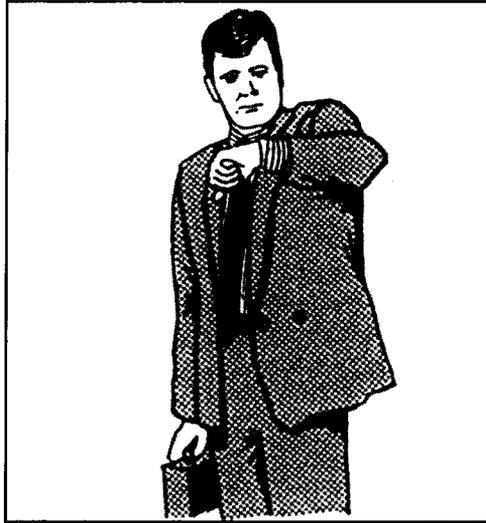


الفصل الثالث

أنماط الفراسة الثمانية

سنتحدث في هذا الفصل عن الأنماط الأربعة النقية و الأربعة الأخرى المختلطة، أي جميع الأنماط التي يتحد فيها جزءان من لونين مختلفين. تأتي العلاقات بين الأنماط الثمانية من سياق العمل المهني. لكن يمكنك إن تسحبها أيضاً على محيط الحياة الخاصة. حيث إن جزءاً من سلوك المدير الحقيقي سيظهر عليه في المنزل أيضاً.

المدير:



كما يدل عليه اسمه فإن المدير من النمط الأحمر الخالص، إنه الشخص القيادي المكافح الفاعل. لديه أنانية بارزة، مقتنع بما يفعله مئة بالمئة، ومستعد لإقناع الآخرين بذلك في كل حين. يهتم دوماً بالأمور

الكبيرة الهامة، ويُفضل أن يترك الصغائر والتفاصيل للآخرين. يفكر الأحمر بالكليات الكبيرة ومستعد أيضاً لتحمل كامل المسؤولية عن ذلك.

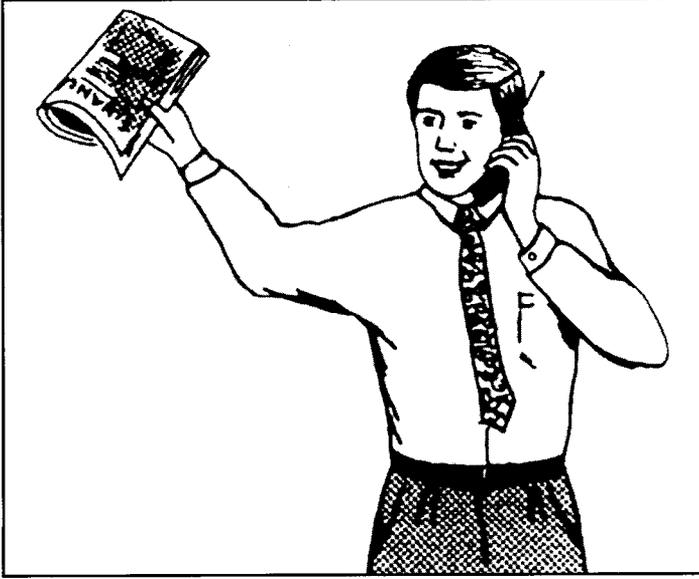
إنه دقيق جداً وحذر مع ذاته ومع الآخرين. يلاحظ الخطأ بسرعة ويسميه مباشرة. يحاول هو شخصياً عدم ارتكاب أي خطأ، وهذا هو في الواقع الدافع الرئيسي له كي يهتم دوماً بدقائق الأمور. علاوة على ذلك فهو لا يريد أن يفقد السيطرة على الأمور، ويفكر أنه قد يتبع ذلك تفحص أظافر موظفيه في يوم من الأيام.

يسعدُ جداً باتخاذ القرارات، مستعدٌ دوماً للمجازفة وقد يتجاوز الحدود في بعض الأحيان. هدفه واضح أمام ناظره، ولن يضيع دقيقة واحدة دون العمل من أجل تحقيقه. إنه يوزع العمل ويكلف الآخرين كي يحصل على المعلومات، ثم يخطط ويراقب ويدقق كل شيء. يتعامل مع موظفيه بلطفٍ ودماثة، وقد يكون فاتراً في بعض الأحيان بل وفضلاً في أحيانٍ أخرى. ليس عليهم أن يستسيغوه، بل يريد منهم فقط أن يُنجزوا أعمالهم بشكل جيد. يبذل قصارى جهده كي يوفر لهم الحوافز للعمل. يُفضل من جهته أن يُعاملَ باحترام. وإن حاول أحدهم أن يرفع الكلفة معه، لُقنه درساً جيداً.

إنه من الأشخاص الذين يقودون المشاريع نحو نهاية ناجحة. لا يحتفل بالنجاح طويلاً بل يسعى مباشرة إلى أهداف جديدة.

