبدیل شده و باعث شده با اراده بیشتری مراحل درمان و بهبودی را پیگیری کنند.

یا مثلاً برگردیم به داستان زن و شوهری که به تازگی به خانه خودشان اسباب‌کشی کرده بودند، آن‌ها ممکن است کل تجربه خانه‌دار شدن و دردسرهایی که گذراندند تا خانه مستقل خودشان را بیابند، در مجموع بسیار لذت‌بخش و خاطره‌انگیز ارزیابی کنند. آن‌ها ممکن است احساس کنند به مرور اعتماد به نفس بیشتری برای انجام کارها و پروژه‌های بزرگ‌تر دارند و حالا می‌توانند از پس کارهای مهم‌تر و بزرگ‌تری برآیند. در نتیجه این تجربه اگرچه سخت و طاقت‌فرسا بود اما در مجموع هم احساس خوبی نسبت به آن دارند و هم تجربیات فوق‌العاده‌ای از آن به دست آوردند.

مرحله پنجم: ۲۰۰ امکان مختلف برای رسیدن به اهداف

بعد از اینکه مشخص کردید کدام کارها را خوب انجام می‌دهید و از انجام چه کارهایی لذت می‌برید، حالا باید به ۲۰۰ احتمال مختلف یا امکان بالقوه برای استفاده از این مهارت‌ها و تجربیات فکر کنید. هدف این است که از فکر کردن به این احتمالات جذاب ذوق‌زده شوید و انگیزه بگیرید. وقتی لیست کاملی از اینکه چگونه می‌توانید از مهارت‌هایتان استفاده کنید داشته باشید دیگر وقتی یکی دو امکان یا فرصت را از دست می‌دهید ناامید و سرخورده نمی‌شوید و ذهنتان به احتمالات دیگر فکر می‌کند. ضمن اینکه این مرحله کمک می‌کند فکرتان وسیع‌تر شود و صرفاً به یک احتمال ممکن فکر نکنید و سرنوشت خودتان را فقط به یک مسیر مشخص گره نزنید.

در نهایت ایده اصلی این تمرین این است که افراد بتوانند مسیر بهتر و مناسب‌تری را در زندگی‌شان انتخاب کنند، مسیری که احتمالاً از آن لذت بیشتری می‌برند و می‌توانند از مهارت‌ها و توانمندی‌های خودشان استفاده کنند و در راهی قدم بگذارند که واقعاً برایشان مهم است و برای آن ارزش و اهمیت واقعی قائلند. زمانی که به تجربیات قبلی‌تان فکر می‌کنید و یاد کارهایی می‌افتید که خوب انجامشان می‌دهید و همزمان از انجام دادن آن‌ها لذت هم می‌برید، این به شما کمک می‌کند تا در مسیر درست‌تری قرار بگیرید و برای آینده زندگی‌تان تصمیمات بهتری بگیرید. همه ما وقتی به این آگاهی

برسیم که انتخاب‌های متعددی در برابرمان است و مسئولیت اقدام‌ها و تصمیم‌گیری‌های زندگی‌مان فقط برعهده خود ماست، در این صورت می‌توانیم مثل یک ناخدا مسئولیت رفتار و هویت خودمان را در دست بگیریم.

تست شخصیت کارل یونگ

یکی دیگر از تست‌ها و مدل‌های مشهور دیگری که با هدف شناخت شخصیت تدوین شده است تست شخصیت کارل یونگ است. کارل یونگ در مشاهدات و تحلیل‌هایش بسیار سنجشگر بود و سعی می‌کرد تمام عوامل را در کنار هم در نظر بگیرد. یونگ نسبت به فرهنگ‌های مختلف شرقی مثل بودیسم علاقه‌مندی فراوان داشت و ردپای این علاقه‌مندی در کارهای او و نگاه او به انسان مشهود است. او معتقد بود طرز فکر انسان‌ها حتی در مورد ساده‌ترین موضوعات می‌تواند ما را به درکی عمیق‌تر در مورد آنان رهنمون کند و شاه‌کلیدی باشد برای ورود به ناخودآگاه آنان.

یونگ بر این باور بود که پاسخ‌های هرکس - حتی به پرسش‌های ساده - می‌تواند اطلاعات مشخصی را در مورد او آشکار کند. اینکه فرد چه ذهنیتی در مورد مرگ دارد، در مورد بقیه آدم‌ها چه فکر می‌کند و مواردی مثل این‌ها از نظر یونگ ارتباطی عمیق‌تر با روان فرد برقرار می‌کند و در نتیجه اطلاعات خوبی در مورد شخصیت و هویت او در اختیار می‌گذارد. این تست سوالات جذاب و هیجان‌انگیزی دارد و معمولاً به کارل یونگ نسبت داده می‌شود اما شهرت و محبوبیت آن به انتشار در کتاب خاطرات روزانه^{۱۰۷} نوشته

چاک پالانیاک^{۱۰۸} بازمی گردد.

بر اساس این تست، از شرکت کنندگان خواسته می شود به سوالات زیر پاسخ دهند:

اول، نام یک رنگ را بگویید، هر رنگی که خواستید، حالا سه صفت که آن رنگ را توصیف می کنند نام ببرید.

دوم، نام یک حیوان را بگویید، هر حیوانی که خواستید، حالا سه صفت که آن حیوان را توصیف می کنند نام ببرید.

سوم، یک مدل پهنه آبی^{۱۰۹} را انتخاب کنید، حالا سه صفت در مورد آن بگویید.

چهارم، تصور کنید در یک اتاق هستید. همه دیوارهای این اتاق سفید هستند و هیچ در یا پنجره ای در اتاق موجود نیست. به کمک سه صفت احساسی که نسبت به آن اتاق دارید را توصیف کنید.

حالا قبل از اینکه به خواندن ادامه دهید به این سوالات پاسخ دهید. سپس ادامه متن را بخوانید و

ببینید تفسیر احتمالی این پاسخ‌ها چیست و چه اطلاعاتی را ممکن است در مورد شما نشان دهد.

اگر پاسخ‌هایتان را نوشتید به تفسیر هر سوال توجه کنید:

اولین سوال در مورد انتخاب رنگ: سه کلمه‌ای که گفتید نشان‌دهنده این است که خودتان را چگونه می‌بینید.

دومین سوال در مورد انتخاب حیوان: سه کلمه‌ای که گفتید نشان‌دهنده این است که دیگران را چگونه می‌بینید.

سومین سوال در مورد پهنه آبی: سه کلمه‌ای که گفتید نشان‌دهنده رابطه جنسی دلخواه شماست.

چهارمین سوال در مورد اتاق سفید: سه کلمه‌ای که گفتید نشان‌دهنده دید شما به مرگ است.

حالا بیاید به هر سوال نگاهی بیندازیم و مثالی برای هر کدام بزنیم و ببینیم که این جواب‌های احتمالی چگونه ممکن است تفسیر شوند و چه چیزی را می‌توانند آشکار کنند. اجازه دهید بگویم که پاسخ‌های

شما چندان مهم نیست، مهم صفات‌هایی هستند که استفاده کردید.

یکی از جواب‌های فرضی ممکن است چنین باشد:

رنگ (فیروزه‌ای): شاد، خونسرد، میانجی

حيوان (گوزن): خجالتی، کم حرف، هراسان

پهنه آبی (آبشار): پرهیجان، قدرتمند، پرشدت

اتاق سفید: آرام، روح‌افزا، گیج‌کننده

مطابق آنچه در تست آمده این شخص خودش را فردی شاد، خونسرد و میانجی می‌بیند. از طرفی اشخاص دیگر را خجالتی، کم حرف و هراسان ارزیابی می‌کند. این شخص رابطه جنسی را پرهیجان، قدرتمند و پرشدت می‌بیند و مرگ را پدیده‌ای آرام، روح‌افزا و گیج‌کننده در نظر می‌گیرد.

هر کدام از این سوالات روش جالبی برای توصیف ویژگی‌های انسان‌ها دارند و بر اساس پاسخی که هرکس به این پرسش‌ها می‌دهد ویژگی‌ها و خصوصیات او را ارزیابی می‌کنند. ممکن است به نظرتان بیایید که این‌ها صرفاً سوالاتی ساده و پیش‌پاافتاده هستند، اما به‌هرحال دیدگاهی عمیق‌تر در مورد شخصیت افراد به ما می‌دهند.

مجدداً تأکید می‌کنم که جنبه علمی و آکادمیک این تست‌ها و تمرین‌ها پایین است اما در مجموع پاسخ‌هایی که به این پرسش‌ها می‌دهیم می‌تواند دید و بینش ما را نسبت به خودمان عمیق‌تر کند و ضمناً خوراک فکری خوبی برای تعمق بیشتر در مورد خودمان باشد و در کم‌ترین شکل خودش یک سرگرمی مفرح و سالم است که می‌توانید به کمک آن شریک عاطفی‌تان را سرگرم کنید.

هر دو مدلی که در این فصل اشاره کردیم، هم تمرین هفت داستان و هم تست شخصیت یونگ، ابزارهایی هستند که فرصت فکر کردن بیشتر در مورد خودمان را به ما می‌دهند به کمک این تمرین‌ها می‌توانیم در مورد تجربیات قبلی خودمان فکر کنیم و درس‌های ارزشمندی را از آن استخراج نماییم و از این طریق به فهم بهتری در مورد خودمان و شخصیتمان دست پیدا کنیم، همین فرایند منجر به خودآگاهی بیشتر می‌شود.

خلاصه فصل

گاهی اوقات بهترین روش برای اینکه به اطلاعات بیشتری در مورد خودمان دست پیدا کنیم این است که از خودمان سوال کنیم و در مورد پاسخ این سوال‌ها بیندیشیم. این روش‌ها فرمول مشخصی ندارند اما اگر با نگاه شهودی به موضوع نگاه کنیم می‌توانند بسیار الهام‌بخش باشند. گاهی اوقات پاسخ‌هایی که به این سوالات می‌دهیم دریچه‌های جدیدی را در مقابلمان باز می‌کنند که دیدنشان تا پیش از این دشوار بود.

اولین روش برای این کار تمرین هفت داستان است که به شما کمک می‌کند داستانی درباره هفت دستاورد مهم و بزرگ زندگی‌تان بنویسید. محتوای این داستان‌ها گاهی اوقات اطلاعات و بینش عمیقی در مورد اینکه شما کی هستید به دست می‌دهد.

روش دوم برای این سبک از خودشناسی، تست کارل یونگ است. مطابق این تست لازم است به چهار سوال پاسخ دهید: یک رنگ دلخواه نام ببرید، یک حیوان دلخواه نام ببرید، یک پهنه آبی دلخواه نام ببرید و در مورد یک اتاق کاملاً سفید رنگ فکر کنید. هر پاسخی که به این سوالات بدهید منجر به درک

و دریافتی عمیق‌تر از قبل نسبت به شخصیت خودتان می‌شود و دید شما را در این خصوص توسعه می‌دهد و ممکن است مواردی را دریابید که تا قبل از این و به صورت خودآگاه به آن‌ها واقف نبوده‌اید.

فصل هفتم: سوالات خودآگاه کننده

در اهمیت خودآگاهی و خودشناسی فلاسفه بسیاری سخن گفته‌اند. ارسطو فیلسوف برجسته یونانی در این خصوص گفته بود: «خودشناسی سرچشمه تمام حکمت‌هاست.» بنجامین فرانکلین یکی از پدران بنیانگذار^{۱۱۰} ایالات متحده نیز یک بار درباره خودآگاهی چنین گفت: «اگر به من گفته شود سه چیز بسیار سخت را نام ببر، خواهم گفت: فولاد، الماس و شناخت خویشتن.» همه این‌ها نشان از اهمیت بالای خودشناسی و خودآگاهی در میان فلاسفه و اندیشمندان دارد.

خودآگاهی و تلاش برای شناخت خویشتن یکی از نیازهای عمیق و وجودی انسان بوده و هست. این سفری معنادار برای انسان است و طبیعتاً هرکدام از ما دوست داریم نسبت به خودمان اشراف و آگاهی بیشتری به‌دست بیاوریم تا ببینیم کیستیم و چه موهبتی می‌توانیم به دنیا عرضه کنیم.

خودآگاه بودن و اشراف بر خود باعث می‌شود احساس تسلط و اختیار بر زندگی‌مان داشته باشیم، ظرفیت‌های بالای خودمان را بشناسیم و سعی در استخراج طلای درون کنیم. همه این موارد بدون

تردید دغدغه و انگیزه‌ای قوی برای شما بوده است چون در این صورت این کتاب را انتخاب نمی‌کردید و آن را تا اینجا مطالعه نکرده بودید. جالب است که روان‌شناسان و پژوهشگران نیز روی اهمیت خودآگاهی و خودشناسی تأکید دارند و معتقدند خودشناسی، ارتباط بسیار نزدیکی با برخی از اساسی‌ترین حالات درونی ما دارد؛ این حالات درونی شامل شادمانی، یگانگی با خویش و عزت‌نفس بالاتر هستند. هرچقدر خودآگاهی ما بیشتر باشد، کیفیت این حالات درونی در ما بیشتر خواهد بود.

شادمانی

مسلماً شادمانی و سعادت برای هرکس معانی متفاوتی دارد و هرکدام از ما تفسیر و برداشت شخصی خودمان را از شادمانی داریم و از آنجایی که شادمانی و سعادت مفاهیمی ذهنی هستند- نه مادی و فیزیکی- در نتیجه توصیف آن‌ها مشکل است. اما آنچه در حال حاضر برای ما مهم است این نیست که ببینیم سعادت از دید من و شما چه معنی دارد، بلکه موضوعی که می‌خواهم آن را مطرح کنم این است: هر چقدر میزان خودآگاهی ما بیشتر باشد و بیشتر خودمان را بشناسیم به درک سعادت برتر نزدیک‌تر خواهیم بود و زندگی شادتری خواهیم داشت. دلیلش هم ساده است: اگر خودتان را بشناسید، می‌دانید چه می‌خواهید و باید دنبال چه چیزی بروید، در نتیجه می‌دانید چه چیزی شما را خوشحال خواهد کرد.

پس خودتان را از بندهای محدودکننده رها می‌کنید و آنگونه که می‌دانید درست است زندگی خواهید کرد: به شکلی آزادانه و فارغ از ترس قضاوت شدن.

نمود و تعریف شادمانی برای هرکس بسیار متفاوت است و به همین دلیل است که خودشناسی مهم است: تو باید بدانی چه چیزی تو را خوشحال می‌کند، پس باید خودت را بشناسی. به همین جهت خودشناسی به تو کمک می‌کند بهترین نسخه از خودت را رونمایی کنی، نه اینکه به نسخه‌های دیگران تن در دهی یا لزوماً روش موفقیت دیگران را الگوبرداری کنی. تو قهرمانی اگر مسیر منحصر به فرد خودت را برای برنده شدن و شادمان بودن پیدا کنی.

یگانگی با خویشتن

اقدام کردن بر اساس ارزش‌ها و احساسات درونی همیشه آسان نیست، گاهی اوقات افراد وقتی می‌خواهند مطابق با ارزش‌های درونی خودشان زندگی کنند دچار تعارضات و کشمکش‌های درونی زیادی می‌شوند و این دلایل متعددی دارد؛ گاهی ترس از قضاوت شدن و برچسب خوردن گاهی هم عدم آگاهی از ارزش‌های عمیق درونی و عدم اعتماد به نفس کافی برای عمل کردن بر اساس آن‌ها. اما

زمانی که شروع به ساختن یک خود توانمند می‌کنیم و ارزش‌هایمان را می‌شناسیم، دیگر عمل کردن مطابق ارزش‌ها باعث واهمه یا کشمکش درونی نخواهد شد. اهمیت این موضوع در تصمیم‌گیری‌های ما پررنگ‌تر می‌شود.

فرقی نمی‌کند از چه نوع تصمیمی صحبت کنیم: تصمیم در مورد انتخاب رنگ کت یا انتخاب شریک عاطفی؛ مهم این است که اگر خودم و ارزش‌های درونی‌ام را بشناسم دیگر تصمیم‌گیری برای من کاری عذاب‌آور نخواهد بود. زمانی که برای خودتان چارچوب‌های شخصی تعریف کنید (و اول از همه باید چارچوب‌های خودتان را بشناسید)، عمل کردن بر اساس این چارچوب‌ها کار دشواری نخواهد بود برای اینکه حالا دیگر می‌دانید چه می‌خواهید و حاضرید برای قدم نهادن در آن مسیر هزینه بدهید، چون اطمینان دارید که این مسیر شماست.

حالا بعد از این مقدمه سوال اصلی و اساسی این است که چطور به خودآگاهی دست پیدا کنیم؟ هدف ما در این فصل همین است، می‌خواهیم با استفاده از پرسش‌های به ظاهر ساده اما البته مفهومی و عمیق به شما کمک کنیم تا سرنخ‌هایی در این خصوص به دست آورید.

هیچ کس شما را بهتر از خودتان نمی‌شناسد، اما رسیدن به خودآگاهی به سادگی هم نیست. اینطور نیست که مثلاً در مورد خودتان یا دوران کودکی‌تان یا تأثیر محیط و تربیت خانوادگی و موارد اینچنینی فکر کنید و بتوانید به درجه‌ای از خودآگاهی برسید که ما دنبالش هستیم. یا مثلاً بعید است با فکر کردن به سوالات ساده‌ای مثل اینکه: واقعاً چه چیزی مرا خوشحال می‌کند؟ بتوانیم به سرخی معنادار و قابل اطمینان در مورد خودمان و نیازهایی که داریم دست پیدا کنیم. به همین دلیل در این فصل قصد داریم روش ساده‌تر و کاربردی‌تری را معرفی کنیم.

چند لحظه پیش گفتم که هیچ کس شما را بهتر از خودتان نمی‌شناسد اما همین موضوع گاهی سد راه خودشناسی ما می‌شود، دلیلش هم این است که شما به تمام افکار و نیت‌ها و مقاصد درونی خودتان آگاه هستید اما دیگران فقط رفتار و اقدامات بیرونی شما را می‌بینند به همین جهت است که گاهی ارزیابی آن‌ها صحیح‌تر و به واقعیت نزدیک‌تر است، چون آن چیزی که مهم است خروجی و نتیجه بیرونی کاری است که انجام می‌دهید: در واقع این رفتار شماست که تعیین می‌کند شما در دنیای بیرون چه کسی هستید. پس سعی کنید در طول این فصل فقط روی رفتار متمرکز باشید.

در ادامه می‌خواهیم سوالاتی را بررسی کنیم که با فکر کردن در مورد آن‌ها می‌توانید به خودآگاهی بیشتر

در مورد خودتان برسید. اما دوباره تأکید می‌کنم که در این فرایند، پاسخ دادن به این پرسش‌ها به تنهایی مهم نیست، مهم این است که این پاسخ‌ها چه جرقه و الهامی را در ذهن شما ایجاد می‌کنند و چه سرنخی از شما در مورد خودتان می‌دهند، این همه آن چیزی است که دنبالش هستیم. به پرسش‌ها فکر کنید، عمیق هم فکر کنید چون نوع پاسخ‌های ماست که ما را به درکی عمیق‌تر از خودمان می‌رساند.

این سوالات این‌ها هستند:

۱. چه نوع پاداشی هست که بیشترین تلاش را برای رسیدن به آن می‌کنم؟ چه نوع عقوبتی هست که تمام تلاشم را می‌کنم تا دچار آن نشوم؟

پاسخی که به این سوال می‌دهید می‌تواند بخش مهمی از انگیزه‌های درونی شما را برای اقدامات و کارهایی که انجام می‌دهید آشکار کند. پاسخ شما مشخص می‌کند که انگیزه اصلی شما به طور کلی چیست و غیر از موارد جزئی و احتمالاً کم‌اهمیت، چه انگیزه و مقصودی پشت اقدامات و تصمیم‌های شما وجود دارد؟ چه چیزی انگیزه‌بخش شما می‌شود؟ آیا برای آن اهمیت قائلید؟ چه نوعی از رنج و

لذت برای شما مهم است و به آن توجه می‌کنید؟ به شکل غریزی و بنیادین، چه لذتی در زندگی هست که عمیقاً دنبالش هستید و سعی دارید از کدام رنج اجتناب کنید؟ نهایتاً آنچه بیشترین اهمیت را در زندگی‌تان دارد چیست؟

قمارباز فقط یک هدف را دنبال می‌کند، او دنبال یک چیز است: جایزه نهایی. او مدام تلاش می‌کند، بی‌وقفه بازی‌های مختلف را امتحان می‌کند، با یک هدف و با یک انگیزه: کسب جایزه. انگیزه اصلی آنان چیست؟ آیا با این انگیزه بازی می‌کنند که کل پولی که گذاشته‌اند را پس بگیرند؟ آیا انگیزه‌شان ثروتمند شدن است؟ دلیل اینکه اینقدر سخت و با جدیت تلاش می‌کنند چیست؟ ممکن است کسی بگوید آن‌ها به خاطر هیجان ناشی از ریسک این کار را می‌کنند. آیا قمارباز به هدف زندگی فکر می‌کند؟ آیا تأمین مخارج روزانه برای او دغدغه است؟ احتمالاً نه. وقتی عمیقاً به این موضوع فکر می‌کنید که انگیزه اصلی یک فرد چیست، چه می‌خواهد و آن را برای چه می‌خواهد، در این صورت متوجه دلیل رفتارهای او هم خواهید شد بدون اینکه حتی نیاز باشد این سوال را مستقیماً از او بپرسید. این موضوع در مورد خودتان هم صادق است.

۲. دوست دارید پولتان را کجا خرج کنید؟ کجاها راحت‌تر و بدون نگرانی خرج می‌کنید؟ در چه مواقعی

با دقت و محاسبه (و احتمالاً نارضایتی) خرج می‌کنید؟

پاسخ به این سوال مشخص می‌کند چه چیزی برای فرد در زندگی روزانه مهم است و او در مجموع مایل به کسب چه تجربیاتی است و از چه کارهایی اجتناب می‌کند. ممکن است زمانی فرا رسد که فرد متوجه شود متعلقات مادی دیگر معنا و مفهومی برایش ندارند، در این شرایط زمانی که فرد ترجیح می‌دهد پولش را صرف یک تجربه جدید کند (تا یک وسیله مادی، مثلاً یک کیف) احساس رضایت‌مندی بیشتری را تجربه خواهد کرد.

به این فکر کنید که کجاها از ریخت‌وپاش کردن هراسی ندارید و با میل و رغبت پولتان را خرج می‌کنید؟ موقعی که دارید برای مخارج مسافرت برنامه‌ریزی می‌کنید ترجیح می‌دهید برای یک تجربه جدید و جالب با یک قایق تفریحی هزینه کنید یا به اقامت در هتلی شیک و مجلل فکر می‌کنید؟ ممکن است فردی ترجیح دهد در هتلی ارزان‌تر اقامت داشته باشد اما رویدادهای جدیدتر و جالب‌تری را امتحان کند اما برعکس، ممکن است ترجیح شخص دیگر این باشد که بیشتر پولش را برای اقامت در یک هتل زیبا و کامل هزینه نماید. هرکدام از این دو نفر، بسته به این که پولشان را چگونه خرج می‌کنند دارند اطلاعات مهمی را در مورد خودشان فاش می‌کنند. اولی عاشق تجربه‌های جدید و هیجان‌انگیز است و می‌خواهد

لحظاتی ناب و به یادماندنی را خلق کند و هزینه کردن برای هتل را دور ریختن پول می داند اما دومی ترجیح می دهد اقامتگاه مجلل تری را تجربه کند و احتمالاً بیشتر در فضای هتل بماند و کمتر به جاهای دیدنی سر بزند. در هر دو صورت این دو نفر پولشان را برای آن چیزی خرج کرده اند که برایشان مهم تر و معنادارتر است و به آن ها هویت می بخشد.

اینکه پولتان کجا می‌رود سرنخ خوبی در مورد اینکه چه جور آدمی هستید و اولویت‌هایتان چیست ارائه می‌کند. هرکس پولش را آنجایی خرج می‌کند که احساس شادمانی بیشتری دریافت می‌کند، در نتیجه زمانی که نسبت به این موضوع آگاه شوید که پولتان را صرف چه چیز می‌کنید و مراقبید که این پول کجاها تلف نشود می‌توانید دید خوبی نسبت به محرک‌ها و عوامل انگیزه‌دهنده خودتان به دست بیاورید.

۳. پراهمیت‌ترین و پرمعنی‌ترین دستاورد شما در زندگی چه بوده است؟ بزرگ‌ترین و معنادارترین شکست یا سرخوردگی شما در زندگی چه بوده است؟

من معتقدم اینکه الان چه کسی هستیم ارتباط و بستگی نزدیکی با تجربیات قبلی ما دارد. در واقع تجربیات قبلی ما از ما شخص امروزی را ساخته‌اند. علاوه بر این برخی از تجربه‌های خاص زندگی هم هستند که به هویت و کیستی ما شکل می‌دهند: تو موفق شدی این کار را انجام دهی پس چنین شخصی هستی، تو در انجام آن کار شکست خوردی پس چنین فردی هستی. جای «این کار» در جمله قبلی می‌توانید هریک از تجربیات خودتان را قرار دهید و جای «چنین فردی» تأثیری که آن تجربه روی شما گذاشته. به این فکر کنید که تجربیات قبلی شما را به چه جور آدمی تبدیل کرده‌اند؟ شکست‌ها و

موفقیت‌های قبلی ما خیلی روی ذهنیتی که در مورد خودمان داریم تأثیر گذارند.

در نتیجه پاسخ به این سوال مشخص می‌کند که خودتان را چه جور آدمی می‌بینید. شکست‌ها بخشی از ضعف‌هایمان را آشکار می‌کنند، آن جنبه‌هایی از خودمان که دوست نداریم ببینیم را به ما نشان می‌دهند درحالی‌که موفقیت‌ها و دستاوردها باور ما را در مورد مهارت‌هایمان تقویت می‌کنند.

یک بانوی جوان را در نظر بگیرید که حالا به سمت مدیریت یک شرکت خصوصی رسیده است، این بانو زمانی که دارد در مورد این دستاورد فکر می‌کند یاد گذشته‌اش و زحمات فراوانی که برای رسیدن به این جایگاه کشیده می‌افتد، در نتیجه خودش را فردی جنگجو، مصمم و بااراده می‌بیند. داستان پیشرفت شغلی او در حقیقت داستان خلق تدریجی صفات و ویژگی‌هایی است که او تا پیش از این، از آن‌ها بی‌بهره بود و در این فرایند مجبور به رشد و توسعه این ویژگی‌ها شده است، در نتیجه حالا خودش را فرد کامل‌تری می‌بیند. این یعنی او در طول این مسیر به هویت خودش شکل داده است. همین روال را می‌شود در مورد تجربیات منفی و ناخوشایند هم تکرار کرد. تجربیات ما از ما کسی را ساخته‌اند که الان هستیم، پس لازم است بیشتر در مورد اتفاقات و رویدادهای مهم زندگی‌مان و تأثیری که روی ما گذاشته‌اند فکر کنیم.

۴. چه کاری هست که با صرف اندکی تلاش به خوبی انجامش می‌دهید؟ چه کاری هست که به نظر می‌رسد هرچقدر تلاش می‌کنید در آن پیشرفتی حاصل نمی‌شود؟

این پرسشی است که با پاسخ دادن به آن متوجه می‌شوید وقتتان را باید کجا و در کدام قسمت‌ها بیشتر سرمایه‌گذاری کنید. طبیعی است که هرکس در انجام دادن برخی از کارها توانمندتر از دیگران است، حتماً شنیده‌اید که می‌گویند: هرکسی را بهر کاری ساختند. مهندسان باید توانایی محاسباتی و ریاضیاتی خوبی داشته باشند درحالی‌که هنرمندان باید خلاق و زیباشناس باشند. وکلا باید از قدرت استدلالی خوبی برخوردار باشند و معلمان باید الهام‌بخش و تأثیرگذار باشند. شما چه مهارت ویژه‌ای دارید؟

به کارهایی که خیلی خوب و مسلط انجامشان می‌دهید و برای انجام آن‌ها خیلی هم به خودتان فشار نمی‌آورید فکر کنید: معمولاً به نظر می‌رسد این قبیل کارها را خیلی راحت و بی‌دردسر انجام می‌دهید انگار مهارت در این کار به شکل طبیعی و ذاتی در شما بروز دارد. این کارها را باید جدی بگیرید و احتمالاً می‌توانید به عنوان شغل یا حرفه‌تان روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنید. در عوض کارهایی هم هستند که با تلاش و تکرار و مشقت فراوان انجامشان می‌دهید، ممکن است با تکرار زیاد بتوانید در آن‌ها به مهارت خوبی هم برسید اما مسئله این است که خیلی صرف نمی‌کند اگر بخواهید مسیر شغلی زندگی

خودتان را روی این مدل کارها بنا کنید. پاسخی که به این سوال می‌دهید سرنخی است که شما را به توانمندی‌ها و نقاط قوت و همچنین زمینه‌های رشد رهنمون می‌کند.

مثلاً شخصی ممکن است در پاسخ به این پرسش به مهارتش در ترکیب و آمیختن مواد غذایی و تهیه غذاهای خوشمزه اشاره کند. این شخص اگرچه به کلاس‌های مختلفی رفته و مهارتش را در این زمینه بسیار افزایش داده است اما تا جایی که به خاطر می‌آورد این کار همیشه برایش راحت و بی‌دردسر بوده و حتی از انجام آن سرگرم هم می‌شده است. بنابراین آشپزی برای او مهارتی است که به‌خوبی از پس انجامش برمی‌آید و نسبت به بقیه دید خلاقانه‌تری نسبت به آن دارد. پس شکی نیست که نتیجه و خروجی کار او هم بسیار باکیفیت و عالی خواهد بود.

روی دیگر سکه این است که این فرد ممکن است بگوید دنبال کردن دستور پخت غذا به شیوه سنتی و رایج نقطه ضعف اوست و هر بار این کار را انجام می‌دهد نتیجه خوبی نمی‌گیرد. در نتیجه این شخص با تفکر در مورد نقاط ضعف و قوت خودش می‌تواند یک مسیر شغلی متناسب با توانمندی‌های شاخصی که دارد طراحی کند، فکر کنید چقدر سخت می‌شد اگر او توانمندی‌های خودش را نمی‌دید و در عوض تلاش می‌کرد با اکثریت همراه شود و روش موفقیتِ آنان را تکرار و تقلید کند.

