

برنامج

# النمو

## المهني والتربوي

لمنسوبات المعاهد القرآنية



دورة

فن التعامل مع الأنماط الشخصية

اسم البرنامج :

• فن التعامل مع الأنماط الشخصية

الهدف العام من البرنامج :

• التعرف على الصفات التي تظهر على الإنسان من خلال أفعاله وتوجهاته.

# الأهداف التفصيلية

في نهاية البرنامج يتوقع من المتدربة أن :

• أن تتعرف على شخصية الإنسان .

• أن تستخرج أدلة قرآنية على تفضيل الإنسان على سائر المخلوقات .

• أن تذكر تقسيم أنماط الشخصية .

• أن تحدد نمط الشخصية الخاصة بها .



فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

وابل  
مركز وابل للتدريب  
Wabel training center

إعداد

معا  
معد  
للإستشارات

تحت إشراف

# الأهداف التفصيلية

في نهاية البرنامج يتوقع من المتدربة أن :

٥ • أن تتزود بمعرفة كيفية التعامل مع الأنماط الأخرى .

٦ • أن تتعرف على حياة الأنماط الأربعة في بيئتها ومحيط عملها .

٧ • أن تستتبظ كيفية التعامل مع الأنماط الأخرى .

٨ • أن تقارن بين تعامل أدوار الأنماط الأربعة .



فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

وابل

مركز وابل للتدريب  
Wabel training center

إعداد

معا لمد  
للاستشارات

تحت إشراف

# موضوعات الدورة



فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية



وايل  
مركز وايل للتدريب  
Wabel training center

إعداد

معا  
معد  
للإستشارات

تحت إشراف

# مقدمة عن شخصية الإنسان

فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

الهدف العام:

- التعرف على شخصية الإنسان.

الموضوعات:

- معنى الإنسان
- تفضيل الإنسان
- أقسام الأنماط الشخصية .
- صفات الأنماط الشخصية .

الهدف السلوكي للجلسة:  
أن تتزود المتدربة معلومات وهبها الله لها عن شخصيتها

موضوعات الجلسة:

- معنى الإنسان وصفاته .
- تفضيل الإنسان .
- لماذا نتعرف على صفات أنفسنا



٣٠ دقيقة



# الإنسان

- هو اسم جنس لكائن حيّ مفكّر قادر على الكلام المفصّل والاستنباط والاستدلال العقليّ ، يقع على الذّكر والأنثى من بني آدم ، ويطلق على المفرد والجمع .

( لَقَدْ خَلَقْنَا الْإِنْسَانَ فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ ) .

- ذكر الله في كتابه الكريم صفات للإنسان .. اذكر بعض هذه الآيات؟
- كيف شرف الله هذا الإنسان؟

- بالتعاون مع أعضاء مجموعتك ، وضح لماذا نتعرف على صفات أنفسنا ؟

# نتعرف على أنفسنا



إعداد



تحت إشراف



١٠ دقيقة

- الهدف السلوكي للجلسة:  
يتوقع من المشاركة في نهاية الجلسة:  
• أن تذكر المتدربة صفات الأنماط الشخصية .

- موضوعات الجلسة:  
• النمط الأحمر + النمط الأصفر .  
• النمط الأخضر + النمط الأزرق .



- الماء هو المجتمع
- الإسفنج : هو الرجل الذي يأخذ من المجتمع ولا يعطيه شيئاً.
- والصخر : هو الرجل العادي الذي يأخذ حيزاً فقط في المجتمع .
- التراب : يعكر الماء وهو الأشخاص المضرين الذين يهدمون الابداعات .
- القهوة : إذا وضعنا عليها السكر يخلو فهي الشخص الايجابي.



نشاط



١٠ دقيقة

# أهمية دراسة الأنماط الشخصية

فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

- لاستعمال القدرات العقلية بأفضل ما يمكن .
- لتحسين التفاهم والتخاطب مع الآخرين .
- تحويل الخلافات بين الأفراد إلى قوة إبداعية .
- تحسين فاعلية عمل الفريق .
- فهم أنماط الإدارة المختلفة وتأثير ذلك .
- زيادة ملائمة العمل لقدرات الشخص .
- فهم طبيعة الإبداع ومصادره وكيفية تطويره



٣ دقيقة



تحت إشراف



إعداد

# أهمية دراسة الأنماط الشخصية

فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

- اكتبى ستة صفات عن الأسد
- ثم عن الأسماك
- ثم عن الأرنب
- ثم عن الجمل



نشاط



٥ دقيقة



تحت إشراف



إعداد



## المنطقي – المسيطر

- الاهتمام بالنتائج أول صفاته .
- واضح وقوي الشخصية ومباشر ولا يجيد تزين المفردات ( الألفاظ ) .
- حاسم وعملي، لذا هو يحب البيئة الموضوعية ( متوتر في كل جلسة ولا يؤدي بقوة ) .
- يقبل التحدي، ويعول عليه، ويوثق فيه ( التحدي الكبير يحركه ) .
- يتعامل مع النتائج ومنضبط ويتعامل مع الزمن والملفات .
- سريع الرد .



١٠ دقيقة

## المنطقي – المسيطر

- منظم وإداري ويجب دائماً أن يعرف نهاية الطريق والخطة قبل أن يبدأ فهو بنائي تسلسلي ويتحرك في حدود النظام ولكنه يقوم بكسر النظام إذا تعارض مع النتائج.
- ( إلام سنصل؟ .. ماذا سنقول؟ .. فيم سنتكلم؟ )
- ضعيف اجتماعياً لكنه يرشد .
- باله طويل ويجب التخطيط والتأني ولكنه سريع القرار طالما اقتنع .



١٠ دقيقة

## المنطقي – المسيطر

- يحب أن يأخذ مزيدًا من الصلاحيات، ويصلح في الأعمال القيادية قصيرة المدى .
- من جهة تعامله مع المال: مدخر .
- عند الذم: تقول عنه :
- (يعمل كالآلة .. يحب السيطرة .. سريع الاهتياج .. حريص .. بخيل).



١٠ دقيقة

# ( ١ ) المنطقي – المسيطر

فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

- \* ملحوظة :
- الأحمر اجتماعياً ضعيف ولكن في العمل ناجح جداً .
- نادراً ما يصرح بمشاعره عامةً .. ولكنه يصرح بمشاعر الغضب



نشاط



١٠ دقيقة



تحت إشراف



إعداد

## ( ٢ ) الإبداعي – التعبيري

- يتعامل مع الأشكال والألوان.
- بارع في الإلقاء ويستمتع بمخالطة الآخرين (متميز في الإلقاء ويعمل).
- يحفز من حوله وكثير الإنتاج وسريع الإنتاج من خلال الآخرين .
- والأصفر يترك انطباعاً جيداً لدى من يقابله أول مرة .
- مستمتع جيد .. يخالف اللوائح بصورة ذكية ويميل من الروتين ويحب الإبداع ويحرك الآخرين بدون أوامر مباشرة .. يقوم بعدة أعمال في نفس اللحظة ( عنده هذه المهارة ) ( غير روتيني ، لا يسمح بالتقييد ) .



## ( ٢ ) الإبداعي – التعبيري

- سريع في اتخاذ القرار، وله حلول إبداعية وجديدة ومختلفة، وتفكيره استراتيجي .. يحب التجربة ويقدم عليها بلا خوف عفوي وتلقائي .
- متقلب ويعود بسرعة، ويغضب بسرعة، ويفرح بسرعة؛ لأنه يأخذ كل النقد كنقد شخصي عليه هو، وهذه من مشاكله .
- ينقل مشاعره لمن حوله بسهولة.



## ( ٢ ) الإبداعي – التعبيري

- عند الذم: يقال عنه (خيالي .. عديم التركيز .. غير منضبط .. غير مبالي .. لا يعيش على أرض الواقع .. لا يقف على أرض الواقع).
- من جهة تعامله مع المال: مبذر جداً .
- يحب التشجيع بقوة، والتشجيع الضعيف يعتبره سبباً.



- اكتبى ستة صفات عن الصورة التي أمامك



نشاط

٥ دقيقة



## ( ٣ ) المستقر – التحليلي

- يفهم ويعالج المعلومات اللفظية والحقائق الرياضية، ويحب التفاصيل، ويطلب المعلومات ويعطيها (بحاث)
- تحليلي .. عقلاني .. صارم .. نظري .. واقعي .. من السهل التوقع كيف سيتصرف.
- مستمع جيد، ولكن ليس لسواد عينيك، وإنما لأخذ المعلومات والاستفادة منها لكي يفهم ما وراء الكلام. (الخبر)
- يأخذ وقتًا طويلاً في اتخاذ القرار (لا يستطيع التعامل تحت ضغطٍ أبداً) [؟ مهمة جداً]
- منزو ويحب الوحدة.
- لا يضايقه العمل الروتيني الرسمي، ويحب الأنظمة لا الأوامر، وحريص على الالتزام بالأنظمة .



## ( ٣ ) المستقر – التحليلي

- يحب التطور المتدرج، ولا يحب العجلة في العمل ولأنه عالٍ في الجهة التي يعمل لها، ويحب البقاء في عمل واحد .. شعاره: الثبات على المبدأ .
- لا يحب كثرة التغييرات .. ثابت في غايته .. مستقل ومرجعياته داخلية .. يصلح للعمل الدقيق الذي ليس فيه احتكاك بالناس ويتطلب الدقة وقلة الأخطاء.
- من جهة تعامله مع المال: يحسب .
- عند الذم: تقول عنه (قاسٍ .. عديم الإحساس .. غير اجتماعي .. كثير الشكوك).



## ( ٤ ) العاطفي – الودي

- يفهم ويعالج المعلومات العاطفية والانفعالات.
- مستمع بصدق وحسن المعشر والكلام ودافئ العلاقة.
- يحب الأعمال التي بها احتكاك بالناس.
- محبوب وعلاقاته واسعة ودافئ المعاملة ويبني علاقاته على الثقة.
- لا يضايقه أن يراقبه رئيسه في العمل ومطيع لمن فوقه.
- يخشى الأخطاء حتى لا يعاقبه أحد ويفكر بحذر حتى لا يفقد العلاقة ويتجنب المخاطر إلا إذا وجد الدعم القوي..



## ( ٤ ) العاطفي – الودي

- مرن مع الآخرين ويراعي مشاعرهم كالشمعة.
- لا يشرع في تحقيق الأهداف قبل بناء الروابط؛ لأن أهدافه تُبنى على الثقة.
- يحب العمل في فريق .. لا تضايقه الأوامر .. ولا يضايقه العمل الروتيني.
- معارفه كُثُر و لكن حول القلب، ومن يدخل القلب قليل ( من يدخل القلب فعلاً ).
- عند الذم: نقول عنه (سانج .. سهل المنال .. مرهف الحس والإحساس .. طيب رقيق).
- من جهة تعامله مع المال: ما في جيبه ليس له .. يُنفق كي يساعد



فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

الزمن : ٧٥ د

الجلسة الثامنة

الهدف السلوكي للجلسة :  
يتوقع من المشاركة في نهاية الجلسة أن :  
أن تعرف صفات النمط الأحمر.

موضوعات الجلسة:  
انطباع و حياة النمط الأحمر .  
أدوار النمط الأحمر.  
استراتيجية التعامل مع النمط الأحمر.

وايل  
مركز وايل للتدريب  
Wabel training center

إعداد

معا لمد  
للاستشارات

تحت إشراف



٧٥ دقيقة

- تمرين جماعي ..
- في يوم من الأيام التقيت بشخصية من النمط الأحمر ما هي التصرفات التي ستصدر منه ؟



نشاط



٢ دقيقة



تحت إشراف



إعداد

• قد لا يقبل عليك الأحمر بحرارة عندما تلتقيه لأول مرة ، بل ينظر إليك بحذر شديد، وهذا من وجهة نظر ممدوح؛ لأنه يود أن يعرف بسرعة إذا كنت ستتعامل معه بفاعلية أم لا.

• تدور في ذهنه أثناء مقابلتك: (هل ستأتيه بجديد أم لا؟) ، (هل أنت مهتم باهتماماته أم لا؟) ، وإن كان الجواب (لا) فإنه سيتحى عنك جانباً وبسرعة حتى وإن كان في ذلك شئ من عدم اللياقة، فهو ليست لديه الرغبة بإضاعة وقته في أمور لن تأتي إليه بجديد.



• الأحمر يود أن يبرهن دوماً وبسرعة على أنه شخص رائع ومميز وأنه يشع نشاطاً وتفكيراً حتى عندما يكون غير واثق من نفسه أو متخوف من شئ ما فإنه لا يعترف بذلك مطلقاً و لا حتى لنفسه شخصياً.

• يهتم في الغالب بالأشخاص المتميزين الذين حققوا شيئاً هاماً في حياتهم ، فهم يتركون لديه انطباعاً جيداً إذ إنهم يلفتون نظره وانتباهه بالكامل عندئذ يمكن أن يصبح محدثاً.





• هدفه الأساسي مترکز في أن يتعلم شيئاً جديداً من الآخرين أو يحصل على منفعة خاصة من هذه المقابلة .

• يجسد النمط الأحمر في الغالب نموذج التصرف الرجولي لكن هذا لا ينفي وجود كثير من النساء الحمريات، وقد لا تستطيع ملاحظة ذلك في البداية نظراً للصورة الاجتماعية للأنوثة، ولكن سرعان ما تجد حب الهيمنة والموضوعية والقدرة القيادية.



## من حيث لغة الجسد:

- وضعية جسد الشخص الأحمر تعبر في الغالب عن الثقة بالنفس .
- يرفع رأسه باستمرار وينظر إلى الآخرين من علو.
- يأخذ في الغالب حيزاً كبيراً من المكان .
- يهتم بنبرة صوته وقوتها ووضوحها وملائمتها لما يقول.
- إشارات يديه تحت السيطرة.



- بما إنه ضعيف اجتماعيا ..  
فكيف سيكون تعامله مع أحاسيسه ومشاعره؟



- لا يحب الأحمر أن يبوح بمشاعره، عدا الغضب الذي ليس لديه مشكلة في إظهاره .
- لا يسيطر على نفسه، بل يطلق العنان لغضبه ويرتفع صوته في وجه الذي أمامه، أما إن تمكن من السيطرة على أعصابه، فإنه سيصب غضبه عليه مصعداً، وذلك على شكل وخزات وملاحظات ساخرة لاذعة.

- لا يصرح لشريكه أو أصدقائه بحبه لهم إلا نادراً، فإنه يعتقد أن على الآخر أن يدرك ذلك بنفسه، كما إنه يفضل ألا يتحدث عن المشاعر الرومانسية؛ لأنه يعتبر ذلك تنازلاً وتراجعاً غير حذر، فهو لا يُشعر بالارتياح؛ لذا فإنه يتحاشاه .



- لا يعبر عن ميوله بمعالجات مادية ملموسة.
- يصعب عليه مديح الآخر أو الاعتراف بفضائله ومزاياه  
(وبالطبع لا يجوز للأحمر أن يفكر مجرد تفكير بأنه أفضل منه)

- من مشاعره المعروفة :
  ١. استمتاعه بتحقيق أهدافه .
  ٢. استقباله لتحدي جديد .
  ٣. مداعبة الأعصاب دوماً .
  ٤. الخوف نادر الوجود عنده أو يخفيه وراء نشاطاته .



- أي مكان يناسب النمط الأحمر؟
- وبعد اختيار الشكل الصحيح .. كيف ستكون حياته العملية؟



- بيئته موضوعية .
- منزله يحوي الأشياء المفيدة العملية .
- اهتمامه واضح بالأجهزة ذات التقنية الحديثة .
- الديكور الزائد بالنسبة له خزعبلات زائدة مبتذلة .
- غالباً ما على الجدران تجد أشياء ملصقة تظهر فهمه الموضوعي :
- ملصقات تظهر إنجازاته .
- خطط مستقبلية .
- جداول زمنية .



• مقرر فاعل .. إن صمم على أمر ما ثابر عليه حتى ينهيه.

• يضع لنفسه أهدافاً واضحة تكون في الغالب أعلى من أهداف الآخرين، ثم يوجّه نفسه نحو النتائج فقط

• لا يكثر من حوله ، لذا لا يحبه الجميع بالضرورة .. الأمر الذي لا يهمله فالموضوع بالنسبة إليه سيّان





- لا يدوس على مشاعر الآخرين عن عمد لأنه لا يريد أذيةً لأحد، لكنه يريد فقط أن يحقق أهدافه التي هي بالنسبة إليه أهم من اهتمامات ومشاعر الآخرين .



- منظم رائع، يمتلك زمام مهامه بسرعة وحزم؛ لأنه يستطيع توزيع العمل وتكليف كل باختصاصاته وإعطائه الإرشادات الواضحة .

- ينجز مهامه الشخصية بفاعلية كبيرة ودون أية إضاعة للوقت .



- اعتبار نفسه متفوقاً على الآخرين شعورٌ عاديٌّ للأحمر، ولكن يسبب له كثيراً من المفارقات وربما المشكلات، لذا فهو يوجد لنفسه دوراً قيادياً دائماً، أو يكون له دور في الحديث عن الأشياء الهامة على الأقل .

- يظل يحترم رئيسه في العمل، خصوصاً إن كان من النوع الأحمر أيضاً أو لديه نسبة عالية من هذا اللون.



- في المجموعات التي لا يؤدي فيها المسئول دوره القيادي لابد أن يبرز أحد الحُمر بسرعة ويتسلم دور القائد (غير الرسمي) ويسعى إلى جلب الرضا والسعادة للجميع ، وإن لم يستطيع ملّ وفقد صبره بسرعة واتخذ قرارات ( في الغالب بالابتعاد ) .



• نقطة هامة:

النمط الأحمر أبعد ما يكون عن الأنانية .. إنه يسخر نشاطاته لخدمة الغرض الذي يؤمن به، فهو لا يكافح ضد أحد، بل يريد الوصول إلى هدف محدد، فهو يستمتع دوماً بالتحديات الجديدة التي يكون مقتنعاً بها ويسخر نفسه من أجلها بكل سرور.



- لا يدع فشله يجره إلى إحباطٍ، فهو من الطراز الناجح (يود أن يبرهن دائماً أن لديه قدرات) .. غالباً ما يجر اللائمة على الآخرين قبل الاعتراف بأية خسارة، فهو لا يحبها وسيبذل كل جهده لإظهار الخسارة كأنها ربح محقق.



- إذا كَوّن رأياً فمن الصعب أن يساوم عليه ، ولكن إذا ظهر شخص برأي ودافع عنه بوضوح وإقناع فيمكن أن تتأكد أنه سيسارع إلى تبني هذا الرأي، فهذا هو ما يهمله في النهاية ( الرأي الموضوعي ) .



- لا يخوض في الأمور الشخصية أثناء العمل، ولا يحب المناسبات الخاصة للزملاء إلا إذا كانت هامة جداً .. يترسل بالمقابل بمناقشات العمل ولا يستطيع أن يسيطر على نقده الجارح غالباً ويراه موضوعية.





- ليس بالمشارك الجيد في فرق العمل، فهو المكافح المنفرد .. يوزع الواجبات والمهام التي لا تبدو هامة له، أما الأمور الهامة فيعالجها بنفسه منفرداً ، وإن كان ضمن فريق عمل فأفضل دور يقوم به هو قيادة الفريق ( من الممكن أن يقع في خطأ المركزية ) .

- نزعة التسلط الموجودة لديه توقعه في كثير من الأزمات .



- في يوم كثيرة أحداثه في العمل حصل موقف محرج  
وسبب له نوع من الإشكال .. كيف سيكون تصرفه



- ليس الأحمر من النوع الذي يمكن للآخر أن يحتضنه أو يضمه بين ذراعيه.
- يتميز بالتعالي وربما التبحر والمباهاة، والتفوق على من حوله .. وحسب رأيه - على الأقل - نتائجته تعطيه الحق في ذلك .
- في الغالب يستطيع أن يحفز نفسه بنفسه ، ويحب الشعور الداخلي بأنه قد أنهك واستنفذت كامل طاقته .



- شخص موثوق وشريك ممتع ومهم للغاية.
- على الطرف الآخر أن يقول للأحمر بوضوح وصراحة ما هو موضوعي، وبذلك يكتسب احترامه .
- صحيح أنه يحب التعالي، لكنه يرغب أيضاً بالمقابل في أن يطرح شريكه رأيه بثقة وأن يصمد أمامه.



- لا يستطيع أن يفعل شيئاً أمام السكون المهين، وهذا هو الشعور الذي يحب أن يتحاشاه .
- تستطيع أن تجري معه اتفاقاً واضحاً بسهولة .
- يحجب امتلاك الشعور بالحرية وأن يرتبط بإرادته فحسب وألا يكون تحت أي ضغط من أحد .



- في حالة التوتر يصبح النمط الأحمر صاحب الحق ..  
يصر على موقفه ويريد أن يكون هو الفائز فقط وبأي  
ثمن، ولا يستطيع عندئذ أن يصغى إلى أية وجهه  
نظر أو أن يقبلها، وقد يتمكن من إعادة اعتبارها لكن  
مع التحفظ الشديد والجفاء الداخلي .



• إذا اختصم مع شخص آخر فإنه يحاول تحقيره ما استطاع، الأمر الذي قد يؤدي به إلى منطقة تحت الحزام .

• وأما إن ساءت حالته أكثر ، وأطلق العنان لسلوكه الأحمر فسيصره أن يقضي على خصمه .. لكن غالباً ما يكون على قدر من الفطنة والدهاء؛ لأنه ما يهمله في النهاية هو تسوية الأمر وليس الشخص بحد ذاته .



- مشكلته الكبرى في حالات التوتر هي نفاذ صبره بسرعة، فهو لا يستطيع الانتظار إطلاقاً، بل يقاطع باستمرار، ويعتقد أنه يعرف كل شئ بشكل أفضل وأسرع .. يصبّ عندئذ جام غضبه على الذي أمامه .





- تمرين فردي ..
- ما هي الشخصيات التي تهم هذا النمط والتي لا تهمه ؟



نشاط



٥ دقيقة

- الأنماط التي يقدرها
- يحترم أمثاله .. خصوصاً في العمل .
- يحب ويقدّر الأشخاص الذين يعملون بجد، ويثبتون أنفسهم؛ لذا فهو يتعاطف مع الأزرق ويتفاهم معه .
- يمل من البطيئ ويفقد صبره معه بسرعة .
- أما مع اللون الأصفر: فإنه يقدر فيه قبل أي شئ إبداعه الذي ينقصه شخصياً، ويعرف كيف يستفيد منه .
- يحب أن يشارك في كل جديد.



نشاط



٥ دقيقة

- تمرين جماعي ..
- ما هي استراتيجيات التعامل مع النمط الأحمر؟



نشاط



٥ دقيقة

.. أهم شئ أن تدخل عليه بثقة تامة في بداية التعارف ..  
أره من أنت .. لا تقدم نفسك بشكل ضعيف متواضع أو  
متردد .. اترك انطباعًا قويًا لديه كي تكسب ثقته  
وإهتمامه.



٢٠ دقيقة

• ( انتبه ) : إن كان حديثك مجرد كلام فإنه سيكشفه بسرعة .

• لا تتوقع أنه سيهتم بك لأنك مجرد إنسان ، فالأمر معه ليس بهذه البساطة .. يحتاج دوماً إلى أسباب موضوعية وجيهة: مثل المظهر المتميز، هوية خاصة، تفوق بالعمل، أمر جديد متميز، معاناة مشتركة .. حينها ينخرط معك في الحوار المفيد .



٢٠ دقيقة

• . يتوقع الأحمر منك أن تأتيه بشئ جديد ومكسب ما  
.. مثل :

١. تحدثه عن شئ جديد .
٢. تدله على صفقة جديدة .
٣. تبيعه منتجاً ممتازاً .
٤. تعطيه رأياً محدداً وواضحاً .
٥. تتبنى الرأي الذي يهتم به ويتحدى به الآخرين .



٢٠ دقيقة

• . يفضل المحاور الكفاء الذي لا يتراجع أو يبدو صغيراً، ولا يداهن عند أول إختلاف في الرأي.

• ٣ . كذلك يتوقع منك بالمقابل ألا تتأثر بسرعة وتشعر بالإهانة إن هو عارضك أو تحداك برأي ما ، أو حدث أن بدرت منه بعض الخشونة أو الفظاظة .



٢٠ دقيقة

- عليك أن تعطيه حقه من التقدير ، كأن تخاطبه بلقبه العلمي وتظهر له كل التقدير لمواقفه ونجاحاته.
- يتوقع دومًا من الآخرين أن يتملقوا له بعض الشيء .
- مهم لديه ألا تضيع وقته سواء في العمل أو في الحياة الخاصة



٢٠ دقيقة



- توضح له تماماً ما الذي سيجنيه من مقابلة أو صفقة معه .
- تبرز له المنافع التي تثيره وتحفزه .
- الأشياء التي تظهره متفوقاً منتصراً . { تحفزه وتثيره }
- إن تمكن من اتخاذ القرارات . { يُحفز ويُثار }



٢٠ دقيقة

- إن خطط بنفسه ووضع الخطوط العريضة . { يحفز ويثار }
- إن عرف أهم النقاط بسرعة واختصار في صفقاته . { يحفز ويثار }
- إذا دخلت معه في صفقة ولم تدخل في أمور جانبية ولم تطل عليه الوقت { يحفز ويثار } تجاه هذه الصفقة.



٢٠ دقيقة

- إذا أعطيته اثنين أو ثلاثة من البدائل والخيارات الأخرى المحتملة حيث تمكنه من اتخاذ القرار .

{ يحفز ويثار }

- اتجه به نحو الإيجابيات ولكن بموضوعية ودون مبالغة .
- لا تركز على المساوئ في عرضك للصفقة، ولكن لا تتغاضى عنها لأنه إذا شعر أنك تخدعه استبعدك تماماً .
- اترك له مسألة للنصر والتفوق تُعد له من ذي قبل.



٢٠ دقيقة

- كن واضحًا وصريحًا وسيوضح لك الأمر في بداية النزاع (من سماته الشخصية ليس عنده مشكلة في المواجهة).

- قد يقوده هذا الأمر للخشونة.

- يقر الأحمر بسياسة ( WIN & LOSE ) رابح وخاسر فقط، وحيث أنه يريد أن يكون هو الفائز ، من ههنا تنشأ المنازعات .



٢٠ دقيقة

- من أهم الأشياء في حالة النزاع مع الأحمر أن تظل هادئاً وموضوعياً .. لا تدعه يستفزك، سيحترمك إن ناقشته بثباتٍ وقرار محدد ولم تطلق العنان لغضبك ، جادلته بصلافة ولكن بالتي هي أحسن .
- يميل الأحمر إلى إظهار الغضب والملل وقلة الصبر .



٢٠ دقيقة

- إن مال الأحمر إلى قلة الأدب أو حاول الإهانة فيمكنك إيقافه عن حده بسهولة ويسر .

( إنني أرى المشكلة لكن لا تتعتني بالفشل إنني لست كذلك وأنت تعلم ذلك مثلي تماماً ، وهذا لن يتقدم بنا إطلاقاً نحو حل المشكلة ) .



٢٠ دقيقة

- الدخول عليه بثقة يبهره ويسكنه .
- إن فوزه السريع على الأشخاص الذين يبدوون صغاراً وينسبون كامل الخطأ لأنفسهم لا يرضى غروره وعنجهيته .



٢٠ دقيقة



تحت إشراف



إعداد

- أفضل طريقه لحل النزاع مع الأحمر هي عدم التراجع مهاناً بل في مناقشة الأمر بصراحة .
- دعه يفوز في المجالات الجزئية .
- الأحمر يتحامل - بل يأخذ - الاختلافات في وجهات النظر بروح رياضية .
- امنحه التقدير والثناء والتملق الموضوعي



٢٠ دقيقة



- كيف يتعامل الأحمر مع الأحمر؟
- وكيف يتعامل مع الألوان الأخرى؟



نشاط



٢ دقيقة

## • كيف تتعامل مع الأحمر إن كنت أنت .. ؟



نشاط



٢ دقيقة

## من النمط الأحمر :

- ليس عندك مشكلة كبيره معه، ستحدثان بعضكما البعض عن التحدي والمنافسة، ستجد المنافس لك، ولكن انتبه لأنك أنت وهو تعتمدان سياسة الربح والخاسر، وهنا تنشأ النزاعات، ضعاً قواعد الربح والخسارة من البداية.



٢ دقيقة

## من النمط الأصفر :

- لا تتكلم كثيراً معه لأنه سيهتم ويتحمس لأفكارك الخلاقية، وقد يربطك بفضوله لمعرفة كل جديد، ولكن الأحمر سينظر إلى مصالحه أكثر منك بكثير .. الأمر الذي قد يعرضك للظلم، كما لا يأخذك على محمل الجد إن أكثرت الحديث عن الأمور الجانبية والهامشية .



٢ دقيقة

## من النمط الأصفر :

- تذكر دوماً أن صبر الأحمر محدود وأنه حريص على كل وقته ليس مثلك .
- إذا توصلتم لاتفاق فانتبه لحرفيته في التنفيذ .
- إياك من رفع الكلفة والتبسط، ولا داعي للمزاح .. خصوصاً التلامس بالأيدي ( مهم ) .



١٠ دقيقة



من النمط الأخضر :

- إنك من النمط المناقض تماماً .
- كن واثقاً من نفسك معه .
- لن يظهر لك تعاطفه بصراحة ، لكنه سيفعل ذلك بشكل مباشر في غالب الأحوال .
- لا تهمة العلاقة الشخصية مثلك .
- لو اتفقتما - خاصة في العلاقات الخاصة - يكمل أحدهما الآخر .. انتبه لعامل الوقت معه .



٢ دقيقة

## من النمط الأزرق :

- يقدرك الأحمر كخبير مختص، ولكن هذا لا يعني أنه يهتم بهذا الكم من المعلومات وهذا الكم من التفاصيل مثلك .

انتبه .. فهو يهدي دوماً إلى التطبيق العملي .

- إياك أن يظهر تشاؤمك المعهود، فالتشاؤم يقلق الأحمر ولا يطمئنه .

- الأحمر قد يحب المجازفة بعض الشيء وأنت مختلف معه تماماً في ذلك .. فانتبه .



٢ دقيقة

ما هي الطريقة المثلى للتعامل مع النمط الأحمر؟



نشاط



٢ دقيقة



يكون الأحمر في العلاقات الجيدة حامياً ومدافعاً مهتماً  
وصادقاً وكريماً، ويمكنك الاعتماد عليه .  
(كيف تهين نفسك وتتأقلم؟)

١. إثبات الذات والشخصية :

تعلم أن تثبت ذاتك، وتكون الفائز .. قل رأيك بكل  
وضوح وصراحة، ودون لف ودوران وشروح طويلة،  
وإن لم تكن ذلك من طبيعتك .