<ul style="list-style-type: none"> ❖ السيطرة ❖ الاستقلالية ❖ التغيير 	الهدف
<ul style="list-style-type: none"> ❖ الغضب 	الانفعالات الحاسمة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ قدرتهم على إنجاز المهام بكفاءة ❖ عبقريتهم 	يحكم على الآخرين من خلال
<ul style="list-style-type: none"> ❖ يدفع دوماً إلى الأمام ❖ لجوج ❖ يفرض احترامه ❖ فعال و موضوعي ❖ المسيطر ❖ يدعو إلى الخجل والوجل 	تأثيره بالآخرين
<ul style="list-style-type: none"> ❖ القلق وعدم الصبر ❖ الفردية، الانعزالية 	الخواص البارزة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ هادئ ❖ محلل، منطقي 	السلوك تحت الضغط
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التباطؤ ❖ أن يعتبر ظريفاً أو خفيف الظل جداً 	يخشى من

المُحَرِّض (المحفز):



المحررض هو النمط المزيج من اللونين الأحمر والأصفر، يضع لنفسه أهدافاً كالمدير، ويريد الوصول إلى النتائج. لكنه يود أن يظلَّ جميع العاملين لديه تحت ناظريه، إنه من النوع المحسوب جداً على الآخرين ولديه دوماً بعض التعبيرات الشخصية النمطية التي يوجهها إلى زبائنه والعاملين معه. إن أهمية اعتراف الآخرين به كإنسان لا تقل عن أهمية اعترافهم بنجاحاته. يطمح دوماً إلى صفقات المجازفة والتحديات والأهداف الكبيرة، لكنه يرغب أيضاً في أن يظلَّ محبوباً ومحترماً؛ لذا فهو قائد مجموعة جيد: صحيح أنه يضع أهدافه نصب عينيه، لكنه لا يغفل أبداً عن العاملين معه. يمكنه تقييم قدرات الآخرين ووضعها في

الأماكن المناسبة. إنه محرض قوي، يعرض آراءه، وقراراته واضحة شفافة أمام العاملين معه.

إن لم تجر الأمور كما يشتهي، يفقد صبره ويغضب بسرعة. وإن لم يتدرب على ضبط النفس، فإنه قد يفقد السيطرة على أعصابه ويصبح عنيفاً جارحاً ومؤملاً. لكنه غالباً ما يُحكّم قبضته على الأمور؛ لأنه لا يود أن يُفسد علاقته بالآخرين.

المُحرض بعيد جداً عن انعزالية المدير. غالباً ما يأخذ القيم والمقاييس من الآخرين ويتماشى معها. يتظاهر نحو الخارج و كأن هذه القيم هي من عندياته. يتأثر كثيراً بآراء الآخرين ولا يُكوّن لنفسه رأياً خاصاً كما المدير.

تجده في الحياة الخاصة طيب المعشر واجتماعياً أكثر من المدير. يحب إجازة المغامرات، وكذلك نادي الشاطئ، حيث يتواجد كثير من الناس وينتشر الرقص والهرج والمرج. هنا يجد جمهوره الذي يرتمي في أحضانه. كذلك يلعب هنا أيضاً دوراً محورياً ويحدد الاتجاه والزمن الذي تسير فيه اللعبة. أما إن لم يتماش أصدقائه أو أفراد أسرته مع اللعبة، فإنه يسايرهم ويمشي هو مع متطلباتهم.

<ul style="list-style-type: none"> ❖ المركز والنفوذ ❖ اعتراف الآخرين 	الهدف
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التفاؤل والحماسة 	الانفعالات المؤثرة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ قيم ومقاسات محددة مسبقاً 	يقيم الآخر من خلال
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مُتفائل ❖ مُحرض ❖ اجتماعي ❖ مليء بالطاقة 	تأثيره بالآخرين
<ul style="list-style-type: none"> ❖ قوة الإرادة ❖ قدرة على التواصل ❖ حب الظهور والشهرة 	الخواص البارزة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ لجوج ❖ غضوب ، عنيف ❖ سريع الملل 	تصرفاته تحت الضغط
<ul style="list-style-type: none"> ❖ فقدان المسؤولية ❖ الضربات الفاشلة 	يخشى

الموعز بالأمر (المُلهِم):



إنه نمط الأصفر الفاقع. يفضل البقاء دوماً بين الناس ولديه العديد من المعارف والأصدقاء. متحدث بارع ويمتلك قدرةً فائقةً على التعبير؛ لذا فهو مُحَبَّب إلى الآخرين ويُدعى دوماً إلى المناسبات، حتى إنه قد يدعو نفسه في بعض الأحيان. مبدع جداً ولديه دوماً بعض الأفكار الجديدة، ويبتدع أشياء لا تخطر على بال أحد. إلا أنه بالمقابل سطحيُّ بعض الشيء ونادراً ما ينفذ أفكاره بنفسه. أما في العمل فإنه مزعج جداً لزملائه، يضرب على العصب؛ لأنه يثرثر كثيراً ولا ينظم وقته، بل يُضيع أوقات الآخرين.

تجده في حياته الخاصة متجولاً باستمرار، يلتقي بالناس، وإن بحث عنه فستجده في مقهاه الثابت أكثر من المنزل. إنه يتكلم ويتكلم ويثرثر وينسى أن يُصغى إلى الآخرين. يهمله جداً أن يهتم الآخرون بأفكاره؛ لذا فهو يتعامل مع هذا الأمر باندفاع بالغ. يمكنه أن يكون متملقاً جداً للوصول إلى غايته، ويصعب عندئذٍ على شريكه أو أصدقائه أن يرفضوا

له طلباً. يكون في الغالب فوضوياً بعض الشيء، يأخذ على عاتقه الكثير ثم يفاجأ بالحقيقة الصعبة.

<ul style="list-style-type: none"> ❖ الشهرة والشعبية ❖ شهادة واعتراف الآخرين 	الهدف
<ul style="list-style-type: none"> ❖ البهجة، المرح 	الانفعالات الحاسمة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ قدراتهم الكلامية ❖ فيما إذا كانوا يقدمون له ❖ بعض التغيير والتجديد 	يحكم على الآخرين من خلال
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مثير، جذاب ❖ مسل ❖ أناني 	تأثيره بالآخرين
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التفاؤل ❖ التملق 	الخواص البارزة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ فوضوي ❖ مستهتر ❖ غير مستقر، أهوج ، طائش 	سلوكه تحت الضغط
<ul style="list-style-type: none"> ❖ فقدان الاعتراف به ❖ أن يفقد شعوره بقيمته الذاتية 	يخشى



إنه النمط المزيج من الأصفر والأخضر. يمكنه أن يُقبل على الناس بحرارة، كما يمكن أن ينكمش أيضاً ويصبح المستمع فقط. يرغب في إقامة علاقات جيدة مع الآخرين ويكرس نفسه لذلك. انفعالي ومتعاطف جداً، كما أنه دافئ القلب ومتفاهم للغاية. مثالي في جميع المهن الاستشارية (قانوني، تجاري، مالي أو صناعي). يمكنه أن يكون بائعاً جيداً. مُحبب إلى من حوله، ويحدثه الآخرون بسرور عن المشكلات والصعوبات التي يواجهونها؛ لأنهم يعلمون، أنهم يجدون لديه دوماً آذاناً صاغية ويحصلون على النصيحة المناسبة. إنه ينضح بالثقة والأمان.

كما يهيمه بالمقابل أن يثق هو أيضاً بالآخرين. والأفضل لمن لا يثق بهم أن يبتعدوا عن طريقه. لكن وبالرغم من صلاته القوية جداً، إلا أنه لا يتجاوز إطلاقاً الحدود التي يميل إليها النمط الأصفر

الخالص. يحترم حدود الآخرين ولن يتعدى عليها بأي حال من الأحوال. لديه قدرة فائقة على التحليل ويمكنه تفحص المسائل المعقدة بعمق. وإن لم يستوعب أمراً ما فإنه يستفسر عنه ثم يُقدم عليه.

لكنه يحتاج في حياته إلى الثبات والاستقرار. مع أنه يحب الالتقاء دوماً بأشخاص جدد، لكنه يعرف أصدقاءه الجيدين حقاً منذ أمد طويل و يرضى هذه الصداقات بعناية. لا يستطيع التعامل مع التغيرات السريعة، ويحتاج إلى بعض الوقت للتكيف معها. قد لا يكون لديه اعتراض على تغيير معين، لكنه يود أن يعرف فقط ما هو القادم إليه.

ليس بالمتسلط ولا يحب الهيمنة بأي شكل من الأشكال، وقد يَظَلُّ في الظل وراء الكواليس. لا يتخذ القرارات لوحده بل يفضل التشاور مع زملائه أو عائلته.

إن وقع تحت ضغط ما فإنه يضطرب ويفقد هدوءه المعتاد. قد يرضى ببعض الأمور تحت ظروف معينة لكنه يعود ويندم على ذلك لاحقاً. يفضل عدم الدخول في منازعات مع الآخرين، وليس لديه على أي حال الكثير من المشاجرات. يأخذ النقد دوماً على أنه شخصي، ولا ينسى بسرعة من الذي وجه إليه النقد. لكن يهمله جداً أن يلقي دوماً التقدير والعرفان لأعماله والإطراء لإنجازاته.

<ul style="list-style-type: none"> ❖ مساعدة الآخرين ❖ علاقات شخصية جيدة مع الآخرين 	الهدف
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مشاركة بالأحاسيس مع الآخر ❖ الطمأنينه وراحة البال 	الانفعالات الحاسمة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ ولائهم ❖ شخصيتهم 	يقيم الآخرين من خلال
<ul style="list-style-type: none"> ❖ يُقبل عليهم بحرارة ❖ متوازن ❖ لطيف، مجامل 	تأثيره بالآخرين
<ul style="list-style-type: none"> ❖ متسامح 	الخواص البارزة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مرن، لين ❖ تابع لغيره 	سلوكه تحت الضغط
<ul style="list-style-type: none"> ❖ المنازعة مع الآخرين ❖ الضغط الشديد 	يخشى

المساند (الداعم):



يكون الشخص المساند من نمط اللون الأخضر النقي. اجتماعي طيب المعشر ، إنسان محبب ويهتم بالآخرين بينما يبقى هو في الظل. يحتاج دوماً إلى تقدير الآخرين وعرفانهم، وكيفيه أن يأتي ذلك من أشخاص يُحِبُّهُم ويقدِّرُهُم. لا يحتاج بالضرورة إلى إرضاء الجميع وتأييدهم؛ لذا لا يحب أن يكون كثيراً تحت الأضواء.

يعتني ببعض العلاقات الجيدة، وأهم شيءٍ لديه هو عائلته، لكنه ليس من رواد الحفلات والمناسبات. لا ينطلق براحته ضمن حشد كبير من الناس. أما إن كنت معه على انفراد، فهو شخص لطيف محبب، ويمكنك تجاذب أطراف الحديث معه بشكل جيد. هواياته من النوع الأصيل، ولا يبحث عن المغامرات الكبيرة. يفضل الأمور الثابتة، ومن الصعب أن يتأقلم بسرعة مع المتغيرات المستمرة.

عندما يعلم ما هو المطلوب منه بدقة، فإنه ينخرط بعمله بعمق. ومن الأفضل أن يكون لديه مجال عمل خاص، يمارسه لسنوات طويلة فيتقنه ويبدع فيه بشكل رائع. الأمر الذي لن يمله أبداً، حيث سيكتشف فيه دوماً شيئاً جديداً وهذا يكفيه. الأهم هو أن يعلم المساند عمّ يتحدث أمام الآخرين، وأن يكون كل شيء أمامه محسوباً وألا يقع في المفاجآت.

إلا أنه يواجه أحياناً بعض المشكلات، من حيث الالتزام ببرنامجه الزمني. يشعر غالباً بضغوط المواعيد فتتشل حركته. لن يتمكن الآخرون من تخمين ذلك؛ لأنه لا يفصح عن مكنوناته. كما أنه يغدو قاسياً و معانداً تحت الضغط ولن يتقبل أي نقد أو تغيير. هنا يغرق في انفعالاته ويصعب عليه التفكير بوضوح.

يهتم المساند جداً ويبدل قصارى جهده عندما يتمكن من مساعدة الآخرين. حيث يزداد عطاؤه كثيراً، وكفيه عرفان الآخرين بذلك وتقديرهم له.

❖ بقاء البيئة المحيطة على حالها. ❖ الثبات.	الهدف
❖ الخوف من التغيير. ❖ إحساسه بمشاعر الآخرين.	الانفعالات الحاسمة
❖ صداقتهم.	يقيم الآخرين من خلال

<ul style="list-style-type: none"> ❖ لطيف، دمث. ❖ مستعد جداً للمساعدة. ❖ منكمش على نفسه. 	تأثيره بالآخرين
<ul style="list-style-type: none"> ❖ قلة الاستعداد للمجازفة. ❖ رفض التغييرات. 	الخواص البارزة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مقاومة سلبية. ❖ متأقلم. 	سلوكه تحت الضغط
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التغيير. ❖ الفوضى. 	يخشى

المنسَّق:



الشخص المنسَّق هو نمط مزيج من الأخضر والأزرق. إنه كبقية الخُضر مستعد دوماً لمساعدة الآخرين ويعتني باحتياجاتهم. يضع نفسه وعمله من ناحية أخرى مقاييس رفيعة. يَطلب من الآخرين الكثير ومن نفسه أكثر.

يميل جداً إلى الهيكلية التنظيمية وملتزم بعمله. وهنا يأتي دور الجزء الأزرق منه. حيث توجد لديه دوماً نظرة شاملة، فيرى على الغالب الأشياء الكبيرة والكاملة، ولا يُضَيِّع نفسه ووقته بالتفاصيل الصغيرة. إنه يصمد طويلاً ولا يستسلم قبل أن يتم عمله إلى النهاية. واسع الاطلاع على الأمور التفصيلية في مجال عمله، ويستطيع شرحها للآخرين بمهارة.

لا يتخذ القرارات الهامة بسرعةٍ وسهولةٍ على أي حال. وغالباً ما تبدو له السلبيات والإيجابيات متوازنة فيحتر؛ لذا يعاود جمع المزيد من المعلومات، على أمل أن يساعده ذلك في التوصل إلى قرار صائب. الأمر الذي قد يطول ويمتد لزمان، بينما لا يوجد دوماً في الحياة العملية الوقت اللازم لكل ذلك. ربما يمكنه عمل هذا في حياته الخاصة فقط، حيث يمكن أن ينعكس أثر ذلك على عائلته أو أصدقائه ويضرب على أعصابهم.

أما إن وُجد لديه اعتراض على مسألة أو رفضٍ لأمر ما، فإنه يسعى لإيصال هذه الرسالة إلى الآخرين بمنتهى الرقة والدبلوماسية. تكمن الخطورة هنا في ألا يلاحظ المخاطب، مدى خطورة الأمر وأهميته للمنسَّق. لكنه يبقى على أي حال صادقاً ومخلصاً دوماً، ولا يتحدث إطلاقاً عن أمرٍ ليس مقتنعاً به. كما أنه لا يتكلم أيضاً عن كل ما

يفكر به. فهو يتفاضى أحياناً عن بعض الأمور ويسكت عنها كي يتحاشى الدخول في المنازعات.

