



# مهارات التعامل مع الأنماط الشخصية

(حقيبة المدربة)

إشراف :

مركز صناعة الأفكار للاستشارات



تنفيذ:

مركز قيم للتدريب التربوي  
QIAM Center for Educational Training

## فريق الإعداد

### إعداد الحقيبة:

أ. معاوية إبراهيم بني حمدان  
مدرب دولي معتمد ، ومشرف ومستشار تربوي بإدارة التربية والتعليم ،  
باحث دكتوراه في الموهبة والإبداع.

### تحكيم الحقيبة:

فريق التحكيم بمركز قيم للتدريب التربوي  
أ. يوسف بن محمد البخيت  
أ. يونس بن قاسم اليافعي

### مراجعة واعتماد:

مركز صناعة الأفكار للاستشارات التربوية

١٤٣٦هـ - ٢٠١٥م

## قائمة المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع	م
٣	المقدمة	١
١١	الوحدة الاولى " مفاهيم ومقدمات لأنماط الشخصية"	٢
١٣	فوائد معرفة أنماط الناس	٤
١٤	الانماط المختلفة للشخصيات	٥
٢٣	تصنيف مايرز للأنماط الشخصية	٦
٢٧	الانماط المختلفة للشخصيات ضمن فريق العمل	٧
٢٨	الصفات الشخصية السوية التي ينبغي أن نكون عليها	٨
٣٢	الوحدة الثانية " تحليل الانماط الشخصية"	٩
٣٤	مهارات تحليل الانماط الشخصية المختلفة	١٠
٣٧	معرفة نقاط القوة والضعف في شخصياتنا ومن حولنا	١١
٤٠	مهارات التعامل مع الانماط الشخصية المختلفة	١٢
٤٣	فن التعامل مع كل شخصية ( السعدي، البصري، الحسي)	١٣
٤٥	التكيف والتعامل الناجح مع من حولنا من الناس	١٤
٤٥	أهم العوامل المؤثرة في تكوين الشخصية	١٥
٥٠	المراجع	١٧
٥١	المرفقات	١٨

## المقدمة

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه الطيبين الطاهرين ..

وبعد

نعيش اليوم في عالم من الفوضى المتراكمة من تقلب مزاجية وطباع الناس تنعكس سلبا على مهارة تعاملنا معهم ونجاحنا في استكمال مشاريعنا وتحقيق أهدافنا والمتأمل في واقع حياة الناس يجد لكل منهم شخصية مختلفة عن غيره ولكل منهم أسلوبه في التعامل مع الآخرين فهذا يبتعد عن مواجهة الآخرين خوفاً من الانتقادات المتوقعة، وهذا يستعطف الآخرين بالمبالغة في إظهار المعاناة، وهذا يلقي بأخطائه على الآخرين

وقد تحدث مشكلة من أحد الناس أو سلوكاً غريباً، فنستغرب هذه التصرفات و ربما نتعامل معها بأسلوب خاطئ ولكن لو تعرفنا على أنواع الشخصيات وصفاتها، لاستطعنا أن نحللها ونتعامل معها بالطريقة المناسبة وكما أن للناس شخصيات مختلفة وسلوكيات متباينة، وكل شخصية فريدة من نوعها ولديها نظرتها للعالم ومفهومها للحياة، قد نشابه في ذلك، وقد نختلف أحياناً في ذلك، فلكل شخصية مكوناتها وسماتها واستعدادها النفسي والجسمي للتعامل مع الذات ومع الآخرين، وهذه هي صنعة الخالق عز وجل، ولكن كيف نستطيع أن نفهم الناس من حولنا ونعرف شخصياتهم وكيف يفكرون وينظرون للعالم؟ كيف يمكننا أن نتكلم لغة الآخرين؟ جاءت هذه الحقبة التدريبية لتكون خطوة لجمع وتوضيح أهم أنواع الشخصيات التي تهم المربية لأداء مهمتها على الوجه المطلوب.



## إرشادات المدربة

- إعدادك الجيد للدورة ، وإثرائك لها بالمعلومات الإضافية ، يكون سبباً في عمق الأثر المعرفي والمهاري للمتدربات .
- محاكاة العرض للحقيقية التدريبية ، يرسخ الأفكار الرئيسة بصورة مرضية ومتقنة .
- حضورك المبكر للدورة التدريبية وتفحص بيئتها واحتياجاتك ، سوف يستثمر وقتها كما هو مخطط لها .
- استقبالك للمتدربات بالسلام الحار والابتسامه الجميلة الغير متكلفة ، سوف يفتح شهيتهم للدورة ومحتواها .
- التعرف المفتاح الأسهل والمؤثر في إذابة الجليد ، فاختاري الطريقة الأسرع والأجمل في تحقيق ذلك .
- توزيع المتدربات على المجموعات ، وتوزيع المهام بينهم ، وتكليف بمن تقوم بدور الميقاتي الذي يضبط الجلسات ، سيُنجح بإذن الله تعالى الدورة .
- عرض اليوم التدريبي للمتدربات بجلساته ، وأوقات الاستراحة ، سوف يرسم في ذهن المتدربة خط سير البرنامج بصورة واضحة لا لبس فيها .
- براعة استهلالك للدورة ، واحترافك ببداية تربطهم بالجلسة الأولى يعتبر أول خطوة في نجاح الدورة .
- مراعاة الفروق الفردية والعمرية للمتدربات سيسهم في تقبلك لهم ، وتقبلهم لك .
- احترامك لوجهات نظر المتدربات يعكس ذلك عليهم في احترامهم لآرائك ووجهات نظرك .
- جميل أن تكون لديك فواصل منشطة سريعة وملهمة ، تكسرين بها الرتابة والملل إن شعرت بذلك .
- التعزيز بكلمات الشناء ، والتشجيع بأساليب التحفيز الممكنة ، سيخلق تعاوناً وحماساً في نفوس الجميع .
- الخاتمة الجيدة ، والإغلاق الحسن ، سوف يربط المتدربات بالجودة التي بدأت بها الدورة .

## إرشادات المتدربات

- مشاركتك الفاعلة في جميع الأنشطة يؤهلك لفائدة قصوى من الدورة .
- احترام أفكار أختك المدربة وأخواتك المتدربات عنوان رقيك ووعيك .
- الحرص على استثمار الوقت بمتعلقات الدورة يحقق الهدف المنشود منها .
- تقبل الدور الذي يسند إليك في المجموعة دليل إيجابيتك .
- تحفيزك لزميلاتك في المجموعة سر تعاونكن واشاعة المحبة بينكن .
- لا تنتظري تطبيق ما تم تعلمه بعد الدورة ، بل من الدورة تكون الانطلاقة .
- الهاتف النقال به فوائد عظيمة ، فلا يكون سبباً في ترك فوائد أعظم .



## دليل البرنامج

### ◆ اسم البرنامج :

مهارات التعامل مع الأنماط الشخصية.

### ◆ الهدف العام للبرنامج :

إكساب مسؤوليات التوعية الإسلامية في المدارس مهارة تحديد الأنماط الشخصية للأطراف ذات العلاقة بعملها بمهنية واحترافية وفق منهجية علمية مقننة.

### ◆ الأهداف التفصيلية للبرنامج :

في نهاية البرنامج يتوقع أن تكون المشاركة قادرة على :

١. بيان مدلول بعض المفاهيم مثل : الشخصية، الانماط الشخصية، التكيف ...
٢. شرح فوائد معرفة الانماط المختلفة للشخصيات وأهمية فهم شخصياتها والشخصيات المحيطة بها.
٣. الإلمام بالأنماط المختلفة للشخصيات وخصوصًا ضمن فريق العمل .
٤. الإلمام بصفات الشخصية السوية التي ينبغي أن تكون عليها .
٥. تطبيق مهارات تحليل الأنماط الشخصية المختلفة ( مقياس مايرز ) واكتشاف نقاط القوة والضعف في شخصيتها ومن حولها.
٦. تطبيق مهارات التعامل مع الشخصيات المختلفة والتكيف مع من حولها.

### ◆ المستفيدون من البرنامج :

- مسؤوليات التوعية الإسلامية في مدارس التربية والتعليم بمنطقة الرياض .

### ◆ مدة البرنامج :

يومان تدريبيان ، ( عشر ساعات ) تدريبية .

### ◆ الأساليب التدريبية :

١. المحاضرة .
٢. ورش العمل .
٣. حلق النقاش .
٤. دراسة الحالات .

### ◆ الوسائل التدريبية :

١. حاسب آلي .
٢. جهاز عرض .
٣. سبورة بيضاء أو ورقية وأقلام ملونة .
٤. الحقيبة التدريبية .

## المنهاج التدريبي

الوحدة	الموضوع	الزمن
الأولى	<ul style="list-style-type: none"><li>● التعرف على مفاهيم الشخصية.</li><li>● فوائد معرفة الانماط المختلفة للشخصيات .</li><li>● أهمية فهم شخصياتنا والشخصيات المحيطة بنا .</li><li>● الانماط المختلفة للشخصيات .</li><li>● الانماط المختلفة للشخصيات ضمن فريق العمل .</li><li>● الصفات الشخصية السوية التي ينبغي أن نكون عليها</li></ul>	د ٣٠٠
الثانية	<ul style="list-style-type: none"><li>● مهارات التعامل مع الشخصيات المختلفة .</li><li>● نقاط القوة والضعف في شخصياتنا ومن حولنا من الناس.</li><li>● مهارات تحليل الانماط الشخصية المختلفة .</li><li>● التكيف والتعامل الناجح مع من حولنا من الناس .</li><li>● أهم العوامل المؤثرة في الشخصية .</li><li>● تدريب حول تحديد نمط ثلاثة شخصيات مختلفة ممن حولك في المدرسة واقتراح آلية للتعامل مع هذه الشخصيات .</li></ul>	د ٣٠٠



اليوم التدريبي الأول	الوحدة : الأولى	الزمن : ٣٠٠ دقيقة
----------------------	-----------------	-------------------

◆ عنوان الجلسة :

مقدمات حول الأنماط الشخصية .

◆ أهداف الجلسة :

- ١ . أن تشرح المتدربة المقصود من مفاهيم الشخصية.
- ٢ . أن تحدد المتدربة فوائد معرفة الانماط المختلفة للشخصيات .
- ٣ . أن تبين المتدربة أهمية فهم شخصياتها والشخصيات المحيطة بها.
- ٤ . أن تميز المتدربة بين الانماط المختلفة للشخصيات .
- ٥ . أن تحدد المتدربة الانماط المختلفة للشخصيات ضمن فريق العمل .
- ٦ . أن تتوصل المتدربة للصفات الشخصية السوية التي ينبغي أن نكون عليها

◆ المستلزمات التدريبية :

- ١ . حاسب آلي .
- ٢ . جهاز عرض .
- ٣ . سبورة بيضاء أو ورقية وأقلام ملونة .
- ٤ . الحقيبة التدريبية .



◆ الإجراءات التدريبية :

التوزيع الزمني للإجراءات التدريبية للوحدة الأولى

الزمن	الوسيلة	الأسلوب	الإجراء التدريبي	المدخل
د ٣٠	لعبة تعارف	نشاط جماعي	تعارف وافتتاحية	تقديم
د ٣٥	أوراق وصحائف	مجموعات	مفاهيم عامة حول الانماط الشخصية.	استخلاص
د ٣٠	جهاز العرض	محاضرة	فوائد معرفة الانماط المختلفة للشخصيات .	عرض
د ٣٥	أوراق وأقلام	حلقة نقاش	أهمية فهم شخصياتنا والشخصيات المحيطة بنا .	استخلاص
استراحة ٣٠ د				
د ٦٥	صحائف ورقية	عرض + مجموعات	الانماط المختلفة للشخصيات .	استخلاص
د ٣٥	أوراق وأقلام	دراسة حالة	الانماط المختلفة للشخصيات ضمن فريق العمل	استخلاص
د ٤٠	جهاز العرض + أوراق وأقلام	حلقة نقاش	الصفات الشخصية السوية التي ينبغي أن نكون عليها .	تقديم

## مفاهيم ومقدمات حول الأنماط الشخصية

### مفهوم الشخصية :

- يستعمل عامة الناس كلمة الشخصية في معنيين كلاهما يتضمنان التقييم :
- الشخصية بمعنى المهارة واللباقة الاجتماعية (فلان ذو شخصية )
  - الشخصية بمعنى الانطباعات التي يتركها الفرد في الآخرين .

وبالتالي :

فهي نظام متكامل من السمات الجسمية والعقلية والاجتماعية والانفعالية، الثابتة نسبيا، والتي تميز الفرد عن غيره و تحدد اسلوب تعامله و تفاعله مع الاخرين، وايضا مع البيئة الاجتماعية والمادية المحيطة به وعليه فهي مجموع الخصال والطباع المتنوعة الموجودة في كيان الشخص باستمرار ، والتي تميزه عن غيره وتنعكس على تفاعله مع البيئة من حوله بما فيها من أشخاص ومواقف ، سواء في فهمه وإدراكه أم في مشاعره وسلوكه وتصرفاته ومظهره الخارجي ، ويضاف إلى ذلك القيم و الميول والرغبات والمواهب والأفكار والتصورات الشخصية .

### مفهوم الأنماط الشخصية :

(علم يدرس تصنيف البشر الى أنواع مختلفة وهو دراسة الاختلافات البشرية وعلم يبحث في التشابه

والاختلاف في الانسان)

### مفهوم التكيف :

هو أن تتقبل طبيعتك الفطرية وكذلك طبيعة الآخرين والتي قد تكون مختلفة عندك ، فقد تميل إلى طبيعة التفكير المنطقي الإنساني وتنظر للأمور من وجهة نظر شخصية .

أو هو : عملية ديناميكية يحدث فيها تغيير أو تعديل في سلوك الفرد أو في أهدافه أو حاجاته أو فيها جميعا ويصاحبها شعور بالارتياح والسرور اذا حقق الفرد ما يريد ووصل الى اهدافه .

( كمال ابراهيم موسى ١٩٩٧ )

نشاط رقم (١)

بعد معرفة مفهوم الأنماط الشخصية، وبالتعاون مع مجموعتك، حاولي ذكر فوائد معرفة الأنماط الشخصية المختلفة في مجال عملك

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## فوائد معرفة أنماط الناس

يؤكد بوجارت أهمية دراسة أنماط الشخصية وفائدتها في مجالات متعددة ، لاسيما تعرف مراحل النمو ونماء الذات ، مضيفاً بأن " تعرف أنماط الشخصية أسلوب علمي لاكتشاف الصيرورة الإنسانية إذا أحسن استعمالها ، بدلا من وضع الأشخاص ضمن صناديق وصفية مغلقة ، وهي وسيلة فاعلة للكشف عن دوافع واتجاهات السلوك وتفسيره موفرة في ذلك الوقت والجهد." (Bogart,2003,P.1-4)

ويشير بوجارت إلى أهمية دراسة أنماط الشخصية والفائدة المرجوة منها في مجالات عديدة مؤكدا أهميتها:

- في مجال التوجيه المهني أو الوظيفي ، وما هي طبيعة الوظائف المناسبة لنا.
- في مجال إدارة الموظفين .
- وفي مجال فهم العلاقات الداخلية الشخصية لنا.
- أهميتها في مجال التعليم ، ووسائل تطوير طرائق مختلفة للتدريس تناسب مختلف أنماط الشخصية .
- في عملية الإرشاد النفسي ، التي نستطيع عن طريقها أن نرشد الآخرين نحو فهم أنفسهم بصورة أحسن.
- عندما نعرف أنماط و نفسيات الناس نستطيع أن نضع كل شخص في موضعه الصحيح.
- عندما نعرف أنماط و نفسيات الناس نكون قادرين علي التكيف مع حياتنا الاجتماعية
- فهم الفروق الفردية الطبيعية بين الناس والتعامل معها بإيجابية
- تخاطب الناس بما يتناسب مع أنماطهم الشخصية فتحقق نجاحا أكبر في الاتصال
- فهم نفسك و معرفة من أنت بشكل أفضل وبالتالي تطوير الذات ..
- معرفة محفزاتك نحو الإنجاز و الإبداع.
- تقبل الاختلاف بين شخصياتنا.
- معرفة نقاط ضعفك فتطورها ونقاط قوتك فتستثمرها.
- تستطيع معرفة أهدافك وكيف تحققها بما يتناسب مع نمطك.
- تعطيك فكرة عما يمكن أن تمارسه مستقبلا فتتفوق فيه.
- التطوير الإداري والوظيفي .
- بناء فرق العمل وتطويرها .
- إدارة الاختلاف وحل المشكلات .

