

## القسم الأول

كيف تُطور معرفتك بالبشر



## الفصل الأول

### أسس نظرية الفراسة

أرجو أن تُغمض عينيك وتفكر بمنزل أفضل صديق أو قريب لديك. هل يمكنك أن تتذكر الصور واللوحات المعلقة على جدرانها؟ كلا...؟ كم مرة زرته في منزله؟ عشر مرات...، عشرين مرة أو ربما أكثر من مئة مرة؟ لا تهتم أو تتأثر إن لم تتذكر تلك الصور المعلقة هناك... لأن هذا هو حال معظم الناس.

إننا لا نلاحظ تماماً، وفي أغلب الأحيان، بعض الأشياء التي ربما نراها مرات عديدة؛ لأنها لا تعني لنا شيئاً. فلو كنت رساماً لأجبت مباشرةً ودون أي تردد عن السؤال المتعلق بالصور واللوحات. إننا نلاحظ أكثر ونعي تماماً الأشياء التي تهمننا أكثر من غيرها.

ما الذي تلاحظه وتتنبه إليه أكثر أثناء تواجدك مع مجموعة من الأشخاص؟ هل تلاحظ أن محدثك يركز على كلامه ويحاول أن يلفت الانتباه إليه بكثرة الإشارات والحركات بيديه؟ أو فيما إذا كان يتكلم بسرعة أو ببطء؟ وفيما إذا كان يجلس وذراعا متشابكتان أو أنه يحرك شيئاً ما بأصابعه باستمرار؟

علك تظن أنك تصغي في المقام الأول، كي تفهم الحديث وتعني معانيه. لكن الواقع هو غير ذلك كلياً. إنك تتأثر أكثر بوضعية جسم محدثك وتعبيرات وجهه وحركات يديه ونبرة صوته.

لقد أظهرت نتائج التجارب التي أجراها علماء وباحثون في مجال التفاهم والتواصل واللسانيات، أن الإنسان يؤثر على الآخرين بالنسب التالية:

- ❖ ٥٨٪ من خلال لغة الجسم وحركاته.
- ❖ ٣٥٪ بنبرة الصوت.
- ❖ ٧٪ فقط من خلال الكلمات ومعانيها.

قد يؤكد لك أحد الأصدقاء، وبكثير من الكلمات المنمقة، كم هو سعيد لترقيتك بالعمل، لكن جسمه يفضي لك بشيءٍ مغايرٍ تماماً. نلاحظ في المعتاد لغة الجسد بوضوح، عندما تكون هناك هوةٍ سحيقة بين الخطابين الشفوي والجسدي. حيث إن محدثينا يتواصلون معنا دوماً على مستويات متفاوتة.

### دربٌ ملاحظتك وانتباهك

ماذا تفيدك هذه المعرفة؟ إنَّ أنت راقبت من حولك بدقة، فستعرف الكثير عن كلِّ منهم، حتى قبل أن يفتح فمه بكلمة؛ لأن طريقة تحرك أحدهم وكيفية إقباله عليك وأسلوب تعامله مع الآخرين، ستنبئُك الكثير عنه. لذا كانت الخطوة الأولى على طريق المعرفة المثلى بطباع البشر، هي شحذ ملاحظتك لهم.

إنَّ ملاحظة الآخرين ومراقبة تصرفاتهم بدقة، ليست بالأمر البدهي أو الهين إطلاقاً. لأن معظم الناس يكونون مشغولين بأنفسهم بالدرجة الأولى عندما يتحدثون إلى الآخرين. فأنت عندما لا تكون متأكداً من مدى تأثيرك بالطرف الآخر، فإنك تفكر بذلك وتلاحظ إن كان ذاك الشخص يتقبلك أم لا. أما عندما تكون شديد الثقة بنفسك فإنك ستترسل بالحديث عن ذاتك وأمورك الشخصية وتنسى بعد فترةٍ وجيزة أهمية الشخص الذي تتحدث إليه. إن غالبية الناس يقعون في مكان ما

بين هاتين النهايتين المتطرفتين. لكن من المؤكد أنك ربما وقعت في هذا الفخ مراراً أثناء حوارك مع شخص ما، وانهمكت بالحديث عن نفسك، ثم بدأت تتساءل عن مدى تأثيرك به. يمكنك هنا أن تسعى لتمرين ملاحظتك للآخرين.

وعليك من الآن إذاً وعندما تتحدث إلى زملاء أو الأصدقاء، ملاحظة الأمور الهامة التالية:

- ❖ كيف يقبل عليك هذا الآخر؟ كيف يحييك؟
- ❖ كم مرة ينظر إليك في عينيك؟
- ❖ كيف يبدو وضعه الجسدي؟ هل هو متوتر أم مرتاح أم أن ثقته الزائدة بنفسه تضغط عليه؟ هل تتبدل وضعية جسمه مع تغيير موضوع الحديث؟
- ❖ هل يتحدث بحيوية، أم بوتيرة واحدة منخفضة باردة؟

هذه بعض النقاط فقط التي يمكن أن تحرضك على مزيد من الملاحظة والتدقيق. وامنح نفسك الوقت الكافي. عود نفسك بالتدرج على مزيد من المراقبة؛ لأنك إن تغيّرت فجأة وفتحت عينيك دفعة واحدة، فإن محدثك سيشتك في ذلك ويستغرب؛ لأنه ما من أحد يود أن يكون مراقباً باستمرار. يكمن فن المراقبة، في أن تلاحظ الأشياء دون أن يلاحظك أحد، أي أن تتنبه لما حولك مع المحافظة على تركيزك على العمل الذي بين يديك. الأمر الذي يحتاج إلى بعض الوقت والتمرين.

لكنك ستلاحظ، أنه ومع مرور الوقت سيقبل انتباهك إلى نفسك وتزداد ملاحظتك للآخرين. قد يثير هذا أعصابك في بعض الحالات. لكنك ستسنى توترك، عندما تركز على محدثك.

## ما الذي يُمكنك أن تلاحظه؟

إن ما يهمننا بالدرجة الأولى، هو مراقبة التصرفات المميزة للبشر، كي تتمكن من تحديد النمط الذي ينتمون إليه. فأنت كلما استعلمت أكثر عن أنماط الشخصية المختلفة، أمكنك أن تلاحظ بسهولة أكثر، ميزات تصرفات الشخص المعني. ستعطيك النقاط التالية البيان الأوضح حول نمط شخصية محدثك:

- ❖ وضعية الجسم وحركاته.
- ❖ تعبيرات الوجه.
- ❖ حركات الأيدي (الإشارات).
- ❖ نبرة الصوت ولهجة الحديث.
- ❖ استمرار الإدلاء بالملاحظات.
- ❖ شكل ومضمون الحديث.
- ❖ اختيار الكلمات، الجمل النمطية.
- ❖ مدى النظر إلى عينيك.
- ❖ التعامل مع الآخرين.
- ❖ نوعية وترتيب محتويات غرفته أو مكتبه.
- ❖ ملابسه.
- ❖ دقة المواعيد.
- ❖ النظام.
- ❖ الأشياء الشخصية في الغرفة أو المكتب، الصور مثلاً.
- ❖ الهوايات.

