



جذب سرمایه انسانی با هنر شخصیت شناسی

ارائه دهنده : داریوش سنقری
روانشناس شخصیت

رزومه داریوش سنقری



نویسنده، مدرس و مشاور در زمینه روان‌شناسی شخصیت
فارغ التحصیل DBA مدیریت عالی کسب و کار از موسسه بهار
فارغ التحصیل کارشناسی ارشد روان‌شناسی شخصیت
مؤلف کتاب جذب نیروی انسانی کارآمد با هنر شخصیت شناسی
مشاور منابع انسانی شرکت های دارویی و تجهیزات پزشکی
سابقه ۶ سال مشاوره منابع انسانی و ۱۷ سال سابقه در حوزه بازاریابی
و فروش در زمینه صنعت تجهیزات پزشکی
مدرس آزمونهای شخصیتی و رفتاری از جمله نئو، دیسک و MBTI برای
مدیران و کارشناسان منابع انسانی شرکتها و سازمانهای دولتی و خصوصی

www.songhori.com

Instagram : @Dariushsonghori

تعریف رفتار در روانشناسی

رفتار عبارت است از مشاهده، مطالعه و ثبت پاسخ های یک ارگانیسم در شرایط مشخص به یک محرک بیرونی .

این رفتار در انسان پیچیده تر از سایر موجودات است. دلیل این پیچیدگی فرایندهای ذهنی گسترده و در هم فرو رفته انسان است.



تعریف شخصیت در روانشناسی

شخصیت یعنی "مجموعه‌ای از رفتار تکراراً شونده و شیوه‌های تفکر و احساسات و هیجانات"



شخصیت بیشتر مواقع در گفتگوی عامیانه با مفهوم رفتار اشتباه گرفته می شود.

انواع آزمونهای شخصیتی

آزمونهای شخصیتی از چند وجه قابل تقسیم بندی هستند :

۱* بر اساس الگوی سلامتی روانی که شامل :

الف * آزمونهای سنجش افراد بهنجار یا طبیعی

مانند آزمونهای پنج عامل شخصیتی نئو، اینیاگرام، CPI، MBTI و

ب* آزمونهای سنجش افراد نابهنجار یا بررسی اختلالات روانی و شخصیتی

مانند آزمونهای چند وجهی مینوسوتا MMPI و آزمون میلون MCMI

۲* آزمونهای شخصیت سنج یا رفتارسنج

آزمونهای سنجش رفتار مانند دیسک

آزمونهای سنجش شخصیت مانند : پنج عاملی نئو، اینیاگرام، CPI، MBTI

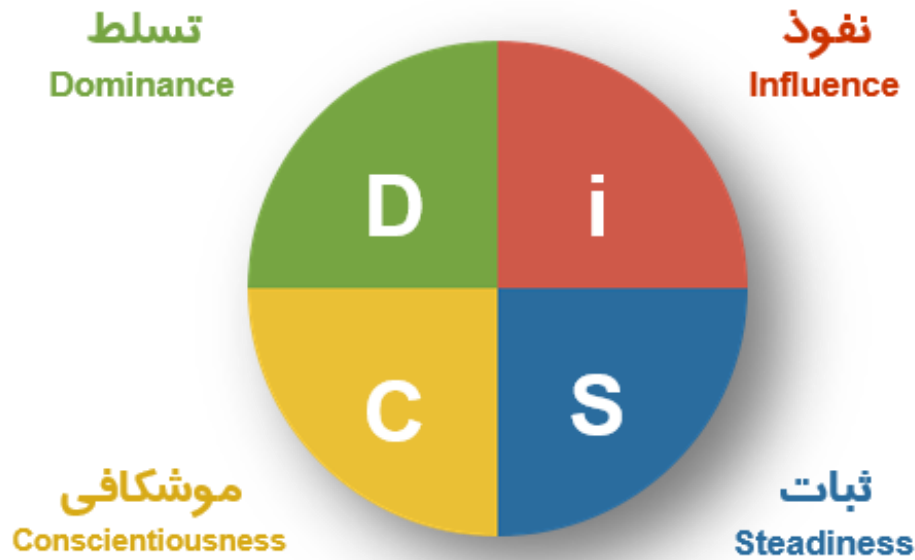
رفتارشناسی به روش DISC

Dominance الگوی رفتاری سلطه گر

Influencer الگوی رفتاری تاثیرگذار

Steadiness الگوی رفتاری ثبات

Conciseness الگوی رفتاری وظیفه محور



الگوی رفتاری سلطه گری D در DISC



قدرت
سرعت
مسئولیت
من برنده ام
کار نشد نداره

الگوی رفتاری تاثیر گذاری | در DISC



با شور
تاثیرگذار
خوش بین
اهل مشارکت
بیزار از حذف

الگوی رفتاری ثبات S در DISC



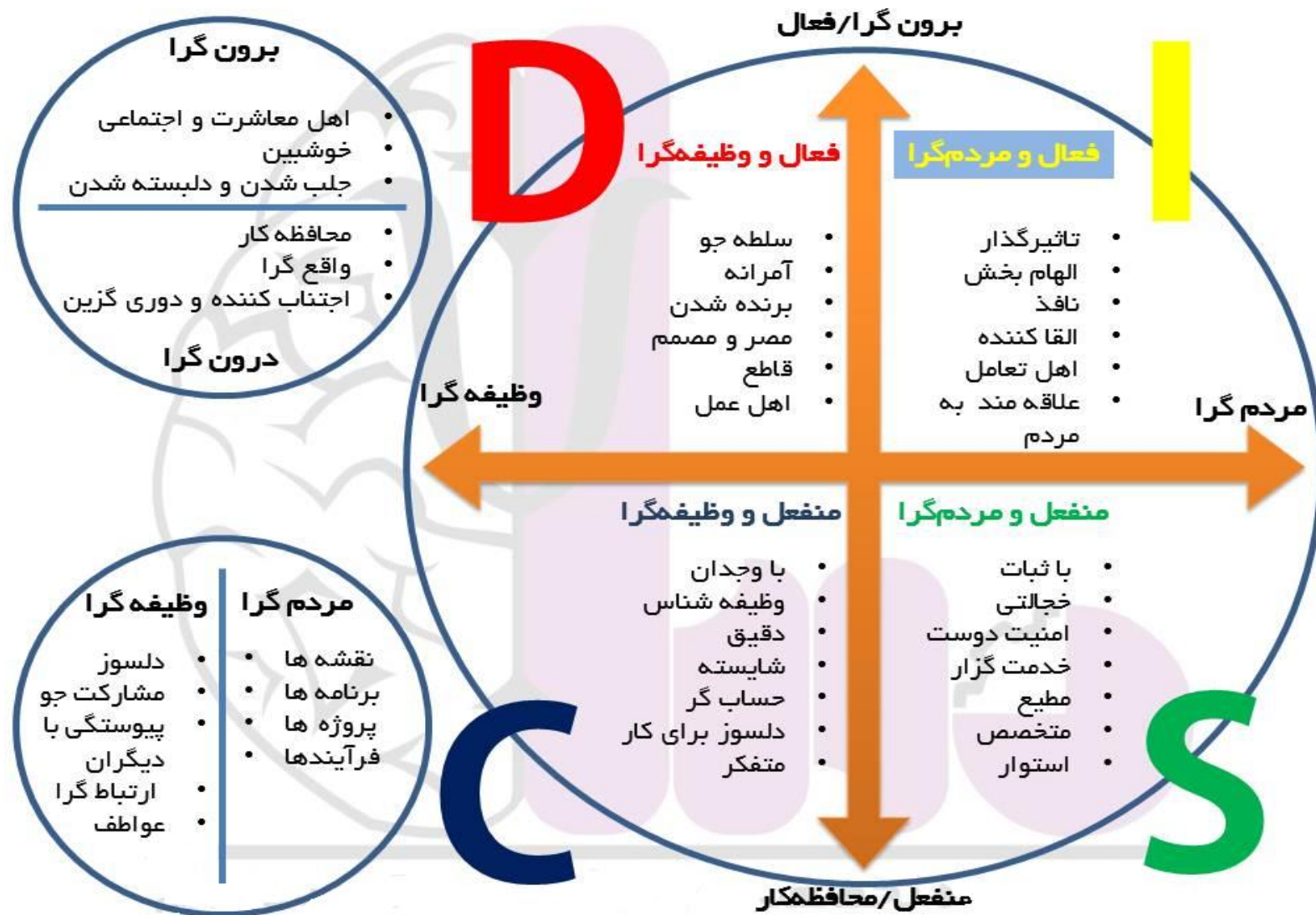
صبور
آرامش
صداقت
اهل خانواده
اهل همکاری

الگوی رفتاری وظیفه محور C در DISC



تفکر
تحقیق
ریزبین
دقت بالا
تصمیم گیری

رفتارشناسی به روش DISC

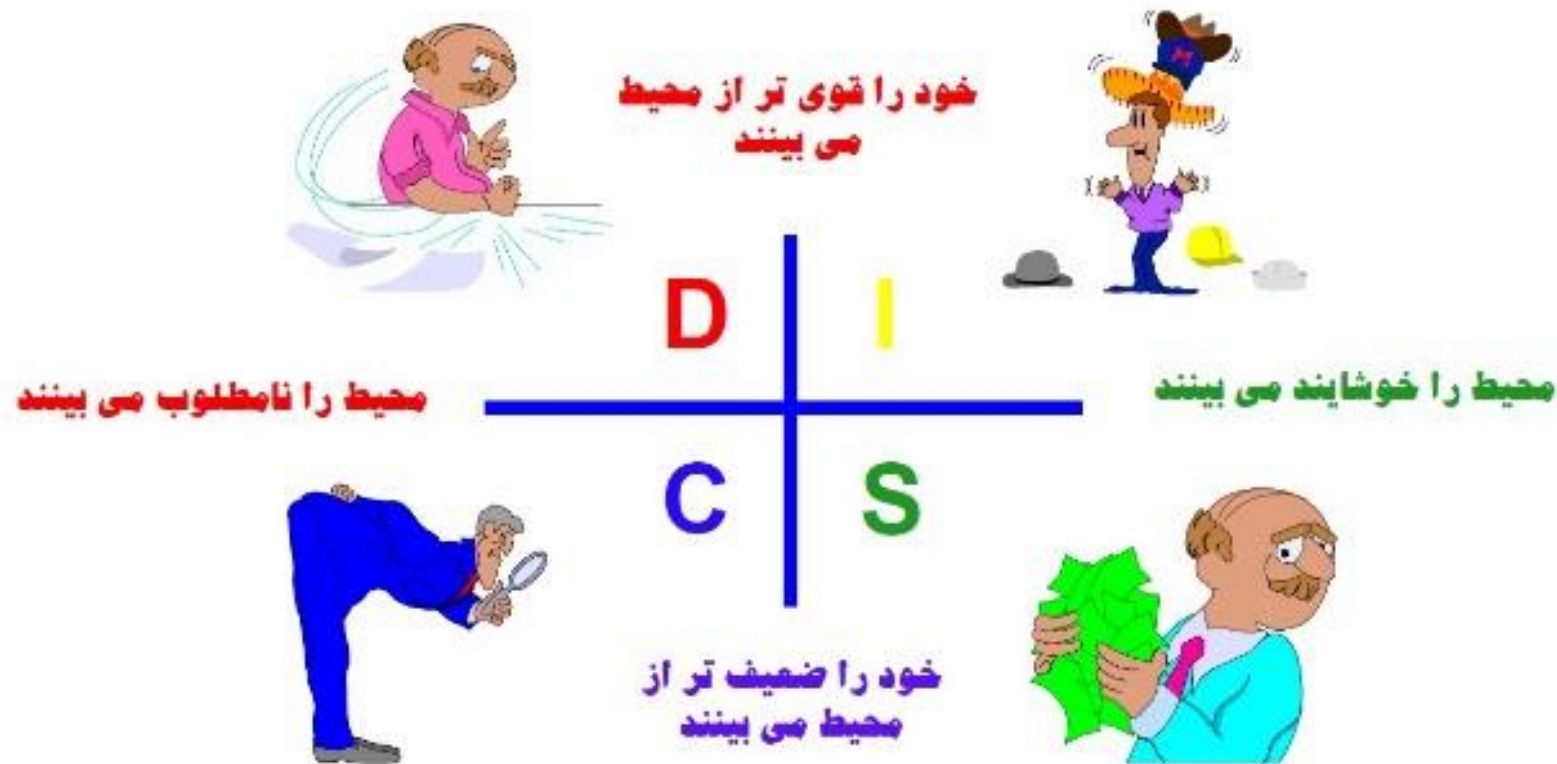


رفتارشناسی به روش DISC

Dominance

DiSC Personal Profile System
Dimensions of Behavior

Influence



Conscientious

Steadiness

مشاهدات مدل رفتاری سلطه گر D

نحوه صحبت: سریع و معمولاً با صدای بالا

علاقه: ورزش ها و بازی های رقابتی

به نمایش گذاشتن: تقدیر نامه، جوایز و

تصویرشان به همراه افراد مهم

مدل انگیزشی: تقابل های فردی

محدودیت ها: بسیار کم تحمل، بعضاً زیاده خواه

نگرانی: مورد سوء استفاده واقع شدن

مشاهدات مدل رفتاری افراد **تاثیر گذار** ۱

نحوه صحبت: با اشتیاق و علاقه، تمایل به گپ زدن
علايق: فعاليت های مردمی
به نمایش گذاشتن: یادبودهای دوستان و مشتریان
مدل انگیزشی: شناخته شدن در اجتماع
محدودیت ها: تا حدودی سازمان نیافته
نگرانی: عدم مقبولیت فردی و مورد قبول
و توجه قرار نگرفتن

مشاهدات مدل رفتاری افراد باثبات S

نحوه صحبت: ساختار یافته، منطقی و با آوایی ملایم

علاقه: فعالیت های خانوادگی، فعالیت در گروه های کوچک

به نمایش گذاشتن: عکس های خانوادگی، گل و گیاه در محیط کار

مدل انگیزشی: پروژه های تیمی و کمک به دیگران

محدودیت ها: مقابله در برابر تغییر

نگرانی: ریسک پذیری و مقابله طلبی

مشاهدات مدل رفتاری افراد وظیفه محور C

نحوه صحبت: معمولاً با صدای یکنواخت و احساس کم، خیلی دقیق

علاقه: پروژه های انفرادی

به نمایش گذاشتن: جدال، نمودارها و مطالب عملیاتی

مدل انگیزشی: برنامه ریزی خوب، سر وقت بودن،

فعالیت های گروهی کوچک

محدودیت ها: بیش از حد منتقد از خود و دیگران

نگرانی: انتقاد از کار و اشتباهات خود

آزمون شخصیت مایرز – بریگز Myers-Briggs Type Indicator

آزمون **MBTI** بر اساس مفاهیم شخصیت شناسی پرفسور یونگ پایه گذاری شد.

What's Your Personality Type?

Use the questions on the outside of the chart to determine the four letters of your Myers-Briggs type.
For each pair of letters, choose the side that seems most natural to you, even if you don't agree with every description.

1. Are you outwardly or inwardly focused? If you:

- Could be described as talkative, outgoing
- Like to be in a fast-paced environment
- Tend to work out ideas with others, think out loud
- Enjoy being the center of attention

then you prefer

E
Extraversion

- Could be described as reserved, private
- Prefer a slower pace with time for contemplation
- Tend to think things through inside your head
- Would rather observe than be the center of attention

then you prefer

I
Introversion

2. How do you prefer to take in information? If you:

- Focus on the reality of how things are
- Pay attention to concrete facts and details
- Prefer ideas that have practical applications
- Like to describe things in a specific, literal way

then you prefer

S
Sensing

- Imagine the possibilities of how things could be
- Notice the big picture, see how everything connects
- Enjoy ideas and concepts for their own sake
- Like to describe things in a figurative, poetic way

then you prefer

N
Intuition

ISTJ

Responsible, sincere, analytical, reserved, realistic, systematic. Hardworking and trustworthy with sound practical judgment.

ISFJ

Warm, considerate, gentle, responsible, pragmatic, thorough. Devoted caretakers who enjoy being helpful to others.

INFJ

Idealistic, organized, insightful, dependable, compassionate, gentle. Seek harmony and cooperation, enjoy intellectual stimulation.

INTJ

Innovative, independent, strategic, logical, reserved, insightful. Driven by their own original ideas to achieve improvements.

ISTP

Action-oriented, logical, analytical, spontaneous, reserved, independent. Enjoy adventure, skilled at understanding how mechanical things work.

ISFP

Gentle, sensitive, nurturing, helpful, flexible, realistic. Seek to create a personal environment that is both beautiful and practical.

INFP

Sensitive, creative, idealistic, perceptive, caring, loyal. Value inner harmony and personal growth, focus on dreams and possibilities.

INTP

Intellectual, logical, precise, reserved, flexible, imaginative. Original thinkers who enjoy speculation and creative problem solving.

3. How do you prefer to make decisions? If you:

- Make decisions in an impersonal way, using logical reasoning
- Value justice, fairness
- Enjoy finding the flaws in an argument
- Could be described as reasonable, level-headed

then you prefer

T
Thinking

- Base your decisions on personal values and how your actions affect others
- Value harmony, forgiveness
- Like to please others and point out the best in people
- Could be described as warm, empathetic

then you prefer

F
Feeling

4. How do you prefer to live your outer life? If you:

- Prefer to have matters settled
- Think rules and deadlines should be respected
- Prefer to have detailed, step-by-step instructions
- Make plans, want to know what you're getting into

then you prefer

J
Judging

- Prefer to leave your options open
- See rules and deadlines as flexible
- Like to improvise and make things up as you go
- Are spontaneous, enjoy surprises and new situations

then you prefer

P
Perceiving

ESTP

Outgoing, realistic, action-oriented, curious, versatile, spontaneous. Pragmatic problem solvers and skillful negotiators.

ESFP

Playful, enthusiastic, friendly, spontaneous, tactful, flexible. Have strong common sense, enjoy helping people in tangible ways.

ENFP

Enthusiastic, creative, spontaneous, optimistic, supportive, playful. Value inspiration, enjoy starting new projects, see potential in others.

ENTP

Inventive, enthusiastic, strategic, enterprising, inquisitive, versatile. Enjoy new ideas and challenges, value inspiration.

ESTJ

Efficient, outgoing, analytical, systematic, dependable, realistic. Like to run the show and get things done in an orderly fashion.

ESFJ

Friendly, outgoing, reliable, conscientious, organized, practical. Seek to be helpful and please others, enjoy being active and productive.

ENFJ

Caring, enthusiastic, idealistic, organized, diplomatic, responsible. Skilled communicators who value connection with people.

ENTJ

Strategic, logical, efficient, outgoing, ambitious, independent. Effective organizers of people and long-range planners.

انواع ترجیح های شخصیتی از دیدگاه مایرز بریگز:

Extraversion برونگرا vs. Introversion درونگرا

Sensing حسی vs. Intuitive شهودی (ثمی)

Thinking متفکر vs. Feeling احساساتی

Judging قضاوتگرا vs. Perceiving دریافتگرا

تیپ شخصیتی (MBTI) به چه سوالاتی پاسخ می دهد؟

آزمون تیپ شخصیتی تلاش می کند به چهار سوال زیر پاسخ دهد:

۱. منشأ انرژی درونی ؟ درونگرا یا برونگرا **I vs. E**
۲. نحوه جمع آوری اطلاعات؟ شهودی یا حسی **N vs. S**
۳. نحوه تصمیم گیری و قضاوت؟ احساساتی یا متفکرانه **T vs. F**
۴. نحوه ساماندهی به محیط ؟ قضاوتگرا یا دریافتگرا **P vs. J**

Introversion |

مشخصات انسانهای درونگرا



آرام و صبور
محافظه کار
معمولا خجالتی بنظر میرسند
کمتر وارد گفتگو می شوند
رفتار یکنواخت و متعادل
زمان زیادی با خود سپری میکنند
دوستان کم عمق رابطه زیاد
قبل از حرف زدن خوب فکر می کنند

Introversion

مشخصات انسانهای درونگرا



انفرادی کار کردن در پروژه
شناختشون سخته
حساس روی اطلاعات شخصی و خصوصی
اول فکر بعد عمل
با دیگران خسته‌اشون میکنه
مکالمات تلفنی کوتاه و مفید
ترجیحشون نوشتن تا صحبت

Extraversion E

مشخصات انسانهای برونگرا

از صحبت با دیگران انرژی میگیرند
شناخت آسان
دوستان زیاد
پیشقدم در آشنائی
اطلاعات شخصی در دسترس
با هر کسی حرفی دارند
تنهایی آفسرده می شوند



Extraversion E

مشخصات انسانهای برونگرا

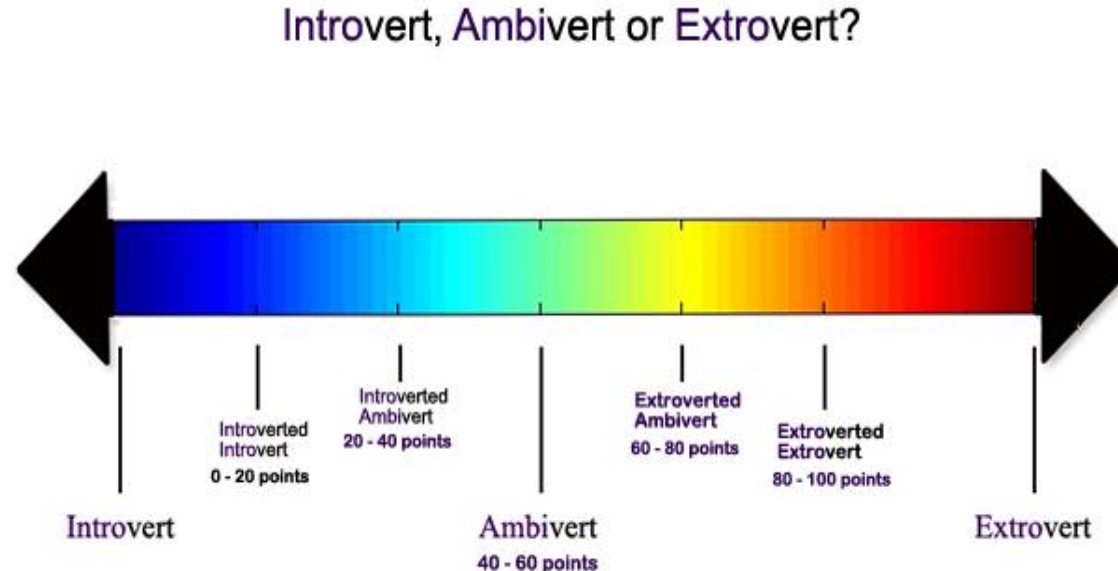


اول صحبت میکنند بعد گوش می کنند
عاشق کار گروهی
با صدای بلند فکر می کنند
اول عمل می کنند بعد فکر
در کارهای طولانی خسته و عصبی

Extraversion برونگرا vs. Introversion درونگرا

شخصیت بینابینی هم بنام Ambivert وجود دارد که هم از خصوصیات درونگرایی هم از خصوصیات برونگرایی می تواند بطور همزمان دارا باشد.

همه ما انسانها مطلقا درونگرا یا برونگرا نیستیم بلکه درمیانه نمودار زیر هستیم.



Sensing حسی vs. Intuitive شهودی

من ترجیح می دهم اطلاعات را از دنیای اطرافم بر اساس حواس

پنجگانه و واقعیت دریافت کنم. **Sensing حسی**

من ترجیح می دهم کلی نگر بوده و بدنبال ارتباط میان
اطلاعات و در نظر احتمالات و حس ششم و الهامات درونی

مطالب رو جمع آوری کنم. **intuitive شهودی**



Sensing حسّی vs. Intuitive شهودی

نحوه مراحل جمع آوری اطلاعات حسّی

A-B-C-D-E-F-G-H-I-J-K-L-M-N-O-P-Q-R-S.....X-Y-Z

قدم به قدم مرحله به مرحله با دقت و وسواس زیاد

نحوه مراحل جمع آوری اطلاعات شهودی

A.....D.....K.....F.....W.....P.....X.....V.....Z

از یک مرحله به چند مرحله جلوتر بدون توالی دقیق و مشخص

Sensing حسی vs. Intuitive شهودی

تفسیر ذهنیت یک فرد حسی و شهودی از تصویر زیر چیست؟



شخصیت حسی: توجه به جزئیات شی
در مورد اندازه، حجم، رنگ و جنس لیوان صحبت میکند
کمتر در مورد برند استارباکس صحبت میکند.

شخصیت شهودی: توجه به کلیات شی
تمرکز بر روی برند استارباکس و شروع میکنند به تعریف
خاطرات سفری که به کافی شاپ استارباکس مثلا در دبی
داشتند بجای تمرکز بر روی مشخصات خود لیوان

Sensing

S

مشخصات انسانهای حسی



عاشق کارهای عملی ساختن و سوار کردن
واقع بین و عملگرا
آمار و ارقام واقعی
انجام کارهای عملی و قابل اجرا
استفاده از مهارتهای عملی
لذت بردن از زمان حال و اکنون
نداشتن دغدغه از آینده دور

Sensing



S

مشخصات انسانهای حسی

برای حل مسئله از تجربیات شخصی استفاده می کنند
به ندرت اشتباه در مورد واقعیتها
بی توجه به الهامات درونی
ابتدا از جزئیات بعد رسیده به کلیات
جمع آوری اطلاعات گام به گام
عاشق کارهای تکراری
زمانی تجربه دیگران مفید که قابل
اندازه گیری و مشاهده باشد

Intuitive

N

مشخصات انسانی شهودی



استعاره و تشبیه زیاد
الهامات درونی و حس ششم
تمرکز بر چند موضوع همزمان
بدنیال امکانات جدید
بدنبال کشف جدید
عاشق نظریه پردازی
از هر دری سخنی

Intuitive

N

مشخصات انسانهای شهودی

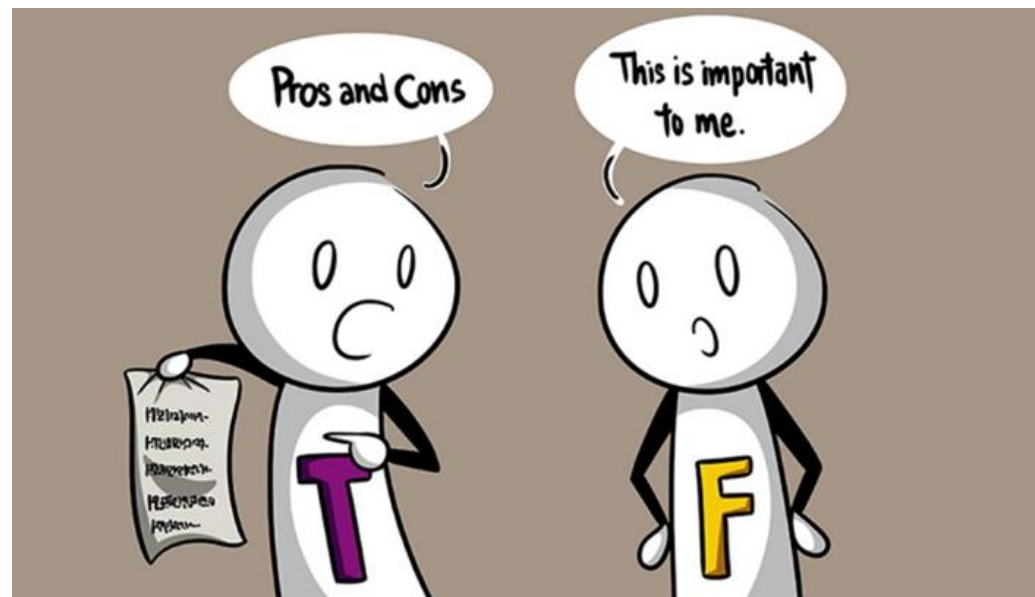


ابتدا کلیات در صورت نیاز جزئیات
توجه به کاربرد و ویژگی ها
توجه کمتر به محیط اطراف
خسته شدن از تکرار و جزئیات
عاشق مسائل پیچیده و جدید
علاقمند فراگیری مهارت جدید
اشتباه در مورد واقعیتها
مشکل پرش افکار و عدم تمرکز

Felling احساساتی vs. Thinking متفکرانه

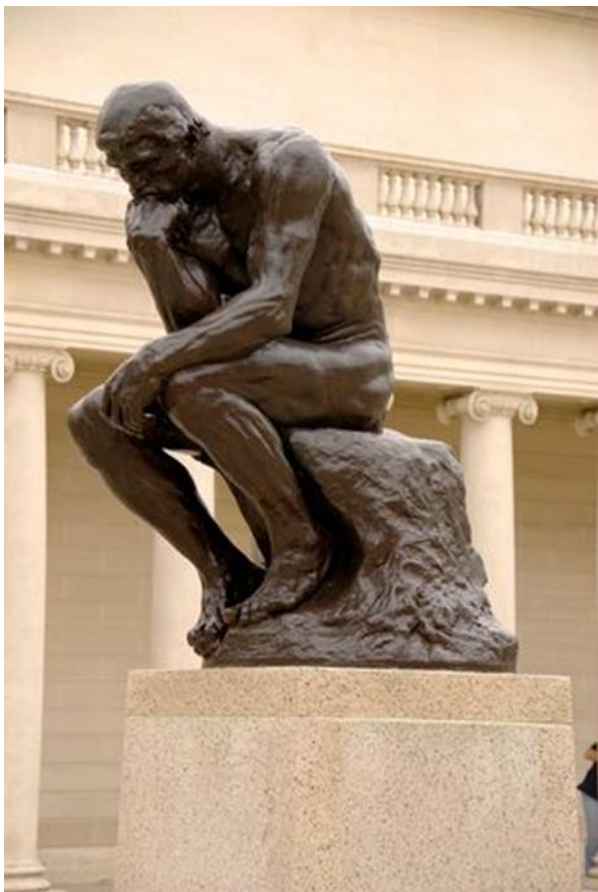
من ترجیح می دهم بر اساس اصول و استانداردهای پذیرفته شده و منطقی تصمیم گیری کنم و اهل استدلال هستم. **Thinking T منطقی**