## الانماط المختلفة للشخصيات

قال تعالى ( إن السمع والبصر والفؤاد كل أولئك كان عنه مسئولا) الإسراء ٣٦

### تصنيف الأنماط البشرية وفقاً لنمط الإدراك :

أولاً : الأشخاص البصريون:

ويرى العالم من حوله على هيئة صور ويتذكر العالم على شكل صور ويكون دقيق في ملاحظة الألوان والتناسق ويميز بين الألوان بشكل كبير يكثر في كلامه من دلالات البصر مثلاً يقول أنا أرى أن الموضوع... أنا أشوف انه لازم ... شفت كيف تكلم ..(وإذا كان طفلاً صغيراً عندما يريدك أن تستمع له فإنه يكرر شوف حتى تنظر إليه ولا يتكلم قبل أن تنظر إليه ونحن نعلم أن سرعة الضوء سريعة فسرعة تلقي هذه الصور في العقل سريعة لذلك نجد أن البصريون سريعون في كلامهم وفي تفسيهم وضربات القلب.



صفات الشخصية البصرية:

- تحب (المناطق الجبلية)
- تتحدث بسرعة وبصوت عالٍ
- تقاطع أحياناً
- أنفاسها قصيرة ، سريعة من أعلى الصدر ، لذا فهي في الغالب لا تتنفس بصورة صحية لأنها تملأ ثلث رئتها فقط بالهواء
- تمل بسرعة ما لم يكن الأمر متعلقاً بقيمه العليا
- دائمة الحركة والنشاط ، طاقتها عالية ، تحب السرعة في الغالب
- تأخذ قراراتها على أساس ما تراه شخصياً أو تتخيله
- تميل في وقتها إلى الخلف قليلاً ، والرأس والأكتاف لأعلى ، وأحياناً ترفع صدرها حتى يبدو للناظر أنها مغرورة .
- تقيس الأمور بمنظار عينيه ومن هنا قد لا تهتم كثيراً بالمشاعر .
- تستخدم أثناء حديثها كلمات تتعلق بالبصر والرؤية .
- عندما تستمع تنظر للمتكلم.
- تمتاز بالسرعة والشمول والقدرة على التفريق بين الصور
- تستطيع تخيل العواقب، وله رؤية استراتيجية.
- التفاعل العالي مع المتغيرات.
- ترى ما لا يراه الآخرون.

- لديها خيال يجيد الإدارة والقيادة لكنهم غير تنفيذيين، لديه أفكار رائعة كثيرة لا يطبق أكثرها.
- عيونها دائما تتجه إلى الأعلى إما يمين الأعلى أو يسار الأعلى إذا سألتها سؤال يتعلق بالمستقبل رأيتها يتجه بعينها إلى يمين الأعلى .. أما إذا سألتها سؤال عن الماضي فتتجه بعينها إلى يسار الأعلى ..
- سرعة اتخاذ القرار.. والتهور في اتخاذ القرارات
- التسرع في الرد على الآخرين
- الكلمات تسبق المعاني، فرما قال كلمة لا يقصدها وتورط
- لديها حب السيطرة لأنها تظن أنها ترى الصورة كاملة

#### مميزات الشخص البصري:

- تمتاز بالسرعة والشمول .
- والقدرة على التفريق بين الصور .
- تتعامل بجودة مع المكان .
- تستطيع تخيل العواقب .
- لها رؤية استراتيجية.

#### عيوب الشخص البصري :

- اعتمادها الكبير على المعلومات الصورية فقط
- وقلة الأحاسيس.

التأكيدات اللغوية للنظام البصري ( يعني العبارات الدارجة أو المستخدمة عنده بكثرة )

هذه فكره غير واضحة تخيل الموقف

أرى وجهة نظرك أنا أراه كذلك

الصورة معتمة هذا يعطيني صورة واضحة

انظري للموقف بمنظاري تخيلي أنك في الموقف وسترى وجهة نظري

الرؤية ضبابية صار عندي صورة واضحة

### مثال لمخاوف الشخص البصري :

لو رأيت كأس على حافة الطاولة لا يرتاح يتخيلها وقعت مثلاً عندما تضع الكأس على حافة الطاولة فيغضب ويثور ويغتاظ .. ولا يرتاح حتى يحرك الكأس .. لأنه عندما يرى الكأس يراه وهو ينسكب على الأرض أو يقع وينكسر، فإذا أردت أن تعذبي شخص بصري ضع الكأس على حافة الطاولة أمامه ..!!! أما السمعى لا يهتم

### ثانياً : الأشخاص السمعيون:

الإنسان السمعى هو الإنسان الذي يغلب عليه استخدام أذنه في استقبال المعلومة ويكون تركيزه على السمع كبير جداً ويكون مرهف الأذن ويفرق بشكل كبير بين الأصوات والألحان ومن أسباب هذا التميز الصوتى لديه هي البيئة؛ فلو انتقلنا إلى بيئة صحراوية فكم صوره يراها الإنسان في مثل هذه البيئة غالباً؟ صحراء صفراء، رمال لا تعرف أولها من آخرها، لا فرق في الصورة في كل اتجاه وسما زرقاء إذا كان الجو صحو وإذا كانت هنالك رياح تكون حتى السماء صفراء . أي أن عدد الصور المستقبلية من العين قليله مقارنة مع الصوت لذلك نجد أهل الصحراء يتفنونون في الصوت وفي تنعيم الصوت فأغلبهم سمعيون .....

هذا الشخص الحاسة الغالبة عليه في استقبال المعلومات وفي رؤية العالم من حوله هو السمع، وهو يحب الاستماع كثيراً وله مقدرة فائقة على الاستماع دون مقاطعة ويهتم كثيراً باختيار الألفاظ والعبارات وتجد كلامه بطيئاً، ويركز على نبرات صوته عند الكلام كما أنه يميل للمعاني التجريدية النظرية كثيراً . وتجد عباراته يكثر فيها: اسمع . انصت . إصغاء . صوت . رنين . لهجة ازعاج . صياح . همس . ثرثرة . سهيل . زئير . رعد.

الشخص السمعى يتأني في اتخاذ القرار ويجمع أكبر قدر من المعلومات قبل اتخاذه ويقلل إلى أدنى درجة مستوى المخاطرة، فهو شخص قراره حذر.

### صفات السمعى:

- تحب المناطق الصحراوية .
- تستخدم طبقات متنوعة في التحدث (لديها استعداد فطري لاستخدام طبقات صوتية متعددة) .
- منصبته جيده ولا تقاطع الآخرين وتتضايق إن قاطعها الآخرون دون استئذان أو مبرر .
- تعطي اهتماماً أكثر للأصوات عن المناظر والأحاسيس وتستطيع الحكم على الأصوات بصورة أسرع من البصريين
- تتنفس بطريقة مريحة من أسفل الصدر من عند منطقة الحجاب الحاجز ، وهذا يعني أن تنفسها أفضل بكثير من البصري لأنها تملأ أكثر من ثلثي رئتها بالهواء.
- تأخذ وقتاً في الكلام والتفكير والحكم، وتكرر الكلام على عقلها .
- تأخذ قراراتها على أساس ما تسمعه أو تحللها للمواقف.



- تميل في وقفاتها إلى الأمام قليلاً ، بينما يميل الرأس لأحد الجانبين ( ناحية الأذن تقريباً )
- أميل ما يكونوا للعقلانية أو المنطق ( ويظهر هذا بوضوح عند الدارسين والمتقنين منهم )
- ينطقون ما يقصدون و يقصدون ما ينطقون
- فيهم الحكمة و الرؤية و التنظيم و المنطقية في ترتيب الأشياء والأفكار؛ لأن طبيعة الصوت أن ينتظم فلا أسمع صوتين ولا أقول كلمتين في وقت واحد.
- لديها اهتمام شديد بالوقت وصاحب مشروع ممتاز في إدارة الوقت.
- تستخدم المفكرات و المنظمات.
- تكثر الحديث عن التخطيط.
- أفضل من ينزل الأعمال المجدولة إلى الواقع.
- لديها قدرة على تحويل رؤية البصري إلى واقع منطقي معقول (تنفيذي)
- تقود بعنف ولين
- تمتنع عن الكلام أحياناً..
- وعندما يتحدثن تجد أن أصواتهن بنغمات ونبرات صوتية متباينة..
- عندهن قدرة فائقة على الإصغاء والاستماع دون مقاطعة.. يتأني السمعين في الاستماع والحديث..
- وقراراتهن مبنية على التحليل الدقيق للأوضاع فهم يجمعون أكبر قدر من المعلومات..هم حذرين ويقللون إلى أدنى مستوى نسب للمخاطرة والمجازفة..



### مميزات هذه الشخصية

- منظمة وتفكر بطريقة منظمة، متأملة، مخططة .
- لديها استجابة أفضل للأوامر والمعلومات الشفوية
- عقلانية منطقية في كثير الأحيان
- أكثر اتزاناً في اتخاذ القرار
- تمرن الكلام على عقولهن
- ينطقن ما يقصدن ويقصدن ما ينطقن
- فيهن الحكمة و الروية و التنظيم و المنطقية في ترتيب الأشياء والأفكار لأن طبيعة الصوت أن ينتظم فلا اسمع صوتين ولا أقول كلمتين في وقت واحد
- صاحبة مشروع ممتاز في إدارة الوقت
- تستخدم المفكرات و المنظمات

- تكثر الحديث عن التخطيط
- لديها قدرة على تحويل رؤية البصري إلى واقع منطقي معقول (تنفيذي)
- لديها اهتمام كبير بالوقت
- أفضل من ينزل الأعمال المجدولة إلى الواقع
- يجبن الحديث الخالي من الإحساس.

التأكيدات اللغوية للنظام السمعى العبارات الدارجة بكثرة في كلماتهن:

قوة الكلمة	الصوت واضح
أقول ، أسمع	كلي آذانٌ صاغية
أسمعك تردد النغمة ذاتها	أنصت باهتمام
	عيوب هذه الشخصية:

- لا تستطيع المقارنة، أو تخيل البدائل، ولا عواقب الأمور.
- لا تستطيع أن تقود أحداً في الأزمات .
- تميل إلى النقاش والفلسفة، وعقلها وأفكارها متسلسلة، وإن قاطعها أحد فهي تحتاج للعودة من البداية .
- صعوبة اتخاذ القرار تحت الضغط
- لديها مشكلة في الاختبارات الشفوية لأنها لو اخطأت مرة اغلق عليها لأن أفكارها متسلسلة و متعاقبة فلو فقدت حلقة من السلسلة لانقطعت
- لا توجد لديها رؤى طويلة المدى
- غير واقعية رغم انها منطقية (لأن من مميزات التخطيط الجيد فهي تخطط على انها ناجحة و لا تتوقع الفشل)
- عملها فلسفي منطقي ليس ملموساً، يميل الى الفلسفة و النقاش و الجدل

ثالثاً : الأشخاص الحسيون:

الإنسان الحسي هو ذلكم الشخص الذي يغلب عليه الأحاسيس والمشاعر، ويكون الإحساس المرهف سمة خاصة به، بل تكاد عاطفته ، ومشاعره تكن شبه مسيطرة على تصرفاته، وسلوكه ،بل حتى تصبح قائدة له في مواقفه وتصرفاته. فمثلاً نجده يرضى عن شخص يوماً ويغضه يوماً آخر بناء على مواقف ذلكم الشخص وأسلوب الشخص . تعامله . هذا الشخص ينصب اهتمامه الرئيسي على الشعور والأحاسيس، وإذا حكى لك عن تجربة معينة

سيحكيها لك من خلال ما شعر به وما أحس به، ولذلك فإن قراراته مبنية على المشاعر والعواطف المستتبطة من التجربة.

هذا الشخص تجد كلامه أكثر بطئاً من سابقه ويستشعر ثقل المسؤولية أكثر من غيره ولذلك ينفعل للمبادئ ويندفع للعمل لها.

### صفات الحسي:

- تحب المناطق الساحلية(البحري )
- تمتاز بالهدوء ويتحدث بصوت منخفض بشكل عام ونبزاتها غير سريعة
- تتنفس بعمق وبطء من أسفل الصدر فهي صاحبة التنفس المثالي بين الأنظمة الثلاث لأنها تملأ كل رئتها بالهواء حتى يصل تنفسها لمنطقة البطن .
- تحتاج للتقدير والحب المستمر .
- ودودة ، لطيفة ( حبوبة)
- تعطي اهتماماً أكبر للأحاسيس عن الأصوات والصور وأحياناً يتطرف في هذا الأمر حتى تتحول لشخص حساس .
- تتخذ قراراتها على أساس مشاعرها وأحاسيسها الشخصية في الغالب .
- أكتافها للأمام قليلاً ورأسها يميل لتحت ناحية اليسار ( أي ناحية القلب)
- توزن كلماتها بقلبيها قبل أن تخرجها من لسانها (أي أنها لا تحب أن تؤذي مشاعر الآخرين ، وإن فعلتها فهي تقصده ١٠٠% لسبب أو لآخر .
- ينصب اهتمامهن الرئيسي على العواطف لذلك قراراتهن مبنية على المشاعر والعواطف المستتبطة من التجربة

التأكيدات اللغوية للنظام الحسي:

لهذا جميل  
أنا لا أشعر بالارتياح عندما أعمل تحت ضغط  
هل يمكنك أن تضع يدك على السبب الرئيسي  
أريد أن أشعر بطعم النجاح  
أنا أشتم رائحة الخديعة

لدي إحساس بأنك على صواب  
رقيق ، بغيض ، كريبه  
أحس الراحة .. السعادة  
أمسكت بطرف الخيط للموضوع  
للموضوع هذا حلاوة خاصة  
مميزات الشخص الحسي:

- تبتعد عن الأحلام والتنظير والفلسفات
- واقعية جدا وتنفيذية ،دقة في التفاصيل
- اذا انفعلت في أمر ما تتفاعل معه بكليتها ..



### عيوب الشخص الحسي:

- أكثر انطوائية و تفتقد النظرة الشاملة ..
- لا تملك القدرة على التعامل مع الطوارئ.
- وتفقد القدرة على التصرف إذا فوجئت بما يחדش مشاعرها .
- لا تحب الاجتماعات وقصرة النظر والتحرك نحو أهداف قريبة .
- أخطاؤها الاعتيادية متكررة بلا شعور و كل مرة تقع بنفس الخطأ.
- لا يتخذ القرار حتى يتفاعل معه ولذلك فهو بطيء بإتخاذ القرار .
- غير منطقية لأنها تتحرك بناء على حسها .

### فائدة

يمكن التأثير عليها عن طريق التحدث معها في البداية بعبارات حسية مرهفة بقولك لها ( تحسي . شعري... وهكذا ) وبعدها تنتقلي معها في الحديث إلى النظام البصري وتختتم الحديث معها بالأحاسيس والمشاعر ، بهذا الأسلوب يمكن أن تخرج وهي راضية تماماً دون أن تشعر .

خلاصة

### الشخصية السمعية [إسمعني]



- يتحدث مع الآخرين كثيراً
- كثير الاستئذنة ويحب المناقشة
- لديه القدرة على الحفظ
- يحفظ التعليمات الشفهية بسهولة
- ينتبه لأي صوت
- يفضل ألا يراك لسمعك جيداً
- معتدل التنفس
- يحفظ ما يسمعه أكثر مما يشاهده

www.hesnoman.com

### الشخصية البصرية [ارني]

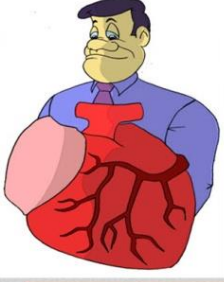


- يتحدث سريعاً
- يتحدث عن المستقبل
- لديه القدرة على القراءة السريعة
- يتفهم بشكل سريع
- يلاحظ الأخطاء الإملائية
- يشاهدك لسمعك جيداً
- يكتب أو يرسم ما يسمعه ليفهمه
- يحب أن يعرف الموضوع بشكل عام قبل الدخول في التفاصيل
- ضعيف في حفظ المعلومات الشفهية

www.hesnoman.com

يمكن للإنسان أن يكون إنسان حسي بنسبة (٢٠%)  
 وبصري بنسبة (٨٠%)  
 وامتاز العظماء من القادة بامتلاكهم جميع الأنماط الشخصية فقادوا الأمة واثروا في العالم بخطاباتهم المليئة بالكلمات التي خاطبت جميع الأنماط البشرية. (بصرية) بحركات الأيدي (سمعية) بالمرادفات اللفظية (وحسية) بالأحاسيس والمشاعر الحماسية.