ستمنحك ملاحظة الآخرين بدقة فائدة إضافية، حيث ستتعلم بسرعة ألا تسحب كل شيءٍ على نفسك. هل يعاملك أحد الزملاء بفوقية؟

لعلك كنت تظن حتى الآن أنه يقلل من قيمتك. أما عندما تراقبه الآن عن قرب وبدقة أكثر، ستجد أنه يعامل الجميع بالطريقة ذاتها. وستكتشف أيضاً أن زميلك من طراز اللون الأحمر، إنه من النوع الفاعل، الذي يفكر ويهتم بالنتائج أكثر من اهتمامه بالزملاء.

ستتعلم إذاً من خلال ملاحظتك الجادة، أن تنظر إلى تصرفات زميلك وتصنفها في علاقة أوسع ولا تعتبر الأمر شخصياً بحثاً أو موجهاً إليك وحدك. وقد يكون في ذلك خيبة أمل في بعض الحالات. كأن تتصرف الزميلة الجديدة بمنتهى اللطف والدمائة معك، فتظن أنت كرجل أن الفرصة الحقيقية قد سنحت. لكنك ستكتشف بعد المراقبة الوثيقة، أن هذه الزميلة الجديدة، لطيفة جداً مع الجميع ومقبلة على الكل سواءً كان الذي أمامها رجلاً أو امرأة. وفي ذلك إحباط لك... أليس كذلك! أما إن أنت لاحظت ذلك بسرعة، فستوفر على نفسك إحباطات لاحقة.

### لائحة فوائد ملاحظتك الحادة

- ❖ ستتعرف بسرعة إلى نمط شخصية محدثك، وتُطبع نفسك تبعاً لذلك.
- ❖ ستركز أكثر على شخصية محدثك، والأرجح أن انشغالك بنفسك سيكون أقل. الأمر الذي يعمل ضد التوتر والشد العصبي.
- ❖ سترتفع نسبة تعاطفك مع الآخرين.
- ❖ ستتمكن من تصنيف تصريحات الآخرين على أنها عامة، ولا تُعتبر أي كلام موجهاً ضدك أو إليك مباشرةً.
- ❖ ستلاحظ بسرعة الفارق بين التصريحات الشفوية لمحدثك وبين لغة جسده، وتبني ردود أفعالك تبعاً لذلك.

## وصف موجز لأنماط الألوان الأربعة:

ما هو نمط الشخص الذي يثرثر ويكثر من حركات يديه والإشارات؟ أو الذي يقبل عليك بكل حذر وقلق؟ وقبل أن أحديثك أكثر عن خلفيات أساليب الفراسة، أود أن أعرض أولاً أنماط الألوان الأربعة. حيث يمكنك أن تصنف بعدئذٍ مراقبتك ونتائج ملاحظتك الحادة.

لكن أود قبل ذلك أن ألفت انتباهك إلى أمرين هامين جداً بالنسبة لي:

**أولاً:** إنني أعلم من خلال ندواتي، أنه من السهل أحياناً اعتبار النمط الأحمر أفضل من الأزرق. أو أن الأصفر أفضل من الأخضر. إذ تنشأ أفضلية هذا اللون أو ذلك، تبعاً لتصويت أكثرية المشاركين بالندوة. لكنني سرعان ما أدحض هذه الفكرة وأقرر: أنه لا يوجد لون جيد وآخر سيء. لكل إنسان صفاته وإمكانياته وقواه الخاصة. حيث يقع على عاتق كل فرد، أن يكرس نفسه لشيءٍ إيجابي أو العكس. سستمكن من قراءة الكثير عن القوى الخاصة بكل نمط على حدة. كما أنني لن أكتفٍ نقاط الضعف الموجودة لدى كل نمط. وهي موجودة بالطبع لدى كل منا. إن الفائدة من معرفة الإنسان لنمط لونه، هي أن يستغل قواه ويعمل على التخلص من نقاط ضعفه.

**ثانياً:** سأشرح في هذا الكتاب التصرفات الملحوظة لكل نمط ولون. وهذا لا يعني أي تقييم لهذا النمط أو ذلك. إذ لا شيء حول الحزب أو الديانة التي ينتمي إليها، أو ماهية الأمور التي يتعلق بها وإن كان يعتبر الفضائل مثل الصدق والإخلاص أمور جيدة. يمكنك طبعاً أن تتخذ قراراتك بناءً لملاحظة بعض التصرفات. لكن احم نفسك من الأحكام المتسرعة! لأنه غالباً ما يميل الإنسان، لاستصدار تقييمه

للآخرين. وإن كنت من النمط الأصفر، فلا يعني هذا، أن شخصاً آخر من اللون ذاته يشاطرك القيم ذاتها. فقد تكونان متشابهين بالتصرفات، لكن لا تحملان نفس القيم.

ستتعرف الآن إلى أنماط الألوان الأربعة. لكن تذكر أننا نتحدث عن أنماط مثالية. ستجد في الحقيقة أشكال التصرفات المذكورة، لكن لا يجب بالضرورة أن تكون كاملة تماماً وظاهرة مئة بالمئة في كل حالة.



## نمط اللون الأحمر:

الأشخاص الحُمْر هم المقررون الفاعلون. أهدافهم واضحة أمام أعينهم ويعرفون تماماً كيف يصلون إليها. حتى إن لم يعرفوا أمراً ما، فإنهم يتصرفون وكأنهم على علم به. يعتبرون عدم اتخاذ القرار الحازم ضعفاً، وكذلك التردد وطول التريث. يُفضلون اتخاذ القرار الخاطئ، على الانتظار طويلاً. لكنهم يعتقدون في الغالب وعلى أي حال، أنهم يتخذون القرار الصائب. لا يتعاملون مع الآخرين بشكوى أو شدة حساسية. يصرحون بما يفكرون مباشرة، ولا يهتمون كثيراً لتأثر الطرف الآخر أو حساسيته. لكن يستطيع الإنسان بالمقابل، أن يواجههم بالحقيقة بكل وضوح وصراحة، ما لم يتعرض لاعتدادهم بأنفسهم وشعورهم القيادي. يوجه الحُمْر الكثير من النقد والملاحظات، لكنهم يعترفون بالعمل الجيد للآخرين. يطبقون المعايير المتشددة ذاتها على أنفسهم كما على الآخرين. يحبون التحدي في العمل كما في الحياة الخاصة، ولا يهتمون بالأهداف العادية البسيطة التي يمكن أن يصل إليها أيُّ كان. على الشريك أن يواجههم دوماً بالتحدي، ولا يدعهم يشعرون بالملل أو ينتظر أن يتسكعوا في مكان ما أو يجلسوا في المنزل دون حراك. حتى في أوقات فراغهم يتمتع الأشخاص الحُمْر بالنشاط، وغالباً ما يكرسون أنفسهم لأنواع من الرياضات العنيفة أو يُقدمون على أسفار المغامرات.

## نمط اللون الأصفر:

لدى الأشخاص الصفرة قدر هائل من الفصاحة والبلاغة، ويحبون أن يكونوا دوماً وسط الجماعة. لديهم الكثير من المعارف ويدخلون بسرعة

في حديث مع الأعراب. محبون ومرغوبون جداً في الحفلات والمناسبات، لأنهم يصنعون جواً من المرح والسرور. خلاقون، يمكن تحفيزهم من الآخرين بسهولة، ولديهم الكثير من الأفكار الذاتية. يلاحظون أدق الأمور بأنفسهم. لا يحبون التنقل كثيراً ولا الدخول في التفاصيل، وهم في الغالب سطحيون. لكنهم جاهزون دوماً ومستعدون لكل طارئ. لا ينفسمون في الحزن مطولاً، بل يشغلون أنفسهم سريعاً بشيء جديد. يقتنون دوماً أحدث الأجهزة التقنية، ويسرهم أن يشرحوا للآخرين ميزاتهما الفنية بالتفصيل. الأشخاص الصفر أصدقاء جيدين في الحياة الخاصة، لكن لا يوثق بهم كثيراً. ولا أدري كيف لا يمكن للإنسان أن يؤاخذهم على شيء، وهم على أي حال محبون بسبب انشراحهم المعدي. يحبون التغيير في علاقاتهم، وربما يفضل أحدهم الزواج أربع مرات على أن يبقى دون ذلك.

### نمط اللون الأخضر:

الأشخاص الأخضر أصدقاء حقيقيون. يمكن للإنسان أن يعتمد عليهم مئة بالمئة. لكنهم حذرون جداً في اختيار أصدقائهم. إنهم يعمدون إلى اختيار أمثالهم فقط، من هم أهل للثقة، الحذرون الذين يهتمون بصلات حقيقية صادقة. إنهم يحبون حياتهم العائلية جداً ولديهم في الغالب بعض الصداقات الحميمة فقط، و دائرة ضيقة جداً من المعارف والأصدقاء. لا يهتمون بالعلاقات المتسرعة. ولا يحبون حضور الحفلات، لأن الاحتكاك مع الناس يكون هناك سطحيًا. أما في مجال العمل، فيحتاج نمط اللون الأخضر إلى ضمانات أكيدة وتوصيف واضح للعمل. إنهم مشاركون جيدين في أي فريق عمل. يمكنهم أن يتأقلموا مع الآخرين

بشكل رائع، يراعون مشاعر الآخرين ولا يُفضلون مصالحهم الشخصية على المصلحة العامة. أما إن لم يعاملهم الآخرون بالمثل، فإنهم ينسحبون ولا يخوضون في المصادمات. يمكنهم أن يَشْعُوا عاطفة حارة، لذا فغالباً ما تجدهم في مهنة تتطلب التواصل الدائم والمباشر مع الزبائن. إنهم يحتاجون للوقت الكافي والراحة التامة لإنجاز أي شيء. ولا يعملون بشكل جيد تحت الضغط.

### نمط اللون الأزرق:

يحتاج الزرق إلى مزيد من الوقت في كل شيء. إنهم المحللون، الذين يَدْخلون بتفكيرهم إلى أدق التفاصيل، ثم يأتون بالحل الكامل للمشكلة. يتعمقون جداً بوثائقهم ومستنداتهم، ولا يهتمون كثيراً بالاحتكاك بالآخرين. لكنهم مخططون بارعون، ويمكنهم أن يقدموا للآخرين منظوراً واضحاً وشاملاً. يعمل الزرق عن بعد ويحذر شديد، لا يدخلون ببساطة في علاقات جديدة ويتفحصون الناس مطولاً وبدقة متناهية قبل أن يُقبلوا عليهم. أما إن كُونُوا صداقة أو شراكة فإنها تدوم مدى الحياة. يبذلون قصارى جهدهم لحل المشكلات والخلافات. وبالنسبة للأشياء التي يقررونها، فإنهم لا يتخلون عنها بسرعة أو بسهولة. لكنهم يحتاجون دوماً إلى خطة، إلى منظور محدد والوقت الكافي للدراسة والتمحيص. أما بالنسبة للقرارات والنشاطات غير الإرادية المرتجلة فهي ليست من شأنهم. وإن أراد أصحاب النمط الأزرق القيام برحلة، فإنهم يخططون لما سيرونه بعناية. يكونون في الغالب جامعي طوابع من الطراز الأول، مبدعين في الكمبيوتر أو متميزين بالتقنيات، ولديهم إلمام تام بتفاصيل ما يفعلون.

### التمرين الأول لمعرفة الذات :

لا بد أنك سألت نفسك أثناء القراءة، إلى أي نمط تنتمي. أعط نفسك الآن تقييماً مبدئياً:

إنني أعتبر نفسي من الانطباع الأول من

- النمط الأحمر
- النمط الأصفر
- النمط الأخضر
- النمط الأزرق

هل اكتشفت وجود أجزاء من أنماطٍ أخرى لديك أيضاً؟ من أيها؟

.....  
.....

وهكذا يمكنك لاحقاً، وبعد أن تلم أكثر بأساليب الفراسة، أن تتأكد فيما إذا كان تقييمك الشخصي الأول مطابقاً.

### نموذج تصنيف أنماط الألوان:

لعلك تتحاشى داخلياً، أن تُعتبر بشكل نهائي وثابت من نمط اللون الأحمر أو الأزرق مثلاً؟ ستلاحظ في هذا المقطع، أن طرق الفراسة تتفاوت بشكل كبير. كما أنه يوجد في الواقع وبشكل بدهي أكثر بكثير من هذه الأنماط الأربعة.

إن التركيز على نمط معين لا يعني بالضرورة، أن لدينا عشرة أنواع محددة من التصرفات، التي يمكن أن نرجع إليها في كل حالة من الحالات. فلدى كل منا مجال واسع من أنواع التصرفات الخاصة. التي تتأثر بالعديد من العوامل المختلفة مثل التركيبية الجينية والتربية والمجتمع الذي يعيش فيه والمواهب والثقافة وحالات أخرى محددة. وقد اكتشف البشر هذه التصرفات والمؤثرات قبل آلاف السنين.

## التقسيمات الأربعة لأبقراط

كان أحد أوائل الذين عُرفوا بنظريته عن الشخصية، هو الطبيب اليوناني أبقراط. ليس فقط لأنه سجل معلوماته خطأً كي تستفيد منها الأجيال اللاحقة. بل لأنه تأثر بتصنيفاته للبشر بوجهات النظر الطبية. فقد راقب مرضاه بعناية وقسمهم إلى أربع فئات ، وذلك تبعاً لقوة السائل الذي يجري داخل الجسد وشدة تأثيره على تصرفات الإنسان:

❖ **الغضوب Choleriker** : يحصل لهؤلاء بسهولة ما يعبر عنه في هذه الأيام بالمثل: «لقد طقت مرارته». فعندما لا تجري الأمور على هواه تماماً، فإنه ينزعج جداً. لكن ذلك لا يدوم طويلاً. إن من أهم خواص سلوك هؤلاء الأشخاص، حب الهيمنة ومسؤولية القيادة والسلطة.

❖ **الهادئ المرح Sanguiniker**: هؤلاء أشخاصٌ مفعمون بالطاقة وممتعة الحياة، مع تصور للحياة المرحة والمتفائلة. وقد افترض أبقراط أن جريان الدم الشديد لديهم هو المسؤول عن إشراقتهم المفرطة.

❖ **بلغمي المزاج Phlegmatiker**: إنهم يتأثرون بالدرجة الأولى ببلغم (السوائل والمفرزات المخاطية) أجسادهم. الذي يجعلهم محبين للسلام

والهدوء والطمأنينة، لكنهم سرعان ما ينجرفون إلى السلبية. إذ ليسوا من النوع المقاتل، ويفضلون العيش في تناغم، حتى لو اضطروا للتخلي عن بعض رغباتهم.

❖ **السوداوي Melancholiker** : تلعب المرارة السوداء لديهم دوراً حاسماً. إذ لدى هؤلاء الأشخاص باطنية شديدة وسوداوية، وميل شديد نحو الاكتئاب. إنهم يحتاجون للهيكيلية والنظام والهدوء، وإلا فإنهم سيغرقون في جيوب عميقة من القلق والإحباط.

من المؤكد أنك تلاحظ النماذج الأربعة الموازية لأنماط الألوان الأربعة لأسلوب الفراسة. ومن الطبيعي أن تكون طريقة تصنيف الشخصيات قد تطورت كثيراً منذ أبقراط. لم يعد أحد يرى اليوم، أن الطحال السوداء أو جريان الدم هو المسؤول عن طبيعة وتصرفات الإنسان. لكن أبقراط لاحظ في حينه، أن البشر متشابهون في كل نموذج أساسي من هذه الأنماط الأربعة.

ومع قفزة من القرن الرابع قبل الميلاد إلى القرن العشرين، نجد أنفسنا أمام أب آخر لعلم تصنيف البشر: إنه Jung, G.C س.ج. يونغ.

### **الأنماط النفسية من س.ج. يونغ:**

لقد عمل عالم أعماق النفس السويسري الدكتور كارل غوستاف يونغ طويلاً على إيجاد طريقة يستطيع معها الإنسان أن يُقسّم البشر إلى أنماط كأفضل ما يمكن. فمن ناحية تأخذ هذه الطريقة في الحسبان حقيقة وجود العُقد لدى البشر، لكنه يقللها من جهةٍ أخرى إلى درجةٍ

يستطيع الإنسان أن يعمل عليها. لقد طور يونغ مفتاحين أساسيين، أمكنه بواسطتهما تقسيم البشر إلى أنماط للشخصية. و في بحثه المنشور عام ١٩٢٩ (نماذج النفسية) وضَّح طريقته بالتفصيل. وسنعرض هنا لهذه الطريقة بإيجاز، كي تتفهم إلى أي مدى يعتمد أسلوب الفراسة على طريقة يونغ. إن هذين المفتاحين لتتميط الشخصيات هما «الموقف والرأي» و «الأفعال».

### الانطوائي مقابل المنفتح:

لقد فهم يونغ تحت مصطلح التأقلم ، تفضيل الإنسان الواضح لعالمه «الداخلي» أو «الخارجي». فإن وَجَهَ الإنسان نفسه نحو العالم الخارجي، فإنَّ تفكيره ومشاعره وتصرفاته ستسحب على العالم المادي. عندما يشاهد الأشخاص المنفتحون وردةً أو عامود هاتف، فإنهم يُكوّنون ويطورون فكرة تلهمهم شيئاً ما، فتمنحهم فرصة للتفكير أو الشعور بالسعادة.

أما الذي يوجه نفسه نحو عالمه الداخلي أكثر، أي أنه انطوائي باطني، يكون بالمقابل ارتباطه بحياته الداخلية أكبر. فهو ينشغل بمشاعره وقيمه وأفكاره ويستتبط إلهاماته منها. إن الحافز لدى الشخص الانطوائي للقيام بعمل ما، إما أن يكون حُبُه لفريق العمل الذي سيعمل معه أو أن هذه المهمة تتوافق مع قيمه ومبادئه. أما الشخص الخارجي المنفتح فإنه يندفع لمهمة ما، إما لأنه سيحصل على سيارة المصلحة أو لأنه سينال من خلال هذا العمل على انتباه وإعجاب من حوله. إذا تُعبِّر المصطلحات «الانطوائي» و«المنفتح» عن الاتجاه الذي سيوجه شخص ما جلاً طاقته إليه: نحو الداخل أو نحو الخارج.

تمرين: هل أنت من النمط الانطوائي أم المنفتح؟

خذ لنفسك دقيقتين، لعمل التمرين التالي:

ضع دائرة حول الجواب الذي ينطبق عليك.

١. هل تستمد طاقتك من المحادثة والمواجهة مع الآخر؟ نعم / لا

٢. هل تتحدث بسرور عن أفكارك؟ نعم / لا

٣. هل غالباً ما تحب التواجد مع جماعة؟ نعم / لا

٤. هل تعطي نفسك الوقت الكافي، لتفكر بشيءٍ ما قبل أن

تقبل به؟ نعم / لا

٥. هل تفضل العمل لوحدك في مكتبك؟ نعم / لا

٦. هل تفضل استقبال عدد محدد من الأصدقاء المقربين

في منزلك، على الذهاب إلى احتفالات كبيرة صاحبة؟ نعم / لا

إن أنت أجبت عن الأسئلة الثلاثة الأولى بنعم، فأنت إذاً على الأرجح من النمط المنفتح.

أما إن أجبت عن الأسئلة من ٤ إلى ٦ بنعم، فأنت على الأرجح من النمط الباطني الانطوائي.

## الأفعال الأساسية الأربعة:

إن العامل الآخر لدى يونغ هو الأفعال الأساسية الأربعة، التي نتلمس من خلالها العالم حولنا: وقد ميز يونغ التفكير والشعور والحساسية والمبادرة:

- ❖ **التفكير:** يبحث الأشخاص الذين يتميزون بفعل التفكير الواضح، عن المنطق والتحليل ويستخدمون الفهم لتقييم الأشياء والأشخاص.
- ❖ **الشعور:** يعتمد أصحاب هذا النمط، بالدرجة الأولى على مشاعرهم، بدل تحكيمهم للمنطق. لديهم تحفظ شديد لتقبل الآخر وسماعه والإقبال عليه. وهم معتادون على بناء علاقات متناغمة مع الآخرين.
- ❖ **الإحساس:** يستخدم أصحاب هذا النمط، حسب يونغ، جميع حواسهم الخمس لجمع بيانات وحقائق محددة. الأشخاص الذين يملكون هذه الفعالية هم في الواقع موهوبون ويبحثون دوماً عن حلول عملية قابلة للتنفيذ.
- ❖ **الحدس:** يمكن لهذا النمط الحدسي المُخمن أن يُشكل روابط بين العوامل المختلفة، يلتقط كامل الصورة ويفكر للمستقبل بشكلٍ خلاقٍ و مبدع. يتعرفون بسرعة على إمكانيات جديدة، لديهم رؤى واسعة ويرفضون الهيكلية الضيقة الحرجة.

تمرين: هل أنت من النوع المفكر أو صاحب المشاعر أو المخمن أو الحساس؟

فكر جيداً بالتصرف الذي يناسبك:

إن كنت من النمط المفكر، فقد يحدث أن:

❖ تظل متشككاً حتى تضع يدك على ما أمكن من الحقائق الكثيرة.

❖ في حالة أي حوار، يمكنك أن تفهم الطرفين بشكل متساوٍ وتتابعهما.

❖ يعتبرك الآخرون بارداً وخالياً من المشاعر، في حين أن تقييمهم الذاتي لا زال موضوعياً.

❖ يمكنك اتخاذ القرارات الهامة دون أية إشكالات، ولا تفهم لماذا يمضي الآخرون الأيام الطوال بالتفكير في ذلك.

مطابق بشكل رئيسي:

غير مطابق:

إن كنت من أصحاب المشاعر (متعاطف)، يمكن أن يحدث عندئذٍ أن:

❖ تراعي مشاعر الآخرين بشدة، عند اتخاذك أية قرارات.

❖ تكون مستعداً لمساعدة الآخرين، حتى ولو كان ذلك غير ملائم لظروفك.

❖ تكون لديك مشكلات، بإخبار الآخرين، أن احتياجاتك مهمة لديهم.

❖ تفضل أن تأتي على نفسك وتتدبر أمورك، على أن تخلق إشكالاً مع شخصٍ ما .

مطابق بشكل رئيسي

غير مطابق

وإن كنت من النمط الحدسي المخمن، فقد يحدث أن:

❖ تجد صعوبة في إنهاء مهمةٍ فنيةٍ أو فيها كثير من التفاصيل .

❖ يكون اهتمامك بالمستقبل، أكبر من اهتمامك بما يجري الآن .

❖ تستمتع ببناء علاقات مع آخرين، حتى وإن كان دورهم في الحياة اليومية ضئيلاً جداً .

❖ تعمل على عدة مهمات في آن معاً، وتجد صعوبةً في وضع أولويات لها .

مطابق بشكل رئيسي

غير مطابق

أما إن كنت من النمط الحساس، فقد يحدث أن:

❖ ترغب بتعليمات محددة وواضحة، وتغضب إن تجاهل أحدهم تعليماتك الواضحة .

❖ تفضل النشاطات التي تؤدي إلى نتائج ملموسة .

❖ تميل إلى أن تأخذ كل ما تسمعه حرفياً، ثم تفهمه بعد ذلك على أنه كلام عام أو أن المقصود بذلك كان نقل المعنى .

❖ لا تصدق المعلومات المفرضة المنقولة عن ... عن ...، بل يجب أن تتأكد منها بنفسك.

مطابق بشكل رئيسي

غير مطابق

تركيبية من وجهات النظر والنشاطات الأساسية

يمكن لهذه النشاطات الأساسية أن تتكامل مع المواقف ووجهات النظر. وينتج عن ذلك ثمانية أنماط للشخصية، مميّزها الدكتور يونغ عن بعضها بشكل أساسي:

١. حساس انطوائي      ٥. حساس خارجي

٢. حدسي مخمن انطوائي      ٦. حدسي مخمن خارجي

٣. مفكر انطوائي      ٧. مفكر خارجي

٤. ذو مشاعر انطوائي      ٨. ذو مشاعر خارجي

يمكننا حسب مفاهيم يونغ تصنيف البشر إلى عدة نماذج، يندرج كل واحد منها تحت أحد هذه الأنماط الأساسية الثمانية.

كما أن كثيراً من نماذج الأنماط الأخرى قد انسحبت على أنماط يونغ. وسترى ذلك واضحاً جداً في طريقة الفراسة (INSIGHT-Method). لكن أود أن أقدم لك قبل ذلك القائد الثاني لطريقة الفراسة: إنه و. م. مارستون (M. W. Marston).

## نموذج DISG - من مارستون:

اشتهر عالم النفس الأمريكي الدكتور وليام. م. مارستون بكتابه الذي نشره في ذات العام مع س. ج. يونغ. حيث يعرض مارستون في بحثه «مشاعر الناس العاديين» (Emotions of Normal People) الذي ظهر عام ١٩٢٩، ما سمي في حينه نموذج المربعات الأربعة، والذي يدعى في أيامنا هذه DISG-Modell. حيث قام مارستون بمراقبة تصرفات البشر، ولخص ذلك بأربعة أنماط مختلفة:

D - Dominant	مُسيطر
I - Initiatiativ	مُبادر
S - Stetig	مُثابر
G - Gewissen haft	دقيق

كي نستطيع تمييز هذه الأنماط الأربعة عن بعضها بصرياً، سنقوم من الآن بتخصيص لون معين لكل منها:

الأحمر . مسيطر

الأصفر . مبادر

الأخضر . مثابر

الأزرق . دقيق

أما يولانده ياكوبي ، تلميذة يونغ، فقد جمعت نظرية يونغ للأنماط مع أنماط مارستون للتصرفات، في نموذجها الخاص الذي عرضته عام ١٩٤٢ وسمي في حينه: إطار (عجلة) - يونغ / ياكوبي. وتمكنت بذلك من

إعطاء بعض التكوين لعمل يونغ الأميل إلى النظرية ووضحت بذات الوقت تقاطعات الأنماط المختلفة: حيث أثبتت وجود (الأصفر - أخضر) و(الأزرق - أحمر) و(الأخضر- أزرق) و(الأصفر - أحمر).

كذلك قامت اثنتان من علماء النفس الأمريكيين، كاترين بريغز و أيزابل مايرز بتفصيل هذا النموذج أكثر وتطويره إلى ستة عشر نمطاً.

### طريقة الفراسة INSIGHTS Method

لقد تعرفت الآن إلى النظريات التي تطورت منها طريقة الفراسة. التي يضاف إليها مكوّن حديث، هو الكومبيوتر. حيث طور الأمريكي بيل ج. بونشتيتر برنامجاً تحليلياً شاملاً، يمكنه أن يلتقط التصرفات الظاهرة ويصنفها في أنماط محددة. ولهذا البرنامج فائدتان:

أولاً: لم يعد التصنيف يتأثر بالعوامل الشخصية للمراقب. لأنه يمكن لكل مراقب أن يخلط طبعاً وعن غير قصد، بين قيمه الذاتية والحياتية من جهة وبين ملاحظاته المجردة.

ثانياً: أصبح من الممكن توسعة مجال الاختلافات بين الأنماط. فقد وسع بونشتيتر وفريق عمله هذا المجال إلى ستين نمطاً محتملاً وأجروا عدداً كبيراً من التجارب والاختبارات ليثبتوا أن معارفهم تركز على حقائق واقعية.

### على أي شيء تركز طريقة الفراسة؟

إن طبيعتنا هي التي تحكم تصرفاتنا ويتبدى ذلك بالطريقة والشكل الذي نُقدم به على الأشياء. نقوم في الشكل التالي بإسقاط التصرفات على محورين يشكلان أربع مربعات. يشغل كل مربع لوناً معيناً ويذكر فيه

أحد أنماط التصرفات، وذلك كما نتعامل مع التحديات والأشخاص والهيكلية والقواعد: بدءاً من المفكر المنفتح (أحمر) مروراً بذوي المشاعر المنفتح (أصفر) لغاية ذوي المشاعر الانطوائي (أخضر) والمفكر الانطوائي (أزرق). ستجد لدى كل إنسان شيئاً من الاتجاهات الأربعة، لكن غالباً ما يسيطر أحد نماذج هذه التصرفات فقط. وهكذا نجد أن تحليل - قوى - الفراسة يحوي بالمجمل على ٣٨٤ تركيبة مختلفة من أشكال التصرفات.

أحمر: مفكر منفتح	أزرق: مفكر انطوائي
أصفر: ذو مشاعر منفتح	أخضر: ذو مشاعر انطوائي

إن كلمتي منفتح وانطوائي لا تتطابقان بالمعنى على أي حال مع اجتماعي أو انعزالي (خجول من الناس). إذ يمكن للانطوائي أن يحب التواجد في مجتمع مع الآخرين. لكن لا يمكن للشخص الانطوائي أن يسمح لأي شيء خارجي أن يشغله عن عمله، بل يستمر في عمله وحيداً ولفترة طويلة. بينما يصعب على الشخص المنفتح أن يتصرف بهذه الطريقة، لأنه بحاجة دوماً إلى محرض خارجي يدفعه للقيام بعمل ما.

يمكن تعريف أنماط الألوان الأربعة بمعايير التصرفات  
الأربعة التالية:

الأحمر	تَعامَل مع المشكلات والتحديات
الأصفر	احتكاك مع الآخرين وتأثير متبادل
الأخضر	عَمَل ومثابرة
الأزرق	تَعامَل مع الأنظمة والقواعد

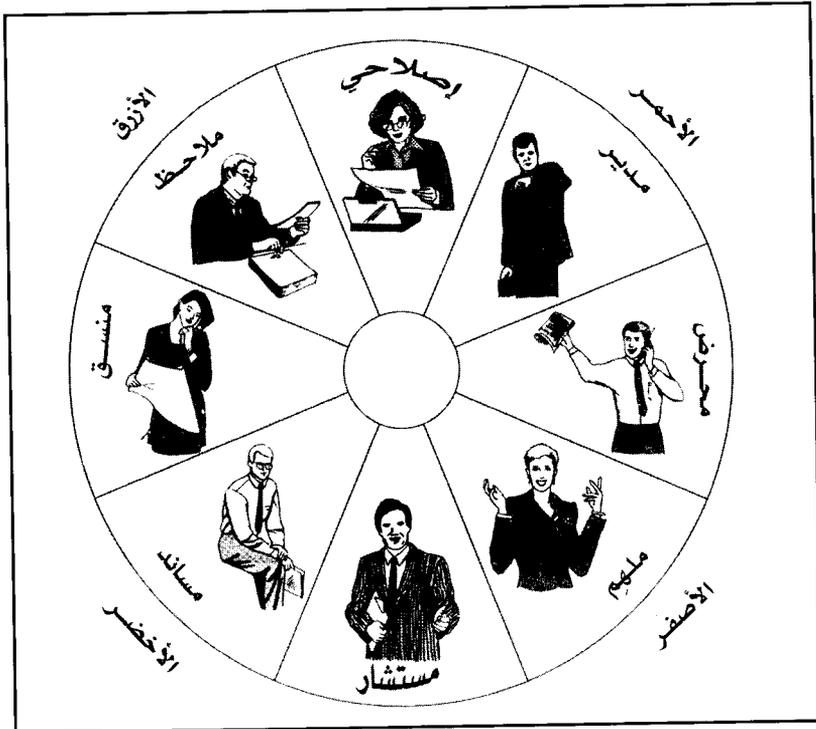
### المشاعر المسيطرة:

تتطلق طريقة الفراسة، من أن لدى كل إنسان رزمة كبيرة من المشاعر، لكن التعبير عنها يذهب أيضا في اتجاه محدد. لا يُظهر كل الناس المشاعر ذاتها بالقدر نفسه، خصوصا عندما يحسونها ويشعرون بها.

الأحمر	انزعاج، غضب، استياء
الأصفر	فرح، انشراح
الأخضر	سيطرة على النفس رغم المشاعر الفياضة
الأزرق	خوف خفي ، جزع

تبعاً للمثال المحتذى لدائرة (عجلة) يونغ/ ياكوبي، تضع طريقة الفراسة أنماط التصرفات الأربعة على دائرة.

يظهر على الدائرة بوضوح، أنه يمكن أن يوجد أيضاً بين النماذج الأربعة الرئيسية تقاطعات. قد يحمل شخص ما نسبة قوية من الأحمر، إلى جانب أجزاء واضحة من الأصفر. كي نعطي هذه الأنماط المختلطة حقها تمت تجزئة الأنماط الأربعة الرئيسية إلى ثمانية أنماط، تسمى تبعاً للصفات الأكثر بروزاً. وستعرف مزيداً من التفاصيل عن خواص هذه الأنماط الثمانية في الفصل الثالث.



عجلة (دائرة) الفراسة مع الأنماط الثمانية الرئيسية

مدير	أحمر	مفكر منفتح
مُعرض (مُحفز)	أحمر / أصفر	حدسي منفتح
موعز (ملهم) بالأمر	أصفر	ذو مشاعر منفتح
مستشار	أصفر / أخضر	ذو مشاعر
مُساند	أخضر	ذو مشاعر انطوائي
مُنسق	أخضر / أزرق	حساس انطوائي
مراقب (ملاحظ)	أزرق	مفكر انطوائي
مصلح	أزرق / أحمر	مفكر

### تمايز تحديد الأنماط مع الفراسة:

إن أفضل وسيلة للتعامل مع هذه الطريقة وفهمها وشرحها والاستفادة منها في الحياة اليومية، هي أنماط الألوان الأربعة وكذلك الأنماط الرئيسية الثمانية. لكن عليك طبعاً أن تعتبر دوماً أن الأمر يتعلق هنا بنماذج مثالية. ستكتشفها في الواقع بسرعة وتتمكن من تصنيفها عن طريق الوصف والشرح.

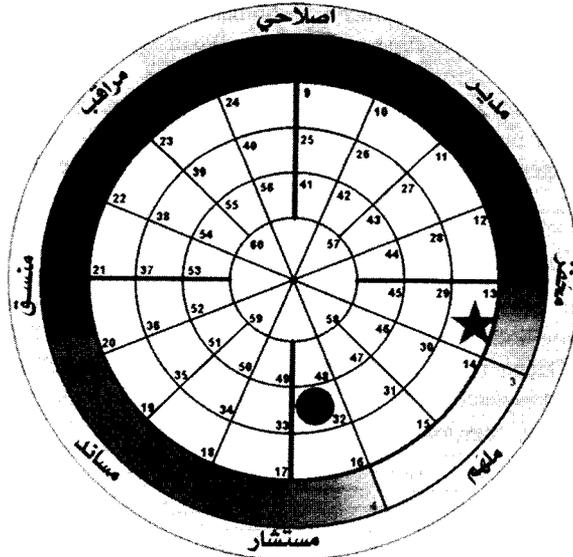
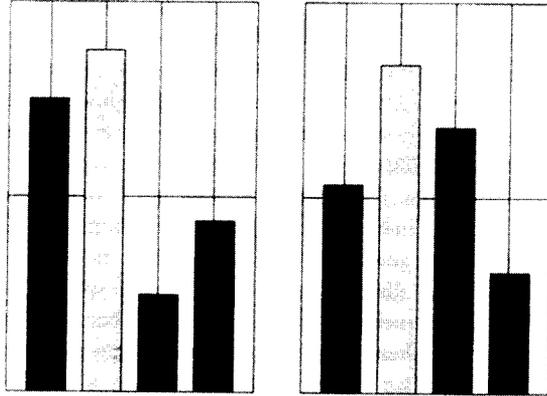
لكنك ستلتقي أيضاً بأشخاص، قد لا تناسبك تصرفاتهم الظاهرية. كأن تشاهد مثلاً مكتب الشخص المسؤول الموعز بالأمر مرتباً، علماً بأنه يُعتبر من النوع الفوضوي المهمل. يرجع هذا إلى أن داخل كل منا أجزاء ونواحيها من أنماط الألوان الأربعة. إذ إن لدينا جميعاً الإمكانيات لاتخاذ القرار أو عقد الصداقات واكتساب الثقة أو تحليل مشكلة ما. لكن لا

يستطيع كل منا أن يفعل ذلك بالقدر والسوية ذاتها. ولا بد أن لدى ذلك المسؤول نسبة عالية من خواص اللون الأصفر، كي يبقى بمستوى المثال السابق. لكن لديه إضافة إلى ذلك نسباً متفاوتة من بقية الألوان، ويحتمل أن يكون قد أظهر صفات اللون الأزرق بالدرجة الثانية. قد يكون من النادر وجود أمثال هؤلاء الناس، الذين تتحد فيهم بعض أمور التصرف والتعامل الرائعة، لكنهم موجودون. فأنت عندما تلتقي بشخص كهذا، ستلاحظ أولاً نمط تصرفاته التي تصنفه بالأصفر. ثم تكتشف رويداً رويداً الأجزاء الزرقاء التي لا تتسجم مع الصورة. ومع قليل من التمرين ستتمكن من ذلك بسرعة نسبياً. كما يجب ألا يهملك على أي حال المقدار الدقيق لهذه الأجزاء.