يلتزم المنسق بعهوده واتفاقاته، ويكون مخلصاً جداً لأصدقائه وزملائه إن هو أحبهم. إلا انه يظلُ حذراً على أي حال ويراقب مَنْ حوله بدقة، لأنه يخشى أن يُستغل من أحد، ولا يثق بأحد دون تبصر (عالمياني).

كما أنه لا يحب التغيرات الكبيرة. ويحتاج إلى المحيط المستقر نسبياً كي يشعر بالارتياح. يفضل البقاء مع الفريق الذي عمل معه مدة طويلة من الزمن. لا تتناسبه التبدلات المتكررة، سواءً في الحياة العملية أو الخاصة. كذلك فإن التوتر وضغط المواعيد يؤثران على عمله سلباً.

الهدف	❖ العمل الصحيح الجيد ❖ أن يكتفي بقيمه ومقاييسه
الانفعالات الحاسمة	❖ الخوف من التغيير ❖ الخوف من الخطأ ❖ الشعور مع الآخر

❖ عبقريتهم ❖ إخلاصهم وولائهم	يقيم الآخريين من خلال
❖ منكمش، متراجع ❖ رصين، جدي ❖ لطيف، دمث	تأثيره بالآخرين
❖ قدرات تحليلية	الخواص البارزة
❖ قلق، اضطراب	سلوكه تحت الضغط
❖ الانفعالات كثيرة ❖ التعامل غير المنطقي	يخشى

المراقب، المدقق:



إنه نمط الأزرق الغامق. أي أنه بالغ الالتزام والتدقيق، مفكر موضوعي، ونادراً ما تظهر عليه مشاعره وانفعالاته. فهو إما أن يتصرف حسب قناعاته، أو أن يترك الأمر جملة وتفصيلاً. قدراته التحليلية بارزة جداً وواضحة، وهو دوماً الرجل الأول في جميع المجالات التي تحتاج إلى التحليل والفهم الموضوعي الهادئ.

يحاول المراقب المدقق أن يباشر الأمور من أساسها، حيث يحتاج لهذا بعض الوقت. ليس بالشخص المناسب للمهام المستعجلة التي يجب أن تُتجز تحت الضغط والملاحقة. يود معرفة جميع الدقائق والتفاصيل وينجز جميع التحضيرات اللازمة. يكون على الغالب بغاية الحذر والدقة، ويهمه جداً أن يُنجز أكبر قدر ممكن ويعوض ما قد يفوته إن وقع في هفوة أو تعرض لخطأ ما سهواً.

لا يفضل العمل مع الآخرين، وليس بتقارب واحتكاك شديدين على أي حال. يود أن يشعر بأنه جزء من فريق عمل، لكن ليس في المركز ولا أن تسلط عليه الأضواء على أي حال. رغم ذلك فهو يحتاج إلى العرفان والتقدير لنجاحاته، وإلا فإنه سيفقد الدافع والحافز لمتابعة العمل والتقدم.

لا يرغب اتخاذ القرارات بكثرة؛ لأنه يظن دوماً أنه لا زالت تتقصه بعض المعلومات والبيانات الهامة. لكنه يملك رغم ذلك حساً جيداً، يُمكنه في الغالب من التوصل إلى القرارات الصائبة. لا يصرح إطلاقاً بأنه يصغي إلى أحاسيسه ومشاعره، لكنه يتصرف هكذا في الواقع وعلى الدوام.

إنه من النوع الذي لا يُظهر مشاعره للآخرين على أية حال. حتى إنه لا يتحدث عن ذلك في محيطه الخاص؛ لأنه يخشى أن يجعل من نفسه أضحوكة ولا يريد أن يكشف أوراقه أو يعري نفسه. رغم أنه ينطوي على مشاعر فياضة وخصوصاً نحو عائلته التي تهمة قدر اهتمامه بعمله، لكنه يستصعب أن يعبر عن تلك المشاعر. كما أنه لا يتحدث في العمل عن أموره الخاصة؛ لأنه يفصل فصلاً تاماً بين الاثنين.

الهدف	<ul style="list-style-type: none"> ❖ الدقة ❖ القدرة على الرؤية المستقبلية
الانفعالات الحاسمة	<ul style="list-style-type: none"> ❖ الخوف من الأخطاء ❖ الخوف من فقدان السيطرة والتحكم ❖ الخوف من الانفعالات
يقيّم الآخرين من خلال	<ul style="list-style-type: none"> ❖ ذكائهم ❖ قدرتهم على العمل
تأثيره بالآخرين	<ul style="list-style-type: none"> ❖ موضوعي ❖ ملتزم ❖ لا يمكن الاقتراب منه ❖ خبير

❖ الفهم التحليلي	الخواص البارزة
❖ يتابع طريقه بثبات ❖ مقاومة سلبية	سلوكه تحت الضغط
❖ الاستهزاء به ❖ ارتكاب الخطأ ❖ التغيرات المفاجئة	يخشى

الإصلاحي:



إنه النمط المزيج من اللونين الأزرق والأحمر. فهو يمتلك إذن صفات المفكر بعمق إلى جانب الفاعل الذي يستمتع بقراراته. يحب الدقة والكمال، ولا يتمسك كثيراً بالقشور والتفاصيل؛ لأنه يهتم أكثر بالنتائج والإنجازات. أما عندما يتعلق الأمر بقرارات طويلة الأمد أو مشاريع معقدة، فإنه يشعر بالقلق وعدم الأمان: لا يستطيع تجاهل العواقب ولا تقدير المخاطر ومدى المجازفة.