### الشخصية الحسية [اشعرنني]



- عميق التنفس
- صامت معظم الأحيان
- يتحدث ببطء هادئ
- يتأثر بأي إشارة من زملائه
- يستخدم اليد كمؤشر
- يميل في التفكير إلى الماضي
- يدخل في التفاصيل
- يحكم على الأشياء من خلال إحساسه الداخلي
- يتحرك كثيراً

www.hesnoman.com

النمط	كلماته	سرعة كلماته	نبذة الصوت	لغة اليدين	إيماءاته
بصري	يستخدم الكلمات التصويرية مثل رأيت وشاهدت	سريعة	مرتفعة	يستخدمها بفاعلية كبيرة	نظرة دائماً للأعلى وخطواته سريعة يتعد عمن يحدثه كي يراه
سمعي	يستخدم الكلمات السمعية مثل سمعت ويقولون	متوسطة	متوسطة	قليلاً ما يستخدمها	نظرة للأمام ويقف بجانب من يحدثه دون أن يراه وخطواته متوسطة السرعة
حسي	يستخدم الكلمات التي تعبر عن المشاعر مثل أشعر وأحس	بطيئة	منخفضة	لا يستخدمها	ظهوره منحنى قليلاً وخطواته بطيئة ويقترّب كثيراً ممن يحدثه

نشاط رقم ( ٢ )

من خلال فهمك للسمات التمثيلية الثلاث للأشخاص المختلفين تشاركي مع أفراد مجموعتك  
لمحاولة تصنيف أفراد المجموعة بين سمعي وحسي وبصري

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## تصنيف مايرز للشخصيات

ويتصنيف آخر قام العالم مايرز بركز - Myers Briggs بتصنيف الشخصيات لأربعة أنماط مختلفة وفقاً للإجابة عن أربعة أسئلة وهي كما يلي :

السؤال الأول : من أين تكتسب حيويتك أي مصدر السعادة والطاقة ؟  
هل انت انبساطي E ام انطوائي I اي (اجتماعي أو متحفظ)  
النمط الانبساطي (Extroverted) -- النمط الانطوائي (Introverted)

السؤال الثاني : كيف تستقبل المعلومات ؟ (هل عن طريق الحدس أو الحواس)  
هل انت حسي S ام حدسي N  
النمط الحسي Sensor -- النمط الحدسي (Intuition)

السؤال الثالث : كيف تتخذ القرار ؟ (هل عن طريق المشاعر أو التفكير)  
هل انت عاطفي F ام عقلاني T  
النمط العقلاني (Thinker) -- النمط المشاعري (Feeler)

السؤال الرابع : كيف تنظم العالم من حولك ؟ (هل انت تلقائي أو حاسم)  
هل انت حكيم J ام ادراكي P  
النمط الحكمي (Judger) -- النمط الادراكي (Perceiver)

لاحظي ملحق رقم ( ٣ )

والذي يبين الاسئلة الاربعة وتصنيف الانماط الشخصية بناءً على إجاباتك للأسئلة الاربعة

## صفات كل نمط بالتفصيل

### صفات الانبساطي (Extroverted) ويرمز له بالحرف E

تمتع بصداقات متعددة

تميل لمناقشة مشكلتها مع  
الآخرين

تتحدث أكثر مما تسمع

### صفات الانطوائي (Introverted) ويرمز له بالحرف I

لديها عددا محدودا من  
الصداقات

تفكر في مشكلتها منفردة

تستمع أكثر مما تتكلم

### صفات الحسي (Sensor) ويرمز له بالحرف S

جيدة في الأعمال الدقيقة

تعتمد على حواسها الخمس

تهتم بالاشياء الملموسة

### صفات الحدسي (Intuition) ويرمز له بالحرف N

تهتم بالصورة البعيدة و  
احتمالات المستقبل

تفرط في تهويل وتصعيب  
وتعقيد المهام التافهة

تعتمد على الخيال



### صفات المشاعري (Feeler) ويرمز له بالحرف F

تراعي اثر قرارها على الاخرين

تكره أخبار الناس بالأمر اليأسه

### صفات المفكر (Thinker) ويرمز له بالحرف T

لديها المقدرة لتحليل  
المشكلة

قادرة على أن تؤنب وتشاجر  
الناس عند الضرورة وفي  
الرسميات

لا تفكر في اثر قراراتها على  
الاخرين

### صفات الحكم (Judger) ويرمز له بالحرف J

تستخدم قوائم لجدولة  
العمل تدرك قيمة الوقت  
و دقة المواعيد

تفضل الاجتماعات  
للوصول الى نتيجة

تميل للحسم

منظمة

### صفات الملاحظ (Perceiver) أو الادراكي ويرمز له بالحرف P

لا تستخدم قوائم لتذكيرها بجميع  
الأشياء التي عليها فعلها

لديها مشاكل في صنع  
القرار تحس بأن ليس  
عندها معلومات كافية

تميل الى الارتجال

وعند تداخلها ينتج ستة عشرة نمطا وفيما يلي أنماط الشخصية الستة عشرة:

INTJ (العالم)	INFJ الحامس	ISFJ (الحاضن - المرير)	ISTJ (المؤدى للواجب)
INTP (المفكر)	INFP (العناني)	ISFP (الفنان)	ISTP (صاحب المهارات اليدوية)
ENTP (المبدع)	ENFP (الملهم)	ESFP (المنجز للعمل)	ESTP (الفاعل)
ENTJ (قائد ملهم)	ENFJ (أخصائي العلاقات العامة)	ESFJ (مقدم العناية للآخرين)	ESTJ (الحارس)

لاحظي ملحق رقم ( ٥ )

أنماط الشخصية الستة عشر وصفاتها حسب مايرز

علما أنه:

- لا يوجد شخصية أفضل من الأخرى
- كل الشخصيات تتطور وتنمو وتتعلم
- كل شخصية مميزة عن الأخرى
- فهمك نفسك يساعد على تطورك

لتتعرف على نمط شخصيتك ادخل الى الرابط ادناه

و أجب على اسئلة الاختبار ثم النتيجة فورية

<http://www.hrdiscussion.com/mbti.php>

### الانماط المختلفة للشخصيات ضمن فريق العمل

عادة ما يميل الاداري عند تشكيل فريق عمل الى اختيار أشخاص يغلب عليهم طابع السلمية وكذلك يمتزج بالهدوء وعدم العناد والقبول بالواقع أو ممن هن يشكلن الدائرة الضيقة للمديرة ... وبذلك تضمن المديرة عدم المناكفة في الفريق وكذلك سهولة تمرير رأيها دون جدل أو جهد في اقتناع باقي أعضاء الفريق ومثل هذه الفرق غالباً ما تكون ضمن نمط شخصية واحدة " شخصية المدير " ... وهذا هو الخطأ بعينة فالفريق هنا عبارة عن نمط شخصي واحد مكرر بعدد أعضاء الفريق .

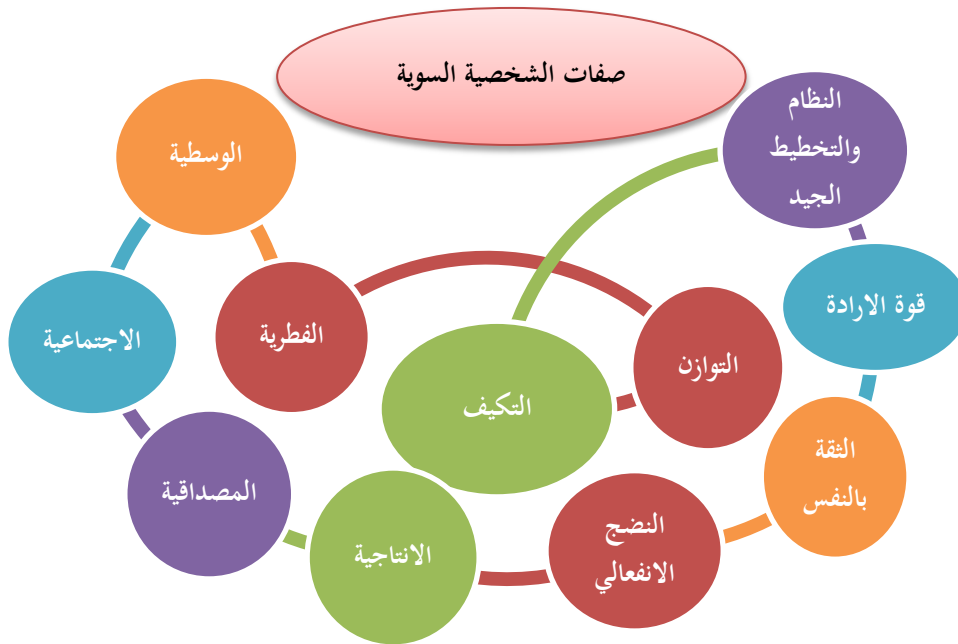
لكن فريق العمل القوي والقائدة الناجحة هي من تعدد نمط الشخص في فريقها فنجد أن الاشخاص السمعيين موجودون ضمن الفريق بحيث يستطيعون تحليل الاحداث وقراءتها قراءة ناجحة وكذلك لا بد من وجود الاشخاص البصريين الذين يحسنون قراءة لغة الجسد بشكل كبير وبذلك يستطيعون تسيير الاعمال بالاعتماد على ايجاءات الاخرين ونظرات عيونهم وكذلك فالأشخاص الحسينيين يصعب الاستغناء عنهم إذ عليهن تعتمد القائدة في مشاعرهن وأحاسيسهن وتوقعاتهن بناءً على حدسهن تجاه مجريات الاحداث .

فالفريق الذي يحوي الأشخاص السمعيين والبصريين والحسيين يعتبر من حيث البناء فريقاً قوياً ويحوي الانماط المختلفة لشخصيات الناس وبالتالي يستطيع التعامل مع كافة صنوف الناس وشخصيتهم ... فهو بذلك يمثل الانماط البشرية المختلفة وهو الاكثر قدرة على النجاح .

## الصفات الشخصية السوية التي ينبغي أن نكون عليها

يندر أن يوجد على الأرض حاضراً أو مستقبلاً شخص سوي تام السواء في صفاته وطباعه كلها ، كما قيل:

وروي عن سعيد بن مسيب قوله : ( ليس من شريف ولا عالم ولا ذي فضل إلا وفيه عيب ولكن من الناس من لا ينبغي أن تذكر عيوبه ، فمن كان فضله أكثر من نقصه وهب نقصه لفضله).  
وإليك أخي المباركة بعض المعايير والضوابط التي تبين صفات الشخصية السوية :



### • التوازن في تلبية المطالب بين الجسد والروح :

وهي تعني أن الإنسان السوي هو الذي يلي نداءات الروح والجسد على حد سواء وأن الشذوذ والانحراف يمكن أن يوجد عند إشباع الروح على حساب الجسد أو العكس.

### • الفطرية :

وتعني انسجام السلوك مع السنن الفطرية التي فطر الله الناس عليها ، فالسلوك كلما تطابق مع الفطرة أو أقرب منها كان سوياً وكلما ابتعد عنها كان شاذاً ، ومن ذلك إيمان الإنسان بوحداية الله وهو أمر فطري ، والشرك هو الشذوذ قال تعالى ( فأقم وجهك للدين حنيفا فطرة الله التي فطر الناس عليها لا تبديل لخلق الله).

### • الوسطية:

وهي خيرية السلوك وفضيلته ، أو هي توازن في أداء السلوك ذاته بين الإفراط والتفريط ، فالإنفاق يكون بين الإسراف والتقتير ، والعلاقة بالله تكون بين الخوف والرجاء ، والاتجاه

إلى أحد الطرفين يعد شذوذاً ، قال تعالى: ( والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواما ).

● **الاجتماعية:**

وهي وجود الإنسان في وسط اجتماعي ، وتجاوبه السلوكي مع هذا الوسط ، وقدرته على إقامة العلاقة الإنسانية مع الآخرين . ولهذا السمة ارتباط وثيق بالسمة الثانية فالإنسان اجتماعي بفطرته والاتجاه إلى الفردية أو العزلة بدون سبب ملجئ يعد شذوذاً.

● **المصداقية:**

وهي الصدق مع الذات ومع الناس ، وتطابق ظاهر الإنسان مع باطنه ، وكلما اختلف ظاهر الإنسان عن باطنه كلما كان شاذاً وازدوجت شخصيته ، وهو النفاق وقد عده القرآن مرضاً قال تعالى ( ومن الناس من يقول آمنا بالله وباليوم الآخر وما هم بمؤمنين . يخادعون الله و الذين آمنوا وما يخدعون إلا أنفسهم وما يشعرون . في قلوبهم مرض فزادهم الله مرضا ولهم عذاب أليم بما كانوا يكذبون).

● **الإنتاجية:**

وهي اتجاه الإنسان إلى العمل وتحمل المسؤولية بحدود قدراته ، فالعمل أو الإنجاز يعد ركناً مهماً في حياة الإنسان وصحته النفسية ، بينما تؤدي البطالة والسلبية إلى الانحراف أو الشذوذ.

● **النضج الانفعالي:**

فيجب أن يكون نمو الشخص نمواً متكاملًا في جميع جوانب شخصيته المتباينة ويندرج تحت هذا النمو الجسمي والعقلي والوجداني والانفعالي

● **الثقة بالنفس:**

هناك مثل فرنسي يقول ( الثقة بالنفس أو الإيمان الذاتي هو أول أسرار النجاح ). فالكثير إذن يحملون بأشياء قيمة ولكنهم لا يثقون في أنفسهم إذ أنهم يعتقدون أن ما سوف ينجزونه من تافه لا يستحق الإنجاز؛ لذا فإنهم يتفاعدسون عن تحويل الأحلام إلى واقع لا يستفيدون من أحلامهم .

● **قوة الإرادة:**

إن الإصرار و التصميم من أهم الأمور في مجال تنمية الإرادة القوية والعزم على انتهاج برنامج معين ثم التخطيط له مسبقا هو من دلائل قوة الإرادة .

● **النظام والتخطيط الجيد:**

فالشخصية الناجحة لا بد وأن تتوافق خطواتها العلمية مع شكل من أشكال التنظيم الجيد مع تحديد الهدف، وقد ثبت بالدراسة أن التردد والتشتت بين هدفين يؤدي في النهاية إلى فشل كليهما وفي النهاية فشل الإنسان ذاته، فتحديد الهدف من أهم الأمور التي تبدأ بها الشخصية الناجحة .

● **القدرة على التكيف:**

إن أساس قدرة الشخص الناجح على التكيف تقوم على أن يكون الشخص قادر على توجيه حياته توجيهها ناجحا بحيث يحقق أهدافه المختلفة وكذلك يجب على الشخص الناجح أن يتميز بالمرونة أي يستجيب للمؤثرات الجديدة استجابات ملائمة ، فالشخص الجامد غير المرن لا يتقبل أي تغيير يطرأ على حياته ومن ثم فإن توافقه يختل وعلاقته بالآخرين تضطرب إذا ما انتقل إلى بيئة جديدة ولا بد لصاحب الشخصية المتزنة أن يتمكن من مجموعة من القدرات أهمها :

- ١ . القدرة على التعامل في كافة الظروف ومع مختلف النفسيات .
- ٢ . القدرة على التغيير الإيجابي .
- ٣ . القدرة على مواجهة الصدمات والمفاجآت .
- ٤ . القدرة على التحول في مجالات العمل .
- ٥ . القدرة على التحكم في الوسائل والأساليب .
- ٦ . والقدرة على استثمار التجارب الذاتية والاستفادة من تجارب الآخرين .

نشاط رقم ( ٣ )

من خلال معرفتك بزميلاتك بالدورة اذكري اسم معلمة واحدة ضمن الأنماط المختلفة للشخصيات حسب تصنيف مايرز مبينة سبب تصنيفك لهن.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



اليوم التدريبي الثاني	الوحدة : الثانية	الزمن : ٣٠٠ دقيقة
-----------------------	------------------	-------------------

◆ عنوان الجلسة :

تحليل الأنماط الشخصية وكيفية التعامل معها .

◆ أهداف الجلسة :

١. أن تطبق المتدربة مهارات تحليل الانماط الشخصية المختلفة (تدريب على مقياس مايرز).
٢. أن تتوصل المتدربة الى نقاط القوة والضعف في شخصياتنا ومن حولنا من الناس.
٣. أن تلم المتدربة بمهارات التعامل مع الشخصيات المختلفة .
٤. أن تشرح المتدربة آلية للتكيف والتعامل الناجح مع من حولنا من الناس .
٥. أن تعدد المتدربة أهم العوامل المؤثرة في الشخصية .
٦. أن تقوم المتدربة بتدريب حول تحديد نمط ثلاثة شخصيات مختلفة ممن حولها في المدرسة واقتراح آلية للتعامل مع هذه الشخصيات

◆ المستلزمات التدريبية :

٥. حاسب آلي .
٦. جهاز عرض .
٧. سبورة بيضاء أو ورقية وأقلام ملونة .
٨. الحقيبة التدريبية .





