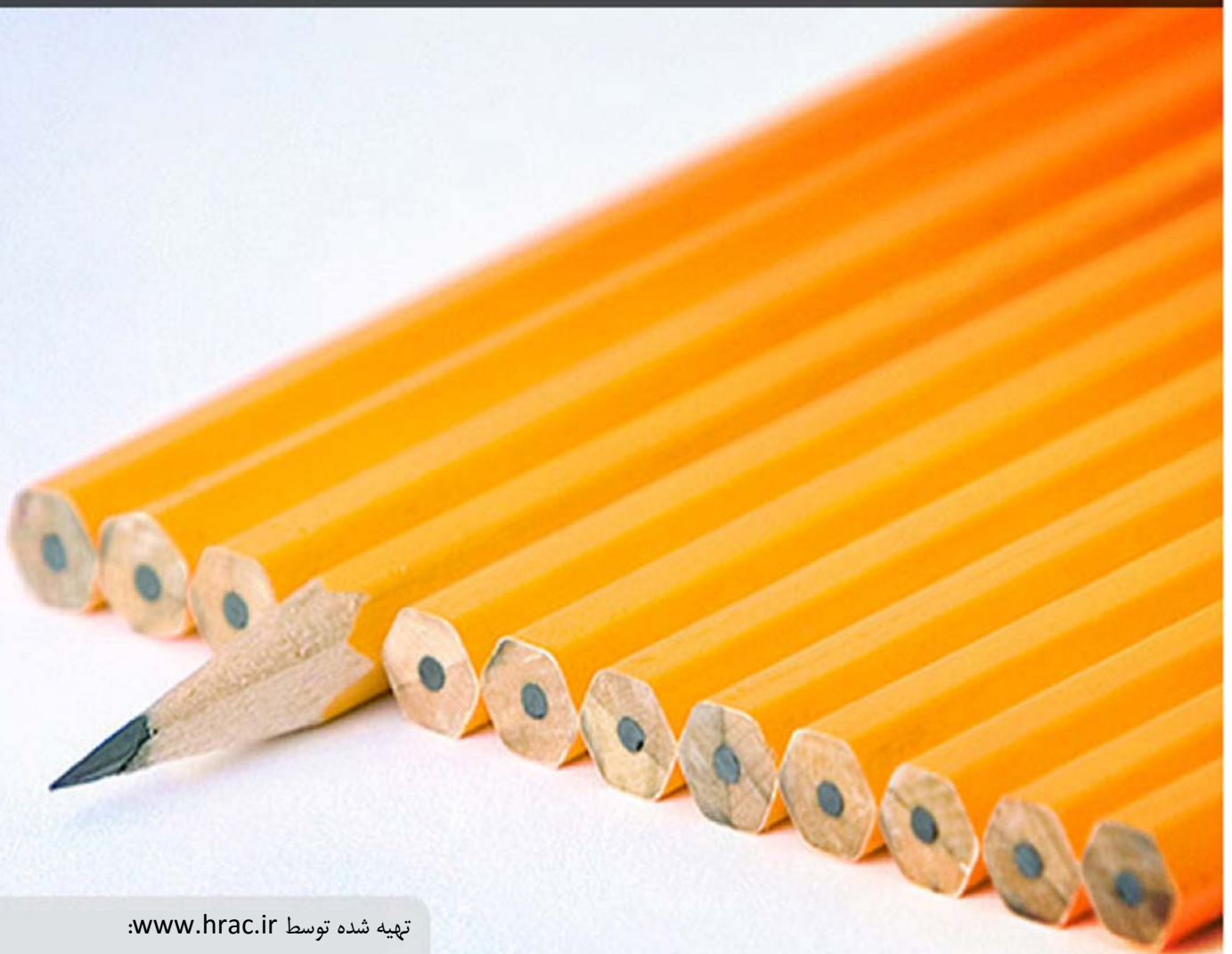




www.hrac.ir

گزارش زمینه های استعدادی – آقای امیر حسین



تهیه شده توسط www.hrac.ir:

۰۹۱۲۵۲۷۳۲۵۶ – gholamalipour@gmail.com

گزارش شناخت زمینه های استعدادی و راهنمای بکارگیری و تبدیل آنها به نقاط قوت

پنج زمینه اول استعدادهای امیر حسین عبارتند از:

برقراری ارتباط

آینده نگری

راهبرد گرا

فرد شناسی

هم دلی

این گزارش از بخش های زیر تشکیل شده است:

بخش ۱: خود آگاهی

- توصیف خلاصه ای از پنج زمینه استعداد های شما به صورت مجزا
- ارائه بینشی از نقاط قوت شخصی شما، که شما را از دیگران متمایز می کند. حتی اگر با آنها در یکی از زمینه های پنجگانه فوق اشتراک داشته باشید
- سوالاتی که با جواب دادن به آنها میزان خودآگاهی خود از نقاط قوتتان را افزایش می دهید.

بخش ۲: کاربرد ها

- ارائه ده ایده برای عمل و اقدام در راستای تقویت هر یک از پنج زمینه استعداد و تبدیل آن به نقطه قوت
- سوالاتی که به شما در بکارگیری استعدادهایتان کمک می کند

بخش ۳: نشان های زمینه های استعدادی

- مثال هایی واقعی از افرادی که مانند شما از چنین زمینه های استعدادی در بین پنج زمینه برتر خود برخوردارند و اینکه برخورداری از این زمینه ها چگونه خود را نشان می دهد
- مراحلی که به شما در استفاده هر چه بیشتر از استعدادهایتان و کسب موفقیت کمک می کند



بخش ۱: خود آگاهی

در این بخش با توجه به جواب هایی که به سوالات آزمون استعداد سنجی داده اید، توصیف منحصر به فردی از زمینه های استعدادی شما ارائه می شود که تنها مختص خود شما است.



برقراری ارتباط

افرادی که دارای زمینه استعدادی «برقراری ارتباط» هستند، عمدتاً به آسانی می توانند افکارشان را به زبان بیاورند. این دسته از افراد سخنوران و ارائه دهندگان خوبی هستند.

زمینه استعدادی برقراری ارتباط:

شما دوست دارید توضیح بدهید، توصیف کنید، مجری گری کنید، در جمع صحبت کنید و بنویسید. همه این موارد نشانه وجود زمینه استعدادی "برقراری ارتباط" در شما است. ایده ها در ابتدا خشک و بی روح هستند. اتفاقات و رخدادها ممکن است راكد و ثابت به نظر برسند. شما احساس نیاز می کنید که به ایده ها و اتفاقات جان بدهید، به آنها انرژی بدهید، آنها را مهیج و پرشور کنید. بنابراین رخدادها را به شکل داستان در می آورید و سعی می کنید آنها را برای دیگران تعریف کنید. شما ایده های خشک و بی روح را می گیرید و با تصاویر و مثال ها و استعاره ها به آنها روح و جان تازه ای می دهید. شما معتقدید بیشتر مردم ظرفیت محدودی برای توجه به همه مسائلی دارند که در اطراف آنها در حال رخ دادن است. آنها در معرض انبوهی از اطلاعات قرار می گیرند، اما مقدار کمی از این اطلاعات برایشان باقی می ماند. شما می خواهید اطلاعات – خواه این اطلاعات ایده، رخداد، مزایا و مشخصه های یک محصول، یک کشف یا یک درس باشد – را به گونه ای ارائه دهید که در ذهن افراد باقی بماند و دوام داشته باشد. شما تمایل دارید ابتدا توجه آنها را به سمت خود جلب کنید، سپس آنها را مجذب و درگیر نمایید. به همین دلیل است که برای بیان هر چیز، بهترین عبارات ممکن را پیدا می کنید. اینگونه است که به سمت یافتن و استفاده از کلمات پرشور کشیده می شوید و از آنها ترکیبی پر قدرت ایجاد می کنید. به همین خاطر است که مردم دوست دارند به حرف های شما گوش کنند. تجسم و تصور حرف های شما، علایق آنها را تحریک و دنیای آنها را پرشور و پویا می کند و به آنها انگیزه می دهد تا وارد میدان عمل شوند.

سوالات:

۱. وقتی عبارات فوق را می خواندید، کدام کلمات یا جملات برای شما برجسته به نظر رسید و به چشم تان آمد؟
۲. غیر از استعداد هایی که در عبارات فوق بیان شد، چه استعدادهای دیگری در شما وجود دارد که دوست دارید دیگران نیز متوجه وجود آن در شما شوند؟



آینده نگری

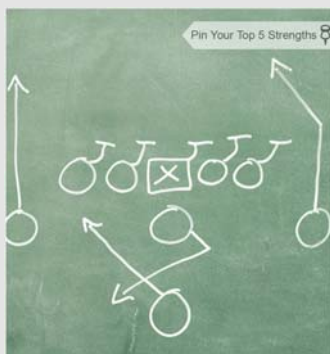
افرادی که در زمینه «آینده نگری» استعداد خاصی دارند، از آینده و اتفاقاتی که ممکن است بیفتد الهام می گیرند. این دسته از افراد با چشم اندازی که از آینده برای خود ترسیم می کنند، الهام بخش دیگران نیز می باشند .

زمینه استعدادی آینده نگری:

"چه عالی می شد اگر ...". شما از آن دسته افرادی هستید که به افق و به دوردست ها چشم می دوزند. آینده شما را مجذوب و مبهور می کند. اگر آینده به صورت تصویری روی دیوار خودنمایی کند، شما تمام جزئیات اتفاقات آینده را می توانید در آن ببینید، و این تصویر کامل شما را به سمت جلو و به فرداها می کشاند. اینکه مضمون دقیق این تصویر چه خواهد بود، به سایر استعدادها و علائق شما وابسته است. مثلا محصول بهتر، تیم بهتر، زندگی بهتر یا دنیای بهتر؛ به هر جهت این تصاویر همیشه برای شما الهام بخش خواهند بود. شما یک ایده پرداز هستید که می تواند تصویری از آنچه می تواند در آینده وجود داشته باشد و کسانی که این موارد برایشان مهم است را می بینید. وقتی معلوم می شود که زمان حال (امروز) نومید و مایوس کننده است و اطرافیانتان خیلی واقع گرا هستند، شما به یاد تصویری می افتید که از آینده دارید و آنوقت از این تصورات انرژی می گیرید. دیگران هم می توانند از شما انرژی بگیرند. در واقع، بیشتر اوقات دیگران به سراغ شما می آیند تا تصوراتتان از آینده را برایشان بازگو کنید. آنها تصویری از آینده می خواهند که دیدشان و در نتیجه روحیه شان را بالا ببرد. شما می توانید تصویر زنده ای از جریانات آینده را برایشان شرح دهید. امتحان کنید. کلمات را به دقت انتخاب کنید. تا حد امکان تصویر پرشور و زنده ای ارائه دهید. شما مردم را امیدوار می کنید و آنها هم دقیقا همین امید به آینده را می خواهند.

سوالات:

۱. وقتی عبارات فوق را می خواندید، کدام کلمات یا جملات برای شما برجسته به نظر رسید و به چشم تان آمد؟
۲. غیر از استعداد هایی که در عبارات فوق بیان شد، چه استعدادهای دیگری در شما وجود دارد که دوست دارید دیگران نیز متوجه وجود آن در شما شوند؟



راهبرد گرا

افرادی که دارای در زمینه استعدادی «راهبرد گرا» هستند، برای پیشرفت کار گزینه ها و راه های متعدد و جایگزین ارائه می نمایند. آنها در مواجهه با هر سناریویی (شرح مختصری از قضایا)، به سرعت می توانند الگوها و مسائل مرتبط با آن سناریو را شناسایی نمایند.

زمینه استعدادی راهبرد گرا:

زمینه استعدادی راهبرددگرا شما را قادر می سازد از بین انبوه چیزهای درهم و برهم آنچه به دنبال آن هستید را پیدا کنید و بهترین مسیر را انتخاب نمایید. این مهارتی نیست که بتوان آن را یاد گرفت. این زمینه استعدادی، یک روش خاص فکر کردن است؛ یک دیدگاه ویژه نسبت به کلیت جهان. بواسطه این دیدگاه، در جایی که دیگران پیچیدگی ها را می بینند شما الگوها و روش های نهفته در پس این پیچیدگی ها را می بینید. شما با مد نظر داشتن این الگوها، سناریوهای جایگزین را می سازید و همیشه می پرسید: "چه می شد اگر این اتفاق می افتاد؟ چه می شد اگر آن اتفاق می افتاد؟" این سوالات تکرارشونده به شما کمک می کند تا آنچه به زودی ممکن است اتفاق بیافتد را ببینید و مد نظر داشته باشید. در این زمان قادرید موانع بالقوه را به طور دقیق ارزیابی کنید. با عنایت به اینکه می دانید هر راهی به کجا منتهی می شود، شروع به انتخاب می کنید. راه هایی که به جاهای ناشناخته و بی سر و ته منتهی می شوند را کنار می گذارید. راه هایی که برای طی آن با موانع و مقاومت هایی روبرو می شوید را کنار می گذارید. راه هایی که به سردرگمی می رسند را کنار می گذارید. شما این حذف و انتخاب ها (گلچین کردن ها) را آنقدر انجام می دهید تا به مسیر مورد نظرتان (استراتژی) دست یابید. شما با مجهز بودن به استعداد راهبرددگرا، رو به جلو حرکت می کنید. در محیط کار، این زمینه استعدادی اینگونه عمل می کند: "چه می شد اگر؟" انتخاب کن، یورش ببر.

سوالات:

۱. وقتی عبارات فوق را می خواندید، کدام کلمات یا جملات برای شما برجسته به نظر رسید و به چشم تان آمد؟
۲. غیر از استعداد هایی که در عبارات فوق بیان شد، چه استعداد های دیگری در شما وجود دارد که دوست دارید دیگران نیز متوجه وجود آن در شما شوند؟



فرد شناسی

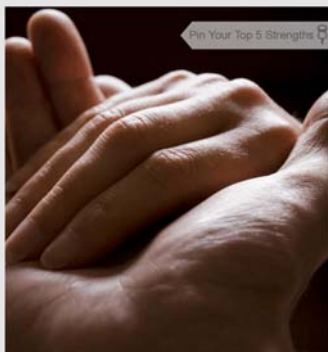
افرادی که از زمینه استعدادی «فرد شناسی» برخوردارند، شیفته ویژگی ها و کیفیت منحصر بفردی هستند که در افراد مختلف وجود دارد. آنها استعدادی خدادادی در فهمیدن این نکته دارند که افراد متفاوت، چگونه می توانند باهم به صورت بهره ور کار کنند.