وحيث إن طموحه يدفعه دوماً إلى الأمام فإنه سرعان ما يحزم أمره ويتخذ قراراته بسرعة. إنه يود الوصول إلى أهدافه دون التخلي عن اتخاذ القرار بأي حال من الأحوال. وهنا يكمن الاختلاف بينه وبين كل من المدقق والمنسق. كما أنه يختلف عن المدير بنزعه إلى إنهاء مهماته بالتمام والكمال، والتدقيق بكل شيء بشكل جذري. الأمر الذي يجعله قلقاً في بعض الأحيان؛ لأنه يرى أنه من الضروري التوصل إلى رأي خلال مدة زمنية محددة. لكنه يحتد عندما لا يستطيع توضيح بعض التفاصيل ودقائق الأمور. وقد يستمر في نقد وعيب بعض الأمور حتى بعد اتخاذ القرار بشأنها بزمن طويل؛ لذا فإنه يُعتبر من محيطه و بعض المقربين له على أنه غير لطيف أو مجامل، علماً بأنه لا يهتم بما يفكر به الآخرون أو يقولونه؛ لأن الأشياء والإنجازات أهم لديه من الإنسان بحد ذاته.

يميل هذا النمط إلى المنتجات الحديثة ويرغب بتجربتها، وإلى الأفكار الجديدة وهو مستعد لتحقيقها وتنفيذها. من هنا تأتي تسميته، فهو يفكر بكل جديد ويدرسه جيداً، وما إن يجده صالحاً حتى يسارع إلى إدخاله في مؤسسته أو يجدد فيه بحياته الخاصة. إنه يستمتع بحل المشكلات والدخول في مجالات جديدة من الحياة.

لا يمكنه التعامل مع الأخطاء بشكل جيد. يظل يفكر بأخطائه لفترة طويلة، ولا يغير ذلك لنفسه إلا بصعوبة بالغة. لكنه يحاول في حالة الشك، أن يُحمّل خطأه للآخرين. أما إن ثبت ارتكاب الآخرين لخطئٍ ما، فإنه لا يرحمهم من نقده اللاذع، خصوصاً عندما يكون هو صاحب الحق، فإنه لا يجد دوماً اللهجة المناسبة.

لا يستطيع التعامل مع الأشخاص السطحيين. بل يفضل مناقشة تفاصيل بعض الأمور الهامة مع أصحاب الاختصاص؛ لذا فهو يقدر عالياً الذين يزودونه بمعلومات جديدة ويعالجون مسائل مشابهة للتي يهتم بها. كما أنه يفضل الابتعاد عن الأناس الحساسين جداً، الذين يأخذون ملاحظاته على أنها أمر شخصي؛ لذا فإن لديه الكثير من المشكلات مع نمطي الأخضر والأصفر الشديدين، وكذلك فإن لديهم هم أيضاً بعض المشكلات معه.

الهدف	- السعي نحو التميز - النتائج
الانفعالات الحاسمة	- الخوف من ارتكاب الخطأ - كثرة الغضب والانزعاج
يقيم الآخرين من خلال	- فاعليتهم - ذكائهم - كمال العمل
تأثيره بالآخرين	- منكمش - ناقد، عياب

الصفات البارزة	- نقد ذاتي شديد - حب السلطة
التصرف تحت الضغط	- عديم الصبر، لجوج - سلبي - يحط من شأن الآخرين
يخشى من	- الفوضى - الفشل

تمرين: أي نمط من أنماط الفراسة يتطابق معك؟

يمكنك فيما يلي اختبار، أي الأنماط يتناسب مع شخصيتك أكثر من غيره. ضع إشارة × أمام نعم أو لا حسب إجابتك عن السؤال:

المدير:

١ . هل ترغب بإعطاء المعلومات الدقيقة والمنطقية والواضحة ؟

نعم / لا

٢ . هل تتفاهم مع الأشخاص الذين ينكبون على عملهم بامتياز ويتقنونه جيداً ؟

نعم / لا

٣ . هل تفضل خوض الحوار مع الأشخاص الذين يركزون على الحقائق بوضوح؟

نعم / لا

٤ . هل تبذل الجهد و لديك الصبر والتفهم الكافي للحصول على مواقف الآخرين؟
نعم / لا

٥ . هل تحب عمل المشاريع؛ لأنك تواجه دوماً أشياء جديدة في العمل؟
نعم / لا

هل كانت أكثر إجاباتك بنعم أم أن غالبيتها كانت بالنفي؟ فكلما كانت الإجابيات أكثر كنت أقرب إلى المدير.