### التحليل النسبي مع الفراسة:

على من يود أن يعرف ذلك بدقة إجراء التحليل النسبي؛ فهو يقيس نسبة ومقدار كل جزء لديك. نفترض أن لديك نسبة مرتفعة من الأخضر، الذي يحوي ضمنه جزءاً قوياً من الأصفر، وبذات الوقت شيئاً من الأحمر، لكن مع نسبة ضئيلة من الأزرق أيضاً. الأمر الذي يمكن أن يبدو على النحو التالي مثلاً:

رسم بياني النمط الأساسي      رسم بياني التأثير بالحيط



النمط الأساسي

النمط المكتسب  
 دائرة الفراسة ورسوم بيانية  
 لتحليل الأنماط

يستطيع كل إنسان - وبالاستعانة بتحليل خاص - أن يعرف بسرعة ودقة نسب ما لديه من كل من صفات الألوان الأربعة. يعطيك برنامج الكمبيوتر تحليلاً شخصياً دقيقاً، قد يصل إلى أربع وثلاثين صفحة، محلاً بشكل موضوعي تصرفات أي شخص، وموضحاً ذلك بالرسومات.

### لم لا نعرف في الغالب تأثيرنا بالآخرين؟

تكمن أهمية تحليل أنماط التصرفات لك شخصياً بالدرجة الأولى؛ لأنك ستتعرف على ذاتك أكثر، وتكتشف مدى تأثيرك بالآخرين. قد توجد لدينا أحياناً صورة عن أنفسنا مختلفة عن التي يتلقاها الآخرون. ولهذا مبدئياً سببان:

❖ إننا نعرف أنفسنا طبعاً بشكل أفضل كثيراً من الآخرين. وقد يتعايش معنا الآخرون فقط في هذه الحالة أو تلك، ويتعرفون على جانب واحد من شخصيتنا، وقد لا يتبهنون إلى دقائق الأمور.

❖ ولأننا من ناحية أخرى نميل في الغالب إلى أن نرى أنفسنا من خلال النظارة الوردية الحمراء. يوجد أشخاص لا يلاحظون إطلاقاً مدى إزعاجهم لأعصاب الآخرين بسبب ثرثرتهم الزائدة. بينما يعتبرون أنفسهم محدثين رائعين. وهناك أشخاص بالمقابل لا يلاحظون قواهم، بل يرون دوماً نقاط ضعفهم فقط.

ما هي الأشياء التي تقيسها طريقة الفراسة، وما الذي لا

تقيسه؟

تقيس طريقة الفراسة مشاعرنا وتصرفاتنا! إنها تسأل فقط ،  
عن كيفية عملنا لشيءٍ ما .

لكنها لا تقيس مقدار الذكاء أو القيم أو الخبرة و المعرفة  
والمؤهلات التي لدينا . إنها لا تسأل عما ن فعل ولماذا نفعله . بل  
يوجد لذلك فحص و تحليل الناحية القيادية عند الإنسان .

### نمطك الطبيعي و نمطك الرسمي:

هناك سبب آخر يجعل الآخرين يرونك، بشكل مغاير تماماً لرؤيتك أنت لنفسك . لنفترض أنك تحب أن تشغل نفسك مع عائلتك و تمضي جُلَّ وقتك في بيتك، تود مسامرة أصدقائك لكنك تُعتبر أميل إلى العزلة والتراجع . وتعلم تماماً أنك بذلك لن تتقدم في عملك؛ لذا فقد عودت نفسك على أن تتصرف بشكل أقسى في عملك، تتخذ القرارات بسرور وتشق طريقك بجدارة، خلافاً لما أنت عليه في الواقع . معنى هذا أن لديك إذاً نمطين مختلفين من التصرفات: نمط طبيعي وآخر رسمي .

يُظهر النمط الطبيعي كيف ترى أنت نفسك . حيث يتم اختيار تصرفاتك في محيطك الخاص بأقل قدر من الوعي . وهي تتوافق في الأساس مع شخصيتك الطبيعية؛ لذا فإن نمطك الطبيعي لا يتغير إلا بقدر ضئيل جداً مع الزمن؛ لأنه غالباً ما يرتكز على تصرفات فطرية ناتجة عن سيرة حياتنا الشخصية .

أما نمطك الرسمي (دورك الاجتماعي) فهو بالمقابل ما تطوره من ردود أفعال تجاه محيطك العام؛ ففي هذه الحالة من التصرفات نحاول أن نقدم أنفسنا للآخرين، حيث يبدو أن المعيار هنا هو المحيط؛ لذا يعتري هذا النمط أيضاً شيء من التبدلات؛ فعندما تنتقل مثلاً إلى عمل جديد وتلاحظ فجأة أنه يطلب منك هنا تصرف مغاير تماماً، فلا بد من مجازاة الوضع الجديد. وإلا فإما أن تضطر إلى إعادة ترك العمل مباشرة أو تواجه مشكلات مستمرة، خصوصاً عندما نكون تحت ضغط شديد أو توتر، فإننا نميل على أي حال إلى إظهار نمط التصرف الطبيعي، على أنه شيء من آلية الحماية.

قد يكون من المهم لديك مقارنة كلا النمطين؛ لأنه سينبئك كم عليك أن تلوي نمطك الطبيعي. هل يمكنك أن تظهر في عملك كل ما أنت عليه حقيقة؟ فإن كان عليك أن تظهر دوماً أنواعاً من التصرفات، التي ليست من شيمك وطبيعتك، فإنك ستجد ذلك متعباً وموتراً على المدى الطويل. إلى جانب أنك لن تتمكن من طرح كامل إمكانياتك ومواهبك.

نفترض مثلاً أنك من نمط اللون الأزرق. تحب أن تشغل نفسك في البيت ببعض الأشياء، أو أن تعمل بتركيز على موضوعات معينة، ولديك فقط دائرة صغيرة وضيقة جداً من الأصدقاء. أما في المجال المهني فقد أصبحت ولسبب ما مندوباً للتأمين (الضمان). وعليك أن تتعامل إداً مع أناس ترنو إلى ثقتهم، وآخرين ترغب في أن تؤثر فيهم وتفوز باهتمامهم. وبما أن هذا التصرف لا يقع مباشرة في دائرة الأزرق فإنك تعلمت أن تقوي أجزاءك الخضراء والصفراء وأصبحت تتعامل معها. ستلاحظ

عندما تكون بغاية التوتر كم عليك أن تستجمع قواك وتضبط نفسك كي لا تفقد أعصابك. كما أنك تميل أيضاً لتلقي زبائنك مزيداً من المعلومات التفصيلية المملة. وستجد أن هذه المهنة لا تناسبك كثيراً على أي حال!