٣ دقيقة

## الإفصاح عن الرغبات :

دع الأحمر يعرف تماماً ما تريده .. كن واضحاً محدداً ألا تقول له أرجو أن تكون معي أطف، بل قل له وبكل وضوح (أود لو أنك تحييني بتحيةة عندما تأتي إلى المنزل قبل أن تأخذ نصف ساعة من وقتك لتتحدث معي)



٣ دقيقة

إذا أردت أن تخسر الأحمر فعليك بالآتي، وإذا أردت أن  
تكسبه فتجنب ذلك :

- محاولة تبرير الأمور وتبرئة نفسك وإطالة الشرح.
- الرغبات والاتهامات المبهمة.
- أن تنسحب منزعجاً مضطراً دون أن تقول السبب.



٣ دقيقة

### ٣. الاستقلالية : حافظ على استقلاليتك معه .



٣ دقيقة

فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية



وايل

مركز وايل للتدريب  
Wabel training center

إعداد



تحت إشراف



الهدف العام : التعرف على صفات الشخصيات،  
والتعرف على كيفية التعامل مع أنماط الشخصيات  
الأخرى.  
الموضوعات:

١. النمط الإبداعي
٢. النمط التحليلي
٣. النمط العاطفي





## الجلسة الأولى

فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

- النمط الأصفر [الإبداعي / التعبيري]
- الأهداف السلوكية للجلسة: في نهاية الجلسة يتوقع من المشاركة أن:
- تتزود بصفات النمط الإبداعي .
- تعرف كيف تتعامل مع النمط الإبداعي.
- 
- موضوعات الجلسة:
- صفات وحياة النمط الأصفر .
- كيفية التعامل مع النمط الإبداعي في تصرفه ونزاعاته .
- كيف تتعامل مع النمط الإبداعي إذا كنت .



إعداد



تحت إشراف



٩٠ دقيقة

- يقبل عليك بحرارة ويحييك من كل قلبه ويظهر اهتمامه البالغ بك .. كثير الابتسام لذا في بعض الأحيان الناس تظنه يحبهم شخصياً .





- ولكنها قواعد التي يطبقها مع كل من يقابله شعاره (حب الناس والتودد إليهم ) يقبل عليهم بقلب مفتوح يحب أن يعرف من هم وماذا يفعلون فهو يهتم بكل جديد .

- لذا إذا تحدث معك بشكل ودي شق فهذا لا يعني بالضرورة أنه سيقابلك كل أسبوع ولكنه قد يفاجئك بزيارة غير متوقعة ليطمئن على حالك بحرارة .



- لا يستمر في موضوع واحد وإن مر شيء لم يفهمه تماماً لا يسأل عنه بل يتخطاه إلى غيره ببساطة.
- يأخذ قسطاً أكبر من الحديث تجد عيناه تحومان في المكان يشعر بسرعة بعدم الارتياح ثم يودعك بعد قليل مسرعاً لأن شخصاً آخر بانتظاره .



• من حيث لغة الجسد:

• ١. ينظر في عينيك أثناء حديثه معك كما أن تعبيرات وجهه وحركات يديه تعبر أيضاً عن إقباله عليك .

• ٢. ربما يلمس يديك وربما يهزها بشده قد يتأبط ذراعك أو يربت على كتفك بحرارة قلبية



## الأحاسيس والمشاعر

- ١. إما أن يطير فرحاً و ابتهاجاً أو يفتت الكرب فؤاده وغالباً ما تكون الأولى .
- ٢. في الأساس إنسان مبتهج مرح .
- ٣. عندما تسوء الأمور يمكن أن يقع في حفرة عميقة لكن سرعان ما يخرج منها لأن بصره دائماً يتجه إلى المستقبل .



## الأحاسيس والمشاعر

- الإخفاق عنده تجارب يصبر نفسه دائماً بالكلمات الإيجابية .
- بطبيعته غير المتذمرة يستطيع أن ينتشل الآخرين ويعطيهم الحافز دون إزعاج أو انزعاج .
- ربما تقوده مشاعره ويقدم على الشيء ولو لم يتحقق من تفاصيله ولكن لديه حس جيد تجاه عواقب الأمور وهذه من نقاط قوته .



# تمرين فردي .. ما الذي يغلب على حياة الإبداعي؟



- يجب أن تكون أشيائه الخاصة في قمة الحداثة  
مميزه ومختلفة عن حاجات الآخرين .
- دائماً ما يهتم بتعليق الأقوال المأثورة المحفزة .
- نادراً ما يبقى في المنزل يجيد التعامل في  
الأماكن المزدحمة لا يمانع أن يحيا مع حقيبة  
السفر باستمرار طالما يقوم بأشياء مثيره  
ويعايش أموراً متنوعة وشيقة.



- هو الأكثر انكماشاً بين الأنماط الأربعة .
- يتعامل عن بعد يتفحص الذي أمامه بدقة ويكون لبقاً ومؤدباً إلى الحد الضروري فقط .
- لا يحب تبادل المقدمات الطويلة ، بل يفضل الدخول في الموضوع مباشرة ويشعر بارتياح تام على أرضية الحقائق الموضوعية .





- لا يقصد أن يكون غير ودي أن يناطح الآخرين ، لكنه يرغب أيضاً في إنشاء علاقات شخصية ، يود مع الوقت أن يرتاح ويستسلم لكنه لا يسعى لذلك لأنه يفضل أن يكون وحيداً ، ويتبين ذلك جلياً من اعتزاله عن الجماعات أو أن يجلس بينهم فبدون أي مشاركة ، يشعر في المناسبات الاجتماعية أنه مجرد ديكور ، وخاصة إذا كانت تسببه المجاملة فيها مرتفعة .



- لا ينتمي إلى الأشخاص الذين نلحظهم من النظرة الأولى بل إلى أولئك الذين لا ينساهم الإنسان بعد أن يتعامل معهم ، لأنه من أكثر الناس فهماً موضوعياً وعلماً بالتفاصيل .

- يتعامل مع مشاريعه الخاصة بعمق وإن طريقة تحليله للخلفيات ومعرفته بها مؤثرة للغاية.



## من حيث لغة الجسد:

- تعبيرات جسده محدودة ويتصرف بشكل فاتر جداً  
غالباً لا يقوم الأزرق بأية حركات بيديه أو تعبيرات  
بوجهه حيث يسيطر على نفسه بشده ويتحكم في  
تصرفاته بالكامل .



## من حيث لغة الجسد:

- بطبيعته التي لا تحب الظهور في المجتمعات ، ينبني على ذلك أنه لا يحاول أن يلفت النظر إليه من خلال لغة جسمه فهو بداية لا يظهر مشاعره .



## من حيث لغة الجسد:

- دائماً يقع في وضعيات تظهر أنه في حالة تفكير عميق ( كتقطيب الجبين ، النظر إلى بعد ، إسناد ذقنه إلى يده ) .

- إنه مرتب ومنظم بشكل يؤدي من حوله في بعض الأحيان وهذا يظهر جلياً لكل من يدخل غرفته أو مكتبه .



- الانطباع الأول
- ١. هو الأكثر انكماشاً بين الأنماط الأربعة .
- ٢. يتعامل عن بعد يتفحص الذي أمامه بدقة ويكون لبقاً ومؤدباً إلى الحد الضروري فقط .

• لا يحب تبادل المقدمات الطويلة ، بل يفضل الدخول في الموضوع مباشرة ويشعر بارتياح تام على أرضية الحقائق الموضوعية .

• لا يقصد أن يكون غير ودي أن يناطح الآخرين ، لكنه يرغب أيضاً في إنشاء علاقات شخصية ، يود مع الوقت أن يرتاح ويستسلم لكنه لا يسعى لذلك لأنه يفضل أن يكون وحيداً ، ويتبين ذلك جلياً من اعتزاله عن الجماعات أو أن يجلس بينهم فبدون أي مشاركة ، يشعر في المناسبات الاجتماعية أنه مجرد ديكور وخاصة إذا كانت تسبه المجاملة فيها مرتفعة .



• لا ينتمي إلى الأشخاص الذين نلحظهم من النظرة الأولى بل إلى أولئك الذين لا ينساهم الإنسان بعد أن يتعامل معهم ، لأنه من أكثر الناس فهماً موضوعياً وعلماً بالتفاصيل .

• يتعامل مع مشاريعه الخاصة بعمق وإن طريقة تحليله للخلفيات ومعرفته بها مؤثرة للغاية.





- الصور والذكريات الشخصية من الخطوط الحمراء عند الأزرق لأنه يعتقد أنه لا يجوز لأحد أن يطلع على حياته الخاصة .

انتبه :

نداء موجه إلى الإخوة الخضر بعض الخضر خاصة في اللقاءات الأولى.



## • الانطباع الأول

- ١. هو الأكثر انكماشاً بين الأنماط الأربعة .
- ٢. يتعامل عن بعد يتفحص الذي أمامه بدقة ويكون لبقاً ومؤدباً إلى الحد الضروري فقط .
- ٣. لا يحب تبادل المقدمات الطويلة ، بل يفضل الدخول في الموضوع مباشرة ويشعر بارتياح تام على أرضية الحقائق الموضوعية .



• ٤. لا يقصد أن يكون غير ودي أن يناطح الآخرين ، لكنه يرغب أيضاً في إنشاء علاقات شخصية ، يود مع الوقت أن يرتاح ويستسلم لكنه لا يسعى لذلك لأنه يفضل أن يكون وحيداً ، ويتبين ذلك جلياً من اعتزاله عن الجماعات أو أن يجلس بينهم فبدون أي مشاركة ، يشعر في المناسبات الاجتماعية أنه مجرد ديكور وخاصة إذا كانت تسبه المجاملة فيها مرتفعة .

• ٥. لا ينتمي إلى الأشخاص الذين نلحظهم من النظرة الأولى بل إلى أولئك الذين لا ينساهم الإنسان بعد أن يتعامل معهم ، لأنه من أكثر الناس فهماً موضوعياً وعلماً بالتفاصيل .