۵. اگر قرار بود برای یک بازی رایانه‌ای یک کاراکتر یا شخصیت داستانی طراحی کنید، در مورد این شخصیت روی چه صفات و خصوصیات تأکید می‌کردید و کدام صفات را در او لحاظ نمی‌کردید و نادیده می‌گرفتید؟

این پرسش به شما کمک می‌کند تا روی خصوصیات و صفات آرمانی و مدنظرتان فکر کنید و به آن‌ها شاخ‌وبرگ دهید. به عبارتی شما با پاسخ دادن به این سوال همزمان به خود آرمانی^{۱۱۱}تان هم فکر می‌کنید. فرض کنید قرار است شش صفت یا خصیصه به این کاراکتر داستانی اختصاص دهید، به هر کدام از صفات هم بر اساس شدت و میزان آن باید نمره‌ای از یک تا ده بدهید، اما توزیع نمره‌ها باید متعادل باشد مثلاً نمی‌توانید به هر شش صفت نمره ۱۰ یا هشت بدهید؛ به برخی صفات نمره کامل، به برخی صفات نمره متوسط و به برخی صفات هم نمره پایین اختصاص دهید. در این صورت روی کدام صفات تأکید بیشتری می‌کنید و آن‌ها را پررنگ‌تر نشان می‌دهید؟ کدام صفات را متعادل‌تر نشان می‌دهید و کدام یک از صفات را نادیده می‌گیرید و کمتر به آن‌ها می‌پردازید؟ این تمرین می‌تواند به نوعی نشان‌دهنده جنبه‌هایی از خودتان باشد، یا ممکن است ویژگی‌هایی که دوست دارید داشته باشید را نشان دهد. اما با این حال ممکن است تصمیم بگیرید شخصیتی کاملاً متفاوت با خودتان را تصویر

کنید.

پاسخ دادن به این تمرین به نوعی می‌تواند سرنخی باشد برای آگاهی از نقاط ضعف و قوت خودتان، قسمت‌هایی که احساس می‌کنید نقطه قوتتان است را پررنگ کنید و به آن‌ها بیشتر بها دهید، از طرفی سعی کنید نقاط ضعفتان را مدیریت کنید و روی بهبود آن‌ها کار کنید.

۶. اگر پول کافی داشتید و قرار بود به یک خیریه کمک میلیاردي کنید، ترجیح می‌دادید به چه نوع خیریه‌ای کمک کنید؟

تا اینجا کار در مورد نیازها و نقطه قوت‌ها و ضعف‌های خودمان فکر کردیم، حالا لازم است میدان دیدمان را وسیع‌تر کنیم و ببینیم نگاه ما به دنیای اطرافمان چگونه است؟ نیازها و خواسته‌های اطرافیان را چگونه می‌بینیم و تا چه اندازه حاضریم برای آن بها و ارزش قائل شویم؟

اگر قرار بر کمک کردن باشد ترجیح می‌دهید به یک پناهگاه حیوانات کمک کنید یا به یک موسسه بیماران سرطانی؟ شاید بخواهید بخشی از هزینه غذای کودکان یک محله فقیرنشین در آفریقا را تأمین

کنید. هر کدام از این‌ها داستان مفصلی را در مورد شما بازگو می‌کند و سرنخی است برای شناخت بهتر و دقیق‌تر شما. به طور کلی پاسخ شما به این سوال نشان می‌دهد دغدغه عمومی شما چیست، چه ارزش‌های بیرونی برایتان مهم‌ترند و دوست دارید دنیا را به چه شکل ببینید.

پاسخ به این سوال می‌تواند جرقه‌ای در ذهن شما ایجاد کند تا کمی دقیق‌تر با ارزش‌های شخصی خودتان آشنا شوید و در نتیجه می‌تواند شما را یک قدم به خودآگاهی نزدیک‌تر کند. مجدداً تأکید می‌کنم که هدف از این پرسش‌ها این است که رفتارتان را ارزیابی کنید. علاوه بر این هر نوع پاسخی که بدهید کمک می‌کند که فهم بهتری از اینکه چه کسی هستید و چه شخصیت و هویتی دارید به دست آورید. البته با پاسخ دادن به این پرسش‌ها به اطلاعات بیشتری هم می‌توان دست پیدا کرد که ممکن است در نظر اول چندان آشکار نباشد اما با کمی تأمل و موشکافی می‌توان به آن‌ها رسید.

در واقع این پرسش‌ها تجربه‌های ذهنی‌ای هستند که می‌توانند فکر و بینش ما را در مورد جنبه‌های مختلف شخصیت‌مان توسعه دهند. همین که زمانی را صرف اندیشیدن در مورد این جنبه‌ها می‌کنیم گویی در لحظه به درک و دریافتی عمیق‌تر نسبت به خودمان می‌رسیم و در این صورت است که می‌توانیم هدفی ملموس و مشخص برای خودمان تعریف کنیم و تلاش کنیم به آن برسیم. سعی کنید

بعد از پاسخ دادن به این پرسش‌ها به این فکر کنید که حالا چه اهدافی را باید محقق کنید و برنامه و قدم بعدی‌تان چه باید باشد.

نکته مهم دیگر این است که فقط به خود جواب‌ها تکیه نکنید و فکر نکنید که همین جواب‌ها می‌توانند شما را به مقصد برسانند، بلکه وسیع‌تر فکر کنید، پرنده خیال را پرواز دهید و به جنبه‌های مختلف موضوعاتی که مطرح کردیم بیندیشید. علاوه بر این سعی کنید معنی و پیام پنهان پشت هر پرسش، و پاسخی که بدان می‌دهید را پیدا کنید و ببینید کدام مفهوم بیشتر از بقیه روح‌تان را لمس می‌کند.

پاسخ‌هایی که می‌دهید را با تفکر نقاد ارزیابی کنید، ببینید ریشه و منشأ این پاسخ‌ها چیست و پاسخ‌تان از کجا نشأت گرفته است. از اینجا به بعد و با توجه به آگاهی جدیدی که نسبت به خودتان و هویت و شخصیت‌تان کسب کرده‌اید باید برای پیشرفت و توسعه شخصیت اقدام کنید، حالا بهتر می‌دانید نقطه قوت‌هایتان چیست و کجاها ضعف دارید، حالا بهتر می‌دانید برای پیشرفت و بهتر شدن باید روی چه جنبه‌هایی از وجودتان سرمایه‌گذاری کنید. در نهایت باید تلاش کنید تا با اطلاعاتی که به دست آورده‌اید کیفیت و سطح زندگی خودتان را بهبود دهید. به این فکر کنید کدام قسمت‌های زندگی‌تان خوب و رضایت‌بخش پیش می‌رود و کدام جنبه‌ها نیاز به بهبود و مراقبت بیشتر دارد؟ هدف این است که در

مجموع رضایت و آرامش خاطر بیشتری را در زندگی‌تان تجربه کنید و خودآگاهی بیشتر، قدمی مثبت در این راه است. ضمناً فراموش نکنید که شادمانی و رضایت را فقط خودتان و با معیارها و استانداردهای شخصی‌ای که دارید تعیین می‌کنید، نه با معیارها و چارچوب‌های بیرونی. تلاش کنید از این سوالات به عنوان ابزاری برای رسیدن به شادمانی و رضایت درونی استفاده کنید.

خلاصه فصل

خودآگاهی موضوع مهمی است اما چیزی نیست که به سادگی حاصل شود. به همین دلیل هم هست که معمولاً مسئله خودآگاهی میان فلاسفه و اندیشمندان بسیار مهم و ارزشمند شناخته می‌شود.

بهترین روش کسب خودآگاهی این است که روی رفتارهایتان متمرکز شوید و سوالاتی از خودتان بپرسید که منش و شیوه اقدام شما را مشخص می‌کنند، نه افکار و مقاصد درونی شما را. با تحلیل رفتار و اقداماتتان است که می‌توانید به درک و خودشناسی بهتری دست پیدا کنید.

فصل هشتم: تغییر اثربخش

ما تا اینجای کار جنبه‌های مختلفی را در مورد ابعاد متنوع شخصیت و روش‌های خودشناسی بررسی کردیم. از میان این اطلاعات مختلف و به‌ظاهر پراکنده از یک چیز می‌توانیم مطمئن باشیم و در مورد آن به اشتراک نظر برسیم و آن این است که هیچ شخصیتی بهتر از دیگری نیست اما شخصیت هر کس مجموعه‌ای است از نقاط مثبت و منفی، توانمندی‌ها و ضعف‌ها، نقاط روشن و تاریک. به همین دلیل است که اغلب مردم مایلند جنبه‌های مثبت و سازنده شخصیتشان را تقویت کنند و روی جنبه‌های منفی و ضعف‌هایی که دارند کار کنند و تا حد ممکن آن‌ها را تغییر دهند.

نکته مهم دیگری که خیلی از افراد ممکن است به مرور متوجه آن شوند، یا حتی خیلی‌هاitan با خواندن این کتاب به آن پی بردید این است که شخصیت حال حاضر ما معادل با آن چیزی نیست که خودمان دوست داریم باشیم؛ خود فعلی ما با خود آرمانی ما یکی نیست. به همین دلیل اغلب ما خواهان تغییر کردن هستیم و می‌خواهیم از وضعیت فعلی به وضعیت مطلوب و آرمانی حرکت کنیم.

تغییر در ویژگی‌های شخصیتی، درست مثل هر تغییر دیگری فرایندی زمان‌بر است و قطعاً در طول یک شب و با یک اتفاق رخ نمی‌دهد. شخصیت چیزی است که در طول زمان در افراد شکل گرفته است؛ مشابه عادت‌ها که آن‌ها هم به صورت تدریجی ایجاد می‌شوند و همان‌طور که حتماً می‌دانید تغییر دادن عادت‌ها یا حتی تقویت کردن آن‌ها فرایند مشکلی است که نیاز به گذشت زمان دارد. ما در این فصل می‌خواهیم درباره روش‌هایی برای ایجاد تغییر در شخصیت و جنبه‌های نامطلوب آن صحبت کنیم اما یادتان باشد که اولین پیش‌شرط برای تغییر کردن این است که فرد آماده تغییر کردن باشد و خودش بخواهد و به این نتیجه برسد که لازم است تغییر کند.

حالا بیایید موضوع جالبی را بررسی کنیم و ببینیم چرا تغییر کردن از بُعد زندگی اجتماعی مهم است و باید به آن توجه بیشتری نشان دهیم. در سال ۲۰۱۱ و در پژوهشی که در ژورنال شخصیت اروپا^{۱۱۲} انجام شده بود تعداد شصت نفر از شرکت‌کنندگان کت و شلوارهایی با بوی عطرهای مختلف پوشیدند و به میان مردم رفتند. نکته جالب این بود که درصد بالایی از مردم بر اساس بوی عطر این شرکت‌کنندگان حدس‌هایی در مورد ویژگی‌های شخصیتی آنان زده بودند.

در پژوهشی مشابه که در سال ۲۰۱۶ توسط استوونینسکی^{۱۱۳} انجام شد و در ژورنال علمی انجمن سلطنتی

انتشار^{۱۱۴} یافت آشکار شد که نحوه راه رفتن و گام برداشتن افراد یکی از عوامل مهمی است که دیگران برای ارزیابی شخصیت فرد به آن توجه می‌کنند. بر اساس این تحقیق نحوه گام برداشتن هرکس مثل اثر انگشت منحصر به فرد است و از این رو دیگران به راحتی می‌توانند بر اساس نوع راه رفتن شما در مورد شخصیتتان به جمع‌بندی برسند.

بنابراین وقتی با دید زندگی اجتماعی به موضوع نگاه می‌کنیم بحث سازگاری شخصیت مسئله بسیار مهمی است به همین دلیل است که تغییر و توسعه شخصیت اهمیت فوق‌العاده زیادی دارد. ما هر روز با مردم در ارتباط هستیم، از ارتباطات کاری و رسمی گرفته تا ارتباطات دوستانه و عاطفی؛ و در همه این موقعیت‌ها در واقع داریم تصویری از خودمان ارائه می‌دهیم که دیگران بر اساس آن تصویر و برداشتی که از شخصیت ما دارند با ما ارتباط برقرار می‌کنند و این موضوع مستقیماً روی کیفیت و پایداری روابط ما تأثیرگذار است. به همین دلیل مهم است که برای ایجاد تغییرات مثبت در شخصیتمان کاری انجام دهیم.

زمانی که تصمیم می‌گیریم در خصوصیات شخصیتی‌مان تغییراتی مثبت ایجاد کنیم باید به این مسئله هم توجه کنیم که این تغییرات را به چه منظور و با چه هدفی داریم انجام می‌دهیم. احتمالاً هدف نهایی

رسیدن به شادمانی و رضایت خاطر بیشتر است، اما سوال این است که من برای رسیدن به این شادمانی باید چه ویژگی‌هایی را در خودم پرورش دهم؟ روی پرورش کدام خصوصیات باید کار کنم تا احساس رضایت بیشتری از زندگی داشته باشم؟ ویژگی‌های شخصیتی افراد خوشحال چیست و آن‌ها چه کار کرده‌اند یا چه ویژگی‌هایی دارند که از زندگی‌شان راضی هستند؟ احتمالاً پاسخ به این سوالات تا اندازه‌ای شخصی است و فرد به فرد متفاوت است اما در مجموع ثابت شده است که وجود صفات و ویژگی‌هایی مشخص می‌تواند سطح شادمانی و رضایت افراد را افزایش چشمگیری دهد. به نظر می‌رسد این هدف خوبی برای شروع مسیر تغییر و تحول باشد.

پس بیایید ببینیم برای اینکه رضایت و شادمانی بیشتری را تجربه کنیم باید کدام جنبه‌ها را در خودمان تقویت کنیم. به طور ویژه یازده شاخص برای سعادت‌مندی تعریف شده است که این یازده شاخص بر اساس سه مدل اصلی توسعه فردی استخراج شده‌اند، این سه مدل اصلی عبارتند از: سعادت درونی، سعادت روان‌شناختی و مدل PERMA. عموماً نشانه شادمان بودن یک فرد را داشتن لبخندی بر لب و گفتن سخنان امیدبخش و رفتار مثبت و پرانرژی می‌دانند، اما پژوهش‌های اخیر نشان داده که علاوه بر این نشانه‌های کلاسیکِ ظاهری، جنبه‌ها و نشانه‌های متعدد دیگری هم برای شادمان بودن یک فرد

وجود دارد. خوشبختانه اکثریت غریب به اتفاق این نشانه‌ها و ویژگی‌ها را می‌توان آموخت و به طور آگاهانه آن‌ها را به عنوان ویژگی‌های شخصیتی پرورش داد، به عبارت دقیق‌تر تقویت این ویژگی‌ها دست خود شماست.

پس بیایید نگاهی به این ویژگی‌ها بیندازیم:

۱. پررنگ بودن عواطف مثبت: داشتن حال خوب و احساسات و عواطف مثبت و امیدوارکننده یکی از نشانه‌های افراد شادمان است. البته این به معنی این نیست که آن‌ها هرگز ناراحت نمی‌شوند یا احساسات منفی را تجربه نمی‌کنند، بلکه براینده احساسات و احوالات این افراد مثبت و روبه‌جلوست.

۲. کم‌رنگ بودن عواطف منفی: در ادامه مورد اول، افراد شادمان کم‌تر در احساسات و احوالات منفی و ناامیدکننده باقی می‌مانند.

