لمروج شخصية تحب الحركة، وتعيش يومها، واقعية وتمتاز بمهارات اجتماعية عالية. وهي لا تحب الرسميات، تحب المخاطرة، متسرعة وقابلة للتكيف مع الظروف. المروج لا يحب التقيد بالقوانين والأنظمة. أيضاً المروج يمتاز بالذكاء التكتيكي ويحب الحلول السريعة واللحظية. المروج شخصية متحمسة ولطيفة، صريح ومباشر في نقده، ولا يجد مشكلة في التعامل مع النقد الذي يوجه له. ميوله الشخصية: منفتح، حسي، عقلاني، ومتساهل. وهو أحد الفنانيين حسب نظرية كريسي للأمزجة. نسبة المروجين حسب دراسة أجريت على عينة من الشعب الأمريكي تتراوح بين 2-5%. المروج حالته الرئيسية خارجية، ومن خلالها يأخذ موقف من الأمور حسبما يراه بشكل حسي وملموس. أما الحالة الثانوية فهي داخلية ومن خلالها يتعامل مع الأمور بشكل منطقي وعقلاني. المروج شخصية منطلقة، صريحة ومباشرة. حماسي وسريع الإنفعال، هو الذي يبادر إلى العمل والحركة. صريح، وبشكل مباشر يأخذ المخاطرة، وعلى استعاد حين يدعو الأمر أن ينزل إلى ساحة العمل ليعمل وينفذ بيده. يعيش المروج للحظته، ولا يولي النظريات العلمية أو التأمل أهمية كبيرة. ينظر إلى الحقائق المتعلقة بموضوع ما، يقرر ما الذي يتوجب عمله بناء على تلك المعلومات، ويباشر العمل، ثم ينقل إلى عمل آخر. للمروج قدرة ممتازة على ادراك دوافع الناس ومواقفهم. ويستطيع استشفاف علامات قد تغيب على كثير من الناس، كتعابير الوجه أو اسلوب الرد من الطرف الآخر. وفي حالة تعامله مع شخص آخر، عادة ما يكون المروج سابقاً لذلك الطرف في فهمه للموقف والدوافع التي من أجلها يناقشه ذلك الشخص. يستخدم المروج هذا الفهم السريع في حصوله على ما يريده ولإقناع الطرف الآخر. وهو يرى القوانين والقواعد على أنها دليل توجيهي للتصرفات، وليست للسيطرة أو التحكم. إذا قرر المنفذ تنفيذ أمر ما، فإن طبيعته لمباشرة العمل والتفكير في النتائج لاحقاً، تتغلب على إلتزامه بالقوانين. ومع ذلك، المروج ليه قيم ومبادئ تتعلق بما هو صحيح وما هو خاطئ، وسوف يكون عنيداً جداً وصارماً بالتقيد بها. قانون التفيذ لدى المروج يسود عادة، ولكن سيطرته على ذاته ستمنعه من عمل أي شيء يشعر بأنه خطأ. المروج لديه ميل للأحداث والأسلوب. فهو سريع الحركة، سريع الحديث، ويقدر أبسط تفاصيل الحياة. قد يميل أحياناً للإسراف أو المقامرة في أمور حياته. وعادة ما يكون جيداً جداً في سرد القصص والأحداث، والإرتجال. والمروج يحب الإستمتاع بحياته، وكذلك يجعل الحياة للآخرين مليئة بالمتعة. أحياناً ودون أن يشعر قد يكون مؤذياً لمشاعر الآخرين، لأنه لا يعلم بتأثير كلماته وعبارته على مشاعر الناس من حوله. وذلك ليس لأنه لا يولي مشاعر الناس إهتماماً، بل لأن عملية إتخاذ القرار لديه لا تأخذ الناس في الحسبان. فقراراته تؤخذ إستناداً إلى ما يمليه عليه عقله ومنطقه. أقل جوانب الشخصية تطوراً لدى المروج، الحدس. المروج قليل الصبر مع النظريات العلمية، ولا يرى إستخدام جيد لها في سعيه لإنجاز الأشياء. قد يتولد لدى المروج بين الفترة والأخرى حساً بالحدس، هذا الحس خارج القاعدة وغير مبني على أسس كبقية الشخصيات، وغالباً ما يكون هذا الحس واضحاً وإيجابياً. والمروج لا يثق بحدسه، ويشكك في حدس الآخرين أيضاً. المروج غالباً ما يواجه مشكلة في سنوات الدراسة، وخاصة في التعليم العالي كون المعلومات والتفكير يبنى على النظريات العلمية التي لايجد المروج التعامل معها. وهو يشعر بالملل الشديد من الحصص أو المحاضرات التي يشعر أنها لا تقدم له شيئاً يساعده على إنجازه للمهام. ولا يعني ذلك أن المروج لا يمتلك قدرات عقليه جيدة، بل على العكس تماماً، قد يكون أذكى بكثير من أقرانه ولكن الفصول الدراسية لا تتيح له الفرصة ليظهر الجانب الذي يتفوق فيه. المروج يحتاج للتحرك والتغيير بإستمرار، وهذا سيكون الحال في الأعمال التي لا يكون فيها المروج مقيداً أو محصوراً بنطاق للعمل. المروج يمكن أن يكون بائعاً أو مندوب مبيعات متميز جداً. وسيشعر بالضجر والملل من الأعمال الروتينية. لديه كمية عالية جداً من الطاقة والحماس، وبالتالي فهو مستثمر ورجل أعمال بالطبيعة. يشعر المروج بالحماس تجاه الأشياء والأمور، ولديه القدرة على تشجيع وتحميس الأخرين للعمل. يستطيع إقناع أي شخص بأي فكرة. المروج بطبيعته مبادر للعمل، ويتخاذ قراراته بسرعة. بإختصار، المروج لديه مواهب غير عادية في بدء العمل على الأشياء. ولكنه غير جيد في متابعة العمل على تلك الأشياء، وقد يترك هذه المهمة لغيره. متابعة العمل على المشاريع مهارة يجب أن يعمل المروج على اتقانها والتنبه لها. المروج شخصية يقظة، عملية، يحب الإستمتاع بوقته، ويحب أخذ المخاطرة مع قدرة جيدة على إرتجال حلول مبتكرة للمشاكل التي يواجهها. وهو مشجع، محفز ويجعل الحياة مليئة بالمتعة لمن حوله. إذا تعرف المروج على مواهبه الحقيقة وعمل من خلالها، فإنه ولا شك سيتمكن من بلوغ أمور ممتعة ومثيرة في حياته. المروج إنسان متحمس وحنون، ويتفاعل مع الحياة بشكل جيد. يمكن أن يكون لطيف للغاية، وخاصة في بدء العلاقة الزوجية. وهو أيضاً كريم، الذي يضع كل ما يملك تحت تصرف زوجه. المروج حسي وعملي، يعيش حياته بشكل متسارع ويركز على اللحظة الراهنة. يضع الكثير من الجهد ويضيف المتعة لحياته الزوجية. الإلتزام ودخول العلاقة الزوجية نقطة ضعف لدى المروج. فهو يعيش حياته لحظة بلحظة، ولا يفكر بالمستقبل أو التخطيط له. قد لا يرغب

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي

المروج ببدء مشروع الزواج، ولكن بتفكيره بأهمية الزواج في حياته قد يقرر دخوله. وسيكون لزوجه أهمية كبرى في مساعدته على الإستمتاع والإلتزام بالعلاقة الزوجية بمحاولة التغيير والتجديد في الحياة الزوجية بإستمرار. المروج ليس على تناغم جيد مع مشاعر الناس، وقد ينقصه الإعتراف بالفضل، الشكر والدعم لزوجه. فهو يميل للإعتقاد بأن الأفعال تنطق أعلى من الأقوال، وقد لا يفهم أهمية فكرة التعبير اللفظي عن شيء ما، يراه الأخرين على أنه يجب التعبير عنه بشكل بديهي. أصناف الشخصيات التي تحمل خاصية "العاطفة"، تتطلب ردود فعل إيجابية بإستمرار، في حالة المروج لا يرى الحاجة لذلك. قد يكون أفضل ما يمكن للمروج تقديمه لزوجه التعبير عن حبه له. على الرغم من أن أي علاقة بين أشخاص من التصنيفات ال16 قد تكون ناجحة، إلا أن الشريك أو الزوج الطبيعي للمروج هو: المدافع (ISFJ) أو المفتش (ISTJ). ستجد طفل صغير في داخل كل مروج، ولذلك سيستمتع المروج بقضاء الوقت مع أطفاله. هدف المروج من الأبوة أو الأمومة ليس لفرض النظام على أبناءه. فهو يفضل التعامل مع الأمور عندما تحدث، وسيحاول نقل هذه الطريقة من التعامل مع الأمور لأبناءه. المروج سيتحمس لتعليم أبناءه وكذلك للتعلم منهم. من المحتمل أن يتعامل مع أبناءه كأفراد لكل منهم وجهات نظر خاصة به، وسيعطيهم مجال للتعبير عنها في العائلة. لا يؤمن المروج أنه يمتلك إجابات لكل الأسئلة. ويعتقد أن هناك العديد من الأشياء في الحياة لا أجابات واضحة لها. وهو يميل لأن يكون متواضعاً ولا يشعر بأية أفضلية على غيره، ولا يشعر أنه يجب أن يفرض رأيه أو يسيطر على الآخرين. ولذلك، من المرجح أن يكون رفيقاً وصديقاً لأبناءه أكثر من كونه الدليل والمؤدب لهم. ولكن المروج لن يجد مشكلة في معاقبة الأبناء أو تأديبهم عندما يحتاج الأمر لذلك. تساهل المروج، وأخذه للأمور في الحياة ببساطة لن يقوده إلى معاقبة أبناءه إلا نادراً، بعكس بعض أصناف الشخصيات الأخرى. وقد تكون هذه نقطة خلاف بين المروج وزوجه. المروج ممتاز جداً في التعامل مع الطوارئ، كونه عملي للغاية ولديه ردود فعل سريعة. وهو على علم جيد بالإحتياجات اليومية، وغالباً ما يكون جيد جداً في تقديم الرعاية العملية اليومية للأبناء. لن يتمكن المروج من التعبير عن مشاعره بوضوح لأبناءه، وقد يكون خشن وغير طبيعي في التعبير عن حبه عندما يقوم بذلك. بشكل عام، المروج أب متحمس غالباً ما يكون على علاقة وثيقة مع أبناءه. المروج شخصية جيدة جداً في التعامل مع الناس. لديه مهارة جيدة في إستيعاب الأحداث، والتصرف بشكل مناسب مع أي صنف من أصناف الشخصيات. وبناءاً على ذلك، يمكن للمروج التوافق وتكوين صداقة مع أي صنف من أصناف الشخصيات. غالباً لن يختار المروج أصدقاء من كافة أصناف الشخصيات. فهو قليل الصبر مع الأشخاص الحدسين العقلانيين، الذي يميلون للتفكير والتنظير، بينما المروج يميل للعمل أولاً. من المرجح أن يختار المروج أصدقاء ممن يحملون ذات الإهتمامات والميول، كالميول الرياضية مثلاً. سيفضل تقضية الوقت مع هؤلاء الأصدقاء وهو يعمل معهم على الأشياء، عوضاً على الجلوس والحديث. عادة ما يكون المروج شخصية ذات شعبية عالية، لأنه متحمس، متسرع، لطيف، متحدث، ويستطيع خلق جو مرح من أي موقف. أحيانا قد يميل المروج لأن يتنقل في الحياة بسرعة، دون