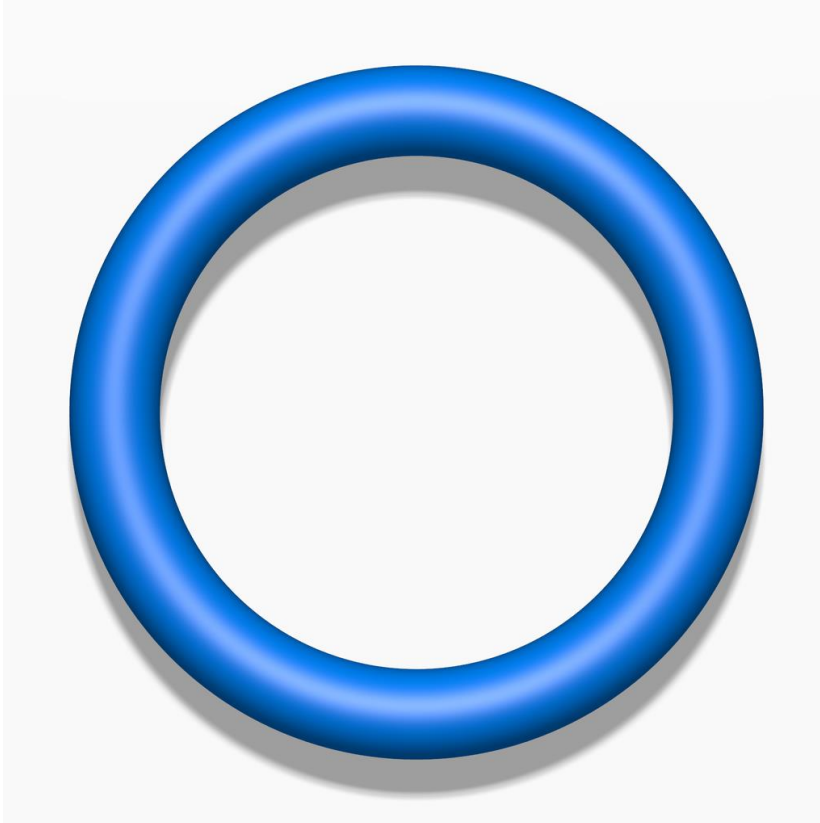
٦. يتعامل مع مشاريعه الخاصة بعمق وإن طريقة تحليله للخلفيات ومعرفته بها مؤثرة للغاية.

ملاحظة :

- الصور والذكريات الشخصية من الخطوط الحمراء عند الأزرق لأنه يعتقد أنه لا يجوز لأحد أن يطلع على حياته الخاصة ، انتبه : نداء موجه إلى الإخوة الخضر بعض الخضر خاصة في اللقاءات الأولى.

فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

ما هي الصفة الغالبة على مشاعره وأحاسيسه؟



وايل  
مركز وايل للتدريب  
Wabel training center

إعداد

معالم  
للاستشارات

تحت إشراف



٢ دقيقة



- ١ . لديه فيض من المشاعر التي يصعب ملاحظتها حيث تجري المشاعر عنده بعد الفهم والقناعة .
- ٢ . ينم عن أحواله من خلال تصرفاته الشخصية أكثر من تصريحاته الشفوية .
- ٣ . أهم انفعالاته التي يجب عليه أن يعالجها بنفسه أكثر من غيره هي الحذر والخوف المبالغ بهما ، لديه خوف شديد من أن يرتكب خطأ ما إنه رجل الكمال المطلق ويصعب أن يسامح نفسه إن ارتكب أي هفوة .
- ٤ . يصعب عليه أيضاً أن يكثر من النقد لأنه سرعان ما يتولد لديه الخوف من خروج بعض الأمور عن السيطرة ، لا يستطيع التعامل مع الفوضى ويحتاج دوماً للنظام مع الهيكلية الثابتة لذا فهو يجهد نفسه لإنجاز كل شيء بالكمال الممكن .



- ٥. مشاعره تظهر من خلال أفعاله وتصرفاته ، وكلمة الوفاء عنده كالماء والهواء ويبحث عنها ويتكلم عنها كلما حانت فرصة لذلك .
- ٦. أكثر ما يزعجه هو أن يقوم أحدهم بالتأثير على نظامه أو يوجه إليه نقداً من غير وجه حق ، وكذلك فإنه يفقد صبره ويغضبه جداً الأشخاص الذين يسلبونه وقته . ( نداء إلى الإخوة الصفر )
- ٧. يهمله جداً أن يحترمه الآخرون ويقدرُوا أفعاله ولا ينسوا ما قدمه من أجلهم من توضيحات.

- شخص يحب التحليل و الحاسب، وهو الأكثر انكماشاً ..
- كيف سيكون حياته الخاصة ؟



نشاط



٣ دقيقة





- الحياة وخصوصيتها
- ١. يعيش الأزرق منعزلاً تقريباً ، إنه يحتاج فقط إلى بضع نقاط محددة وثابتة العائلة ، قليل من الأصدقاء الجيدين ، اهتماماته الخاصة ، قليل من الهوايات الفردية المركزة ، وهذا يكفيهِ ولا عزاء للصُفر .
- ٢. لا يحب التغير والتبديل كل يوم وهو بالتأكيد ليس من رواد الحفلات الدائمين .
- ٣. إن اعترضته مشكلة ما فيفضل أن يدرسها أولاً باستفاضة محاولاً أن يجد لها حلاً بنفسه ( لذا لا عجب حين لا يتصل بك أو تعرف مشكلته من الخارج رغم أنك من المقربين) .



- ٤. إقحام أناس جدد في حياته من أسوأ الأمور بالنسبة له لأنها تعني بالنسبة له مواعيد جديدة وعلاقات جديدة ودخول في حفلات ومناسبات اجتماعية وربما أبرز العيوب التي لا يستطيع أن يتحملها :
  - الإخلال بالمواعيد والوعود والوقت .
  - السطحية والتدخل في الشؤون الخاصة .
- ٥. لديه بعض الصعوبات في التخلي عن بعض عاداته .
- ٦. مخطط إستراتيجي في شئونه الخاصة ، يخطط لكل شيء مسبقاً وبأدق التفاصيل ، المفاجآت بالنسبة له ليست بالشيء المحبب .
- ٧. بالطبع القرارات المتسارعة لا وجود لها في حياته.

• كيف يعيش النمط الأزرق في بيئته المحيطة وبيئة العمل؟



نشاط



٣ دقيقة

- لن نطيل فيها لوضوحها كقرص الشمس في وقت الظهيرة.
- ولكن انتبه لمحوظتين:
- ١. الجليد الذي بينك وبين الأزرق يحتاج إلى صبر طويل لكسره وربما لا ينكسر فانتبه لما هو أهم .



١٠ دقيقة

- ٢. الأزرق يتقبل بصدر رحب التوبيهات الصغيرة والكبيرة التي يعبر أصحابها ومن خلالها عن تقديرهم وعرفانهم بإنجازاته فهو لا تهمة إذاً كلمات المجاملة لحسن ملبسه أو مظهره ، بل يهمة الإطراء الحسن لأدائه وجميع الوثائق والمستندات التي جمعها وأنجزها لإنجاح العمل .



١٠ دقيقة



- في محيط العمل
- ١. انضباطي وبنائي ، يحتاج دوماً إلى الهدوء والنظام .
- ٢. أنجح مهماته التي تحتاج إلى دقة وتحليل موضوعي .
- ٣. لا يشعر بالارتياح في التعامل الدائم مع الجمهور ( الزبائن والعملاء ) ولكنه يحترم الزبون ويقدره من خلال موضوعيته .
- ٤. عندما يعالج مشروعاً ما :
- يبدأ بإعداد الخطة .
- ثم يغوص رويداً رويداً في عمق المسألة ، الأمر الذي يستغرق كثير من وقته .

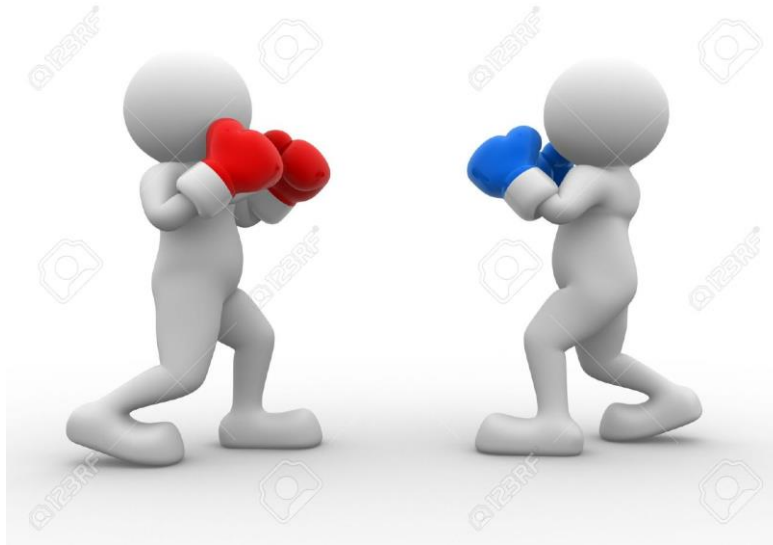
- يفكر كثيراً ملياً ويتفحص جميع الأوجه ( غير مستعد للطلقات السريعة ) التي لم يفكر بها أحد غيره .
- ملحوظة: الأزرق ينجز بالتفكير العميق ما يحققه النمط الأصفر بالخواطر الخلاقة والفارق الأهم أنه يعرف بالتالي كيف سيقوم بتحويل الفكرة إلى حقيقة .
- ٥. لا يفكر كثيراً بالمستقبل البعيد إنه ينطلق دوماً من تجارب سابقة ( ولا يجد حرج في ذلك ) ويطور منها منهجاً جديداً .
- ٦. إنه رجل المهام المعتمدة التي يتجنبها الآخرون لأنهم يجدونها صعبة ومعتمده للغاية أم الأزرق فيعالجها بشكل جذري ويقدم لها الحل الأمثل .
- ٧. ليس بالرجل التجريبي المطلق ويقف متشككاً تجاه كل جديد وينتظر تجارب الآخرين .

- ٨. من النوع السكون في العمل الجماعي لكنه يقدر ويحترم إن قال شيئاً .
- ٩. مراقب مثالي وذلك بالمعنى الإيجابي ، فهو يتقيد بالجدول الزمنية ويسعى لإنهاء الأمور بالشكل الصحيح والكامل .
- ١٠. يمكن الاعتماد عليه بالكامل فهو يتقيد بجميع اتفاقاته وينفذها بالكامل الأمر الذي ينتظره من الآخرين أيضاً ويغضب كثيراً إن لم يتقيدوا بهذه الاتفاقات .
- ١١. غالباً لا يكون محبوباً على الدوام لكنه يكتسب احترام الجميع وهذا ما يهمله .