۳. رضایت از زندگی: یکی دیگر از خصوصیات مهم این افراد میزان رضایت آن‌ها از زندگی است، البته که این افراد مشکلات و موانع را می‌بینند اما در مجموع رویکرد خوشبینانه‌ای به وقایع دارند. آن‌ها

افرادی خردورز و واقع‌گرا هستند و چشم خودشان را روی هیچ‌یک از اطلاعات ورودی نمی‌بندند.

۴. استقلال: داشتن استقلال فردی و عدم وابستگی فلج‌کننده به دیگران یکی دیگر از ویژگی‌های این افراد است. آن‌ها خودشان را با الگوها و استانداردهای بیرونی تعریف نمی‌کنند و تحت فشار توقعات و انتظارات اجتماعی قرار نمی‌گیرند.

۵. تسلط بر محیط اطراف: این افراد نسبت به محیطی که در آن زندگی می‌کنند حساس و آگاه هستند و در صورت لزوم می‌توانند خودشان را با محیط منطبق و سازگار کنند. آن‌ها اقتضای هر موقعیت را می‌فهمند و به خوبی می‌توانند خودشان را با شرایط وفق دهند.

۶. رشد شخصی: افرادی که نسبت به بقیه شادتر هستند همیشه گرایش به رشد کردن و توسعه مهارت‌ها و توانمندی‌هایشان دارند. آن‌ها دوست دارند بیشتر یاد بگیرند و روزبه‌روز بهتر از قبل باشند.

۷. داشتن روابط مثبت و سازنده: این افراد با دیگران ارتباطات گرم و صمیمانه‌ای برقرار می‌کنند.

۸. پذیرش خود^{۱۱۵}: کسی که ذهنیت مثبت و سازنده‌ای دارد مدام در حال ملامت و سرزنش خودش

نیست و حال خودش را با انتقاد مداوم خراب نمی‌کند.

۹. داشتن معنا و هدف اصیل در زندگی: این افراد به پنداره و آرمان شخصی خودشان ایمان دارند، مسیر منحصربه‌فرد خودشان را می‌شناسند (یا تلاش می‌کنند که بشناسند). آن‌ها در دل فعالیت‌ها و تلاش‌های عادی روزانه‌شان نوعی معنا و هدف بزرگ‌تر و والاتر می‌بینند.

۱۰. شوق به زندگی: افرادی که نسبت به بقیه شادتر هستند جدای از مسئولیت‌های معمول روزانه شوق و انگیزه زیادی نسبت به خود زندگی دارند. آن‌ها در جستجوی این هستند که بالاترین معنی را از زندگی‌شان به‌دست بیاورند و خودشان را تماماً وقف کاری می‌کنند که در لحظه مشغول انجام آن هستند.

۱۱. دستاوردگرایی: افرادی که برای خودشان هدف‌گذاری می‌کنند و سعی می‌کنند قدم‌به‌قدم این اهداف شخصی را محقق کنند افرادی دستاوردگرا هستند و در مجموع سطح شادمانی بالاتری نسبت به سایر افراد دارند. آن‌ها هر بار که به هدفی دست پیدا می‌کنند احساس توانمندی و شایستگی بیشتری خواهند داشت.

در پژوهش مهمی که توسط جسی سان^{۱۱۶}، لوک سمیلی^{۱۱۷} و اسکات بری کافمن^{۱۱۸} روی هفتصد نفر داوطلب انجام شد تلاش بر این بود که رابطه‌ای معنادار میان صفات مدل پنج عاملی شخصیت با مجموعه صفات یازده‌گانه مرتبط با شادمانی برقرار شود. به عبارتی بنا بود پژوهشگران ببینند کدامیک از صفات مدل پنج عاملی ارتباط بیشتری با میزان شادمانی فرد دارد، از دل این تحقیق پنج صفت که به طور مستقیم با میزان شادمانی و احساس سعادت‌مندی افراد در ارتباط بودند مشخص گردید:

۱. اشتیاق: این افراد در ارتباطاتشان با دیگران رفتاری دوستانه و صمیمی دارند و به خوبی با مردم ارتباط برقرار می‌کنند. آن‌ها اجتماعی‌اند و درست مثل سخنرانان انگیزشی می‌توانند الهام‌بخش دیگران باشند و ردی مثبت از خودشان در محیط به جا بگذارند.
۲. سعه صدر بالا: این افراد به راحتی خودشان را در مقابل شرایط سخت نمی‌بازند و با کوچکترین ناراحتی به لاک تنهایی خودشان پناه نمی‌برند. مثلاً معلمی که سعه صدر بالا دارد اگر ببیند دانش‌آموزش وسط تدریس او به خواب رفته است، به جای اینکه مسئله را شخصی تلقی کند و روحیه‌اش را ببازد، سعی می‌کند همان لحظه کمی تنوع در کلاس ایجاد کند یا اینکه در انتهای کلاس به صورت شخصی با آن دانش‌آموز صحبت کند و به او روحیه و انگیزه بدهد.

۳. سخت‌کوشی: این افراد میل به کسب دستاورد دارند و برایشان مهم است به اهدافی که برای خودشان تعیین کرده‌اند برسند. به همین دلیل پرتلاش، موثر و کارآمد هستند و اخلاق کاری به‌خصوصی دارند. کارآفرین‌ها نمونه خوبی از این دست افراد هستند. در واقع پنداره و آرمانی که این اشخاص برای خودشان در نظر گرفته‌اند و تعهد بالایی که برای محقق کردن این پنداره‌ها روی دوش خودشان احساس می‌کنند آن‌ها را از بقیه جدا می‌کند و جلو می‌اندازد.

۴. شفقت: شفقت به این معنی است که من نسبت به نیازها و عواطف دیگران آگاه باشم و مراقب این باشم که در صورت لزوم به این نیازها توجه نشان دهم و رسیدگی کنم. یک مثال خوب از افرادی که شفقت بالایی دارند مددکاران اجتماعی و افرادی هستند که در کارهای داوطلبانه شرکت می‌کنند، آن‌ها زمان و انرژی‌شان را بی‌دریغ در جهت رفع نیاز دیگران صرف می‌کنند.

۵. کنجکاوی ذهنی: افرادی که از نظر ذهنی کنجکاو هستند نسبت به موضوعات و باورهای جدید پذیرش دارند و با اشتیاق به حرف‌ها و ایده‌های تازه گوش می‌دهند. آن‌ها آماده‌اند تا آموخته‌های قبلی خودشان را به چالش بکشند و مدام مطالب جدید یاد بگیرند. آن‌ها افرادی متفکر و اندیشمند هستند که زمان زیادی را صرف خودسازی و رشد شخصی می‌کنند. آن‌ها در هر سن و سالی که باشند مشتاق

یادگیری‌اند و فرایند یادگیری را هیچ‌وقت متوقف نمی‌کنند.

نتیجه‌ای که از این پژوهش‌ها به‌دست می‌آید این است که هرکدام از ما با تقویت جنبه‌های به‌خصوصی می‌توانیم سطح بالاتری از رضایت و شادمانی را در زندگی‌مان تجربه کنیم. فراموش نکنید که شادمانی پایدار با برون‌گرایی و ثبات احساسی فرد رابطه مستقیم دارد و نکته‌ای که نباید از یاد ببرید این است که هرکدام از ما ظرفیت‌های بیشماری برای تغییر کردن و بهتر شدن داریم. ایجاد تغییر در جنبه‌های مختلف شخصیت نه تنها امکان‌پذیر است بلکه برای رسیدن به سطح بالاتری از شادمانی و رضایت خاطر ضروری است. هرکس از طریق مدیریت افکار، عواطف و رفتارش می‌تواند تأثیری مثبت روی شخصیت و در نتیجه رشد شخصی خودش داشته باشد و به میزانی که یک فرد خودش را مسئول و سکان‌دار ایجاد تغییر در جنبه‌های مختلف شخصیتش ببیند سطح بیشتری از شادمانی را تجربه خواهد کرد.

ایجاد تغییر

شواهد زیادی وجود دارند که نشان می‌دهند تغییر کردن مزیت‌های فوق‌العاده‌ای برای افراد دارد. همانطور که پیشتر هم گفتم تغییر کردن امکان‌پذیر است و افراد زیادی موفق به این کار شده‌اند. علاوه بر این پژوهش‌های زیادی هم نشان می‌دهند که ایجاد تغییر در خلق‌و‌خو و رفتار منجر به افزایش سطح شادی و رضایت افراد از زندگی‌شان می‌شود.

بر اساس پژوهشی که توسط دکتر لزی سو مارتین^{۱۱۹} از دانشگاه ولونگانگ^{۱۲۰} استرالیا انجام شده بود مشخص گردید افرادی که انگیزه کافی برای تغییر کردن (رفتاری-شخصیتی) داشتند به طور میانگین موفق شدند این کار را ظرف ده هفته انجام دهند و به استاندارد مطلوب و مورد نظر خودشان دست پیدا کنند. تنها مسئله این است که فرد خودش برای تغییر کردن آماده و مشتاق باشد و انگیزه کافی را برای این کار داشته باشد، در این صورت با دریافت راهنمایی‌های مناسب، فرایند تغییر کردن سریع‌تر و راحت‌تر انجام خواهد شد.

کاری که ما قرار است در این فصل انجام دهیم نیز همین است، می‌دانیم که شما انگیزه کافی برای تغییر

کردن را دارید بنابراین متمرکز می‌شویم روی ارائه نکاتی که شما را در این مسیر راهنمایی و هدایت خواهند کرد. ممکن است کسی پرسد: «چطور می‌شود شخصیت و خصوصیات مشخصی از آن را تغییر داد و متعادل کرد؟» در پاسخ باید گفت بحثی که در مورد عادت‌ها و ایجاد تغییر در آن‌ها داشتیم را خاطرتان هست؟ اینجا هم همان بحث به کار می‌آید: تغییر کردن فرایندی است که نیاز به گذشت زمان دارد. بهترین استراتژی این است که از تغییرات اندک و تدریجی آغاز کنید و به تدریج گام‌های بزرگ‌تری بردارید. مواردی که در ادامه ذکر می‌شود می‌تواند سرخ خوبی در این باره به شما بدهد:

فضاهای جدید و متنوع را تجربه کنید

همه ما زمانی که با تجربه‌های جدیدی در زندگی‌مان مواجه می‌شویم شانس بیشتری برای تغییر کردن خواهیم داشت. این اصل در مورد وقایع تلخ و ناگوار زندگی هم صحیح است؛ افرادی که در معرض تجارب دردناک بوده‌اند دچار تغییرات مهم و بعضاً ریشه‌ای در شخصیتشان خواهند شد. در مورد نقش و جایگاه اجتماعی هم وضع به همین ترتیب است و فردی که اکنون در جایگاه اجتماعی یا شغلی متفاوتی قرار می‌گیرد تحت تأثیر این جایگاه جدید در رفتار و سبک زندگی‌اش تغییراتی حاصل می‌شود.

وقتی زن و شوهری صاحب فرزند می‌شوند احساس می‌کنند حالا باید جدیت و مسئولیت‌پذیری بیشتری از خودشان نشان بدهند. فردی که در شغلش ترفیع می‌گیرد و به جایگاه بالاتری می‌رسد احساس می‌کند حالا باید با وظیفه‌شناسی بیشتری کارها را انجام دهد. در واقع موقعیت و شرایط جدید زندگی ما را وادار می‌کند برخی از خصوصیات را پررنگ‌تر از قبل از خودمان نشان دهیم و طور دیگری فکر کنیم، احساس کنیم و رفتار کنیم.

یکی از موقعیت‌هایی که امکان تغییر کردن و رشد و پیشرفت در آن فراهم است رابطه عاطفی است. در رابطه عاطفی دو طرف یاد می‌گیرند انعطاف و سازگاری بیشتری نشان دهند و نسبت به ذهنیت طرف مقابل پذیرش بیشتری داشته باشند. علاوه بر این هر دو طرف مهارت همدلی را می‌آموزند و یاد می‌گیرند به احساسات و نیازهای طرف مقابل توجه نشان دهند. مرد و زنی که وارد رابطه با یکدیگر می‌شوند باید حدود مرز ارتباطی با دیگران را رعایت کنند، فرض کنید مرد روابط اجتماعی گسترده‌ای دارد و مثلاً با سایر زنان خیلی راحت ارتباط برقرار می‌کند، طبیعتاً همسر او از این رفتار آزرده است. در نتیجه این مرد اگر مایل به حفظ رابطه است باید این رفتارش را کنار بگذارد و خودش را تغییر دهد. در رابطه عاطفی ممکن است این طور به نظر برسد که هرکس مجبور است برای دیگری ایثار کند یا نیازهای

خودش را قربانی خواست طرف مقابل کند، اما اگر ژرف‌تر به این مسئله نگاه کنیم هر دو طرف متوجه می‌شوند که این تغییرات از آن‌ها شریکی دلسوز ساخته که اکنون به خوبی متوجه نیازهای طرف مقابل هست.

خلاصه کلام این است: هرچقدر خودتان را در معرض تجربه‌های بیشتری قرار دهید شانس بیشتری برای تغییر کردن و بهتر شدن به دست خواهید آورد و نتیجه آن بهبود خصوصیات رفتاری شماست، نتیجه آن رشد و توسعه فردی است، نتیجه آن بیرون آمدن از محدوده امن و گسترده‌تر کردن ذهنیت و بینش نسبت به دنیای بیرون از خودتان است. اگر می‌خواهید دیدتان را وسیع‌تر کنید و خودتان را تغییر دهید، به محیط‌های جدید بروید، کارهای تازه بکنید و تجربیات جدید را امتحان کنید در این صورت وادار می‌شوید از محدوده امن خودتان خارج شوید و تغییر کنید و به این ترتیب توانمندی‌ها و قابلیت‌های جدید در شما رشد پیدا می‌کنند. بسیار بعید است که با انجام دادن همان کارهای همیشگی یا باقی ماندن در محدوده امن خودتان بتوانید تغییری مثبت در خودتان ایجاد کنید یا ذهنیتتان را توسعه دهید.

در عمل تغییر کنید! در مورد تغییر فکر نکنید

ایده‌ها به تنهایی می‌توانند خیلی ارزشمند و فوق‌العاده باشند، اما هیچ ایده‌ای بدون اجرایی شدن، موثر و کارآمد نخواهد بود. در نهایت تنها چیزی که حائز اهمیت است اقدام شماسست و این‌که برای خودتان چه کار کرده‌اید. کسی به ایده‌ها و مقاصد خیر شما به تنهایی پاداش نمی‌دهد، شما باید در راستای این مقاصد خیر کاری انجام دهید، اقدامی کنید و آستینی بالا بزنید. ایده‌های شما به تنهایی نمی‌توانند مسبب تغییر شوند، شما برای عملی کردن آن ایده‌ها باید طرح و برنامه داشته باشید و در عمل کاری برای محقق کردنشان انجام دهید.

همیشه این اولین قدم است که ترسناک است، بیرون آمدن از محدوده امن کار راحتی نیست اما به محض اینکه این کار را انجام دهید و قدم اول را بردارید، ادامه مسیر برای شما راحت‌تر می‌شود و همین است که اهمیت دارد^{۱۲۱}. اقدام کردن یعنی در مسیر درست حرکت کنید، هرچند خارج شدن از محدوده امن معمولاً با احساس معذب بودن همراه است، به طوری که خیلی از ما احساس می‌کنیم بدون آمادگی به قسمت عمیق استخر شیرجه زده‌ایم، اما به هر حال بدون اقدام کردن و بدون تجربه‌های خارج از محدوده امن هیچ‌وقت نمی‌توانیم چیز جدیدی بیاموزیم. تا دست به کار نشوید و به میدان عمل پا نگذارید نمی‌دانید چه چیزی در انتظارتان خواهد بود.

