



۲۰۱۵۹۷

اسرار نقاب‌ها

سودمکی فای با انیاگرام

شهرام مقصودی

نشر آقای کتاب

۱۳۹۸

شابک	: ۱-۰۲۷-۲۱۷-۶۲۲-۹۷۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۵۳۷۸۷۷
عنوان و نام پدیدآور	: اسرار نقاب‌ها: (خودشکوفایی با انیاگرام) / شهرام مقصودی.
مشخصات نشر	: تهران: آفای کتاب، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۱۸۰ص: مصور، جدول.
یادداشت	: کتابنامه: ص: ۱۷۵.
عنوان دیگر	: خودشکوفایی با انیاگرام.
موضوع	: تیپ‌شناسی
موضوع	: (Typology (Psychology
موضوع	: تیپ‌های شخصیتی نه‌گانه
موضوع	: Enneagram
موضوع	: شخصیت
موضوع	: Personality
رده بندی دیویی	: ۱۵۵/۲۶۴
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۷ ۵ الف ۶۰۰/۷ Br
سرشناسه	: مقصودی، شهرام، ۱۳۵۳ -
وضعیت فهرست نویسی	: فیا

ناشر: آفای کتاب
عنوان: اسرار نقاب‌ها (خودشکوفایی با انیاگرام)
مؤلف: شهرام مقصودی
نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۸
تیراژ: ۱۰۰ جلد
قیمت: ۳۰ هزار تومان
شماره شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۷-۰۲۷-۱

این اثر مشمول قانون حمایت مؤلفان و مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸ است. هر کس تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه ناشر یا مؤلف، نشر یا پخش کند پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به ناشر و مؤلف می‌باشد.

آدرس نشر و محل توزیع: تهران، میدان انقلاب، ابتدای خ وحید نظری، بن‌بست بختیاری، پلاک ۷، واحد ۱ تلفن و دورنگار: ۶۶۱۷۶۸۹۱

سایت: www.aghayeketab.ir ایمیل: Info@aghayeketab.com

"مسئولیت صحت مطالب کتاب با مؤلف می‌باشد"

فهرست مطالب

۵۵	نحوه برخورد	۷	پیشگفتار
۵۵	نحوه برخورد با این نوع مشتریان	۹	مقدمه
۵۵	گناه ریشه‌ای	۹	تقسیم‌بندی تیپ‌های شخصیتی
۵۶	تله تیپ	۱۱	تعریف انیاگرام
۵۶	ترس اولیه	۱۲	تیپ‌های شخصیتی
۵۶	خواست اولیه	۱۳	خطوط اصلی
۵۶	انگیزه‌های کلیدی	۱۵	بال
۵۶	باور پنهانی	۱۵	تیپ‌های آرامشی و استرسی
۵۶	همسر مناسب	۱۹	تغییر شخصیت
۵۶	برخی از شغل‌های مناسب	۱۹	مزایای انیاگرام
۵۷	برخی از شغل‌های نامناسب	۲۴	اصول کاربردی
۵۷	راه‌های توانمندسازی	۲۴	گناه ریشه‌ای
	۲- تیپ مهرطلب	۲۴	شغل مناسب برای هر تیپ شخصیتی
۶۰	کلیات	۲۴	همسر مناسب برای هر تیپ شخصیتی
۶۱	تاریخچه خانوادگی	۲۶	خلاصه تیپ‌های شخصیتی نه گانه
۶۲	ویژگی‌های شخصیتی		آزمون تشخیص شخصیت انیاگرام - تیپ
۶۴	نشانه‌های رفتاری	۲۸	شخصیتی شما چیست؟
۶۷	مسیر رفتاری	۴۱	صفر تا صد تیپ‌های شخصیتی مکتب انیاگرام
۶۷	شخصیت جانبی		۱- تیپ کمال طلب
۶۷	روابط صمیمی (یک به یک)	۴۵	کلیات
۶۸	روابط اجتماعی (یک به چند)	۴۶	تاریخچه خانوادگی
۶۹	مکانیسم‌های دفاعی	۴۷	ویژگی‌های شخصیتی
۶۹	سالم	۴۹	نشانه‌های رفتاری
۶۹	ناسالم	۵۲	مسیر رفتاری
۷۰	نقاط قوت	۵۲	شخصیت جانبی
۷۰	نقاط ضعف	۵۳	روابط صمیمی (یک به یک)
۷۰	نحوه برخورد	۵۳	روابط اجتماعی (یک به چند)
۷۰	نحوه برخورد با این نوع مشتریان	۵۳	مکانیسم‌های دفاعی
۷۱	گناه ریشه‌ای	۵۴	سالم
۷۱	تله تیپ	۵۴	ناسالم
۷۱	ترس اولیه	۵۴	نقاط قوت
۷۱	خواست اولیه	۵۴	نقاط ضعف