المُحَرِّضُ (المُحَفِّزُ):

١ . هل تحب الأشخاص الذين لديهم الاهتمام والحماسة، يعملون بتخطيط ويمكنهم عرض الأمور بوضوح؟

نعم / لا

٢ . هل تفضل المهمات التي تعطيك الفرصة لتختبر أفكارك وتحصل بذلك على الاعتراف والامتنان الشخصي؟
نعم / لا

٣ . هل تشترك التحديات الجديدة، وتعطيك الفرصة كي تطورها كثيراً؟

نعم / لا

٤ . هل تخشى الهيكلية التنظيمية البارزة بشدة؟
نعم / لا

٥ . هل تفضل النظر إلى المستقبل على التفكير بالماضي؟
نعم / لا

هل كانت أكثر إجاباتك بنعم، أم أن غالبيتها كانت بالنفي؟ كلما كانت الإجابيات أكثر كنت أقرب إلى المحرض المحفز.

الموعز بالأمر (الملهم):

- ١ . هل تستغل كل فرصة لتعبر عن شيءٍ في نفسك؟ نعم / لا
 - ٢ . هل تحب تطوير الأفكار مع الآخرين؟ نعم / لا
 - ٣ . هل تمل بسرعة، عندما يترتب عليك التعامل مع التفاصيل الدقيقة؟ نعم / لا
 - ٤ . هل يسرك استلام مهام جديدة، خصوصاً إذا كان فيها تعامل مع الناس؟ نعم / لا
 - ٥ . هل تجد صعوبات في التركيز على شيءٍ واحد لفترة طويلة؟ نعم / لا
- هل كانت أكثر إجاباتك بنعم، أم أن غالبيتها كانت بالنفي؟ فكلما كانت الإيجابيات أكثر كنت أقرب إلى الملهم الموعز بالأمر.

المستشار:

- ١ . هل تجد أن العلاقات الإنسانية أهم لديك من المهمات الموضوعية؟ نعم / لا
 - ٢ . هل تفضل التعاون عوضاً عن المواجهة؟ نعم / لا
 - ٣ . هل عليك التعايش بتناغم وتوافق مع الآخرين، كي تشعر بالارتياح؟ نعم / لا
 - ٤ . هل تشعر بالقلق، عندما تفكر بأنك لم تحصل على المعلومات الكافية؟ نعم / لا
 - ٥ . هل ترفض من حيث المبدأ، التعامل مع أناس ليسوا بمخلصين أو مستقيمين؟ نعم / لا
- هل كانت معظم إجاباتك بنعم، أم أن غالبيتها كانت بالنفي؟ فكلما كانت الإيجابيات أكثر كنت أميل إلى المستشار.

المساند:

- ١ . هل تحرضك العلاقات الشخصية على قبول المهمات؟
نعم / لا
 - ٢ . هل تفضل الحديث عن الأمور الشخصية، على تلك الموضوعية؟
نعم / لا
 - ٣ . هل تفضل التواجد مع الأشخاص الذين يشاطرونك ذات الآراء؟
نعم / لا
 - ٤ . هل ترفض الأشخاص الذين يحاولون السيطرة على الحوار؟
نعم / لا
 - ٥ . هل تحب العمل الروتيني والرتيب والبنية الاتكالية؟ نعم / لا
- هل كانت معظم إجاباتك بنعم، أم أن غالبيتها كانت بالنفي؟ فكلما كانت الإجابات بنعم أكثر كنت أقرب إلى المساند .

المنسق:

- ١ . هل تميل إلى الأناس العمليين الفعالين؟ نعم / لا
- ٢ . هل تجد أن الهيكلية والأنظمة تُسهّل من حيث المبدأ، العمل والحياة؟
نعم / لا
- ٣ . هل ترضى بالتغيير فقط، إن أعلمت بذلك قبل فترة كافية؟
نعم / لا
- ٤ . هل تلاقى صعوبة في التفاهم مع أناس يغيرون الموضوع باستمرار ولا يمكنهم التوصل إلى قرارات واضحة؟ نعم / لا
- ٥ . هل تفضل العمل مع موعد واقعي وواضح و محدد مسبقاً؟
نعم / لا

هل كانت معظم إجاباتك بنعم، أم أن غالبيتها كانت بالنفي؟ كلما كانت الإجابات بنعم أكثر كنت أقرب إلى المنسق.

المراقب المدقق:

١ . هل تفضل العمليات التي تتم خطوة بخطوة؟

نعم / لا

٢ . هل تتفاهم أكثر مع الأشخاص الذين يفكرون أولاً ثم يتكلمون؟

نعم / لا

٣ . هل تحتاج لكثير من الوقت لقراءة محضر، أو مصنف أو أية مادة

مكتوبة، قبل أن تكون رأياً؟

نعم / لا

٤ . هل تغدو قلقاً وعصبياً، إن اضطررت لاتخاذ قرار سريع؟

نعم / لا

٥ . هل يراودك الشك والارتياب حيال الذين ينضحون بالتفاؤل الزائد؟

نعم / لا

هل كانت معظم إجاباتك بنعم، أم كانت غالبيتها بالنفي؟ فكلما كانت النعم أكثر كنت أقرب إلى المراقب المدقق.