- ١٢ . أفضل شيء لمن يوكل الأزرق مهاماً أن تكون المهمة محدودة تماماً خاصة في ما يخص جمع البيانات والدخول للتفاصيل لأن هذا الأمر عند الأزرق بحر ، بل محيط لا ساحل له .
- ١٣ . لديه قيم عليا لا يتنازل عنها ويعالج الأمور من خلال قيمه وقناعاته .
-

## • كيف يتصرف النمط الأزرق وقت النزاعات؟



نشاط



٣ دقيقة



- ١ . الصدام بالفوضى ووقوعه تحت ضغط الوقت أهم مسببات التوتر له .
- ٢ . يستعيز بالله من المهمات الضبابية ومجريات العمل المبهمة والمواعيد الضيقة التي يتقيد بها وقد يتعثر أمام أو عند إحدى الصغائر ولا يرى أمامه إلا الموعد .
- ٣ . يقع في المنازعات إذا ما تعرض لنقد قوي جداً أو نقده أحدهم خطأ ، ثم يصبح هو نفسه ناقداً للآخرين ويجد بتفكيره المنطقي التحليل دوماً عيوباً في عمل الآخرين ، وإذا لم ينتبه لنفسه يمكن أن يصبح من المتخذلقين .



• ما هي استراتيجيات التعامل مع النمط الأزرق؟



نشاط



٢ دقيقة

- ١. سيكون من السهل جداً إنشاء تواصل مع الأزرق إن حافظت على مسافة كافية منه في البداية .
- ٢. لا تدخل معه في أحاديث ودية بسرعة ولا تسأله عن أشياء شخصية خصوصية بل عليك أن تركز على أمر عملي موضوعي .
- ٣. هو الذي يبلى طبيعة العلاقة لأنه يعلم مدى أهمية الشخص الذي أمامه ويختار بعناية نوعية الأشخاص الذين سيقرب منهم فاترك له الوقت لذلك .
- ٤. يجب أن يكون قد أخذ فكرة مسبقة عنك من قبل ويا حبذا لو خطيه .



٢٠ دقيقة

• ٥. بالطبع إنس أمر الحفلات والأحداث الاجتماعية فهو يمقتها ويكره عليها النظرة الموضوعية للمسئولية الاجتماعية وتوقع منه الرحيل مبكراً إلى إذا وجد أحد أزرق يتحدث إليه بالطبع ، ولا تتوقع منه أن يكون نجم الحفل ولكن توقع تحليلاً شامل لكل ما دار في الحفل بعد ذلك ( هذا البند يوضع بالطبع في عنوان ما يتوقعه الأزرق منك أيضاً) .

• ٦. احذر الانفتاح المطلق مع أو على الأزرق فهو بالنسبة للأزرق كابوس.



نشاط



٢٠ دقيقة

## • توقعاته

- ١. أن تكون محاوراً هاماً ونداً له ولا يكفيه أن تكون شخصاً لطيفاً .
- ٢. الاهتمام المبالغ فيه بالأعمال الورقية والكتابية فهي بالنسبة للزرق كالمشاعر للخضر .
- ٣. يود أن يعرف منك كثير من التفاصيل ويود منك أن تمنحه الوقت الكافي في اتخاذ القرار (من الممكن أن يحتاج لبضعة أيام بل شهور لإتخاذ قرار ليشبعه دراسة وتمحيص) .
- ٤. تدوين الملاحظات العملية .
- ٥. الوفاء، الوفاء، الوفاء .



- ٦. جلافة الأحمر تحطم الأزرق في بعض الأحيان والأحمر يفسر حرص الأزرق على الإنجاز درياً من دروب منافسته الدائمة وهو الذي يجعل الأزرق متهماً بتهمة شنيعة بالنسبة له وهو إخلال بند من بنود الوفاء .
- ٧. لا يجب الألغاز ويجب الأمثلة التوضيحية والمعلومات السليمة الدقيقة بالطبع .
- ٩. الخلاصة : قم بعملك وواجبك فحسب ولا تعد بوعود لا تستطيع الوفاء بها .





- ١. تقدير خبرته المعرفية المعلوماتية البيانية ، فهو يتميز بالصبر على هذا الجمع وإن لاحظت ذلك فهذا سيثبته ويحفزه كثيراً لأن من يعاتبه كثيراً وستسمع منه هذا الكلمة (لا أحد يفهمني غيرك).
- ٢. وضع نظام روتيني عملي .
- ٣. مرة ثانية (انس شبح المناسبات الاجتماعية) .
- ٤. عدم إقحامه في صداقات جديدة .
- ٥. الأجازة المثالية المعد لها بتفصيل دقيق مسبقاً .



- ٦. الالتزام بالمواعيد .
- ٧. إمداده بالمعلومات والبيانات : كتب جديدة تخصه - اشترك في مجالات متخصصة .
- ٨. مشاركته في بؤرة اهتماماته الجمعية ( جمع معلومات الخطية ) .
- ٩. قليل من الدعابة فهي من الصفات الغير معلنه .
- ١٠. عمق ورؤية شمولية .
- ١١. قد تقول لماذا كل هذا فدعه وشأنه .. سأقول لك هو أصلاً منعزلاً ويجب أن تدعه وشأنه .



- ١. كن جاداً .
- ٢. قدم معلومات مفصلة .
- ٣. لا تتحدث اكر مما ينبغي .
- ٤. لا تحاول التقصي عن الحياة والخصوصية .
- ٥. لا تندفع هنا وهناك حافظه على انتصاب جسدك وهدوء حركتك .
- ٦. الوقت ، الوقت . الوقت لا تتعجل في إتمام الصفقة .
- ٧. أعطه بعض البيانات المكتوية .



- ٨. توقع منه بعد الصفقة الإخبار فوراً عند وجود خطأ ، لا تقلق فهو ليس بالشخص الهستيرى سيعطيك وصفاً للمشكلة بأسلوب تحليلي هادئ .
- انتبه : لأنه سيفعل لك كل شيء وإلا سيصعد المشكلة فهم أفضل كتاب للخطابات في العالم .
- ٩. الخلاصة : قم بعملك وواجبك فحسب ولا تعد بوعود لا تستطيع الوفاء بها .



- ١. لا تواجه الأزرق وهو غير مستعد للمناقشة ( مناقشة النزاع ) فهو ليس بالشخص العفوي التلقائي .
- ٢. تخيل المناقشة بشكل كامل وقم بدورك وتأكد أنه سيقوم بدوره .
- ٣. كن مزوداً بالبيانات المجردة استخدام المنطق والتحليل لا المشاعر .
- ٤. حاول أن تجعل الأمر مكتوباً أو أرسل تقريراً مسبقاً .

- ٥. حدد موعداً وأعطه الوقت الكافي .
- ٦. احفظ ماء وجهه .
- ٧. تأكد من الصدام إذا حجبت بعض المعلومات أو تحدثت عن نفسك كثيراً أو أقحمته في قرارات سريعة .

• كيف تتعامل مع الأزرق إن كنت أنت .... ؟



نشاط



٣ دقيقة

- من النمط الأزرق :
- تتفاهمان بشكل رائع لفهم بعضكم البعض ولكن إن كنتما
- من أبناء الأزرق الخالص ( وليس هناك لونا آخر ) انتبها
- لفقدان النتائج مع كثرة التفاصيل والتدقيق.
- 



١٥ دقيقة





- من النمط الأحمر :
- انتبه : مشكلاتكما ربما تهدر كيان العمل أو الأسرة لأنكما من أهم الأفراد، لذا انتبه أيها الأحمر .
- -الضغط على الأزرق في سرعة اتخاذ القرار .
- -استعجاله في مسألة الوقت .
- -اتهامه ولومه الدائم .
- -لذا لا تفقد صبرك واعلم أنه يكملك فهو يقوم بالعمل الذي لا تحبه أنت في مجال العمل وهو الدخول في التفاصيل والأوراق والوقت .
- -أما من الناحية الشخصية فأنتما على صعيد واحد في أمر المشاعر والخصوصيات .

إعداد



تحت إشراف



١٥ دقيقة

- من النمط الأصفر :
- -سيقابلك الأزرق بحذر شديد لأنه يرى فيك السطحية والفوضى .
- -ارجع إلى ورقة الأزرق في العمل والعلاقات الخاصة .

### \* من النمط الأخضر :

- -سيحيرك الأزرق لأنه لن يدعك تدرك ما هو تقديره لك وموقفه منك ، لكن عندما ترى ما بداخلة فستلاحظ أن هذا البرود والتباعد لا ينسحب عليك بل هما من طبعه ونمطه فلا تأخذ الأمر إذا على أنه شخصي .
- -الوفاء والثقة صفة مشتركة بينكم .



• ما هي الطريقة المثلى للتعامل مع الأزرق؟



نشاط



٣ دقيقة

- ١ . امنحه مزيداً من الوقت .
- ٢ . ناقشه موضوعياً .
- ٣ . إذا أردت أن تخسره عليك بالآتي وإن أردت مكسبه فتجنب ما يلي :
- إظهار الكثير من المشاعر .
- أن تقحمه باتخاذ قرارات متسرة .
- الحفلات والمناسبات ( بالطبع تفهم ما أقصده ) .
- كثرة اللوم والعتاب على بطئه .
- نقده نقداً غير موضوعياً .



٥ دقيقة

## الجلسة الثالثة

- الهدف السلوكي للجلسة: يتوقع من المشاركة أن :
  - تتعرف على النمط الأخضر (العاطفي).
- موضوعات الجلسة:
  ١. انطباع و حياة النمط العاطفي .
  ٢. كيف يتعامل النمط العاطفي .
  - ادوار النمط العاطفي .



١١٠ دقيقة

## • سؤال فردي

• تحدثني عن الصورة التي أمامك؟



نشاط



٥ دقيقة

## • الانطباع الأول

- ١ . مؤدباً دمثاً متعاوناً .
- ٢ . يبدو نحو الخارج عديم الإحساس والانفعال منكمشاً ومتحفظاً جداً ، إنه ينتظر ويراقب ليعرف ماهية الشخص الذي أمامه وإذا تبين له أنه جدير بالثقة فتح له قلبه .
- ٣ . النمط الأخضر يصفي بشكل جيد ، وي طرح العديد من الأسئلة لأنه يود أن يعرف أي نوع من البشر هذا الذي أمامه ، لذا فهو أفضل الأنماط تواصلًا لأنه أفضلها إنصاتاً .
- ٤ . أما عن نفسه فإنه لا يعطي الكثير عن حاله ولا يمتدح ذاته ، ليس بالمتحدث المفوه ولا يهمله أن يضيع الكثير من الكلام عن نفسه .