◆ الإجراءات التدريبية :

التوزيع الزمني للإجراءات التدريبية للوحدة الثانية

المدخل	الإجراء التدريبي	الأسلوب	الوسيلة	الزمن
عرض	مهارات تحليل الأنماط الشخصية المختلفة .	حلقة نقاش ومجموعات	جهاز العرض + أقلام وأوراق	د ٧٠
استخلاص	نقاط القوة والضعف في شخصياتنا ومن حولنا من الناس.	محاضرة	جهاز العرض	د ٣٥
تقديم	مهارات التعامل مع الشخصيات المختلفة .	حوار	جهاز العرض	د ٣٥
استراحة ٣٠ د				
عرض	التكيف والتعامل الناجح مع من حولنا من الناس .	محاضرة + نقاش	جهاز العرض	د ٣٥
استخلاص	أهم العوامل المؤثرة في الشخصية .	مجموعات	أوراق وأقلام	د ٣٥
استخلاص	تدريب حول تحديد نمط ثلاثة شخصيات مختلفة ممن حولك في المدرسة واقتراح آلية للتعامل مع هذه الشخصيات .	مجموعات	السيبورة الورقية + جهاز العرض	د ٦٠

## مهارات تحليل الانماط الشخصية المختلفة

ليكن بعض الامثلة لتوضيح ما ذكرنا سابقا:

### نشاط رقم ( ٤ )

قامت طالبة بإحداث جلبة و غضب في أحد نشاطات التوعية الاسلامية، واشتكت منها زميلاتها، حاولي التعرف على نمطهن الإدراكي من خلال تعبيرهن عن المشكلة:

التحليل	العبارة
بصرية	احدهن تقول :لا أحب ان أراها في القاعة معنا
سمعية	وثانية تقول: لا يمكن التفاهم معها او الاستماع اليه
حسية	وثالثة تقول : انا لا أشعر بوجودها في القاعة معنا

### نشاط رقم ( ٥ )

اسألي (٣) متدربات من مجموعتك: ما الذي يخطر ببالك عندما أقول لك كلمة (البحر)، ثم حاولي التعرف على نمطهن الإدراكي من خلال تعبيرهن  
الجواب سيكون واحداً من الاجوبة الثلاثة:

التحليل	العبارة
بصرية	يخطر ببالي منظر زرقة البحر و امواجه البيضاء
سمعية	اسمع صوت امواج البحر التي تضرب الصخور
حسية	اتحسس و اشعر بحرارة الرمال الساخنة

نشاط رقم ( ٦ )

تسأل المدربة بعض المتدربات هذا السؤال ثم تطلب منهن تحليل شخصية زما الذي يخطر ببالك عندما أقول لك كلمة ( الحج)؟

الجواب سيكون واحدًا من الاجوبة الثلاثة:

التحليل	العبارة
بصرية	يخطر ببالي صورة الحرم المكي و طواف الحجيج بثياب الإحرام حول الكعبة
سمعية	أسمع صوت التهليل و التكبير و الأذعية
حسية	أشعر بمشاعر روحانية و إحساس بالإيمان و الامان و الاطمئنان و الراحة

وهكذا فالناس لا يتفقون في ذلك و ما يخطر ببالهم كأول خاطر إما أن يكون صور أو أصوات أو أحاسيس .  
فالإنسان قد يغلب عليه أحد هذه الأمور الثلاثة، ويتميز بها عن غيره حسب البيئة التي يكون موجودا فيها.

- إذا كان أكثر إدراكه بالبصر نسميه ( بصري )، فهو يعتمد على حاسة البصر في التلقي والتعبير عما يجول في النفس أكثر من باقي الحواس الخمس الأخرى.
- إذا كان أكثر إدراكه بالسمع نسميه (سمعي)، فهو يعتمد على الاصوات في استقبال المعلومات من حوله او للتعبير عما يجول بداخله أكثر من باقي الحواس.
- إذا كان أكثر إدراكه بالحس نسميه (حسي)، فهو يعتمد على الحواس الأخرى من شم او لمس او تذوق في استقبال المعلومات او للتعبير عما في صدورهم أكثر من باقي الحواس .

إن كل انسان هو سمعي وبصري وحسي ولكن بنسب متفاوتة

و يغلب عليه شيء أو شيئين ...

فإذا غلب عليك أصبحت أنت هو!

فلو غلبت عليك الشخصية البصرية فأنت حينها بصرية

وإذا غلب عليك السمعي فأنت سمعية وهكذا ...

و يمكن أن تكوني ٥٠ % بصرية و ٣٠ % سمعية و ٢٠ % حسية

حينها نقول : أنك بصرية سمعية حسية

نشاط رقم ( ٨ )

حاولي أن تتذكري موقف حصل معك .. ولاحظي وأنت تصفيه:

هل تحكي الموقف وأنت تركز على الصور والألوان والشكل العام، حينها سيكون تمثيلك الاساسي بصري .

تحكي الموقف وتلفتك الأنغام والأصوات ونبرتها ... فإن نظامك التمثيلي هو سمعي .

تحكي الموقف وتركزي على العاطفة والمشاعر التي اجتاحتك حينها ... فإن نظام تمثيلك هو حسي .

تمرين رقم ( ١ )

تقوم كل متدربة بتطبيق اختبار مايرز لتحديد نمط الشخصية .. ملحق رقم ( ٤ )

## معرفة نقاط القوة والضعف في شخصياتنا

### أهم نقاط القوة:

ومن أهم نقاط القوة هي الثقة المطلقة بنفسك وقد لخصها بعض المهتمين بخمسة كلمات كل منها تشير إلى مفهوم محدد وواضح وهي مجموعة بكلمة (لقطة) وتفسر كما يلي :

### اللام:

لا ترضى لأحد أن يصفك بوصف لا يليق:

مثال / إنسان ( زوجك - زميلتك - ..... ) يقول لك أنت فاشلة ؟ قولي له / لا ؟ قد يكون هناك ما فشلت فيه لكني لست فاشلة بعموم شخصيتي ..

### القاف:

قبول النقد البناء دائماً و أبدأ:

حتى نتخلص من نقاط الضعف في شخصيتنا ونعزز نقاط القوة يجب علينا أن ننتبه من الشخص الناقد لان هناك أشخاص نقدهم هداماً وليس بناءً.

### الطاء:

طلب المساعدة متى احتجت إليها:

وهذا ليس دليل على الضعف أو عدم المعرفة والاشادة بجهود الآخرين. مثل قول / أحتاج مساعدتك لإنجاز العمل أو ما رأيكن بالموضوع الفلاني ..... وهذا يدل على التواضع وعدم الغيره من الآخرين بل التكاملية بالعمل والاعتراف بقدر الآخرين وهذا يعتبر أحد مقومات الشخصية الواثقة من نفسها .

### التاء:

توجيه النصيحة بطريقة صحيحة وعدم جرح الشخص الذي أمامك:

فالدين النصيحة ... وتوجيه النصيحة صفة أصيلة في الشخص الواثق من نفسه .  
اكتبي نقاط قوتك ، أو النقاط التي تريد اكتسابها وتطويرها في ذاتك:

.....  
.....  
.....

## الضعف بشكل عام يأتي على ثلاثة أنواع:

### ١. ضعف يجب معالجته وتعديله:

وهو يأتي من الصفات الهامة التي يمكن العمل عليها وربما القضاء عليها إذا كنت ترغبين وعلى استعداد لتوفير الوقت وبذل الجهد لذلك. تلك الصفات التي تشكلت في الوعي نتيجة لثقافات أو معتقدات معينة. أو لظروف معينة ولم تتمكني من حلها نتيجة مثلاً لعدم وجود الصبر أو المثابرة لديك أو حتى الكسل. ومثال ذلك أن يتكون لديك شعور بالنقص الاجتماعي نتيجة ضعف علاقات الأب والعائلة وقلة قدرتهم على التواصل أو حتى أن تتكون لديك قناعة بسوء وعدم ملائمة شكل جسمك نتيجة تراكم بعض الدهون ... فالحل بالحالتين هو المثابرة وبذل الجهد للتخلص من هذه المعتقدات أو هذه الثقافة السلبية .

اذكري بعض الصفات التي يجب أن تغيروها في نفسك:

.....

.....

.....

### ٢. ضعف يمكن تجاهله وتجاوزه:

وهي تلك التي تحدث تغييراً طفيفاً في حياتك، أو تغيير غير مهم نسبياً. على سبيل المثال، اذا كنت لا تعرف الرسم فهذا لن يزعجك لأن لديك أولويات أخرى وتعلم الرسم لن يفيدك كثيراً ولا يكاد يؤثر على حياتك إطلاقاً.

اذكري بعض الصفات التي يجب عليك تجاهلها وعدم الالتفات لها:

.....

.....

.....

### ٣. ضعف لا يمكن تغييره ويجب التعايش معه والنظر له بزاوية مختلفة:

الصفات التي من المستحيل تغييرها. وهذه عليك تقبلها أو التحايل عليها. على سبيل المثال الشخص الذي يولد مع إعاقة جسدية، عليه أن يتقبلها ويتعايش معها وتجاوزها وسيجد أنه يعيش حياة ناجحة وسعيدة.

اذكري بعض الصفات التي يجب أن تتعايشي معها:

.....  
.....  
.....

من المهم أن تحدد نقاط ضعفك وإلى أي فئة تنتمي. وأن تضع برنامجا حقيقيا للتغلب عليها وتطوير نفسك.

وإن من أهم نقاط الضعف في شخصياتنا هي انعدام الثقة بالنفس مما يقود إلى ضعف الشخصية وهذه الأخيرة يمكن التغلب عليها من خلال مجموعة من النقاط الرئيسة:  
اكتبي بعض النقاط التي يمكن أن تعين من تعاني من أحد نقاط الضعف للتغلب على هذه النقاط وتجاوزها:

.....  
.....  
.....

١. تحديد نقاط ضعفنا بوضوح ودون تحيز أو خجل .
٢. كثرة القراءة .
٣. تنمية المهارات .
٤. بذل مزيد من الجهد .
٥. تحديد الأهداف بوضوح ووضع خطة لتحقيقها.
٦. البدء بتحويل السلبيات إلى إيجابيات في شخصياتنا.

## مهارات التعامل مع الانماط الشخصية المختلفة

كيف تتعامل مع الشخصية البصرية :

- عدم الحديث بصوت منخفض، ( ليس من الضروري أن يكون الصوت عالياً ولكن يستحسن الا يكون منخفضاً) وكذلك يستحسن ألا تكون هناك سكتات طويلة بين الكلمات فهذا يغيظ البصريين خاصة إن لم يكن للسكتات هدف بل هو أسلوب لكلام بمعنى أن تكون السرعة معقولة في الحديث .
  - التحرك السريع ولو بدرجة ما لأن البطء في الحركة أو إنجاز الأعمال يثير أعصاب البصريين غير المرين وقد لا يقدر أن ذلك طبيعة الشخص الذي أمامهم ويعتبرونه بروداً وكسلاً أو خمولاً ، مما قد يدفعهم لعدم التعامل مع أصحاب الحركة البطيئة أو تجاهلهم حتى لا يعطلوهم .
  - إبداء الطاقة والحيوية أثناء التعامل معهم بدلاً من الهدوء الشديد لأنهم أصحاب طاقة عالية .
  - الحديث معهم باستخدام أسلوب الصور أو الخيال، مثل أن نقول لهم ( تخيلوا ، شوفوا ، تصوروا ، خليكم معايا في الصورة ، انظروا لوجهة نظري ٠٠ الخ حتى ولو لم يكن الأمر يتطلب رؤية بصرية .
  - لا تدق كثيراً في المشاعر ولا تتحسس في الحديث لأنهم يزنون الكلمات ببصرهم ولا يزنوها بقلوبهم أو مشاعرهم في الغالب فلذلك قد يقولون كلمات جارحة لا يقصدونها بالمعنى الذي قد يأخذها الحسي على وجه التحديد وإذا تم التدقيق كثيراً معهم فقد يدفعهم هذا الأمر إلى تجاهل من يدقق معهم أو عدم الحديث معهم حتى لا يتحسسوا منهم .
  - استخدم لغة الجسد والتعابير الجسدية أثناء الحديث ولو بدرجة ما .
  - البعد عن الروتين أو السير على نمط واحد في الحديث أو الجلوس لأنهم ملولين بطبعهم فلا بد من استخدام مبدأ التغيير في التعامل معهم.
- والهدف من معظم النقاط السابقة إرسال رسالة للاواعي مفادها ( نحن مثلكم ونشبهكم مما سيحدث نوع من التقارب على مستوى اللاواعي)



### كيف تتعامل مع الشخصية السمعية:

- التوازن في كل شيء (سرعة الكلام، ارتفاع الصوت، حركات الجسم، حركات العين، لغة الجسد).
- التخفيف من كثرة الحركات وسرعة الكلام لأن هذا يشعرهم بعدم الارتياح.
- استخدام التحليل العقلائي والمنطقي في الحديث والحوار والنقاش \* بما يتناسب مع فكره وثقافته\* وعدم الاكتفاء باستخدام الوصف الشكللي لأي موضوع أو وصف المشاعر عند ذكر أي أمر أو إبداء الرأي نحوه وهذا الأمر هام لكل من يهتم بالفكر ولكنه أكثر أهمية عند السمعين.
- تنوع نبرات الصوت واستخدام التعبيرات الصوتية بشكل جيد وعدم الحديث بوتيرة واحدة لأنه يسبب له الملل.
- عدم التسرع في الكلام عند التحوار معها بل لا بد من التفكير لأنه لا يعجبها التسرع في إبداء الحكم على المواقف.
- استخدام عبارات سمعية أو عقلانية أثناء الحديث معها. مثل ( سمعت ، قلت ، هناك تحليل عن موضوع.... الخ .
- عند الرغبة في إقناعها بأمر من الأفضل استخدام الأسلوب غير المباشر مثل أن يتم فتح الموضوع وكأنه موضوع مقروء في النت أو مسموع من شخصيات معينة ، أو مكتوب في الجرائد ، أو متداول في المجتمع ن والحديث عنه وكأنه أمر مؤكد واستخدام شواهد منطقية ولكن ليس على لسان الشخص المتحدث بل على لسان من أورد الخبر .

### كيف تتعامل مع الشخصية الحسية:

- الكلام ببطء ، انخفاض الصوت ، حركات الجسم قليلة ، حركات العين إلى الأسفل .
- لغة جسد تعبيرية بشكل مقبول أو بسيط جدا .
- استخدام الوصف المشاعري للموضوع أو الفكرة .
- الحديث بوتيرة واحدة ومنخفضة .
- موافقتها في الجلسة أو الوقفة بميل الرأس ناحية أحد الجانبين ولكن ينبغي أن يكون ذلك بطريقة ذكية لا تجعلها يشعر أنك تقلده .
- استخدام عبارات حسية أثناء الحديث معها. مثل ( شعرت ، حسيت ، أنا حاسس بك ... إلخ
- عند الرغبة في إقناعها بأمر من الأفضل استخدام المواقف المؤثرة أو التي تحمل الطابع الشعوري والتي تحمل الكثير من المشاعر .

### تمرين رقم ( ٣ )

تريدين إقامة نشاط حفظ سورة البقرة وتريدين أن تقنعي أحد هذه الأنماط ماذا تفعلي؟؟

١-البصري (المتفرد)

حديثها عن النتائج مباشرة ( أنت تستفيد كذا وكذا عند حفظك لسورة البقرة )

٢-السمعي (التحليلي)

أكثر من التفاصيل وأهمية السورة وحرص الاسلام عليها وفضلها ودعم بالأدلة والبراهين والمعلومات .

٣-الحسي (التعبري أو الودي)

حفرها لاتخاذ القرار عن طريق الاستشارة الشعورية .