۹۲	تاریخچه خانوادگی
۹۲	ویژگی‌های شخصیتی
۹۴	نشانه‌های رفتاری
۹۶	مسیر رفتاری
۹۶	شخصیت جانبی
۹۷	روابط صمیمی (یک به یک)
۹۸	روابط اجتماعی (یک به چند)
۱۰۰	مکانیسم‌های دفاعی
۱۰۰	سالم
۱۰۰	ناسالم
۱۰۱	نقاط قوت
۱۰۱	نقاط ضعف
۱۰۱	نحوه برخورد
۱۰۱	نحوه برخورد با این نوع مشتریان
۱۰۲	گناه ریشه‌ای
۱۰۲	تله تیپ
۱۰۲	ترس اولیه
۱۰۲	خواست اولیه
۱۰۲	انگیزه‌های کلیدی
۱۰۲	باور پنهانی
۱۰۲	همسر مناسب
۱۰۳	برخی از شغل‌های مناسب
۱۰۳	برخی از شغل‌های نامناسب
۱۰۳	راه‌های توانمندسازی

۳-۲ تیپ دانش طلب

۱۰۶	کلیات
۱۰۸	تاریخچه خانوادگی
۱۰۸	ویژگی‌های شخصیتی
۱۱۰	نشانه‌های رفتاری
۱۱۲	مسیر رفتاری
۱۱۲	شخصیت جانبی
۱۱۳	روابط صمیمی (یک به یک)
۱۱۳	روابط اجتماعی (یک به چند)
۱۱۵	مکانیسم‌های دفاعی

۷۱	انگیزه‌های کلیدی
۷۲	باور پنهانی
۷۲	همسر مناسب
۷۲	برخی از شغل‌های مناسب
۷۲	برخی از شغل‌های نامناسب
۷۲	راه‌های توانمندسازی

۳-۳ تیپ شهرت طلب

۷۵	کلیات
۷۶	تاریخچه خانوادگی
۷۷	ویژگی‌های شخصیتی
۷۸	نشانه‌های رفتاری
۸۱	مسیر رفتاری
۸۲	شخصیت جانبی
۸۲	روابط صمیمی (یک به یک)
۸۳	روابط اجتماعی (یک به چند)
۸۳	مکانیسم‌های دفاعی
۸۳	سالم
۸۴	ناسالم
۸۴	نقاط قوت
۸۴	نقاط ضعف
۸۴	نحوه برخورد
۸۵	نحوه برخورد با این نوع مشتریان
۸۶	گناه ریشه‌ای
۸۶	تله تیپ
۸۶	ترس اولیه
۸۶	خواست اولیه
۸۶	انگیزه‌های کلیدی
۸۶	باور پنهانی
۸۶	همسر مناسب
۸۷	برخی از شغل‌های مناسب
۸۷	برخی از شغل‌های نامناسب
۸۷	راه‌های توانمندسازی

۴-۴ تیپ هنر طلب

۹۰	کلیات
----	-------



۱۳۲	ترس اولیه
۱۳۲	خواست اولیه
۱۳۲	انگیزه‌های کلیدی
۱۳۲	باور پنهانی
۱۳۲	همسر مناسب
۱۳۳	برخی از شغل‌های مناسب
۱۳۳	برخی از شغل‌های نامناسب
۱۳۳	راه‌های توانمندسازی