• ٥. يبدو من الانطباع الأول على أنه قنوع متواضع وإن لم يكن كذلك إطلاقاً ( غالباً ) لكنه يعرف تماماً ما الشكل الذي يتظاهر به ، التنافس الرياضي ( لعبة رياضية أو مباراة ) غالباً ما يظهر ما بداخل الأخضر .

• ٦. يكون انطباعك الأول عن أريحيته و استعداده التام لمساعدة الآخرين فهذا الأمر عنده يكاد جبلي ( فطري ) .

• ٧. قد تتعطل سيارتك وتقف على جانب أحد الطرقات ، ثم يتوقف على الأرجح أحد الأخضر ويسألك إن كنت بحاجة إلى المساعدة .





## • من حيث لغة الجسد:

- ١. إن لغة الجسد عنده مبطنة فهو لا يستخدم حركات الأيدي كثيراً ولا يشد وجهه في تعبيرات حيوية ( اصبر ولا تتسرع حتى تقرأ الباقي ) .
- ٢. أما بالنسبة لوضعية جسمه فإنه يتحاشى دوماً أن تكون معبرة عن شيء ما فهو إما أن يشابك ذراعية وأن يلف ساقاً على ساق .
- ٣. إذا أراد أحد أن يجلس إلى جانبه فإنه يتنحي بسرعة جانباً ولا يأخذ حيزاً كبيراً من المكان ، إنه يشع كثيراً من الهدوء والطمأنينة .
- ٤. يجلس هناك دون أن يتأرجح أو أن يهز قدميه كأن الهدوء طبع أصيل فيه حتى وإن لم يكن كذلك .

- ٥ . عندما يفتح قلبه لشخص ما ( وهنا مربط الفرس ونقطه التحول ) فإنه يقبل عليه بكليته ويبحث عن الاحتكاك الجسدي الذي يتحاشاه في المعتاد ، تنفرج عندئذ أساريره تجاه الشخص المقابل .
- ٦ . يتوجه بكليته للآخرين عندما يتحدث إليهم ينظر إليهم بعناية ويشعرهم بغاية الاهتمام يبتسم في وجوه الجميع ، يصافح بكلتا يديه .
- ٧ . وإذا ما تعرف على الطرف المقابل جيداً فإنه يظهر له تأييده وتعاطفه معه من خلال إيمانه برأسه أو الموافقة الشفوية .
- ٨ . أما إن لم يعرفه جيداً فإنه يوفر على نفسه أية حركات معبرة ويستمتع إليه دون أية انفعالات .

• صفى أحاسيس ومشاعر النمط الأخضر؟

نشاط



٣ دقيقة



- ١. غالباً ما يخفي انفعالاته ولا يظهرها إلى في محيط أقاربه وأصدقائه المقربين جداً.
- ٢. لديه الكثير من المشاعر ، لكنه يرى من الأفضل عدم البوح بها للغرباء والمعارف العابرة .
- ٣. لديه دوماً شيئاً من الحذر ، خشية أن يستغله الآخريين أو أن يلحقوا به الأذى .
- ٤. ينم مظهره الخارجي عن الهدوء والطمأنينة ، وتكمن قوته الأهم في تعاطفه مع الآخريين وإحساسه بشعورهم يمكنه أن يتداخل معهم بشكل جيد ويفهم حقيقة احتياجاتهم .



٥ دقيقة

• تنبيه : رغم أن الأخضر يقدم هذا الدعم إلى الآخرين إلا أنه ليس بنفس الكرم واللطف دائماً مع نفسه ، عندما يسير أمر ما على نحو خاطئ يميل الأخضر إلى لوم الذات أولاً ، ولدى الأخضر ميل إلى تشويه ذاته إلى حد ( الانقباض السودوي ) المحزن الثقيل ، بل حتى إلى حد الاكتئاب الحاد وهو السمة الأكثر تدميراً للأخضر لذا لزم التنبيه لحماية نفسه من هذه النقطة.



٥ دقيقة

- بالتعاون مع أعضاء مجموعتك وضح صفات النمط العاطفي في بيئته وفي محيط عمله؟



نشاط



٥ دقيقة

- ١. الراحة أولاً في منزله ( لأنه بطبعه كائن منزلي ) ويكون البيت غالباً ما تكثر فيه الدوائر والأثاث منجد بشكل جيد .
- ٢. صور لا حصر لها للأصدقاء والزملاء في أوقات المرح تزين البيت .
- ملحوظة: " قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : لا تدخل الملائكة بيت فيه كلباً أو صورة" .



١٥ دقيقة

- ٣. لا تتوقع من الأخضر أن يكن مرتباً فالأشخاص أكثر أهمية عنده من الأشياء يميل إلى الفوضوية، وغالباً ما تكون سمه الكسل بارزة في الخضر .
- ٤. الخضر دائماً أو غالباً ما يحبون التحف ، وذلك ناتج عن حب الخضر للتاريخ فهم أكثر الأنماط اهتماماً بالماضي .
- ٥. يجب الغرف الواسعة الفسيحة .





- ١. اللون الأخضر عامل مواظب مستديم يجب عمله الروتيني يفعل ما اعتاد عليه ويعلم دوماً ما ينتظره .
- ٢. يمكن الاتكال عليه ويعمل بشكل مثالي ضمن مجموعة .
- ٣. يوازن بين المتناقضات ، يبحث عن الحلول الوسط (سياسة العصا من المنتصف ) ويتراجع عن متطلباته الخاصة من أجل مصلحة الجماعة ، إنه متعاطف جداً ويفهم ما يدور في نفوس الآخرين (نقطه قوة).
- ٤. لذا فهو قوي جداً في مجالات العمل التي تناسب مثل هذه القدرات .

- ٥. لا يناسبه أن يدخل في مهارات مع أحد زملائه أو أن يسبب لهم أي إزعاج لأنه لا يريد أن يظلم الآخرين ويرى فيهم دوماً الجانب الجيد ، ويصعب التأثير بقراره وحكمه عندما يكون رأياً خاصاً به .
- ٦. ليس من السهل إخراجه عن طوره وهدوؤه ولا يتصرف بشكل تلقائي أو متسرع .
- ٧. لا يحب المهام غير المنظورة أو أن تطرح عليه أفكار جديدة مفاجئة ويطلب إليه اتخاذ قرار بسرعة ، الأمر الذي يرهقه إنه يحتاج مزيد من الوقت كي يتأقلم مع الجديد .
- ملحوظة : الأخضر غالباً ما يكن موضع سر جميع زملائه .

- ٨. يفكر جيداً بمزايا أية فكره وسيئاتها قبل أن يتخذ أي قرار ، ويجب أن يكون لديه انشراح تام حيال أي موضوع قبل الإقدام عليه ، أما إن لم يثق بصاحب الفكرة فإنه لن يقدم عليها حتى وإن ظهرت لها ميزات عديدة .
- ٩. يفكر جيداً قبل قبوله أي تحد ، وفيما إذا كان سيقدر على ذلك أو أنه فوق طاقته كما أنه سيناقش ذلك مع شريكه أو أقرب أصدقائه لأنه يعتمد كثيراً على آرائهم .
- ١٠. لا يجب المجازفة ومن العادي جداً أن يضع فرصه على أن يخوض في أمر ليس متأكد من عواقبه.

- ١١ . عندما تتوفر لديه الثقة التامة برئيسه المباشر وزملائه حينئذ يتوسع في عمله ويتشر ، أما إن وجد شيئاً من التوتر تحت السطح فإنه سيلفته عن عمله ، حتى وإن لم يكن هو المقصود المباشر .
- ١٢ . يعكر يومه بالكامل إن تشاجر بعض الزملاء فيما بينهم .
- ١٣ . بيئة العمل العائمة تدخله في حالة عدم الاستقرار ويفقد توازنه الداخلي لذا فهو يجب المهمة الواضحة التي يعرف ما هو المطلوب منه بالتحديد . ١٤ . يكمن قلقه الأكبر في أن يمنح ميزات أكبر من استحقاقه ، يضحى من أجل الآخرين ولكن إذا علم واستشعر أنهم سيئون استخدام ثقته بهم فهذا يثير عنده الاشمئزاز والتقرز وإن حدث ذلك فغالباً يصعب عليه المسامحة .

فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

• كيف يعيش النمط الأخضر حياته الخاصة؟



نشاط



٥ دقيقة



تحت إشراف



إعداد

- ١. النمط الأخضر هو إنسان الأسرة المطلق يفضل أن يمضي نهاية الأسبوع مع عائلته .
- ٢. يشارك عائلته في كل شيء ويعطي الكثير من وقته إن لجأ إليه أحدهم .
- ٣. يفكر كثيراً في تربيته الأطفال ولديه دوماً شيئاً من القلق فيما إن كان ما يفعله صحيحاً .



• الثقة - الثقة - الثقة هي أهم شيء عنده في الشراكة ، وإذا ما تخلخت هذه الثقة أصبحت العلاقة بالنسبة له موضوع تساؤل بالأساس .

• ٥. إن تصرف الشريك بشكل ما من خلفه فسيحتاج إلى وقت طويل كي يعيد ترميم الثقة التي اهتزت ويبقى لديه وجل شديد من أن يتكرر الشيء ذاته .

• ٦. معارفه كثيرة ولكن أصدقائه الخالص قليل يعتمد سياسة النوع أهم من الكم .



٥ دقيقة

• لديه صعوبات في توطين نفسه على أوضاع جديدة ،  
فالانتقال إلى شقة جديدة مثلاً يعتبر حدثاً كبيراً في حياته ،  
وسيتحتاج إلى وقت كبير لهضم الوضع الجديد.

• ٨. بالنسبة لجيرانه فهو الجار الجيد الذي يحبه الجميع ،  
لن يختلف حول الصغائر سيكون مستعد للمساعدة دائماً !  
لن يكون متطفلاً .

• ٩. حذر جداً ويحتاج إلى كثير من الضمانات في حياته  
وعلاقاته.



٥ دقيقة



فن التعامل  
مع الأنماط  
الشخصية

# كيف يتصرف النمط الأخضر وقت النزاعات؟

نشاط

٣ دقيقة



تحت إشراف



إعداد

إذا وقع الأخضر تحت ضغط معين فإنه ينقلب إلى ضده بالكامل  
إن تشاجر مع أحد فإنه سينغلق فجأة ولا يعود قادراً على فهم  
الأخر إطلاقاً ويعطل أية مناقشات تالية .

