

(يونغ) والنمط السيكولوجي

عندما نستيقظ لأول مرة عند خيوط الفجر الأولى فإننا قد لا نعي إلاّ وعياً قليلاً تغريد الطيور أو حركة السيارات إلى البعيد أو إحساسنا بأن معدتنا خاوية. ومع انتقالنا إلى الوعي المتعظم فإن المشاعر تتكاثر فتكوّن إحساساً كاملاً وحاداً كوننا أحياء. وقد تطفو في مخيلتنا صور أحلام الليلة الماضية، وقد نبذل بعض الجهد لإضفاء معنى أو آخر على هذه القصة. وبالتدرج يعيدنا إحساسنا باليوم الذي ينتظرنا أمامنا إلى حالة الانتباه فيجعلنا نخرج من السرير. وتكون هذه اللحظات الأولى بالنسبة للبعض (لحظات الوعي هذه) مفعمة بالموجة تلو الموجة من الحسّ المادي: الشمس وضوؤها على الستائر والرطوبة في تلك البقعة من الشراشف التي لم يشغلها أو يحتلها أي شاغل منذ بعض الوقت. وقد يعي الآخرون صوتاً داخلياً يخطّط لليوم المقبل ويراجع الاحتمالات التي يحفل بها. وقد يقرّر البعض الأمور الأكثر أهمية والتي سيفعلها هذا اليوم؛ وسيعلن القليل من الناس سواء كان هناك من يستمع إليهم من حولهم أم لا «ما

سأفعله اليوم يتضمّن». وعندما نجلس للإفطار يكون توجهه وغينا واهتمامنا قد زودنا بدلائل على عاداتنا الفكرية.

هذا التوجه في الوعي والانتقائية في الاهتمام وتركيز أعين عقولنا من اللحظات الأولى للصباح وحتى آخر لحظة وعي قبل النوم في الليل تشكل النمط السيكولوجي (التفسي) للفرد. ومفهوم (كارل. ج. يونغ) عن النمط التفسي هو في جوهره محض للطريقة التي نهتم بها أو التي تعيد إلينا النظام والتي تجعلنا نتخذ القرارات حول وعينا⁽¹⁾. وقد ألمح بعض علماء النفس إلى أن إدراكاتنا هي الحقائق التي تصدر عنها أحكامنا وتتخذ بعدها الإجراءات والأعمال. فإذا صحّ ذلك فإن فهم الآليات التي نصيغ بها إدراكاتنا تصبح أمراً دقيقاً وحساساً لفهم سلوكنا المعتاد. وإذا كانت نظرية نمط الشخصية صحيحة وهو ما نعتقده فإن عادات السلوك هي تعابير النماذج الأصلية للإدراك والحكم والمنقوشة في وعي كل شخص. فالشخص الذي يركّز عادة على التفاصيل في العالم من حولها مثلاً تظهر سلوكاً يهتم بالضبط والدقة وبترتيب الأحداث في اللحظة الراهنة. كذلك فإن الشخص الذي يمارس الحياة في صورة أقرب ما تكون إلى الرسم الانطباعي بحيث يرى القليل القليل من التفاصيل فيكتسب

(1) مايرز، إيزابيل بي وماكوللي. إم كتابهما الوجيز (المرشد في تطوير واستخدام مؤشر مايرز - بريغز). پالو آلتو، كاليفورنيا، مطبعة علماء النفس الاستشاريون، 1985.

صورة حية وحيوية للمنظر الإجمالي للحياة. يمكننا أن نفترض أن هذا الشخص وسلوكاته مرتبطة احتمالياً بالأشكال والاحتمالات، فهو يغذي لديه رؤيا تتوضح يمكنه أن يعبر عنها بشكل تام في المستقبل. وما هذان إلاً مثالان على تنوع الدور المتبادل بين عادات العقل والسلوك القابلة للملاحظة.

النمط السيكولوجي بدلالة الشخصية الفردية

في حين يمكن أن تكون الفرضيات حول الشخصية مبنية على نماذج واضحة وقابلة للملاحظة، فإن استخدام نمط الشخصية للتنبؤ بالسلوك أمر غير حكيم؛ فهناك الآلاف المؤلفة من المؤثرات على السلوك. وقد فهم (يونغ) نمط الشخصية على أنه عادة من عادات العقل، وليس كنموذج ثابت لا يمكن تحطيمه، وكان استخدامه بكلمة (نمط) في الواقع اختزالاً لكلمة (نموذجي). والترجمات الأمريكية والاستعمال الراجح لكلمة (نمط) تتجه نحو تضمينها معنى النموذج ذي الدور الثابت الذي لا يتغير، ولكن هذا التضمين كان أبعد ما يكون عن تفكير (يونغ) وكذلك عن تفكير (كاثرين بريغز) و(إيزابيل بريغز مايرز) عندما جعلتا نظرية (يونغ) أمراً واقعاً في مسح الشخصية بمؤشر بريغز ومايرز للأنماط⁽²⁾.

(2) نفس المكان، الصفحات 1 - 3.

ونحن نعلم طبعاً أننا عندما نميل لأن نكون مرتاحين من عاداتنا فإنها (أي العادات) لا تُملي علينا دوماً أو تتنبأ لنا بسلوكنا أو باستجاباتنا. وهذا ينطبق على النمط السيكولوجي أو عادة العقل. ففي حين تكون أساليب توجه الفرد ومسار اهتمامه أمران مشتركان مع الآخرين، فإن لكل فرد نفسيةً شخصيةً فريدة فيتصرف بطرق قد يكون لها جذور أخرى.

إن خبرات الناس الحياتية ومتطلبات وضعهم الحالي ومرحلة النمو في حياتهم (حيث تكون وجهات نظر البلوغ أغنى بكثير من تلك التي تتأتى في الطفولة)، بالإضافة إلى أمزجة خلقية كالذكاء - هذه كلها عوامل مؤثرة في السلوك بالإضافة إلى النمط السيكولوجي. فمثلاً إذا تربى شخص منفتح يتزوّد بالنشاط من تعامله مع الآخرين في بيت فاسد فقد يتعلم أن التفكير بصوت عالٍ يؤدي إلى صراعات. وكأنسان بالغ راشد، قد يعود فيرتد إلى أسلوب التفكير الصامت أو إلى استراتيجية التعامل المستقل وغير المتميز عندما يشعر بالتهديد أو بالشدّة. الساعة البيولوجية لإحدى النساء أو الأزمة التي تواجه إنساناً في منتصف حياته قد تولدان مختلف أصناف السلوك التي لا تمت إلى تعابير أفضليات النمط الطبيعي بصلة. ولكن سلوكهما وأحاسيسهما مع ذلك تبقى حقيقية.

وهذا هو السبب تماماً في أننا لا نستطيع القيام بتنبؤات عن السلوك أو المقدرات القائمة على أفضليات نمط الشخص

لوحدها. ومع أن المتحمسين لفكرة التمثط وهم كثر قد يصابون بالغم والكدر، فإن علينا أن نقول وبصوت مرتفع: التمثط لا يغير كل شيء!

ومع ذلك فإن إنكار وجود عادات لنا هو كمن يتجاهل أننا بصورة عامة نمسك بشوكات الطعام بنفس الطريقة في كل وجبة وأنا نلبس ثيابنا عادةً بنفس الترتيب ونحلق أرجلنا أو وجوهنا بنفس الأسلوب وأنا نستجيب للتساؤلات بنفس التعابير الوجهية في الغالب. وعادات الوجود هذه تعم وتهمن على أفكارنا وسلوكاتنا الخارجية. ولكنها على كل حال لا تعيق الاستجابات الأخرى أو تنفيذها. وعندما تقتضي الحاجة نجد أن الفرد السليم يستطيع التكيف محطماً بذلك العادات القديمة ومرتفعاً بنفسه إلى مستوى الحاجة. لذلك فإننا عندما نطبق استعمالات الكلمتين (نموذجي) و(معتاد) على شخص ما فإنهما لا تعنيان أن الرجل شديد وثابت ومرتفع، ولكنهما تعنيان صورة ما وبعض الأحاسيس حول طرائق وأساليب رؤية هذا الفرد وعن تجاوبه مع العالم.

في وسط غنى التجارب والمتطلبات الموضوعية فإن نماذج الإدراك والحكم على المعلومات الموصوفة والقابلة للتمييز ما تزال قابلة للفتهم. وحتى لا يشعر أحد أن تطبيق المزايا الشخصية على نموذج ما هو إلى حد ما تنازلاً عن الفردية، فإن علينا أن نلاحظ أنه حتى بصمات الأصابع المشهورة والمستعملة

دائماً للدلالة على التفرّد الشخصي، حتى هذه يمكن فرزها إلى شرائح ذات عينات سهلة التمييز: ومكتب التحقيقات الفيدرالي يفرزها إلى أربعة تصنيفات من أجل تمييزها والتعرّف إليها بصورة أسرع: ذات العُرى وذات الأقواس وذات الشنايا وذات الخطوط العشوائية. وكذلك يفعل النمط السيكولوجي فيزودنا بعينة أو بتركيبٍ تتداخل فيها خبراتنا الفردية والفريدة وأمزجة عقولنا. ومع تفهمنا إلى أنّه (النمط) ما هو إلاً واحد من الكثير من المؤثرات على السلوك، دعنا نلتفت بكامل اهتمامنا نحو تفهّم النمط النفسي أو السيكولوجي.