۷- تیپ تنوع طلب

۱۳۶	کلیات
۱۳۷	ویژگی‌های شخصیتی
۱۳۹	تاریخچه خانوادگی
۱۳۹	نشانه‌های رفتاری
۱۴۲	مسیر رفتاری
۱۴۲	شخصیت جانبی
۱۴۲	سالم
۱۴۳	ناسالم
۱۴۳	نقاط قوت
۱۴۳	نقاط ضعف
۱۴۳	روابط صمیمی (یک به یک)
۱۴۴	روابط اجتماعی (یک به چند)
۱۴۴	مکانیسم‌های دفاعی
۱۴۵	نحوه برخورد
۱۴۵	نحوه برخورد با این نوع مشتریان
۱۴۵	گناه ریشه‌ای
۱۴۵	تله تیپ
۱۴۵	ترس اولیه
۱۴۶	خواست اولیه
۱۴۶	انگیزه‌های کلیدی
۱۴۶	باور پنهانی
۱۴۶	همسر مناسب
۱۴۶	برخی از شغل‌های مناسب
۱۴۶	برخی از شغل‌های نامناسب
۱۴۶	راه‌های توانمندسازی

۱۱۵	سالم
۱۱۵	ناسالم
۱۱۵	نقاط قوت
۱۱۶	نقاط ضعف
۱۱۶	نحوه برخورد
۱۱۶	نحوه برخورد با این نوع مشتریان
۱۱۷	گناه ریشه‌ای
۱۱۷	تله تیپ
۱۱۷	ترس اولیه
۱۱۷	خواست اولیه
۱۱۷	انگیزه‌های کلیدی
۱۱۷	باور پنهانی
۱۱۷	همسر مناسب
۱۱۸	برخی از شغل‌های مناسب
۱۱۸	برخی از شغل‌های نامناسب
۱۱۸	راه‌های توانمندسازی

۶- تیپ عدالت طلب

۱۲۱	کلیات
۱۲۲	تاریخچه خانوادگی
۱۲۳	ویژگی‌های شخصیتی
۱۲۵	نشانه‌های رفتاری
۱۲۷	مسیر رفتاری
۱۲۸	شخصیت جانبی
۱۲۸	سالم
۱۲۸	ناسالم
۱۲۹	نقاط قوت
۱۲۹	نقاط ضعف
۱۲۹	روابط صمیمی (یک به یک)
۱۲۹	روابط اجتماعی (یک به چند)
۱۳۰	مکانیسم‌های دفاعی
۱۳۱	نحوه برخورد
۱۳۱	نحوه برخورد با این نوع مشتریان
۱۳۲	گناه ریشه‌ای
۱۳۲	تله تیپ



۸- تیپ قدرت طلب

۱۴۹	کلیات
۱۵۰	تاریخچه خانوادگی
۱۵۱	ویژگی‌های شخصیتی
۱۵۳	نشانه‌های رفتاری
۱۵۶	مسیر رفتاری
۱۵۶	شخصیت جانی
۱۵۷	سالم
۱۵۷	ناسالم
۱۵۸	نقاط قوت
۱۵۸	نقاط ضعف
۱۵۸	روابط صمیمی (یک به یک)
۱۵۸	روابط اجتماعی (یک به چند)
۱۵۹	مکانیسم‌های دفاعی
۱۵۹	نحوه برخورد
۱۶۰	نحوه برخورد با این نوع مشتریان
۱۶۰	گناه ریشه‌ای
۱۶۰	تله تیپ
۱۶۰	ترس اولیه
۱۶۱	خواست اولیه
۱۶۱	انگیزه‌های کلیدی
۱۶۱	باور پنهانی
۱۶۱	همسر مناسب
۱۶۱	برخی از شغل‌های مناسب
۱۶۱	برخی از شغل‌های نامناسب
۱۶۱	راه‌های توانمندسازی

۹- تیپ صلح طلب

۱۶۴	کلیات
۱۶۵	تاریخچه خانوادگی
۱۶۵	ویژگی‌های شخصیتی
۱۶۷	نشانه‌های رفتاری
۱۷۰	مسیر رفتاری
۱۷۰	شخصیت جانی
۱۷۱	سالم
۱۷۱	ناسالم
۱۷۱	نقاط قوت
۱۷۱	نقاط ضعف
۱۷۲	روابط صمیمی (یک به یک)
۱۷۲	روابط اجتماعی (یک به چند)
۱۷۳	مکانیسم‌های دفاعی
۱۷۳	نحوه برخورد
۱۷۳	نحوه برخورد با این نوع مشتریان
۱۷۴	گناه ریشه‌ای
۱۷۴	تله تیپ
۱۷۴	ترس اولیه
۱۷۴	خواست اولیه
۱۷۴	انگیزه‌های کلیدی
۱۷۴	باور پنهانی
۱۷۴	همسر مناسب
۱۷۵	برخی از شغل‌های مناسب
۱۷۵	برخی از شغل‌های نامناسب
۱۷۵	راه‌های توانمندسازی
۱۷۷	منابع



پیشگفتار

من خوشحالم که خودم هستم
 زیرا من شبیه تو نیستم
 تو هم خوشحال باش که خودت هستی
 چون اصلاً شبیه من نیستی
 برای همین است که ما می‌توانیم با هم دوست باشیم
 و چه خوب است دوستی دو انسان مثل ما
 که اصلاً شبیه هم نیستند
 اما همدیگر را دوست دارند!

شل سیلور استاین

تیپ‌شناسی روشی است که به ما کمک می‌کند بفهمیم چرا آدم‌های مختلف در موقعیت‌های متفاوت به گونه‌ای خاص و متفاوت برخورد می‌کنند. به دور و بر خودتان نگاه کنید ده‌ها و صدها آدم می‌بینید، به شما می‌گویم که همه این آدم‌ها در کل در یکی از گونه‌های شخصیت جا می‌گیرند. خیلی از آدم‌ها گمان می‌کنند که ما را و کلیه بسیاری از رفتارهای‌شان در بیرون از وجود آن‌هاست، درحالی‌که در حقیقت این کلید درون است. تیپ‌شناسی روشی است که به ما کمک می‌کند بفهمیم چرا آدم‌های مختلف در موقعیت‌های متفاوت به ربه‌ای خاص و متفاوت برخورد می‌کنند. در حقیقت تیپ‌شناسی به ما می‌آموزد که زاویه دید هر کدام از افراد با هم متفاوت است و به همین نسبت رفتارهای‌شان نیز با هم فرق دارد. تیپ‌شناسی با دسته‌بندی انسان‌ها می‌خواهد نوعی نگاه علمی به فضای درون انسان‌ها داشته باشد. در حقیقت تیپ‌شناسی انسان‌ها را می‌خواهد به انسان‌ها کمک کند که نگاهی عمیق‌تر و علمی به خودشان، زندگی‌شان و ارتباط‌شان با جهان پیرامون داشته باشند. انیگرام می‌کوشد به این سوال مهم پاسخ دهد که چرا آدم‌ها موفق می‌شوند یا نه؟ روزه راضی نمی‌شوند؟! ما آدم‌های بسیاری داریم که در زندگی موفق هستند ولی از زندگی‌شان راضی نیستند. همه ما آدم‌ها بنا به نیازهایی که داریم هر روز با افرادی در محل کار، تحصیل، خیابان، مترو، اتوبوس، مغازه و... در ارتباط هستیم. گاهی در اولین برخورد یا اولین نگاه احساس بدی به ما دست می‌دهد و همین باعث می‌شود ادامه ارتباط باعث بحث و جدل شود و به هر دلیلی به مقصودمان نرسیم. ممکن است شما در روابط خانوادگی دچار مشکل شده باشید در صورتی که نیازمند ادامه ارتباط هستید، از طرفی گرفتار حرف و حدیث‌هایی شده‌اید که هیچ وقت تمامی ندارد و در هر بار ارتباط باعث گرفتاری‌های بیشتر می‌شود. به راستی مشکل کجاست؟ مشکل شما چیست؟ مشکل آنها هستند؟ گاهی پاک کردن سوال، راه حل مشکل نیست. بارها دیده‌اید که حتی قطع رابطه اوضاع را نه تنها بهتر نکرده بلکه بدتر نیز کرده، پس چگونه باید بر این دسته از مشکلات فائق آمد؟



می‌خواهم شما را با راه حل‌های علمی آشنا کنم. هر فردی مدل شخصیتی ویژه خود را دارد و با توجه به مدل شخصیتی‌اش با هر موضوعی یا شخصی رفتار می‌کند. ممکن است این سوال برایتان پیش آید که به تعداد افراد روی زمین مدل شخصیتی وجود دارد و شما نمی‌توانید تمام عمرتان را صرف شناخت آنها کنید.

انیاگرام یکی از روش‌های جالب، ساده و کاربردی در زمینه شخصیت‌شناسی می‌باشد. یعنی مدل نه گانه که افراد به ۹ تیپ شخصیتی با نقاط قوت و ضعف خاص خودشان تقسیم می‌شوند که خود این ۹ دسته نیز در ۳ دسته: احساسی، فکری و ذهنی، جسمی و حرکتی قرار دارند. به طور کلی هر انسانی در دنیا بر اساس زندگی‌اش، تجربیاتش و... شخصیتش به یکی از این مدل‌ها نزدیک‌تر است. هدف اول انیاگرام این است که انسان‌ها خودشان را بشناسند و هدف دوم آن یاد دادن چگونگی برقراری رتبه موثر با دیگران است، یعنی در زمانی کوتاه اطلاعات زیادی را از دیگران به دست بیاوریم و آن‌ها به موثرترین صورت ارتباط برقرار کنیم.

باید عنوان کرد به این ۹ تیپ در جهان کاملاً لازم و ضروری است تا هم تنوع باشد و هم این که هر کدام از این ۹ تیپ خودشان را داشته باشند. هر کدام از این ۹ تیپ به طور ناخودآگاه قواعد رفتاری ویژه، نگاه و منظره خاصی به دنیای پیرامون‌شان دارند که با مطالعه کتاب حاضر، با این قواعد آشنا می‌شوید تا در ارتباطات و آن استفاده نمایید. با خواندن این کتاب از رنجی که ممکن است در روابط با دیگران داشته باشید سراسیمه شده و به موفقیت و آرامشی که سالها در انتظارش بوده‌اید، می‌رسید. چرا که پس از آشنایی با انیاگرام می‌توانید شخصیت خود را بهتر شناخته، به علل رفتارهای خود در موقعیت‌های مختلف پی ببرید، همین شناخت بهتری نسبت به اطرافیان خود به دست می‌آورید.

در کتاب پیش‌رو می‌توانید با ویژگی‌های شخصی خود بیشتر آشنا شوید. البته با خواندن دقیق تیپ‌های مختلف، دوستان خود را نیز بهتر خواهید شناخت و آدم‌ها را به گونه بهتری رفتار را با اطرافیان داشته باشید. البته بهتر است بدانید اسم هر کدام از تیپ‌ها، نوعی نشان‌دهنده طرز تفکر و نگرش آن‌هاست و در اینجا به هیچ وجه قصد برجسب زدن ندارم. بلکه فقط می‌خواهیم ویژگی‌های شخصیتی افراد مختلف را نشان دهیم تا شما هم خود را بهتر بشناسید. اسم با دیگران بهتر رفتار کنید.

از خوانندگان ارجمند این کتاب تقاضا دارم در صورت مشاهده هرگونه اشتباه تایپی، چاپی و غیرچاپی مولف را مطلع سازند تا در چاپ بعدی به تصحیح و تکمیل آن اقدام گردد.

شهرام مقصودی^۱