

**تاسعاً:**

• **أنماط الشخصيات المختلفة  
وكيفية التعامل معها !**



## أنماط الشخصيات المختلفة

### وكيفية التعامل معها !

**هل تأملت في البشر من قبل؟! هل لاحظت الاختلافات والنباين في شخصياتهم؟**

إذا كنت لم تلاحظ هذا.. فهيا معي لتتعرف على أنواع الشخصيات المختلفة وكيف تكتشفها من تصرفاتها ! وكيف تتعامل معها؟! !

بداية وقبل أن نتناول تلك الشخصيات هيا بنا لندخل عالم السياسة كمثال للعديد من النماذج البشرية والذي تناوله الكاتب الكبير "حمدي عبد العزيز" في إحدى مقالاته التي أعجبتني كثيراً لدقة تعايشه وتحليله لهذا العالم.. فقد قال:

"في عالم السياسة وأهلها كثيراً ما نتقابل مع نماذج وشرائح بشرية عديدة ومتباينة من كل صنف ولون.. البعض منهم - وهم قلة- نماذج تستحق أن نستمع إليها.. بل ونرفعها أحياناً فوق الأعناق مؤيدين وهاتفين ومشجعين لها إزاء وطنية صادقة تذوب في حب الوطن عن يقين وعقيدة.. بينما تصدمنا نماذج أخرى بشعة ذات قدرة فائقة على التلون والتشكل حسب مقتضيات الحال والتحديات والمتغيرات المحيطة.. تعطيك من طرف اللسان حلاوة.. أساتذة في فنون النفاق السياسي المبتذل والمبتكر الذي يلعب برؤوس كل من يجلس على الكرسي بمهارة يحسدهم عليها الشيطان !!

فى هذا العالم يمكن أن نتوقف ونفرز أصحاب الأيديولوجيات والفكر والرؤى والمواقف والتاريخ المشرف.. كما نكتشف بسهولة أصحاب المصالح "والهابطين بالبراشوتات" على مختلف المواقع ومدعى الفكر والاتجاهات، مبدعى قصائد المدح والنفاق الرخيص لكل من يجلس "على الكرسى".

يمكنك أن تتأمل الكثير من رافعى الشعارات الثورية التى تستنهض الأمم والشعوب والتى تلعب على أوتار وعقول وقلوب الشباب تجذبهم بمعانيها البراقة التى تعبر عن هموم وآمال وإحباطات وأحلام جيل يبحث عن الانتماء وفرصة عمل.. بينما إذا ناقشت أصحاب هذه الشعارات سوف تكتشف خلوها من استراتيجية التطبيق والتكتيك المرحلى للتنفيذ على أرض الواقع.. كما أنها تخلو من أى مضامين لترجمة هذه الأفكار إلى واقع حى ملموس يجابه المشكلات بحلول جادة وحاسمة!

فى عالم السياسة الذى يخلو عادة من الأخلاق - كما يؤكد العلماء وفقهاء السياسة القدامى - كثيراً ما تصادف من يردد خلاف ما يبطن.. ويشرح ما هو ليس مقتنعا به على الإطلاق.. ويعتق سياسات وبرامج هو أول من يدرك فشلها وعقمها ولكنها ( شهوة الكرسى) وحلم الاحتفاظ به بكل ما يحيطه من أضواء ولوازم.. والذى من أجله تلحس أحيانا الكلمات والوعود وتتغير المواقف والاستراتيجيات وتميل الرؤوس، وتنحنى الهامات أحيانا أخرى وتسمو الرغبات ويعدل المسار.. بل وقد يجرى "توصيل الطلبات للمنازل" أحيانا

كثيرة عملا بمبدأ شهير للمرء وسين المنافقين "أحلام و رغبات سيادتك أوامري يا باشا" و " توجيهات معاليك ألهمتنا حسن الطريق" .. و " خطط سعادتك استشرفت آفاق وتحديات المستقبل" .. وكذلك تطبيقا لمبدأ نفعى بحت " اطعم الفم تستحى العين"!

والمثير أنك تصطدم أحيانا كثيرة في هذا العالم المتموج بنماذج و صولية لا مبدأ لها.. ولا أخلاق.. تعتنق وتعمل بمبدأ ميكافيللي الشهير "الغاية تبرر الوسيلة" تدوس على كل القيم والتقاليد في هذا الزمن الرديء الذى يهتم بأصحاب العجول لا العقول.. ويقدمس أرباب الملايين ويغفل أصحاب الرسالات والمبادئ.. ويتقدم فيه أصحاب الحظوة وأهل الثقة بينما يتراجع أرباب الكفاءة وأهل الخبرة.. عالم لا يعترف سوى بالمصالح حتى بين البلدان وهى أيضا الفيصل فى استمرار العلاقات الإنسانية بعد أن عز فيه الوفاء وندرت القيم الأصيلة وسادت المصالح والماديات حتى صار المنحنى العام هابطا فى كل شىء من مناحى الحياة.. وعجبنى.

كلمة أخيرة: الإنسان مجرد مشروع.. حتى يتكلم.. فإما أن ترفعه.. وإما أن تكنسه!"