نظرة عامة على النموذج

اقترح عالم النفس السويسري (كارل. ج. يونغ) في كتابه (الأنماط النفسية) أننا نستطيع أن نميّز العادات الفكرية النموذجية بين الأقطاب المتعاكسة لأبعاد الشخصية⁽³⁾. أول الأبعاد وربما يكون أكثرها انتشاراً يرتد في أصله إلى المصدر والاتجاه الأساسيين لطاقة المرء. وطبقاً لنظرية (يونغ) فإن التوجّه الأساسي للطاقة النفسية متركّز باتجاه العالم الخارجي أو العالم الداخلي. وقد استعمل (يونغ) كلمتي (انفتاح) و(انغلاق) ليصف بهما هذا التوزّع في الطاقة. والبعد الثاني وهو ما يسميه الوظيفة

(3) يونغ، كارل. كارل. جي كتاب (الأنماط النفسية). برنستون. نيوجرسي، مطبعة جامعة نيوجرسي، 1971، الصفحات 330 - 405.

الإدراكية أو الذهنية له علاقة بكيفية إدراكنا للمعلومات وبنوعية المعلومات التي تكون جذابة لنا مبدئياً. وقطبا هذين البُعدين هما الاستشعار وهو المفضل في المعلومات الحسيّة التي نميّزها من خلال الحواس الخمس، والحدس وهو المفضل في المعلومات العلائقية والتجريدية التي نميّزها عن طريق الحدس والبديهة. والبعد الثالث لدى (يونغ) والذي يسمّى أيضاً بالوظيفة المعرفية (أو الإدراكية) أو الذهنية يرجع في أصله إلى نماذجنا الأصلية في اتخاذ القرارات أو إصدار الأحكام حول المعلومات التي ندركها. وأحد هذه النماذج وهو (التفكير) يشمل القرارات المبنية على اهتمامنا بالشيء وتوجهنا إليه عن طريق ما يسمّى بتحليل السبب والنتيجة. والنموذج الآخر وهو (الإحساس) يشمل القرارات المتعلقة المبنية على القيم الشخصية وعلى الأثر العلائقي بصورة متوازنة.

لقد رَدَف فريق الأمهات والبنات (لكاثرين بريغز) و(إيزابيل بريغز مايرز) مخطّط (يونغ) بإضافته لُبُعد قطبيّ رابع. وهو يركّز على العادات ذات التوجّه الخارجي إما باتجاه النظام والترتيب وكذلك الحسم في القرارات وتسمى (الحُكم)، أو باتجاه المعلومات الجديدة و«مسايرة التيار» وتسمى (بالإدراك). وسمّوا هذه الأقطاب على اسم الوظيفة الذهنية التي ترتبطان بها، وسوف ترى أن التوجّه في إصدار الحكم مرتبط بوظائف الحكم الذهنية: التفكير والإحساس. والبعد الرابع هذا يسمح بالتمييز

بالتفضيل⁽⁴⁾. وتشكل الأبعاد القطبية الأربعة وهي الانفتاح E والانغلاق I والتحسنس أو الاستشعار S والإدراك P التي قال بها (يونغ) و(مايرز) و(بريغز) نمطية سيكولوجية أو مجموعة من عادات العقل التموزجية.

قضى (يونغ) معظم كتابه (الأنماط النفسية) وهو يدرس الملاحظات الأنثروبولوجية لشريحة واحدة من الثقافات. وكان يتساءل ويتعجب كيف أن الكائنات البشرية المنتمية إلى ثقافات مختلفة بشكل لا يصدق تشترك في صفات أساسية مع بعضها ومع ذلك فهي مختلفة عن بعضها. وقد اقترح بعد دراساته تلك أن العالم مؤلف من أقطاب. ومصدر نظريته هذه هو وجود القطبية (أو التناقضات الكاملة) في الرموز الموجودة في كل الثقافات (الحضارات). وتتراوح هذه بين ما هو سنة وشائع كالليل والنهار والذكر والأنثى والأساس الأمامي أو الأساس الخلفي والجاف والرطب، وما هو أكثر فلسفية مثل الفساد والصلاح والحياة والموت والجنة والنار. وفي رأي (يونغ) فإنه لا بد لمفهوم الجنة كي يكون له معنى مادي من وجود مفهوم مناقض وهو النار أو جهنم. ومضى يقترح أن الروح (أو النفس) محدودة باستقطابات (وهو التناقض الكامل)، فكتب حول

(4) مايرز، إيزابيل بي ومايرز. بي كتاب (الاختلاف في المواهب). بالو آلتو، كاليفورنيا، مطبعة علماء النفس الاستشاريين، 1980، الصفحات 69 - 76.

استقطاب الوعي مقابل استقطاب اللاوعي وكذلك وبشكل أكثر بروزاً الانفتاح والانغلاق. والتناقضات النفسية التي اقترحها (يونغ) لا تختلف عن التنقضات الأخرى التي راقبها ووثّقها. ونحن بإمكاننا أن نستفيد من كلا القطبين (التناقضين) لكل بُعد وكثيراً ما تفعل ذلك، وبشكل متوالٍ وليس في آن واحد⁽⁵⁾. لهذا فأبعادُ هذا النموذج ليست مرتّبة بشكل متصل؛ ولهذا أيضاً تفرض الأسئلة حول أداة الـ (أم. بي. تي. أي) خياراً بين أمرين. إن السلسلة المتصلة تعني الاستفادة من المتناقضات في آن واحد وبشكل قابل للقياس بصيغة مئوية معينة؛ ويقوم نموذج (يونغ) على حقيقة أن المرء لا يستطيع أن يركّز تركيزاً تاماً على التفاصيل وعلى العموميات في الوقت نفسه. ويستطيع الفرد (وهو ما يفعله الكثيرون) أن يهيئ مدخلاً إلى كلٍ من القطبين ويُظهر المهارات المرتبطة بهما وذلك حسب واقع الحال. ولكننا لا نستطيع الوصول إلى كليهما معاً وفي نفس الوقت. وليس السؤال هو «أيُّ منهما يجب عليّ فعله؟» ولكن السؤال هو على الأصح «من منهما يجب أن أفعله أولاً؟» أو «أيُّ منهما مُريح وموثوق أكثر من الآخر؟» ومن الأهمية بمكان أن ندرك أن وجود الاستقطابات (التناقضات) وحقيقة انشداد الفرد نحو أحد القطبين لا تشمل أيّاً منهما ولا تشمل الحالة نفسها. فأنت لست

(5) يونغ وكتاب (الأنماط النفسية)، الصفحات 333 - 336.

منفتحاً أو منغلقاً تماماً. ويستخدم الأفراد الأسوياء والأصحاء كلا القطبين، وإن كان لديهم توجه وتفضيل لواحدٍ منهما على الآخر. وقد ألمح (يونغ) إلى أن هذا ينطبق كذلك على كلٍ من الوظائف المعرفية والذهنية المشمولة بدراسته للشخصية؛ وكذلك جادلت (مايرز) في موضوع التكييفات مع العالم الخارجي عندما أضافته كبُعدٍ رابع في مؤشر (إم. بي. تي. آي)⁽⁶⁾.

النموذج في سياق التقاليد القديمة المتعلقة بالملاحظات حول الشخصية

لم يكن (يونغ) ولا (مايرز) أول من لاحظ نمط الشخصية، ولم يكن (يونغ) أول من كتب حول نمطية الإدراك. وتعتبر إحدى أقدم النمطيات جزءاً من تقليد هُنود السهول الأمريكية المتعلقة بدولاب الطب والتي تفترض أن كل فرد منا يأتي إلى هذا العالم ومعه طريقة في الإدراك ما هي إلا نقطة البداية لفهم الآخرين والعالم⁽⁷⁾. وواجب المرء في الحياة إدراك الآخرين. وباختصار فإن هذا النموذج يؤمن أن كل فرد مولودٌ بأسلوب محدد في رؤية العالم: أسلوب الجاموس وهو أسلوب منطقي وتحليلي؛ وأسلوب الدب وهو أسلوب علائقي ومرتبطة

(6) مايرز ومايرز في كتاب (الاختلاف في المواهب). الصفحات 17 - 26.

(7) ستورم. ه، كتاب (الأسهم السبعة)، تورونتو، كتب بالانتين، دار (راندم).

بالمحيط؛ وأسلوب الفأر وهو أسلوب متأصل وقريب من جذور وتفصيل الحياة. إن إضافة ألوان وتوجهات مختلفة إلى هذه الأوصاف الأساسية (كأن يكون الشخص متميزاً كونه دباً أخضر يتوجه نحو الداخل مثلاً) قد أبدت احتراماً وتقديراً لقضية كون الفرد معقداً ومتوحداً، وهي في أثناء ذلك تُفصح عن العيّنات السائدة بين الناس كلهم.

وقد ميّز مشايخ العشائر أسلوب الطفل بعد مراقبة كثيرة ولصيقة. وعندما كان أفراد العشيرة يُظهرون تفوقاً في النظر إلى أساليب الآخرين وتقديرها، كان كبار العشيرة يمنحونهم أحجاراً لوضعها على دواليب الطب الرمزية. وكان دولا ب الفرد يُحمل بشكل يسمح لمن يقترب منه أن يرى من خلال عدد ومواضع الأحجار على درعه أو على إبزيمها (أو حليتها المعدنية) كم كان هذا الشخص فطناً ومصقولاً اجتماعياً في رؤيته لوجهات نظر الآخرين. وكان يرى هؤلاء الهنود أن شغل حياتهم هو حركة الإنجاز التي تدور حول دولا ب الطب وبذلك يصبحون خبراء في جميع وجهات النظر في الحياة. وكان هذا النظام البسيط والأنيق نموذجاً للنفس البشرية، وهو يدلنا على أنّ التمثيل نظام قديم جداً وله جذور قديمة في الفهم الثقافي للأساليب والطرق. ويزودنا (يونغ) و(مايرز) باستمراراً لهذا التقليد وذلك من خلال مراجعتهم المعاصرة للنظرية.

إطار العمل

يُنَبِّئنا التَّمَط التَّفْسي بأن هناك نموذجاً داخل كلِّ منا ندرك بواسطته العالم ونتفاعل معه وننخرط فيه. وهذا التَّمُوج يمكن تقديره بالتفكير بالمدى الذي نُجْرُّ إليه باتجاه واحدٍ من قطبي كلِّ من الأبعاد الأربعة:

E	الانغلاق	الطاقة	الانفتاح	I
N	الحدس	الإدراك	الاستشعار	S
F	الشعور	إصدار الحكم	التفكير	T
P	الإدراك	التكيف	الحكم	J

وسوف نراجع مراجعة عميقة كلاً من الأبعاد في التَّمُوج لأن من الحيوي أن نفهم هذه الاستقطابات حتى نتمكن من عبور العتبة التي تأخذ بنا إلى قلب التَّمَط. وأخيراً فالتَّمَط الشخصي يدور حول (الحركي) ضمن عادات عقل الإنسان والتي تؤدي إلى تعابير سلوكية نموذجية. ويفهم هذا الحركي والفعال ضمن دلالة معينة وهي دلالة كيف ترتبط الأبعاد ببعضها البعض حتى تكون كلاً جامعاً أكبر وأعظم فعلاً من أيٍّ من أجزائه الفردية.

النموذج في أعماقه: إيجاد قواعد

وأسس بيتك الخاص بك

وبهدف أن نجد الأفضليات الفردية فإن من المعين هنا أن نعطي وصفاً لقطبي كلِّ بُعد وأن نقرّر أيّاً منهما له قوّة الجذب الأكبر.

الانسجام بين الانفتاح والانغلاق

تكون أفضليّات نمطك بين يدي الطيّار الآلي أثناء كل ساعة استيقاظ. فهي تقيم توازناً في إدارتك الخارجية للأوضاع بين دفعك أو جذبك داخلياً وبذلك تُوجد لديك الحافز. وكان الانفتاح والانغلاق بالنسبة إلى (يونغ) أكثر من مجرد فروقات في الحدة الاجتماعية: فهما يكونان مجالاً للطاقة⁽⁸⁾. فالمنفتحون هم المتعطشون للحوافز. فالعقول المنفتحة تجري وراء النشاط والتغيير والتفاعل وذلك لتكوين الطاقة المطلوبة لإرشاد النفس عبر دهاليز اليوم. ولكن لاحظ جيداً بأنه وضمن الشخص ذي الأفضلية الانفتاحية وبينما الانفتاح يكون نشيطاً ويكون الشخص مدركاً للحاجة إلى التحفيز، فإن الانغلاق يظل ينشط خارج الوعي. والأمر ضمن كل شخص منا ليس مجرد إمكانية الوصول إلى قطبي البعد أو عدم ذلك، بل يجب النظر إلى ذلك ضمن علاقة بين «الأفضلية و...». وتفضيل الشخص للانفتاح يدعمه على الدوام أساليب في الطاقة المنغلقة، مع أن هذه الأساليب تكون خارج الوعي المباشر نموذجياً. وعكس ذلك صحيح بالنسبة إلى الشخص ذي الميل نحو الانغلاق والذي يتركز وعيه احتمالياً على عالم الأفكار الداخلية حتى وهو يشق طريقه عبر أقسام البقالة وغرف الإدارة.

(8) ويلسون. إم ولانغويس. إم: كتاب (الاختلافات في نماذج النشاط الكهربائي الدماغى بين البالغين المنفتحين والبالغين المنغلقيين)، النشرة 18 لسنة 1989 من صحيفة النمط النفسى، الصفحات 14 - 23.

كان (يونغ) يشير إلى الأساليب المنفتحة والمنغلقة على أنها مواقف، وسوف نستعمل لغته في الإشارة إليها خلال عملنا هذا. تسبب كلمة (موقف) عند قراءة (يونغ) من قبل كثير من القراء اليوم في الإشارة إلى أساليب وطرق الانفتاح والانغلاق تسبب كثيراً من الإرباك. نحن نستعمل هذه الكلمة اليوم للإشارة إلى مستوى دافع الشخص. ولكنه وعندما تُرجم (يونغ) إلى الإنكليزية في العشرينيات (من القرن الماضي) كان للكلمة علاقة أكبر بالوضعية الجسمية أكثر منها بالحالة العقلية. وإذا نظرت إلى أفلام الغموض أو قصص الغموض المتعلقة بجرائم القتل والتي كُتبت في تلك الفترة فسوف تجد أن الكلمة تُستخدم كالتالي: «كانت وضعية الجثة بالوجه نحو الأسفل والذراع الأيسر ممدد على الجانب». وفي حديثه حول الانفتاح والانغلاق كان هم (يونغ) منصباً على التوجه المادي للحالة العقلية. وبالنسبة إلى فرد من الأفراد نجد أنها تتوجه غالباً إما خارجياً في البحث عن إظهار للطاقة أو جمع لها من العالم الخارجي (الانفتاح)، أو داخلياً في التركيز على العالم الداخلي الغني والمفعم بالحيوية والاعتماد عليه بالنسبة للأفكار والآراء (الانغلاق). ومع أننا نفترض أننا سنستخدم كلا من مصدرَي الطاقة هذين، فإن وجهة نظر (يونغ) كانت في أن الفرد أي فرد يفضل أحد المصدرين على الآخر تماماً كما يفضل أحدنا أن يكون يمينياً أو أشولاً (أعسراً).

وموازنة الطّاقة بهذا الشكل ذو مغزى عملي . فالشخص الذي يفضل الانفتاح يستجيب استجابة خارجية لاهتأ وراء حدث يختبره . وهذا الدافع قوي جداً حتى إن المنفتح ربما يتكلم بصوت مرتفع حتى ولو كان لوحده حتى يختبر حدثاً خارجياً وحتى يجعل من أفكاره حقيقةً . وتحاول طيلة هذا الوقت طريقته المنغلقة أن تجعل من هذه الخبرة أمراً داخلياً وأن تعطي معنى لكل ما هو حادث خارجياً . ولولا عمل الانغلاق لظلّ المنفتح يهذي ويثرثر كجدول ضحل سوف يتبخّر بعد قليل في حمأة العيش .

والشخص الذي يفضل الانغلاق هو شخص واع للعالم الداخلي من الخبرات وهو بصورة عامة أقل انسجاماً مع مجال الطّاقة المنفتح . ويستخدم الشخص المنغلق الوظيفة الانفتاحية بأسلوب عملي كي ينتقل من المقعد الوثير إلى غرفة الحمام في بيت غير مألوف لديه ، أو في البحث عن البوابة الصحيحة في المطار المزدحم . ولكن الرحلة لا تقدّم إليه مصدراً من مصادر التحفيز ، وما أن يصل الإنسان المنغلق إلى بلد المقصد حتى يتساءل عن الطريق الذي اتبعته الطائرة للوصول إلى هناك . والمنغلق بدون الوظيفة الانفتاحية يحاكي ويمائل الاضطراب التخشيبي الموجود .

ويمنحنا الأطفال أحياناً أفضل الشواهد الطبيعيّة والمعبرّة عن التّمط في حالة الفعل . ونحن المؤلّفين مراقبون شرسون

وَمَلْحُونٌ لِلأَطْفَالِ سِوَاءِ كَانُوا أَطْفَالَنَا أَمْ أَطْفَالِ الأَخْرِينِ، وَسَنَقْدِمُ قِصَصاً حَوْلَهُمْ خِلَالِ الكِتَابِ لِنُوضِحَ هَذِهِ النِّقَاطَ. وَفِي حِينِ أَنَا نَعْتَرِفُ بِأَنَّ التَّمَطَّ لَيْسَ القُوَّةَ الوَحِيدَةَ العَامِلَةَ وَالمُؤَثِّرَةَ فِي التَّعَامَلَاتِ أَوْ التَّفَاعَلَاتِ، فَإِنَّ تَأْثِيرَ التَّمَطِّ هُوَ فِي بَعْضِ الأَحْيَانِ لِتَوْضِيحِ أَنَّ عَلَيْنَا أَنْ نَضْحَكَ وَنَضْحَكَ بِصَوْتِ عَالٍ. وَتَوْضِيحِ قِصَّةٍ مَا مِنْ قِصَصِ بِيوتِنَا مَا يَمْكَنُ أَنْ يَجْرِي عِنْدَمَا يَلْتَقِي المَنْغْلِقُونَ وَالمَنْفَتِحُونَ مَعاً.

مَا بَيْنَ (أُولِيْفِيَا وَليُولِ پيرْمَانِ) سِنْتَانِ مِنَ العَمْرِ. وَبَيْنَمَا يَفْضَلُ (ليُولِ) الِانْفِتَاحَ، تَفْضَلُ (أُولِيْفِيَا) الأَكْبَرَ سَنَةً الِانْفِتَاقَ. وَذَاتِ مَرَّةٍ وَبَيْنَمَا كَانَا فِي الرَّابِعَةِ وَالسَّادِسَةِ مِنَ العَمْرِ كَانَا فِي السِّيَارَةِ وَكَانَ (ليُولِ) يَبْدِي تَعْلِيْقاً عَلَيَّ مَا يَجْرِي حَوْلَهُ «هَنَّاكَ سِيَارَةٌ... المِذْيَاعُ يَذِيْعُ أَغْنِيَةَ جَمِيلَةً... هَنَّاكَ دَعَايَةَ لِمَاكْدُونَالِدِ. أَنَا جَائِعٌ...». وَبَعْدَ بَضْعِ دَقَائِقِ انْفَجَرَتْ (أُولِيْفِيَا) قَائِلَةً «لَيْكُنْ مَا يَكُونُ. إِخْرَسْ يَا (ليُولِ)». رَدَّ (ليُولِ) فَوْرًا «لَا يَمْكَنُنِي أَنْ أَخْرَسَ يَا (أُولِيْفِيَا). مَخِي يَقُولُ لِي أَشْيَاءَ كَثِيرَةً وَلا أَعْرِفُ كَيْفَ أَوْقِفُهُ!».