فرض کنید فردی با اضافه وزن زیاد دست و پنجه نرم می‌کند، این فرد نمی‌تواند با غصه خوردن در مورد اضافه وزنش یا فکر کردن در مورد آن یا ایده‌پردازی برای بهترین روش لاغری وزن خودش را کم کند. او باید در عمل این کار را انجام دهد و این نیاز به اراده قوی و خود-کنترلی بالا دارد. او باید از اهداف کوچک شروع کند و به تدریج هدف‌های بزرگ‌تری را در نظر بگیرد، در طول مسیر لازم است نیم‌نگاهی به پاداش بزرگ نهایی که تناسب وزن و اندام است داشته باشد و به این ترتیب انگیزه‌اش را برای ادامه مسیر حفظ نماید.

هدف‌گذاری کنید

حالا دیگر این مسئله ثابت شده است که هرچقدر دقیق‌تر مشخص کنیم که چه می‌خواهیم و چه کاری را باید انجام دهیم، احتمال انجام شدن آن کار بیشتر می‌شود. این هم در مورد تسک‌ها و فعالیت‌های کوچک روزمره صادق است هم در مورد اهداف کلان و بلند مدت زندگی، هر چقدر این دو مورد برایتان شفاف‌تر باشند و قدم‌های عملیاتی را دقیقاً مشخص کرده باشید شانس انجام شدن آن کارها و رسیدن به آن اهداف بیشتر می‌شود.

از طرفی برای انجام شدن کار یا محقق شدن هدف باید برنامه و طرحی داشته باشیم. اینکه کسی بگوید به منظور شبکه سازی می خواهم با سه فرد جدید آشنا شوم، این به تنهایی کافی نیست. درست این است که این فرد بگوید: طی بیست روز آینده چهار همایش مرتبط با زمینه تخصصی ام برگزار می شود، در آن ها شرکت می کنم و سعی می کنم در هر همایش با حداقل ده نفر گپ وگفتی داشته باشم و در صورت تمایل آن ها اطلاعات تماسم را ارائه کنم. علاوه بر این سعی می کنم با حداقل یک نفر از آنان ترتیب ملاقاتی حضوری را بدهم. طرح ها و برنامه های ملموس خیلی بهتر از ایده های انتزاعی نتیجه می دهند و شانس به نتیجه رسیدن آن ها بیشتر است.

حالا شخصی را در نظر بگیرید که می خواهد نحوه ارائه و سخنرانی اش را بهبود دهد. اولین قدم این است که این فرد باید مشخص کند دقیقاً می خواهد چه چیزی را در خودش تغییر دهد و بهتر کند. اگر موضوع رسیدن به کاربزمای بیشتر موقع سخنرانی است، طبیعتاً این فرد باید سایر سخنرانانی که در این زمینه خوب عمل می کنند را بادقت بررسی کند یا مثلاً در مورد افزایش کاربزمای سخنرانی مطالعه کند و تکنیک ها را اجرا کند. او باید در هر مرحله اهدافی شفاف برای خودش تعیین کند و قدم به قدم بازی را برای خودش سخت تر کند تا در نهایت به تسلط و چیرگی فوق العاده ای در این زمینه دست پیدا

کند.

محرك‌ها و انگیزه‌هايتان را بشناسيد

خیلی مهم است که وقتی مشغول انجام کاری هستید به اینکه چقدر کاری که انجام می‌دهید سخت و دشوار است فکر نکنید، بلکه به این فکر کنید که با انجام دادن آن، در انتهای مسیر شما چه تغییری می‌کنید و چه بهره‌ای از آن خواهید برد. تصویر بزرگ‌تر را ببینید: همیشه در دل هر کاری که انجام می‌دهیم نوعی لذت و پاداش وجود دارد که بخواهیم آن را به دست آوریم و از طرفی رنج و مشقتی هم هست که می‌خواهیم از آن اجتناب کنیم. این دو عامل را مشخص کنید، ببینید انجام دادن آن کار چه پاداشی برایتان دارد و انجام ندادنش چه رنجی را به شما تحمیل خواهد کرد. این می‌تواند انگیزه و نیرویی محرك برای پیش بردن کارها باشد.

یکی از قدم‌های مهمی که تغییر کردن را آسان می‌کند این است: همیشه ببینید با انجام یک کار یا ایجاد یک تغییر چه چیزی به دست می‌آورید و چه چیزی از دست می‌دهید، این دو را کنار هم بگذارید و در نهایت به این فکر کنید که آیا چیزی که از دست می‌رود، ارزش آنچه به دست می‌آورید را دارد یا خیر؟ به

سرانجام کار فکر کنید، ببینید این تغییر چه تأثیری روی زندگی شما می‌گذارد. گاهی اوقات لازم است از خیر خوشی‌های کوچک و آنی بگذرید تا به هدفی بزرگ‌تر و دورتر دست پیدا کنید. در نتیجه لازم است انگیزاننده‌های خودتان را در مورد هر کار کاملاً شفاف و روشن مشخص کنید، در غیر این صورت انجام کار برایتان بسیار سخت به نظر خواهد آمد و ممکن است رفته‌رفته انگیزه‌تان را برای انجام آن از دست بدهید.

کسی که قصد کنار گذاشتن مشروبات الکلی را دارد باید به شکل هدفمند و آگاهانه هر روز و هر لحظه به خودش یادآوری کند که نباید الکل بنوشد و عملاً هم این کار را نکند. او باید برنامه‌ای عملیاتی برای بازیابی سلامتی‌اش تنظیم کند (یا از کسی برای تدوین این برنامه کمک بگیرد) و تمام مراحل آن را با جدیت انجام دهد. فقط در این صورت است که می‌تواند تغییری مثبت در زندگی‌اش رقم بزند. او باید از نظر ذهنی روی این اصل متمرکز باشد: باید رفتار قبلی خودم را کنار بگذارم. چیزی که انگیزه‌بخش این فرد برای ادامه دادن به این مسیر است بازگشتن به زندگی طبیعی و سلامت عقل است و دورنمای این‌ها به فرد انگیزه پیشرفت می‌دهد. او از تصور اینکه می‌بیند با ترک الکل می‌تواند به روند عادی زندگی‌اش بازگردد و زندگی دلخواهش را بسازد انگیزه می‌گیرد. این دورنما همان چیزی است که

او حاضر است هزینه‌اش را بدهد. به محض اینکه این فرد از شر الكل خلاص شود، نوعی احساس موفقیت و رضایت درونی می‌کند. حالا به هدفش رسیده و این قطعاً عزت نفس او را افزایش خواهد داد.

روایت خودتان را از داستان تغییر دهید

خیلی از ما داستان زندگی خودمان را به شکلی تعریف می‌کنیم که جز بازنده بودن راهی برایمان نمی‌ماند. بهترین راوی زندگی هرکس خودش است. اگر داستان زندگی‌تان را دوست ندارید آن را عوض کنید، هرچقدر که می‌توانید و هرچقدر که روی آن کنترل دارید. گاهی اوقات ما خودمان را متقاعد می‌کنیم که جور دیگری نمی‌شود زندگی کرد و همه چیز همین است که دارد اتفاق می‌افتد، اما این اشتباه است. نحوه روایت را تغییر دهید، داستان را عوض کنید و خودتان را از قبل فردی شکست‌خورده تصور نکنید.

کاری که باید انجام دهید این است که تصویری که از خودتان و از زندگی‌تان دارید را تغییر دهید، با همین تغییر رویکرد ساده نگاه شما به رویدادها تغییر می‌کند و مهم‌تر از آن خودتان را بهتر به دیگران نشان خواهید داد. از خودآگاهی غافل نشوید، کلید خودآگاهی تفکر و درون‌نگری است، زمان بگذارید و

در مورد آینده مطلوبتان و آنچه قرار است به آن تبدیل شوید فکر کنید. زمانی که داستان زندگی‌تان و روایتی که از آن دارید را تغییر دهید و آن را برای مدتی مشخص تکرار کنید، ذهنیتان تغییر می‌کند و به مرور زمان مطابق همین ذهنیت تازه پیش خواهید رفت.

فرض کنید کسی را می‌شناسید که از سخنرانی در جمع هراس دارد و به هر شکلی شده تلاش می‌کند از سخنرانی در جمع فرار کند. این فرد نسبت به مهارت سخنرانی خودش اعتماد به نفس پایینی دارد و احساس می‌کند قادر نیست مطالب را به خوبی به دیگران ارائه کند. اما اگر این فرد گفتگوی درونی‌ای که با خودش دارد را تغییر دهد و این داستان و این شکل روایت را تغییر دهد و البته برای سخنرانی بهتر تلاش و تمرین کند دیر زمانی نخواهد گذشت که می‌تواند خیلی بهتر از قبل با اعتماد به نفسی بیشتر از گذشته در جمع سخنرانی کند. فقط لازم است نتایج را رفته‌رفته بهتر کند نه اینکه از همان ابتدا انتظار غیر واقع‌بینانه‌ای از خودش داشته باشد.

تغییر کردن، رویداد بسیار ارزشمندی است. فقط کافی است زمان بگذارید و در مورد جنبه‌های مختلف زندگی‌تان فکر کنید و ببینید کجاها نیاز به تغییر دارید. تلاش کنید از هر فرصتی که به رشد و توسعه توانمندی‌ها و ذهنیت شما منجر می‌شود استقبال کنید و از تغییر کردن و خارج شدن از محدوده امن

خودتان نهرا سید.

خلاصه فصل

تغییر کردن آنچنان که خیلی از ما تصور می‌کنیم سخت و نشدنی نیست، اما مهم است که تغییر کنیم و دامنه توانمندی‌های خودمان را توسعه دهیم. تغییر کردن در جهت مثبت اگر منجر به رشد و توسعه فردی شود قطعاً حالمان را خوب می‌کند و باعث می‌شود احساس رضایتمندی و شادمانی بیشتری داشته باشیم. از طرفی وجهه اجتماعی شما را هم ارتقاء خواهد داد.

در این فصل در مجموع شانزده صفت یا خصوصیت مرتبط با سعادتمندی یا شادمانی درونی را بررسی کردیم. سعی کنید این ویژگی‌ها را در خودتان تقویت کنید، آن‌ها را زندگی کنید و همین خصوصیات پس از مدتی بخشی از ویژگی‌های شما را شکل خواهند داد.

یکی از موثرترین روش‌ها برای تغییر کردن این است که محیطتان را عوض کنید و تجربیات تازه کسب کنید. چون هر محیط تازه‌ای اقتضای خاص خودش را دارد و برای دوام آوردن باید ویژگی‌هایی را در خودتان پرورش دهید که احتمالاً تا قبل از آن یا نداشتید یا در شما کم‌رنگ بوده‌اند. همین باعث می‌شود سازگاری و انعطاف‌پذیری شما بالاتر رود و پذیرای تغییر باشید. از طرفی سعی کنید همان

تغییری باشید که آرزویش را دارید، به تغییر کردن فکر نکنید، انجامش دهید. خوب است انگیزه‌های خودتان را بشناسید و آن‌ها را ارزیابی کنید، اهداف شفاف و ملموس برای خودتان تعیین کنید و در صورت لزوم روایت داستان زندگی‌تان را تغییر دهید. همه این‌ها در کنار هم باعث می‌شوند تغییر کنید و آدم توانمندتری نسبت به گذشته‌تان باشید.

فصل نهم: مدل‌های دیگر خودشناسی

تمرکز اصلی ما در این فصل بیشتر روی جنبه‌های کوچکی از شخصیت است که تاکنون مورد بحث قرار نداده‌ایم اما به هر حال آشنایی با آن‌ها مهم است و شناخت و ذهنیت خوبی در مورد شخصیت و هویت به ما می‌دهد. ممکن است برخی از مباحث این فصل برای شما تازه باشد و از قبل با آن‌ها آشنا نبوده باشید. ضمن اینکه می‌خواهیم چند مدل کاربردی را هم معرفی کنیم که اگرچه ماهیت متفاوتی نسبت به یکدیگر دارند اما آشنایی با آن‌ها به شناخت بهتر شخصیت کمک می‌کند.

نقطه اشتراک تمام مطالبی که در این فصل بررسی خواهیم کرد این است که بناست این مدل‌ها و ابزارهایی که در ادامه در موردشان بحث می‌کنیم به فهم بهتر شخصیت کمک کنند. شخصیت جنبه پیچیده‌ای است و هرکس از دانشمند و پژوهشگر و فیلسوف و روان‌شناس گرفته تا مردم عادی دیدگاه و برداشت خودشان را نسبت به آن دارند. پس بهتر است کمی هم با دیدگاه‌های متفاوت آشنا شویم و از زاویه‌ای دیگر به موضوع شخصیت و شناخت آن پردازیم.

تیپ شخصیتی A و تیپ شخصیتی B

یکی از مدل‌های رایج برای طبقه‌بندی و شناخت تیپ‌های شخصیتی، مدل تیپ‌های A و B است. پرسشی که این مدل تلاش می‌کند بدان پاسخ دهد این است: آیا امکان دارد تیپ شخصیتی روی سلامتی فرد تأثیر بگذارد؟ همین پرسش به ظاهر ساده موضوع سال‌ها پژوهش و مطالعه بوده است.

ری رُزنمن^{۱۲۲} و میر فریدمن^{۱۲۳} دو پژوهشگری هستند که از سال ۱۹۵۰ در این خصوص تحقیق می‌کردند و بر آن بودند تا رابطه‌ای میان تیپ شخصیتی، استرس و سلامت فرد پیدا کنند. ادامه تحقیقات این دو نفر منجر به انتشار کتابی تحت عنوان رفتار تیپ شخصیتی A و سلامت قلبی شما^{۱۲۴} در سال ۱۹۷۴ شد.

پس از آن رُزنمن و فریدمن هر دو شروع به مشاهده و ارزیابی رفتار بیمارانشان کردند. آن‌ها حتی رفتار بیماران را از زمانی که در اتاق انتظار نشسته بودند مورد مشاهده قرار می‌دادند و به‌مرور به نتایج جالبی رسیدند. این دو متوجه شدند که بعضی از صندلی‌ها نسبت به بقیه زودتر کهنه و پاره شده‌اند و این کهنگی مربوط به قسمت جلویی صندلی بوده است. برداشت آن‌ها این بود که بیمارانی که روی این صندلی‌ها نشسته‌اند احتمالاً بی‌تاب و بی‌قرار هستند و منتظرند سریع‌تر وقت ملاقاتشان فرارسد در نتیجه

تحرك بيشترى روى صندلى دارند.

از آن جايى كه اين افراد معطل ماندن را دوست نداشتند، در اثر بى قرارى بيشتر از سايرين روى صندلى ها نشست و برخاست داشتند و هنگام نشستن هم جنبش و تحرك بيشترى روى صندلى داشتند و از اين رو به طور ناخواسته منجر به كهننگى سريع تر صندلى ها مى شدند. اين دو متخصص قلب بر اساس اين شواهد و شواهد ديگر اين سبك رفتارى را تحت عنوان تيپ شخصيتى A طبقه بندي كردند.