من ترجیح می دهم براساس ارزشهای شخصی و تاثیر تصمیمات روی دیگران تصمیم گیری نمایم اصطلاحا دوست ندارم و دوست ندارم ها. **Felling احساساتی**



Thinking – T

مشخصات انسانهای متفکر یا منطقی



همه چیز بر اساس سود و زیان
ارتباطات بر اساس عقل و منطق
صحبت در مورد نتیجه کار
قدرت تجزیه تحلیل بالا
معمولا رک و صریح الهجه
به اندیشه دیگران کار دارند
اجرای عدالت مهمتر از رفاقت
کمتر تحت تاثیر احساسات و عواطف

Thinking – T

مشخصات انسانهای متفکر یا منطقی



سرسخت و بدون انعطاف
صداقت مهمتر از رعایت ادب
منطقی و منصف
تفکر سوم شخصی
بشدت انتقادگر
پذیرای انتقاد دیگران
خداشه دار کردن احساسات دیگران
رسیده به نتیجه بر اساس تحلیل منطقی

Feeling

F

مشخصات انسانهای احساسی



معیار تصمیم گیری دوست دارم دوست ندارم
هم دل و مهربان
صحبت از روابط عاطفی و احساسات
الویت ادب نسبت به صداقت
عاشق شنیدن تعریف و تمجید از آنها
تفاوت تصمیم گیری برای دوستان
آنها را سبب گرما در روابط اند
بدنبال خوب و بد در رفتار دیگران

Feeling F

مشخصات انسانهای احساسی



صحبت از خواسته‌هایشان دشوار است
رودربایستی با غریبه‌ها
مشکل در ابراز مخالفت
در برابر انتقاد کم ظرفیت
ارزشهای شخصی پررنگ
در جمع فکر میکند از او انتقاد می‌شود
استاد هماهنگی با دیگران
عاشق همدردی با دیگران
تلاش برای راضی کردن همه

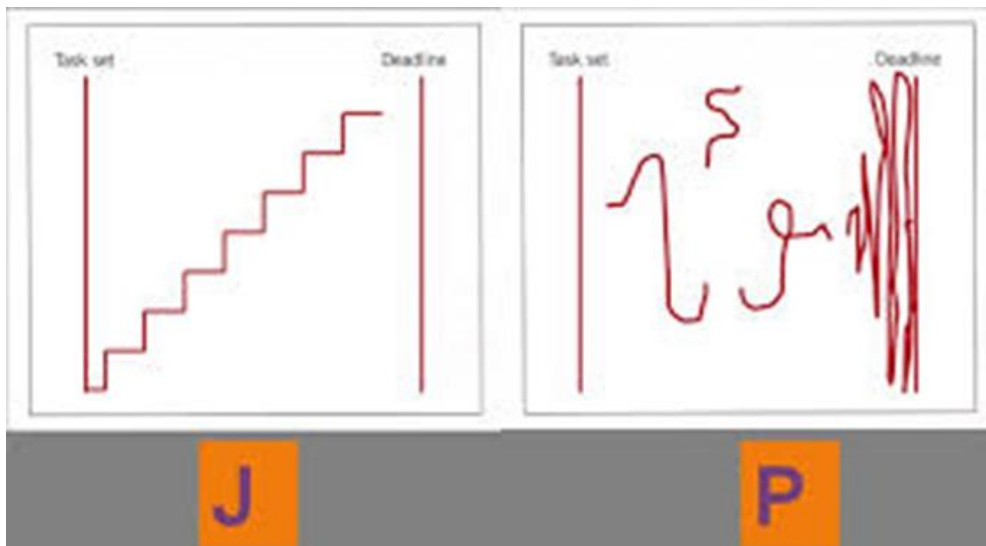
Judger قضاوت‌گرا vs. Perceiver دریافت‌گرا

من ترجیح می‌دهم کارها را از قبل برنامه‌ریزی کنم و ترجیح می‌دهم در مورد موضوعات بسرعة تصمیم‌گیری بکنم.

Judger J قضاوت‌گرا

من ترجیح می‌دهم در کارهای خودم از قبل برنامه‌ریزی نکنم و مطابق با ضرورت و نیاز در لحظه دست به کار بشوم.

Perceiver P دریافت‌گرا



Judger J

مشخصات انسانهای قضاوتگرا



بسرعت تصمیم گیری و اجرا
محیط اطراف سازمان یافته و منظم
فهرست دقیق کارها تا چند ماه بعد
در صورت جابجای برنامه ها بهم میریزند
هر چیزی دقیقا سر جای خودش باید باشد
پیش از شروع پروژه همه نیازها مشخص
به موقع و سروقت در قرارها
برنامه ریزی در چارچوب دقیق زمانی

Judger J

مشخصات انسانهای قضاوتگرا



آغاز هر پروژه بعد از اتمام پروژه قبلی
استراحت پس از پایان کار
تسلط کامل روی کل کار یا پروژه
تا پایان کار قبل پذیرای پروژه جدید نیست
تصمیم گیری سریع در کار
بدنبال ساختار و نظم کاری
متنفر از غافلگیری و سورپرایز
تمرکز بر روی وظایف خود

Perceiver

P

مشخصات انسانهای دریافتگرا



تعویق تصمیم گیری ها تا زمان ممکن
محیط کار و زندگی آشفته
استراحت و تفریح در حین کار
عاشق جمع آوری اطلاعات
تصمیم گیری کند و لاک پشتی
عاشق سورپرایز و غافلگیری
تعویق کارهای سخت و ناخوشایند
دغدغه آزادی عمل در کار

Perceiver

P

مشخصات انسانهای دریافتگرا



انعطاف پذیر و تطبیق یافته
تصمیم در دقیقه ۹۰
شیوه کاری شخصی دارند
اجرای چندین پروژه همزمان
نداشتن دغدغه برنامه ریزی
عاشق شروع کار جدید
انجام کارها و زمان بندی ذهنی
نداشتن مشکل در تغییرات لحظه‌ای

الگوی پنج عاملی شخصیتی Neo

Costa and McCrae



Paul Costa

1964 - B.A., Clark University,
in psychology
1968 - M.A., Univ. of Chicago,
in human development
1970 - Ph.D., Univ. of Chicago,
in human development



Robert McCrae

1971 - B.A., Michigan State University
in philosophy
1974 - M.A., Boston University,
in personality psychology,
1976 - Ph.D., Boston University,
in personality psychology,



آزمون پنج عاملی Neo 5

پاول کاستا

رابرت مک کری

برونگرایی E

روان‌نژندی یا عصبیت N

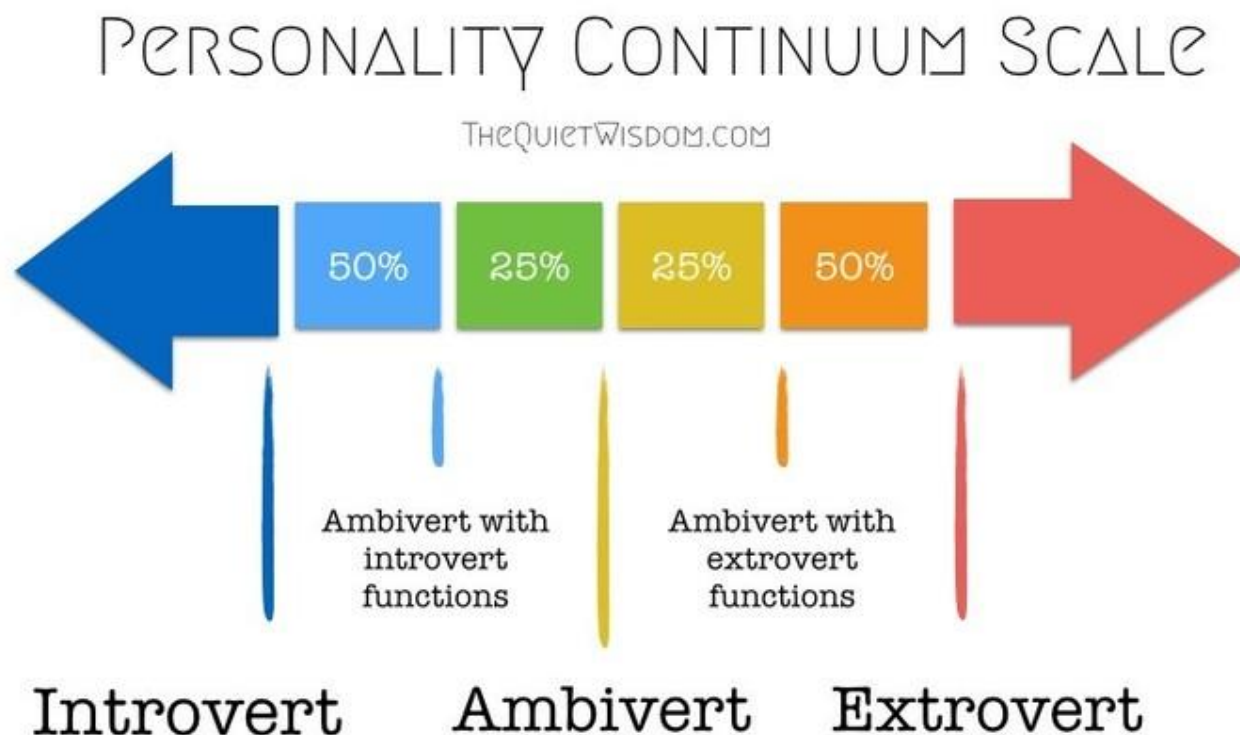
باز بودن به تجربه O

توافق پذیری A

وجدانی بودن C

بررسی صفت برونگرایی در Neo

برونگرایی در الگوی پنج عاملی نئو



فردی است که اجتماعی
پرانرژی و جسور
قاطع

جامعه پذیرتر
علاقمند به مشارکت

صفات زیرمجموعه برونگرایی در Neo



E1 Warmth

صمیمیت

E2 Gregariousness

جمع گرایی

E3 Assertiveness

قاطعیت

E4 Activity

جنب و جوش (فعالیت)

E5 Excitement Seeking هیجان خواهی

E6 Positive Emotions هیجان های مثبت

E1 صمیمیت از برونگرایی

صمیمیت بالا = رابطه بین فردی بهتر و موثر
حالت دوستانه با دیگران



NELSON
MANDELA

1918-2013

صمیمیت پایین = رسمی و محافظه کار
لزوما کینه توزی ندارند

E2 جمع گرایی از برونگرایی



The gregarious children enjoyed working together.

gregarious

جمع گرایی بالا = رابطه بین فردی بهتر و موثر و
علاقه به حضور در جمع های جدید و تازه

جمع گرایی پایین = علاقه به تنهایی و دنیای درونی
لزوما منزوی نیستند

E3 قاطیعت از برون‌گرایی



قاطیعت بالا = افراد مسلط با تحکم و پیشرو
و پیشگام با قدرت نه گفتن بسیار آسان

قاطیعت پایین = بجای متن دوست دارند در حاشیه
قرار گیرند و قدرت نه گفتن ندارند

E4 فعالیت از برونگرایی



فعالیت بالا = ضرب آهنگ تند در زندگی
پر شور و پر انرژی با زندگی پرتحرک

فعالیت پایین = آهنگ آرام و کند در زندگی
لزوما تنبل یا سهل انگار نیستند

E5 هیجان خواهی از برونگرای



هیجان خواهی بالا = مشتاق و حریص هیجان
عاشق سرعت و ارتفاع و خطر و ریسک

هیجان خواهی پایین = شیوه زندگی عادی بجای
پرداختن به هیجانات زیاد

E6 هیجان‌های مثبت از برونگرایی



هیجان مثبت بالا = تمایل به تجربیاتی مثل شادی
لذت و عشق دارند براحتی قهقهه می‌زنند.

هیجان مثبت پایین = لزوماً افراد ناشادی نیستند
بلکه آدم‌های شلوغ و پرسروصدا و باروحیه‌ای
نیستند.

بررسی صفت روان‌نژندی در Neo

روان‌نژندی در الگوی پنج عاملی نئو

روان‌نژندی نشانه وضعیت سازگاری فرد با دنیای اطراف

روان‌نژندی شامل تمام هیجانیات منفی از جمله :
اضطراب، استرس، افسردگی، خشم و کینه توزی است

افزایش روان‌نژندی = قدرت کمتر در کنترل تکانش
کاهش کنترل تکانش = درجه کم در انطباق پذیری



صفات زیرمجموعه روان‌نژندی در Neo

روان‌نژندی یا روان رنجوری یا عصیبت در الگوی پنج عاملی شخصیتی نئو در آزمون ۲۴۰ سواله یا آزمون بلند خود به ۶ صفت اختصاصی‌تر تقسیم بندی می شود که شامل صفات زیر می باشد:



N1 Anxiety

اضطراب

N2 Hostility

خشم و کینه توزی

N3 Depression

افسردگی

N4 Self-consciousness

هشیاری به خود(شرم)

N5 Impulsiveness

تکانشگری

N6 Vulnerability to Stress

آسیب پذیری از استرس

N1 اضطراب از آسیب پذیری از استرس

اضطراب بالا = افراد نگران , ترسیده , دغدغه مدار
عصبی وحشت زده و پرتنش

اضطراب پایین = افراد راحت و آرام
اهل ستیزه جوئی و رفتار مضطرب نیستند



N2 خشم و کینه توزی از روان نژندی



خشم و کینه توزی بالا = افراد دارای احساس
درماندگی و ناکامی + زود از کوزه در رفتن

خشم و کینه توزی پایین = افراد خونسرد
با هر مسئله حتی سخت آشفته نمی شوند

N3 افسردگی از روان‌نژندی



افسردگی بالا = افراد مستعد گناه, غم, ناامیدی
تنهایی و انزوا, بسرعت ناامید و سرخورده

افسردگی پایین = افراد بندرت دچار غم و گناه
شده اما ضرورتاً افراد شادی نیستند.