( ما أجمل أن تكلمي حفظ السورة ، ما أجملك وأنت تحملينها في صدرك )

## فن التعامل مع كل شخصية ( بصري ، سمعي ، حسي )

**مادة مرجعية: (يمكن توجيه المتدربة لقراءتها بشكل فردي)**

**الشخصية السمعية:**

عندما تتحدثي معها:

تلائمي مع طاقتها فإذا تحدثت إليك وهي تشعر باسترخاء.. فإياك والازعاج والضجة.. ولكن استرخي مثلها أيضاً... بمركات وجهك ويديك وحتى صوتك.. وإذا تحدثت معك بجموية وانطلاق وحماسة إياك والتحدث ببرود!! ولكن انطلقي واصغي لما تقول جيداً وتلائمي مع طاقتها واعطيها رأيك بحماس.. فإذا كانت تحكي شيء مضحك أو وهي مبتسمة فابتسمي .. وإذا كانت تحكي شيء محزن فاطهري ذلك !!.. ولكن تعامللي مع طاقتها بالضبط وحركاتها بمثلها .. أن تركزي على صوتها فتكوني بنفس مستوى الصوت وسرعته. فإذا كانت تتكلم بسرعة وتتكلم وهي مندفعة اطهري حماسك وإذا كانت تتكلم وهي مسترخية وصوت بارد .. فكوني مسترخية وصوتك مطمئن.. وإياك حينها بالحيوية والانفعال لأن ذلك يبعث لعدم لراحة وشعور بالازعاج والواثما احذري بعض التصرفات مع البصرية إياك وقطع حديثها أثناء الكلام... وإياك وإدلائك برأيك .. أثناء الإدلاء برأيها انتظري ان تنتهي.. ولكن لا تبقي ساكنة طويلاً بعد أن تنتهي.. فتظن انك تفكري في شيء آخر غير الذي تتحدث بشأنه .. ولكي تظهري اصغائك منذ البداية ويكون ذلك بمركاتك في الوجه واليدين مثلها تماماً.. إياك أن تتحدثي معها .. وأنت مشغولة بشيء في يدك كالجوال او الكمبيوتر او الانشغال مع الابناء البصرية تحتاج لأن تراك تنظري في عينيها وتبدي اهتمامك وتصغي جيداً لما تقوله ... أيضاً : اختاري الألفاظ التي تناسب البصرية والتي .. حينما تقول لها : تهتم وتصغي لما تقولي أكثر كأن تقولي (شوفي .. انظري.. تصوري .. ركزي .. تخيلي .. راقبي..... وهكذا) (وستجدي دائماً أنها تقول هذه الكلمات بالإضافة إلى كلمات مثل (تحديد.. تركيز... تنسيق... وهكذا) ودائماً حينما تحكي موقف او تحكي قصة احكيها وكأنها تراها ركزي على الاماكن والاشكال والالوان والحركات والجو العام وهكذا...

**الشخصية السمعية:**

تحدثي معها ببطء فالسمعي : تنتبه للصوت جداً فانتبهي وإذا شعرت بأنك متعاطفة مع أمر .. أظهريه من نبرة الصوت انتبهي لنبرة الصوت ودرجته يجب أن يكون صوتك .. يصف الموقف، اخفضيه أو ارفعيه أو رقيه في الوقت المناسب (وقدري طبيعة الشخصية السمعية من ناحية : أنها : حذرة وتحلل الموضوع قبل اتخاذ القرار شجعي المناقشة بطرح الأسئلة الصريحة).

**الشخصية الحسية:**

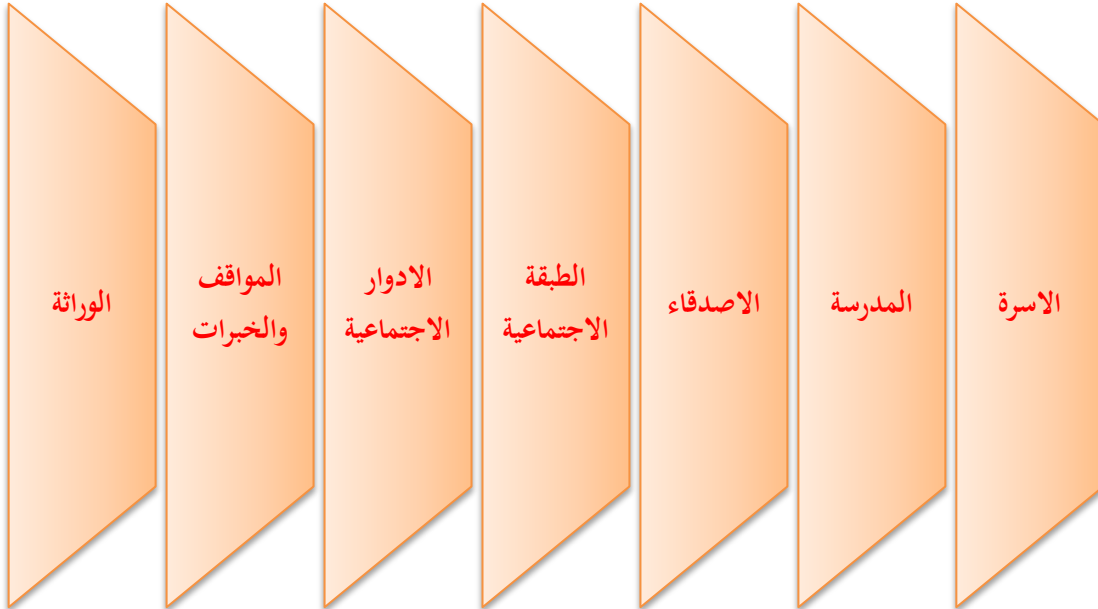
هن أشخاص يتنفسن بعمق وهدوء و بينين قرارآهن بناء على عواطفهن لذلك : حاولي أن تشعريهن أنك تشعري بهن وتفهمي إحساسهم.. فإذا أحببت أن تتكلمي معهن ..ركزي على أن تقولي ( أشعر بك.. أحس فيك ... إحساس ... وهكذا، صفي الأحاسيس .. عندما تحكي شيئاً بمثل هذه العبارات (انفعال .. ضغط.. ارتباك ... حنان ... حزن ...فرح ..وحدة ... وهكذا ) عيري عن نفسك من خلال إحساسك معهن. عندما تحكي شيء.. حاولي أن تحكي بطريقة يشعرون أنهم يعيشن الموقف ويشعرون به غالباً .

**البصري سريع في اتخاذ القرار من خلال صور من تجاربه والحسي يبني قراراته بناءً على عواطفه.. بينما السمعي .. بطيء وحذر**

## التكيف والتعامل الناجح مع من حولنا من الناس:

- حاولي التعرف على مكونات شخصية الطرف الآخر.
  - ابحثي عن النقاط المشتركة بينكما وحاوريها من خلالها.
- في حالة عدم معرفتك بشخصية الطرف الآخر ، فاحرصي على النقاط التالية:
- لاحظي الطرف الآخر ، وحددي العلامات المميزة لمكونات شخصيتها.
  - اصنعي فرضية عن شخصيتها .
  - اختبري تلك الفرضية على حسب ما يتوفر لديك من دلائل وعلامات عن شخصية الطرف الآخر.
  - إذا حصلت على دلائل قوية على حصول تفاعل قوي وفاعل بينكما ، استمري فيما تقوم به من عمل.
  - إذا لم يحدث ذلك ، استمري في الملاحظة وقومي بصنع فرضية أخرى عن شخصيتها ، ثم قوم باختبارها كما عملت سابقاً.

## أهم العوامل المؤثرة في تكوين الشخصية



هذه بعض العوامل المؤثرة في تكوين الشخصية و التي ينبغي الالتفات إليها ومراعاتها لما لها من دور في معرفة شخصية الفرد وفهم صفاتها وتقويمها وكيفية التعامل معها وهناك عوامل اجتماعية كثيرة تؤثر على شخصية الفرد، ومن أهم هذه العوامل ما يلي :

#### أولاً : المؤسسات الاجتماعية التي ينتمي إليها الفرد:

ينتمي كل منا إلى مجموعة من المؤسسات الاجتماعية الهامة التي تلعب دوراً مهماً في تشكيل شخصياتنا ، ومن أهم هذه المؤسسات :

- الأسرة : هي الوسط الاجتماعي الأول الذي يتلقى الطفل ويتعهده بالرعاية والاهتمام ، وهي المؤسسة المسؤولة عن توفير احتياجات الطفل المادية والمعنوية والاجتماعية وللأسرة دور كبير في النمو النفسي في المراحل المبكرة في حياة الإنسان لأنها البيئة الأولى التي ترعى البذرة الإنسانية بعد الولادة ومنها يكتسب الطفل الكثير من الخبرات والمعلومات والسلوكيات والمهارات والقدرات التي تؤثر في نموه النفسي إيجاباً أو سلباً حسب نوعيتها وكميتها ، وهي التي تشكل عجيبة أخلاقه في مراحلها الأولى والاستقرار الأسري له دور كبير في ذلك فكلما كانت الأسرة أكثر استقراراً صار الفرد فيها أكثر أمناً وطمأنينة وثقة في نفسه... والعكس بالعكس.
- وموقع الفرد في الأسرة له أهميته المؤثرة في تكوين الشخصية (الولد الأكبر- الولد الأصغر- الابن الوحيد بين البنات) . وكذلك أسلوب تربية الوالدين لها أثر كبير على شخصية الابن (دلال زائد - شدة زائدة - ...)

كما أنها أي الأسرة تعتبر المؤسسة الأولى التي تكسب الطفل ثقافة المجتمع وترسم ملامح شخصية الفرد .

- المدرسة : تكمل المدرسة دور الأسرة حيث يبدأ الطفل في الانفصال تدريجياً عن أسرته ويبدأ في توسيع دائرة علاقاته الاجتماعية من خلال المدرسة ، والمدرسة تلعب دوراً مهماً في تكوين شخصية الفرد من خلال توسيع مدارك الطالب ، وتزويده بالمعارف المختلفة ، وتساعده ، ومعرفة ثقافة المجتمع ، كما تساعده في تشكيل طريقة تفكيره ونظرته للأمور وتحليلها ، فجزء كبير من شخصية الفرد يتكون داخل جدران المدرسة .

- جماعة الرفاق ( الأصدقاء ) : الإنسان اجتماعي بطبعه لا يستغنى عن مخالطة الرفاق، والرفاق لهم دور هام في التأثير على الفرد وخصوصاً في مرحلة المراهقة حيث ينفصل الطفل تدريجياً عن الوالدين، ويحرص على قضاء أكبر وقت مع أصدقائه ويتحدث معهم في مشكلاته وتجاربه ... الخ؛ وللأصدقاء أهمية كبيرة في حياة الفرد ويتأثر بهم وبأخلاقهم ومبادئهم ، و يحثنا الاسلام على اختيار

الصديق الصالح والبعد عن أصدقاء السوء ؛ قال الله تعالى : " الأخلاء يومئذ بعضهم لبعض عدو إلا المتقين" وقال رسول الله صلي الله عليه وسلم: " المرء على دين خليله فلينظر أحدكم من يخالل " ؛ فالفرد الذي ينتمي إلى مجموعة متهورة ومنحرفة سيكون مثلهم والعكس صحيح . وكما يقولون الطيور على أشكالها تقع

- الطبقة الاجتماعية: تلعب دورا هاما في تحديد ملامح شخصية الفرد ، فكل فرد ينتمي إلى طبقة اجتماعية معينة ، وهذه الطبقة قد تكون موروثه أو مكتسبة ، ولكل طبقة اجتماعية ثقافتها وقيمها وعاداتها وتقاليدها التي تختلف عن الأخرى . ويكتسب الفرد بشكل تلقائي ثقافة الطبقة التي ينتمي إليها .

### ثانيا : الأدوار الاجتماعية التي يقوم بها الفرد:

يحتل كل منا عدة مراكز اجتماعية ، وكل مركز يفرض علينا أدوا معينة ينبغي على الفرد القيام بها ، فالمرأة قد تكون زوجة وأم وابنه وخاله وعمه وموظفه ، وكل دور من هذه الأدوار له حقوق وواجبات ينبغي على الفرد القيام بها . وجدير بالذكر أن الأدوار الاجتماعية ليست واحده في كل المجتمعات ، فثقافة المجتمع هي التي تحدد المراكز والأدوار في هذا المجتمع ، والفرد يكتسب هذه الأدوار من الوسط الاجتماعي الذي يعيش فيه ؛ فدور الزوجة في الشرق يختلف عن دورها في الأسرة الغربية. ولا شك أن شخصية الفرد تتأثر بالمراكز التي يحتلها في المجتمع والأدوار المتوقع القيام بها ؛ فالفرد مجبر على الالتزام بمتطلبات المركز الذي يشغله حتى لا يتعرض لنقد المجتمع ، وكلما نجح الفرد في أداء الأدوار المطلوبة منه وفق توقعات المجتمع حظي برضى واستحسان الجماعة التي ينتمي إليها وهكذا فان قيامنا بالأدوار ما هو إلا الشكل الخارجي للشخصية ، وليس بالضرورة أن تطابق السمات الخارجية للشخصية مع السمات الداخلية .

### ثالثا : المواقف والخبرات التي يمر بها الفرد

يمر كل فرد في حياته بالعديد من المواقف والخبرات سواء الجيدة أو السيئة ، وتترك هذه المواقف والخبرات آثارها على شخصياتنا . ويؤكد علماء النفس على أهمية المواقف التي يتعرض لها الفرد في السنوات الخمس الأولى من حياته على تكوين الشخصية ؛ فالطفل الذي يتعرض لمواقف قاسية أو لعنف أسري في سنواته الأولى يؤثر ذلك على شخصيته وتخلق منه شخصية عدوانية ومضطربة ، كما يؤثر على نظرته لنفسه وعلى الناس من حوله وهناك بعض المواقف الأسرية التي تترك أثرا عميقا على شخصية الأفراد ؛ فغياب أحد الوالدين نتيجة الوفاة أو الطلاق يغير مجرى حياة الأسرة ، وقد يدفع أحد الأبناء للعمل في سن مبكرة لإعانة إخوانه ، كما أنه قد يغير من توزيع الأدوار

والمسئوليات داخل الأسرة ، فتضطر الأم أو الأب للقيام بالدورين معا، ويتحمل الأبناء مسؤولية أكبر في حالة غياب أحد الوالدين

رابعا : الوراثة:

فلها دور في إكساب الشخص بعض الصفات التي تؤثر في تكوين الشخصية ( العجلة ، البرود ، الكرم، الجدية ، الدعابة ، .. )

### تمرين رقم ( ٣ )

تقوم كل معلمة باختيار ثلاثة من زميلاتنا المعلمات بطريقة عشوائية وتعمل على أن تحدد نمط شخصياتهن حسب تصنيف ماييرز ... ثم تجري لهن اختبار ماييرز الالكتروني أو الورقي ... وتقارن نتائجها في التحليل مع نتائج الاختبار الالكتروني لمايرز ... **وبعدا يتم عمل مناقشة جماعية مع المدربة حول هذا التمرين .**





- الهاشمي ، الدكتورة ناعمة الهاشمي ، كتاب بوصلة الشخصية .
- برنكمان ، الدكتور ريك برنكمان وكيرشينر ، كتاب التعامل مع من لا نطبقهم .
- السهيمي ، الدكتور محمد بن سالم السهيمي ، مهارات التعامل مع الناس وفق أنماط شخصياتهم .
- الجويسر ، الدكتور موسى الجويسر ، بحث بعنوان من أسرار النفس البشرية .
- التدريب القيادي ... هاشم الطالب .
- بناء فريق العمل ... أ. خالد المبارك- معهد الإدارة العامة .
- بحوث سابقة لمعد الحقيبة .
- مواقع إلكترونية متنوعة .

**الأفكار**  
مركز صناعة الأفكار للإستشارات  
ALAFKAR CENTER FOR CONSULTING

**الرسالة:**

صناعة مشروعات تربوية نسائية نوعية وتقديم خدمات استشارية لذوي الاختصاص من المنظمات والقيادات من خلال خبراء ومختصين.

**الرؤية:**

بيت خبرة يقدم مشروعات نسائية تربوية رائدة.

**الاهداف الاستراتيجية:**

- ١] بناء شراكات مع المنظمات والقيادات التربوية.
- ٢] نشر ثقافة العمل التربوي.
- ٣] صناعة ورعاية مشاريع تربوية مميزة.
- ٤] نمذجة وإبراز التجارب والمشاريع التربوية المميزة.
- ٥] دعم النواصل بين القيادات التربوية.
- ٦] وضع رؤية استراتيجية للعمل التربوي النسائي.
- ٧] بناء قيادات تربوية نسائية.



للتواصل:

هاتف وفاكس / ١٤٥٥٢٤٥١ - ٠١

جوال / ٠٥٥٥٣٣٣٠٠٦

البريد الإلكتروني / [alafkarc@gmail.com](mailto:alafkarc@gmail.com)

الموقع الإلكتروني [www.alafkarc.com](http://www.alafkarc.com)

# الملحقات



ملحق رقم ( ١ )



السؤال الاول : بيني مدلول كل من المفاهيم التالية (الشخصية ، التكيف ، الانماط الشخصية)  
السؤال الثاني : عددي ثلاثة من فوائد معرفة الانماط الشخصية .  
السؤال الثالث : بيني الصفات السوية التي ينبغي أن تمتثل بها شخصياتنا .  
السؤال الرابع : كيف يمكن لك التعامل مع الاشخاص ذوو السمات التالية :

أ. الودود

ب. المتحاذق

ت. السمعي

ث. أخصائي العلاقات العامة

ج. القائد الملهم

السؤال الخامس : بيني دور كل من (الوراثة والبيئة المحيطة والاصدقاء ) في التأثير على نمط الشخصية .

وفقكم الله

يُطبق هذا الاختبار قبل الدورة وبعدها



ملحق رقم ( ٣ )

الاسئلة الاربعة التي على اساسها يصنف الأشخاص الى أنماطهم الثمانية

السؤال الاول : من أين يستمد الإنسان طاقته وحيويته ونشاطه ؟

أ- من العالم الخارجي..... منفتح على العالم extroverted

ب- من العالم الداخلي ..... منطوي على ذاته introverted

السؤال الثاني : كيف يستقبل الإنسان المعلومات من الخارج ؟

أ- عن طريق حواسه الخمس..... حسي sensor

ب- عن طريق حاسته السادسة..... حدسي intuitive

السؤال الثالث : كيف يتخذ الإنسان قراراته ؟

أ- عن طريق العقل والمنطق..... عقلائي..... مفكر thinker

ب- عن طريق العاطفة والقلب..... عاطفي... مشاعري feeler

السؤال الرابع : كيف ينظم الإنسان العالم من حوله ؟

أ- عن طريق السيطرة على الأحداث والتحكم فيها..... حكم judger

ب- التفاعل مع الأحداث وترك الخيارات مفتوحة..... مدرك بحواسه perceiver

ب- المنطوي إلى ذاته (introverted)	أ- المنفتح على العالم (extroverted)
<ul style="list-style-type: none"><li>• يكون أكثر حيوية عندما يجلس مع نفسه... تفاعله مع الناس محدود.</li><li>• يجلس في الطرف ويتجنب أن يكون تحت الأضواء.</li><li>• لا يبادر بالكلام أبداً بل يرد على الكلام فقط.</li><li>• يفكر بعمق داخل نفسه.</li><li>• لا يشارك الآخرين تفاصيل حياته الشخصية... غامض وقليل الأصدقاء.</li><li>• يستمع أكثر مما يتكلم... عميق الفكرة عميق التركيز.</li><li>• له مستوى ثابت من الحيوية ويحتفظ بالحيوية لنفسه.</li><li>• يتفاعل مع الحدث بعد أن يفكر بعمق... لا يستعجل ويتأني.</li><li>• يتحدث عن الأمور بعمق... ويركز في قضية واحدة.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• يكون أكثر حيوية مع الناس، وإذا جلس وحيداً يشعر بالاكئاب والضيق.</li><li>• يحب أن يكون في مركز وبؤرة اهتمام الآخرين.</li><li>• يفكر بصوت عالٍ ومن السهل معرفة أفكاره.</li><li>• حلو المعشر، سهل التعامل معه... يألف الناس ويألفونه.</li><li>• يشارك الآخرين تفاصيل حياته الشخصية.</li><li>• صادق جداً مع نفسه.</li><li>• يبدأ الكلام دائماً... يتحدث أكثر مما يسمع ويتكلم في أكثر من موضوع في وقت واحد.</li><li>• يتفاعل مع الآخرين بكل نشاط وحماس، يتفاعل مع الحدث بسرعة قبل أن يفكر.</li><li>• ليس عنده هدوء، مستوى الحيوية في ارتفاع وانخفاض دائم .</li></ul>

ب- الحدسي intuitive	أ- الحسي sensor
<ul style="list-style-type: none"> <li>• يثق بالإلهام والاستنتاج والاستنباط، ينظر للصورة العامة... دون الدخول في التفاصيل.</li> <li>• يفضل الجديد فقط لأنه جديد... ويثير إبداعه واهتمامه.</li> <li>• مبدع يحب الخيال والابتكار... يبحث في المعاني والارتباط بين الأمور</li> <li>• ينتقل من نقطة إلى أخرى... ويربط بينها ( الكليات )</li> <li>• يستخدم القياس والرموز... والتشبيه والمجاز</li> <li>• يعيش في المستقبل أكثر من الحاضر</li> <li>• يتكلم في أكثر من موضوع في وقت واحد</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• يثق في الحقائق المؤكدة ولا يثق في الخيال.</li> <li>• واقعي، موضوعي ومنطقي... يفضل العملي المفيد من الحقائق.</li> <li>• يتعلم ويتقن المهارات التي يحتاجها في حياته العملية</li> <li>• محدد، واضح الكلام ملتزم بكلمته، يشرح بالتفصيل... دقيق في وصفه</li> <li>• منظم منهجي، مرتب ولديه القدرة على التكيف مع الواقع</li> </ul>

ب- العاطفي أو المشاعري feeler	أ- المفكر أو العقلاني thinker
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ينحني للأمام كأنه يقول أنا أحتويك في قلبي... يجب أن يسعد الآخرين ويشكرهم ويثني عليهم</li> <li>• دبلوماسي ومناور ولا يتضايق منه أحد... لين ويقدر مشاعر الآخرين</li> <li>• عاطفي مرهف الحس صاحب أخلاق عالية... يجب أن يشكره الناس ويمدحونه</li> <li>• المشاعر عنده مهمة سواء كانت منطقية أم لا... الانسجام والجمال هو الهدف الأسمى لديه</li> <li>• يتحمس إذا نال رضا الناس من حوله</li> <li>• يفضل أن يكون المرء بارعاً على أن يكون صادقاً</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ظهره مستوى للخلف ( يسمع ويحلل ما يسمعه ) محايد المشاعر، عقلائي ومنطقي</li> <li>• عادل ومنصف... ناقد يرى الخطأ والخلل دائما ولا يعجبه أي شيء</li> <li>• يقول الحق ولو على نفسه... صادق جداً وليس لديه أي نوع من الدبلوماسية</li> <li>• يراه الآخرون بلا قلب وهذا غير صحيح... فهو يرى المشاعر مهمة فقط إذا كانت منطقية</li> <li>• متحمس ولديه طاقة كبيرة للعمل</li> <li>• يفضل أن يكون المرء صادقاً على أن يكون بارعاً</li> </ul>

ب- المدرك بجواسه ( التحري ) perceiver	أ- الحكم judger
<ul style="list-style-type: none"><li>• يترك الاختيارات مفتوحة دائماً... يجب التحري وأخذ المعلومات</li><li>• غير حاسم ويغير من أهدافه كلما حصل على معلومات جديدة</li><li>• مبدؤه: استمتع أولاً ثم قم بالعمل لاحقاً فالوقت طويل أمامك</li><li>• تلقائي مرن... يتكيف بسرعة مع الظروف المحيطة ومع أي وضع جديد</li><li>• يهتم بمراحل التنفيذ وليس النتيجة النهائية للعمل</li><li>• بطيء في التنفيذ... يستمتع بأن يبدأ في المشروعات لا أن ينهيها</li><li>• يترك حياته مرنة لكل الاحتمالات... المواعيد مرنة جداً</li><li>• يحب المفاجآت ويؤخر كل شيء لآخر لحظة... تلقائي وعفوي</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• يجب أن يحسم الأمور .. ويشعر بسعادة</li><li>• كبيرة بعد اتخاذ القرارات</li><li>• العمل أولاً ثم الراحة والاستجمام...</li><li>• يصنع الأهداف ثم يسعى إلى تحقيقها</li><li>• حاسم لا يتردد كثيراً... يرى الوقت ضيق</li><li>• باستمرار، صارم في مواعيده</li><li>• يجب معرفة تفاصيل الأحداث</li></ul>

ملحق رقم ( ٤ )

اختبار مايرز لتحديد نمط الشخصية

1. أنا عادة أكون أكثر نشاطا عندما:

- أكون مع الآخرين
- أفكر مع نفسي

2. حينما تقودني الصدفة إلى لقاءات اجتماعية، فإن نشاطي وحيويتي تزداد:

- في نهاية اللقاءات، وقد أكون آخر شخص يغادر.
- في بداية اللقاء ثم أشعر بالضجر والملل سريعا وأرغب بشدة للعودة إلى المنزل.

3. أي الاختيارين الآتين، تتراح معه أكثر:

- الذهاب مع الأصدقاء إلى مكان به الكثير من الأشخاص في وجود فرصة للتفاعل معهم مثل الأندية أو الحفلات.

- الجلوس في البيت مع الأصدقاء والقيام أقوم بعمل شيء خاص لوحدها مثل مشاهدة فيديو أو التلفاز أو تناول وجبة عشاء معاً.

4. عندما أكون مع أصدقائي فإنني:

- أتكلم كثيراً.
- أكون منصتاً ومتحفظاً حتى أشعر بالراحة معهم، وعندما قد أبدأ بالحديث معهم.

5. الطريقة التي تعرفت بها على غالبية أصدقائي:

- في الخارج عندما كنت أقوم بإنجاز بعض الأعمال، مثل الحفلات أو الأندية أو العمل والنشاطات الترويجية وغيرها.
- عندما يقدمني أصحابي الحميمين أو أفراد عائلتي لهم.

6. لدي:

- الكثير من المعارف والأصدقاء.



○ القليل من الأصدقاء ولكنهم في غاية التقرب مني.

7. عادة ما يشاع عني أنني:

○ كثير الكلام وقليلاً ما أجلس صامتاً.

○ قليل الكلام وأميل للاستماع أكثر.

8. أنا أفضل أن أجمع المعلومات عن طريق:

○ خيالي وتوقعاتي لما يمكن أن يكون.

○ إحساسي بالواقع وبالمكان الحالي والزمن الحاضر.

9. أنا أثق أكثر:

○ في إحساسي والحدس وفهم معاني الأمور.

○ في الملاحظة الدقيقة والمباشرة للأشياء والتجارب العملية الواقعية.

10. عندما أكون مع أصدقائي، فأنا أفضل التحدث عن:

○ المستقبل وكيفية ابتكار الأشياء وتطويرها واحتمالات الحياة ؛ مثال : أتكلم عن الاختراعات العلمية الحديثة أو

عن أفضل

الطرق للتعبير عن مشاعري وأحاسيسي.

○ الأمور الواقعية والمادية والعملية ( الزمن الحاضر والمكان الحالي) ؛ مثال : قد أتكلم عن تفاصيل رحلة جميلة

قمت بها أو

تفاصيل ملابس أو طعان أو غيره.

11. أنا من الأشخاص الذين يفضلون أن يفهموا:

○ الصورة الكلية أولاً.

○ التفاصيل أولاً.

12. أنا من الأشخاص الذين يفضلون:

- العيش في عالم من الخيال والأحلام بدلا من الواقع.
- التركيز على واقع الأشياء بدلا من تخيلها.

13. أنا في العادة:

- استطرذ دائما في وصف الأشياء وذكر كافة التفاصيل.
- لا أميل للمبالغة وأفضل ترك الأمور تسير على طبيعتها.

14. في علاقتي مع الآخرين، فأنا أعتقد أنه:

- هناك مكان للتطوير وللتحسين دائما.
- إذا لم يكن هناك خلل في العلاقة، فلا داعي للإصلاح.

15. غالبية قراراتي تعتمد على:

- عواطفني بشكل أساسي (ما أحب أو أكره) وأحيانا مع استخدام القليل من العقل والمنطق.
- عقلي في المقام الأول وأحيانا بعضا من عواطفني.

16. أستطيع أقول ان شعوري أقوى تجاه:

- احتياج الآخرين للدعم وللتعاطف.
- خروج الآخرين عن لغة المنطق والعقل.

17. عندما أقطع علاقتي مع أحد أصدقائي أو معارفي، فإنني:

- أترك لمشاعري العنان وأجد قطع العلاقة شيئا صعباً ومؤلماً.
- عندما أقرر ذلك، فأنا أقطع العلاقة بدون تردد رغم أن ذلك قد يضايقني.

18. في علاقتي مع الآخرين، فأنا أستطيع:

- أن أتوافق عاطفياً، كما أنني أمتلك القدرة على التعبير عن مشاعري وأحاسيسي دون تفكير.

○ أن أتوافق عقلياً، كما أنني امتلك القدرة على التواصل الفطري والنقاش بصورة منطقية ومرتنة.

19. عندما يحدث اختلاف في وجهات النظر بيني وبين أحد أصدقائي، فأنا:
- أبذل كل ما أستطيع حتى لا أخرج مشاعره، ولا أتفوه بأي كلمة من شأنها أن تؤذي مشاعره.
  - أعبر عن رأيي فيه بصراحة وبطريقة مباشرة لأني على يقين أن الحق حق.
20. أكثر الناس من حولي يميلون إلى الاعتقاد بأني:

- حساس ودافئ المشاعر.
- منطقي وصريح في كلامي.

21. أنا أرى أن غالبية خلالي ونقاشي مع الآخرين، يحدث:

- بصورة ودية.
- بصورة يغلب عليها الطابع العقلي والرغبة في إثبات أنني على حق.

22. إذا كان لدي مال ووقت ودعائي صديق لي للسفر معه، فأنا في العادة:

- أراجع جدول أعمالي أولاً، قبل اتخاذ قرار السفر.
- أحزم حقائلي فوراً وأسافر معه بدون تفكير.

23. عندما أذهب للقاء صديق لي، فأنا:

- أتضايق كثيراً إذا تأخر عن مواعده.
- لا أشغل بالي كثيراً بالأمر، لأنني من الممكن أن أقع في نفس الخطأ أيضاً.

24. الأفضل بالنسبة لي:

- أن أعرف مسبقاً بتفاصيل اللقاء (أين سوف أذهب، ومن سوف يكون هناك، والمدة التي سأقضيها هناك، وماذا سوف ألبس، ... إلخ).
- لا أفكر في الأمر، وأترك الأمور تسير على طبيعتها وبدون تخطيط مسبق.

25. بالنسبة لي أفضل ان يكون أسلوب حياتي قائم على :

- جدول مواعيد وتنظيم مسبق.
- التلقائية والعفوية.

26. عند وجود موعد بيني وبين مجموعة من أصدقائي، فإنه غالباً أن :

- أحضر في الموعد والآخرين يتأخرون.
- أحضر متأخراً والآخرين يحضروا في الموعد.

27. أنا أميل أكثر إلى أن :

- أحسم أمري وأصل إلى قرارات محددة.
- أترك خياراتي مفتوحة وأن أجمع المعلومات.

28. أنا من الأشخاص الذين يفضلون أن :

- يستمروا في عمل محدد حتى إتمامه.
- يستمتعوا بعمل أكثر من شيء في الوقت نفسه.