لَدَى زَوْجِ (سَارَةِ) مِيلِ كَبِيرٍ نَحْوِ الِانْفِتَاحِ، فِي حِينِ يَمِيلُ ابْنُهَا (وِلْزُ) كَمَا يَبْدُو نَحْوِ الِانْفِتَاقِ. وَليْسَ مِنْ غَيْرِ الطَّبِيعِيِّ أَنْ يَتَحَدَّثَ (تُومُ) إِلَيَّ (وِلْزُ) بِإِسْهَابِ حَوْلِ أَمْرٍ مَا وَأَنْ يَسْأَلَ (وِلْزُ) أَبَاهُ أَخِيرًا «أَبِي! مَعَ مَنْ كُنْتَ تَتَحَدَّثُ؟» لَقَدْ أَخْرَجَ مِنْ وَعِيهِ كُلِّ هَذَا الضَّجِيجِ، مِنْذُ بَعْضِ الدَّقَائِقِ. فِي أَحَدِ الأَيَّامِ وَفِي الطَّرِيقِ

إلى روضة الأطفال كان (توم) يتحدث حول أمرٍ ما فسأل (ولز) «أبي! عمّ تتحدّث؟» أجاب (توم) الذي يعرف الكثير حول التمثّل «يا بني! إنما كنت أفكر بصوت عالٍ. فأنا أتحدّث أحياناً حول بعض الأمور لأفهمها. ألا تفعل أنت ذلك؟» ضحك (ولز) وكأنّه أدرك أن أباه يريد أن يضحك منه وأجاب «لا يا أبي! أنا لا أفعل ذلك. هذا تخلفٌ».

وفي محيط العمل والتجارة، يمكن للانفتاح والانغلاق أن يزودانا بسوء تفاهات لا نهاية لها. وما قد يكون اجتماعات عاصفة بالأفكار الحيوية بالنسبة إلى مُشرف منفتح يمكن أن يبدو وكأنّه قائمة بالواجبات للربع القادم بالنسبة إلى مستخدمٍ منغلق. وقد سمعنا عن الكثير من القصص حول اجتماعيات المجموعات والفِرَق حيث يبدأ المنفتحون بمجموعة من الأفكار حول مشكلة ما، ومن خلال النقاش المطوّل يصلون إلى استنتاجٍ مختلف تماماً عما كان في نقطة البداية. وهذا أمر يمكن أن يُربك المنغلقين مما يجعلهم يتساءلون حول أيّ من الأفكار يتوجب عليهم أن يعملوا بموجبها فعلاً، أهي الخطط الأولى أم الخطط الأخيرة؟. وبعد ساعة من الاجتماع، نجد أنّه قد يكون لدى المنغلقين سلسلة أخرى من الاقتراحات التي يمكن وعند طرحها في تلك الآونة أن تُفسّر من قبل المنفتحين على أنّها مضادة للإنتاجية «لماذا لم تقولوا ذلك منذ ساعة؟ لقد توصلنا الآن إلى استنتاجاتنا. وعلينا الآن أن نجمع الجميع مرة أخرى

للتحدّث عنها مرّة أخرى!» وبهذا الشكل تستمر الرقصة الدائرية إلى ما لا نهاية أو إلى حد التقيؤ، وهذا يعتمد على وجهة نظرك.

هذا التمييز بين الانغلاق والانفتاح تمييز عميق ولكن يُساء فهمه بشكل كبير. ولا يستطيع الأشخاص الذين يفكّرون في ملاحظاتهم حول الحياة أن يتساءلوا بصورة منطقيّة حول وجود أو عدم وجود هذا التمييز والفصل، ولم يكن لدى أي باحث في الشخصيات خلال الأربعين سنة الماضية أي شكوك جدية حول وجود الانفتاح والانغلاق في البشر. ولكن النسخة والطبعة الأمريكية لصيغة (يونغ) أوصلتنا إلى الاستنتاج غير الصحيح بأن الانغلاق يعني الخجل والسلوك التراجعي. وجوهر الحقيقة هي أن الانفتاح يجري وراء البدء (بأمور ما)، بينما يميل الانغلاق إلى التلقّي والتفكير⁽⁹⁾. والخجل على كل حال عمل من أعمال القلق في حضرة أناس آخرين، وهو يحدث بغضّ النظر عن الميل إلى الانفتاح أو الانغلاق. ويُحتمل أنه أكثر ارتباطاً بخبرات الطفولة الأولى. كذلك فإن النزوع إلى الاجتماع والناس هو أيضاً وإلى حد كبير عمل من أعمال التوقّع

(9) هذا الموضوع مهم جداً. فعلماء النفس الأمريكيون الحاليون يرون أن الانغلاق شكل شاذ وغريب من أشكال السلوك. وكمثال على ذلك راجع كتاب باريك. إم. آر وماونت. إم. كي (أبعاد الشخصية الخمس الكبرى وأداء العمل)، علم النفس التوظيفي، 1991، الصفحات 1 - 23.

والتدريب، وهو ما يحدث للمغلقين والمنفتحين على حد سواء.

بالنسبة إلى علم الأنماط وفي عادات العقل هذه فالانفتاح والانغلاق هي طرقٌ لشحن بطارياتنا الفكرية. فالبعض يدركون الحاجة إلى أن ندشن أمراً ما ويعملون طبقاً لذلك، أي يبحث عن الدافع. أما الآخرون فإنهم يدركون الحاجة إلى الطاقة المتأتية عن التفكير. وأياً كان المصدر الرئيسي للوعي فإن الطريق المعاكس سيحقق حاجاتٍ تبقى بعيدة عن تناول الوعي.

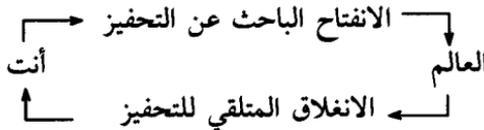
تخدم علاقة المنفتح بالبيئة والمحيط هدفاً مهماً. فالانفتاح حسب تعريفه هو البحث عن الطاقة في العالم خارج النفس؛ وهكذا نرى المنفتحين يتحدثون عن شعور بالحاجة الحقيقية إلى أن «يضحكوا بصوت مرتفع». وبكلام آخر، تأخذ الأفكار التي أصبحت خارجية شكلاً أكثر تعقيداً وغنى بالنسبة للمنفتح.

والأفكار التي تُجبر على البقاء في الداخل يمكن أن تكون كالفجة البيضاء للمذيع عندما تقع الإبرة بين القنوات ويكون التردد مشتتاً. وتبدأ الفكرة أحياناً بأن تبدي لنا معنى، وتعود الذبذبة والتردد واضحين وقويين بعدما خرجا عن نطاق النفس. ولكن الهدف الداعم لتدشين البدايات هو البحث في الخارج عن الطاقة وجمعها من خارج النفس.

ومن المحتمل أن المغلق من ناحية أخرى أقل إحساساً

بالحاجة إلى جعل أفكاره خارجية ما لم يتطلب ضغطُ التواصل مع الآخرين ذلك. ومثله كمثل الحديقة اليابانية التي تعرض أمامنا مناظر جديدة حينما يتمشى فيها الشخص: فإن خبرات المنغلق الجديدة وكذلك أفكاره الجديدة مقنعة ومرضية بحد ذاتها ولوحدها، وهو يستقي الطاقة من خلال هدوء وأناقة الحديقة الداخلية أكثر من أن يستقيها من دوافع خارجية. فالانفتاح يبدأ الأمور الجديدة في المحيط، بينما يتدشن الانغلاق في داخل الشخص ويهدر طاقته ويصرفها على رسم صورة داخلية عما هو حقيقي.

والانفتاح والانغلاق مختلفان بالنسبة للناس كاختلاف البطاريات والبرمجيات بالنسبة إلى الحاسوب الشخصي النقال؛ كلُّ منها أساسي ولكنه يخدم أغراضاً مختلفة. ومواقف الانفتاح والانغلاق كأنماط سيكولوجية هي الأساليب التي تكوّن مجال الطاقة التي يمتلكها كل شخص في علاقته بالعالم. ويمكن تمثيل هذا التبادل في الطاقة بالطريقة التالية:



إن كان النمط الشخصي جديداً عليك فاسأل نفسك «أين أشحن بطارياتي في معظم الأوقات؟» هل تحصل على «العصير»

من الخارج بحيث يكون دافعك الرئيسي أو ميلك الرئيسي هو الانفتاح في الغالب؟ أم أنك تتنشط من الداخل بالتلقي والتفكير؛ وهما يمكن أن يكون ميلك نحو الانغلاق. تذكر أنك تفعل كلا الأمرين. ولكن، أيهما هو الأيسر والأكثر تنشيطاً لك؟ وأي الطريقتين تعيه أكثر من الآخر؟ اكتب ملاحظة على هامش هذه الصفحة - E إذا كنت تظن أنك تميل نحو الانفتاح، وإلا إن كنت تميل نحو الانغلاق.

الانسجام بين الاستشعار والحدس

لقد وصفنا الانفتاح والانغلاق على أنهما طرائق أساسية لتبادل الطاقة. وإدخال المعلومات وصنع القرارات حول المعلومات عن طريق الإدراك ثم إصدار الأحكام يجعلهما وظيفتين بشريتين فكريتين جوهريتين. يتمحور البعد الإدراكي الحسي في التمثط (أي: كيف تُدخل المعلومات وندركها) حول الوجود الفعلي والمحدد أو حول الوجود النظري أو العالمي.