N4 هشیاری به خود(شرم) از روان‌نژندی



شرم بالا = احساس خجالت و دستپاچگی
ناراحتی در روابط بین فردی و خجالتی بودن

شرم پایین = در موقعیتهای اجتماعی برآشفته
و مضطرب نیستند ولی لزوما سخنران نیستند

N5 تکانش‌گری از روان‌نژندی



تکانش‌گری بالا = عدم کنترل سائق‌ها و هوس‌ها
در برابر خواسته‌ها و تمایلات آنی (غذا , سیگار
و مالکیت افراد) غیرقابل کنترل

تکانش‌گری پایین = قدرت مقابله بالا در برابر
هوس‌ها و سائق‌ها و ظرفیت بالا روانی

N6 آسیب پذیری از استرس از روان‌نژندی

آسیب پذیری از استرس بالا = در موقعیتهای
دشوار احساس ناتوانی در انجام کارهای عادی
و حتی روزانه خود



آسیب پذیری از استرس پایین = امکان کنترل
شرایط دشوار در موقعیتهای بغرنج

صفات زیرمجموعه باز بودن به تجربه در Neo

باز بودن ذهن به تجربه جدید یا باز بودن تجربه در الگوی پنج عاملی شخصیتی نئو در آزمون ۲۴۰ سواله یا آزمون بلند خود به ۶ صفت اختصاصی تر تقسیم بندی می شود که شامل صفات زیر می باشد:



01 Fantasy

02 Aesthetics

03 Feelings

04 Actions

05 Ideas

06 Values

تخیل

زیبائی شناسی

عواطف

کنش ها

دیدگاه

ارزش ها

01 تخیل از باز بودن به تجربه



تخیل بالا = قدرت خیال پردازی از آینده
خلاقیت بالا

تخیل پایین = افکار عادی دارند و ترجیح
می دهند ذهن خود را کنترل کنند

02 زیبائی شناسی از باز بودن به تجربه

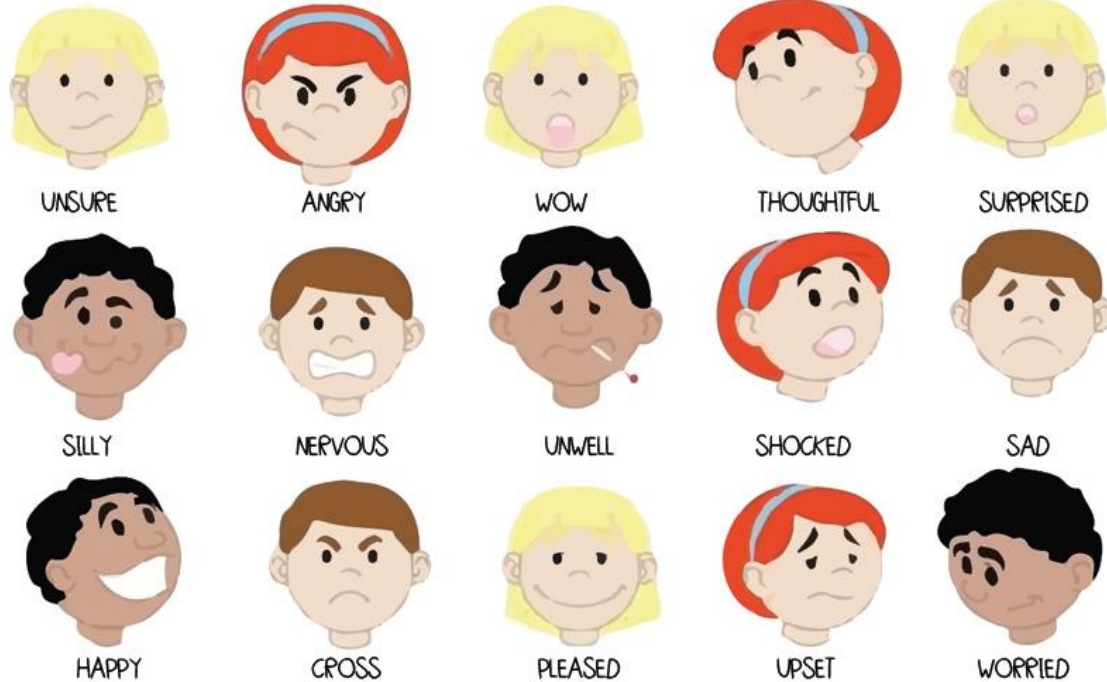


زیبائی شناسی بالا = احساس ژرف نسبت به هنر
عاشق شعر و موسیقی و سینما و تئاتر

زیبایی شناسی پایین = هیچ هنری هیچ تاثیری بر
آنها ندارد احساسی نسبت به شعر و موسیقی و
دیدن تئاتر ندارند

03 عواطف از باز بودن به تجربه

How am I feeling?



دسترسی به عواطف بالا = توانائی درک عواطف
و هیجانات خود و تفکیک و تمیز آنها

دسترسی به عواطف پایین = عدم درک
تفاوتهای بین حالات هیجانی و احساسات
درونی

04 کنش‌ها از باز بودن به تجربه

باز بودن به کنش‌ها بالا = علاقمندی برای انجام کارها
و فعالیتهای جدید مثل رفتن به محلهای جدید یا
امتحان غذاهای جدید

باز بودن به کنش‌ها پایین = در برابر تغییرات بشدت
مقاومت کرده و فقط موارد امتحان شده مورد تایید



05 دیدگاه از باز بودن به تجربه



باز بودن به دیدگاه ها بالا = کنجکاوی فیلسوفانه
مشتاق شنیدن نظرات و دیدگاههای مخالف

باز بودن به دیدگاه ها پایین = کنجکاوی محدود
عدم علاقه یا تحمل شنیدن صدای مخالف

06 ارزش‌ها از باز بودن به تجربه

باز بودن به ارزش‌ها بالا = آمادگی بازبینی ارزشهای اجتماعی، سیاسی، فرهنگی و مذهبی

باز بودن به ارزش‌ها پایین = محافظه کار بودن و مخالفت با تغییر و تعصب قومی و قبیله ای و مذهبی-سیاسی



بررسی صفت توافق پذیری در Neo

توافق پذیری ذهن در الگوی پنج عاملی نئو

توافق پذیری همانند برونگرایی تاکید بر روی روابط بین فردی دارد.

افراد توافق پذیر انسانهای مشتاق، نودوست و همدرد مشکلات دیگران مشتاق کمک کردن به افراد هستند

افراد با توافق پذیری بالا جنبه های مثبت سلامت اجتماعی و روانی را دربر می گیرد. افراد موافق از افراد مخالف محبوب تر هستند.



صفات زیرمجموعه توافق پذیری در Neo

باز بودن ذهن به تجربه جدید یا باز بودن تجربه در الگوی پنج عاملی شخصیتی نئو در آزمون ۲۴۰ سواله یا آزمون بلند خود به ۶ صفت اختصاصی تر تقسیم بندی می شود که شامل صفات زیر می باشد:



A1 Trust	اعتماد
A2 Straightforwardness	سادگی
A3 Altruism	نوع دوستی
A4 Compliance	تبعیت
A5 Modesty	تواضع
A6 Tendermindedness	درک دیگران

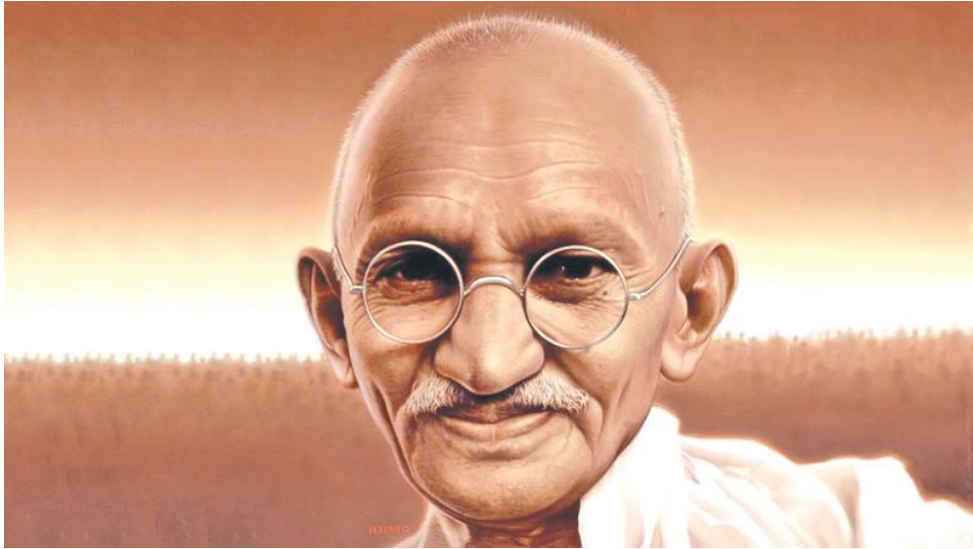
A1 اعتماد از توافق پذیری



اعتماد بالا = دیگران قابل اعتماد هستند
تمام انسانها قابل اعتماد هستند مگر عکسش
ثابت بشه

اعتماد پایین = هیچ کسی قابل اعتماد نیست
تمام انسانها خلافکار و گناهکارند مگر بتوانند
بی گناهی خود را ثابت کنند

A2 سادگی از توافق پذیری



سادگی بالا = افراد ساده و مخلص و بی ریا
از نظر افراد غیر ساده آنها انسانهای کوتاه فکر و هالو

سادگی پایین = تمایل به طفره رفتن از واقعیت
لزوماً عصر صادق یا سواستفاده گر نیستند اما
برخی از آنها می توانند حيله گر و چاپلوس و
فریبکار باشند

A3 نوع دوستی از باز بودن به تجربه

نوع دوستی بالا = افرادی که به فکر مسائل و مشکلات
قشر آسیب پذیر جامعه بوده و مشتقانه به افراد
محروم جامعه کمک می کنند



نوع دوستی پایین = دغدغه مشکلات دیگران را
نداشته و بدنبال مسائل و مشکلات خود هستند

A4 تبعیت از توافق پذیری

تبعیت بالا = کنترل پر خاشگری و بخشیدن خطاها،
اشتباهات دیگران و اهل همکاری بجای رقابت



تبعیت پایین = پر خاشگری بالا و بشدت رقابت جو
و نشان دادن خشم در مواقع غیر ضروری

compliance is defined as an individual's typical response to conflict.

A5 تواضع از توافق پذیری

تواضع بالا = افراد فروتن دارای نادیده گرفتن
منافع خود

تواضع پایین = حس برتری و خاص و ویژه بودن دارند
بنظر از خود راضی و مکتر هستند



A6 درک دیگران از توافق پذیری



درک دیگران بالا = افراد دارای احساس همدلی و توجه
به دیگران برای حل مسائل آنها و اهل رحم و شفقت

درک دیگران پایین = افراد سرسخت که کمتر تحت تاثیر
مشکلات دیگران قرار می گیرند

بررسی صفت وجدانی بودن در Neo

وجدانی بودن در الگوی پنج عاملی نئو

وجدانی بودن در مجموع کنترل تکانش‌ها و سائق‌های ماست

افراد وجدانی دارای هدف و خواسته‌های قوی و از پیش تعیین شده بوده است.

افراد با ویژگی شخصیتی وجدان بالا در کارهایی آکادمیک و علمی بسیار موفق هستند.

****افراد با وجدان پایین لزوماً افراد بی اخلاق و بدذاتی نیستند بلکه تلاش آنها برای رسیدن به موفقیت و سخت کوشی کم هست.**



صفات زیر مجموعه وجدانی بودن در Neo

وجدانی بودن در الگوی پنج عاملی شخصیتی نئو در آزمون ۲۴۰ سواله یا آزمون بلند خود به ۶ صفت اختصاصی تر تقسیم بندی می شود که شامل صفات زیر می باشد:



C1 Competence

شایستگی

C2 Order

نظم

C3 Dutifulness

وظیفه شناسی

C4 Achievement Striving تلاش برای موفقیت

C5 Self-Discipline

نظم درونی (پیگیری)

C6 Deliberation

انعطاف ناپذیری

C1 شایستگی از وجدانی بودن



شایستگی بالا = احساس توانایی و مفید بودن
در کار و وظیفه محوله

شایستگی پایین = احساس ناتوانی در انجام دادن
کارهای محوله و احساس خودکم‌بینی

C2 نظم از وجدانی بودن

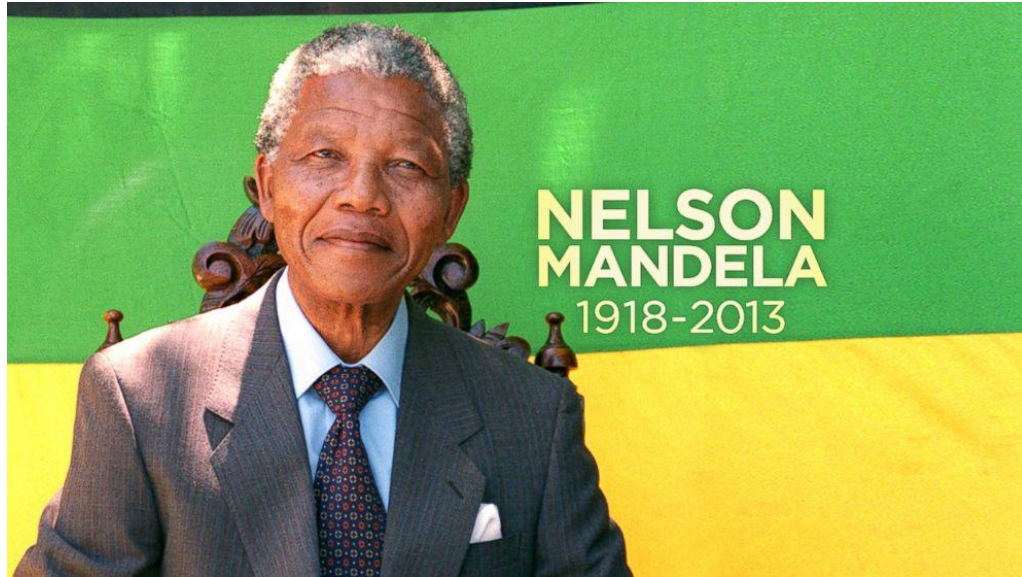


نظم بالا = افراد مرتب منظم با دیسپلین و
سامندهی مناسب رفتاری

نظم پایین = افراد فاقد برنامه کوتاه و بلندمدت

*طیف شدید نظم بالا = *OCPD*

C3 وظیفه شناسی از وجدانی بودن



وظیفه شناسی بالا = نظارت وجدان اخلاقی در انجام
تمام کارهای محوله به فرد

وظیفه شناسی پایین = آسان‌گیری در کارها و گاهی
بی مسئولیتی و بی تفاوتی و بی ثباتی در کار

C4 تلاش برای موفقیت از وجدانی بودن

تلاش برای موفقیت بالا = سطح توقعات بالا از خود
در انجام وظایف و کارهای شخصی یا سازمانی

تلاش برای موفقیت پایین = بی رمقی و تنبلی و
نداشتن قید و بند در انجام کارها در مجموع یک
انسان بی هدف



C5 نظم درونی از وجدانی بودن



نظم درونی بالا = پیگیری تا به سرانجام رسیدن
در مسئولیتها و کارهای محوله

نظم درونی پایین = نصفه و نیمه رها کردن کار و
و یا مشکل تکانشی بودن رفتار فرد

C6 انعطاف ناپذیری از وجدانی بودن

انعطاف ناپذیری بالا = افراد محتاط که حاضر به
تغییر رویه های روتین نیستند

انعطاف ناپذیری پایین = افرادی که یا عجول و
دستپاچه هستند یا در حالت خوشبینانه افراد
خودجوش که مدیریت بحران قوی ای دارند

