

النمو

المهني والتربوي
لمنسوبات المعاهد القرآنية



دورة

فن التعامل مع الأنماط الشخصية

حقيبة متدرب

الطبعة الأولى
حقوق الاعداد و الطبع و التوزيع محفوظة لـ:

١. مركز وابل للتدريب.

الرياض - جمادى الثاني ١٤٣٥هـ / ٢٠١٤م

٠٥٣٢٣٩٨٠٥٢

wabelcenter@gmail.com

٢. مركز معاهد للاستشارات

0114459049

info@m3ahed.net





مُقَدِّمَةٌ

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله...

يمتاز واقعنا المعاصر بسرعة التطوير في العمل المؤسسي، لاسيما في تطوير وتنمية الموارد البشرية، وللعاملين في ميادين تعليم القرآن أحقية الصدارة بهذا التطوير والنمو؛ لشرف انتسابهم إلى القرآن الكريم لقوله صلى الله عليه وسلم: (خيركم من تعلم القرآن وعلمه). وقد شهدت حلق تحفيظ القرآن الكريم ومدارسه ودوره إقبالاً يثلج الصدر ، فوصل عدد الطلاب والطالبات في هذه الحلق والمدارس قرابة (المليون) في المملكة العربية السعودية، وقد دعا هذا الإقبال إلى افتتاح ما يزيد عن (١١٠) معهداً لمعلمي ومعلمات القرآن الكريم.

فكانت الحاجة ملحة إلى إنشاء "مركز معاهد للاستشارات التربوية والتعليمية" وهو بيت خبرة في تأسيس وتطوير المعاهد القرآنية، ليلي احتياجات المعاهد القرآنية بتقديم برامج متنوعة، من خلال أساليب عالية وجادة وكفيلة-بإذن الله - بتطوير بيئة معاهد معلمات القرآن وكفايات منسوباتها، ومنها "برنامج النمو المهني والتربوي لمنسوبات المعاهد القرآنية" الذي يهدف إلى نمو منسوبات المعاهد القرآنية - أعضاء هيئة التدريس والإداريات- وتطويرهن في الجانبين المهني والتربوي وفق منهجية علمية (التطوير المهني التشاركي) الذي يتبناه المركز كسياسة في التطوير المهني والتربوي لمنسوبات المعاهد خلال مدة زمنية محددة، حيث بذل المركز عناية كاملة في الإعداد لهذا البرنامج والإشراف على تنفيذه، وبذل الكثير من الوقت والجهد والمال في ذلك؛ لما يؤمل منه من أثر في تحسين وتطوير منسوبات المعاهد القرآنية.

ويقدم البرنامج التطوير باستخدام (١٢) أداة تطويرية (دورة تدريبية - ورشة عمل - قراءة موجهة - لقاء خبير - موضوع تعلم - مشروع - ممارسة عملية - سماع موجه - زيارة - نشرة - ندوة - مهمة أدائية) .

ومن الدورات التدريبية دورة " فن التعامل مع الأنماط الشخصية " التي بين يديك، إعداد مركز وابل للتدريب بإشراف مركز معاهد للاستشارات. نسأل الله أن ينفع بهذه الدورة وبالبرنامج، وأن يكتب الأجر لكل من ساهم ويساهم في هذا البرنامج.

ويأمل المركز ممن لديه ملاحظات أو مقترحات على الدورة أن يتكرم بإرسالها على بريد المركز

m3ahed@gmail.com

مركز معاهد للاستشارات

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين أما بعد ..

هل تود أن تتعرف عن نفسك أكثر عن قرب ؟

هل تجد صعوبة في فهم بعض الناس ؟

هل تواجهك شخصيات متغيرة المزاج ومختلفة عنك وتريد أن تتعرف عليها وتعرف كيف

تتعامل معها؟

هل تجد نفسك على خلاف مع رئيسك أو زملاءك في العمل أو أصدقاءك؟

هل تجد صعوبة في التعامل مع زوجتك، زوجك، أبنائك؟

للناس شخصيات مختلفة وسلوكيات متباينة، وكل شخصية فريدة بنوعها ولديها نظرتها للعالم ومفهومها للحياة، قد نتشابه في ذلك وقد نختلف أحيانا في ذلك، فلكل شخصية مكوناتها وسماتها واستعدادها النفسي والجسمي للتعامل مع الذات ومع الآخرين، وهذه صنعة الخالق عز وجل ولكن كيف نستطيع أن نفهم الناس من حولنا ونعرف شخصياتهم؟ وكيف يفكرون وكيف ينظرون للعالم؟ وكيف يمكننا أن نتكلم لغة الآخرين؟

يأتي علم أنماط الشخصية ويوجب على هذه التساؤلات بلغة علمية وعملية بحيث يمكننا علم أنماط الشخصية من فهم شخصيات الناس وكيف نكسبهم ونقنعهم ونعيش معهم..

علم أنماط الشخصية بحر زاخر من المعلومات عن أنفسنا من الداخل وعن شخصيتنا في بيوتنا وعن أزواجنا وأولادنا وزملائنا في العمل وستحدث هنا عن أعظم مخلوق على هذه الأرض وما هي صفاته وكيف كرمه الله عز وجل ، و تم استخدام مقياس هيرمان للشخصية لأربعة أقسام وما هي صفاته وكيف يعيش وكيفية التعامل معه ، وأدواره التي يتمثلها .

ونسأل الله التوفيق والسداد

(فريق الاعداد بمركز وابل).





دليل البرنامج

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 .
- أن تتزود بمعرفة كيفية التعامل مع الأنماط الأخرى .
- أن تتعرف على حياة الأنماط الأربعة في بيئتها ومحيط عملها .
- أن تستنبط كيفية التعامل مع الأنماط الأخرى .
- أن تقارن بين تعامل أدوار الأنماط الأربعة .

الشريحة المستهدفة:

- منسوبات معاهد إعداد معلمات القرآن .



مدة البرنامج : يوم واحد بمعدل ثلاث ساعات.

الوسائل والتقنيات اللازمة :

جهاز حاسب آلي - جهاز Data show - شاشة عرض - سبورة ورقية - أقلام سبورة - أوراق A4 - قاعة مجهزة بطاولات وكراسي تكفي لعدد (٢٠) متدربة .





المنهاج



اليوم التدريبي	الوحدة التدريبية	هدف الوحدة	الموضوعات	الزمن
الأول	الأولى	التزود بمعلومات أساسية عن شخصية الإنسان	<ul style="list-style-type: none">• معنى الإنسان .• صفات الإنسان .• تفضيل الإنسان لماذا .• نتعرف على صفات أنفسنا.• النمط الأحمر .	٢
	الثانية	التعرف على كيفية التعامل مع الأنماط الأخرى	<ul style="list-style-type: none">• النمط الأصفر .• النمط الأزرق .• النمط الأخضر.	١

موضوعات الحقبة

استراتيجيات التدريس الحديثة

النمط الأحمر

النمط الأصفر

النمط الأخضر

النمط الأزرق

مفاهيم عن شخصية الانسان

معنى الانسان وصفاته

أقسام الأنماط الشخصية

الأساليب التدريبية:

- المحاضرة القصيرة.
- العمل التعاوني في المجموعات.
- العمل الفردي.
- الحوار والنقاش.
- العصف الذهني.
- العروض التوضيحية.
- التكاليفات والتعيينات.
- التطبيقات العملية.
- الخرائط والجداول.
- القراءة الموجهة.
- ورشة عمل.

أساليب التقويم:

- قبلي قبل بداية الدورة.
- تقويم تكويني مستمر أثناء تنفيذ الجلسات التدريبية.
- تقويم يومي في نهاية اليوم التدريبي.
- تقويم ختامي ذاتي في نهاية البرنامج التدريبي.

أنواع الأنشطة التدريبية المستخدمة:

- نشاط فردي.
- نشاط ثنائي.
- نشاط جماعي.





إرشادات للمتدربة



أختي المشاركة..

فضلاً اقرئي الإرشادات التالية :

١. الاطلاع الجيد على الحقبة التدريبية قبل البرنامج.
٢. إحضار الحقبة التدريبية في جميع الجلسات.
٣. تبدأ الدورة الساعة () وتنتهي الساعة ().
٤. تبدأ فترة الراحة الأولى الساعة () وتنتهي الساعة ().
٥. المشاركة الفعالة وتبادل الخبرات من أهداف البرنامج التدريبي.
٦. إغلاق أجهزة الجوال أو تحويلها على الصامت داخل القاعة يوفر بيئة تدريبية فاعلة.
٧. تعبئة نموذج تقييم البرنامج يساعد على نجاحه وتطويره.
٨. تطبيق المهارات المكتسبة أهم أهداف التدريب.





الوحدة الأولى
مقدمة عن شخصية
الإنسان

- الوحدة: الأولى.
- العنوان: مقدمة عن شخصية الإنسان.
- الهدف العام: التعرف على شخصية الإنسان.
- الموضوعات:
 - معنى الإنسان
 - تفضيل الإنسان
 - أقسام الأنماط الشخصية .
 - صفات الأنماط الشخصية .



الجلسة الأولى

الزمن : ٣٠ د



الهدف السلوكي للجلسة:

أن تتزود المتدربة معلومات وهبها الله لها عن شخصيتها .

موضوعات الجلسة:

١ . معنى الإنسان وصفاته .

٢ . تفضيل الإنسان .

٣ . لماذا نتعرف على صفات أنفسنا .

جدول العمل

الزمن	الإجراءات التدريبية	م
-	نشاط (١/١/١)	١
٣ د	مادة علمية (١/١/١)	٢
٢ د	نشاط (٢/١/١)	٣
٥ د	مادة علمية (٢/١/١)	٤
٢ د	نشاط (٣/١/١)	٥
٦ د	مادة علمية (٣/١/١)	٦
٢ د	نشاط (٤/١/١)	٧
٧ د	مادة علمية (٤/١/١)	٨
٣٠ د	المجموع	-



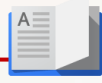
سؤال ..

ما معنى إنسان؟



A large, empty rectangular area with a dashed red border, intended for writing the answer to the question.





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 }

شَخْصٌ يَمْتَّازُ بِصِفَاتٍ نَمُوذَجِيَّةٍ غَيْرِ عَادِيَّةٍ . :- لِكُلِّ إِنْسَانٍ الْحَقُّ فِي الْوُجُودِ وَالْحُرِّيَّةِ وَالْأَمْنِ ، وَالْحَقُّ فِي حُرِّيَّةِ الرَّأْيِ وَالتَّعْبِيرِ بِدُونِ تَمَيِّزٍ بِسَبَبِ الْعُنْصُرِ أَوْ اللَّوْنِ أَوْ الْجِنْسِ أَوْ الثَّقَافَةِ أَوْ الدِّينِ أَوْ الرَّأْيِ .

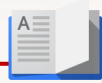


نشاط فردي ..

ذكر الله في كتابه الكريم صفات للإنسان .. اذكر بعض هذه الآيات؟

كيف شرف الله هذا الإنسان؟





يا أيها الإنسان

(الإنسان مفضل)

١ . خلقه: (لقد خلقنا الإنسان في أحسن تقويم)، قال البغوي: (أعدل قامته وأحسن صورته).

٢ . استخلافه :

* وإذا قال ربك للملائكة إني جاعل في الأرض خليفة (البقرة) .

* وهو الذي جعلكم خلائق في الأرض (الأنعام) .

* أم من يجيب المضطر إذا دعاه ويكشف السوء ويجعلكم خلفاء الأرض (النمل) .

* إنا عرضنا الأمانة على السموات والأرض والجبال فأبين أن يحملنها وأشفقن منها

وحملها الإنسان (الأحزاب) .

٣ . تفضيله :

* وإذا قلنا للملائكة اسجدوا لآدم فسجدوا إلا إبليس (البقرة) .

* ولقد خلقناكم ثم صورناكم ثم قلنا للملائكة اسجدوا لآدم فسجدوا إلا إبليس
(الأعراف).

* كان النبي صلى الله عليه وسلم في كل صباح يقول: (اللهم عالم الغيب والشهادة فاطر
السموات والأرض رب كل شيء ومليكه أشهد أنه لا إله إلا أنت ، أعوذ بك من شر نفسي وشر
الشیطان).

* وكان يقول صلى الله عليه وسلم: (لا تكني إلى نفسي طرفه عين).

* وكان يقول صلى الله عليه وسلم: (اللهم إن تكني إلى نفسي تكني إلى عورة وذنب وخطيئة
).

* وكان يقول صلى الله عليه وسلم في خطبة الحاجة: (ونعوذ بالله من شرور أنفسنا).





نشاط (٤/١/١)



....



٢ د

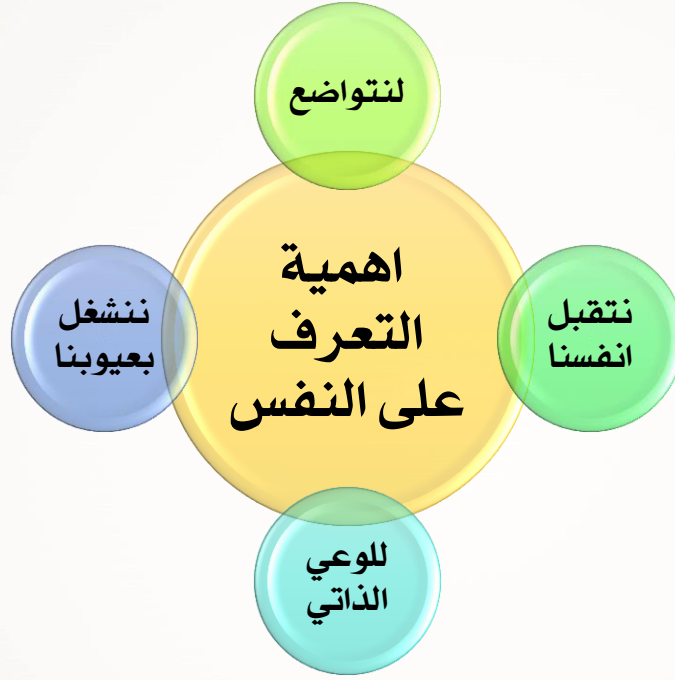
بالتعاون مع أعضاء مجموعتك ..
وضحي لماذا نتعرف على صفات أنفسنا ؟



...



نتعرف على أنفسنا ..



الجلسة الثانية

٢

الزمن : ٤٥ د



الهدف السلوكي للجلسة: يتوقع من المشاركة في نهاية الجلسة:

أن تذكر المتدربة صفات الأنماط الشخصية .

موضوعات الجلسة:

١. النمط الأحمر + النمط الأصفر .

٢. النمط الأخضر + النمط الأزرق.

جدول العمل

الزمن	الإجراءات التدريبية	م
١٠ د	نشاط (١/٢/١)	١
٢ د	نشاط (٢/٢/١)	٢
٣ د	مادة علمية (٢/٢/١)	٣
٥ د	نشاط (٣/٢/١)	٤
١٠ د	مادة علمية (٣/٢/١)	٥
٥ د	نشاط (٤/٢/١)	٦
١٠ د	مادة علمية (٤/٢/١)	٧
٤٥ د	المجموع	-



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.





أهمية دراسة الأنماط الشخصية

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



أمامك خمس دقائق .. أجيبني عن الآتي

اكتبي ستة صفات عن الأسد
ثم عن الأسماك
ثم عن الأرنب
ثم عن الجمل





(١)

المنطقي - المسيطر

١. الاهتمام بالنتائج أول صفاته .
٢. واضح وقوي الشخصية ومباشر ولا يجيد تزيين المفردات (الألفاظ).
٣. حاسم وعملي، لذا هو يجب البيئة الموضوعية (متوتر في كل جلسة ولا يؤدي بقوة).
٤. يقبل التحدي، ويعول عليه، ويوثق فيه (التحدي الكبير يحركه).
٥. يتعامل مع النتائج ومنضبط ويتعامل مع الزمن والملفات .
٦. سريع الرد .
٧. 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 ستتكلّم؟)
٨. ضعيف اجتماعياً لكنه يرشد .
٩. باله طويل ويجب التخطيط والتأني ولكنه سريع القرار طالما اقتنع .
١٠. يجب أن يأخذ مزيداً من الصلاحيات، ويصلح في الأعمال القيادية قصيرة المدى .
١١. من جهة تعامله مع الهال: مدخر .



١٢. عند الذم: تقول عنه (يعمل كالآلة .. يحب السيطرة .. سريع الاهتياج .. حريص ..
بخيل).

* ملحوظة : الأهم اجتماعياً ضعيف ولكن في العمل ناجح جداً.

١٣. نادراً ما يصرح بمشاعره عامةً .. ولكنه يصرح بمشاعر الغضب .



(٢)

الإبداعي - التعبيري

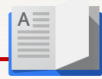
- ١ . يتعامل مع الأشكال والألوان.
- ٢ . بارع في الإلقاء ويستمتع بمخالطة الآخرين (متميز في الإلقاء ويعمل).
- ٣ . يحفز من حوله وكثير الإنتاج وسريع الإنتاج من خلال الآخرين .
- ٤ . والأصفر يترك انطباعاً جيداً لدى من يقابله أول مرة .
- ٥ . مستمع جيد .. يخالف اللوائح بصورة ذكية ويميل من الروتين ويحب الإبداع ويحرك الآخرين بدون أوامر مباشرة .. يقوم بعدة أعمال في نفس اللحظة (عنده هذه المهارة) (غير روتيني ، لا يسمح بالتقييد) .
- ٦ . سريع في اتخاذ القرار، وله حلول إبداعية وجديدة ومختلفة، وتفكيره استراتيجي .. يجب التجربة ويقدم عليها بلا خوف عفوي وتلقائي .
- ٧ . متقلب ويعود بسرعة، ويغضب بسرعة، ويفرح بسرعة؛ لأنه يأخذ كل النقد كنقد شخصي عليه هو، وهذه من مشاكله .
- ٨ . ينقل مشاعره لمن حوله بسهولة.
- ٩ . عند الذم: يقال عنه (خيالي .. عديم التركيز .. غير منضبط .. غير مبالي .. لا يعيش على أرض الواقع .. لا يقف على أرض الواقع).
- ١٠ . من جهة تعامله مع المال: مبذر جداً .
- ١١ . يجب التشجيع بقوة، والتشجيع الضعيف يعتبره سبباً.



سؤال ..

اكتبي ستة صفات عن الصورة التي أمامك





(٣)

المستقر - التحليلي

١. يفهم ويعالج المعلومات اللفظية والحقائق الرياضية، ويجب التفاصيل، ويطلب المعلومات ويعطيها (بحاث).
٢. تحليلي .. عقلائي .. صارم .. نظري .. واقعي .. من السهل التوقع كيف سيتصرف.
٣. مستمع جيد، ولكن ليس لسواد عينيك، وإنما لأخذ المعلومات والاستفادة منها لكي يفهم ما وراء الكلام. (الخبر)
٤. يأخذ وقتاً طويلاً في اتخاذ القرار (لا يستطيع التعامل تحت ضغطٍ أبداً) - [مهمة جداً]
٥. منزوٍ ويجب الوحدة.
٦. لا يضايقه العمل الروتيني الرسمي، ويجب الأنظمة لا الأوامر، وحريص على الالتزام بالأنظمة .
٧. يجب التطور المتدرج، ولا يجب العجلة في العمل ولأنه عالٍ في الجهة التي يعمل لها، ويجب البقاء في عمل واحد .. شعاره: الثبات على المبدأ .
٨. لا يحب كثرة التغييرات .. ثابت في غايته .. مستقل ومرجعيته داخلية .. يصلح للعمل الدقيق الذي ليس فيه احتكاك بالناس ويتطلب الدقة وقلة الأخطاء.
٩. من جهة تعامله مع المال: يحسب .
١٠. عند الذم: تقول عنه (قاسٍ .. عديم الإحساس .. غير اجتماعي .. كثير الشكوك).

(٤)

العاطفي - الودّي

١. يفهم ويعالج المعلومات العاطفية والانفعالات.
٢. مستمع بصدق وحسن المعشر والكلام ودافئ العلاقة.
٣. يجب الأعمال التي بها احتكاك بالناس.
٤. محبوب وعلاقاته واسعة ودافئ المعاملة ويبني علاقاته على الثقة.
٥. لا يضايقه أن يراقبه رئيسه في العمل ومطيع لمن فوقه.
٦. يخشى الأخطاء حتى لا يعاقبه أحد ويفكر بحذر حتى لا يفقد العلاقة ويتجنب المخاطر إلا إذا وجد الدعم القوي.
٧. مرن مع الآخرين ويراعي مشاعرهم كالشمعة.
٨. لا يشرع في تحقيق الأهداف قبل بناء الروابط؛ لأن أهدافه تُبنى على الثقة.
٩. يجب العمل في فريق .. لا تضايقه الأوامر .. ولا يضايقه العمل الروتيني.
١٠. معارفه كثر و لكن حول القلب، ومن يدخل القلب قليل (من يدخل القلب فعلاً).
١١. عند الذم: نقول عنه (ساذج .. سهل المنال .. مرهف الحس والإحساس .. طيب رقيق).
١٢. من جهة تعامله مع المال: ما في جيبه ليس له .. يُنفق كي يساعد .





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

موضوعات الجلسة:

١. انطباع و حياة النمط الأحمر .
٢. أدوار النمط الأحمر.
٣. استراتيجية التعامل مع النمط الأحمر.

جدول العمل

الزمن	الإجراءات التدريبية	م
د ٢	نشاط (١/٣/١)	١
د ٥	مادة علمية (١/٣/١)	٢
د ٢	نشاط (٢/٣/١)	٣
د ٥	مادة علمية (٢/٣/١)	٤
د ٢	نشاط (٣/٣/١)	٥
د ١٠	مادة علمية (٣/٣/١)	٦
د ٢	نشاط (٤/٣/١)	٧
د ٧	مادة علمية (٤/٣/١)	٨
د ٢	نشاط (٥/٣/١)	٩
د ٥	مادة علمية (٥/٣/١)	١٠
د ٢	نشاط (٦/٣/١)	١١
د ١٥	مادة علمية (٦/٣/١)	١٢
د ٢	نشاط (٧/٣/١)	١٣
د ١٠	مادة علمية (٧/٣/١)	١٤
د ٢	نشاط (٨/٣/١)	١٥
د ٣	مادة علمية (٨/٣/١)	١٦
د ٧٦	المجموع	-





نشاط (١/٣/١)



....



د ٢

تمرين جماعي ..

في يوم من الأيام التقيت بشخصية من النمط الأحمر ما هي التصرفات التي ستصدر منه ؟





الانطباع الأول

١. 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.
٢. تدور في ذهنه أثناء مقابلتك: (هل ستأتيه بجديد أم لا؟) ، (هل أنت مهتم باهتماماته أم لا؟) ، وإن كان الجواب (لا) فإنه سيتنحى عنك جانباً وبسرعة حتى وإن كان في ذلك شيء من عدم اللياقة، فهو ليست لديه الرغبة بإضاعة وقته في أمور لن تأتي إليه بجديد.
٣. 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 شيء ما فإنه لا يعترف بذلك مطلقاً ولا حتى لنفسه شخصياً.
٤. 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.
٥. هدفه الأساسي مترکز في أن يتعلم شيئاً جديداً من الآخرين أو يحصل على منفعة خاصة من هذه المقابلة .
٦. 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:

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



....



د ٢

تمرين فردي ..

بما إنه ضعيف اجتماعيا ..

فكيف سيكون تعامله مع أحاسيسه ومشاعره؟





الأحاسيس والمشاعر

١. لا يجب الأحمر أن يبوح بمشاعره، عدا الغضب الذي ليس لديه مشكلة في إظهاره .
٢. 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 مصعّداً، وذلك على شكل وخزات وملاحظات ساخرة لاذعة.
٣. 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 .
٤. لا يعبر عن ميوله بمعالجات مادية ملموسة.
٥. يصعب عليه مديح الآخر أو الاعتراف بفضائله ومزاياه (وبالطبع لا يجوز للأحمر أن يفكر مجرد تفكير بأنه أفضل منه) .
٦. من مشاعره المعروفة :
 - استمتاعه بتحقيق أهدافه .
 - استقباله لتحدي جديد .
 - مداعبة الأعصاب دوماً .
 - الخوف نادر الوجود عنده أو يخفيه وراء نشاطاته .



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





بيئته المحيطة

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

في محيط العمل ..

١. مقرر فاعل .. إن صمم على أمر ما ثابر عليه حتى ينهيه.
٢. يضع لنفسه أهدافاً واضحة تكون في الغالب أعلى من أهداف الآخرين، ثم يوجّه نفسه نحو النتائج فقط .

٣. لا يكثر لمن حوله ، لذا لا يجبه الجميع بالضرورة .. الأمر الذي لا يهيمه فالموضوع بالنسبة إليه سيان .

٤. 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 .

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

٦. ينجز مهامه الشخصية بفاعلية كبيرة ودون أية إضاعة للوقت .

٧. اعتبار نفسه متفوقاً على الآخرين شعوراً عادياً 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 .

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

٩. 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 يستطع ملّ وفقد صبره بسرعة واتخذ قرارات (في الغالب بالابتعاد) .

١٠. نقطه 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 .

١١. 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.

١٢. 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 يهيمه في النهاية (الرأي الموضوعي) .

١٣. ليس بالمشارك الجيد في فرق العمل، فهو المكافح المنفرد .. يوزع الواجبات والمهام التي لا تبدو هامةً 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) .

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

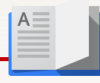
١٥. نزعة التسلط الموجودة لديه توقعه في كثير من الأزمات .



تمرين جماعي ..

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





الحياة وخصوبتها

١. ليس الأحمر من النوع الذي يمكن للآخر أن يحتضنه أو يضمه بين ذراعيه.
٢. يتميز بالتعالي وربما التبجح والمباهاة، والتفوق على من حوله .. وحسب رأيه - على الأقل - نتائجه تعطيه الحق في ذلك .
٣. في الغالب يستطيع أن يحفز نفسه بنفسه، ويجب الشعور الداخلي بأنه قد أنهك واستنفذت كامل طاقته .
٤. شخص موثوق وشريك ممتع ومهم للغاية.
٥. على الطرف الآخر أن يقول للأحمر بوضوح وصراحة ما هو موضوعي، وبذلك يكتسب احترامه .
٦. صحيح أنه يجب التعالي، لكنه يرغب أيضاً بالمقابل في أن يطرح شريكه رأيه بثقة وأن يصمد أمامه.
٧. لا يستطيع أن يفعل شيئاً أمام السكون المهين، وهذا هو الشعور الذي يجب أن يتحاشاه .
٨. تستطيع أن تجري معه اتفاقاً واضحاً بسهولة .
٩. يجنب امتلاك الشعور بالحرية وأن يرتبط بإرادته فحسب وألا يكون تحت أي ضغط من أحد.

تصرّفه في النزاعات وحالات التوتر

١. 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 .

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

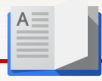
وأما إن ساءت حالته أكثر ، وأطلق العنان لسلوكه الأحمر فسيصره أن يقضي على خصمه .. لكن غالباً ما يكون على قدر من الفطنة والدهاء؛ لأنه ما يهيمه في النهاية هو تسوية الأمر وليس الشخص بحد ذاته .

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





نشاط (٥/٣/١)



....



٥ د

تمرين فردي ..

ما هي الشخصيات التي تهم هذا النمط والتي لا تهمه ؟



من يقدره .. ومن لا يهتم به ..

الأنماط التي يقدرها

١. يحترم أمثاله .. خصوصاً في العمل .
٢. يجب ويقدر الأشخاص الذين يعملون بجهد، ويثبتون أنفسهم؛ لذا فهو يتعاطف مع الأزرق ويتفاهم معه .
٣. يميل من البطيء ويفقد صبره معه بسرعة .
٤. أما مع اللون الأصفر: فإنه يقدر فيه قبل أي شيء إبداعه الذي ينقصه شخصياً، ويعرف كيف يستفيد منه .
٥. يجب أن يشارك في كل جديد.

أنماط لا تهتمه

١. لا يتحمل الأشخاص مرهفي الحس والذين يشعرون بالمهانة بسرعة، فهو لا يراعي مشاعر أحد خاصة إذا كان سيوجه له نقداً ما .. لكن يستطيع الآخرون أن يقولوا له أيضاً رأيهم بصراحة.
٢. الأخضر هو النمط المعاكس له تماماً، ولديه شعور بسيط بالذنب تجاهه، وأيضاً لا يجبه لأنه لا يود أن يبحث عن الذنب في ذاته.





نشاط (٥/٣/١)



....



٥ د

تمرين جماعي ..

ما هي استراتيجيات التعامل مع النمط الأحمر؟



كيفية التعامل معه

١. أهم شيء أن تدخل عليه بثقة تامة في بداية التعارف .. أره من أنت .. لا تقدم نفسك بشكل ضعيف متواضع أو متردد .. اترك انطباعاً قوياً لديه كي تكسب ثقته وإهتمامه.

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

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

توقعاته

١. يتوقع الأحمر منك أن تأتيه بشيء جديد ومكسبٍ ما .. مثل :

- تحدّثه عن شيء جديد .
- تدله على صفقة جديدة .
- تبيعه منتجاً ممتازاً .
- تعطيه رأياً محدداً وواضحاً .
- تتبنى الرأي الذي يهتم به ويتحدى به الآخرين .



٢. 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 .

٤. عليك أن تعطيه حقه من التقدير ، كأن تخاطبه بلقبه العلمي وتظهر له كل التقدير لمواقفه ونجاحاته.

٥. يتوقع دومًا من الآخرين أن يتملقوا له بعض الشيء .

٦. مهم لديه ألا تضيع وقته سواء في العمل أو في الحياة الخاصة .

٧. يتوقع منك دومًا أن تكون دقيقًا، منظمًا، واضح الهيكله والوقت والمعلومات المحددة .

تحفيزه .. وكيفية عقد صفقة معه

١. توضح له تماماً ما الذي سيجنيه من مقابلة أو صفقة معه .

٢. تبرز له المنافع التي تثيره وتحفزه .

٣. الأشياء التي تظهره متفوقاً منتصراً . { تحفزه وتثيره }

٤. إن تمكن من اتخاذ القرارات . { يحفز ويثير }

٥. إن خطط بنفسه ووضع الخطوط العريضة . { يحفز ويثير }

٦. إن عرف أهم النقاط بسرعة واختصار في صفقاته . { يحفز ويثير }

٧. إذا دخلت معه في صفقة ولم تدخل في أمور جانبية ولم تطل عليه الوقت { يحفز ويثار } تجاه هذه الصفقة.

٨. إذا أعطيته اثنين أو ثلاثة من البدائل والخيارات الأخرى المحتملة حيث تتمكنه من اتخاذ القرار { يحفز ويثار } .

٩. اتجه به نحو الإيجابيات ولكن بموضوعية ودون مبالغة .

١٠. لا تركز على المساوىء في عرضك للصفقة، ولكن لا تتغاضى عنها لأنه إذا شعر أنك تخدعه استبعدك تماماً .

١١. اترك له مسألة للنصر والتفوق تُعد له من ذي قبل.

منازعته

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

٢. قد يقوده هذا الأمر للخشونة.

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



٤. 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 ، جادله بصلافة ولكن بالتي هي أحسن .

٥. يميل الأحمر إلى إظهار الغضب والملل وقلة الصبر .

٦. إن مال الأحمر إلى قلة الأدب أو حاول الإهانة فيمكنك إيقافه عن حده بسهولة ويسر .
(إنني أرى المشكلة لكن لا تنعني بالفشل إنني لست كذلك وأنت تعلم ذلك مثلي تماماً ، وهذا لن يتقدم بنا إطلاقاً نحو حل المشكلة) .

٧. الدخول عليه بثقة يبهره ويسكنه .

٨. إن فوزه السريع على الأشخاص الذين يبدوون صغاراً وينسبون كامل الخطأ لأنفسهم لا يرضى غروره وعنجهيته .

٩. أفضل طريقه لحل النزاع مع الأحمر هي عدم التراجع مهاناً بل في مناقشة الأمر بصراحة .

١٠. دعه يفوز في المجالات الجزئية .

١١. الأحمر يتحامل - بل يأخذ - الاختلافات في وجهات النظر بروح رياضية .

١٢. امنحه التقدير والثناء والتعلق الموضوعي .



....

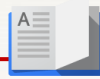


د ٢

تمرين فردي ..

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





كيف تتعامل مع الأحمر إن كنت أنت .. ؟

* من النمط الأحمر :

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

* من النمط الأصفر :

- لا تتكلم كثيراً معه لأنه سيهتم ويتحمس لأفكارك الخلاقة، 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 أكثر الحديث عن الأمور الجانبية والهامشية .
- 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).

* 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 تهمه العلاقة الشخصية مثلك .
- لو اتفقتما - خاصة في العلاقات الخاصة - يكمل أحدهما الآخر .. انتبه لعامل الوقت معه .

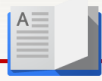
* من النمط الأزرق :

- 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 يجب المجازفة بعض الشيء وأنت مختلف معه تماماً في ذلك .. فانتبه.





نشاط (٨/٣/١)



....



د ٢

تمرين جماعي ..

ما هي الطريقة المثلى للتعامل مع النمط الأحمر؟



المثالية معه

يكون الأحمر في العلاقات الجيدة حامياً ومدافعاً مهتماً وصادقاً وكريماً، ويمكنك الاعتماد عليه .

(كيف تهين نفسك وتناقلم؟)

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 .
٢. الإفصاح عن الرغبات: دع الأحمر يعرف تماماً ما تريده .. كن واضحاً محدداً ألا تقول له أرجو أن تكون معي ألطف، بل قل له وبكل وضوح (أود لو أنك تحييني بتحية عندما تأتي إلى المنزل قبل أن تأخذ نصف ساعة من وقتك لتحدث معي) .
٣. الاستقلالية : حافظ على استقلاليتك معه .

* 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 منزحاً مضطراً دون أن تقول السبب.

٢



الوحدة الثانية

تابع تقسيم أنماط الشخصية

الأصفر والأزرق والأخضر

الزمن: ٣٠ د



- الوحدة: الثانية.
- العنوان: أنماط الشخصية.
- الهدف العام: التعرف على صفات الشخصيات، والتعرف على كيفية التعامل مع أنماط الشخصيات الأخرى.
- الموضوعات:
 - النمط الإبداعي
 - النمط التحليلي
 - النمط العاطفي.

الجلسة الأولى

النمط الأصفر [الإبداعي / التعبيري]

الزمن : ٩٠ د



الأهداف السلوكية للجلسة: في نهاية الجلسة يتوقع من المشاركة أن:

١. تتزود بصفات النمط الإبداعي .
٢. تعرف كيف تتعامل مع النمط الإبداعي .

موضوعات الجلسة:

١. صفات و حياة النمط الأصفر .
٢. كيفية التعامل مع النمط الإبداعي في تصرفه ونزاعاته .
٣. كيف تتعامل مع النمط الإبداعي إذا كنت

جدول العمل

الزمن	الإجراءات التدريبية	م
٥ د	نشاط (١/١/٢)	١
٥ د	مادة علمية (١/١/٢)	٢
٢ د	نشاط (٢/١/٢)	٣
٧ د	مادة علمية (٢/١/٢)	٤
٢ د	نشاط (٣/١/٢)	٥
١٠ د	مادة علمية (٣/١/٢)	٦
٢ د	نشاط (٤/١/٢)	٧
١٥ د	مادة علمية (٤/١/٢)	٨
٢ د	نشاط (٥/١/٢)	٩
٥ د	مادة علمية (٦/١/٢)	١٠
٨٨ د	المجموع	-



...



٥٠ د

قصة تاجر الأقمشة

يحكى أن رجل كان يصنع قماش للمراكب الشراعية يجلس طول السنة يعمل فى القماش ثم يبيعه لأصحاب المراكب وفى سنة من السنوات وبينما ذهب لبيع إنتاج السنة من القماش لأصحاب المراكب، سبقه أحد التجار إلى أصحاب المراكب وباع أقمشته لهم . طبعاً الصدمة كانت كبيرة . ضاع رأس المال منه وفقد تجارته .. فجلس ووضع القماش أمامه وجعل يفكر وبجلوسه كان محط سخرية أصحاب المراكب ، فقال له أحدهم : (اصنع منها سراويل وارتيها) ففكر الرجل جيداً .. و فعلاً قام بصنع سراويل لأصحاب المراكب من ذلك القماش، وقام ببيعها لقاء ربح بسيط... وصاح منادياً: من يريد سراولا من قماش قوي يتحمل طبيعة العمل القاسية؟ فأعجب الناس بتلك السراويل وقاموا بشراؤها ..

فوعدهم الرجل أن يصنع منها فى السنة القادمة .. ثم قام بعمل تعديلات و إضافات على السراويل ، وصنع لها مزيداً من الجيوب حتى تستوفي حاجة العمال وهكذا..

ثم يذهب بها لأصحاب المراكب فاشتروها منه وبهذه الطريقة تمكّن الرجل من تحويل الأزمة لنجاح ساحق وتلخيصاً.

الأزمة لا تجعل الانسان يقف فى مكانه.. لكن استجابتنا لها وردود الافعال هي ما تجعلنا نتقدم أو نتراجع إلى الخلف.



الانطباع الأول

١. يقبل عليك بحرارة ويحييك من كل قلبه ويظهر اهتمامه البالغ بك .. كثير الابتسام لذا في بعض الأحيان الناس تظنه يحبهم شخصياً .
٢. ولكنها قواعده التي يطبقها مع كل من يقابله شعاره (حب الناس والتودد إليهم) يقبل عليهم بقلب مفتوح يجب أن يعرف من هم وماذا يفعلون فهو يهتم بكل جديد .
٣. 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 .
٤. لا يستمر في موضوع واحد وإن مر شيء لم يفهمه تماماً لا يسأل عنه بل يتخطاه إلى غيره ببساطة.
٥. يأخذ قسطاً أكبر من الحديث تجد عيناه تحومان في المكان يشعر بسرعة بعدم الارتياح ثم يودعك بعد قليل مسرعاً لأن شخصاً آخر بانتظاره .

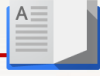
* من حيث لغة الجسد:

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



....



٥ د

تمرين فردي ..

ما الذي يغلب على حياة الإبداع؟





بيئته المحيطة

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

في محيط العمل

١. لديه مئات الأفكار التي بينها الكثير الجيد حقاً ، يستلهم أفكاره من أشياء يراها في محيطه ويجوؤها بموهبته إلى ما يفيده في عمله .
 ٢. **نقطه ضعفه** : لكنه لا يتابع بعض هذه الأفكار إلى النهاية بل من الممكن أن يتحول عنها بسهولة .
 ٢. ما إن تبدأ إحدى هذه الأفكار بالتبلور حتى يأتي بالفكرة التالية وعلى الآخرين تنفيذ الأولى .
 ٣. لا يجب الجلوس إلى مكتب مطولاً لكنه يحتاج لأناس حوله زملائه وأصدقائه يتحدث إليهم ليرى ما يستجد من معلومات واختراعات .
 ٤. شريك يرغب فيه كل منا : لديه الحافز الشخصي .
- ينخرط في عمله كلياً .

٥. إذا تحتم عليه الدخول مطولاً في تفاصيل دقيقة فإنه سرعان ما يتعكر مزاجه ويبدأ البحث عن عمل جديد .

٦. ليس من النوع المقاتل ولا يمكنه التعامل مع المقاومة .

٧. إذا واجهه الناس بارتياب ونقد لاذع لأفكاره فإنه سرعان ما يفقد ثقته بنفسه ويتراجع عن فكرته (ليس لديه نفس طويل) .

٨. إذا ما طالت المناقشات يمل بسرعة وفقد اهتمامه بالموضوع وربما أنشغل بالرسم والتلوين أو رواية نكتة لا محل لها من الإعراب موهبته تلتطف من أجواء المؤتمرات أو الجلسات الصعبة .

٩. تصرفه وسلوكه الحسن المحبب يمكن أن يزيل أية حواجز بينه وبين الآخرين:

• يحتاج الأصفر إلى كثير من التقدير والدعم والاستحسان كي يظل مندفعاً ومتحفزاً لأنه

ليس واثقاً من نفسه أصلاً بالدرجة التي يدعيها .

١٠. لا يستطيع الناس قطيعته أو الامتناع عنه .

١١. يفاوض بلباقة وبلاغه .

١٢. إذا قدم له أحدهم بعض المستندات المرتبة والجاهزة فإنه يعتبره أبلهاً مغفلاً يعرض عندئذ

ويفاوض بارتجال لأنه لا يجب التحضيرات الطويلة ، بل يجب المعالجات التلقائية حيث تمكنه من

التفاعل بمرونة لذا إذا هياً شخص للأصفر تماماً فإنه يزيحه من على طاولة المفاوضات لان جعبته

قد نفذت من الحجج المضادة .

١٣. ناجح في أي مجال فيه حوال يتحدث فيه إلى الناس دون أن يضطر إلى الدخول في تفاصيل .



١٤ . غالباً ما يكون متعباً لكنه يستطيع التأقلم بسرعة مع الحالات الطارئة والأشخاص الجدد .
١٥ . يقدر فريق العمل لأنه يجلب معه دفعه قوية إلى الأمام ينتشل الآخرين ويأتي دوماً بأفكار
جديدة .

١٦ . لا يتقيد بالمواعيد ولا يحضر الاجتماعات بشكل جيد ولا ينهي مهامه بالكامل (مهم).





...



٢٢

تمرين فردي

كيف يُعامل وكيف يُعامل؟





الحياة وخصائصها

١. الجميع يجب رؤية الأصفر في الاحتفالات والمناسبات لأنه يلفظ الجو يحركه .
٢. يتحدث بصوت مرتفع ويبدو وكأنه عايش أمور لم يعهدها أحد مثله .
٣. لديه دوماً حكايات وروايات ، يروي النكات أكثر من مره .
٤. لديه ثقة كبيره بالآخرين ، وهذا يتسبب له ببعض الأضرار وذلك عندما يكتشف إن معظمهم ليسوا أهلاً للثقة .
٥. يكون الأصفر في الغالب من ذوي النوايا الحسنة يجب مساعده الآخرين ويظن أنهم سيفعلون ذات الشيء وعندما يضطر إلى نقل أثاث منزله لوحده . سيستعجب لماذا يملك أحد من معارفه الكثير بعض الوقت لمساعدته بذلك .
٦. لا يستطيع الإنسان بالمقابل أن يعتمد عليه أيضاً مئة بالمائة إلا إذا قام بضبط أموره وكل أحواله وصفاته الشخصية (فهمها) فهو غالباً ما يأتي متأخراً لأنه لا يستطيع التنسيق بين التزاماته المتعددة فهو يدع التلقائية والعفوية الزائدة تتحكم في كل شيء فهو يتسكع أثناء توجهه إلى موعد ما فينظر هنا وهناك وربما يدخل أحد المحلات مسرعاً فهو لا يستطيع المقاومة فهو بذلك يتأخر نصف ساعة أو أكثر عن الموعد المحدد ... لم يكن ذلك عن قصد بل بسبب عدم الاتزان وسوء تقدير الوقت .

٧. في العلاقات الخاصة فهو اللبق الدمث المطلق إن إشراقته وحديثه الجذاب لا يقاومان دوماً يطمع إلى اكتساب محبة الآخرين وتقديرهم له ، ويسعى جاهداً لذلك ، لكنه لا يثبت غالباً على أمر لفترة طويلة .

٨. يبحث دائماً عن حب جديد يلاحظ ذلك بسرعة الكثير من معارفه قد يواجه المشكلات إن لم يتعلم الالتزام بالمواعيد والاتفاقات وقد يجد شريكاً على شاكلته فينطلقان سوياً في هذا العالم أو يمضيان الساعات الطوال على الهاتف الجوال (من المعروف أن هاتف اللون الأصفر يرن كثيراً).
٩. العلاقة مع الأصفر مثيره وحافلة بالتغيير والتجديد ، لديه أروع الأفكار وستتعرف معه يوماً على أناس جدد .

١٠. لا يقوم بالأمر التي تستدعي البقاء في مكان واحد لساعات طويلة إنه بالكاد يتحمل ذلك كما لا يجب إطلاقاً أن يجلس وحيداً أو يفكر في حالة وإن اضطر للبقاء وحيداً كأن ينتظر في طابور طويل أو يركب حافلة فإنه يشغل نفسه بقراءة الجريدة أو الاتصال بالهاتف أو تدوين بعض الأفكار الجديدة أو فتح حديث مع أحد الغرباء .



تصرّفه في النزاعات وحالات التوتر

١. يستطيع اللون الأصفر التعامل مع حالة التوتر المزمن لأنه اعتاد أن يقوم بعده أعمال في آن واحد.
 ٢. لكنه يتحاشى النزاعات مع الآخرين ، يفضل أن يكون محبوباً ويخشى أن يتعد عنه الآخرون .
 ٣. يأخذ أي نقد على أنه أمر شخصي ويتراجع مباشرة ، ويشعره بالإهانة ولا يدري كيف يتعامل مع هذه النقد .
 ٤. يفضل أن يستوعب الأمر بسرعة ، وهو مستعد لذلك على الغالب .
 ٥. لا يبدأ نزاعاً مع أحد من جانبه ، لأن طبيعته الدبلوماسية تمكنه في الغالب من إيجاد مخرج من المأزق والتوافق مع الآخر .
- أما إن تشاجر مع الشريك وأراد أن يخفف من حدة النزاع فإنه يسارع إلى إعداد وجبه فاخره وتقديمها على الهائدة ، أو باقة ضخمة من الورد ، أو كم خيالي من كلمات الإطراء ، أو الانسحاب والاختفاء .



....



٢٢

حلقة نقاش

بالتعاون مع أعضاء مجموعتك وضح كيف يتم التعامل مع الأصفر في
(كيفية التعامل معه، وتوقعاته، عقد صفقة معه، ومنازعته)





استراتيجيات التعامل معه

١. لن تحتاج إلى جهد كبير للتعرف عليه فإنه يقبل عليك بلطف وقلب منفتح كما يمكنك أن تفتح معه حديثاً ودياً ، وتوضحها بارتياح اهتماماتكما المشتركة .
 ٢. إن مقابلته الأولى ممتعة للغاية ، لأن الأصفر يبذل قصارى جهده كي يكسب الشخص الغريب إلى صفه .
 ٣. الأصعب مع الأصفر هو الحفاظ على تواصلك لأنه دائم التجوال يبحث دائماً عن أناس جدد و معاشات حياته مختلفة لذا فمن الصعب البقاء معه على تواصل مستمر ، إنه ليس بالإنسان الذي يمكن أن ترتبط به بسهولة .
- من يريد أن يقيم علاقة وثيقة معه عليه أن يضع في حساباته أن عليه أن يبذل الكثير من الوقت والجهد مع احتمال أن يخيب أمله في النهاية .

توقعاته

١. يتوقع منك التغيير والمرح والترفيه الجيد وكل جديد .
٢. فإن أنت قدمت له هذه الأمور وكنت منفتحاً واستحسنت صنيعه فأنت صديقه .
٣. إنه يتوقع منك أن تكون جمهوره الجيد تضحك لنكاته وتصغي لحكاياته العديدة المسلية وتعجب بها .
٤. لا يتوقع منك بالتأكيد أن تقحمه في محادثات متعمقة (عنده مشكلة في القراءة).
٥. له نظرتة الخاصة للعالم والتي يود أن ينشرها ، لكنه لا يرغب في أن يستجوب عن ذلك فيما بعد، إنه يتوقع أن تحترمه على حاله كما هو وإلى فغنه سيبحث عن مستمعين آخرين.

تحفيظه ..

وكيفية عقد صفقة معه

١. إن كل مناسبة تسمح للأصفر أن يعرض نفسه ويعرض عالمه الخاص وأفكاره الجديدة ، علاقات جديدة .
٢. كل فرصة تسنح له بالحصول على أناس جيدين ، جمهور جيد مستمعين جيدين ، أحدث التجهيزات ، هوايات خاصة جداً .
٣. طالما أنه ليس مكلفاً أو مضطراً لتحقيق أفكاره بنفسه فهو (يثار ويحفز) إذا أستشعر منك عدم الهجوم وعدم النقد الكثير .



٤. إذا أحييت فيه بعض معاني القوة التي اندثرت ليس لشيء ولكن لعدم وجود الجمهور المناسب فإنه (يحفز ويثار) .

٥. أعطه حرية ودعه ينطلق .

٦. عليك أن تعتني به جيداً كان تدعوه إلى وجبه غنية أو يان تأخذه ببساطه الوقت اللازم لتصغي إلى حكاياته .

٧. إن أحبك الأصفر واشترى بضاعتك فسيكون أفضل دعاية لك لأنه سيتحدث عن ذلك إلى جميع من يعرفه وسوف ينصحهم بك وبمنتجك بحرارة وسيدخلك في شبكة معارفه الواسعة ، الأمر الذي سينفعك كداعي إلى سلعة .

٨. ستحتاج إلى وقت غالباً لكثرة المواضيع والحكايات الجديدة والأفكار الجديدة.

٩. يمكنك أن تمارس عليه نوع من الضغط الخفيف كي تعيده إلى الموضوع الأساسي ولكن عليك ألا تفقد صبرك أو تغضب لأنك ربما تفقده للأبد .

١٠. الأصفر لا يجب اتخاذ القرارات و عليك أن تستعد لذلك .

١١. لا تتراخ حتى يثبت على رأي ويتخذ قراره وحاول إلزامه خطأً .

١٢. حاول أن تضعه بلطف على أرضية ثابتة كي لا يضع نفسه في دوامه الأفكار العديدة المتقلبة.

١٣. يحتاج إلى شريك تنفيذي يجيبه على هذا السؤال . كيف نحول هذه الأفكار إلى حقائق. (مهم جداً) .

١٤. شريك رائع ومشجع ومحفز جيد .

منازعته ..

١. قد يكون من النادر أن يحصل بينك وبين الشخص الأصفر خلاف أو نزاع علني ومكشوف ، لطبيعته الدبلوماسية وقدرته على اجتذاب الآخرين فهو نادراً ما يحدث مشكلات مع من حوله .
٢. الأشخاص الذين لا يعرفون طبيعته أولاً يتحملونه فإنه يفضل التراجع وتلافي المشكلات .
٣. إذا كنت مشارك معه في الحوار ربما تفقد صبرك حتماً إن عاجلاً أم آجلاً لأنه ببساطه يثرثر كثيراً، والابتعاد عن الحوار بدمائه وحسن خلق ولطف وهدوء أفضل بكثير من إظهار الغضب لأنه يتعامل بحساسية شديدة مع المصادمة .
٤. من الممكن أن تنوه بشيء من الدعابة الغير مباشره لأنه يتعامل مع الملاحظة السريعة والنقد المرح بشكل جيد .
٥. إذا زاد الضغط عليه يتمسك برأيه أكثر وأكثر وربما أغلق هاتفه واختفى ، فلا تضطره لهذه الحالة.



١٥ د



....



نشاط (٥/١/٢)



تمرين جماعي

كيف تتعامل مع الأصغر إن كنت أنت .. ؟



مقترحات لتحسين طريقة المناقشة

* يمكن من النمط الأحمر :

١. عليك أن تنتبه أولاً إلى ألا تهدم الأصفر بتحرشك وتحدياتك ، وقله صبرك ، أو توجيهه بخشونة واقتضاب فهذا لا يناسبه .

٢. خصص بعض الوقت اللازم لتستمع إليه قليلاً ، قليل من الدردشة ثم تحوله بلباقة إلى موضوعك الخاص .

٣. حاول ألا تكون لحوحاً ولا تكلف الأصفر بأمر مستعجلة أو تتطلب الدخول في تفاصيل دقيقه جداً وعميقة إنكما مشتركان بحكما للأشياء الجديدة الحديثة وهنا يمكنك أن تتوافق مع الأصفر .

٤. تعلم منه اللباقة في توصيل النقد ، توسيع شبكة العلاقات .

* من النمط الأصفر :

يتفاهم الأصفران بشكل رائع ، ولكن لا تنسيا نقاط ضعفكما أنتم الاثنين .

* من النمط الأخضر :

١. انتبه الأصفر يقترب منك بسرعة سواء من خلال وضع اليد على الكتف أو من خلال

الاستفسار الحميمي عن أحوالك الشخصية وإدخالك في شبكة معارفه .



٢. لكن عليك أن تتذكر ، بأنه لا يرى جميع الأمور بذات العمق والعاطفية للذين تراهما أنت وليس لديه الفضول كي يعرف عنك الكثير في النهاية كما يمكن أن يخيل لك في البداية ، ولا هو ينام ويفكر فيك ويدعو لك كما تفعل أنت .
 ٣. دع تواصلك معه سطحياً في البداية .
 ٤. جدد أن تقع حدودك معه .
 ٥. عليك ألا تتوقع الكثير من الأصفر .
- اكتسب نقاط قوته ..

* من النمط الأزرق :

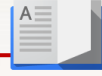
١. أصعب محاور لك ، لأنكما مختلفان في الأسس والمبادئ ، فبينما الأصفر يميل إلى التواصل ويكون في الغالب أقرب إلى السطحية تميل أنت إلى التحفظ والعمق في العرض .
 ٢. الأرجح أنك ستتحاشى الأشخاص من النمط الأصفر .
 ٣. يمكنك أن تتواصل معه بسهولة ، وذلك بأن ترسم ابتسامه عريضة وتتركه يتكلم كما يشاء فربما يخبرك عن بعض المعلومات التي تهتمك .
 ٤. لا تقس محدثك الأصفر بمقاييسك العالية التي تقيس بها نفسك حتى لا تظلمه .
 ٥. لا تظهر أي استخفاف بحديثه أو إرادته .
 ٦. كمل شخصيتك من خلاله .
- الدخول في تواصل وتعارف بسرعة .

- التجاوب مع الأمور الحديثة المستجدة الآتية والمرونة .
- تبني وجهات نظر جديدة .
- الإبداع .





نشاط (٦/١/٢)



....



د ٢

تمرين فردي

ما هي الطريقة التي ينصح بها للتعامل مع النمط الأصفر؟





المثالية معه

١. قدم المزيد من العرفان يمكن للأصفر أن يتقبل النقد بشكل أفضل إن أنت أوضحت له بداية ما الذي يعجبك فيه وتقدره كذلك فإنه يتقبل النقد برحابه أكثر مع المزح والمداعبة .
٢. أعطه مزيد من الحرية يحتاج إلى كثير من التغيير في دائرة كباره من المعارف والنشاطات لا تتوقع منه حياه هادئة متأمله في محيط الأسرة .
٣. كن مرناً ومتسامحاً .
٤. ضع حدودك من البداية وهو سيحرص على معرفتها وتعلمها .
٥. تحاشى الآتي :
 - النقد القاسي المباشر .
 - الاتهامات .
 - أن تتوقع منه التواصل العميق الوثيق .
 - الرفض المستمر لأرائه ومقترحاته .

الجلسة الثانية

٢

الزمن : ١٠٠ د



الأهداف السلوكية للجلسة: في نهاية الجلسة يتوقع من المشاركة أن:

١. تعرف صفات النمط التحليلي.
٢. تعرف كيف تتعامل مع النمط التحليلي.

موضوعات الجلسة:

١. انطباع و حياة النمط التحليلي.
٢. كيف تتعامل مع التحليلي إذا كنت ؟
٣. أدوار النمط التحليلي.

جدول العمل

م	الإجراءات التدريبية	الزمن
١	نشاط استهلالي (١/٢/٢)	٥ د
٢	مادة علمية (١/٢/٢)	١٠ د
٣	نشاط (٢/٢/٢)	٢ د
٤	مادة علمية (٢/٢/٢)	٥ د
٥	نشاط (٣/٢/٢)	٢ د
٦	مادة علمية (٣/٢/٢)	١٠ د
٧	نشاط (٤/٢/٢)	٣ د
٨	مادة علمية (٤/٢/٢)	١٠ د
٩	نشاط (٥/٢/٢)	٣ د
١٠	مادة علمية (٥/٢/٢)	٥ د
١١	نشاط (٦/٢/٢)	٢ د
١٢	مادة علمية (٦/٢/٢)	٢٠ د
١٣	نشاط (٧/٢/٢)	٣ د
١٤	مادة علمية (٧/٢/٢)	١٥ د
١٥	نشاط (٨/٢/٢)	٣ د
١٦	مادة علمية (٨/٢/٢)	٥ د
-	المجموع	١٠٠ د



تمرين فردي

فلسفي .. $٣ = ١ + ١$





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 يجب 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 تسببه المجاملة فيها مرتفعة .
٥. لا ينتمي إلى الأشخاص الذين نلاحظهم من النظرة الأولى بل إلى أولئك الذين لا يساهم الإنسان بعد أن يتعامل معهم ، لأنه من أكثر الناس فهماً موضوعياً وعلماً بالتفاصيل .
٦. يتعامل مع مشاريعه الخاصة بعمق وإن طريقة تحليله للخلفيات ومعرفة بها مؤثرة للغاية .

* من حيث لغة الجسد:

١. 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 .



٢. 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 .

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

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

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.





....



د ٢

سؤال فردي

ما هي الصفة الغالبة على مشاعره وأحاسيسه؟



الأحاسيس المشاعر

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 الهيكلة 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. يهيمه جداً أن يحترمه الآخرون ويقدرُوا أفعاله ولا ينسوا ما قدمه من أجلهم من تضحيات .



نشاط (٣/٢/٢)



....



٣ د

تمرين فردي

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



الحياة وخصائصها

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 يكفيه ولا عزاء للضفر .

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.



نشاط (٤/٢/٢)



....



٣ د

تمرين فردي

كيف يعيش النمط الأزرق في بيئته المحيطة وبيئة العمل؟





بيئته المحيطة

لن نطيل فيها لوضوحها كقرص الشمس في وقت الظهيرة .
ولكن انتبه للمحوظتين:

- ١ . الجليد الذي بينك وبين الأزرق يحتاج إلى صبر طويل لكسره وربما لا ينكسر فانتبه لما هو أهم .
- ٢ . الأزرق يتقبل بصدور رحب التنبيهات الصغيرة والكبيرة التي يعبر أصحابها ومن خلالها عن تقديرهم وعرفانهم بإنجازاته فهو لا تهمه إذاً كلمات المجاملة لحسن ملبسه أو مظهره ، بل يهيمه الإطراء الحسن لأدائه وجميع الوثائق والمستندات التي جمعها وأنجزها لإنجاح العمل .

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 والفرق 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 .

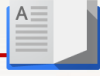
٩. مراقب مثالي وذلك بالمعنى الإيجابي ، فهو يتقيد بالجدول الزمنية ويسعى لإنهاء الأمور بالشكل الصحيح والكامل .

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 يهيمه .

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 وقناعته .



....



تمرين جماعي

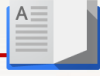
كيف يتصرف النمط الأزرق وقت النزاعات؟





تصرّفه في النزاعات وحالات التوتر

١. الصدام بالفوضى ووقوعه تحت ضغط الوقت أهم مسببات التوتر له .
٢. يستعيز بالله من المهات 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 .



...



٢٢ د

تمرين جماعي

ما هي استراتيجيات التعامل مع النمط الأزرق؟





كيفية التعامل معه

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 يبيلور 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 .
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 .

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 لاتخاذ 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 درباً 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 .

تحفيزه

١. تقدير خبرته المعرفية المعلوماتية البيانية ، فهو يتميز بالصبر على هذا الجمع وإن لاحظت ذلك فهذا سيشجعه 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 الدعاية 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 .

كيف تعقد صفقة مع الأزرق

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 الهستيري سيعطيك وصفاً للمشكلة بأسلوب تحليلي هادئ .
٩. 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 .



منازعته

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 .



...



٣ د

تمرين جماعي
كيف تتعامل مع الأزرق إن كنت أنت ... ؟





*** 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.

*** 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 .

*** 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 .





نشاط (٨/٢/٢)



....



٣ د

تمرين فردي

ما هي الطريقة المثلى للتعامل مع الأزرق؟





المثالية معه

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 متسريعة .
 - الحفلات والمناسبات (بالطبع تفهم ما أقصده) .
 - كثرة اللوم والعتاب على بطئه .
 - نقده نقداً غير موضوعياً .