سأتي في الفصل السابع «ما هو العمل الذي يناسبك؟» بالتفصيل على أسس اختيار العمل الأنسب لطباعك والأفضل لنمط لونك. أما الآن فهناك أمر واحد يجب أن تهتم به: فبعد أن تكتشف فيما يلي، لأي نمط تنتمي، يمكنك أن تفكر بتصرفاتك في محيطك الخاص، وتلك التي يجب أن تبدو بها بالعمل أو بالمناسبات الرسمية. وعندئذٍ فقط ستجد التعديلات اللازمة لكلا النمطين.

#### تمرين: هل أنت أيمن أم أعسر؟

إن كنت أيمناً، فجرب هذه المرة أن تكتب بيدك اليسرى. وبالعكس، حاول أن تكتب بضعة أسطر بيدك اليمنى إن كنت أعسراً!

تجد بعض الصعوبة، أليس كذلك؟ ذات الشيء سيحصل معك، إن أنت حاولت أن تنجز مهمة ما ليست من طبيعتك. أي أنك لن تستطيع القيام بذلك من خلال نمطك الطبيعي؛ فإليك إذاً أن تضيف نمطاً رسمياً، ترنو من خلاله للسيطرة على المهمة وإنجازها. هنا يحصل معك ما يحصل مع الأيمن الذي يريد فجأة أن يكتب باليد اليسرى.

أنت تعلم طبعاً كيف ستسير الأمور، وأن ذلك سيستغرق زمناً أطول؛ لأن يكون بذات الجودة، وسيكلف كثيراً من الجهد والوقت.

لائحة تدقيق: الفوائد التي تجنيها إن أنت ميزت بين

أسلوبك الطبيعي والرسمي:

- ❖ إنك تعرف نفسك ، وما هو تأثيرك بالآخرين .
- ❖ يمكنك أن تستكشف، كيف تستثمر قدراتك الطبيعية في العمل بشكل أفضل، الأمر الذي يوفر عليك كثيراً من التوتر والضغط للملاءمة .
- ❖ يمكنك أن تبحث هادفاً عن العمل الذي تضع فيه قواك بالشكل الأمثل، حيث ستعمل بمزيد من المتعة والحافز الأقوى .
- ❖ يمكنك أن تستثمر قدرات العاملين معك بالشكل الأمثل، إن أنت تعرفت إلى نمطهم الطبيعي .
- ❖ يمكنك أن تقدر بنفسك، متى يُفضل أن توظف نمط تصرفات معين . ومتى يمكن أن يسبب لك هذا التصرف ضرراً شخصياً .

تمرين رقم ١: في أي منحى تتوجه تصرفاتك؟

تصور أنك تجلس في غرفة الجلوس من بيتك، وتناقش مع عائلتك المكان الذي ستقضون فيه إجازتكم الطويلة القادمة. الاحتمالات التي يمكن أن تتصرف بها هي:

- ١ . لقد فكرتَ بمكان جيد، وأنت مقتنع تماماً بأنه سيعجب الجميع. والآن عليك أن تقنع الآخرين. الأمر الذي سيتحقق غالباً بسرعة. لكن قد يطرح أحد أفراد العائلة الآخرين اقتراحاً أفضل من اقتراحك، وستحتاج في هذه الحالة إلى بعض الوقت كي تتقبل ذلك، لكنك ستشارك بعد ذلك في الحوار وتمسك بزمام القيادة.
- ٢ . لديك الكثير من الأفكار التي تود أن تعرضها على العائلة. ثم تُقدم على اتخاذ القرار مع أفراد العائلة، المهم أنه يوجد في هذا المكان الكثير من التسلية والمتعة والفائدة. إلى جانب أنك وجدت أنه من المناسب أن يحضر معكم أيضاً إلى هذه الرحلة بعض الأصدقاء.
- ٣ . تستمع إلى جميع الاقتراحات، تناقشونها باستفاضة وتحاولون إيجاد الحل الذي يرضي الجميع.
- ٤ . تجد بعد تفكير طويل رحلةً رائعة وليس لها مثل. والآن عليك أن تشرح لأفراد العائلة ميزات هذه الرحلة بإسهاب وتحاول أن تقنعهم بها. وسيكون من العسير جداً عليك تمرير اقتراحك، إن لم توافق عليه العائلة.
- ٥ . ربما لديك طريقة أخرى. ما هي؟  
الأرجح أنك لاحظت أن الطرق الأربعة لمعالجة الموضوع، تطابق أنماط الألوان الأربعة الأحمر والأصفر والأخضر والأزرق. ترى أيها الأكثر تطابقاً مع طبيعتك؟ هل لديك وسيلة أخرى للإقدام على هذه المسألة، ومعرفة الاتجاه الذي يتناسب مع تصرفاتك من المخطط المبين على الصفحة ٥١؟ كذلك يبين لك هذا المخطط المنحى الذي تتوجه له تصرفاتك.

تصور أنك تجلس الآن في مكتبك ويطلب إليك رئيسك إعداد تقرير عن التبعات التي يمكن أن تترتب على تحديث تكنولوجيا معينة في العمل. لنر كيف يمكن أن تتصرف:

تمرين ٢: في أي منحى يتجه تصرفك؟

- ١ . ستوكل إلى أحد مساعديك أو العاملين معك أو المتدربين لديك (وستجد دوماً أحد هؤلاء) مهمة أن يجمع لك أكبر قدر من المعلومات حول الموضوع. ستخبره بالتحديد أين يبحث عن ذلك والمهلة المعطاة له لتقديم النتائج. ثم تقوم أنت بتدقيق هذه المعلومات والعمل بجدٍ على إنجاز التقرير المطلوب. (النمط الأحمر).
- ٢ . تتحدث إلى جميع الأشخاص الذين لهم علاقة بهذا التطوير، تتصل بالشركة المنفذة، وتجمع كافة المعلومات. إلى جانب حصول بعض الثروة في الشركة واستمتاع الجميع بهذا العمل، بالرغم من عدم اهتمامك الزائد به في الأساس. (النمط الأصفر).
- ٣ . تتحدث بكل هدوء إلى أحد معارفك الذي له دراية وخبرة جيدة بهذه التقنية وتحصل منه على جميع المعلومات اللازمة. ثم تعد تقريرك على هذا الأساس. (النمط الأخضر).

٤ . تبحث في كل مكان يمكنك الحصول منه على بعض المعلومات . ثم تجمع ذلك في تقرير من عدة صفحات ، بعد أن تتفحصها جيداً لجودتها وسرعتها . لعل ذلك قد كلفك بعض الجهد و الوقت ، لكنك تعلم جيداً ، أنك قد جمعت جميع المعلومات الضرورية . و كان هذا عملاً مرضياً بالنسبة لك . ( النمط الأزرق )

٥ . ربما لديك طريقة أخرى ... . ترى ما هي؟

وهكذا يمكنك أن تستكشف المنحى الذي يتوجه إليه تصرفك المهني ، وإلى أي نمط تصنف نفسك؟ وفي أي اتجاه يظهر تصرفك ، إن أنت وضعتة على المخطط؟

قارن الآن بين نمطيك الطبيعي والمهني ، هل معالجتك للأمور متشابهة في الحالتين ، أم أن هناك تفاوتاً كبيراً بينهما؟

يمكنك الآن متابعة هذا التمرين ببساطة ، وذلك بمراقبة نفسك . كيف تتصرف في الحالات الخاصة؟ وكيف هي تصرفاتك في العمل؟ ستلاحظ مع الوقت ، فيما إذا كان لديك نمطين مختلفين ، أو أن نمطك الطبيعي يتوافق مع المهني .



توجهات تصرفاتك