ـ لا يكون عادة على تناغم مع مشاعر الآخرين. ـ عادة لا يستطيع التعبير عن مشاعرة وعواطفه بسهولة. ومن غير قصد قد يجرح شعور الآخرين بكلماته. ـ قد يكون جيداً جداً في تدبير الأمور المالية، وبالتالي لا يستطيع التخطيط للمستقبل بشكل جيد. ـ أحياناً قد يقع في عادة تجاهل الخلافات بدل حلها. ـ يميل لمباشرة العمل أكثر من التفكير أو التخطيط. ـ يعيش في الوقت الراهن. ـ يكره النظريات المجردة الخالية من التطبيق العملي. ـ يود رؤية نتائج مباشرة لما يعمله. يفضل بدء العمل والتعامل مع المشاكل حين بروزها. ـ ذاكرة ممتازة لتذكر التفاصيل. ـ قدرة جيدة على اكتشاف المشاكل وايجاد حلول سريعة لها. ـ قد يميل لأن يستعرض أعماله وقدراته للآخرين. ـ يحب بدء العمل على المشاريع، فني طوارئ طبية. ـ فني شبكات حاسب آلي. ـ الدعم الفني للحاسبات. ـ مستثمر أو رجل أعمال. ـ ثيدور روزفليت (رئيس أمريكي). ـ فرانكلين روزفيلت (رئيس أمريكي). ـ جورج بوش الإبن (رئيس أمريكي). ـ ستيفن كوفي (كاتب ومعلم أمريكي). ـ دونالد ترامب (رجل أعمال وممثل أمريكي). ـ ديفيد كامرون (رئيس وزراء بريطاني). ـ ال كابون (رجل عصابات أمريكي). ـ عدي صدام حسين (ابن الرئيس العراقي). ـ بين أفليك (ممثل أمريكي). ـ نيكولاس ساركوزي (رئيس فرنسا). ـ سيلفيو برلسكوني (رئيس حكومة إيطاليا). تعزيز نقاط قوة المروج:
شخصيتك تتفوق على بقية الشخصيات في عدد من الجوانب، وتركيزك عليها وتطويرها سيساعدك على التميز والنبوغ على قرنائك. المروجين سيلاحظون هذه الصفات في أنفسهم، ـ تستطيع قراءة الأشخاص وما يريدونه منك تحديد فقط بملاحظة سلوكهم وأسلوبهم. ـ قدرة عالية على استذكار تفاصيل دقيقة لمحيطهم وفي أي لحظة. ـ ميلك الطبيعي للتنافس يجعلك مدفوعاً دائماً للعمل على الأمور الصعبة والتي قد ترى لغيرك مستحيلة، أنت تحب أن تكون في حالة تشير جميع الاحتمالات لعدم قدرتك على تحقيق الإنجاز ومن ثم تثبت عكس ذلك. هذا الأمر يجعل منك من أفضل من يعثر على المشاكل ويصلحها، أو يجعل مندوب المبيعات الوحيد القادر على انتزاع الصفقة من أصعب العملاء. ـ لديك نزعة للمثابرة والإصرار على تحقيق ما تود تحقيقه، الأمر الذي يجعلك من الأشخاص الذين يصعب التغلب عليهم. وفي حالة وجود منافسة فإنك في الغالب ستكون آخر من ينسحب.
المروج الذي يطور جانب التفكير الإنطوائي في شخصية بحيث يتمكن من تحليل الحالات والتفكير فيها داخل نفسه قبل أن يتخذ قراراً أو يباشر العمل، ـ إدراك قيمة تلبية حاجات الآخرين بشكل حقيقي. ـ تفهم وجهات نظر الآخرين تجاه الحياة، واستيعاب أن بعضها قد يكون مفيد وصالح لك. ـ القدرة على استثمار مهارات الفوز لديك على المدى الطويل. ـ القدرة على تعليم الآخرين كيفية الاستفادة من الحالات التي يمرون بها خلال حياتهم. أي أنك ستتمكن من تعليم الآخرين لمهارات الحياة الإيجابية. ـ موهبة ليس فقط بكيفية تأدية الأعمال بشكل صحيح، بل كيفية الأعمال بالطريقة الأفضل أو الأكثر كفاءة. ـ القدرة على فهم سلوك الناس، والتنبوء بردود الفعل. ـ المروج سيمتلك قدرة عالية للنجاح كمحقق أو محلل. معظم المشاكل التي يتوقع وجودها لدى المروج، نابعة من طغيان إحساسه الإجتماعي على بقية خصائص شخصيته، ـ قد يشعر بالكآبة أو ربما يصاب بالعدائية عندما لا يعطى عمل يوفر له مميزات، ـ قد يكون متلاعباً بالآخرين، ليستفيد من نقاط ضعفهم لتحقيق مصالح شخصية له. ـ قد لا يتمكن من التخطيط للمستقبل، أو متابعة الخطط التي يضعها لهم الآخرون. ـ قد يشعر بالثقة الزائدة بقدراته ومكره، ويتجاهل مشاكل قد تلحق به وتصادمه على حين غفله. وربما لا يرغب بمواصلة العمل على شيء يتطلب منه الإلتزام. ـ في العلاقات الشخصية قد يجنح لأن يكون مستبداً، ومتطلباً دون الإهتمام بمشاعر وحاجات الطرف الآخر.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي