

الأنماط الشخصية



يوجد 3 أنماط للشخصية

- أولاً: الشخصية البصرية
- ثانياً: الشخصية السمعية
- ثالثاً: الشخصية الحسية



أولاً الشخصية البصرية

مميزاتها:

يتكلم بسرعة (من 180 إلى 200 كلمة في الدقيقة)

سرعة اتخاذ القرارات

له رؤية استراتيجية

التفاعل العالي مع التغيرات

يأكل بسرعة

الأنا عالية

يقاطع دائما

أولاً الشخصية البصرية

- شجاع
- يحب الناس تنتظره
- يصلح أن يكون قائداً لأزمة لأنه سريع
- ولأنه يضع كل المعطيات أمامه على هيئة صور
(يحتاج لشخص يساعده بالتحليل)

أولاً الشخصية البصرية

- يرى ما لا يراه الآخرون لأنه يستطيع أن يتخيل
- يستطيع تخيل العواقب والنتائج
- يستطيع أن يتصرف في اختبار شفوى بشكل جيد ويتعامل مع الاختبارات السريعة أيضاً بشكل جيد

أولاً الشخصية البصرية

عيوبها:

- التهور في اتخاذ القرارات
- دائماً في توتر ومشاكل لتخوفه الدائم
- التسرع في الرد على الآخرين
- يخشى أن يسقط
- يفضي إلى الوسوسة

أولاً الشخصية البصرية

- لو رأى كاساً على الحافة لا يصبر بتخليها وقعت
- الكلمات تسبق المعاني فربما قال كلمة لا يقصدها وتورط
- لديه حب السيطرة لأنه يظن أنه يرى الصورة كاملة

أولاً الشخصية البصرية

كيف نتعامل معه:

عدم الحديث بصوت منخفض وكذلك يستحسن ألا تكون هناك سكتات طويلة بين الكلمات لأن هذا يغيظه (أى أن تكون سرعتك معقولة في الحديث)
التحرك السريع ولو بدرجة ما لأن البطء في الحركة أو انجاز الأعمال يثيره وقد لا يقدر أن هذه طبيعة الشخص الذى أمامهم ويعتبرونه بروداً أو كسلاً أو خمولاً

أولاً الشخصية البصرية

- إبداء الطاقة والحيوية أثناء التعامل معهم بدلاً من الهدوء الشديد لأنهم أصحاب طاقة عالية في الغالب
- الحديث معهم باستخدام أسلوب الصور أو الخيال (تخيلو – شوفوا – تصوروا...)
- لا تدقق كثيراً في المشاعر ولا تتحسس في الحديث لأنه يزن الكلمات ببصره ولا يزنها بقبابه أو مشاعره في الغالب
- فلذلك قد يقولون كلمات جارحة لا يقصدونها بالمعنى الذي قد يأخذها الحسي على وجه التحديد

أولاً الشخصية البصرية

- استخدام لغة الجسد والتعبير الجسدية أثناء الحديث ولو بدرجة ما لأن بعضهم قد يفسر الهدوء في التعبير بأنه برود
- رفع الأكتاف و الصدر أثناء الحديث معهم لخلق نوع من الألفة على مستوى اللاوعي
- البعد عن الروتين أو السير على نمط واحد في الحديث أو الجلوس لأنه ملول بطبعه
- ووما يخلق الألفة في التشابه في القيم والقناعات الدنيوية والحديث باهتماماتهم ولو من باب التمثيل في البداية فقط بهدف خلق جو من الألفة ثم قيادتهم بعد ذلك لما تريد

ثانياً: الشخصية السمعية

مميزاتها:

- عقلاني ومنطقي في معظم الأحيان (قرارات بطيئة)
- أكثر اتزاناً في اتخاذ القرارات
- يمرون الكلام على عقولهم
- ينطقون ما يقصدون ويقصدون ما ينطقون

ثانياً: الشخصية السمعية

- لديه الحكمة والمنطقية في ترتيب الأفكار
- لديه اهتمام كبير بالوقت
- يتكلم ببطء (من 120 إلى 180 كلمة في الدقيقة)
- أفضل من ينزل الأعمال المجدولة إلى الواقع

ثانياً: الشخصية السمعية

عيوبها:

- عدم القدرة على التصرف في حالة الأزمات
- صعوبة اتخاذ القرارات تحت الضغط
- اختبارات شفوى فيها مشكلة

ثانياً: الشخصية السمعية

- لو أخطأ مرة أغلق عليه لأن الأفكار المتسلسلة متعاقبة فلو فقدت حلقة من السلسلة انقطعت
- لا توجد رؤية طويلة المدى
- غير واقعي رغم منطقيته
- عمله فلسفي منطقي ليس ملموساً

ثانياً: الشخصية السمعية

كيف نتعامل معه:

- التوازن في كل شئ (سرعة الكلام – ارتفاع الصوت – حركات الجسم – حركات العين – لغة الجيد) يعني لا يفضل لغة جسد تعبيرية بشكل كبير بل بشكل مقبول أو متوسط
- استخدام التحليل العقلاني والمنطقي في الحديث والحوار والنقاش – بما يتناسب مع فكره وثقافته وعدم الاكتفاء باستخدام الوصف الشكلي لأي موضوع أو وصف المشاعر عند ذكر أمر أو إبداء الرأي نحوه وهذا الأمر هام لكل من يهتم بالفكر ولكنه أكثر أهمية عند السمعيين

ثانياً: الشخصية السمعية

- عند الرغبة في اقناعه بأمر ما من الأفضل استخدام الأسلوب غير المباشر مثل أن يتم فتح الموضوع وكأنه موضوع مقروء في النت أو مسموع من شخصيت معينة أو مكتوب في الجرائد أو متداول في المجتمع و الحديث عنه وكأنه أمر مؤكد
- واستخدام شواهد منطقية ولكن ليس على لسان الشخص المتحدث بل على لسان من أورد الخبر
- استخدام عبارات سمعية أو عقلانية أثناء الحديث معه (سمعت – قلت .)

ثالثاً: الشخصية الحسية

مميزاتها:

- التفاعل مع الأحداث وعدم الجمود
- صاحب قدرة تنفيذية
- يحول الخطط والأفكار لواقع ملموس
- الأسلوب العملي في الحياة
- يحب اللمس
- يحب الاقتراب من الشخص أثناء الحديث معه

ثالثاً: الشخصية الحسية

- يتكلم ببطء شديد (من 80 إلى 100 كلمة في الدقيقة)
- البعد عن الفلسفيات و النظريات (اعطني ما اعمله)
- لا يجب الاجتماعات (اجتمعوا وقرروا وأنا أنفذ)
- يتميز بعدم الوسطية (قاس ورقيق محب ومبغض)

ثالثاً: الشخصية الحسية

عيوبها:

- لا يتخذ القرار حتى يتفاعل معه ولذلك بطئ
- التسرع في اتخاذ القرار إذا تفاعل معه
- قصر النظر والتحرك نحو أهداف قريبة
- كل مرة يقع في نفس الخطأ
- غير منطقي لأنه يتحرك بناءً على حسه

ثالثاً: الشخصية الحسية

كيف نتعامل معه:

- الكلام ببطء وانخفاض الصوت وحركات الجسم قليلة وحركات العين إلى أسفل لايفضل لغة الجسد التعبيرية بشكل كبير بل بشكل مقبول أو بسيط جدا
- استخدام الوصف المشاعري للموضوع أو الفكرة
- الحديث بوتيرة واحدة ومنخفضة

ثالثاً: الشخصية الحسية

- استخدم عبارات حسية أثناء الحديث معه (شعرت - حسيت - أنا حاسس بيك إلخ)
- عند الرغبة في اقناعه بأمر ما من الأفضل استخدام المواقف المؤثرة أو التي تحمل الطابع الشعوري والتي تحمل الكثير من المشاعر

شكراً لكم