أن يكون علاقة صداقة قوية. ولكن غالباً ما يكون للمروج أصدقاء عمر، لأنه على الرغم من أنه يعيش الحياة يوماً بيوم، إلا أنه يشعر بالرابطة الولاء والأخوة مع هؤلاء الأصدقاء. ويقدره أصدقاءه لحبه للإستمتاع بالوقت ولولائه لهم. نقاط القوة في الحياة الإجتماعية: ـ من الممكن أن يكون لطيفاً جداً. ـ مليئ بالحيوية، ذكي ومحبوب من الجميع. ـ لا تشكل الخلافات أو النقد تهديداً له. ـ ممتاز جداً ومبدع في التعامل مع الحالات الطارئة، وفيها يتميز بصفاء ذهنه وعدم إرتباكه. ـ متحمس ومحب للإستمتاع بالوقت، يمكنه ان يخلق المتعه من أي شيء في الحياة. ـ كونه يمتلك طفلاً صغيراً داخله، سيستمتع بقضاء الوقت مع الأطفال، وأبناءه بشكل خاص. ـ لا يكون عادة على تناغم مع مشاعر الآخرين. ـ عادة لا يستطيع التعبير عن مشاعرة وعواطفه بسهولة. ـ بعض الأحيان، ومن غير قصد قد يجرح شعور الآخرين بكلماته. ـ قد يكون جيداً جداً في تدبير الأمور المالية، ولكنه سيخاطر فيه من وقت لآخر. ـ يعيش في الوقت الحاضر، وبالتالي لا يستطيع التخطيط للمستقبل بشكل جيد. ـ أحياناً قد يقع في عادة تجاهل الخلافات بدل حلها. ـ يشعر بالملل بسرعة. 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. ـ مرن وقابل للتكيف. ـ نادراً ما يخطط لعمله، يفضل بدء العمل والتعامل مع المشاكل حين بروزها. ـ مرح لمن حوله. ـ ذاكرة ممتازة لتذكر التفاصيل. ـ مهارات تعامل مع الناس ممتازة. ـ قدرة جيدة على اكتشاف المشاكل وايجاد حلول سريعة لها. ـ تجذبه المغامرة والمخاطرة. ـ قد يميل لأن يستعرض أعماله وقدراته للآخرين. ـ يحب بدء العمل على المشاريع، وليس متابعتها للنهاية. ـ الشرطة، التحقيق. ـ الإسعاف، فني طوارئ طبية. ـ فني شبكات حاسب آلي. ـ الدعم الفني للحاسبات. ـ مستثمر أو رجل أعمال. ـ ونتسون تشرشل (سياسي بريطاني). ـ ثيدور روزفليت (رئيس أمريكي). ـ فرانكلين روزفيلت (رئيس أمريكي). ـ جورج بوش الإبن (رئيس أمريكي). ـ ستيفن كوفي (كاتب

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي

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، معرفتك بهذه النقاط، 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، وتحقيق الإنجاز فيها. 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 ملاحظة تضايق الأشخاص، ومن يواجهون مشاكل وكيفية مساعدتهم. 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، أو يجعله يحقق شيئاً مختلفاً. 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. ـ قد يجد صعوبة، 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. ـ قد لا يتمكن من مواصلة العمل في مكان واحد، وبالتالي يفقد المصداقية مع العملاء وأرباب العمل. ـ قد يصاب بهوس المنافسة وتحقيق الإنتصارات للدرجة التي تنسيه نفسه وعلاقاته الشخصية. ـ عندما لا يجد تحديات له شخصياً، قد يتحول لمتابعة الآخرين ويفرض