ينجذب بعضنا نحو المعلومات المحسوسة والواقعية والتي نمارسها مباشرة وبشكل دقيق. ويُسمى هذا الانشداد نحو الأمور الواقعية والذرائعية في الحياة بالإدراك الحسي. ويعتمد الأفراد ذوو الميل الحسي على الوقائع والحقائق مثل المعدن بالنسبة إلى المغناط، وهم يشعرون باندفاع نحو الوضوح ويفضّلون أن تكون الأمور التي يعالجونها ذات أهمية عملية. ويعبر هؤلاء

الأفراد عن إبداعهم بالتكيف مع استراتيجيات مألوفة من أجل حلّ المسائل التي تعرض عليهم من جديد. هذا هو نمط الإبداع الذي أبداه (أديسون) وهو يجرب مئات الاحتمالات قبل أن يجد خيطاً سليكاً لحبابة الضوء: تكيف متواصل مع ما هو معلوم. لذلك فإن الأشخاص ذوي الميل الحسي المعروف بأنهم منهجيون وواثقون وعنيدون في طلبهم للتفاصيل يركزون على ما هو قائم الآن.

أما أولئك الذين يجذبهم المجازي وتشدهم الأفكار ومختلف تداعيات الاحتمالات فيقال إنهم يمتلكون ميلاً إدراكياً حدسياً. وعضواً من أن يشعروا بالاندفاع نحو الوضوح فإن من يميل نحو الحدس يشعرون بالاندفاع لاكتساب المعرفة والبحث عن الأمور المعقدة في المعلومات. ويعتمد الإدراك الحدسي على أفكارٍ مثل «العيون تثق بالضوء». ويكون الكفاح من أجل تداعيات الأفكار قوياً جداً في الغالب بحيث يولد الحدس الإبداع والتجديد كما يولد قضيبان النار عندما يحتكّان ببعضهما. وهكذا فإنه يُنظر إلى الأشخاص ذوي الميل الحدي من قبل الآخرين على أنهم خياليون وغير تقليديين وهم أناس فكريون يمتلكون التركيز الذهني على المستقبل.

وتقود هذه الدوافع الإدراكية الحسية المختلفة كما إلى فروقات عميقة في التعبير عند التواصل. ويعتمد ذوو الميل الحسي في الغالب على التحديد والتفاصيل وتقسيم خطة

المشروع إلى قطع عملية؛ بينما يكون احتمال أن يعتمد ذوو الميل الحدسي على الأهداف والنماذج وتشكيل الأفكار حول المشروع أكبر. وبدون إدراكٍ لهذه الميول المميزة يجعل التمث الحسي يرى في اعتماد التمث الحدسي على النماذج والنظريات كمن يضع «رأسه في الغيوم»؛ وكذلك يرى ذوو التمث الحدسي في اعتماد ذوي التمث الحسي واهتمامهم بالتفاصيل والأمور العملية كمن يضع «قضيماً أو عصاً في الوحل». ولكن وبشيء من التأمل يبدو واضحاً أن كلا التمثين ضروريان لإتمام معظم المشاريع المعقدة، لأن الخطة الكامنة وراء المشروع مهمة كأهمية الخطة التي يُنفذ بها المشروع، فلا يستطيع أحدهما أن يوجد من دون الآخر.

وينطبق الشيء نفسه على داخل الفرد. فقد يكون لدى الشخص المنجذب أساساً نحو الحس بعض الهواجس والرؤى نحو المستقبل، ولكنه قد يبذل طاقته في الحديث عن التطبيقات العملية للفكرة واستكشاف ذلك، وقد لا يبدأ العمل قبل أن تتأكد المعلومات وتوضع في مكانها الصحيح. ويدرك الشخص ذو الميل نحو الطرق الحدسية أهمية التفاصيل، ولكنه يمكن أن يضع هذه التفاصيل ضمن إطارٍ أوسع ليخرج بمعنى لها، وربما يتحدث أو يستكشف علائق تجريدية مختلفة بين خيارات اليوم وخيارات ما يمكن أن يجلبه حصاد الغد.

وهذه الفروقات عميقة ويصعب وصفها. وقد كان (يونغ)

يشير إلى الوظيفة الإدراكية على أنها غير منطقية أو عقلانية⁽¹⁰⁾، ولكن من غير المعقول أن يقوم بوظيفة أفضل في استعمالنا واستخداماتنا الراهنة. فكّر في الأمر. كيف تتوصّل إلى معرفة الأمور؟ وإذا كنا نؤسّس قراراتنا على إدراكاتنا للأحداث فإن فهم مصدر نشوء إدراكاتنا حاسم وحيوي ومع ذلك فإن البحث يشبه البحث عن أشكال في الضباب. وقد توضّح قصة تعليميّة من أطفالنا كلاً من التوتر الديناميكي بين هذه النماذج من الإدراك وبين الطبيعة الفطرية للطريقة.

كان (لوك) ابن (روجر) وابن (سارة) وهو (ولز) صديقان منذ البداية، وهما متقاربان في السن. ونظن أن (ليوك) يستقي معلوماته من أحاسيسه بينما تكون (ولز) أكثر تناغماً مع الرسائل الحدسية. وفي أحد الأيام الجميلة وعندما كانا في حوالي الرابعة من العمر كانا في الخارج يتأرجحان معاً جنباً إلى جنب. كان (ليوك) يصيح بكل سعادة وهو يبلّغ عن كل خبراته الحسيّة: «النسيم في شعري وهو رطب! السماء زرقاء وكذلك هو لون قطار اللعبة هذا وكذلك لون سروالي! العشب أخضر وهو يدغدغ أقدامي! الأشجار خضراء أيضاً!» ورغبةً في ألاّ يتفوّق (ليوك) عليها، صاحت (ولز) «الغيوم تدفع بالسماء». وكان ردّ (ليوك) من الردود التي قد يشعر ذوو الميل الحدسي

(10) يونغ في (الأنماط النفسية)، الصفحات 359 - 361 و368 - 370.

بأنهم استقوها من البراغماتيين (الأشخاص العمليين)، فقد قال «لا! إنها (السماء) لا تفعل ذلك!».

لم يُخبر أحدُ الأطفال كيف عليهم أن يهتموا أو ما يجب أن يختبروه في ذلك اليوم المجيد. فقد كانت التعابير اللفظية طبيعية تماماً. ها هما هناك ولا يبعد أحدهما عن الآخر عشر إنشات وكلاهما يتأرجح وكلاهما يتوجهان نحو نفس الجهة وكلاهما يبديان من حيث الاهتمامات والأغراض نفس الخبرة والمادية المحسوسة، ومع ذلك فقد كان إدراكهما لها مختلفاً ومختلفاً بشكل جذري. كيف نعرف ما نعرفه؟ من الصعب أن نفرّق الأمر بتجزئته، ومع ذلك فإن نموذج الفرق بين المعرفة الحسية والمعرفة الحدسية أمر لا يمكن إنكاره.

فمثلاً وخلال نقاش مكثف بين أعضاء قوة مهمة التطوير والبحث حول شركة مالية، واصل أولئك الذين يعتمدون على الحسّ الدفع باتجاه استخدام الاتجاهات التاريخية وعلى مصادر المعلومات المحددة كنقاط علام، ولكن أولئك الذين يعتمدون على الميل الحدسي تساءلوا عما إذا كانت المجموعة مدفونة في تراب الماضي. ومن الواضح أنه كان لكل من الطرفين أفكار مهمة يريدان الإفصاح عنها. ومن المثير مع ذلك أننا وفي خضمّ لحظات الشدة والتوتر نميل إلى المبالغة في استجاباتنا التمودجية فنتجاهل بذلك كل أصناف المعلومات الأخرى. ويلاحظ المراقبون المحترفون لأمثال هذه الأوضاع هذه الحالات المبالغ

فيها وذلك عندما يستنفذ ذوو الميول المتعاكسة اللعب بالفوارق بينهم .

وإليك نقطة أخرى لتتوقف عندها وتتكّر في نماذجك الخاصة بك في الإدراك. هل تجذبك التقاليد والمعلومات المؤكدة والحقائق الحسية للحياة نحوها بشكل أكبر، أم أنك أكثر ميلاً إلى الأحلام حول المستقبل التي توجهها العينات والنظريات والأفكار؟ ومرة أخرى، اكتب ملاحظتك على هامش هذه الصفحة قبل أن تواصل قراءة الكتاب. هل تنتمي إلى S أي الإحساس أم إلى N أي الحدس (ذلك لأن A تشير إلى الانغلاق وN تُستخدم كشكل مختصر لكلمة الحدس).

التنسيق بين التفكير والشعور

إن إدخال المعلومات من خلال الحسّ والحدس كما نفعَل جميعاً ما هو إلاّ جزء من عملية معالجة المعلومات الطبيعية. ويتوجّه الأفراد والأسوياء كي يقرروا قيمة ومزيّة المعلومات بعد إدخالها. وقد أظهر الكثير العديد من الدراسات ميلاً بشرياً نحو إصدار الأحكام. ونحن مرتبطون وملتزمون بإيجاد معنى للمعلومات حتى نحسم أمر أهميتها النسبية ومعقوليتها وكيفية ملاءمتها لوجهات نظرنا حول العالم⁽¹¹⁾. وقد رأى (يونغ) أننا

(11) كون. دي (والتعريف بعلم النفس)، نيويورك، وست 1989، الصفحات

مشدودون نحو نمط من الحكم يعتمد فكرة المسبب التحليلي أو ما يسمّى بالسبب والنتيجة (أي التفكير)، أو نحو نوع من الحكم يعتمد على التكيف مع قيمة الشيء (أي الشعور). وأسرع (يونغ) و(مايرز) لبيتنا أن كلاً من التفكير أو الشعور ذو وظائف عقلانية ذاتية الصبغة؛ ولكن الأول منهما يولي أهمية لخبرة المنطق الذاتي، في حين يولي الثاني أهمية للخبرة الذاتية وكيف أن ما نحب وما لا نحب يؤثر على حصيلة النتائج. وقد كتب (يونغ) يقول أن ذوي أنماط التفكير يختبرون العالم على أنه شيء للاهتمام، بينما يرى ذوو أنماط الشعور أنه موضوع الاهتمام⁽¹²⁾. وبكلمات أخرى، يرى أولئك الذين اعتادوا بدايةً على الخروج من وضع ما والنظر إلى المتغيرات أن العالم هو مجرد شيء، بينما يرى من ينظر إلى العلاقات المقصودة ويدخلون في وضع ما كي يهتموا بآثاره على الآخرين أن العالم هو الموضوع. إن القرار المبدئي في الدخول إلى وضع جديد أو الخروج منه يعتمد على ماهية المواضيع التي تثير اهتمام الفرد وانتباهه.

يُنظر إلى الأفراد الذين ينشدون إلى إصدار الأحكام عن طريق التفكير بأنهم شديدي النقد (فهم بذلك قليلو التقبل

(12) يونغ، كارل. جي (الإنسان الحديث والبحث عن الزوج) نيويورك، هاركورت وبريس والعالم، 1933، الصفحات 74 - 94.

للآخرين)، وهم منطقيّون وكثيرون التساؤل. وعندما يقيّمون وضعاً من الأوضاع فإن من المحتمل أن يكون سياق تفكيرهم الأول هو «إن كان (ألف)... إذاً فإن (ب)...». والدافع نحو تأكيد المعلومات واستكشاف مصادر مستقلة للمعلومات والإصرار على المنطق المتتابع طبيعي بالنسبة لذوي الميل نحو التفكير كما النهر الذي يجري نحو أسفل التلة. إن وظيفة الحكم عن طريق التفكير موجهة نحو نتيجة محددة وهي تنتقل بدافع كبير وتتبع درباً منتظمة للوصول إلى مبتغاهما.

ويُنظر إلى ذوي الميل نحو إصدار الأحكام عن طريق الشعور على أنهم أناس متقبلون للآخرين ويثقون بالعواطف وهم ذوو تفكير مقبول وهم ممن يبحث عن الرأي الجامع. ودافعهم يتجه نحو الثبات ونحو القيم الشخصية أكثر من توجهه نحو المبادئ الظاهرة أو المنطق لوضع ما. وميلهم الأول هو نحو فحص كيفية أن المعلومات ونتائجها تؤثر على الأفراد. وقد يصف ذوو أنماط التفكير إدراكهم الحاد للأمور المعقدة في شبكة العمل على أنها شبكة حساسة يمكنها أن تربط بيننا جميعاً بشكل يمكن أن نشعر بأية حركة على الشبكة في أي مكان من خلال الشبكة نفسها وليس في المنطقة الرديفة والمجاورة لها فقط. ومن الممكن ألا يكون تفكيرهم حول الوضع هو «إذا كانت (ألف)... إذاً فإن (ب)...» بل ربما يكون «إذا كانت (ألف)... إذاً فإن (ب) و(د) و(نون) و(كيو)... وهذا كله

مجرد بداية». وأول استجابة لأنماط ذوي التفكير هو تقبل الفرد ورغبتهم في التكيّف قبل إدخال المنطق والتحليل إلى الوضع. ويوضح مثالان كيف أن التفكير والشعور يستنفدان طاقة بعضهما. وأحد الأمثلة مأخوذ من عالم العمل والتجارة، والآخر من المجتمع المحترف والمهني.

عبّر نائب الرئيس أثناء الاستشارة مع شركة تصنيع عن خيبة أمل كبيرة في أن الشركة كانت على وشك أن تخسر أحد مديري إحدى المنشآت الفعّال والنشيط. واحترار نائب الرئيس من الوضع ولم يكن قادراً على أن يرى كيف يمنع هذه الخسارة. وبحسب تقرير نائب الرئيس، فقد نال هذا المدير علاوات عالية جداً وعلى مزايا مادية أخرى، وكان يُمنح وباستمرار علامات مرتفعة على مراجعته السنوية (لأعمال الشركة) وهو أمرٌ دخل في ملفّه في العمل. وعندما طُلب منه أن يقيم الوضع وأن يتدخل أو أن يوضح على الأقل أسباب ترك هذا المستخدم الثمين لعمله قابل المستشار المدير. وقد قال المدير في تلك المقابلة أموراً مثل «إنني أعمل بجدّ مع هذه الشركة ومن أجلها ولكن بدون تقدير. يمكنني أن أعمل في أي مكان مقابل هذا المال. أريد أن أعمل حيث يقدر الجميع ما أفعله حيث من المهم أن أكون أنا هو من يدخل للعمل وليس مجرد مدير منشأة له خبرة». وعندما سمع نائب الرئيس المرتبك ذلك قال مرة أخرى «ولكننا أعطينا علاوات وأسهم. ونحن

نثبث كل مراجعته السنوية في تقاريرنا. فكيف يشعر أنه لا ينال التقدير؟» وببساطة نقول إنه كان لئائب الرئيس ميل نحو التفكير بينما كان للمدير ميل نحو الشعور. والكفاءة بالنسبة إلى ذوي النمط الشعوري هي في الأساس التقدير المنتظم والمفترض وهو ما يحتاجونه؛ أما بالنسبة لذوي أنماط التفكير فالتقدير موجود أساساً ويجب تأكيده بالعلاوات المالية أو بالزيادة في المسؤوليات فقط. ومن الواضح أن لكل من النمطين تعريفاً مختلفاً لكلمة (التقدير). وقد جاء هذا المثال من الشركة، ولكننا سمعنا نفس الكلمات في الواقع من مستخدمين فيما لا يقل عن ثلاث شركات تصنيع أخرى.

ويأتي المثال الثاني من مجلس منظمة غير ربحية تطوعية صغيرة جداً. فقد وقّع المجلس عقداً مع رئيس المجلس لتقديم ورشة عمل؛ وقد نصّ العقد على أنه بعد أن تُدفع الفواتير سيتلقى الرئيس نسبة مئوية مرتفعة على ما تبقى. وكان الرئيس صديقاً قديماً للمنظمة وكان يأمل أن ينجح الأمر وذلك كي يصبح لدى المجموعة سيولة نقدية من أجل مشاريع المستقبل. وكان الحدث أمراً ناجحاً جداً بحضور الكثيرين. وبعد ستة أسابيع أُنقِع مدير الخزانة في المنظمة أن كل الفواتير قد رُفعت، لذلك جَمَعَ المبلغ ثم كتب شيكاً للرئيس بالنسبة المئوية المناسبة لما تبقى من المبلغ. ولكن وبعد ثلاثة أيام من إرسال الشيك (الصك)، قُدِّمَت فاتورة ضخمة ومشروعة. ففكر مدير الخزانة:

«ماذا علي أن أفعل؟». هذه الفاتورة كانت سُنْقِص الأرباح من هذا العمل وبشكل كبير، لذلك فقد دفع للرئيس مبلغ أعلى بكثير ضمن مفهوم العقد. وكان الإجراء الواجب بالنسبة لمدير الخزانة واضحاً: إتصل بالرئيس واشرح له الظروف. وبما أن الرئيس كان صديقاً خاصاً وبما أنه كان يريد أن يملأ صناديق المال في المنظمة فكان يجب أن يُعاد التفاوض وبكل بساطة في ضوء المعلومات الجديدة؛ ليس هذا بالأمر الصعب.

لكن المجلس كان يعرف شيئاً عن التمثط. كان مدير الخزانة يعلم أنه هو الشخص الوحيد في المجلس الذي يميل إلى إصدار الأحكام بالتفكير، وأن الآخرين جميعاً كانوا يفضلون الشعور. لذلك فقد فُكّر «من الواضح لي ما عليّ أن أفعله، ولكن أعلم أنه ربما يكون للآخرين وجهة نظر مختلفة. سأسأل بقية أفراد المجلس ماذا عليّ فعله». هنا بالذات بدأ التعلّم الحقيقي. فبالنسبة للأشخاص المياليين للشعور كان القرار واضحاً أيضاً - إبلغ الخسارة. وكان جوابهم المتعقل هو أن هذه المنظمة الصغيرة تعتمد على الإرادة الطيبة للرؤساء في المنطقة كي تمنح وقتها للبرامج الحالية عملياً. حتى وفي حال وجود برنامج ناجح فإن المبلغ الذي دفعوه للرئيس ما هو إلا مبلغ زهيد. وطلّب إعادة التفاوض من أجل الرسوم في هذا الوقت سيُفسد وبشكل خطير سلامة المنظمة وشبكة العمل التي تعتمد عليها. أما من وجهة نظر المجلس فإنه سيكون أمراً غير مسؤول

أن تجازف بقدرة المنظمة على خدمة أعضائها مستقبلاً بسبب خطيئة في دفاتر الحسابات. وهكذا فقد كان هناك طريقتان مختلفتان جذرياً في تناول نفس المشكلة. والهبة الحقيقية في ذوي نمط التفاهم هو معرفتهم بأنه قد يكون هناك وجهات نظر مختلفة ولكنها قد تكون صالحة حول الموضوع، وأن المناقشة حول هذه الآراء يجب ألا يغشاها جدل شخصي غير ممتع.