الإصلاحى:

١ . هل تُفضل الأشخاص الذين يركزون على الأمور الموضوعية، ولا

يتكلمون كثيراً عن خصوصياتهم أو حتى مشاعرهم؟

نعم / لا

٢ . هل يهملك أن يتقيد الآخرون بمواعيدهم؟

نعم / لا

٣ . هل يهكم معرفة الكثير من التفاصيل، قبل التوصل إلى قرار؟

نعم / لا

٤ . هل تهتم كثيراً بالأفكار والنظريات الجديدة والموديلات الحديثة، لأنك تعتقد أنها ستساعدك في تحسين أدائك وإنجاز مهامك بالشكل الأمثل؟

نعم / لا

٥ - هل أنت فعلاً لا تتوافق مع الأشخاص الذين ينحرفون دوماً عن

الموضوع؟ نعم / لا

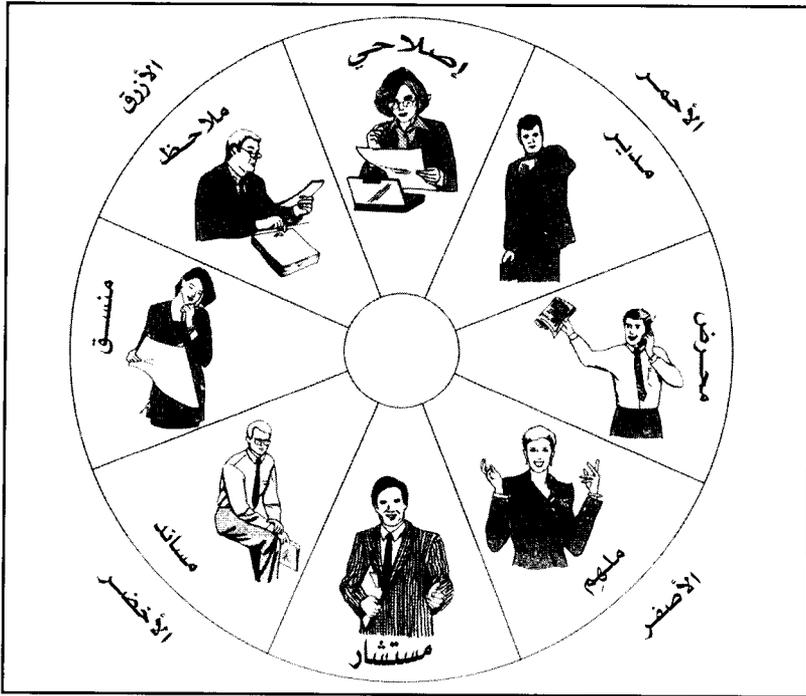
هل كانت معظم إجاباتك بنعم، أم أن غالبيتها كانت بالنفي؟ فكلما كانت الإجابات بنعم أكثر كُنت أقرب إلى الإصلاحي.

أي الأنماط الأكثر شبهاً بك؟

ما هو النمط الذي تجد صعوبات كبيرة في التفاهم معه، أي أنك لا تستطيع أن تتوافق معه على أي شيء؟ الأمر الذي يمكن أن يعطيك مؤشراً إلى نوع نمطك الشخصي؛ لأنه لا يتوافق في الغالب أي من الأنماط الثمانية مع الأنماط الثلاثة المقابلة له تماماً على حلقة الفراسة (انظر الشكل صفحة 127). إن لدى أنماط معينة صفات خاصة بارزة، يرفضها الشخص الذي على الجهة المقابلة تماماً ويعتبرها نقاط ضعف لدى الآخرين. وغالباً ما يحدث هنا تطور نوعي، عندما تتعلم، أن تتجاهل نقاط ضعفك الواضحة ولا تحاربها، بل تركز على نقاط القوة لديك. وهذا ما ستعمله وتتعرف عليه أكثر في الفصل القادم.

حلقة الفراسة والأنماط الثمانية المختلفة:

لقد أصبحت تعرف الآن، أن أنماط الألوان الأربعة وأنماط الفراسة الثمانية ما هي إلا وسائل مساعدة لنتمكن من التعامل مع تعقيدات الشخصية البشرية. أود بالرغم من ذلك أن أقدم لكم هنا انطباعاً بسيطاً عن كيفية تحديد الفوارق الشخصية.



دائرة (عجلة) الفراسة مع الأنماط الثمانية الرئيسية

إذا كان لديك الكثير من طباع الإصلاح، وكذلك بعض صفات المُحرِّض، فإنك ستتزلق إلى داخل هذه الدائرة، أي باتجاه الملهم

لغيره. تستطيع إذاً حلقة الفراسة هذه أن تفي كلَّ شخصيةٍ حقها على حدة، وتسمح بالرغم من ذلك بتحديد نقاط القوة والضعف والتطور لكل نمط من الأنماط بدقة. الأمر الهام والمثير جداً هو عندما تود إجراءً تحليل موضوعي للقوى والخصال. وإن أردت الآن استخدام هذه الطريقة بشكل يومي فإن شرح تفاصيل الأنماط غني و كفيلاً بالمساعدة. إنك ستواجه الحقيقة بدقة، لكن دون تعقيدات. حيث ستتمكن عندئذٍ من تصنيف البشر بدقة وتقرر بسرعة كيف تتعامل مع كلٍ منهم بالشكل الأمثل.