• يستصعب عليه مواجهة الآخرين إن تصرفوا بشكل لا يناسبه

• ٤. أما مع روسائه فإنه يصبح مطيعاً ومتكيفاً حتى وإن لم  
يكن هو كذلك

• الأزرق أكثر الأنماط ضغطاً عليه فهو نقيضه فهو متحفظ  
غير عاطفي ، ويليه الأحمر تاريخياً العديد من الخضر تم  
استغلالهم بواسطة الحمر لخداع الآخرين .



٥ دقيقة

- نقطة قوة : الخضر عندهم قدرة رائعة في إثارة عواطف ومشاعر الآخرين لذا فقدرتهم على الإقناع مرتفعة.
- تساعده من خلال الآتي :
- كن منصتاً جيداً .
- قدم نصيحة موضوعية كي توزن نظرتة العاطفية .
- امنع الأخضر من عقاب نفسه .
- شجعه للتعبير عن غضبه باتزان .
- ابق قريباً .
- تذكر أنه لن ينسى لك هذا الموقف وسيعود عليك بمردود مضاعف



٥ دقيقة

١. احذر من فرط حساسية الأخضر .
٢. ابدأ بالأمور الإيجابية في حالة النزاع وأظهر نقاط الاتفاق ليشعر بالثقة حتى ولو كانت صغيرة.
٣. قل له حاضر في شيء قل له نعم ليشعر أنك معه .
٤. إياك النقد بشكل عام بل انقد الموقف المحدد بعينه .
٥. أوضح له أن الحل لن يضر بأحد بل سوف يرضي الآخرين .
٦. وضح له نضجكما الكافي وأن الأمر ليس شخصياً ولن يؤثر على علاقاتكما .



٥ دقيقة

- وضحي كيف التعامل مع النمط الأخضر في الحالات الآتية (توقعاته، وكيفية التعامل معه، ومنازعته، وعقد صفقة معه )



نشاط



٣ دقيقة

• إن ثقة الأخصر بك هي التي تحدد إمكانية تواصله معك و  
رغبته بالتعرف عليك ولتحقيق ذلك تحتاج إلى أمرين .

• أولهما : الوقت ليتعرف عليك جيداً .

• ثانيهما : القناعة بأنك تعني بصدق ما تقول .

•



- يود أن يعرف إن كنت مهتماً بصداقته حقيقة وليست لديك أية خلفية أنانية خالصة.
- ٣. قد تجده في البداية حذراً ومنكمشاً بعض الشيء لكن هذا يعني فقط أنه يختبرك من ناحية ويحمي نفسه من جهة أخرى .
- ٤. من أنجح الطرق لإنشاء التعارف مع الأخضر أن تكون مرسلاً من قبل شخص يثق به الأخضر أو أن تكون معك تزكية من أحد معارفه .
- ٥. مهم جداً أن تعرف أن الوقت عامل أساسي لإنشاء علاقة مع الأخضر .



٥ دقيقة

• غالباً ما يكون لدى الأخضر شكوك خفية من أن يحاول الآخرين استغلاله .

• ينتظر باستمرار منك إشارات تقتعه بأن أهل ثقة مثل الانفتاح ، الوقت ، الحميمة ، المشاركة الشخصية .

• قد يكون من الصعب التواصل مع الأخضر على أساس مهني .

• الضمانات المستمرة تشعره بالرضا والقناعة العمل .



٥ دقيقة



• شعور الأخضر بالتقدير الواضح ممن حوله .

• ٢ . تقبله على حالة كما هو، يحفزه ويحرضه .

• ٣ . حاول أن تظهر أنك تحبه كإنسان فهذا ، يحفز !  
ويحرضه .

• ٤ . إعلامه من قبل ومسبقاً بما لديه من مهمات حتى لو  
كانت روتينيه ، يحفزه ويحرضه .



٥ دقيقة



- رؤيته للمستقبل ثابت وطويل الأمد ، يحفزه ويحرضه .
- ٦. إشعاره بالارتياح وعدم نقد الآخرين ، عداوة الناس، يحفزه ويحرضه .
- ٧. مشاركته في الأمر وإشعاره بأنكم واحد في المشاعر، يحفزه ويحرضه



٥ دقيقة

- ١. اجعله يحبك .
- ٢. امنحه انتباهك كاملاً وأظهر انتباههم كإنسان .
- ٣. لا تلح ولا تضغط وأشعره بالارتياح . ( أحضر له مشروب )
- ٤. أوضح له أنك أنت نفسك تستخدم هذا المنتج أو الخدمة .



٥ دقيقة



- ٥. صف له مدى شهرة منتجك لدى الآخرين .
- ٦. إن أمكن أن توضح له أهمية منتجك اجتماعيا فهذا جيد.
- ٧. غالباً سوف تحب العميل الأخضر على الفور ، وغالباً ما تتعرف عليه بسهولة.
- ٨. إذا أتممت الصفقة فاحرص على إجراء مكالمة متابعة فالخضر يحبون ذلك .



٥ دقيقة

بالتعاون مع أعضاء مجموعتك ناقشي  
• كيف تتعامل مع الأخضر إن كنت أنت ..... ؟



نشاط



٥ دقيقة

• من النمط الأخضر :

- يصح أن تقول أنه لا توجد مشكلات كبيرة بينكما ، إن أسوأ ما يمكن أن يحدث هو أن يتفق الأخضران ويتضافرا بالقلق وعدم الأمان لذا عليك أن تنتبه جيداً وتقيس مخاوفك دوماً على الواقع.



١٥ دقيقة

## من النمط الأحمر :

- إن لمن الصعب التعامل مع الشخص الأحمر إن لطبيعته اللجوجة المتسلطة أن تخرج الشخص الأخضر ، وعندما تود الدخول معه في تواصل وصدائه عليك أن تكون أكثر دماثة ولباقة من المعتاد.



١٥ دقيقة



تحت إشراف



إعداد

## أيها الأحمر :

الأخضر لن يلحظ تقديرك له من تلقاء ذاته لذا عليك أن تبرز له ذلك بوضوح ، انظر إلى إيجابياته فهو عميلك الأكثر إخلاصاً وعاملك الأكثر وفاء، وصديقك الذي يمكنك أن تعتمد عليه كلياً.



- عليك أن تمنحه الوقت الضروري واللازم له .
- لا تصطدم معه بسبب عدم تبادل الاحترام ولا ترهقه بالتغيرات المستمرة ، إنه يخشى التحديات ولا تتوقع أن يفهمك من هذه الناحية .



١٥ دقيقة



صح أن تقول أنه لا توجد مشكلات كبيرة بينكما ، إن أسوأ ما  
يمكن أن يحدث هو أن يتفق الأخصران ويتصافرا بالقلق وعدم  
الأمان لذا عليك أن تنتبه جيداً وتقيس مخاوفك دوماً على  
الواقع.



١٥ دقيقة



تحت إشراف



إعداد

## من النمط الأصفر :

- الأخضر يعاني من سطحيته وهذا من وجهه نظره سبب وجيه كي لا يثق بك ، إنه يشعر أنك تهتم بالروابط العميقة .
- استوعبه واطرح عليه الكثير من الأسئلة .
- الأخضر يعتبرك فوضوياً جداً ، ولا يمكنه أن يستوعب كيف تدبر أمورك مع التغيرات والتبديلات الدائمة ، لذا عليك أن لا تواجهه دوماً بالأفكار الجديدة حافظ على الأفكار التي تجده يتقبلها .



١٥ دقيقة

• أعطه الأمان والعرفان :

سينشرح الأخضر ويبتهج إن أظهرت له أنك تحبه وتقدره  
سواء صراحة أو بالتعبيرات كذلك فإنه يتقبل النقد الموجه له ،  
إن كان بلطف ولباقة خصوصاً عندما يكون مقروناً بالإطراء  
والتقدير لجوانبه الحسنه .



٥ دقيقة

## • تقدير الحياة الأسرية :

غالباً ما يكون الزواج والأطفال هم الأمور التي تملأ حياة الأخصر ويعتبرها أهم من العمل ، يتوقع منك الأخصر أن تحمل معه ذات الأفكار .



٥ دقيقة

## المشاركة بالوقت :

خذ لنفسك دوماً أوقاتاً ثابتة تتشاركون فيها الهوايات تتحدثون فيها وتتسامرون بغزاره تصغي إليه بتركيز وتتبادلون الحديث وكي يشعر الأخر بالأمان والراحة من الممكن أن تشرکه في حياتك الخاصة وتحدثه عنها .



٥ دقيقة

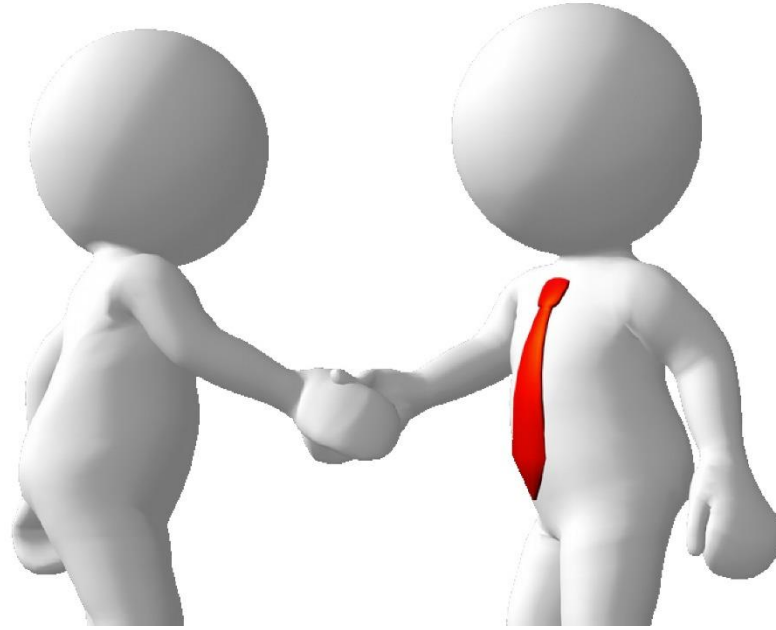
كي تخسر الأخضر عليك بالأتي  
ولتكسبه تجنب ما يلي :

١. ممارسة الضغط عليه .

٢. توجيه الإنذارات دائماً .

٣. التقليل من فهمه وارتباطه  
الأسري .





شكر الله لكم

وايل  
مركز وايل للتدريب  
Wabel training center

إعداد

معا لحد  
للاستشارات

تحت إشراف