زمینه استعدادی فرد شناسی:

استعداد فرد شناسی باعث می شود که شما شیفته و مجذوب ویژگی های خاص هر کس شوید. شما با کلی نگرسی نسبت به آدم ها یا تقسیم بندی آنها به انواع و گروه های مشخص و تمرکز بر مشترکات آنها مخالفید زیرا معتقدید در چنین شرایطی ممکن است یک ویژگی خاص و متمایز در کسی باشد که دیده نشده و پنهان بماند. در عوض، شما روی تفاوت های افراد متمرکز می شوید. شما به طور غریزی متوجه سبک خاص، انگیزه، نحوه تفکر و نحوه برقراری ارتباط هر فرد می شوید. شما با نگاه به زندگی هر کس، یک داستان متفاوت را می بینید و می شنوید. این موضوع نشان می دهد که چرا دوستانتان را درست مثل کادوی مناسب تولد دست چین می کنید، چرا می دانید که یکی ترجیح می دهد در جمع از او تقدیر و تشکر شود و دیگری از این کار بیزار است. به همین دلیل است که اگر بخواهید تدریس کنید، روش تدریس خود را جوری انتخاب می کنید که با نیاز همه تطبیق پیدا کند. از آنجاییکه با نگاه تیزبین خود نقاط قوت دیگران را می بینید، می توانید بهترین جنبه های فرد را مشخص نمایید. این استعداد به شما کمک می کند تا تیم های پربازده و مبتکری را تشکیل بدهید. در حالیکه دیگران به دنبال یافتن ساختار یا فرآیندی مناسب برای شکل دهی یک تیم بی نقص هستند، شما از روی غریزه می دانید که راز تیم های موفق این است که از استعدادهای متمایز افراد استفاده شود و هر کس بتواند همواره کارهایی را بیشتر انجام دهد که در آنها عالی است و برای آنها ساخته شده است.

سوالات:

۱. وقتی عبارات فوق را می خواندید، کدام کلمات یا جملات برای شما برجسته به نظر رسید و به چشم تان آمد؟
۲. غیر از استعداد هایی که در عبارات فوق بیان شد، چه استعدادهای دیگری در شما وجود دارد که دوست دارید دیگران نیز متوجه وجود آن در شما شوند؟



هم دلی

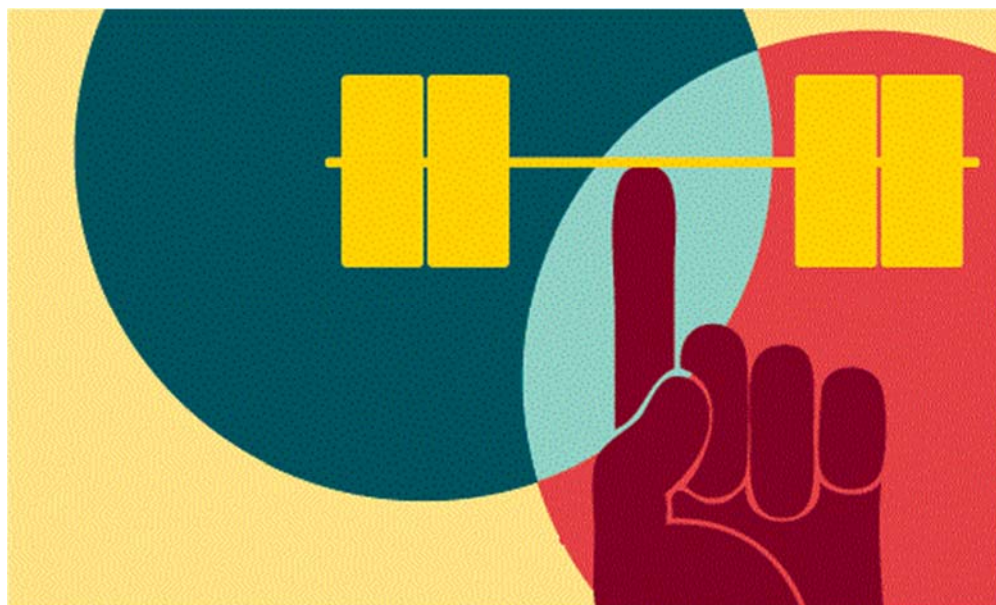
افرادی که دارای زمینه استعدادی «هم دلی» هستند، می توانند با قرار دادن خود در موقعیت یا زندگی دیگران، احساسات آنها را به خوبی درک کنند.

زمینه استعدادی هم دلی:

شما می توانید احساسات اطرافیان را درک کنید؛ گویا اینها احساسات خود شما است. به طور ذاتی، قادرید دنیا را از نگاه آنها ببینید و در نظرات و دیدگاه آنها شریک شوید. این بدین معنی نیست که شما لزوماً با نظرات و دیدگاه های هر کسی موافق باشید یا برای رفتاری ها و مخرجه های همه دلسوزی کنید، این کار همدردی است نه هم دلی. شما لزوماً کارهای اشتباه دیگران را تایید نمی کند اما آنها را درک می کنید. این توانایی غریزی شما در درک احساسات دیگران، بسیار قوی است. شما سوالات ناگفته را می شنوید. نیازها را پیش بینی می کنید. در جایی که دیگران برای پیدا کردن کلمات مناسب تلاش می کنند، به نظر می رسد که شما کلمات و لحن کلام مناسب را پیدا می کنید. شما به افراد کمک می کنید عبارات مناسبی را برای ابراز احساساتشان به خود و دیگران، پیدا نمایند. به همه این دلایل، دیگران جذب شما می شوند.

سوالات:

۱. وقتی عبارات فوق را می خواندید، کدام کلمات یا جملات برای شما برجسته به نظر رسید و به چشم تان آمد؟
۲. غیر از استعداد هایی که در عبارات فوق بیان شد، چه استعدادهای دیگری در شما وجود دارد که دوست دارید دیگران نیز متوجه وجود آن در شما شوند؟



بخش ۲: کاربرد ها

توصیه اکید می کنیم تک تک عبارت های این بخش را با دقت مطالعه کرده و سر لوحه دستور کار روزانه و هفتگی خود قرار دهید. تجربه جمع زیادی از انسان های موفق که این استعدادها را داشته اند نشان می دهد، عمل به پیشنهادات ارائه شده راه اطمینان بخشی برای دست یابی به موفقیت های بزرگ و ماندگار است.