بر اساس تعريف، تيپ شخصيتى A به طور نسبي افرادى كمال طلب و تا اندازه اى تندخو و مضطرب هستند. آن ها براى انجام هركارى شيوه و روشى معلوم دارند و مى خواهند هركار طبق همان روش و در موعده مقرر انجام شود از اين رو تيپ A افرادى منظم و با برنامه هستند. در طرف مقابل افراد تيپ B ظاهر و رفتارى آرام تر دارند، آن ها مشاهده گر رويدادها و وقايع اطرافشان هستند و خودشان را بابت مسائل كم اهميت آزرده و ناراحت نمى كنند.

پژوهش ها نشان مى دهد كه احتمال ابتلاء به استرس در افراد تيپ شخصيتى A بيشتر است. اين افراد معمولاً آرام و قرار كم ترى دارند و در موقعيت هاى استرس آور زودتر دچار تنش و تشويش مى شوند. در

مقایسه با سایر افراد، شخصی با تیپ A وقتی تحت فشار قرار می‌گیرد زودتر دچار تشویش و نگرانی می‌شود. درحالی‌که افراد با تیپ B به شیوه متفاوتی موقعیت‌های استرس‌آور را مدیریت می‌کنند؛ این افراد در مقایسه با اشخاص تیپ A کمتر دچار تشویش می‌شوند. علاوه بر این تیپ B موضوعات ناخوشایند را سریع‌تر از دیگران به فراموشی می‌سپارد و نگرانی و تشویش را به مدت طولانی با خود حمل نمی‌کند.

روشن است که وجود استرس آن هم به میزان زیاد، سلامت افراد را تهدید می‌کند به‌طوری‌که فریدمن و رزمن طی پژوهشی ادامه‌دار به این نتیجه رسیدند که افراد با تیپ شخصیتی A بیش از سایرین در معرض بیماری‌های قلبی خصوصاً بیماری‌های مربوط به شریان کرونری^{۱۲۵} یا CHD هستند. در این پژوهش شاخص‌های ابتلاپذیری^{۱۲۶} افراد تیپ A به بیماری‌های قلبی در مقایسه با دیگران به شکل معناداری بالاتر بود.

طی سال‌های بعد فریدمن و رزمن تلاش کردند نشان دهند که تأثیرات تیپ شخصیتی A روی افراد ناشی از مجموعه‌ای از الگوهای رفتاری^{۱۲۷} مشخص است. در نتیجه مشکلات مرتبط با سلامتی این افراد لزوماً ذاتی و وابسته به شخصیت آن‌ها نیست بلکه تابع یک سری قالب رفتاری مشخص است، به همین

دلیل می‌شود این سبک رفتاری را کنترل کرد و در شرایط استرس‌آور مهار آن را در دست گرفت. بنابراین رزمن و فریدمن در ادامه تلاش کردند مجموعه پیشنهاداتی را به افراد تیپ A ارائه کنند تا این افراد بتوانند رفتارشان را در شرایط تنش‌زا بهتر مدیریت کنند.

در نگاه اول ممکن است فکر کنیم افراد تیپ A که اشخاصی منظم و با برنامه هستند پس دلیلی برای استرس گرفتن آن‌ها وجود ندارد، اما مسئله این است که همین نظم و برنامه‌ریزی گاهی می‌تواند منجر به ایجاد استرس و تنش در این افراد شود. گاهی این افراد به قدری می‌خواهند همه چیز دقیق و طبق برنامه پیش برود و تحت کنترلشان باشد که دچار تنش و تشویش می‌شوند و همین تبدیل به عاملی مخرب برای سلامتی آنان می‌شود.

به عنوان یک مثال فردی با تیپ شخصیتی A را در نظر بگیرید که شغلش برنامه‌ریزی رویدادها و مناسبت‌هاست. احتمالاً همیشه در حال تجربه تنش و اضطراب است چون می‌خواهد رویدادها را به منظور راضی کردن و تحت تأثیر قرار دادن مشتری‌ها به بهترین شکل برنامه‌ریزی و سازمان‌دهی کند. این شخص باید حواسش به تمام جزئیات مربوط به برگزاری رویداد باشد و چیزی را از قلم نیندازد؛ پیگیری ساخت دکور مرتبط با رویداد، تنظیم قرار ملاقات‌ها، زمان‌بندی آغاز و پایان و برنامه‌های میانی و

مواردی مثل این‌ها فقط بخشی از مسئولیت‌های دقیق او هستند. این شخص تحت چنین فشاری ممکن است تبدیل به فردی پرخاشگر، عصبی و مضطرب شود و نتواند تا تمام شدن این رویداد یک دل سیر استراحت کند. احتمالاً این چرخه عصبیت و اضطراب برای این فرد با هر رویداد تکرار می‌شود و زنجیروار ادامه پیدا می‌کند.

رزنمن و فریدمن اعتقاد دارند که این فرد می‌تواند با ایجاد تغییر در رفتارش و تقویت جنبه‌های شخصیت B میزان تنش و استرس کمتری را تجربه کند و در عوض روحیه‌ای آرام‌تر داشته باشد. تقویت جنبه‌های تیپ شخصیتی B به این معنی است که این فرد باید بتواند در موقعیت‌های مختلف روی رفتار خودش و واکنشی که نسبت به وقایع و اتفاقات بیرونی نشان می‌دهد کنترل و مدیریت بالایی داشته باشد. یا مثلاً به جای اینکه واکنشی سریع و تند به دیگران نشان دهد اندکی تأمل کند و با آرامش موقعیت را ارزیابی کند و به بهترین راه حل فکر کند. از طرفی خوب است این فرد برای اینکه از فشار کاری روی خودش بکاهد از کمک و یاری دیگران هم بهره‌برد و مثلاً بخشی از مسئولیت‌ها و کارها را به سایر اعضای تیم واگذار نماید. واگذاری بخشی از کارها به دیگران، به این شخص کمک می‌کند تا به اولویت‌های مهم‌تر و اصلی بپردازد و در نتیجه از تنش او کاسته خواهد شد.

وقتی به مرور تمرین می‌کنیم که در موقعیت‌های استرس‌آور و تنش‌زا، با تقویت جنبه‌های شخصیت B مدیریت بیشتری روی رفتارمان داشته باشیم و در نتیجه آرامش بیشتری را تجربه کنیم، در نهایت خطرانی که سلامت ما را تهدید می‌کنند کم‌تر خواهد شد و وضعیت سلامت عمومی ما بهبود پیدا می‌کند. در مواجهه با موقعیت‌های استرس‌آور و تنش‌زا همیشه باید به این فکر کنیم که انتخاب دیگری هم وجود دارد و می‌توانیم به شکلی مثبت و سازنده به موقعیت واکنش نشان دهیم و در نتیجه حال متفاوت‌تری را تجربه کنیم. این اولین قدم برای تقویت جنبه‌های شخصیت B است.

تحلیل رفتار متقابل

تحلیل رفتار متقابل^{۱۲۸} مفهوم دیگری است که به بررسی جنبه‌های مختلف رفتاری و ارتباطی افراد با یکدیگر می‌پردازد و از این طریق به الگو و چارچوبی مشخص در مورد شخصیت فرد دست پیدا می‌کند. بر اساس این نظریه گاهی اوقات بسته به اینکه طرف مقابل ما کیست و در چه وضعیتی است، ممکن است سبک ارتباطی ما با آن فرد تغییر کند و شخصیت متفاوتی را از خودمان نشان دهیم. تحلیل رفتار متقابل نظریه‌ای است که پیدایش آن مدیون مطالعات و پژوهش‌های اریک برن^{۱۲۹} در سال ۱۹۶۰ است.

بر اساس نظریه تحلیل رفتار متقابل یا به اختصار T.A افراد سه وضعیت یا حالت روانی مختلف را در خود دارند: والد، بالغ و کودک. بسته به اینکه در چه شرایطی هستیم یا طرف مقابلمان کیست ممکن است هرکدام از این سه وضعیت یا حالت را از خودمان بروز دهیم.

تحلیل رفتار متقابل بینش فوق‌العاده‌ای در مورد جنبه‌های رفتاری شخصیت ارائه می‌کند و با آگاهی‌ای که از مشخصات رفتاری هرکدام از سه حالت والد، بالغ و کودک به دست می‌آوریم می‌توانیم مدیریت بهتری نسبت به رفتار خودمان در موقعیت‌های مختلف داشته باشیم و در صورت لزوم جنبه‌های منفی

رفتاری و شخصیتی‌مان را کنترل کنیم و تغییر دهیم. به کمک این مدل شما می‌توانید وضعیت یا نقش خودتان را در موقعیت‌های ارتباطی مختلف شناسایی کنید و رابطه‌تان را متناسب با خواست و مقصود خودتان هدایت کنید، این مسئله خصوصاً در حل تعارض‌ها و اختلافات بین فردی بسیار پراهمیت می‌شود و ضروری است که از نقش آن آگاه باشید و از آن استفاده کنید.

حالا بیایید با هرکدام از این سه وضعیت یا نقش آشنا شویم و ویژگی‌های هرکدام را بررسی کنیم:

والد: والد حالت یا وضعیتی است که به‌طور نمادین در جایگاه ریاست قرار می‌گیرد و به دیگران امر و نهی می‌کند و به آن‌ها می‌گوید چه بکنند و چه نکنند. والد می‌تواند مجموعه‌ای از باورها و یا فرهنگی باشد که فرد در آن پرورش پیدا کرده است. مثلاً پدر و مادر، مدرسه، جامعه، معلم‌ها؛ همه این‌ها مجموعه‌ای از دستورات و اوامر مشخصی هستند که فرد در دوران کودکی‌اش از آن‌ها در مورد درست و غلط و باید و نباید شنیده است. حالا فرد در دوران بزرگسالی‌اش و بر اساس تجربیاتی که در دوران کودکی داشته، وقتی در وضعیت والد قرار می‌گیرد همان ویژگی‌ها و صفات را از خود بروز می‌دهد. در نهایت باید گفت که والد نقش قانون‌گذار را دارد و برای دیگران تعیین تکلیف می‌کند.

بالغ: بالغ کسی است که با بی‌طرفی مشاهده می‌کند و با منطق تصمیم می‌گیرد. کسی که در وضعیت بالغ است مشاهده‌گر خوب و دقیقی است و سعی می‌کند شرایط را به‌خوبی ارزیابی کند. همه ما موقع برنامه‌ریزی کردن و اجرای دقیق برنامه‌ها در وضعیت بالغ قرار می‌گیریم. فرد بالغ هم ممکن است برخی ویژگی‌های والد را نشان دهد اما انگیزه این دو کاملاً متفاوت است. انگیزه اصلی بالغ اقتدار و سلطه بر دیگران نیست، او با دلیل و منطق روشن خواسته‌هایش را بیان می‌کند و در نتیجه به عقلانیت بیشتر بها می‌دهد تا تسلط.

کودک: کودک کسی است که رفتار و افکارش از منشأ عواطف سرچشمه می‌گیرد. خصوصاً عواطف ریشه‌ای مثل خشم، غم یا مثلاً شادمانی و آسودگی خاطر. برای کودک استدلال و منطق موضوعیتی ندارد و احتمالاً نمی‌توانید با دلایل منطقی او را قانع کنید. برای کودک، عواطف از هرچیزی پرننگ‌تر و بااهمیت‌تر است و در نتیجه فردی که در وضعیت کودک قرار می‌گیرد چندان به منطق و دلایل مستند توجهی نمی‌کند.

هرکدام از ما زمانی که در حال ارتباط با دیگران هستیم در یکی از این سه وضعیت قرار می‌گیریم. از طرفی وقتی داریم با کسی گفتگو می‌کنیم، طرف مقابل هم در یکی از این سه وضعیت قرار دارد و بر این

اساس بین ما نوعی رفتار متقابل^{۱۳۰} یا دادوستد ارتباطی شکل می‌گیرد. اگر رابطه‌ای خراب می‌شود یا یک گفتگو مطابق میل ما پیش نمی‌رود یا منجر به تعارض و اختلاف نظر می‌شود دلیلش این است که دادوستد ارتباطی یا همان رفتار متقابل بین دو نفر ناموفق بوده است.

حالا بیایید ببینیم منظور از این حرف چیست. حتماً دقت کرده‌اید که گاهی اوقات ارتباطات ما خیلی خوب و مطمئن پیش می‌رود و می‌توانیم گفتگویی منطقی و آرام با طرف مقابل داشته باشیم، اما گاهی اوقات هم روند گفتگو اصلاً خوب پیش نمی‌رود، دو طرف حرف یکدیگر را متوجه نمی‌شوند و از مواضع متفاوتی با هم حرف می‌زنند در نتیجه اختلاف و تعارض شکل می‌گیرد. آیا شاخصی وجود دارد که ببینیم کدام ارتباطات خوب و منطقی پیش می‌روند و کدامیک ممکن است منجر به تعارض و اختلاف شود؟ پاسخ مثبت است. مدل تحلیل رفتار متقابل الگویی ارائه می‌کند که براساس آن می‌توان روند ارتباطات را تا اندازه‌ای پیش‌بینی کرد و برای بهبود و اثربخشی آن به سرنخی مناسب رسید.

براساس نظریه تحلیل رفتار متقابل دو نوع ارتباط قابل تعریف است، یکی ارتباط مکمل^{۱۳۱} که طبق تعریف ارتباط میان دو والد، یا دو بالغ یا دو کودک است. مثلاً رابطه میان دو فرد که در هنگام ارتباط در وضعیت والد خود قرار دارند از نوع مکمل است. در این صورت معمولاً هر دو طرف گفتگو سبک ارتباطی

مشابهی دارند و در نتیجه در انتقال اطلاعات مشکلی وجود نخواهد داشت و هر دو طرف موضع و حرف یکدیگر را متوجه می‌شوند.

نوع دوم ارتباط در مدل تحلیل رفتار متقابل، ارتباط متقاطع^{۱۳۲} است. ارتباط متقاطع زمانی رخ می‌دهد که دو طرف در وضعیت یا حالت متفاوتی قرار دارند. مثلاً یکی در وضعیت والد است و دیگری در وضعیت کودک. در این نوع ارتباط از آنجایی که دو طرف نیازهای متفاوتی دارند و شیوه تفکر آنها متفاوت است احتمال بروز تعارض بیشتر است. آنها به احتمال زیاد خیلی مواضع یکدیگر را درک نخواهند کرد و هریک تلاش می‌کند تا درستی حرف خودش را به دیگری اثبات کند. هرکدام از دو طرف از زاویه‌ای کاملاً متفاوت به موضوع بحث می‌نگرند و در نتیجه احتمال اینکه بحث به سرانجامی مناسب برسد پایین است.

از طرفی بسته به اینکه شخصی که در وضعیت والد قرار گرفته است، حمایت‌گر باشد یا کنترل‌کننده ممکن است نتیجه ارتباط متفاوت باشد و این به پاسخ طرف کودک هم بستگی دارد؛ شخصی که در وضعیت کودک قرار گرفته است ممکن است در این ارتباط مطیع و سازگار بوده یا عصیان کند که در هر حالت شکل متفاوتی از ارتباط میان وضعیت والد و وضعیت کودک رقم می‌خورد که احتمال بروز تنش و

تعارض در رابطه را افزایش می‌دهد.

حالا سوال اساسی این است که بهترین حالت یک ارتباط چیست؟ نظریه تحلیل رفتار متقابل به ما پیشنهاد می‌کند حالت ایده‌آل یک ارتباط، رابطه آگاهانه و مسئولانه بین دو فرد بالغ است. در هر نوع ارتباطی برای اینکه بحث و گفتگویی منطقی و عقلانی شکل بگیرد لازم است هر دو طرف در وضعیت بالغ قرار بگیرند و این جنبه را در خودشان تقویت کنند.