ملحق رقم ( ٥ )

الانماط الشخصية الستة عشر حسب مايرز

ملحق رقم ( ٥ )

الاحتمال الأول			
منفتح	حدسي	مشاعري	حكم
( أخصائي العلاقات العامة )			

- لديه قدرة عجيبة على فهم الآخرين وقيادتهم
- أهم شيء في حياته هو علاقته بالآخرين... يهتم جداً بهم وبكلامهم ويفهم الناس جيداً
- يستطيع بسهولة قراءة الآخرين ويؤثر فيهم بالتالي بسهولة أيضاً. يستطيع أن يقود مجموعة أثناء النقاش بكل سهولة بغض النظر عن نوعية من أمامه من الناس
- لديه مشاعر فطرية فياضة ومتأججة... رقيق ومرهف الحس، لا يضايق أحداً أو يجرحه
- سريع الاستجابة للثناء والمدح، وأيضاً النقد ويأخذ النقد بصورة شخصية... وأحياناً يسبب نفور الناس منه
- يساعد الآخرين في الوصول إلى ذواتهم... يذكر لك حقائق عن نفسك قد لا تعرفها أنت، ويذكر لك كيف تستخدمها
- سمعته طيبة مع الجميع لا يتقاتل مع أحد... طاهر وطيب القلب. سلامه رقيق ولا تكاد تحس بيده عندما يضافحك
- يساعد الآخرين ويدعمهم ويطورهم ويوظف قدراتهم... قائد ملهم وتابع مخلص أيضاً
- مميز ومشهور... خصوصاً في المسائل النفسية
- مبدع قوي وذو بصيرة ناقبة... نظرتة مستقبلية ومثالي
- محاضر ممتاز خصوصاً فيما يتعلق بالاستشارات النفسية والعلاقات اليومية

الاحتمال الثاني			
مدرک بحواسه	مشاعري	حدسي	منفتح
( الملهم )			

- شعاره في الحياة: كل شيء ممكن. يعتقد أنه يستطيع أن يفعل أي شيء، وهذا صحيح إلى حد كبير
- علاقته طيبة مع الناس فهو لا يستطيع العيش بدون الناس. يحس بالملل والاكتئاب إذا جلس وحيداً
- عنده قدرة عجيبة على رؤية الاحتمالات والتنبؤ بالمستقبل
- مبدع ولديه مليون بديل ومليون احتمال ويستطيع وصفها كلها بدقة متناهية
- عنده حس راقي ويفهم الناس بطريقة عجيبة. صاحب مشاعر دافئة رقيق القلب... ولا يتقاتل مع أحد
- يفهم تعقيدات النفس البشرية بمنتهى البساطة، وأيضاً يفهم تعقيدات النظريات العلمية بمنتهى البساطة... لكنه يميل إلى الجانب الإنساني أكثر
- قدرته عالية على التأقلم والتلقائية والليونة والاستجابة لأي طارئ جديد
- حماسي جداً وحماسه مُعدي... سرعان ما ينتشر ليصيب الآخرين
- صاحب روح عالية، متطلع ومبدع... صاحب خيال واسع وعبقري
- منطقي خصوصاً فيما يتعلق بالناس
- شرطه الوحيد للتعامل مع المشكلات: هو أن تحوز على اهتمامه، وأما ما لا يتفاعل معه فثق تماماً أنه لا يفهمه
- كلمة السر في التعامل معه: أن تسأله ماذا يمكن أن نفعلي في...؟
- سريع الوصول إلى الحلول... وعلى استعداد دائم لمساعدة أي شخص يطلب مساعدته
- حياته اليومية مع الناس... ولا يستطيع العيش بدونهم
- لديه القدرة على صنع المستحيل في ثوان معدودة... عبقر في اختراع الأفكار والبدائل
- يضع أسباب منطقية لأي شيء يريد... وأسبابه وجيهة للاعتذار
- لا يُحضر لأي موضوع بل يرتجل دائماً
- يجب أن يتقبل الناس عمله وأن يثنوا عليه... فكل ما يطلبه هو كلمة حلوة
- سريع الكلام والحركة والمشحي... وطاقته جبارة
- يكفيه الإشارة لكي يفهم ما تريد... وكثرة كلامك قاتلة بالنسبة له
- من السهولة قيادته والتعامل معه

الاحتمال الثالث			
منفتح	حدسي	مفكر	حكم
( قائد مُلهم )			

- علاقاته عريضة مع الناس... له بصمات ساحرة على من حوله
- صاحب قدرات هائلة... مبدع عبقرى وملهم
- قدرته عجيبة على تخيل المستقبل... ثم تنفيذ ما يتخيله على أرض الواقع
- قوته في تفكيره... فهو منطقي عقلاني، ومنظم
- تتقد مواهبه كمدير تنفيذي وكقائد ميداني
- يستمتع بالتحدي إلى أقصى درجة
- لسان حاله دائماً: كل شيء على ما يرام... كل شيء تحت سيطرتي
- كل شيء عنده يحتاج إلى إدارة وقيادة إلى أن يحقق الأهداف المرجوة منه
- صريح جداً... يقول ما يعتقده بصراحة ولا يقصد بذلك الإهانة... لكنه يرى أن هذا هو الحق والعدل
- حاسم صارم وقوي... لا يؤجل ولا يسوف
- يقود الجميع، والكل يلهث خلفه لسرعته... قيادي في أي مكان وفي أي نشاط... يطور من حوله ويفهمهم
- عبقريته في الإدارة... يفهم دقائق الأمور وينظمها
- لديه مهارة عجيبة... في أي عمل يتطلب التفكير والتحليل المنطقي
- سريع الوصول للحلول، وحلوله منطقية ومرتبطة
- الإثارة والتحدي وصنع المستقبل... هي حياته
- قدرته عجيبة على مخاطبة الجماهير
- اهتماماته متعددة. يجب أن يضيف معلومة جديدة لخبرته كل يوم وبالتالي فهو دائماً في تطور مستمر
- يجلس مع الجميع... الصغير والكبير، الغني والفقير... ويخرج منهم بالحكمة
- لديه ميل فطري للقيادة والتنظيم والتقاط الخلل ومحاولة إصلاحه
- يصنع النظريات من خياله ويطبقها في الواقع العملي
- هو رجل بأمة كاملة... ( وحده )

الاحتمال الرابع			
مفكر	مفكر	مفكر	مفكر
مدرك بحواسه		مفكر	مفكر
( المبدع )			

- علاقته بالناس عريضة... ويستمد طاقته من التفاعل مع الناس
- مبدع من الطراز الأول... يتكلم في أكثر من موضوع في وقت واحد
- تلقائي... سريع الكلام. يتكيف مع أي وضع وتفكيره منطقي
- يجيد عمل أشياء كثيرة ويربط بينها جميعاً بخيط واحد وبسهولة
- حاذق مبدع، ماهر وملاح... ذكي للغاية، يرتحل ولا يحضر لأي موضوع
- يستمتع بوجوده مع الآخرين... ويستمتع الآخرون بوجوده بينهم
- يستمتع بالنقاش المنطقي وقدرته فائقة في الحديث والإقناع
- واسع الحيلة ولديه حلول كثيرة خصوصاً في المشاكل الجديدة والصعبة
- يكره الروتين والنظام لأنه يقيد حركته
- يتحرك من أمر مثير إلى أمر مثير آخر بسرعة وكفاءة
- لديه الأسباب المنطقية المقنعة لأداء أي عمل يريد
- يرى العلاقات والارتباطات بين الأشياء ( الكليات)، وينظر للعالم من حوله نظرة عامة... يبحث عن
- الفرص المتاحة والبدائل الممكنة والاحتمالات المتعددة
- يتنبأ بالأشياء ولديه رؤية مستقبلية واضحة
- لديه قدرة كبيرة على أن يفهم كيف يعمل النظام بالتفصيل وبالترتيب خطوة بخطوة... ويفهم أيضاً
- التداخلات بين الخطوات
- يحب المغامرة والتحدي ولديه قدرات إبداعية هائلة



الاحتمال الخامس			
منفتح	حسي	مشاعري	حكم
( مقدم العناية للآخرين )			

- مشاعره فياضة وقلبه رحيم... يتفاعل مع الناس، شعبي يحس بمعاونة الناس
- صاحب ضمير حي وله نظرة صائبة... همه أن يساعد الناس في كل مكان
- يحتاج إلى الانسجام مع من حوله، وإذا وجد في مجموعة لا ينسجم معها فإنه يتضايق ولا يستطيع أن يعبر عن نفسه
- لا يحب أن يضايق أحداً أبداً، ولديه قدرة عجيبة على صنع هذا الانسجام والتناسق
- قدرته مذهلة على ربط الناس بعضهم ببعض وصنع الانسجام فيما بينهم
- دائماً مشغول بعمل الخير للناس ويعمل بشكل أفضل إذا قدره الآخرون وشجعوه
- حازم صارم، ينظم الأمور وينظم الناس لكي ينجزوا الأهداف في الوقت المحدد
- صاحب ولاء شديد ووفاء نادر حتى في أحلك الظروف
- يهتم بكل الأمور الصغيرة والكبيرة
- يتوقع من الآخرين أن يكونوا مثله
- يحب الثبات ويكره التغيير... يجب أن يحس بالأمان وثابت على مبادئه دائماً
- اجتماعي منطلق... أصحابه كثير... يألف الناس ويألفونه، موجود في المناسبات دائماً... يهتم بأهله القريبين جداً وأيضاً بجيرانه... يقدر ظروف الآخرين
- لا يطلب أكثر من كلمة ثناء أو شكر من الآخرين على ما قدمه لهم
- حسن المظهر... أنيق ولبق
- يتأقلم مع النظام الإداري والروتين
- يجب التعامل مع الجانب الإنساني... ويتعد عن الأمور المادية

الاحتمال السادس			
مدرک بحواسه	مشاعري	حسي	منفتح
( المنجز للعمل )			

- علاقات عريضة مع الآخرين... تلقائي مرح ويتأقلم مع الناس
- واقعي بحث يثق بالتجربة ولا يحب التغيير
- إحساس مرهف... قلبه طيب لين ومرن
- ودود ومرح... يستمتع بأي شيء في الحياة، واقعي ويتقبل الوضع كما هو
- يبحث عن الإنجاز في العمل والنتيجة الواقعية
- لا يحب الخيال ولكن يحب ما يراه بعينه ويحسه بحواسه
- ماهر في الأوضاع التي تتطلب بديهة
- يدخل المرح والسرور في نفوس الآخرين... ومجلسه لا يمل أبداً
- يحب اللعب والتلقائية... يحب الرياضة والمرح واللعب... وصاحب نكتة
- النظام الإداري يضايقه ( يكره الروتين ) لأنه يحب الحرية ويرفض أن تتحكم القوانين في حياته
- يستمتع بما يعمل به ( صاحب مزاج عالي جداً )
- قليل الفوضى... لأن الفوضى تقلل من المتعة عنده
- يحب الآخرين... كريم متفائل دافئ المشاعر وعطوف
- يتعلم بالممارسة العملية... وليس بالقراءة والمحاضرات ( يتعلم بيده )
- واقعي... يرى الحقائق ويراقب الأحداث والأوضاع من حوله
- رسول السلام بين المتخاصمين
- لديه مهارة في تحريك الناس للتعامل مع المشاكل بإيجابية
- قوي منفتح على الآخرين... يتفاعل مع الناس دائماً
- مفكر عقلائي... منطقي وجاف المشاعر نسبياً
- يحلل الواقع ويزنه بصورة منطقية
- صارم وحازم في قراراته وسريع في اتخاذ القرار... واضح وصريح ولا يهاب شيئاً
- ينظم الأمور ويدير النشاطات بصورة رائعة... الحارس الأمين
- بعد ٣ ثوان يقرر هل يكمل معك الحوار أم لا...
- لديه ميل فطري للقيادة وهو جدير فعلاً بالقيادة
- مهارة كبيرة في إدارة العمل... ويحسم الأمور بكفاءة
- يتحرك بسرعة لتطبيق القرارات المتفق عليها ولا يثنيه عن عزمه شيء مهما كان
- لا يبالي بالمواضيع غير المفيدة ولا يضيع فيها وقته
- مدير جيد... ينظر نظرة منطقية وغير عاطفية... واضح ( ليس عنده لف ولا دوران )
- ينظم الأوضاع من حوله ويرتبها... صاحب حجة حاضرة ومقنع

الاحتمال السابع			
منفتح	حسي	مفكر	حكم
( الحارس )			

- يتوقع من الآخرين أن يكونوا مثله... يتعب جدا إذا كان من حوله مهملين وغير منظمين
- الناس يرونه جافاً ويجب السيطرة على الآخرين وإجبارهم على أن يكونوا مثله
- يقدر الكفاءة والتميز... ( في تلاميذه )
- موضوعي للغاية في فهم وحل المشكلات
- لا يصبر طويلاً على الفوضى والتسيب والإهمال... منطقي يرفض أنصاف الحلول
- نادراً ما يأخذ الأمور بصفة شخصية... ويقدر الكفاءة فقط دون غيرها
- يستطيع أن يعمل لوحده... الناس يستمدون قوتهم منه... ولسان حاله: ( أنا لا أحتاجكم بل أنتم الذين تحتاجون إليّ )
- صاحب ضمير حي... ويمكن الاعتماد عليه لأبعد الحدود
- يتكلم بطلاقة وواثق جداً من كلامه... عنده قدرة عجيبة على تأكيد وجهة نظره
- كن قليل الكلام معه... وكن مرتباً ومنظماً في كلامك
- كن حازماً وصارماً في التعامل مع هذه الشخصية... لأنه سوف يقدر ذلك منك إذا كنت على حق

الاحتمال الثامن			
مفتوح	حسي	مفكر	مدرك بحواسه
( الفاعل )			

- علاقاته عريضة مع الناس... يستمد طاقته وحيويته من التعامل مع الآخرين
- واقعي صاحب تجربة عملية... ويعيش اللحظة الحالية
- الخيال ليس له معنى عنده مادام ليس منه فائدة... لسان حاله: ( أرى بعيني وأحس بحواسي )
- منطقي وعقلاني... مرن متكيف مع الأوضاع الجديدة
- مرح وتلقائي... لا للملل في الحياة وفي العلاقة مع الآخرين
- لديه مهارة طبيعية في حل المشاكل... ويستمتع بحلها
- يجمع بين المشاكل... ويربط بينها ويقرأ ما بين السطور... ثم يحلها بشكل منطقي
- يجمع بين المتناقضات ويوفق بينها بلا تناقض
- يفضل الإثارة والحركة... مجازف ويستمتع بما هو آت... يفضل الأمور الرياضية والأشياء اليدوية
- يستطيع أن يرى دقائق الأمور ويلفت للتفاصيل وتثير اهتمامه
- صاحب ذوق فني عالي... يحب الهدوء والصوت الخافت والرائحة الحلوة والمنظر الجميل
- يبحث عن النتائج ويجب أن يراها
- لديه قدرة عالية على التحمل والتأقلم مع الواقع كما هو
- عنده مهارات يدوية... وصاحب حرفة
- يكره الشرح ويفضل المختصر المفيد، ثم بعد أن يسمع يعطيك اقتراح في كلمتين... يكره الجدل والنقاش
- لديه لطافة وسماحة ورقة ولذلك يميل الناس للتعامل معه والتقرب إليه... وأيضا لأنه مرح ويجب اللعب
- لديه طاقة جبارة وقدرة فائقة على حل المشكلات
- لا يحب الروتين والقوانين... ولكنه يفضل الحرية
- لديه قدرة عجيبة على جعل الصعب سهلاً
- عبقرى ومخترع
- لديه رغبة قوية في الحياة... ويجب أن يستمتع بالحياة ومباهجها

الاحتمال التاسع			
منطوي	حدسي	مشاعري	حكم
( الحامي )			

- محافظ... يفكر أولاً ثم يتفاعل مع الحدث
- لا يبدأ الكلام ولكنه يرد عليه... غامض وقليل الكلام... علاقاته محدودة، يميل للهدوء وللجلوس وحيداً
- صاحب حس راقى... يشعر بالناس ويفضل أن يخدم الآخرين
- يحمي الناس من الوقوع في الخطأ
- يحقق النجاح عن طريق الإصرار والثبات على المبدأ... ومبادئه ثابتة وواضحة
- أفكاره من فهمه وليست تقليداً لأحد... عنده خصوصية في شخصيته ( غير مقلد )
- يجب أن يعمل ما ينبغي عمله... ( المفروض أن نعمل كذا )
- يضع كل جزء من اهتمامه في العمل
- قوى للغاية وصاحب ضمير حي
- يحترمه الناس لصلابة مبادئه ولوضوح الرؤية لديه
- صاحب مهارة في تقييم أي موقف وخصوصاً فيما يتعلق بالناس
- يستطيع أن يفهم ما في داخل نفسك... وهو متأكد من قدراته هذه
- يفهم الأشياء المعقدة بكل وضوح... خصوصاً ما يتعلق بالنفس البشرية
- مؤمن بمبادئه... ويثق في إيمانه هذا جداً
- الحدس والإلهام من أهم قدراته
- عنده قدرة كبيرة على تحفيز الناس في العمل
- لا يحب التفاصيل... ولكن يفضل الصورة العامة للأمور
- ولاؤه كبير لأصدقائه ولعمله... والتزامه عميق بمبادئه وعقيدته
- عنده نظرة مستقبلية... وبصيرته نافذة... خياله خصب
- القياس والتشبيهات والأمثلة كثيرة في حياته
- حساس عاطفي... طيب القلب

الاحتمال العاشر			
منطوي	حدسي	مشاعري	مدرك بحواسه
( المثالي )			

- غامض ومحافظ... كتوم وهادئ...علاقاته محدودة... ولا يبادر الكلام
- صاحب الهام وخيال... عمق في التفكير الإبداعي ولكن في داخل نفسه
- صاحب قلب رقيق لأبعد الحدود وهذه هي مشكلته مع الآخرين... لأنهم دائماً ما يقللون من قدراته ويظنونهم ضعيفاً... ولكنه ليس ضعيفاً، بل يفضل ألا يضايق أحداً... قوى جداً ولكن داخل نفسه يفهم الناس... ويفهم تعقيدات النفس البشرية جيداً
- لديه قدرة عالية جداً على المرونة والتكيف
- مثالي في رؤيته وتصرفاته وحياته... لا يضايق أحداً ولا يتقاتل مع أحد
- يراقب الأوضاع من حوله في هدوء
- صاحب ولاء ووفاء عالي جداً... دافئ المشاعر... وذو قلب رحيم
- يحب الناس في داخله ويحمل في داخله مبادئ وقيم عالية، والناس لا يحملون مثل هذه المحبة... وهذه المبادئ توقعه في صراع مع نفسه ومع الناس لأنهم يتصرفون عكس ما يتوقع
- متكيف من... هادئ ولكنه فضولي جداً... سريع في الوصول إلى الاحتمالات
- لا يميل إلى القيادة بل إلى الإتياع... يفضل أن يكون مع الجماعة ( في رأيه )
- عميق التفكير داخل نفسه... وشديد التركيز فيما يفكر فيه
- يلاحظ الفروق الدقيقة بين كلام الناس وأفعالهم... وقيم الناس تقيماً صائباً ودقيقاً
- يتحمل أكثر من طاقته... ويتكيف مع كل الضغوط
- يميل إلى الشعر والأدب... وعلوم الإنسان... والنفس البشرية
- لديه طاقة جبارة للتركيز في العمل... ولكن داخل نفسه ( يعمل بصفة مستمرة )
- محافظ... لا يتحدث كثيراً عن خصوصياته وأموره الشخصية
- يقدر وبشدة العلاقات مع الناس... ولا يحب العلاقات السطحية
- يجب تبادل المنفعة ( ساعدني وأساعدك )

الاحتمال الحادي عشر			
منطوي	حدسي	مفكر	حكم
( العالم )			

- محافظ، علاقاته قليلة... يستمع أكثر مما يتكلم ولا يبادر بالكلام
- صاحب رؤية إبداعية... يثق بالإلهام .. يرى المستقبل ولديه نظرة بعيدة المدى
- يقدر المنطق والعقلانية... يفهم الارتباطات بين الأمور والعلاقات بينها
- يقدر وبشدة المهارة والإتقان، والإبداع والمكانة الاجتماعية... ويكره الإهمال والتسيب
- أفكاره وآراؤه تنبع من داخله ولا يقلد أحداً... يتميز بالاستقلالية عن الآخرين
- أفكاره دائماً متطورة ويجب الحديث عنها
- لديه قوة في تنظيم العمل... في دقة عجيبة
- ناقد بطبعه... يرى الخلل ويسعى لإصلاحه
- لديه عزيمة قوية... ولديه مستوى عال من الكفاءة والإتقان
- يجد من يتفاهم معه قليلون
- رؤيته جلية للاحتتمالات المستقبلية... وهو ناجح في إنزالها على أرض الواقع وتنفيذها بصورة دقيقة
- يستمتع بالتحديات الفكرية المعقدة والمتشابكة لأنه يستطيع استخدام قدرته على التفكير والإبداع
- يضع تصوراً كاملاً للخطة المستقبلية... صاحب مهارة عالية في التخطيط بعيد المدى
- يقدر المعرفة والعلم في نفسه وعند الناس
- يتوقع من الآخرين الكفاءة... ويتضايق من التسيب والإهمال
- يكره الغموض ويجب الوضوح
- يثق في نظرته للأمور وحكمه عليها
- قدرته عالية على اتخاذ القرارات الصعبة
- يقيم ويدرس كل شيء بعين ناقدة لإصلاح الخلل
- هادئ الوجه والمعاني... وكذلك هو في تفاعله مع الأمور
- حازم حاسم... وواثق من نفسه
- يميل إلى أن يسمع ولا يبدأ الكلام... يفكر بعمق داخل نفسه
- واضح المعالم في حياته... خط سيره واضح
- عقلائي ومحاييد في نقده من أجل إصلاح الخطأ... إيجابي
- يكره الروتين والنظام البيروقراطي... لأن ذلك يقيد قدراته الإبداعية ولا يستطيع أن يعبر عن نفسه

الاحتمال الثاني عشر			
منطوي	حدسي	مفكر	مدرك بحواسه
( المفكر )			

- عبقرى من الطراز الأول... وحلال المشاكل بطريقة عبقرية إلى أبعد الحدود
- من أفضل الناس في التخطيط الاستراتيجى
- محافظ بطبعه قليل الأصدقاء... من أهم أمور حياته الاستقلالية... ولا يجب التدخل في أموره الخاصة
- صاحب خيال وإبداع ورؤية مستقبلية
- النقطة الأساسية فيه... أنه مفكر من الطراز الأول
- هادئ في حياته... قليل الكلام عن أسرار الشخصية
- متعته ملاحقة النظريات العلمية... وتحليلها والتفكير فيها
- يحل المشاكل عن طريق المنطق والعقلانية والتحليل العلمى المنهجي
- يهتم بالأفكار وليس التعامل مع الناس... لا يحب المنتديات والمجتمعات المفتوحة
- واضح مع نفسه... ويعرف ما يريد جيداً
- غير غامض... واضح الملامح في حياته
- يعشق الإتقان والكفاءة... ويكره الإهمال والتسيب
- يتوقع من الناس أن يكونوا مثله
- ناقد لكل شيء تقريباً، ويبحث عن إصلاح الأخطاء... مستقل بذاته، ولا يعتمد على أحد ( يعيش لوحده )
- فضولى ويهتم بالجديد دائماً
- يتفاعل مع الأحداث ويتفجر حيوية ونشاطاً
- لديه رؤية منطقية قوية... بحيث يصل إلى لب الموضوع وأساس المشكلة
- قدرته فائقة على حل المشكلات الصعبة بصورة عبقرية ومحايدة ومختصرة... بطريقة منهجية وعقلانية
- يسأل أسئلة قوية وصعبة... لأنه يتحدى نفسه قبل أن يتحدأك
- نقاشاته فكرية من الطراز الأول... سريع البديهة وحاضر الفكرة
- لديه ميل طبيعى لبناء نظام منطقي وعقلاني لتفسير الأحداث
- يكره بشدة الروتين... ويحس أنه في سجن
- يفضل قول الحقيقة... ويكره اللف والدوران
- يفضل عدم السيطرة على الآخرين... وعدم فرض وجهة نظره عليهم
- هادئ محافظ قليل الكلام... إلا في المواضيع التي تخصه ويهتم بها
- يرفض أن يتدخل أحد في أموره الشخصية بدون إذنه... يضع حدوداً لتعامله مع الآخرين



الاحتمال الثالث عشر			
منطوي	حسي	مشاعري	حكم
( الحاضن المرئي )			

- لا يمكن الاستغناء عنه... لا في البيت ولا في العمل ولا في أي مكان
- كلمتي عهدي وأهم من أي قانون... والكرم عنده أسطوري
- خدمة الآخرين قبل المصلحة الشخصية... إحساسه بالمسؤولية فطري من داخله
- محافظ قليل الكلام، عميق الفكرة داخل نفسه... عملي مرتب ويجب التفاصيل
- أهم مميزاته أنه واقعي... يعيش الواقع بحواسه ولا يحب الخيال
- حازم صارم وصاحب قرار... يميل أن يكون في موقع القيادة
- ودود عطوف وصاحب ولاء... ضميره حي بصورة فطرية
- إذا قال نفذ ما قال مهما كان... يمكن الاعتماد عليه إلى أقصى درجة
- يعمل بلا كلل ولا ملل، يتحمل الألم والضغط... يقدر مشاكل الآخرين وأحاسيسهم
- يهتم بالجميع... صغيرهم وكبيرهم، غنيهم وفقيرهم... بمشاعرهم وتفاصيل حياتهم
- عنصر ثبات في أي مكان يوجد فيه... لا يتغير ولا يتلون، واضح ومستقيم
- لا يهتم بالأمر العلمية الفنية... يهتم بالتفاصيل الدقيقة المادية والإنسانية مثل نبرة الصوت وتعبير الوجه وحركة الجسم
- يحب الدين والأصول والثبات في الأمور... يحب المبادئ والقيم بشكل كبير
- عنده خزانة كبيرة من المعلومات والخبرات العريضة
- متواضع هادئ الطباع... صلب من الداخل وقوي
- ملتزم بواجباته خصوصاً في الدين والتقاليد... وبطريقة علمية ودقيقة ومفصلة
- يحب أن يتعلم وأن يعلم
- لديه آراء واعتقادات قوية... لأنها مبنية على أساس متين من المبادئ والقيم الثابتة والصلبة
- لديه وفرة من الخبرات... ولكن في داخل نفسه وسوف تعرفها فقط إذا سألته
- يحترم نظام العمل المتعارف عليه ( الرئيس رئيس، والمرؤوس مرؤوس )... لأن هذا هو المنطق في رأيه
- يحترم النظام الإداري... ويحترم القيادات
- يفضل الثبات ولا يحب التغيير. إلا إذا كان من وراءه فائدة له وللآخرين، أو إذا كان التغيير أكثر كفاءة من النظام السابق
- يتعامل مع الناس من كل فئاتهم... وبرغم ذلك فهو لا يصدق أي كلام يقال له
- قوته في أن يعرف... هل الذي أمامه صادق أم كاذب... وفي ثوان، وقد لا يظهر ذلك لك ولكنه يعرف ( لا يخدعه أحد ويعرف أعماق الناس )

الاحتمال الرابع عشر			
منطوي	حسي	مشاعري	مدرك بحواسه
( الفنان )			

- محافظ يعيش في عالمه الداخلي... يفضل التركيز والهدوء والسكينة
- لا يبادر بالكلام ويستمتع أكثر مما يتكلم
- يفضل التفاصيل... ويجب أن يلمس الأشياء بيديه
- صاحب قلب رقيق المشاعر إلى أبعد حد... مرهف الحس خجول بطبعه... يجلس صامتاً في زاوية لوحده
- الآخرين يقللون من شأنه ويستخفون به ولا يعرفون مواهبه... يعتقدون أنه ضعيف وهذا غير صحيح
- يتكيف مع الواقع... مرن تلقائي وعفوي
- لا يحب السيطرة على الناس... لا يجب أن يكون في موقع القيادة، ولا أن يكون مع القائد
- يرى الجمال في الواقع... ويدركه بحواسه في كل شيء حوله
- لا يفتعل مشكلة مع أحد... يتنازل عن حقه من أجل أن يتجنب الخلاف مع الآخرين
- لطيف المعشر وطيب القلب... متواضع جداً رغم قدراته العالية ويرضى بالقليل
- عنده ولاء عظيم... تابع مخلص ووفي
- ينجز الأعمال بهدوء... وتروي وعدم استعجال
- يستمتع بالحظة الحالية التي يعيشها... ولا يفضل أن يستنزف طاقته... حسي وواقعي
- يستمتع بالاسترخاء... ويجب الهدوء... قليل الحركة والنشاط
- دمه خفيف ومرح... ولكن في هدوء
- يجب أن يسمع كلمة طيبة من الآخرين... يفهم الناس ويشعر بهم
- إحساس عميق بالالتزام بواجباته تجاه الآخرين
- حس عميق بالمبادئ والقيم... عفيف أمين... لا يسأل شيئاً من أحد
- يفضل أن يضيف السعادة على الآخرين في العمل... ولكن في هدوء
- يكره الروتين... فهو قاتل بالنسبة له
- يمكن الثقة فيه لأنه لا يخون أبداً
- مراقب للأوضاع وللواقع من حوله... خصوصاً فيما يتعلق بمصلحة الناس
- عملي ولا يحب الخيال... يركز على الحقائق الملموسة
- لديه ميل فطري نحو المشاعر... ميل طبيعي لرؤية الجمال في الطبيعة من حوله
- ذو قدرة كبيرة على الاحتمال

الاحتمال الخامس عشر			
منطوي	حسي	مفكر	حكم
( مؤدي للواجب )			

- يظلمه الكثير... لأنهم لا يعرفونه حق المعرفة ويعتقدون أنه معقد
- محافظ كتوم وهادئ... يستمع أكثر مما يتكلم، ولا يبادر بالكلام... وعموماً كلامه قليل جداً
- واقعي حسي... يرى الواقع بحواسه ويعيش اللحظة الحالية
- يفضل تفاصيل التفاصيل... والإتقان هام عنده... يتعامل مع الأرقام والحقائق بسهولة
- عادل منصف، محايد صارم... حاسم وجاد جداً جداً... المرح في حياته قليل جداً
- حياته منظمة إلى أبعد حد... هادئ يركز بشدة وبدقة في عمله
- يقصد ما يقول، ويقول ما يقصد... واضح إلى أبعد الحدود
- أي مؤسسة تعتمد أساساً على هذا الإنسان... لأنه صارم في تطبيق خطة العمل مهما كانت، ولأنه ثابت قوي للغاية
- عنده كلمة شرف، فإذا قال يلتزم بكلامه مهما حدث
- يفضل أن ينظم الأمور من حوله
- أهل للمسئولية... من الطراز الأول
- قوته في التزامه بمبادئه، وإحساسه بمسئوليته... ولاؤه صلب لا يتزعزع
- مخلص جداً يقوم بالمهام الموكلة إليه على أكمل وجه... وبطاقة مستمرة وبلا كلل
- يستطيع مواجهة المعارضين بكل قوة وصلابة... ولا يهاب أحداً
- يفضل أن يعمل لوحده... ولكن أيضاً يعمل ضمن فريق عمل
- يقيم الناس على نتائج أعمالهم... وليس على مكانتهم وأشخاصهم
- احترامه بالغ للحقائق... ولا يحب الخيال
- واقعي... عملي... ومنظم للغاية
- عاقل جداً ومتزن... مستقل في رأيه ولا يقلد الآخرين
- لا يميل للمرح... ويلتزم بالأصول والنظام والترتيب والقانون... يلتزم بالمواعيد
- قوته في صلابته... وهذا ما يكرهه الناس فيه
- متين متماسك... ولا تتنيه المشاكل

الاحتمال السادس عشر			
منطوي	حسي	مفكر	مدرك بحواسه
( صاحب المهارات اليدوية )			

- هادئ جداً ومحافظ، لا يبادر بالكلام... عميق التفكير داخل نفسه
- يتناقش بأقل جهد وأقل عدد من الكلمات
- يراقب الواقع... يعيش اللحظة
- لديه قدرة فائقة على التفكير... مرن وتلقائي... متكيف مع الأحداث
- يشاهد الأحداث من حوله بكل برود... لكنه يقرأ ما بين السطور
- لا يتكلم عن نفسه... غامض وصارم
- عقله يعمل كالكومبيوتر في الدقة والاستمرارية
- محايد وموضوعي... منصف عادل، عقلائي ومنهجي
- أحياناً يكون مرح بشكل غير متوقع
- ممتاز في استنباط أصل المشكلة وتحليلها بشكل منهجي... ثم يعطيك خطة منظمة لحل المشكلة
- يهتم بالسبب والنتيجة... يهتم بالأمور المادية والمهارات اليدوية
- لديه مهارات فائقة في مراقبة الأحداث من حوله
- قدرة كبيرة على التحرك لحل المشكلة بمنتهى الكفاءة... ولكن بأقل جهد ممكن
- لا يحب النظريات ولا الخيال فهو عملي لأبعد الحدود... يكره الروتين والنظام الذي يقيد الحركة
- يستمتع بالتحدي خصوصاً المشاكل المعقدة والكبيرة... ويستمتع أيضاً بحلها
- تغلب عليه المصلحة الذاتية الشخصية... بدون أنانية ولكن بعقلانية
- يتحمل الظروف... ويتعامل مع أنماط مختلفة من البشر... ويؤمن بالمساواة بين الناس
- يغضب من الناس عندما يضيعون وقته... ويكون شديداً صارماً معهم
- يعشق الاستقلالية في حياته... ولا يحب أن يتطفل عليه أحد
- يقرر حياته بنفسه... قراره ملكه فقط
- كثير النقد بطبعه... نقده موضوعي وليس شخصي ( لا يتأثر بالأشخاص )
- قوته في عقله... نبيه ذكي... لمّاح ولا يخدعه أحد
- مفتاح شخصيته في أن تسأله بصورة منطقية عقلانية
- كلامه عقلائي... جاف محايد، ولكن لا يقصد أن يجرح أحداً
- يثق في التجربة... أصحابه قليلون