عليهم تحقيق إنجازات تتوائم مع توقعات المروج. وللتغلب على هذه النقاط، يتوجب عليك التركيز على تحرير تفكيرك من سيطرة الحس الإجتماعي، واتخاذ قرار عقلانية بتأني. ليس على المستوى اللحظي فحسب، بل لوضع خطط على المدى البعيد. المروج يمتلك القدرة على التخطيط البعيد، ولكنه يحتاج لبذل بعض الجهد لتبرز هذه المهارة لديه. عندما تفكر في أمر، تذكر أنك إما أنك تفكر في أمر لحظي يستدعي إجابة فورية، أو تفكر مع نفسك لتحديد مستقبلك. وهنا يجب أن تفكر في نفسك، أفعالك، وعلاقاتك وكيف تستثمر كل ذلك لتستفيد من مميزات شخصيتك. النصائح العشر للنجاح كمروج: 1. ركز على نقاط قوتك! أعط نفسك الفرصة لتبرز قدراتك الطبيعية. إذا لم تكن في وظيفة تساعدك على ذلك ابحث عن عمل يساعدك على ذلك. وتذكر أن ما يحركك هو تفاعلك مع العالم، في مهام تتطلب منك الإنجاز، وعندما يكون هناك تحدي لإنجاز العمل. 2. واجه نقاط ضعفك! كما تقبلت نقاط قوتك، تفهم أن هناك نقاط ضعف في شخصيتك، وأنك يجب أن تعمل بصدق على التخلص منها. مناقشة أفكارك مع الآخرين، ستساعدك على تطوير أفكارك الخاصة، وستساعدك على شحذ صفاتك الشخصية. 4. لا تخاف من إظهار مشاعرك! طبيعتك تريد منك أن تبقى طفلاً من الداخل، ولهذا أن دائماً ما تشعر بالحاجة للعمل وإثبات نفسك وقدراتك. أنت لا تحتاج لإثبات ذلك لأي أحد. فقط اعثر الشخص الذي يستحق أن تفتح له قلبك، وتطلق العنان للجانب الطفولي من شخصيتك. 5. احترم حاجتك للحركة المستمرة! أنت بطبيعتك لست من النوع الذي يحب الجلوس لقراءة كتاب، أو مشاهدة فيلم، أنت بحاجة للحركة الدائمة والعمل بإستمرار. تذكر أن تربط نفسك بزوج أو أصدقاء يتوافقون معك بنظام الحياة هذا. 6. تعرف على الفروقات الشخصية لدى الآخرين! لاحظ أن الناس يختلفون في أطباعهم، وهذا الإختلاف قد لا يكون بسيطاً بل كبيراً جداً. كل شخص يلائمه مكان ويعتز بقيم مختلفة. تعرف على هذه الفروقات وتعلم منها، اكتشف المكان الذي يلائمك وشخصيتك. 7. اخرج من المنطقة المألوفة لديك! نموك يتعمد بشكل كبير على ارتكابك لبعض

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي

المخاطرات، والخروج إلى تجربة أمور جديدة لم يسبق لك القيام بها. 8. تعرف على مشاعرك وعبر عنها! قد لا يكون ذلك بالأمر السهل لديك، ولكن حاول أن تغوص في أعماق نفسك وتستكشف مشاعرك واحاسيسك. وعندما تجد في نفسك مشاعر تجاه شخص، اخبره بذلك. لا تحبسها في داخلك، هذا الأمر سيشعر الطرف الآخر بالأمان، وإن كان ذلك في ظل علاقة زوجيه، هذا ما سيساعدها على الإستمرار. 9. تذكر أنك ربما تخسر، هناك جبال لا يمكن تسلقها، عملاء لا يمكن إرضاءهم، وعقود لا يمكن توقيعها. الخسارة هنا، فرصة لتتعلم، وتطور، وتضيف خبرة لرصيدك. لا تضيق على نفسك بتوقع الأسوء دائماً، وتذكر أن الموقف الإيجابية دائماً ما يخلق نتائج إيجابية.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي