

## الفصل الخامس

### قوي في تعاملك مع الآخرين

لعلك أصبحت تعرف الآن نمط اللون الذي تنتمي. أما هنا في القسم الثاني من هذا الكتاب فستعرف كيف تستثمر قواك في التعامل مع الآخرين. الأمر الذي سيفتح أمامك الأبواب ويسهل عليك التعامل مع من حولك. سنتحدث في هذا الفصل عن إستراتيجيات عامة، تسهل عليك التواصل مع كل نمط من أنماط الألوان المختلفة. كيف تُنشئُ تعارفك الأول؟ ما هي توقعات أحد أنماط الألوان منك؟ كيف يمكنك أن تحفزه لعمل ما؟ ما هي أفضل وسيلة للتعامل معه مهنيًا، أو في حالة حدوث أي نزاع لا سمح الله؟

سأعالج في الفصول التالية مواضيع هامة، تساعدك في استخدام قواك الشخصية أفضل استخدام، وذلك في العمل كما في الحياة الخاصة، مثل: كيف تُقدِّم نفسك بالشكل الأمثل، إيجاد العمل المناسب، التعاون مع الآخرين في فريق العمل، بناء شبكة مساندة وتحسين قدراتك على التواصل.

#### ملاءمة الإستراتيجيات:

حيث إنه من النادر أن تلتقي في الحياة الواقعية بشخص من نمط اللون الأصفر أو الأزرق الصافي، فمن الطبيعي أنه يمكنك أن تمزج أيضاً بين الإستراتيجيات التالية بشكل جيد جداً. حيث

سترى في الأمثلة التي سأشرحها لك في هذا القسم، كيف يمكن أن يتم ذلك.

## واضح و جوهري - إستراتيجيات للتعامل مع الأحمر

### إنشاء التعارف:

إن أهم شيء في بداية التعارف والتواصل مع اللون الأحمر هو أن تدخل عليه بثقة تامة. أره مَنْ أنت. لا تُقدِّم نفسك بشكل ضعيف متواضع أو متردد. عليك أن تترك انطباعاتاً قوياً لدى الأحمر، كي تكسب ثقته واهتمامه. وإن صَعُبَ عليك ذلك ففكر أولاً بالمزايا التي تتمتع بها شخصياً والخدمات التي تقدمها أو الأشياء التي تنتجها، وأعرض بشكل قوي وهادف جميع هذه القوى والمزايا التي لديك. وهنا عليك أن تكون أيضاً ذا رأي وموقف واضحين تماماً ومتمكناً جداً من معلوماتك. وإن كان حديثك مجرد كلامٍ وحسب فإن الأحمر سيكشفه مباشرة.

لا تتوقع أن يهتم بك نمط اللون الأحمر لمجرد أنك إنسان، وأنه يود أن يتعرف عليك بهذه البساطة. لا تأخذ هذا على أنه انتقاص من قدرك؛ لأن المقصود ليس كذلك. وكي يعطي النمط الأحمر اهتمامه لشخص ما يحتاج دوماً إلى أسبابٍ موضوعيةٍ وجيهة مثل: المظهر المتميز، هواية خاصة، تفوق بالعمل، معاناة مشتركة أو أمر جديد مميز. عندئذ فقط يمكن أن ينخرط معك سريعاً في حوار مفيد ويدخل في عمق الأشياء، إذ إنه لا يتوقف طويلاً عند الأحاديث العابرة.

## توقعات النمط الأحمر منك:

يتوقع منك النمط الأحمر أن تأتيه دوماً بمكسب ما، مثل: أن تحدّثه بشيءٍ جديد، تدله على صفقة جديدة، تبيعه منتجاً ممتازاً، أن تعطيه رأياً محدداً وواضحاً أو تتبنى رأيه الذي يهتم به جداً ويتحدى به الآخرين. إنه يُفضّل المحاور الكفاء، الذي لا يتراجع أو يبدو صغيراً ولا يداهن عند أول اختلاف في الرأي. كذلك فإنه يتوقع منك بالمقابل ألا تتأثر بسرعة وتشعر بالإهانة إن هو عارضك أو تحداك برأي ما، أو حدث أن بدرت منه بعض الخشونة أو الفظاظة.

عليك أن تعطيه حقه من التقدير: كأن تخاطبه بلقبه العلمي مثلاً، وتُظهر له كلّ احترام وتقدير لمواقفه ونجاحاته، حيث يمكنك أن تُدخل هنا مرتاحاً بعض الإعجاب والإطراء وشيئاً من التملق. كذلك يود أن يُقاسَ ويُقيَمَ في الحياة الخاصة تبعاً لقواه وقدراته، ويريدك أن تُبدي إعجابك واعترافك بذلك. على الرغم من أنه لا يُقر بذلك، لكنه يتوقع دوماً من الآخرين، أن يتملقوه بعض الشيء.

المهم لديه ألا تُضَيِّعَ له وقته. سواء في العمل أو الحياة الخاصة. إنه يتوقع منك تقدماً دقيقاً، تكويناً (هيكلية) واضحاً ومعلومات محددة حول موقفك وأمنياتك وكذلك تنظيماً جيداً للوقت.

## كيف تُحرض الشخص الأحمر وتحفضه:

يمكنك أن تحفض النمط الأحمر بأن توضح له تماماً ما الذي سيجنيه من مقابلة أو صفقة معك: ما هي المنافع التي تلوح له وتُستثيره؟

وما الذي يجعله يَفْز من مكانه؟ وعندما يعلم ذلك كله، ستجده حتماً إلى صفك. ليس بالضرورة أن تكون هذه المنافع مادية، بالرغم من كونها هي الحافز الأقوى له. لكن يجب أن يبرز له النجاح والشهرة بالدرجة الأولى كي يبقى في نظر الآخرين هو المتفوق والمنتصر.

كما يحفزه أيضاً أن يتمكن من اتخاذ القرارات. وسوف يتحمس لرحلةٍ جماعيةٍ، إن تمكن من تنظيمها والتخطيط لها بنفسه، دون أن تتدخل أنت كثيراً، على أن تُبدي له بعد ذلك التقدير والعرفان لصنيعه. يهتم بالعمل الذي يكون فيه تحت يده عدد من العاملين، مساعد واحد على الأقل، يمكنه أن يكلفه بالأعمال غير الهامة.

### الدخولُ في صفقات مع الأحمر:

سيُدخلك النمط الأحمر معه في عمل أو تجارة، عندما يقتنع بأنك ذو رأي وموقف واضحين؛ لذا عليك أن تركز أولاً على ميزاتك مثل: ثقافتك وتحصيلك العلمي، خبرتك، مركزك في السوق، الشيء المميز لديك أو في شركتك. وتفكر أولاً وبشكل جيد، باختصاصك ومؤهلك، و الفوائد التي يمكن أن تُقدمها. وإن وجدك غير كُفء ومؤهل لذلك فلن يدخل معك في أي عمل. إنه يرغب في شريك عملٍ، يكون بمثل كفاءته وتفوقه وربما أفضل منه كي يرفع من شأنه ويحسن صورته إلى الأفضل.

يجب أن تهين نفسك وتكون مستعداً تماماً، إن أردت أن تعرض على النمط الأحمر أحد المنتجات أو تشرح له نوع خدماتك. قدّم

نفسك بدقة ووضوح، وبين للأحمر مدى المنافع التي يمكن أن يجنيها إن هو قرر أن يتعامل معك؛ لأنه يود أن يعرف أهم النقاط بسرعة واختصار. لا تتحدث طويلاً، واحصر عرضك ومفاوضاتك في نطاق العمل فقط، ولا تدخل في أمور جانبية. ويجب أن تكون على ثقة، بأنه سي طرح بعض الأسئلة، عندما يود أن يعرف المزيد وبدقة أكثر.

مع الأحمر سيتطور الأمر نحو الأفضل، إن أنت قدمت له اثنين أو ثلاثة من البدائل والخيارات الأخرى المحتملة. حيث يمكنه أن يختار ويقرر. كما أنك تضمن بذلك أن تحوز على انتباهه واهتمامه. سيركز انتباهه أكثر عندما يعلم أن بمقدوره أن يختار من بين البدائل الأكثر نفعاً ومصالحةً له. يبين له أمام ناظره بكل دقة ووضوح، ما هي نتائج كل خيار من الخيارات. توجه دوماً نحو الإيجابيات ودون أية مبالغيات، كأن تشرح له قائلاً:

«إنك ستمتلك مع هذه الآلة أحدث طراز يمكن أن تجده في الأسواق. إنها تحتاج لأربع عشرة دقيقة فقط لإنتاج ١٠٠٠ قطعة، بنسبة خطأ لا تتجاوز ٢,٠%. بينما تحتاج ماكينتك الحالية إلى إحدى وعشرين دقيقة ونسبة خطأ ٥,٠ بالمائة.....».

كما لا يجوز أن تتغاضى عن السيئات؛ لأنه إن شعر الأحمر بأنك تخذعه فلن يعود للتعامل معك إطلاقاً، وتكون بذلك قد أسأت إلى أحد فروعك ونشاطاتك. كما أنك لست مضطراً للتركيز على المساوئ أكثر من اللزوم؛ لأن أكثر ما يهم الأحمر هو أن تقدم له بياناً مفصلاً بالمزايا والنتائج المتوقعة.

يمكنك أن تتملق الشخص الأحمر بعض الشيء كأن تقول له مثلاً بأنه ومن خلال خبرته الواسعة سيكتشف بسرعة ومهارة مزايا منتجاتك وما تقدمه له من خدمات. أو أن تركز على المركز المتقدم الذي سيحظى به في مجال اختصاصه، إن كان هو السبّاق إلى اقتناء جهازك الأحدث بين أمثاله. وطالما أن مديحك له يصيب الصميم فإنه سيستمع له بسرور وارتياح. كما أنه لا يجوز أن تبالغ في ذلك؛ لأنه حساس جداً ويدرك تماماً إن كنت تتملقه وتُجمل له الأشياء فقط.

من المناسب أن تكون قد فكرت قبل التفاوض معه على الراتب أو الأسعار وقررت، إلى أي مدى يمكن أن تتنازل له، وما هو الحد الأدنى الذي يمكن أن تقبل به؛ لأن الشخص الأحمر سيحاول دوماً أن يضغط أسعارك ويرفع متطلباته إلى أبعد حد ممكن. وهو بذلك لا يهتم فقط بالناحية المادية، بل يهتم أيضاً أن يُسجل ولو نصراً ضئيلاً عليك. دعه يشعر بشيءٍ من نشوة النصر، حيث كنت أنت قد خططت لذلك مسبقاً. يمكنك أن تُقدم له أيضاً بعض المزايا والمغريات الإضافية كفترات ضمان أطول أو مدة أطول للصيانة المجانية وما شابه ذلك.

لا تتفاجأ إن توصل الزبون الأحمر إلى اتفاق سريع معك؛ لأنه ليست لديه أية مشكلة في اتخاذ قرارٍ فوري إن هو اقتنع مباشرةً بعرضك ووجهة نظرك، وقته ضيقٌ جداً، ويحاول أن يستغله ويوفره

حيث يمكنه ذلك؛ لذا فهو سيقدر عالياً أي عرضٍ منك أو من خدماتك يمكن أن يوفر له وقته. ويقع ضمن هذا أيضاً توصلكما إلى اتفاق سريع.

### تصرفك في حالة نزاع مع الأحمر:

إذا لم يوافق الشخص الأحمر على أمر ما أو لم يعجبه، قال ذلك صراحة وبكل وضوح. الأمر الذي قد يقود إلى نزاع ومشاحنات، خصوصاً إن أصبح خشناً أو قللاً من قدر الآخر ومكانته. يُقرُّ الأحمر بوجود رابح وخاسرٍ فقط. وحيث إنه يريد أن يكون هو المنتصر دوماً، ولا يريد الآخر أن يأخذ دور الخاسر تتشأ عن ذلك دوماً المنازعات.

إنَّ أهم شيءٍ تفعله في حالة خلاف مع الأحمر هو أن تظلَّ هادئاً وموضوعياً. لا تدعه يستفزك. سيحترمك إن أنت ناقشته بثباتٍ وقرارٍ محدد، ولم تطلق العنان لغضبك. يميل هو شخصياً لأن يتظاهر بالغضب، بالرغم من علمه بأنه إنما يفصح بذلك عن ضعفه. ويحترم كل من يُظهر قوته. حاول إذن أن تبقى على المستوى الموضوعي ما أمكنك، وجادله بصلافة لكن بالتي هي أحسن.

أما إن مال الأحمر إلى قلة الأدب أو حاول إهانة الآخر فيمكن إيقافه عند حده ببسر وسهولة.

«إنني أرى المشكلة. لكن لا تتعنتني بالفاشل. إنني لست كذلك، وأنت تعلم ذلك مثلي تماماً. وهذا لن يتقدم بنا إطلاقاً نحو حل المشكلة» .

لن يتمكن الأحمر من قول أي شيءٍ بالمقابل؛ لأنه يعلم أنك على حق؛ لأن الدخول عليه بثقة يبهره ويسكته. إن فوزه السريع على الأشخاص الذين يبدون أمامه صغاراً وينسبون كامل الخطأ لأنفسهم لا يرضي غروره وعنجهيته.

إن أفضل طريقة لحل نزاع ما مع الأحمر هي في عدم التراجع مهاناً، بل في مناقشته بالأمر صراحةً. إن ارتكبت خطأً ما فمن الأفضل أن تعترف به وتبحث مع الأحمر كيف تتفادى ذلك في المستقبل.

كذلك فإن من الأمور الإيجابية التي تساهم في حل أي نزاع معه تكمن في أن تدعه يفوز ببعض المجالات الجزئية. حتى عندما يكون الأحمر على خطأ فمن الأسهل له أن يفلق الموضوع، حتى وإن كان على صواب في جزئية منه على الأقل. لا تتشبث بأبسط جزئية من حقه، بل امنحه بعض المديح فينتهي الموضوع وتتجلي الغمة. كما أن الأحمر لا يتحامل، بل يأخذ الاختلافات في وجهات النظر بروح رياضية.

**كيف تتعامل مع الأحمر، إن كنت أنت...**

**... من النمط الأحمر؟**

ليست لديك مشكلات كبيرة. سيكون هناك بعض الاحتكاك بينكما ويحث بعضكم بعضاً على التحدي والمنافسة. سيسر كلٌّ في سيره؛ لأنه وجد الشريك أو المنافس الندل له. أما عندما يبالغ الطرفان فتتسأ المشكلات؛ لأنه لا يمكن أن يربح كلاهما في كل مرة. إذا اجتمع أحمران

في صداقةٍ أو علاقةٍ عملٍ فإنهما يحتاجان إلى قواعدٍ ثابتةٍ يتمسكان بها. لكنهما يحتاجان أيضاً إلى مجالٍ رحبٍ كي ينطلقا.

### ٠٠٠ من النمط الأصفر؟

إن أهم ما يجب أن تفكر به هو ألا تتكلم كثيراً؛ لأن الأحمر سيهتم كثيراً ويتحمس لأفكارك الخلاقية. وقد يربطك بفضوله لمعرفة كل جديد وحتى الأشياء التي لا توجد على أرض الواقع بعد.

لكن الأحمر سينظر إلى مصالحه أكثر منك بكثير. الأمر الذي قد يُلحق بك عُنب كبير، إن لم تتنبه إلى ذلك. كما أن الأحمر لن يأخذك على محمل الجد، إن أنت أكثرت من الحديث عن أمور جانبية، ونحوت نحو التفاصيل ودقائق الأمور. تذكر دوماً أن صبر الأحمر محدود وهو حريص على وقته أكثر منك بكثير. أما إن توصلت معه إلى أي اتفاق، فعليك أن تتقيد بحرفيته.

تحاش أن ترفع الكلفة مع الأحمر. فهو لا يحب كثرة المزاح، وخصوصاً التلامس بالأيدي. فأنت مختلف عنه تماماً في هاتين النقطتين، وإن أردت أن تحافظ على صلةٍ جيدةٍ معه، فعليك أن تتحاشاهما وتعتاد ذلك.

### ٠٠٠ من النمط الأخضر؟

إنك من النمط المناقض تماماً، و يكمن الخطر هنا في أن تُرعب نفسك كثيراً من أحد الحُمر. يمكنك في مجال العمل أن تتحرك

ضده، وذلك بأن تكون مستعداً ومهيأً له تماماً. ليكن واضحاً لك تماماً ما هو الأهم بالنسبة لك وما هي النقاط التي لن تتراجع عنها. وعليك عندئذٍ أن تأخذ موقفاً حازماً، ولا تدع الأحمر يُغير رأيك أو يقنعك بشيءٍ آخر. كن واثقاً من نفسك ما أمكن.

لا تتوقع أن يُظهر لك الأحمر تعاطفه صراحةً، لكنه سيفعل ذلك بشكل غير مباشر في أحسن الأحوال، وذلك بأن يحترمك أو يُقرِّب بجهودك. لكن وعلى العكس منك، لا تهمة هذه العلاقة الشخصية، أو أنه لا يود أن يُظهر ذلك على الأقل؛ لأنه يخشى أن يُعتبر ذلك ضعفاً منه! وستتبدد على الأرجح جميع محاولتك للتقرب منه كإنسان، مع ما يصاحب ذلك من خيبة أمل؛ لذا يُفضّل أن توفر عليك هذا الإحباط ولا تحاول التودد إليه بدايةً. بل ركز فقط على العمل أو الموضوع الذي جئت لأجله.

أما في الحياة الخاصة فيمكن أن يتوافق الأحمر والأخضر بشكل جيد جداً؛ لأنهما يكملان بعضهما بعضاً. وعلى كلٍّ منهما أن يكون مستعداً لتقديم بعض التنازلات والقبول بالحلول الوسط واحترام الآخر على اختلاف نمطه وطبيعته.

لا تدع الأحمر يستعجلك أو تقع تحت ضغطه؛ لأنه أسرع منك بكثير وعليك أن تتوافق معه وتماشيه في العمل ما أمكنك، لكن دون أن تضطرب؛ بل حاول أن تأخذ منه وقتك الذي تحتاجه.

## ٠٠٠ من النمط الأزرق؟

على العكس منك فإن النمط الأحمر لا يهتم إلا بالمعلومات الهامة جداً. وإن وجدته مهتماً بك فلا تمطره إذأً بالكثير من التفاصيل الصغيرة التي لا تنتهي. يجب أن تتأكد أنه يعلم تماماً كيف يقدر كخبير مختص. لكنه يهدف دوماً إلى التطبيق العملي، ولا يريد أن يعلم من التفاصيل إلا ما يهمه فقط لنجاحه وتفوقه.

لا تكن قلقاً متشككاً بل حافظ دوماً على موقفك الثابت المتفائل. حيث لا يمكن للأحمر أن يتعامل مع المتشائمين؛ لأن ذلك يقلقه جداً ولا يطمئنه.

إن أردت أن تبيع الأحمر شيئاً ما فقدم له أحدث منتج لديك، حتى وإن لم يكن قد اختُبر بما فيه الكفاية حسب رأيك. لا يريد الأحمر ضمانات مؤكدة مئة بالمئة، بل إنه يتحمل مجازفة الشراء، في سبيل أن يكون هو السباق لاستخدام هذا المنتج. إنك في هذه الناحية متناقض معه تماماً، وعليك أن تراعي ذلك، إن أردت أن تدخل معه في صفقةٍ أو أي عمل مشترك.

**دمث، خلوق ومرن - إستراتيجيات للتعامل مع الأصفر**

### إنشاء التعارف:

السرعة يمكن أن يتوارى عن عينيك ثانية ويختفي. كما أنك لن تحتاج إلى جهد كبير لتتعرف عليه. إنه يقبل عليك بلطف وقلب منفتح. كما يمكنك ببساطة أن تفتح معه حديثاً ودياً، وتوضحاً بارتياح

اهتماماتكما المشتركة. إن مقابلته الأولى ممتعة للغاية؛ لأن الأصفر يبذل قصارى جهده كي يكسب الشخص الغريب إلى صفه.

أما الأمر الأصعب مع الأصفر فهو الحفاظ على تواصلك معه؛ لأنه دائم التجوال، يرقصُ في جميع الأعراس (وكما في المثل الشعبي: في كل عرسٍ له قرص)، يبحث دوماً عن أناس جدد ومعايشات حياتية مختلفة؛ لذا فمن الصعب البقاء معه على تواصلٍ مستمر. إنه ليس بالإنسان الذي يمكن أن ترتبط به بسهولة. إن على من يريد إنشاء صلة دائمة أو علاقة وثيقة معه، أن يضع في حسبانته، أن عليه أن يبذل الكثير من الوقت والجهد مع احتمال أن يخيب أمله في النهاية.

### ما يتوقعه الأصفر منك:

يتوقع منك الأصفر التغيير والمرح والترفيه الجيد وكل جديد. فإن أنت قدمت له هذه الأمور، وكنت منفتحاً معه واستحسنْتَ صنيعه، فأنت صديقه. إنه يتوقع منك أيضاً أن تكون جمهوره الجيد، تضحكُ لنكاتهِ وتُصغي لحكاياته العديدة المسلية وتُعجب بها.

لا يتوقع منك بالتأكيد أن تُقحمه في محادثات مُتعمقة. له نظرتة الخاصة للعالم، والتي يود أن ينشرها، لكنه لا يرغب في أن يُستجوبَ عن ذلك فيما بعد. إنه يتوقع أن تحترمه على حاله كما هو، وإلا فإنه سيبحث عن مستمعين آخرين.

أما إن كنت مهتماً برابطة تترك له مجالاً واسعاً من حرية الحركة فقد كسبت شريكاً مُبهجاً، لديه دوماً الجديد ليقدمه لك.

### كيف تُحرِّض الأَصْفَر وتُحفِّزه؟

إنَّ كلَّ مناسبةٍ تسمح للأصفر أن يعرضَ نفسه تُحرِّضه و تثيره. وكذلك كلُّ فرصةٍ تسنح له للحصول على: سيارةٍ فخمةٍ، أناسٍ جيدين، أحدث التجهيزات، هوايات خاصةٍ جداً، وأرقى الأزياء.

كما أن تطلعه إلى علاقاتٍ جديدةٍ يحرِّضه أيضاً، وكذلك فرصةً أن يغزلَ بأفكاره النيرة ويعيشَ جوانبه الخلاقه، طالما أنه ليس مكلفاً أو مضطراً لتحقيقها بنفسه.

### عمل صفقة مع الأصفر:

عندما تدخل في عمل مع النمط الأصفر عليك أن تعتني به جيداً، كأن تدعوه إلى وجبة غنيةٍ أو أن تأخذ ببساطة الوقت اللازم لتصفي إلى حكاياته. وإن هو أحبك واشترى بضاعتك فسيكون أفضل رعاية لك؛ لأنه سيتحدث عن ذلك إلى جميع أقاربه ومعارفه، وسوف ينصحهم بك بحرارة. من المحتمل أن يُدخلك في شبكةٍ معارفه الواسعةٍ جداً، الأمر الذي سينفعك بالنهاية.

ستحتاج إلى بعض الوقت على أي حال، إن كنت ستتعامل مع الأصفر؛ لأنه سيجتر دوماً ذات المواضيع ويروي مختلف الطرف والحكايات الجديدة التي يمكن أن تخطر على باله. لكن يقع على

عاتقك أن تأخذ على يده وتعيده باستمرار إلى الموضوع الأساسي. يمكنك أن تمارس على الأصفر قليلاً من الضغط الخفيف، كي ترجع به دوماً إلى الموضوع الذي التقيتم من أجله ولماقشته. لكن عليك ألا تفقد صبرك أو تغضب؛ لأنك ستفقد بذلك زبوناً جيداً أو على الأقل تعاطفه معك واستعداده للمساعدة كزميل.

ستجد أن الأصفر لا يحب اتخاذ القرارات، وعليك أن تستعد لذلك، وأن تمارس بعض الضغط الخفيف عليه إن أردت الحصول على قرار منه. لا تتراخى حتى يثبت على رأي ويتخذ قراره، وعليك أن تثبت عندئذ النتيجة خطياً؛ وإلا فمن المحتمل أن يغير ذلك بعدئذ عدة مرات.

ستجد كذلك أن الأصفر ينتظر بالعدد من الأفكار، الأمر الذي يحتاج منك إلى كثير من المرونة والصبر. عليك أن تحاول وبكل لطف أن تضعه على أرضية ثابتة، كي لا يضيع نفسه في دوامة الأفكار العديدة المتقلبة. وإلا فإنه لن يستمر في مهمة محددة واحدة، بل سيبدأ في كل مرة من جديد؛ لأن فكرة جديدة أفضل خطرت له في منتصف الطريق. وهو غالباً ما يحتاج إلى شخص ما بجانبه، الذي يستلم الجانب العملي وي طرح دوماً السؤال التالي: (كيف نحول هذه الأفكار إلى حقائق؟).

لكنه بالمقابل شريك رائع ومشجع لكل جديد. وعندما يود أن يشرح للآخرين فوائد أحدث الأجهزة، فإنه يصبح بأحسن حالاته. إنه

يهتم شخصياً بذلك ويمكنه أن ينقل هذا الاهتمام إلى الآخرين. وهكذا يتمكن من إقناع المتشائمين بذلك أيضاً، وإنه من الأفضل لهم أن يلجؤوا إلى التقنيات والبرامج الحديثة.

### التصرف في حالة نزاع مع الأصفر:

قد يكون من النادر أن يحصل بينك وبين الشخص الأصفر خلاف أو نزاع علني أو مكشوف. فهو وبسبب طبيعته الدبلوماسية وقدرته على اجتذاب الآخرين لصفه، نادراً ما يخلق مشكلات مع من حوله. أما مع الأشخاص الذين لا يعرفون طبيعته، فإنه يفضل التراجع وتلافي المشكلات.

وأنت كمشارك في الحوار معه ستفقد صبرك حتماً إن عاجلاً أم آجلاً؛ لأنه ببساطة يثرثر كثيراً. ويُفضّل في هذه الحالة إما أن تُحوّر الحديث وتعود به بركة إلى الموضوع الأساسي أو أن تتركه وتودعه بلطفٍ ودماثة، بدل أن تُظهر غضبك وانزعاجك من ذلك. أو أن تنوه له بشيءٍ من الدعابة، إلى أنك أنت أيضاً تود الآن أن تقول شيئاً؛ لأن ردّ الأصفر يكون بحساسية شديدة على المصادمة، بينما يتعامل بشكل جيد مع الملاحظة والنقد المرح.

أما إن وقع الأصفر تحت ضغطٍ ما فإن ثرثرته تزداد أكثر من المعتاد، ثم يفقد مرونته ويتمسك برأيه. وأفضل ردٍ في هذه الحالة، هو أن تمنحه مزيداً من الوقت، ولا تحاول أن تأخذ منه أي قرار في تلك اللحظة، بل تنتظر حتى يرتاح من تلقاء ذاته ويعود إلى مرونته.

## كيف تتعامل مع الأصفر إن كنت أنت ٠٠٠

### ٠٠٠ من النمط الأصفر؟

يتفاهم الأصفران بشكل رائع، لديهما الكثير من الحديث المشترك ويتنافسان على الكلام بشكل خفي معظم الوقت. فإن كنت أنت ذاتك من النمط الأصفر فعليك أن تتبته جيداً، كي لا ينسى كلاكما الوقت بالكامل و تضيعا في حياكة الأفكار. أنت تعرف نفسك . وتعلم أن الطرف الآخر لديه أيضاً نقاط القوة والضعف ذاتها.

### ... من النمط الأحمر؟

عليك أن تتبته أولاً إلى ألا تصدم الأصفر بتحرشاتك وتحدياتك وقللة صبرك، أو أن تجيبه بخشونة واقتضاب. إن هذا لا يناسب الأصفر، خصص بعض الوقت اللازم لتستمع إليه قليلاً، قليل من الدردشة ثم تحوله بلباقة إلى موضوعك الخاص. حاول ألا تكون لجوجاً، ولا تكلف الأصفر بأمور مستعجلة أو تتطلب الدخول في تفاصيل دقيقة جداً. إنكما مشتركان بحبكما للأشياء الجديدة الحديثة، وهنا يمكنك أن تتوافق مع الأصفر باستمرار.

### ... من النمط الأخضر؟

يمكن للأصفر أن يقترب منك بسرعة؛ سواء عن طريق الربت على الكتفين أو من خلال الاستفسار الحميمي عن أحوالك الشخصية. لكن عليك أن تتذكر، بأنه لا يرى جميع الأمور بذات

العمق والجدية الذين تراها أنت بهما، وليس لديه الفضول كي يعرف عنك الكثير في النهاية، كما يمكن أن يُخيل لك في البداية. دع تواصلك معه سطحياً في البداية، ولو أن ذلك لا يناسبك في الأحوال العادية. عليك أن تحدد أين تقع حدودك معه، لكن عليك ألا تتوقع الكثير من الأصفر؛ لأنه لا يملك روح الوفاء.

### ... من النمط الأزرق؟

إن الأصفر هو أصعب محاور لك؛ لأنكما مختلفان في الأسس والمبادئ. فبينما يميل الأصفر إلى التواصل ويكون في الغالب أقرب إلى السطحية تميل أنت إلى الاستفاضة والتحفظ والتواضع. الأرجح أنك ستحبذ تحاشي الأشخاص كالنمط الأصفر، ومع ذلك فبإمكانك أن تتواصل معه بسهولة، وذلك بأن تصطنع ابتسامة عريضةً وتتركه يتكلم كما يشاء؛ فربما يخبرك عن بعض المستجدات التي تهتمك.

لعل أشخاصاً كالأصفر وبكثرة معارفهم واتصالاتهم مفيدون لك جداً في مجال عملك. لا تقس محدثك الأصفر بمقاييسك العالية التي تقيس بها نفسك. لا تظهر له أي استخفاف بحديثه أو آرائه، بل حاول أن تنظر إلى مزاياه وليس إلى ما يزعجك فيه. لا تنتظر منه تحليلاً دقيقاً أو معرفةً بالتفاصيل، بل يجب أن تقدر فيه إضافاته الحديثة وأجواءه المريحة ومعارفه الكثر الذين يمكن أن تستفيد منهم.

قد يرفض النمط الأزرق الشخص الأصفر أحياناً، لمجرد أنه يستطيع عمل الكثير مما لا يتناسب مع طبيعة الأزرق مثل: الدخول في تواصلٍ وتعارفٍ مع الآخرين بسرعة، التجاوبُ مع الأمور الآنية فوراً وبمرونة، تبني وجهات نظر جديدة كلياً، في حال لم تعد القديمة صالحة. فبدلاً من رفض الأصفر لهذه الأسباب (أو أن تحسده على ذلك سراً)، يمكنك أن تتعلم منه أو أن تعتبره استكمالاً لشخصيتك وطبيعتك. ومع وجود مثل هذا الشخص معك في عملك، يمكنك أن تُحسن كثيراً وترفع من شأن فريقك وأهليته واختصاصه.

## صبور وودود - إستراتيجيات للتعامل مع الأخضر

### إنشاء التعارف:

إن ثقة الأخضر بك هي التي تحدد إمكانية تواصله معك ورغبته بالتعرف عليك. ولتحقيق ذلك يحتاج إلى أمرين:  
أولهما: الوقت ليتعرف عليك جيداً.

وثانيهما: القناعة بأنك تعني بصدق ما تقول.

فهو يود أن يعرف فيما إن كنت مهتماً بصداقته حقيقةً، وليست لديك أية خلفية أنانية خالصة. إنك تحتاج إذاً مع الأخضر إلى مدة من الزمن كي تدب الحرارة بينكما. قد تجده في البداية حذراً ومنكمشاً بعض الشيء، لكن هذا يعني فقط أنه يختبرك من ناحية ويحمي نفسه من جهة أخرى.

عندما تود الدخول معه في علاقة عمل فمن النصيحة أن تشرح له أولاً عن طبيعة عملك ومؤسستك، كي يكون انطباعاً جيداً عن ذلك. أصغ إليه باهتمام عندما يعرض متطلباته، وحاول أن تفهم تماماً ما الذي يرمي إليه. إن مما يسهل لقاءك الأول به ويجعله ناجحاً هو أن تكون مرسلأً من قبل شخص يثق به الأخضر أو تكون معك ترقية من أحد معارفه.

أما إن أردت الدخول معه في صداقة خاصة فعليك ببساطة أن تمنحه بعض الوقت؛ فهو عندما تتاح له الفرصة كي يتحدث إليك أكثر ويتعرف إليك عن قرب ويلاحظ أنه يمكنه أن يثق بك جيداً، فإنه سيفتح عليك أكثر وأكثر.

### ما يتوقعه منك النمط الأخضر:

لدى الأخضر دوماً شكوكٌ خفيةٌ من أن يحاول الآخرون استغلاله؛ لذا فهو دائم الشكوك بالآخرين، وينتظر حتى يثبت له عكس ذلك. وينتظر منك باستمرار إشارات تقنعه بأنك أهل للثقة. ومن ذلك مثلاً الانفتاح والوقت والحميمية والمشاركة الشخصية. قد يكون من الصعب التواصل مع الأخضر على أساس مهني بحت؛ لأنه يود أن يتعرف أكثر على الجانب الإنساني وما قد لا يظهره محدثه أو زميله في العمل، وعندئذٍ فقط يشعر بالراحة الحقيقية.

يحتاج الأخضر إلى كثير من الضمانات كي ينعم بالرضا والقناعة بالعمل كما في الحياة الخاصة؛ لذا فهو ينتظر ممن حوله

والمقربين منه أن يقدموا له هذه الضمانات؛ ففي المجال المهني يمكن أن يكون رئيسه في العمل هو الذي يشرح ويوضح له مهامه بدقة ووضوح. أما في الحياة الخاصة فعلى الشريك أن يلتزم بتعهداته واتفاقاته معه، ولا يفاجئه كل يوم برغبات التغيير والتبديل الكبيرة.

### أين يمكنك أن تحفز الأخضر وتحرضه؟

إن شعور النمط الأخضر بالتقدير الواضح ممن حوله يمنحه الحافز الكبير للعطاء والإبداع. إنه يرغب في أن يتقبل على حاله كما هو. ويتقبل النقد بشكل وديٍّ ورحابة صدر، لكنه لا يحتمل الكثير منه. حاول أن تظهر له أكثر من الشخص الأزرق أو الأحمر أنك تحبه وتقدره كإنسان. وعندما تجد منه إنجازاً جيداً عليك أن تقول له ذلك مراراً وبوضوح؛ لأن ذلك يُنشطه ويُعطيه الدافع لمزيد من الإنجاز.

إنَّ مما ينشط الأخضر أيضاً ويعطيه الحافز هو العمل بنظامٍ وروتينٍ محددتين. إنه يفضل أن يعلم مسبقاً ما لديه من مهمات وواجبات، ولا يحب أن يواجه الكثير من المتغيرات والمفاجآت. وإن أنت ساعدته على إيجاد الهيكلية الواضحة التي يعتمد عليها فإنه سيقدر لك ذلك ويسجله لك. إنه يفضل الأشياء المجربة من آخرين والتي أثبتت جودتها وصلاحيتها.

كما أن رؤية الأخضر لمستقبلٍ ثابت وطويل الأمد سيحفزه أيضاً إلى مزيد من العطاء والإبداع. فإن كنت مهتماً إذاً بصداقةٍ مستديمةٍ

أو علاقة عملٍ طويلةٍ الأمد فإنه سيندمج معك أكثر بكثير، مما لو تركت لديه الانطباع بأن هذه الحالة هي مجرد علاقة عابرة.

### إنشاء صفقة مع الأخضر:

إن أفضل وسيلة للدخول في صفقة مع الأخضر هي في أن تكتسب ثقته؛ ولهذا عليك أن تُكرِّس له وقتاً أكثر مما تحتاجه مع الآخرين. أضف إلى أنه عليك أن تسعى إلى علاقة مديدة معه. وإن كان مرتاحاً معك فسيكون زبوناً وقيماً دائماً أو من العاملين المخلصين المتفانين معك.

المهم ألا تثقل عليه بالكثير الجديد؛ وهذا يعني أن تعطيه دوماً بضاعة مجربة ومكفولة، الأشخاص أنفسهم ليتفاوض معهم وضمانات طويلة الأمد والخدمة الجيدة. لا يهتم كثيراً بأحدث الابتكارات. بل يفضل أن ينتظر حتى يتم فحصها وتجربتها جيداً من قبل الآخرين قبل أن يعمد إلى اقتنائها. لا ينظر كثيراً إلى الصورة والمظهر والشكليات، بل يهتم أكثر بالنوعية وجودة المنتج.

أما عندما تدخل في حوارٍ مع الأخضر فينصح أن تتبته جيداً إلى أسلوب التواصل الجيد معه. ويمكنك أن تعبر عن ذلك باستمرارٍ النظر في عينيه وتكرار الإيماء بالموافقة. إن نبرة حديثك وطريقة عرضك للأمور يمكن أن تعطيه الطمأنينة وتُشعره بأنه يواجه أقل قدر من المخاطر والمجازفة.

قد لا يطرح الكثير من الاعتراضات؛ ليس لأنه لا يملك أياً منها، بل لأنه يتردد في التعبير عنها. وإن أردت أن تعرف ما يختلج في نفسه وتُلغى احتمال أي رفض لعرضك عليك أن تسأله وتستفسر عن وجهة نظره باستمرار. وإلا فقد يحدث أن تتركه ولديك شعور جيد بقبول عرضك، ثم تُفاجأ بأنه قد اتخذ قراراً مغايراً تماماً .

### تصرفك في حالة نزاع مع الأخضر:

عليك أن تتصرف بحذر شديد في حال نقدك للأخضر؛ لأن رده على ذلك سيكون حساساً جداً. ابدأ دوماً بالأمور التي تجدها إيجابية؛ لأنه عندما يشعر أن هناك تقديراً له من حيث المبدأ، فإنه سيتقبل النقد برحابة صدر. لا تطرح النقد بشكل عام، بل لموقف أو حالة محددة بعينها. عليك مراعاة هذه القاعدة مع الأخضر أكثر من مراعاتها مع أي لون آخر.

قد يفقد الأخضر كامل دماثته ويصبح عنيداً متصلباً وينزوي عن أعين الناس، وأهم ما يحتاجه في هذه الحالة هو الوقت. ويفضّل أن تؤجل الاجتماعات واتخاذ القرارات ما أمكن. حاول أن تزيل أي خلاف على المستوى الشخصي أولاً وأكد له تقديرك لشخصه وأهميته لديك. وإن كان قد صدرت منك أية تعبيرات جارحة فعليك أن تسحبها صراحةً وبكل وضوح. فقط وعندما تُصلح صلتك الشخصية بالأخضر وعندما تعود المياه إلى مجاريها، يمكنك أن تسوي مسائل العمل والصفقات. عندئذٍ يصبح هو أيضاً مستعداً لتسوية الأمور، ويُقبل عليك بصدر رحب.

## كيف تتعامل مع الأخضر إن كنت أنت...

### ... من النمط الأخضر؟

يصح هنا أيضاً أن نقول: إنه لا توجد مشكلات كبيرة بينكما. إن أسوأ ما يمكن أن يحدث هو أن يتفق الأخضران، ويتضافرا بالقلق وعدم الأمان؛ لذا عليك أن تتبّه جيداً و تقيس مخاوفك دوماً على الواقع. أما فيما يختص بتعاملكما مع بعضكما فلكما ذات التوجه والمتطلبات ويمكن أن تتوافقا بشكل جيد.

### ... من النمط الأحمر؟

إنه لمن الصعب التعامل مع الشخص الأحمر. إن طبيعته اللجوجة المتسلطة أن تُخرج الشخص الأخضر. وعندما تود الدخول معه في تواصل وصداقة عليك أن تكون أكثر دماثةً ولباقةً من المعتاد. لن يلاحظ تقديرِك له من تلقاء ذاته؛ لذا عليك أن تبرز له ذلك بوضوح. انظر إلى إيجابياته: فهو عميلك (زبونك) الأكثر إخلاصاً وعاملك الأكثر وفاءً وصديقك الذي يمكنك أن تعتمد عليه كلياً. لكن عليك أن تمنحه الوقت الضروري والدعم اللازمين له.

لا تصطدم معه بسبب عدم تبادل الاحترام ولا ترهقه بالتغييرات المستمرة، إنه يخشى التحديات ولا يمكنك أن تتوقع أن يفهمك في هذه الناحية.

## .. من النمط الأصفر؟

لدى الشخص الأخضر مشكلات مع سطحيته، وسبب وجيه كي لا يثق بك. إنه يشعر أنك لا تهتم بالروابط العميقة، لكن يمكنك أن تُغير هذه النظرة بأن تستوعبه وتطرح عليه الكثير من الأسئلة وتصفي إليه جيداً! الأمر الذي سيؤثر كثيراً في رغبتك بإقامة تواصلٍ جيد معه.