يثير التمايز بين التفكير والشعور من بين كل أبعاد النمط السيكولوجي أكثر الجدل. والثقافة تقيّم عادة وتدرس حل المشاكل التحليلي والمنطقي والتخطيطي. ويصعب في الغالب وفي البداية على ذوي الميول الحقّة نحو الشعور أن يفصلوا مشاعرهم عن مثل هذا التكييف الثقافي. ولقد رأينا نحن كمستشارين المرة تلو المرة وفي أثناء العمل مع مؤسسات كبرى المنطقة العمياء الناجمة عن شدة الاتكال على مزايا التفكير. وكثيراً ما سألنا العاملين في الشركات أن يستجيبوا لهذا التساؤل بإغفال الأسماء، «تصوروا في أذهانكم هذه الشركة بعد خمس سنوات من الآن بعد أن تكون قد طورت فِرَقاً ذات توجيه ذاتي (أو أي اصطلاح يمكن أن تطلقه الشركة على الفرق ذات الوظيفية الكاملة). وعندما تتخيل فريقك الناجح، صف المميزات التي تجعل منه فعّالاً. ما الذي ستفعله مما سيساعد في إنجاز وإحراز النجاح الذي ترغب فيه؟» والإجابات الغالبة وعلى الدوام هي «سنستمع بعناية لبعضنا البعض». ويمكن

التساهل مع الأفكار المخالفة وتشجيعها مثل «نهتم ببعضنا البعض» أو «يمكننا أن نخاطر دون الخوف من الانتقام»⁽¹³⁾ وهذا ما يفسر سبب عرض بعض المكتبات الكبيرة عناوين من مثل (الذكاء العاطفي) أو (همُّ الروح) أو (القيادة الخادمة) أو (عادات القلوب)؛ وكلها تتحدّث عن الحاجة إلى الموازنة في مركز العمل بين هاتين الطريقتين العقلانيتين في إصدار الأحكام.

ومن المثير وإن كان من غير المدهش أن هذا البُعد للنمط هو الوحيد الذي نجد فيه فروقات في الجنس بالنسبة إلى عموم الناس. ففي مؤشر (إم. بي. تي. آي) تقول غالبية النساء إن لديهن أفضلية وتحبباً للشعور، بينما تقول غالبية الرجال إن لديهم ميلاً نحو التفكير⁽¹⁴⁾. ومعظم العمل الذي يجري اليوم حول الفوارق الجنسية يصف وبشكل دقيق تماماً الفروقات بين إصدار الأحكام النابع عن الشعور وإصدار الأحكام النابع عن التفكير بغض النظر عن جنس الشخص مع ميله.

يقول البعض إن هناك نوعاً من التطور المتوازي لهذين الأسلوبين. وتقول خبرتنا إن هناك أفضليات حقيقية وأساسية تقوم على المنطق الشخصي وعلى القيم الشخصية أولاً.

(13) لقد عملنا مع 452 فريقاً. هذه التعليقات أعلى أربع عبارات من بين كل الفرق.

(14) مايرز ومايرز، (الاختلاف في المواهب)، الصفحات 37 - 38.

توقف قليلاً هنا مرة أخرى للتفكير في منهجك المفضل في صنع القرارات. ضع علامة T على هامش هذه الصفحة إن كان لك ميل أكبر نحو التفكير، أو علامة F إن كان لديك ميل نحو الشعور.

تجديد (مايرز): التنسيق بين الإدراك والحكم

اتفقت (مايرز) مع رأي (يونغ) في أن النفس العامة (الطاقة المنفتحة) والنفس الخاصة (الطاقة المُنغلقَة) تتحدان مع الوظائف الفكرية للإدراك والحكم فتكوّنان نظاماً (أو جهازاً) معقداً. وانطلقت لتبسيط الأمر بتطوير طريقة لفحص الوظائف الفكرية المنفتحة والمُنغلقَة التمودجية عبر استخدام بنية سمّتها التكيّف مع العالم الخارجي. وكان رأيها هو أن العادات والسلوك لدى النفس العامة المنفتحة تمنحنا دليلاً قوياً حول الحركي في التكيّف التمطي الكامل للفرد. وقد افترضت بأن قطبي التكيّف الخارجي يمكن تمييزهما بالتعبير المخطط والمنظم والحاسم، أو بالتعبير العضوي الهامشي المخصّص لغرض معين. وقد أطلقت على الأول اسم (الحكم) والآخر اسم (الإدراك)⁽¹⁵⁾. وعندما أعطت كلاً منهما نفس الاسم كأقطاب للوظيفة الذهنية استنتجت بأن أفضلية التكيّف بغض النظر عن أفضلية الموقف

(15) كتيب (مايرز وماكوللي) (المرشد إلى تطوير واستخدام مؤشر مايرز - بريغز) الصفحات 13 - 14.

يمكنها أن تتنبأ فيما إذا كانت أساليب الحكم لدى الشخص (التفكير أو الشعور) أو أساليب الإدراك (الإحساس أو الحدس) هي في شكلها التّمودجي على الطريقة المنفتحة. وستعمل الوظيفة الذهنية البديلة عندئذ وبشكل نموذجي في الموقف المنغلق. وبكلمات أخرى نقول إن تَنفُتِح على الحكم فإنك ستغلق على الإدراك الحسي، وإذا انفتحت على الإدراك الحسي فإنك عندئذ ستغلق على الحكم.

ويحتمل أن يُبدي الأشخاص ذوي التكيّف مع الحكم ارتياحاً عندما يnehون عملاً بشكل حسن قبل الموعد النهائي. فهم مضطّرون لصنع القرارات أو لوضع خاتمة للأمر في العالم الخارجي. فبينما يكونون قادرين تمام القدرة على معالجة تغيّرات آخر لحظة وكذلك فوضى آخر لحظة فإن الصوت في رؤوسهم ربما يقول لو أنني خطّطُ بشك أفضل لما حدث هذا. ما عساي أتعلّم من ذلك حتى أتأكّد من أنّه لن يحدث مرّة أخرى؟ ويحتمل أن يكون هؤلاء مرتبطين بتقاويمهم وبأوراق أهدافهم، وهم في الغالب ماهرون تماماً في تصنيف ترتيب الواجبات والأعمال الضرورية لتلبية هدفٍ ما. وقائمة ما يجب أن يفعلوه تُظهر حتماً ترتيباً مميّزاً للأولويات. والجانب السلبي في ذلك هو الميل إلى أن يصبح مرتبّطاً بحصيلة معينة بدل أن يكون منفتحاً على المعلومات الجديدة التي قد تؤدي إلى حصيلة أفضل. ومع ذلك فإن الحاجة إلى الإتمام يمكن أن تجترح

الأعاجيب وذلك عندما تشتد الأمور وتصبح النزعة إلى العمل أمراً حاسماً في بيئة اليوم سريعة الخطى.

وينجذب الشخص الميال إلى التكيف الإدراكي الحسي في العالم الخارجي نحو البقاء منفتحاً على المعلومات الجديدة التي تسير مجرى الأمور. وفي حين أن الأشخاص الذين يفضلون الحكم قد يزعجون أنفسهم بهدف تخطيط الأمور بشكل أفضل، تجد أن النمط الإدراكي القادر على عملة خطة مفصلة واتباعها يتساءل «إن خططتُ أو حسمت هذا الأمر الآن، فهل سأتمكن من أن أستجيب إن حدث أمر أفضل أو إن تلقيت معلومات أكثر فيما بعد؟» ويمكنك أن تلاحظ على كل حال أن البحث يظهر أن التسوية كما يبدو موجود في كلا النمطين⁽¹⁶⁾. وبصورة عامة فإن الأشخاص الميالى إلى الإدراك الحسي يظهرون أمام العالم على أنهم مُجهدون إلى حد ما وغير عابئين بمجرى الأمور الدقيق، لأنهم واثقون من أن أسلوبهم سيؤدي إلى أفضل النتائج أياً كانت تلك النتائج. وبالنتيجة فإنه يبدو أن الأشخاص ذوي الميل نحو الإدراك الحسي يكونون في الغالب مرتاحين من الغموض والتغيرات الحاصلة عند آخر لحظة. والناحية السلبية في هذا الميل أو النزعة هو أنهم يظلون منفتحين لمدة طويلة جداً فتضيع عليهم الفرص في اتخاذ إجراء ما. أما الميزة هنا

(16) بروفوست. دجي، (التسوية)، غينزفيل، فلوريدا: مركز تطبيق النمط النفسي، 1988.

فهي أن الأشخاص في هذا الميل يكونون أكثر انفتاحاً نحو النتائج غير المتوقعة وقد تكون لديهم القدرة العثور على النجاح حيث لا يجد الآخرون سوى الفشل والإخفاق.

قبل لحظات من زواج (سارة) و(توم) جاءت إحدى إشبينات العروس مسرعة لتقول «تنقصنا باقة أزهار واحدة. ليس عندي أزهار!» واقترب إشبين للعريس في نفس الوقت وقال «تنقصنا زهرة واحدة لتوضع على السترة أيضاً!» وبدلاً من أن ترى في ذلك فشلاً، وبدلاً من أن تشعر بأن كل آمالها من أجل حفلة زواج مثالية قد تلاشت، حُمت وقيمت (سارة) وبكل هدوء مواردنا ثم أخذت باقة ورد من وصيفتها وأخرى من أختها وصيفة الشرف. وأعطت إحدى الباقتين إلى الإشبين خالي الديدن، وبعثرت الباقة الثانية وأعطت إحدى الزنابق إلى الوصيفة وأخرى إلى وصيفة الشرف وأوجدت زهرات (البوتونيير) للوضع على السترة مما تبقى من الباقة وأعطتها للإشبين. وانطلق الزفاف في وقته المحدد. وبما أن أم (سارة) كانت تزرع الأزهار من أجل نيل جائزة في المسابقات، فقد ظن الجميع في الكنيسة أن قرار حمل الوصيفة ووصيفة الشرف زنبقة واحدة كان قراراً مقصوداً. وظلت الوصيفات في تلك المنطقة يحملن ساق زهرة وليس باقة كاملة. فالبقاء منفتحاً على النتائج هو الذي أنقذ ذلك اليوم المشهود من ذلك الوضع. (سيقول المتشككون أنه لو أن (سارة) أحصت الأزهار في وقت أبكر لكان أمكن تجنب كل

هذه الأزمة. ومع ذلك فقد تحوّلت الحصيلة غير المتوقعة والمفاجئة إلى تقليد جديد محبوب وأضفت لمسة ما على الحفلة وعلى كثير غيرها).