مثلاً در یک ارتباط عاطفی بالغانه، هر دو طرف به ارزش‌ها، طرز فکر و انتخاب‌های طرف مقابل احترام می‌گذارند. از آنجایی که این دو طرف تلاش می‌کنند به شکلی بالغانه با یکدیگر ارتباط برقرار کنند و از زاویه‌ای مشترک به مسئله نگاه می‌کنند و به نقطه‌نظرات یکدیگر احترام می‌گذارند شانس موفقیت این دو نفر در برقراری یک ارتباط موثر بسیار افزایش پیدا می‌کند. آن‌ها متوجه نیازهای طرف مقابل هستند و سعی می‌کنند توقعات عاقلانه‌ای از یکدیگر داشته باشند.

معمولاً ارتباط زمانی به مشکل می‌خورد که دو نفر با دو وضعیت متفاوت با یکدیگر روبه‌رو شوند، مثلاً یکی در وضعیت والد و دیگری در وضعیت کودک. فردی که در نقش والد کنترل‌گر قرار گرفته احتمالاً

باعث می‌شود طرف مقابلش نقش کودک سازگار و مطیع را بازی کند. یعنی وضعیت ما در رابطه باعث می‌شود وضعیت و حالت خاصی از طرف مقابل اصطلاحاً بالا بیایید و مقابل ما قرار گیرد. در نتیجه برای اینکه نتیجه مطلوبی از ارتباطات و گفتگوهایمان بگیریم لازم است به این دقت کنیم که وضعیت ارتباطی ما روی وضعیت ارتباطی طرف مقابل هم تأثیر می‌گذارد. معمولاً بهترین رویکرد در گفتگوهای مهم (مثل حل تعارضات) این است که خودمان در وضعیت بالغ قرار بگیریم و طرف مقابل را هم به سمت بالغ سوق دهیم.

ارتباط شخصیت با جنسیت افراد

خیلی از ما حتماً عبارت مشهور «مردان مریخی، زنان ونوسی» را شنیده‌ایم. تعجبی هم ندارد که جنسیت افراد روی شخصیت آنان تأثیرگذار است و زنان و مردان در برخی حوزه‌ها تفاوت‌های به‌خصوصی با یکدیگر دارند. البته این‌جا نمی‌خواهیم در مورد استریوتایپ‌ها و قالب‌های فکری رایج میان عامه مردم در خصوص تفاوت بین زن و مرد صحبت کنیم، بلکه ترجیح می‌دهم شما را با برخی حقایق علمی در این زمینه آشنا کنم و ببینیم پژوهش‌های موثق در این زمینه چه اطلاعاتی به ما می‌دهند.

مارکو دل جیودی^{۱۳۳} — عصب‌شناس ایتالیایی است که در زمینه تفاوت‌های شخصیتی بین زنان و مردان پژوهش‌هایی درخور توجه انجام داده است. او روی یک نمونه ده هزارتایی آزمایشاتی انجام داد و در نهایت موفق شد تفاوت‌های به‌خصوصی را میان دو جنس مشاهده کند.

صفات زیر در مجموع، نمود و بروز پررنگ‌تری در زنان داشت:

حساس بودن

صمیمیت

دلوپس بودن

صفات زیر در مجموع، نمود و بروز پررنگ‌تری در مردان داشت:

ثبات هیجانی

اقتدارگرایی

هشیاری نسبت به قوانین

احتیاط و حواس جمعی

در مجموع و مطابق نتیجه این پژوهش، زنان و مردان از نظر شخصیت و در برخی جنبه‌های آن تفاوت‌های بنیادینی با یکدیگر داشتند. اما از طرفی مهم است مراقب این باشیم که در تله برچسب‌ها و

استروئیدهای رایج و عامه‌پسند اسیر نشویم. خصوصاً الان که تا حدی به ریشه و منشأ علمی این تفاوت‌های بارز میان جنس زن و مرد پی برده‌ایم. اشکال کار اینجاست که اغلب افراد عامی بدون آگاهی از ریشه و منشأ این تفاوت‌ها، گرفتار قالب‌های استروئیدی هستند.

قسمتی دیگر از پژوهش نشان می‌دهد که زنان در مقایسه با مردان راحت‌تر و سریع‌تر دیگران را درک کرده و با آنان همدلی می‌کنند، آن‌ها در توجه و فهم احساسات طرف مقابل بهتر عمل می‌کنند و از طرفی توانایی بالایی در پرورش و رشد دادن دیگران دارند. در طرف مقابل مردان جدیت و سختی بیشتری دارند و از نظر ذهنی بیشتر مراقب تهدیدها و خطرات احتمالی هستند. مثلاً ممکن است مادری که قصد تنبیه کودکش را دارد در این کار ظرافت و دقت نظر زیادی را به کار گیرد و با ملایمت یا انعطاف با او برخورد کند اما پدر این کودک احتمالاً با جدیت و قاطعیت بیشتری اقدام به این کار می‌کند و نسبت به او سخت‌گیرتر خواهد بود. مردان تصمیمی را که معتقدند درست و منطقی است سریع اجرایی می‌کنند اما زنان ممکن است در اجرایی کردن تصمیماتشان تردید کنند یا انعطاف نشان دهند.

پژوهش مشابه دیگری توسط مک‌کری و کاستا انجام شد. این دو پژوهشگر سعی داشتند تفاوت‌های

شخصیتی میان مردان و زنان را با استفاده از مدل پنج عاملی شخصیت شناسایی کنند. این پژوهش در سال ۲۰۰۱ انجام شد و در آن بیش از بیست و سه هزار نفر زن و مرد از ۲۶ فرهنگ و قومیت مختلف از سراسر دنیا مورد آزمون قرار گرفتند. تفاوت فرهنگی نمونه‌ها بسیار متنوع بود تا نتیجه پژوهش به اندازه کافی قابل اطمینان باشد. به این ترتیب افرادی از فرهنگ‌ها و کشورهای مختلف متشکل از ایالات متحده، هند، هنگ‌کنگ و روسیه در آن شرکت داشتند و بنا بود شرکت‌کنندگان پرسشنامه مدل پنج عاملی شخصیت را تکمیل کنند. در نهایت و بر اساس نتایج به‌دست آمده، زنان از نظر صمیمیت، رفتار دوستانه، اضطراب و نگرانی و حساس بودن نمره بیشتری نسبت به مردان به دست آوردند. درحالی‌که مردان از نظر جرأت‌مندی و پذیرش ایده‌های جدید نمره بالاتری نسبت به زنان کسب کردند.

به‌علاوه براساس نتیجه به‌دست‌آمده از پژوهش مشخص گردید که زنان در مقایسه با مردان در ارتباطات اجتماعی رفتاری خوشایندتر دارند و شاخص نوروٹیک بودن در زنان نسبت به مردان بیشتر است. در طرف مقابل، صفت برون‌گرایی و پذیرا بودن نسبت به تجربه‌های جدید در مردان قوی‌تر و پررنگ‌تر بود. هرکدام از زنان و مردان نیز جنبه‌های متفاوتی از صفت پذیرا بودن نسبت به تجربه‌ها و ایده‌های جدید را از خودشان نشان دادند.

در ارتباطات اجتماعی زنان ترجیح می‌دهند به گونه‌ای ارتباط برقرار کنند که تا حد ممکن تعارض و اختلاف نظری به وجود نیاید در نتیجه بیشتر ملاحظه طرف مقابل را می‌کنند. درحالی‌که در موقعیتی مشابه، مردان ممکن است از چالشی شدن بحث‌ها استقبال کنند. آن‌ها مایلند تسلط و اقتدار خودشان را در بحث کردن نشان دهند به همین دلیل برون‌گراتر ظاهر می‌شوند.

اما دلیل این تفاوت‌ها در شخصیت مردان و زنان چیست؟ اول این‌که این مسئله می‌تواند ریشه در تفاوت‌های زیستی داشته باشد. مشخص شده است که عملکرد مغز زنان و مردان تفاوت‌هایی دارد و این تفاوت ساختاری یکی از دلایل عمده شخصیت متفاوت این دو جنس است. مثلاً پژوهش‌ها نشان داده است که مغز مردان توانایی پایین‌تری برای انجام همزمان چند کار^{۱۳۴} دارد درحالی‌که این کار برای زنان ساده‌تر و طبیعی‌تر است. به همین دلیل است که مردان به‌سختی می‌توانند در آن واحد هم مشغول انجام کار خودشان باشند و هم به صحبت‌های همسرشان گوش دهند و این باعث می‌شود زنان از عدم توجه مردان گلایه‌مند باشند.

دلیل دیگر تفاوت‌های شخصیتی میان زنان و مردان می‌تواند تفاوت جایگاه و نقش اجتماعی این دو جنس باشد. به‌طوری‌که می‌شود گفت توقعات و انتظارات اجتماعی، هرکدام از این دو جنس را در

نقش‌ها و مجموعه ویژگی‌های متفاوتی قرار می‌دهد. مثلاً از زنان انتظار می‌رود دل‌رحم و لطیف باشند درحالی‌که مردان باید سرسختی و جدیت بیشتری در جامعه از خودشان نشان دهند. همین نقش‌ها و توقعات کلاسیک اجتماعی هم خود عاملی است که به ایجاد تفاوت در ویژگی‌های زنان و مردان منجر می‌شود.

دلیل دیگری که در مورد تفاوت بودن مردان و زنان می‌توان ذکر کرد موضوع مکانیزم بقا است که یک ویژگی غریزی است. مثلاً زنان به حکم طبیعت مادری از کودکانشان در برابر هر نوع آسیبی حفاظت می‌کنند. این باعث می‌شود ویژگی و کیفیتی خاص در شخصیت مادر به‌وجود بیاید که به خوبی از نیازهای فرزندانش آگاه باشد و به آن‌ها رسیدگی کند. این مکانیزم در مردان متفاوت است؛ تمرکز مردان بیشتر روی رقابت با هم‌جنس‌هاست که در واقع شکلِ نمایشِ اقتدار در دنیای مردانه است، آن‌ها به این صورت چتر حمایتی خودشان را بر سر خانواده می‌گسترانند.

شخصیت‌شناسیِ انیه گرم

تست‌های شخصیت‌شناسی مختلفی وجود دارند که افراد می‌توانند از آن‌ها برای درک بهتر خودشان و ویژگی‌های رفتاری و شخصیتی که دارند استفاده کنند. در همین کتاب هم تعدادی از آن‌ها را بررسی کرده‌ایم اما در این قسمت قصد داریم یکی از مدل‌های جالب و کارآمد شخصیت‌شناسی تحت عنوان ^{۱۳۶}انیه گرم را بررسی کنیم. تست انیه گرم در دهه ۶۰ میلادی و به منظور کمک به مردم برای خودشناسی و کشف مسیر و رسالت شخصی به وجود آمد. در انیه گرم تمرکز اصلی روی بهبود فردی است و افراد تشویق می‌شوند علی‌رغم نقطه‌ضعف‌های احتمالی‌شان رشد کنند و برای توسعه شخصیت خودشان تلاش نمایند. یکی از ویژگی‌های خوب انیه گرم این است که به افراد کمک می‌کند پاسخ چراها و چگونگی‌های زندگی‌شان را پیدا کنند و لزوماً نسخه و مسیر واحدی را پیشنهاد نمی‌کند.

بر اساس تست انیه گرم افراد در نه تیپ شخصیتی طبقه‌بندی می‌شوند. ویژگی‌های این نه تیپ به اختصار این‌هاست:

تیپ یک- کمال‌گرا: برای افراد تیپ یک مفاهیمی مثل حق و عدالت اهمیت بسیار زیادی دارند. این

تیپ دوست دارد همیشه مطابق چارچوب‌ها و استانداردهای صحیح و درست زندگی کند. برای تیپ یک‌ها راستی و درستی و زندگی شرافتمندانه بسیار مهم است. تیپ یکی‌ها گاهی اوقات از نظر دیگران ممکن است افرادی قضاوت‌کننده و حق‌به‌جانب به نظر بیایند. معمولاً کشیشان مذهبی، پزشکان و وکلا نمونه خوبی از تیپ یک هستند.

تیپ دو- کمک‌رسان: برای یک فرد تیپ دویی بسیار مهم است که در نظر دیگران دوست‌داشتنی و محبوب باشد و دیگران قدردان زحمات او باشند. تیپ دویی‌ها نیازهای دیگران را به خوبی می‌فهمند و افرادی بسیار سخاوتمند و گشوده‌دست هستند. این افراد گاهی اوقات ممکن است برای پرهیز از رنجیدن دیگران حقیقت را به آنان نگویند. این تیپ سعی می‌کند رفتاری خوشایند و باملاحظه نسبت به دیگران داشته باشد. معلم‌ها، پرستارها و مادران نمونه‌های خوبی از تیپ دو هستند.

تیپ سه- موفقیت‌طلب: برای تیپ سه کسب دستاورد و رسیدن به قله‌های موفقیت بسیار مهم است. فرد تیپ سه دوست دارد به خاطر موفقیت‌هایش مورد تحسین و ستایش دیگران قرار بگیرد. آن‌ها به شدت سخت‌کوش و پرجار هستند و گاهی اوقات ممکن است افرادی خودشیفته و ازخودراضی به نظر بیایند. بازیگرها و کارآفرین‌ها نمونه خوبی از افراد تیپ سه هستند.

تیپ چهار- فردگرا: افراد تیپ چهار عموماً در جستجوی معنا و مفهوم زندگی هستند. برای این تیپ، خاص بودن از همه چیز مهم‌تر است، آن‌ها دوست دارند منحصربه‌فرد و بی‌همتا باشند. تیپ چهار خلاقیت بسیار بالایی دارد اما گاهی اوقات ممکن است دمدمی‌مزاج باشد و بدون اطلاع قبلی یا بدون دلیلی مشخص خلق‌وخوی آن‌ها تغییر کند. نقاش‌ها، موزیسین‌ها و به طور کلی هنرمندان نمونه‌های خوبی از این تیپ هستند.

تیپ پنج- پژوهشگر: تیپ پنج به دنبال افزایش دانش و اطلاعاتش است. او عاشق دانستن و آگاه بودن است و می‌خواهد از طریق مطالعه، توانمندی و شایستگی‌اش را افزایش دهد. آن‌ها اغلب افرادی بی‌تعصب و عینیت‌گرا هستند اما گاهی اوقات ممکن است گوشه‌گیر باشند و از مردم فاصله بگیرند. نمونه افراد تیپ پنج را می‌توان در پژوهشگران دید.

تیپ شش- وفادار: تیپ شش‌ها افرادی متوجه و هوشیار هستند و اقدامات خودشان را با دقت برنامه‌ریزی می‌کنند. آن‌ها نسبت به عزیزانشان بسیار وفادارند اما گاهی اوقات ممکن است سوالات زیادی از دیگران بپرسند و همین باعث می‌شود در نظر بقیه افرادی شکاک و بدبین جلوه کنند. افسران پلیس نمونه خوبی از تیپ شش هستند.

تیپ هفت- ماجراجو: تیپ هفتی‌ها عاشق ماجراجویی، مسافرت، مهمانی و خوش‌گذرانی هستند. آن‌ها انرژی بسیار زیادی دارند و می‌توانند از هر امکانی یک موقعیت فوق‌العاده بسازند. تیپ هفتی‌ها ممکن است گاهی اوقات در ماجراجویی‌هایشان بیش‌ازاندازه پیشروی کنند و همین می‌تواند برایشان دردسرساز شود. بدلکاران و ورزشکاران نمونه‌های خوبی از افراد تیپ هفت هستند.

تیپ هشت- ریاست‌طلب: تیپ هشتی‌ها می‌خواهند همیشه همه‌چیز تحت کنترلشان باشد. آن‌ها ریاست کردن را دوست دارند و افرادی قاطع و صریح هستند. گاهی اوقات ممکن است تیپ هشتی‌ها افرادی تندخو و تهاجمی به نظر برسند. افراد نظامی یا والدین سخت‌گیر نمونه‌های خوبی از افراد تیپ هشتی هستند.

تیپ نه- صلح‌جو: افراد با تیپ نه به دنبال صلح و آرامش و دوستی هستند و به همین دلیل مهارت میانجی‌گری خیلی خوبی دارند. آن‌ها عموماً افرادی آرامند و دیگران را به همان صورتی که هستند مورد پذیرش قرار می‌دهند. از طرفی ممکن است گاهی اوقات تیپ نه رفتاری ساده‌لوحانه داشته باشد و متوجه فریبکاری دیگران و اتفاقات منفی اطراف نشود. هیپی‌ها^{۱۳۷} و پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها نمونه خوبی از افراد تیپ نه هستند.

هرکدام از ما ممکن است برخی از ویژگی‌های هر نه تیپ را در خودمان داشته باشیم، برخی افراد هم ممکن است ویژگی‌های یک یا دو تیپ شخصیتی را پررنگ‌تر از بقیه تیپ‌ها نشان دهند. تست انیه‌گرم کمک می‌کند شناخت بهتری از جنبه‌های متفاوت وجود خودمان به‌دست بیاوریم و آشنایی با خصوصیات تیپ‌های این مدل عموماً به ایجاد بینش عمیق‌تری در مورد ویژگی‌های فرد منجر می‌شود.

در این فصل در مورد چند موضوع مهم در رابطه با خودشناسی صحبت کردیم:

اول این که گفتیم پیشنهاد می‌شود برای کاهش میزان تنش و استرس و بهبود وضعیت سلامت، خصوصاً سلامت قلبی ویژگی‌های تیپ شخصیتی نوع B را در خودمان پرورش دهیم.

دوم این که خوب است زمانی که داریم با دیگران گفتگو می‌کنیم یا به نحوی با آنان ارتباط داریم متوجه این باشیم که در کدام وضعیت یا حالت از حالت‌های سه‌گانه والد، بالغ یا کودک قرار داریم. این به ما کمک می‌کند تا ارتباطاتی که با دیگران داریم را به مسیری مناسب هدایت کنیم و در نتیجه ارتباط موثرتری با آنان برقرار نماییم.

سوم این که اشاره کردیم آگاهی از تفاوت های جنسیتی به ما کمک می کند شناخت بهتری نسبت به خودمان و برخی از صفاتی که داریم به دست بیاوریم و همین خودآگاهی به تنظیم بهتر روابط ما با دیگران کمک می کند. کافی است نسبت به تفاوت های میان زنان و مردان در ارتباطات آگاه باشیم و ببینیم خودمان چه صفات و ویژگی هایی داریم.

هرکس شخصیت و هویتی متفاوت و منحصر به فرد دارد و این زیبایی زندگی است. همین تفاوت و تنوع است که به زندگی رنگ می بخشد، انسان ها بر اساس ویژگی های شخصیتی و الگوهای ناخودآگاهشان به شیوه های متفاوت با دیگران ارتباط برقرار می کنند و این به پویایی زندگی کمک بسیاری می کند. همین که تلاش کنیم اندکی نسبت به این تفاوت ها آگاه تر شویم و بدانیم منشأ این ویژگی های متفاوت کجاست، بهتر می توانیم روابطی که با نزدیکان و عزیزانمان داریم را مدیریت کنیم و به شکلی موثر و کارآمد با دیگران ارتباط برقرار کنیم. خودشناسی را جدی بگیرید و در صورت لزوم دانش و آگاهی خودتان را در این زمینه افزایش دهید، فراموش نکنید که سرآغاز هر تغییر و تحول مثبت از خودشناسی است پس هرچه بیشتر و دقیق تر خودتان را بشناسید زندگی سعادتمندتری خواهید داشت، چون انتخاب هایتان آگاهانه تر خواهند بود و از طرفی تلاش می کنید تا ویژگی های مثبت شخصیتی را در

خودتان پرورش داده و تقویت کنید.

خلاصه فصل

دو تیپ شخصیتی A و B ویژگی‌های متفاوتی دارند اما مهم‌تر از این ویژگی‌ها این است که بدانیم برای سلامت جسمانی بالاتر لازم است ویژگی‌های تیپ شخصیتی B را در خودمان پرورش دهیم.

تحلیل رفتار متقابل یک نظریه رفتاری و ارتباطی است. به کمک این نظریه نقش‌های سه‌گانه خودمان و سایرین را در ارتباطات شناسایی می‌کنیم، این نقش‌های سه‌گانه عبارتند از والد، بالغ و کودک. کیفیت تعامل و ارتباط ما با دیگران بستگی به این دارد که هر دو طرف چقدر تلاش می‌کنند بالغانه و منطقی با یکدیگر گفتگو کنند.

میان زنان و مردان تفاوت‌های شخصیتی به‌خصوصی وجود دارد که ممکن است خیلی از آن‌ها ریشه در استریوتایپ‌ها و باورهای قالبی داشته باشند. اما در مجموع این تفاوت‌ها ریشه‌های زیستی و تکاملی دارند.

تست انیه‌گرم آخرین تست و مدل شخصیت‌شناسی است که در این کتاب آن را معرفی کردیم. انیه‌گرم

معتقد است نه تیپ شخصیتی وجود دارد که هر کدام ویژگی‌ها و خصوصیات منحصر به فردی دارند و فرد با آگاهی از این ویژگی‌ها می‌تواند مسیر رشد و شکوفایی خودش را بهتر برنامه‌ریزی کند.

یادداشت‌ها

[۱←]

Empire State

[۲←]

Graffiti

[۳←]

Humorism

[۴←]

Yellow bile

[←]

Black Bile

[←]

Blood

[←]

Phlegm

[←]

De Temperamentis

[9←]

Sanguine

[10←]

Phlegmatic

[11←]

Choleric

[12←]

Melancholic

[13←]

Id

[۱۴←]

Ego

[۱۵←]

Superego

[۱۶←]

خوانندگان محترم توجه داشته باشند که نویسنده کاربردی بودن و مفید بودن نظریه فروید در درک و تحلیل شخصیت را زیر سوال نمی‌برد و اشاره نویسنده به نارسایی نظریه در پژوهش‌های صرفاً آکادمیک است. دقت داشته باشید که یک نظریه (به طور خاص در حوزه علوم انسانی) ممکن است با ساختارهای پژوهشی آکادمیک هم‌خوان نباشد اما همچنان مفید و کاربردی باشد که خود نویسنده نیز

بدان اشاره کرده است- مترجم

[[۱۷←](#)]

Biological

[[۱۸←](#)]

انتخاب طبیعی فرایندی است که در طی نسل‌های پیاپی، سبب شیوع آن دسته از صفات ارثی می‌شود که احتمال زنده ماندن و موفقیت زاد و ولد یک ارگانیسم را در یک جمعیت افزایش می‌دهند.- مترجم

[[۱۹←](#)]

Survival of the fittest

[[۲۰←](#)]

Intrasexual selection traits

[21←]

Intersexual selection traits

[22←]

(Five Factors for Personality Traits (Big Five

[23←]

conscientiousness

[24←]

agreeableness

[25←]

extraversion

[26←]

openness

[27←]

neuroticism

[28←]

orbitofrontal cortex

[29←]

prefrontal cortex

[۳۰←]

personality traits

[۳۱←]

the Big Five personality traits

[۳۲←]

D.W. Fiske

[۳۳←]

Norman

[२४←]

Smith

[२५←]

Goldberg

[२६←]

McCrae

[२७←]

Costa

[२८←]

Lebowitz

[۳۹←]

Woods

[۴۰←]

Patterson

[۴۱←]

Koczwara

[۴۲←]

Sofat

[۴۳←]

Barrick

[۴۴←]

Mount

[۴۵←]

Judge

[۴۶←]

Higgins

[۴۷←]

Thoresen

[←۴۸]

Soldz

[←۴۹]

Vaillant

[←۵۰]

پژوهش انجام شده کمی قدیمی است و به همین دلیل نتیجه آن را نمی‌توان با قطعیت سابق به عصر حاضر تعمیم داد، در حال حاضر و با تغییر روندها، رهبران درون‌گرای موفق بسیار زیادی را می‌توان نام برد. از جمله ایلان ماسک، مارک زاکربرگ، استیو جابز، وارن بافت، لری پیج و ... - مترجم.

[Δ1←]

Roccas

[Δ2←]

Sagiv

[Δ3←]

Schwartz

[Δ4←]

Knafo

[Δ5←]

شاخص پنجم در مدل پنج عاملی یا همان نوروتیک بودن را در بسیاری از مراجع فارسی روان‌رنجورخویی ترجمه کرده‌اند، با این حال ترجیح، استفاده از همان کلمه «نوروتیک» است-مترجم.

[[۵۶←](#)]

Ilies

[[۵۷←](#)]

Kavita Vedhara

[[۵۸←](#)]

Bibbey

[[۵۹←](#)]

Openness to experience, Conscientiousness, Extroversion, Agreeableness,
(Neuroticism (OCEAN

[\[60←\]](#)

Myers-Briggs Type Indicator

[\[61←\]](#)

Keirsey Temperaments

[\[62←\]](#)

Dichotomy

[\[63←\]](#)

Carl Jung

[←۶۴]

Archetype

[←۶۵]

extroverted

[←۶۶]

introverted

[←۶۷]

یونگ معتقد بود برون‌گرایی و درون‌گرایی دو شکل متفاوت دریافت انرژی در انسان‌ها هستند- مترجم.

[68←]

sensing

[69←]

intuition

[70←]

thinking

[71←]

feeling

[72←]

preference

[۷۳←]

dichotomy

[۷۴←]

judging

[۷۵←]

perceiving

[۷۶←]

کلمه اصلی همان‌طور که پیشتر اشاره شد judging است که ترجمه آن قضاوت‌کننده است، اما با توجه

به مفهوم، کلمه ساختارگرا دید بهتری از خصوصیات افراد J به دست می‌دهد-مترجم.

[[۷۷←](#)]

کلمه اصلی همان‌طور که پیشتر اشاره شد **perceiving** است که ترجمه آن مشاهده‌کننده است، اما با توجه به مفهوم، کلمه منعطف دید بهتری از خصوصیات افراد P به دست می‌دهد-مترجم.

[[۷۸←](#)]

Barnum effect

[[۷۹←](#)]

Ferrer effect

[[۸۰←](#)]

David Pittenger

[\[81←\]](#)

Keirsey's Temperament Sorter

[\[82←\]](#)

David Keirsey

[\[83←\]](#)

The Guardian

[\[84←\]](#)

The Artisan

[15←]

The Idealist

[16←]

The Rational

[17←]

logistics

[18←]

Alfred Adler

[19←]

John Bowlby

[90←]

Mary Ainsworth

[91←]

Bartholomew

[92←]

Horowitz

[93←]

Julian Rotter

[94←]

Positive reinforcement

[95←]

Negative reinforcement

[96←]

Michal Kosinski

[97←]

David Stillwell

[98←]

Jonah Sinick

[[۹۹←](#)]

Mormonism: یک جنبش مذهبی که تحت عنوان قدیسان آخرالزمان مسیحیت فعالیت می‌کنند- مترجم.

[[۱۰۰←](#)]

Ruth Benedict

[[۱۰۱←](#)]

The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture

[[۱۰۲←](#)]

Guilt

[1.3←]

Shame

[1.4←]

Neanderthal quotient

[1.5←]

Kate Wendleton

[1.6←]

Bernard Haldane

[[۱۰۷←](#)]

Diary

[[۱۰۸←](#)]

Chuck Palahniuk

[[۱۰۹←](#)]

هر نوع سطح آبی مثل دریا، اقیانوس، آبشار، تالاب، رودخانه و ...

[[۱۱۰←](#)]

Founding Fathers

[[۱۱۱←](#)]

Ideal self

[[112←](#)]

European Journal of Personality

[[113←](#)]

Stowinski

[[114←](#)]

Journal of the Royal Society Interface

[[115←](#)]

Self-acceptance

[116←]

Jessie Sun

[117←]

Luke Smillie

[118←]

Scott Berry Kaufman

[119←]

Lesley Sue Martin

[120←]

[[۱۲۱←](#)]

سایمون سینک جمله معروفی دارد و می گوید: پیشرفت کردن مهم تر از کامل بودن است-مترجم.

[[۱۲۲←](#)]

Ray Rosenman

[[۱۲۳←](#)]

Meyer Friedman

[[۱۲۴←](#)]

Type A Behavior and Your Heart

[125←]

Coronary heart diseases

[126←]

Risk factors

[127←]

Behavioral patterns

[128←]

Transactional Analysis

[129←]

Eric Berne

[۱۳۰←]

transaction

[۱۳۱←]

Complementary transaction

[۱۳۲←]

Crossed transaction

[۱۳۳←]

Marco Del Giudice

[←۱۳۴]

Multitasking

[←۱۳۵]

Enneagram

[←۱۳۶]

اغلب متخصصان و مدرسان این مدل شخصیت‌شناسی در ایران از لفظِ رایج‌ترِ اینیگرام برای این مدل استفاده می‌کنند-م.

[←۱۳۷]

Hippie: یک جنبش اجتماعی که خاستگاه آن در ایالات متحده بود و بعدها تبدیل به نوعی سبک زندگی و یک خرده‌فرهنگ شد-مترجم.

چرا این بحث مهم است؟

یادگیری درباره شخصیت و هویت برای داشتن یک زندگی هدفمند و معنادار ضروری است. وقتی بدانیم ریشه اصلی صفات ما از کجاست خودآگاهی بیشتری به دست می آوریم و این کلید رسیدن به فهم و شناخت بیشتر از خودمان است. ما در دورانی هستیم که معنا و کشف هویت فردی برای هرکس به بخش مهمی از زندگی تبدیل شده است و افراد تلاش می کنند تا خود و مقصود و هدفشان از زندگی را پیدا کنند، لذا به نظر می رسد شناخت خود و آشنایی با صفات و خصوصياتی که داریم اولین گام برای رسیدن به این هدف است.

وقتی از شخصیت خودمان و کارکردهای خاصی که داریم اطلاعی نداشته باشیم، یعنی دقیقاً خودمان را نمی شناسیم و نمی دانیم دلیل برخی از رفتارهایمان چیست. در این صورت نمی فهمیم چه چیزی باعث شده جایی باشیم که اکنون هستیم. علاوه بر این از موانع و سختی هایی که در آن ها رشد کرده ایم و توانستیم شخصیتمان را بسازیم غفلت می کنیم و مهم تر از همه این ها اینکه نسبت به خواسته ها و نیازهای واقعی خودمان در موقعیت های مختلف بی اطلاع خواهیم بود.



9 786008 738527