يعتبرك الأخضر فوضوياً جداً ولا يمكنه أن يستوعب كيف تتدبر أمورك مع التغييرات والتبدلات الدائمة؛ لذا عليك ألا تواجهه دوماً بالأفكار الجديدة؛ حافظ على الأفكار التي تجد أنه يتقبلها، حتى وإن خطرت لك مجدداً خططٌ جديدة.

## ... من النمط الأزرق؟

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

## دقيق وواقعي - إستراتيجيات للتعامل مع الأزرق

### إنشاء التعارف معه:

سيكون من السهل جداً إنشاء تواصل مع الأزرق إن حافظت على مسافة كافيةٍ منه في البداية. لا تدخل معه في أحاديثٍ ودية بسرعة

ولا تسأله عن أشياء شخصية خصوصية، بل عليك أن تركز على أمرٍ عملي موضوعي. ستجد أن الأزرق هادئ بطبعه وموضوعي، ومن هنا عليك أن تأتيه قدر المستطاع.

سيتبين لك مع الوقت إلى أي نوعٍ من الصداقةٍ ستتلور هذه العلاقة. إنه ينظر إلى من حوله بتروءٍ ويتفحص فيما إن كانوا مهمين له. لا يتطلع إلى كثير من الصداقات، بل يختار بعناية الأشخاص الذين سيتقرب منهم. وإن كنت مهتماً إذاً بعلاقةٍ معه سواء على الصعيد المهني أو الشخصي فعليك أن تترك لكليهما المزيد من الوقت.

يمكنك أن تسهل على نفسك التواصل المهني، إن أنت بعثت له قبل اللقاء ببعض المعلومات الخطية حول شخصك والموضوع الذي ستبحثه معه. سيقدر لك ذلك وستساعده بتحضيراته المعمّقة عندما يقوم بالاطلاع على هذه المعلومات. كما أنه سيمنحك الفرصة كي تُقدم نفسك بشكل جيد. وإن تركت هذه المعلومات انطباعاً جيداً لديه فإنه سيقابلك بشكل أكثر انفتاحاً ويزداد احتراماً لشخصك وقدراتك.

### ما يتوقعه منك النمط الأزرق:

يتوقع منك الأزرق أن تكون محاوراً هاماً ونداً له، ولا يكفيه أن تكون شخصاً لطيفاً. وإن كان لك لقاء عمل معه فيفضل أن تهيئ نفسك جيداً لمناقشته وإقناعه؛ لأنه يود أن يعرف منك الكثير من التفاصيل.

كما أنه يتوقع منك أن تمنحه الوقت الكافي؛ لأنه من الصعب جداً أن تناقش معه أمراً ما باختصار. ولن يعتمد على ذلك. كذلك يجب أن تترك له مزيداً من الوقت لاتخاذ أي قرار. وإن دخلت معه في مناقشة تحتاج في النهاية إلى قرار، فعليك أن تضع في حسابك، أنه قد يحتاج لبضعة أيام كي يتخذ مثل هذا القرار. امنح الشخص الأزرق الوقت، لينام بضعة أيام على أي موضوع ويُشبعه درساً وتمحيصاً.

إنه يتوقع منك أيضاً تقديم هيكلية سليمة للموضوع الذي تطرحه ولن يقنعك بمحاضرة عديمة الترابط أو بالتعليقات والألفاظ لمجرد أنك تحاول إطلاعه على مجريات الأمور. بل يحتاج إلى معلومات مدروسة و مبنية على أسس سليمة كي ينكب بأريحية واهتمام على الموضوع الذي تطرحه عليه.

### كيف تحفز النمط الأزرق؟

كذلك يمكنك تحريض الأزرق بالعرفان أيضاً؛ إنه فخور بخبرته المعرفية، وعليك أن تقدر فيه ذلك. وإن هو أنجز شيئاً ما بشكل جذري فلا بد أنه قد بذل لذلك الكثير من الجهد والتفكير. إنه يختلف عن باقي الأنماط، بمقدار الصبر الذي يمكن أن يُكرسه لذلك. وإن لاحظت ذلك وقدرته فإنك ستحفزه وتشجعه كثيراً.

## صفة عمل مع اللون الأزرق:

لا يمكنك الدخول في صفقة عمل أو تجارة مع الأزرق إلا إن أقتنعتَه بجميع التفاصيل ودقائق الأمور. إنه لن يشتري سيارة لمجرد أن أعجبه لونها؛ لذا يفضل أن تقدم له جميع التفاصيل التي بحوزتك. يمكنك الاستعانة ببعض الخبراء إن لم تكن لديك كافة المعلومات الضرورية كافة. وسيقدر لك الأزرق ذلك. كما أنه سيتخلص من آخر شكوكه، ويعمد إلى شراء بضاعتك، ويصبح على الأرجح من زبائنك المخلصين، طالما استمرت مواصفات بضاعتك الجيدة. لكنه مروج جيد جداً للدعاية؛ لأنه سيتحدث إلى معارفه عن جودة مشترياته. حيث ستكسب على الأرجح مزيداً من الزبائن الجدد.

لا تُخفي قدراتك ومؤهلاتك؛ لأنه من الهام جداً بالنسبة للأزرق أن يتعامل مع الشخص أو الشريك الكفاء. وعليك أن تحافظ بدقة على الجوهر والمنطق عندما تقدم له بعض المعلومات؛ لأنه عندئذٍ فقط يمكن للأزرق أن يتتبع عرضك ويستمر معه، ويفضل أن تقدم له دوماً معلومات ومواد مكتوبة.

لا تحاول أن تعرض عليه أو تبيعه أحدث منتجاتك؛ فهو على الرغم من اهتمامه بالتطورات التقنية الجديدة ورغبته بشرحها له بالتفصيل. إلا أنه لا يفتنيها حتى تتم تجربتها بشكل كافٍ من قبل الآخرين ويقتنع بها تماماً.

لا تحاول أن تفرض عليه رأيك بل قدم له فقط المعلومات والبيانات الحقيقية، ودع هذه تتحدث عن نفسها. دعه يتفحص البضاعة أو يجرب المنتج بنفسه إن أمكن. أو قدم له شواهد من بعض الزبائن الآخرين الذين يستخدمون منتجاتك بنجاح، ويمكنه أن يجد لديهم بعض المعلومات الإضافية، إن الأزرق يثق فقط بالحكم الذي يتوصل إليه هو شخصياً على أساس حقائق ثابتة.

امنحه ما أمكن من الوقت، إنه يحتاج إلى الراحة والهدوء كي يستوعب المعلومات التي حصل عليها ويتوصل إلى قرار. و إن ضمنت له الأمور البدهية فإنه سيقدر لك ذلك. تكلم بهدوء وروية، واترك بعض الفترات أثناء الحديث، يستطيع الشخص الأزرق خلالها التفكير بما سمع، و أسأله باستمرار فيما إن كانت لا زالت لديه بعض الشكوك أو الأسئلة.

وهكذا تجد أنك ستحتاج مع المحاور الأزرق إلى كثير من الوقت ومزيد من الصبر. أما إن كنت بحاجة إلى قرار مستعجل ولا يمكنك الانتظار؛ فعليك أن تخبره بذلك، وبالسبب الذي من أجله تستعجل القرار. وقد يكون من الأفضل أن يتوصل هو من تلقاء نفسه إلى هذا الاستنتاج، ويعمل على تسريع وتيرة عمله وتفكيره.

### **تصرفك في حالة نزاع مع الأزرق:**

قد تدخل في نزاع مع الأزرق إن أنت حجبت عنه بعض المعلومات، أو تحدثت عن نفسك كثيراً. وكذلك إن أنت أقحمته

باتخاذ قرارات سريعة جداً أو واجهته ببعض التغييرات المفاجئة. سيصبح الأزرق عندئذٍ أكثر اضطراباً ويريد أن يعرف منك الكثير اللامتناهي من التفاصيل ودقائق الأمور. وفي حالة الشك سيحملك مسؤولية اضطراباته الداخلية. وإنَّ أفضل ما تفعله لتفادي ذلك هو أن تترك له مزيداً من الوقت، وتساعد على تحديد أولويات المعلومات وأهميتها، وتبدي له كذلك كل تفهم وتعاطف.

## كيف تتعامل مع الأزرق، إن كنت أنت ...

### ... من النمط الأزرق؟

يتفاهم الأزرقان بشكل رائع، إنهما يمضيان الساعات الطوال بالأحاديث المهنية، ويستمتعان بذلك. أما في العمل، فيكمن الخطر في أن يضيع الأزرقان بكثرة التفاصيل ودقائق الأمور، ويفقدوا النتائج التي وضعها نصب أعينهما.

### ... من النمط الأحمر؟

عليك أن تمنح الأزرق الوقت الكافي. ولا تستعجله لاتخاذ القرارات، التي قد لا تكون جاهزة لديه. بل يمكنك أن تساعد بطرح بعض الأسئلة الهادفة، التي تجعله يركز على بعض الأمور الأساسية الهامة. لكن لا تُظهر له أنك قد فقدت صبرك، وإلا فإنه سينغلق على نفسه و لن يتوصل إلى أي قرار. كما أنه سيقدم لك خدماتٍ جلييلة في مجال العمل؛ لأنه يقوم بالعمل الذي لا تحبُّه أنت، ألا وهو

الدخول في التفاصيل. وإن منحته إذاً حرية الحركة والتوجيهات الواضحة ولم تستعجله كثيراً، فستتلمان بعضكما بشكل رائع.

أما من الناحية الشخصية فأنتما على صعيد واحد؛ فلا أحد منكما يود أن يتحدث كثيراً عن خصوصياته أو مشاعره الشخصية. كذلك في الأمور الموضوعية فيمكنكما إيجاد بعض النواحي المشتركة. لكن عليك ألا تتوقع من النمط الأزرق أن يهتم مثلك بالتقنيات والمستجدات المستحدثة.

### ... من النمط الأصفر؟

إنكما متقابلان لكن قد لا تتجاذبان بالضرورة. سيقابلك الأزرق على الأرجح بحذر شديد؛ لأنه يرى فيك الكثير من الفوضى والسطحية؛ فحيث يحتاج هو إلى الهيكلية والدقة والنظام، تُفضل أنت العشوائية والفوضى الخلاقة. وإن أردتما أن يعم التفاهم والوئام بينكما فيجب أن يهتم كل منكما بمشاعر الآخر. أصغ إلى الأزرق وحاول أن تتوافق معه على أمر محدد وتهتما به سوياً. وهنا يمكنك أن تتعلم الجديد أيضاً، اترك بينك وبينه مسافة أكبر من التي مع الأنماط الأخرى؛ لأن الأزرق لا يحب أن تلامسه أو تقترب منه كثيراً أو أن تسأله عن خصوصياته.

### ... من النمط الأخضر؟

سيُحيرك الأزرق لأنه لن يدعك تُدرك، ما هو تقديره لك وموقفه منكم لكن عندما ترى ما بداخله فستلاحظ أن هذا البرود والتباعد

لا ينسحب عليك فحسب، بل هما من طبيعه ونمطه. فلا تأخذ الأمر  
إذاً على أنه شخصي؛ لأن العامل المشترك بينكما هو في اهتمام كل  
منكما بالثقة والأمانة والنظام والتقاليد.

سيبين لك الجدول التالي وبنظرة واحدة، أفضل الأساليب كي  
توظف لغة جسديك ونبرة صوتك واختيارك للكلمات، مع كل لون من  
الأنماط الأربعة.

الأزرق	الأخضر	الأصفر	الأحمر	التواصل الديناميكي
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ترك مسافة</li> <li>- الوقوف أو الجلوس</li> <li>- وثقة ثابتة</li> <li>- تواصل مباشر بالعينين</li> <li>- لا تعبيرات بالوجه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- اقتراب باسترخاء</li> <li>- نمطي</li> <li>- تراجع وانكماش</li> <li>- تواصل ودي بالعينين</li> <li>- لا تعبيرات بالوجه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- الاقتراب منه</li> <li>- ملامسة</li> <li>- استرخاء وارتياح</li> <li>- تواصل ودي بالعينين</li> <li>- تقاسيم معبرة بالوجه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ترك مسافة</li> <li>- ضغط اليد بالمصافحة</li> <li>- الانحناء</li> <li>- تواصل مباشر بالعينين</li> <li>- التحكم بتعابير الوجه</li> </ul>	<p>لغة الجسد ٥٨٪</p> <p>نبرة الصوت ٣٥٪</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- مسيطر</li> <li>- مباشر</li> <li>- متأمل</li> <li>- نموذجي بعض الشيء</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- حار</li> <li>- ناعم</li> <li>- ثابت</li> <li>- قوة بسيطة بالصوت</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- فيها اهتمام وحماسة</li> <li>- علو وانخفاض</li> <li>- نموذجي</li> <li>- ودي وجبوي</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- قوية</li> <li>- واضحة وعالية</li> <li>- ثقة بالنفس</li> <li>- مباشرة</li> </ul>	سرعة التكلم والتصرف
<ul style="list-style-type: none"> <li>- بطيء</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- بطيء</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سريع</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- سريع (هادف)</li> </ul>	الكلمات ومحتواها ٧٪
<ul style="list-style-type: none"> <li>- هنا تكمن الحقائق</li> <li>- أمين، ثقة</li> <li>- لا مجازفة</li> <li>- تحليلي</li> <li>- ضمانات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- خطوة فخطوة</li> <li>- استمرار المساعدة</li> <li>- ضمانات</li> <li>- واعد</li> <li>- مثير</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ممتع</li> <li>- أشعر وأحس</li> <li>- بناء علاقة</li> <li>- عرفان وتقدير</li> <li>- مثير</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- راجح</li> <li>- النتائج</li> <li>- الآن، آني</li> <li>- جديد وفريد من نوعه</li> <li>- تحدي</li> </ul>	