هل تعرف ماذا يتوجب عليك فعله عند هذا الحد، وأي اتجاه تعتقد أنك تُنشُد إليه في تعاملاتك مع العالم الخارجي؟ هل يراك الناس فيما حولك ويسمعونك وأنت تصنع القرارات وتصدر الأحكام واضعاً نهاية لأحداث في حياتك؟ أم أنهم يرون أنك تُبقي على جو من المرونة والانفتاح نحو ما يحدث؟ اكتب حرف I على الهامش إن كنت تعتقد أنك تميل التكتيف مع الأحكام، أو حرف P إن كنت أكثر نزوعاً إلى التكتيف الإدراكي الحسي.

والآن قلب الصفحات بإبهامك (صفحات هذا الفصل) واعثر على ملاحظات الهامش الخاصة بك: ولا بد أنها أربعة. وقد تكون هذه الملاحظات عند ضمّها لبعضها شيئاً مثل ESTJ أو INFP أو ENTP أو JSFJ. هناك ستة عشر احتمالاً. (وتقوم الأحرف الأربعة تقليدياً بالترتيب التالي E أو I، S أو N، T أو F، I أو P). هذا هو نموذج شخصيتك، ولكن عليك أن تعتبره فرضية عامة (مسودة فرضية). كن منفتحاً كي تبدل رأيك حوله وأنت تنتقل عبر الصفحات التالية للكتاب.

الجدول 1
الوظائف الفكرية المنفتحة والمنغلقة

الوظيفة الفكرية المنغلقة	الوظيفة الفكرية المنفتحة كما يقررها التكيف والميل (P أو J)	تصنيف ذاتي الفرز			
		طاقة	إدراك	الحكم	التكيف
الاستشعار S	التفكير T	I	S	T	J
الحدس N	التفكير T	I	N	T	J
الاستشعار S	التفكير T	E	S	T	J
الحدس N	التفكير T	E	N	T	J
الاستشعار S	الإحساس F	I	S	F	J
الحدس N	الإحساس F	I	N	F	J
الاستشعار S	الإحساس F	E	S	F	J
الحدس N	الإحساس F	E	N	F	J
التفكير T	الاستشعار S	I	S	T	P
الإحساس F	الاستشعار S	I	S	F	P
التفكير T	الاستشعار S	E	S	T	P
الإحساس F	الاستشعار S	E	S	F	P
التفكير T	الحدس N	I	N	T	P
الإحساس F	الحدس N	I	N	F	P
التفكير T	الحدس N	E	N	T	P
الإحساس F	الحدس N	E	N	F	P

ملاحظة: سيُرجع إلى هذا الجدول مرات كثيرة، لذلك فادرسه وتذكر الصفحة ورقمها للرجوع إليها مستقبلاً.

(*) اذكر بما يرمز إليه كل حرف:

الإحساس = F، التفكير = T، الاستشعار = S، الانغلاق = I، الإدراك الحسي = P، الحدس = N، الانفتاح = E، إصدار الأحكام = J.

إن الفرز الذاتي على مؤشر مايرز - بريغز للأنماط ولجرد الشخصيات يمنحنا آلاف المفاتيح من ذوات الأربعة أحرف والتي تعطينا النظام المبين في الجدول رقم 1⁽¹⁷⁾.

إننا سنستعمل المفردات الموجودة في الجدول رقم (1) بصورة متكررة خلال هذا العمل، لا سيما في الفصل التالي. وسيكون من باب توفير الوقت بالنسبة إليك أن تدرس بشكل حقيقي هذا الجدول وأن تتألف مع لغة التفكير المنفتح مثلاً والاستشعار المنغلق وعلاقة ذلك ببعده الإدراك في إصدار الأحكام. وقد ترغب حتى في طي زاوية هذه الصفحة للرجوع إليها سريعاً فيما بعد. ويظهر البحث قديماً وحالياً بأن (يونغ) و(مايرز) كانا مصيبيين في فرضيتهما بأن الستة عشر نمطاً متميزون عن بعضهم البعض بشكل قابل للقياس⁽¹⁸⁾. وستقرأ في فصول مقبلة مفاتيح معلوماتية (ديسكربت) كثيرة حول مختلف الأنماط أثناء تطويرنا خطوة بخطوة للصورة التي يمكن للنمط أن يعرضها لنا.

ومن الأهمية بمكان أن تتذكر هنا أن (يونغ) و(مايرز)

(17) كتيب (مايرز وماكوللي) المسمى (المرشد إلى تطوير واستخدام مؤشر مايرز - بريغز) ص 30 - 51.

(18) (غوه، هاريسون) و(ثورن، أفريل) في كتاب (صور قلمية للنمط)، 1991، وكتاب (ميتشل، وين) (اختبار في نظرية الأنماط باستخدام تي. دي. آي)، صحيفة النمط النفسي رقم 22، 1991، الصفحات 15 - 26.

يعتقدان أن الأفكار المتعلقة بثنائية القطب تجعل من الفوارق أمراً ثميناً وبنّاء. إن اختلافك عن الآخرين بحسب نماذج الحكم أو الإدراك الحسي ليس أمراً حسناً ولا هو بالسيء بعد ذاته، ولكن وبينما تكون الأنماط كلها ثمينة بشكل متساوٍ، فإن تعابير الأنماط ليست ثمينة بشكل متساوٍ في كل الأوضاع. وسنرجع إلى هذا التمييز بين النمط وبين تعبير النمط التّمودجي تكراراً خلال هذا العمل. ولا يغربنّ عن ذهنك أن هدفنا من هذه المحاولة هو فهم العينات التّمودجية، الأمر الذي سيؤدي بنا إلى تقدير واحترام الفوارق البشريّة. ويجب ألاّ نتسرع في الاستنتاج بأن هذا الفهم معادل لتقدير واحترام الفوارق الغنية المتأتية عن الأنماط النفسية. وعلم دراسة أنماط الشخصية كنظرية مستقيمٌ وواضح: فهو يؤكد أن التّمط النفسي (السيكولوجي) نمط فوضوي وأحياناً مُربكٌ وديناميكي مما يكون نماذج واضحة المعالم جنباً إلى جنب مع متغيرات هائلة في السلوك. وإذا استُخدم نمط الشخصية كهيكُل صارم شديد الانتظام لتحديد وتسمية العادات والتنبؤ بها فسيكون عندها من المستحيل أن نقيّم الفوارق تقييماً صحيحاً. كيف يمكن لأحدٍ أياً كان أن يقيم ما هو مقولب وتعوزه الشخصية؟

لقد غطينا حتى الآن تعاريف الدرجات الأساسية في نموذج نمط الشخصية. ولو تخيلنا عنك هنا فقد تظن أن كلاً من هذه الأبعاد جزء مستقل بذاته بحيث سيقرأ نموذجك مثلاً

على أنه E.S.T.J أو I.N.E.P. ولكن الحياة تدب في هذا الموديل فعلاً عندما نتوصل إلى أن نسمي حركات الأنماط. وتساعد حركات (ديناميكيات) الأنماط على الإجابة على أسئلة من مثل «ماذا يحدث عندما تبدأ ميولك على سلم الأفراد بالتداخل والتفاعل مع بعضها البعض؟» أو «هل الحدس المنفتح مختلف عن الحدس المنغلق؟» أو «لماذا لا نستطيع أنا وزوجي أن نتفاهم مع أن ثلاثة من أحرفنا الأربعة متشابهة؟»

وتبيننا الدلالة التي سنناقشها في الفصلين الثاني والثالث أنه عندما طورت (مايرز) سلم تكيف J-P كان شاغلها هو أكثر من مجرد التكييفات ودلالاتها بالنسبة إلى الوظائف الفكرية المنفتحة. لقد جعلت من نموذج (موديل) (يونغ) أمراً واقعياً بإظهارها لأمرين: الأول هو أن الوظائف المنفتحة والمنغلفة تعمل بشكل مترادفي (الواحد تلو الآخر) مع بعضها البعض؛ والثاني أن واحداً منها أو الآخر يضغط على الفرد بصورة حثيثة بينما يلعب الآخر دوراً داعماً. وسيقدم إليك الفصل الثاني معلومات مفصلة حول هذه الديناميكيات. وهي فضلاً عن ذلك وعندما تقصت التكييفات دخلت (مايرز) في مواضيع من مثل كيفية أن نشأتنا تؤثر على تطورنا وكيفية تحقننا للعمل وطبيعة التسامح والتساهل.

لقد منحنا (يونغ) و(مايرز) طريقة لتفهم الفروقات في الإدراك وفي الحكم. وفي حين أن هذه الميول تظهر من خلال

سلوكات قابلة للملاحظة وهي دلائل على الطرائق الفكرية فإنها مع ذلك أبعد ما يكون عن كونها ساكنة أو ثنائية الأبعاد. فكما أن حواس الشم والذوق والنظر لدينا تختلط مع بعضها لتكوين خبرة ما، كذلك تتحد ميولنا التَّمطية وخبرتنا لتكوّن هذه الشخصية التي نحن فيها. ويُعرف هذا الاتحاد الفكري بالحركة التَّمطية. والحركات مختلفة عن الميول الفردية كاختلاف شكل ثلاثي الأبعاد شارد عن صورة ثنائية الأبعاد. أما كيف تتداخل وتتفاعل هذه الحركات مع الميول الأساسية فإن ذلك سيكون موضوع الفصل التالي.