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 .
٣. ادوار النمط العاطفي .

جدول العمل

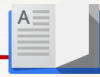
الزمن	الإجراءات التدريبية	م
٥ د	نشاط (١/٣/٢)	١
٥ د	مادة علمية (١/٣/٢)	٢
٣ د	نشاط (٢/٣/٢)	٣
٥ د	مادة علمية (٢/٣/٢)	٤
٥ د	نشاط (٣/٣/٢)	٥
١٥ د	مادة علمية (٣/٣/٢)	٦
٥ د	نشاط (٤/٣/٢)	٧
٥ د	مادة علمية (٤/٣/٢)	٨
٣ د	نشاط (٥/٣/٢)	٩
٥ د	مادة علمية (٥/٣/٢)	١٠
٣ د	نشاط (٦/٣/٢)	١١
٢٠ د	مادة علمية (٦/٣/٢)	١٢
٥ د	نشاط (٧/٣/٢)	١٣
١٥ د	مادة علمية (٧/٣/٢)	١٤
٣ د	نشاط (٨/٣/٢)	١٥
٥ د	مادة علمية (٨/٣/٢)	١٦
١٠٧ د	المجموع	-



سؤال فردي

تحدثي عن الصورة التي أمامك؟





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 يصغي 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 يهيمه 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 أريحته 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 يتنحى 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 يتسم في وجوه الجميع ، يصافح بكلتا يديه .
٧. وإذا ما تعرف على الطرف المقابل جيداً فإنه يظهر له تأييده وتعاطفه معه من خلال إيمائه برأسه أو الموافقة الشفوية .
٨. أما إن لم يعرفه جيداً فإنه يوفر على نفسه أية حركات معبرة ويستمتع إليه دون أية انفعالات .





نشاط (٢/٣/٢)



....



٣ د

تمرين فردي

صفي أحاسيس ومشاعر النمط الأخضر؟





الأحاسيس والمشاعر

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 .
- تنبيه : رغم أن الأخضر يقدم هذا الدعم إلى الآخريين إلا أنه ليس بنفس الكرم والالطف 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 .



نشاط (٣/٣/٢)



...



٥ د

عصف ذهني

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





بيئته المحيطة

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" .
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 .



في محيط العمل

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 مهاترات 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 وينتشر ، 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 فعالباً يصعب عليه المسامحة .





....



٥٥

تمرين جماعي

كيف يعيش النمط الأخضر حياته الخاصة؟

طريقة معالجة التمرين: تمرين فردي – يطرح المدرب سؤال ثم يستقبل الإجابة من المتدربات.
ملاحظات حول دور المدرب في النشاط : يكتفي بأخذ خمس مشاركات لأجل الوقت.

سيناريو انهاء النشاط والتغذية الراجعة منه

يعرض المدرب المادة العلمية (٤/٣/٢) بأسلوب المحاضرة كيف يعيش حياته الخاصة.



الحياة وخصوبتها

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 .
٤. الثقة . الثقة هي أهم شيء عنده في الشراكة ، وإذا ما تخلخلت 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 .
٧. لديه صعوبات في توطين نفسه على أوضاع جديدة ، فالانتقال إلى شقة جديدة مثلاً يعتبر حدثاً كبيراً في حياته ، وسيحتاج 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 .





نشاط (٥/٣/٢)



....



٣ د

تمرين جماعي

كيف يتصرف النمط الأزرق وقت النزاعات؟





تصرفه في النزاعات وحالات التوتر

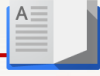
١. إذا وقع الأخضر تحت ضغط معين فإنه ينقلب إلى ضده بالكامل ، يضطرب ويفقد هدوؤه ولا يدري ما الذي يفعله بالتالي ويرجو بحرارة العون من الخارج .
٢. إن تشاجر مع أحد فإنه سينغلق فجأة ولا يعود قادراً على فهم الآخر إطلاقاً ويعطل أية مناقشات تالية .
٣. يستصعب عليه مواجهة الآخرين إن تصرفوا بشكل لا يناسبه .
٤. أما مع روسائه فإنه يصبح مطيعاً ومتكيفاً حتى وإن لم يكن هو كذلك ، وإن أزعجه أمر ما فإنه يفضل التسامح لفترة طويلة على أن يتحدث في المشكلة مباشرة ، وأن يتلعبها في داخله ويضمهرها في نفسه حتى يطفح الكيل وينفجر هو ذاته .
٥. الأزرق أكثر الأنماط ضغطاً عليه فهو نقيضه فهو متحفظ غير عاطفي ، ويليه الأحمر تاريخياً العديد من الأخضر تم استغلالهم بواسطة الحمر لخداع الآخرين .
- نقطة قوة : الأخضر عندهم قدرة رائعة في إثارة عواطف ومشاعر الآخرين لذا فقدرتهم على الإقناع مرتفعة .
٦. 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 .

* نصائح :

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.



...



عصف ذهني

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





كيفية التعامل معه

١. 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 .

٢. 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 الأخصر أن تكون مرسلأ من قبل شخص يثق به الأخصر أو أن تكون معك تزكية من أحد معارفه .

٥. مهم جداً أن تعرف أن الوقت عامل أساسي لإنشاء علاقة مع الأخصر .

توقعاته

١. غالباً ما يكون لدى الأخضر شكوك خفية من أن يحاول الآخرين استغلاله لذا فهو دائم الشكوك بالآخرين و ينتظر حتى يثبت له عكس ذلك .
٢. ينتظر باستمرار منك إشارات تقنعه بأن أهل ثقة مثل الانفتاح ، الوقت ، الحميمة ، المشاركة الشخصية .
٣. قد يكون من الصعب التواصل مع الأخضر على أساس مهني بحث لأنه يود أن يتعرف أكثر على الجانب الإنساني وهو ما قد لا يظهره محدثه أو زميله في العمل وعندئذ فقط يشعر بالراحة الحقيقية .
٤. الضمانات المستمرة تشعره بالرضا والقناعة العمل ، وكذا في الحياة الخاصة مفاجئته يومياً برغبات التغيير والتبديلات الكبيرة تخرجه من الشعور بالرضا.

تحفيزه

١. شعور الأخضر بالتقدير الواضح ممن حوله ، يحفزه ويجرضه .
٢. تقبله على حالة كما هو ، يحفزه ويجرضه .
٣. حاول أن تظهر أنك تحبه كإنسان فهذا ، يحفزه ويجرضه .
٤. إعلامه من قبل ومسبقاً بما لديه من مهمات حتى لو كانت روتينيه ، يحفزه ويجرضه .
٥. رؤيته للمستقبل ثابت وطويل الأمد ، يحفزه ويجرضه .



٦. إشعاره بالارتياح وعدم نقد الآخرين ، عداوة الناس، يحفضه ويجرضه .
٧. مشاركته في الأمر وإشعاره بأنكم واحد في المشاعر، يحفضه ويجرضه .

عقد صفقه معه

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. صف له مدى شهرة منتجك لدى الآخرين .
٦. إن أمكن أن توضح له أهمية منتجك اجتماعياً 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 د

حلقة نقاش

بالتعاون مع أعضاء مجموعتك ناقشي
كيف تتعامل مع الأخصر إن كنت أنت؟





كيف تتعامل مع النمط الأخضر إن كنت ...؟

* من النمط الأخضر :

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

* من النمط الأحمر :

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

* 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 .

* من النمط الأزرق :

- يمكنك أن تتوافق مع الأخضر إن تصرفت بدماثة ولباقة أكثر من الذي تعتبره ضرورياً في المعتاد ، أره الجانب الإنساني من شخصك ولا تقتصر على علمك وخبرتك وكفاءتك المهنية .
- سيعجب بك الأخضر في النهاية على أي حال ، لأنك خبرتك ومعرفتك بالتفاصيل ستعطيه معلومات الأمان والضمان التي يحتاجها .







المثالية معه

- أعطه الأمان والعرفان :

سينشرح الأخضر ويتهجج 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 .

- تقدير الحياة الأسرية :

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

- المشاركة بالوقت :

خذ لنفسك دوماً أوقاتاً ثابتة تشاركون فيها الهوايات تتحدثون فيها وتتسامرون بغزاره تصغي إليه بتركيز وتبادلون الحديث وكى يشعر الأخضر بالأمان والراحة من الممكن أن تشرکه في حياتك الخاصة وتحديثه عنها .

- كى تخسر الأخضر عليك بالآتي ولتكسبه تجنب ما يلي :

١ . ممارسة الضغط عليه .

٢ . توجيه الإنذارات دائماً .

٣ . التقليل من فهمه وارتباطه الأسري .



المراجع



١. معرفة الإنسان من نظرة، لفرانك شيلين، دار العبيكان.
٢. الإنسان وأنماطه من حيث الألوان، ورقة عمل للدكتور أحمد خليل خير الله.