برقراری ارتباط

پیشنهاداتی که می توانید براساس آنها رفتار کنید:

- مشاغلی را انتخاب کنید که لازمه آنها جلب کردن توجه افراد است. برای مثال؛ تدریس، فروشندگی، بازاریابی، وزارت، یا کار در رسانه ها. احتمالاً استعدادهای شما در زمینه «برقراری ارتباط» در همین مشاغل شکوفا می شود.
- مجموعه ای از داستان ها، ماجراها، حکایت ها، و عبارت هایی را بسازید که معنا و مفهوم خاصی را برای شما دارند. برای مثال، بعضی از مقاله های مجلات و روزنامه ها را که بر شما تاثیر گذاشته یا برایتان اهمیت دارد را برای خودتان نگهدارید. همچنین می توانید ترکیب های بسیار مناسبی از واژه ها را برای خود یادداشت کنید. تمرین کنید؛ بدین ترتیب که این مطالب و ترکیب واژه ها را بلند بلند برای خودتان بازگو کنید. وقتی مشغول بیان این مطالب هستید به صحبت های خودتان گوش فرا دهید. بدین طریق می توانید استعدادهایتان را بهبود بخشید.
- وقتی در حال سخنرانی هستید، به دقت به مخاطبان تان توجه کنید. در هر قسمت سخنرانی تان، عکس العمل های آنها را زیر نظر بگیرید. بدین طریق متوجه خواهید شد که بعضی از بخش ها به طور ویژه برای آنها جذاب تر خواهد بود. بعد از پایان سخنرانی، زمانی را صرف مشخص نمودن آن قسمت هایی از مطالب تان کنید که توجه خاص شنوندگان را به خود جلب کرد. بنابراین سخنرانی بعدی تان را حول موضوعات اینچنینی بگردانید.
- تمرین کنید. بداهه گویی جذابیت های خاص خودش را دارد، اما در مجموع، شنوندگان زمانی به سخنران بهترین پاسخ ممکن را می دهند که خود سخنران بداند مقصدش کجاست. برخلاف شمّ زبانی تان باید گفت که هر چه میزان آمادگی تان بیشتر باشد، بداهه گویی تان نیز طبیعی تر خواهد بود.
- سودمندترین تریبون ها، شنوندگان و مخاطبین را شناسایی کنید؛ به عبارتی شنوندگانی را شناسایی کنید که صحبت های شما را به گوش دیگران نیز می رسانند. این افراد و گروه ها را بیازمائید تا دریابید که چرا وقتی برایشان یا با خودشان صحبت می کنید، از حرف های شما استقبال می کنند. بعد همین ویژگی ها را در مخاطبین و شنوندگان احتمالی جستجو کنید.
- نسبت به واژه هایی که بکار می گیرید هوشمندانه تر عمل کنید. واژه هایتان را مثل پول با ارزش بدانید؛ آنها را خرج کنید و نتایج بدست آمده را به دقت بررسی کنید.
- استعدادهای شما در زمینه «برقراری ارتباط» زمانی اثربخش تر می شود که پیام شما محتوا و مفهوم داشته باشد. تنها به استعدادهایتان متکی نباشید. با کسب دانش و تخصص در حوزه های خاص، استعدادتان را پرورش داده و تقویت کنید.

- شما از این استعداد طبیعی برخوردارید که هم سن و سالان و همکاران خود را ترغیب به گفتگو نمائید. از استعدادهای خود در زمینه «برقراری ارتباط» استفاده کنید تا نکات مهم را در جلسات بصورت خلاصه بیان نمائید. به بقیه نیز کمک کنید به نقاط مشترک خود پی ببرند تا در نهایت بتوانند به اتفاق نظر برسند.
- اگر میل به نوشتن دارید، مطالب خود را چاپ و منتشر کنید. اگر از صحبت کردن در جمع لذت می برید، در جلسات و گردهمایی های رسمی سخنرانی کنید. در هر صورت، استعدادهای شما در زمینه «برقراری ارتباط» به شما کمک می کنند تا بهترین راه را برای چهارچوب بندی افکار و بیان اهداف خود بیابید. از اینکه افکار و اندیشه های خود را با دیگران در میان می گذارید لذت می برید؛ بنابراین از رسانه ای استفاده کنید که به بهترین نحو ممکن صدا و پیام شما را منتقل کند.
- داوطلبانه سخنرانی کنید. بدین طریق دیگران متوجه می شوند که شما بدون هیچ کمکی می توانید افکار و آرزوهای خود را به شکل مسحور کننده ای بیان کنید.



آینده نگری

پیشنهاداتی که می توانید براساس آنها رفتار کنید:

- مشاغلی را انتخاب کنید که بتوانید در آن، ایده ها و افکارتان در مورد آینده را دخیل نموده و از آن استفاده نمایید. برای مثال، می توانید کارآفرین خیلی خوبی باشید یا راه های راه اندازی چیزی را به دیگران نشان دهید.
- بخشی از وقت تان را صرف فکر کردن در مورد آینده کنید. هرچه زمان بیشتری را صرف تعمق و تفکر در مورد آینده کنید، افکار و ایده هایتان نیز شفاف تر و ملموس تر خواهد بود. و هر چه افکار و ایده هایتان شفاف و ملموس تر باشد، شما نیز بیشتر و بهتر می توانید دیگران را متقاعد سازید.
- به دنبال گوش های شنوایی بگردید که به افکار و ایده هایتان در مورد آینده گوش فرا دهند و آنها را به رسمیت بشناسند و سپس از شما بخواهند تا آنها را به واقعیت تبدیل کنید. انتظاراتی که این دسته از افراد از شما دارند موجب ایجاد انگیزه در شما می گردد
- دوست یا همکاری را بیابید که او نیز همچون شما در زمینه «آینده نگری» دارای استعدادهای خاصی می باشد. هر ماه یک ساعت از وقت تان را برای گفتگو در مورد مباحثی که به آینده مربوط می شود، اختصاص دهید. شما دو نفر می توانید قدرت خلاقیت و شور و نشاط همدیگر را تقویت کنید.
- با افرادی ارتباط برقرار کنید که از استعدادهای خاصی در زمینه «فعال کننده» برخوردارند. این دسته از افراد می توانند این مطلب را برایتان یادآوری کنند که شما آینده را کشف نمی کنید، بلکه با کارهایی که امروز انجام می دهید، آینده را می سازید.
- شما با تصورات و تخیلاتی که از آینده دارید، برای دیگران الهام بخش هستید، با این وجود دیگران نمی توانند به راحتی منظور شما را درک کنند. زمانیکه دیدگاه تان را بیان می کنید، اطمینان یابید که با کلمات و استعاره های شفاف و ملموس، توصیفی همراه با جزئیات از آینده ارائه می دهید. افکار، ایده ها و استراتژی هایتان را ملموس تر سازید؛ بدین طریق که آنها را مختصر و مفید شرح داده؛ برنامه عملیاتی گام به گامی برای آنها طراحی نمایید؛ یا مثال ها یا نمونه هایی شبیه به آن را بیابید و با ارائه آن کاری کنید که دیگران به راحتی بتوانند منظور شما را درک کنند.
- دور و برتان را پُر کنید از آدم هایی که مشتاقند تا به نقطه نظرات شما جامه عمل بپوشانند. این دسته از افراد از استعداد «آینده نگری» شما به وجد می آیند. شما نیز می توانید انرژی و اشتیاق آنها را به این سمت و سو هدایت کنید که دیدگاه هایتان را عملی سازند.

- همواره آماده باشید تا با ارائه دلایل منطقی، از تفکرات آینده نگرانه تان دفاع کنید. دیدگاه شما در مورد موفقیت های پیش رو زمانی به بهترین نحو ممکن درک می شود که ریشه در واقعیات داشته باشد.
- استعدادهای شما در زمینه «آینده نگری» آماده تان می کند تا راهنما یا معلم دیگران باشید. دیگران برخلاف شما قادر نیستند به راحتی افق دورتر را ببینند. اگر به چنین دیدگاهی رسیده اید که می توانید بگوئید دیگران چگونه خواهند بود و قادرند چه بکنند، فکر نکنید که آنها از این احتمال مطلعند. بنابراین به صورت هرچه شفاف تر یافته هایتان را در اختیار آنها بگذارید. با این کار الهام بخش دیگران شده و در آنها این انگیزه را بوجود می آوید تا همچنان پیش روند.
- ژرف اندیشی در مورد آینده به صورت خود به خودی در شما وجود دارد. مقالاتی که در حوزه فناوری و علوم نوشته شده، و نیز پژوهش های صورت گرفته را مطالعه کنید تا قدرت تخیل، تصور و خلاقیت تان را تقویت کنید.



راهبرد گرا

پیشنهاداتی که می توانید بر اساس آنها رفتار کنید:

- زمانی را به تفکر کاملا عمیق و یا ژرف اندیشی درباره هدفی که می خواهید به دست آورید اختصاص دهید تا زمانی که موضوعات و الگوهای مرتبط برایتان نمایان شوند. به خاطر داشته باشید که این زمان تفکر عمیق برای دست یابی به تفکر استراتژیک ضروری است.
- شما می توانید عواقب و بازتاب یک موضوع را شفاف تر از دیگران ببینید. از این توانایی خود استفاده کنید و انواع عکس العمل هایی که می توانید نشان دهید را برنامه ریزی نمایید. دانستن اینکه رخدادها به کدام جهت خواهند رفت چندان مفید نخواهد بود اگر زمانی که به آنجا می رسید آمادگی لازم را نداشته باشید.
- گروهی را پیدا کنید که به انجام کارهای مهم فکر می کنند و شما را در تفکر استراتژیک همراهی می نمایند. شما می توانید با ایده هایی که ارائه می دهید، رهبری آنها را عهده دار شوید.
- وجود تفکر راهبرد گرا ضروری است تا چشم انداز زنده و قوی شما از تبدیل شدن به خواب و خیال واهی و معمولی حفظ شود. تمام راههای احتمالی که به واقعیت تبدیل شدن صورتان را دربر دارد بررسی کنید. آینده نگری خردمندانه می تواند موانع را قبل از پیدایش آنها، از سر راه بردارد.
- کاری کنید که به عنوان منبع مشاوره افرادی شناخته شوید که با یک مشکل خاص سردرگم می شوند یا بایک مانع عقب می افتند. وقتی دیگران فکر می کنند هیچ راهی وجود ندارد شما با دیدن راه، آنها را به سوی موفقیت هدایت کنید.
- شما مسائل و مشکلات بالقوه را راحت تر از بقیه پیش بینی می کنید. اگرچه آگاهی شما از خطر احتمالی می تواند از نظر دیگران منفی بافی باشد، اما اگر قصد دارید از این خطرات غیر منتظره اجتناب کنید، باید آگاهی های خودتان را با آنها درمیان بگذارید. برای اینکه درک غلطی از نیتتان بوجود نیاید، نه تنها موانع آینده را بیان کنید بلکه روشی را برای جلوگیری یا غلبه بر آن ذکر کنید. به آگاهی های خود اعتماد کنید و از آنها برای اطمینان از موفقیت تلاش هایتان استفاده کنید.
- به دیگران کمک کنید بفهمند تفکر استراتژیک شما تلاشی برای کوچک کردن ایده های آنها نیست، بلکه یک گرایش طبیعی است برای در نظر گرفتن تمام جنبه ها و ابعاد یک برنامه، به صورتی کاملا عینی. به جای اینکه نه بگویید، واقعا تلاش می کنید راه های اطمینان از به انجام رسیدن هدف را بررسی کنید. استعدادهای شما امکان این امکان را می دهد تا در حالیکه روی هدف نهایی خود متمرکز می شوید، نظرات و ایده های دیگران را هم در نظر بگیرید.

- تا حد امکان به آگاهی های درونی خود اعتماد کنید. اگرچه ممکن است نتوانید آنها را به طور منطقی شرح دهید، اما الهامات درونی شما از ذهنی نشات می گیرد ذاتا پیش بینی و طرح ریزی می کند. به این برداشتها اعتماد داشته باشید.
- با کسی همکاری کنید که استعدادهای قوی "فعال کننده" داشته باشد. با نیاز این فرد به عمل کردن و نیاز شما به پیش بینی کردن، شما می توانید زوج همکاری قوی را ایجاد کنید.
- مطمئن شوید که در پیش بینی و بررسی هایی که معمولاً قبل از شروع اقدامات و ابتکارات جدید انجام می گیرد، درگیر هستید و مشارکت می کنید. نوآوری و رویکرد رویه ای شما برای پیدایش یک داد و ستد جدید بسیار حیاتی است زیرا سازندگان آن را از کور بینی و ابهام حفظ می کند.



فرد شناسی

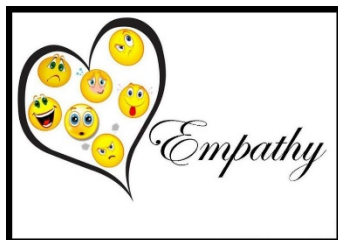
پیشنهاداتی که می توانید بر اساس آنها رفتار کنید:

- حرفه ای را انتخاب کنید که در آن استعداد فرد شناسی شما هم بتواند مورد استفاده و هم مورد قدردانی قرار بگیرد، مثل مشاوره، سرپرستی، تدریس، نوشتن مقالاتی در مورد تمایلات انسان یا فروشنده‌گی. اینکه شما مردم را به عنوان افرادی منحصر به فرد می بینید یک استعداد ویژه است.
- در تشریح و توضیح در مورد سبک و نقاط قوت خودتان متخصص شوید. برای مثال، سوالاتی از این قبیل پرسید: بهترین تحسینی که تا به حال از شما شده است چیست؟ تمایل دارید هرچند وقت یکبار مدیرتان عملکرد شما را مورد بررسی قرار دهد؟ بهترین روش شما برای برقراری ارتباط چیست؟ چگونه به بهترین شکل یاد می گیرید؟ سپس از دوستان و همکارانتان همین سوالها را پرسید. به آنها کمک کنید از نقاط قوت خود شروع کنند و برای آینده خود برنامه ریزی کنند، و آن را بر اساس آنچه به بهترین شکل انجام می دهند، طرح ریزی نمایند.
- به دیگران کمک کنید که بفهمند تنوع و گوناگونی واقعی را می توان در تفاوت‌های لطیف و ظریفی که در افراد وجود دارد پیدا نمود - صرف نظر از نژاد، جنسیت، یا ملیت آنها. این تنوع و گوناگونی می تواند به یک مزیت تبدیل شود.
- توضیح دهید که باید برای اثربخش بودن تعاملات لازم است با هر فردی رفتاری متناسب با او داشت. کسانی که فاقد استعدادهای فرد شناسی هستند نمی توانند تفاوت‌های بین افراد را ببینند و اعلام می کنند که مسئله فرد شناسی یک نوع نابرابری است و بنابراین غیر منصفانه است. شما برای قانع کردن این افراد باید نظر و دید خود را به طور مفصل و با ریزه کاری های آن شرح دهید.
- دریابید که در تیم شما هرکس چه کاری را به بهترین نحو انجام می دهد. سپس به آنها کمک کنید از استعدادهای، مهارتها، و دانش خود بهره گیری کنند. شما باید منطق و فلسفه خود را توضیح دهید تا مردم بفهمند که نیت شما خیر است و به صلاح آنها حرف می زنید.
- شما از هشیاری لازم برای شناسایی و درک بها و ارزش علایق و بیزاری های دیگران دارید و می توانید نیازهای مخصوص هر نفر را شناسایی کنید. این ویژگی شما را در موقعیت خاص و منحصر به فردی قرار می دهد. از استعدادهای فرد شناسی خود استفاده کنید تا به شناسایی حوزه هایی کنید که در آنجا نمی شود یک چیز را برای همه تعمیم داد، کمک نمایید و به این ترتیب اثربخشی راهکارها یا ارائه خدمات را بالا ببرید.
- کاری کنید که همکاران و دوستان شما به نیازهای خاص هر کس توجه نمایند. به این ترتیب خیلی زود همه نگاه ها به سمت شما معطوف می شود تا انگیزه ها و دلیل کارهای سایر افراد را توضیح دهید.

- ارائه مطلب و سخنرانی های شما وقتی جذابیت بیشتری پیدا می کند که موضوع مورد بحث را با تجربیات افراد شنونده مرتبط نمایید. از استعداد فرد شناسی خود در گردآوری داستان های واقعی از افراد استفاده کنید و آنها را با دیگران در میان بگذارید، این داستانها منظور اصلی شما را خیلی بهتر از تئوریهها و اطلاعات عمومی که ارائه می شوند، منتقل می کند.
- شما در میان تنوعی از سبک ها و فرهنگ ها با آرامش و راحتی تعامل می کنید و به طور غریزی می توانید تعاملات خود را متناسب با هر فرد طرح ریزی کنید. سعی کنید به صورت فعال و آگاهانه از این استعداد خود در فعالیت های اجتماعی که از گوناگونی و وجود تنوع حمایت می کنند، استفاده نمایید.
- استعداد فرد شناسی شما می تواند به شما کمک کند تا شیوه متفاوتی را در تفسیر داده ها اتخاذ کنید. در حالیکه دیگران به دنبال شباهتها هستند ، شما به شناسایی تمایز ها و تفاوتها می پردازید. تفسیر و برداشت شما منظر و چشم انداز با ارزشی را باز خواهد کرد.

هم دلی

پیشنهاداتی که می توانید بر اساس آنها رفتار کنید:



- به دوستان و همکاران تان کمک کنید تا دریابند چه زمانی همکاران یا دوستانشان در محیط کار شرایط سختی را پشت سر می گذارند و حال خوشی ندارند. به خاطر داشته باشید که اکثر افراد همچون شما از این توانایی برخوردار نیستند که به راحتی متوجه موقعیت های حساس دیگران شوند.
- وقتی می بینید دیگران به شیوه ای عمل می کنند که هم برای خودشان و هم برای دیگران زیانبار است، سریع و قاطعانه وارد عمل شوید. درک کردن حالت های هیجانی دیگران بدین معنا نیست که شما باید رفتارهای آنها را ببخشید. مهم است این مطلب را به شما یادآوری کنیم که زمانیکه هم دلی شما تبدیل به همدردی می شود، دیگران شما را به چشم یک آدم «احساساتی و زودرنج» می بینند.
- با افرادی ارتباط برقرار کنید که از استعدادهای خاصی در زمینه «فرماندهی» یا «فعال کننده» برخوردارند. این دسته از افراد به شما کمک می کنند تا در صورتی که نیاز به اقدام کردن شما وجود دارد، بتوانید دست به کار شوید، حتی اگر در نتیجه این اقدام، احساسات دیگران جریحه دار شود.
- سعی کنید مثل یک محرم راز و معلم به دیگران کمک کنید. از آنجائیکه اعتماد مهمترین مسئله برای شماست، احتمالاً دیگران خیلی راحت نزد شما می آیند و خواسته هایشان را مطرح می کنند. توانایی و میل واقعی شما به کمک کردن، بسیار ارزشمند است.
- گاهی اوقات، هم دلی شما برای دیگران، شما را از پا در می آورد. بنابراین در پایان روز، برای خودتان مثلاً مراسمی بگیرید که بیانگر پایان کارتان باشد. بدین طریق می توانید هیجانات ایجاد شده را خنثی کرده و از فرسودگی روانی تان بکاهید.
- برای خودتان دوستی پیدا کنید که از استعدادهای بسیار قوی در زمینه «هم دلی» برخوردار باشد؛ بعد مشاهدات خود را با او چک کنید.
- از آنجائیکه شما نسبت به احساسات دیگران حساس هستید، به آسانی می توانید بار هیجانی حاکم بر محیط پیرامون تان را اندازه گیری کنید. از استعدادهایتان استفاده کنید تا پلی از تفاهم و حمایت دوسویه بسازید. استعداد «هم دلی» شما به ویژه در زمان های سخت و طاقت فرسا اهمیت پیدا می کند، چراکه این استعداد، توجه شما به دیگران را به نمایش می گذارد، در نتیجه می توانید به وسیله آن وفاداری تان را به کسی یا چیزی اعلام کنید.
- دیدن شادی دیگران، شما را خشنود می سازد. در نتیجه، احتمالاً شما به سمت فرصت هایی گرایش پیدا می کنید که موفقیت های دیگران را مورد تاکید قرار داده و دستاوردهای آنها را به طور مثبتی تقویت نمائید. هر وقت که

فرصتی دست داد، به تقدیر و تشکر از دیگران بپردازید. احتمالاً وقتی این کار را انجام می دهید، دیگران را به شدت تحت تاثیر قرار می دهید.

- از آنجائیکه قادرید احساسات دیگران را به خوبی مشاهده کنید، احتمالاً قادرید حس کنید که قرار است چه اتفاقی بیفتد؛ آن هم پیش از آنکه دیگران به موضوع پی ببرند. گرچه شرم و قدرت درون یابی شما گاهی اوقات چیزی تنها در حد حدس و گمان است، اما بهتر است به همین حدس و گمان های «ارزشمند» نیز به خوبی توجه کنید.
- گاهی اوقات، برای «هم احساس» شدن، نیازی به استفاده از کلمات نیست. یک ایما و اشاره یا یک علامت محبت آمیز و بجا می تواند آرامش را مجدداً به افراد برگرداند. از استعدادتان در زمینه «هم دلی» استفاده کنید تا بدون اینکه کلامی به زبان بیاورید، با نگاه، با یک لبخند ساده یا نوازش کردن، دیگران را آرام کنید.



بخش ۳: نشانه های زمینه های استعدادی

در این بخش، برخی از ویژگی ها یا رفتارهای افرادی که زمینه های استعدادی مشابه شما داشته اند از زبان خود آنها ارائه شده است. مطالعه این بخش می تواند شما را در شناخت علائم و نشانه های وجود این استعدادها یاری نماید.

برقراری ارتباط

زمینه «برقراری ارتباط» این طور به نظر می رسد:

شیلا مدیر عمومی یک شهرسازی است و می گوید، «داستان گویی و شرح ماجراها، بهترین راه برای بیان نظرات است. یک روز در جلسه می خواستم به کمیته اجرایی نشان دهم که چگونه می توانیم مردم را تحت تاثیر قرار دهیم، بنابراین این داستان را برای اها بازگو کردم: یکی از کارمندان، پدرش را در روز بزرگداشت سربازان جنگ به شهرسازی آورد تا در مراسم پرچم افزایی شرکت کند. پدرش در جنگ جهانی دوم جانباز شده بود، و در حال حاضر نیز به یک نوع سرطان نادر مبتلا شده بود و جراحی های زیادی را انجام داده بود. خلاصه اینکه داشت می مُرد. در ابتدای مراسم، یکی از کارمندان به بقیه گفت: این مرد یکی از سربازان جنگ جهانی دوم بوده است. پس باید به او کمک کنیم. همه از پیشنهاد آن کارمند خوشحال شدند و هورا کشیدند. دختر آن سرباز هم از شدت خوشحالی گریه کرد. سرباز بازنشسته کلاهش را از سرش برداشت؛ این در حالی بود که او به خاطر جراحت ها و زخم هایی که از زمان جنگ و در اثر جراحی های مختلف روی سرش وجود داشت تا به حال کلاهش را بر نداشته بود، اما وقتی سرود ملی کشورمان را خواندند، او کلاهش را برداشت و سرش را به نشانه تعظیم خم کرد. دختر آن سرباز بعدها به من گفت که در همه این سال ها، آن روز بهترین روز زندگی پدرم بود.»

تام رئیس مدیر بانک است و می گوید، «یکی از جدیدترین مشتریان بانک تصور می کرد که جریان سرمایه ای که به سوی سهام های اینترنتی در جریان است، زودگذر و موقتی است. سعی کردم به صورت کاملاً منطقی نظر او را تغییر دهم، اما او متقاعد نشد. در نهایت، طبق معمول همیشه که با مشتری های اینچینی مواجه می شدم، دست به دامن استعاره گفتم. به او گفتم که مثل آدمی است که در ساحل است، اما پشتش را به دریا کرده است. اینترنت مثل یک جزر و مد است که خیلی سریع بوجود می آید. درست است که در حال حاضر آسوده خاطر هستید، اما باید بدانید که جزر و مد، امواجی را هم به همراه دارد؛ بنابراین خیلی طول نمی کشد که یکی از آن امواج بر سرتان فرود بیاید و شما را در کام خود فرو بکشاند. این طوری شد که آن مشتری منظور مرا فهمید.»

مارگارت مدیر بازاریابی است و می گوید، «یک بار کتابی را می خواندم که در آن نوشته بود، زمانیکه صحبت می کنید دو نکته را در نظر داشته باشید: اول، تنها در مورد مسائلی صحبت کنید که واقعاً مورد علاقه تان است؛ و دوم، همواره از مثال های خودتان استفاده کنید. بلافاصله دست به کار شدم و کلی داستان و خبر پیدا کردم چراکه من هم بچه دارم، هم نوه دارم و هم یه دانه شوهر دارم! سعی می کردم داستان هایی که می سازم حول تجربیات شخصی خودم باشم چراکه همه دور و بری هایم می توانستند با آنها ارتباط برقرار کنند.»

آینده نگری

زمینه «آینده نگری» این طور به نظر می رسد:

دَن مدیر مدرسه است و می گوید، «من در هر موقعیتی این جمله را می گویم: "تا حالا به این موضوع فکر کرده اید که...؟ یا نمی دانم می توانیم...؟ و یا باورم نمی شود آن اتفاق نخواهد افتاد. احتمالاً تا به حال کسی نخواستہ آن اتفاق بیفتد. بیائید ببینیم چکار می توانیم بکنیم." من همیشه به دنبال راه هایی می گردم که در اوضاع موجود ما را با شکست مواجه نکنند. در حقیقت، چیزی به نام وضع موجود وجود ندارد، انسان یا جلو می رود و یا به عقب برمی گردد. به نظر من واقعیت زندگی همین است. باید بگویم که من معتقدم در کارم پیشرفتی حاصل نکرده ام! مدارس دولتی در مقایسه با مدارس غیردولتی، و دیگر انواع برنامه های آموزشی مانند آموزش از راه دور، آموزش های خصوصی و... حرفی برای گفتن ندارند. به عقیده من باید خود را از سنت های دست و پا گیر رها کرده و آینده جدیدی بسازیم.»

چَن دکتَر داخلی است و می گوید، «در کلینیکی که در آنجا کار می کنم، درصدم گروهی به نام "تیمارگران" برپا کنم تا به جای اینکه بیماران را روانه این دکتَر و آن دکتَر کنیم، یک کادر مجرب از پزشکان تشکیل دهیم. من در تصوراتم، در این تیم از پانزده تا بیست پزشک زن و مرد با نژادهای مختلف، و نیز بیست تا بیست و پنج پرستار استفاده کرده ام. قرار است چهار تا پنج مورد خدمات درمانی جدید نیز ارائه کنیم از جمله جراحی و اتاق عمل، جراحی های سرپایی و نیز بخش سالمندان. قصد داریم سبک درمانی مان را نیز مشخص نمائیم. برنامه کاری ما صرفاً این نیست که از بیماران تنها در مدتی که در بیمارستان بستری هستند، مراقبت کنیم. مثلاً اگر بیماری برای عمل زانویش به ما مراجعه کند، حتماً قبل و بعد از عمل، در طول مدتی که در بیمارستان بستری است، و نیز شش هفته بعد از انجام عمل که برای چکاپ های بعد از عمل به کلینیک مراجعه می کند، او را ویزیت خواهیم کرد. ما برای بیمار هر کاری لازم باشد می کنیم تا روانه این بیمارستان و آن بیمارستان نشود. برای تامین بودجه این خدمات نیز تنها به سراغ رئیس کلینیک می روم و ایده هایم را بطور مفصل برایش شرح می دهم. به نظر خودم که توضیحات من آنقدر واقعی خواهند بود که رئیس چاره ای نخواهد داشت جز اینکه بودجه مورد نظر را در اختیارم قرار دهند.»

راهبرد گرا

زمینه «راهبرد گرا» اینطور به نظر می رسد:

لیام سی. ، مدیر کارخانه تولیدی است و می گوید: "اینطور به نظر می رسد که من همیشه می توانم نتایج کار را قبل از هرکس دیگری ببینم. من باید به دیگران بگویم ، به بالا نگاه کنید، به مسیرهای پیش رو نگاه کنید. باید در مورد جایی که سال بعد می خواهیم به آنجا برویم صحبت کنیم طوری که وقتی سال بعد زمان این سفر رسید مشکلاتی از این قبیل نداشته باشیم. این کار برای من واضح به نظر می رسد اما بقیه فقط به اتفاقات این ماه تمرکز می کنند و کارهای مربوط به همین ماه را انجام می دهند."

ویوان تی. ، تهیه کننده تلویزیون است و می گوید: "من از بچگی همیشه عاشق مسائل منطقی بودم، می دانی آنجایی که می گوید ، اگر A به معنای B باشد و B برابر با C باشد پس آیا A برابر با C است؟ هنوز هم همیشه همه پیامدها و تاثیراتشان را در نظر می گیرم. من فکر می کنم این مرا به یک مصاحبه گر بزرگ تبدیل می کند. می دانم که هیچ چیز تصادفی نیست، هر علامت، هر کلمه ، هر آهنگ صدا اهمیت دارد. بنابراین این نشانه ها را می بینم و تا پایان آنها را ادامه می دهم، و می بینم که به کجا منتهی می شوند و بعد سوالاتم را مطرح می کنم تا از آنچه در سر دارم بهره ببرم."

سیمون تی. ، مدیر منابع انسانی است و می گوید: "ما واقعا به تشکیل اتحادیه در این مرحله نیاز داشتیم، و من آن را به عنوان یک فرصت دیدم یک موضوع خیلی خوب که به عهده من بود. می توانستم ببینم که آنها در جهتی می رفتند که به هر نوع دردسری منتهی می شداگر آنها به راهشان ادامه می دادند. بنگر و ببین، آنها به راهشان ادامه دادند و وقتی رسیدند من آنجا آماده و منتظر بودم. گمان می کنم فقط من می توانم پیش بینی کنم که هر کسی می خواهد چه کاری انجام دهد. و بعد وقتی آن فرد عکس العملی نشان داد، می توانم بلافاصله واکنش نشان دهم چون من نشسته ام و گفته ام بسیار خوب اگر آنها اینکار را می کنند ما آن کار را خواهیم کرد. اگر آنها آن کار را می کنند پس ما این کار دیگر را می کنیم. این مثل زمانی است که در کشتی بادبانی مسیر را عوض می کنید. شما در یک جهت هدایت می کنید اما به نوعی بد می آورید، بعد یکی دیگر ، طراحی و واکنش، طراحی و واکنش."

فرد شناسی

زمینه «فرد شناسی» اینطور به نظر می رسد:

لس تی. ، مدیر هتلداری است و می گوید: "کارل یکی از بهترین کارمندان ما است، اما هنوز باید هر هفته برای ملاقات من بیاید. او فقط کمی تشویق و دلگرمی می خواهد و به تایید شدن نیاز دارد، و کمی بعد از این ملاقات انرژی زیادی بدست می آورد. گریگ اغلب اوقات این ملاقات را دوست ندارد، بنابراین به من نیاز ندارد تا به فکر او باشم. و وقتی ما همدیگر را ملاقات می کنیم ، این ملاقات واقعا به خاطر من است نه به خاطر او."

مارشا دی. ، مدیر انتشارات است و می گوید: " گاهی اوقات من از اداره بیرون می آیم و قدم می زنم ، دیدی شخصیت های کارتونی وقتی به چیزی فکر می کنند چطور بادکنک هایی بالای سرشان ظاهر می شود؟ وقتی دیگران به من می گویند که در فکرشان چه می گذرد من این بادکنک های کوچک را بالای سرشان می بینم. این غیر عادی به نظر می رسد ، اینطور نیست؟ اما این اتفاق همیشه برای من می افتد."

آندرا آج. ، طراح داخلی است و می گوید: " وقتی از مردم می پرسید سبک و مدل مورد نظر شما چیست، آنها فکر می کنند توضیح دادنش سخت است، بنابراین من فقط از آنها می پرسم ، محل مورد علاقه شما در خانه کجاست؟ و وقتی این سوال را می پرسم، چشمان آنها برق می زند، آنها دقیقا می دانند کجا من را مشغول کار کنند. از آن یک محل ، من می توانم نتیجه گیری کنم که آنها چه نوع انسانهایی هستند و دنبال چه سبک و مدلی هستند."

هم دلی

زمینه «هم دلی» این طور به نظر می رسد:

آلیس یک مدیر است و می گوید، «یک روز در جلسه هیئت امنا نشسته بودم. یکی از حاضرین در جلسه مشغول توضیح در مورد ایده جدیدی بود که در سرنوشت خودش و بقیه اعضای شرکت بسیار تاثیرگذار بود. وقتی توضیحاتش به پایان رسید، متوجه شدم که هیچکس به صحبت های او به دقت گوش نداده و انگار نشنیده که او چه گفته است. پیشنهاد دهنده این ایده، به خاطر عکس العملی که بقیه حاضرین از خود نشان دادند حساسی روحیه اش را باخت. من درماندگی و ناراحتی را از چشمانش می خواندم. حتی تا یکی دو روز بعد هم ناراحت بود. تصمیم گرفتم نزد او بروم و سر صحبت را با او باز کردم. بعد هم از کلماتی استفاده کردم که به او کمک می کرد احساساتش را بیان کند. گفتم: فکر می کنم مشکلی هست. بعد او شروع به حرف زدن کرد. گفتم: درک می کنم چه حالی داری. می دانم آن موضوع چقدر برایت اهمیت داشت. به نظر می رسد از دست خودت ناراحت هستی. در نهایت او شروع به صحبت کرد تا از احساسات درونی اش برای من حرف بزند. او گفت، شما تنها کسی هستید که حرف های مرا می شنود و در اینباره با من حرف می زند.»

برین یک مدیر است و می گوید، «وقتی گروهم مشغول تصمیم گیری در مورد موضوعی است، دوست دارم این جمله را بگویم: فلان شخص نظرش در اینباره چیست؟ یا اون یکی نظرش چیست؟... به عبارت دیگر، به آنها می گویم باید خودتان را جای طرف مقابل بگذارید. بیائید به مسئله از دید آنها نگاه کنیم تا بتوانیم به خوبی آنها را متقاعد کنیم.»

جانیت معلم مدرسه است و می گوید، «من هرگز بسکتبال بازی نکرده ام چون وقتی بچه بودم زمینی برای بسکتبال بازی کردن دخترها در نظر نگرفته بودند. اما در بازی بسکتبال می توانم به خوبی حدس بزنم که کجاها امتیاز از دست می دهیم؛ بنابراین نزد مربی می روم و به او می گویم که فلان کار را انجام دهد یا فلان بازیکن را تعویض کند و... هم دلی در جاهای دیگر هم تاثیرگذار و نتیجه بخش است؛ مثلاً وقتی با تعداد زیادی از افراد سر و کار دارید.»

لطفا با توجه به زمینه های استعدادی که در شما وجود دارد به سوالات زیر جواب دهید:

۱. با دوستان یا همکاران خود صحبت کنید و کشف کنید که آنها برای رسیدن به خواسته ها و اهداف خود، چگونه از استعدادهایشان استفاده می کنند؟

۲. شما چگونه می توانید از استعدادهایتان استفاده کنید؟



www.hracs.ir

۰۹۱۲۵۲۷۳۲۵۶