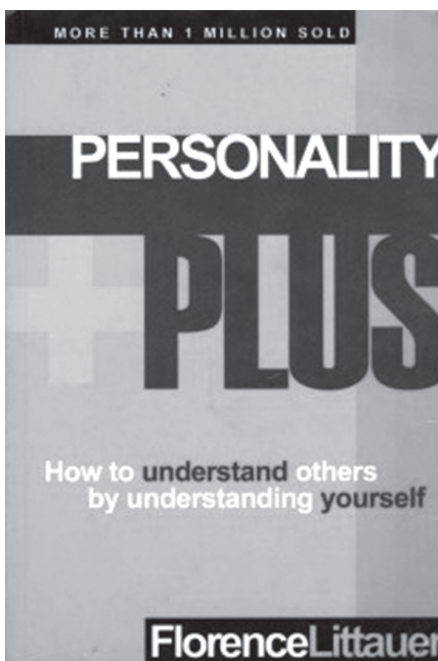


บทวิจารณ์หนังสือ
บุคลิกภาพเชิงบวก: เข้าใจตัวเองก่อนทำความเข้าใจคนอื่น

Personality Plus:
How to Understand Others by Understanding Yourself

ผู้เขียน **Florence Littauer**
รณจวน ประวัติเมือง



หนังสือเรื่อง บุคลิกภาพเชิงบวก : เข้าใจตัวเองก่อนทำความเข้าใจคนอื่น (Personality Plus: How to Understand Others by Understanding Yourself) เขียนโดย Florence Littauer ซึ่งเป็นทั้งนักเขียนและนักพูด โดยตีพิมพ์ครั้งแรก ในปี 1983 เป็นหนังสือที่ขายดีมาก ด้วยยอดขายมากกว่า 1,000,000 เล่ม ในสหรัฐอเมริกา และมีการแปลถึง 25 ภาษา ในเมืองไทยมีการแปลโดย คุณนราธิป นัยนา สำนักพิมพ์ดอกหญ้า 2000 หนังสือบุคลิกภาพเชิงบวก ถือเป็นหนังสือที่มีความเหมาะสมกับทุกๆ คน และสามารถนำมาปรับใช้กับการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับผู้คนจำนวนเยอะๆ เช่น การดำเนินงานทางด้านการตลาด การทำธุรกิจเครือข่าย หรือการดำเนินงานเกี่ยวกับธุรกิจบริการ เป็นต้น

หนังสือเล่มนี้ทำให้รู้ว่าการที่เราจะเข้าใจผู้อื่นได้ดั่งนั้น เราต้องเข้าใจตนเองก่อน ซึ่ง Florence ได้เขียนเป็น Keyword เอาไว้ว่า “How to understand others by understanding yourself” ซึ่งถือเป็นประโยคที่มีความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นและการทำงานในองค์กร

หนังสือบุคลิกภาพเชิงบวก ผู้แต่งได้แบ่งคนเป็น 4 ประเภท คือ 1) คนร่าเริง (Popular Sanguine) เป็นคนที่มีเสน่ห์เข้ากับคนได้ง่าย อยากรู้อยากเห็น เป็นคนขี้เล่น ไม่ซับซ้อน กระตือรือร้น และชอบแสดงออก 2) คนเจ้าระเบียบ (Perfect Melancholy) เป็นคนช่างคิด ช่างวิเคราะห์ ชอบทำงานที่ได้รับมอบหมาย หรือวิจัยต่างๆ คนเดียว เป็นคนเอาจริงเอาจัง มีเป้าหมาย ชี้แจงชัด และเห็นอกเห็นใจผู้อื่น 3) คนไม่ยอมใคร (Powerful Choleric) เป็นคนที่กระตือรือร้น สื่อสาร พูดคุยอย่างเปิดเผยกับคนรอบข้าง กล้าตัดสินใจ มุ่งมั่น ทำอะไรก็ได้ที่ต้องการทำ มีระเบียบแบบแผนและทำงานให้ประสบความสำเร็จตามแผน สามารถจัดการกับสถานการณ์เร่งด่วน 4) คนอะไรก็ได้ (Peaceful Phlegmatic) เข้ากับคนง่าย ไม่ชอบเด่น เป็นมิตร ไม่ชอบโต้แย้งกับใคร ไม่เร่งรีบ ทำอะไรเรื่อยๆ คุ่มสติได้เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่ยุ่งยาก อดทนเป็นเยี่ยม มีเพื่อนมาก และเป็นผู้ฟังที่ดี

การนำเสนอในหนังสือเล่มนี้ แบ่งออกเป็น 17 บท 4 ส่วนหลักๆ โดยส่วนแรกเป็นเนื้อหาที่จะทำให้รู้ว่า คุณเป็นคนอย่างไรซึ่งสามารถทดสอบบุคลิกภาพของตนเองได้ตามแบบทดสอบในบทที่ 2 และจะทำเรียนรู้อารมณ์ของตนเองที่จะใช้กับคนรูปแบบต่างๆ เนื้อหาส่วนแรกครอบคลุมบทที่ 1 - 7 ส่วนที่ 2 เป็นเนื้อหาที่ครอบคลุมบทที่ 8 - 11 ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวางแผนเพื่อปรับปรุงบุคลิกภาพของตนเองที่จะทำให้ดีขึ้นและเหมาะกับการทำงานจัดซื้อจัดขายของตนเอง สำหรับส่วนที่ 3 ครอบคลุมเนื้อหาในบทที่ 12 - 16 ซึ่งให้เห็นถึงหลักบุคลิกภาพและหนทางนำไปสู่การพัฒนาความสัมพันธ์กับผู้อื่นในองค์กรครอบคลุม ส่วนสุดท้ายบทที่ 17 จะเป็นเนื้อหาเกี่ยวกับการนำศักยภาพของท่านมาใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่ ในการนำเสนอแต่ละบทเนื้อหาเป็นเรื่องใกล้ตัว ใช้ภาษาไม่ยากซับซ้อนเหมาะกับการอ่าน

จุดเด่นของหนังสือ ผู้อ่านสามารถทำแบบทดสอบบุคลิกภาพของตนเองว่ามีจุดแข็งในเรื่องใด จุดอ่อนตรงไหน เพื่อที่จะนำมาปรับปรุงแก้ไข ในขณะเดียวกันสามารถใช้ประโยชน์จากจุดแข็งได้ อย่างไรก็ตามในสภาพความเป็นจริงมีคนจำนวนมากที่อาจมีลักษณะผสมผสานบุคลิกภาพทั้ง 4 แบบ มีทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง เพียงแต่บุคลิกใดที่มีความโดดเด่น เป็นสิ่งที่สามารถค้นหาพัฒนาและปรับเปลี่ยนได้

หนังสือบุคลิกภาพเชิงบวกเล่มนี้ ทำให้ผู้อ่านสามารถเข้าใจเรื่องบุคลิกภาพ และยอมรับคนอื่นอย่างที่เขาเป็น อย่างมีความสุข สามารถนำความรู้ไปใช้ในการปรับตัว และจัดการคนประเภทต่างๆ ได้อย่างดี มีประโยชน์ต่อส่วนรวมสมควรแก่การอ่านยิ่ง