**وإذا كان هذا هو رأى كاتبنا.. فماذا قال علماء النفس فى هذا الصدد؟!**

لقد قسم علماء النفس الشخصيات لأنواع عدة.. سأحاول أن أسرد لك معظمها ربما أوقعتك الظروف فى برائن إحداها.. فكيف ستتصرف حيالها! لا بد أن تمتلك مفتاحا لتلك الشخصيات حتى تستطيع التعامل والتواصل معها! - وخاصة الشخصيات المريضة

منها والتي تحتاج لعلاج نفسى - وسأوضح لك كيفية التعامل معها على قدر ما قرأت وعلمت.. ولتتناولها تباعا.

### • النوع الأول: الشخصية المنبسطة:

وصاحبها شغوف بالعالم الخارجى والهوايات الجسمانية.. طلق الحديث ولسانه عذب.. سريع الاختلاط بالناس وكسب ودهم.. ليس خجولا ودائما على سجيته.. سريع فى الحكم على الأشياء ولكنه يضيق بالتفاصيل والدقائق.. لا يجب الجدل الواسع أو كثرة النقاش.. لديه صلابة وإقدام وإصرار فى الرأى مع صفاء المزاج ورهافة الحس.. وأخيراً.. هو يميل للأعمال ذات الصلة بالناس.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

هذه الشخصية يجب أن تأخذ رأيا فى الموضوع ككل وبلا تفصيلات.. وأن تمزج أحاديثك مثلا بنكتة تلفت نظر صاحبها وتجعله يبتهج.. وعموما لن تجد صعوبة فى الوصول لصاحب تلك الشخصية والتواصل معه لأنه لديه كل مقومات الاختلاط بالناس ومحاولة كسب ودهم.

\*\*\*

### • النوع الثانى: الشخصية المنطوية:

وصاحبها شخص تتجه أفكاره وعواطفه للداخل.. وهو غالبا ما يعبر عن نفسه بالقلم وليس باللسان.. ويميل للهوايات الذهنية.. صاحب مزاج متغير وحساسية زائدة.. خجول ولا ينطلق على سجيته إلا فى وجود الأصدقاء المقربين.. يعجز عن الاختلاط بالناس.. دقيق

ومنظم وشغوف بالتفاصيل ولديه استعداد للجدل والنقاش.. وهو لا يفضل الأعمال ذات الصلة بالآخرين.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

إذا صادفك أحد بهذه المواصفات لا تسارع بمناداته باسمه المجرد، بل التزم باللقب المناسب له والذي يفضل.. ولا بد أن تلتزم الدقة والتفاصيل في حديثك معه، ويجب أن تناقشه بالحجة والمنطق وامدحه وأثن عليه إذا كان هناك داع لهذا، ولا تفرض عليه شيئاً.

\*\*\*

### • النوع الثالث: الشخصية المتعادلة:

وصاحبها شخص يحمل بعض صفات من المنطوي وبعضاً من المنبسط أى هو مزيج بينهما معاً، وهذا الشخص ستجد أن حظه أحياناً من صفات المنطويين قد يفوق حظه من صفات المنبسطين أو العكس.. وهذا ستتعرف عليه من تعاملك معه بالطبع.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

إذا كان يميل أكثر للانطواء فستلاحظ أنت ذلك من معاملتك معه، وأيضا إذا كان من النوع المنبسط.. وما عليك إلا تأمله جيداً لتعرف إلى أى نوع يميل أكثر حتى تستطيع أن تكون فكرة عنه وتعامله حسب نوع شخصيته.

\*\*\*

### • النوع الرابع: الشخصية الحسية:

وصاحبها شخص يعتمد على المعلومات التي تأتيه عن طريق

حواسه فيصف لك ما يشعر به مثلا فيقول: "حاسس إن بكرة حيكون أحسن من النهاردة.. أو الموضوع ريحته فاحت... لمست فى معاملتى معك راحة نفسية" إلخ.

وهذا الشخص بطيء فى الكلام وفى الحركة، وقراراته غالبا تبني على مشاعره وأحاسيسه، ويأخذ الأمور بصورة شخصية، وهو طيب ومحب للآخرين ومخلص ورومانسى وهو شبيه بالمنبسط.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

بالطبع هذا مفتاح شخصيته يكمن فى التعامل الرومانسى معه والمحافظة على أحاسيسه ومشاعره وعدم نقده وتجريحه، وأن تكون الأمور واضحة وجلية أمامه لأنه يحكم على الناس بإحساسه والمعلومات التى تمده بها حواسه وملاحظاته الشخصية.



### • النوع الخامس: الشخصية البصرية:

وصاحبها شخص يفضل التعلم عن طريق رؤية الأشكال التوضيحية والرسوم والصور، فمثلا عندما يتحدث معك يستخدم كلمات " شوف يا أخى.. بقى كده".... " تخيل إمبراح قعدت على النيل وكانت التراييزة قريبة من المياه... إلخ.

وهذا الشخص يكون سريعا فى ردوده وأيضا حركته.. وقراراته دوما تبني على ما يراه.. وهو يفهم الصورة ككل ولا يهتم بالتفاصيل.. وهذا النوع قيادى بطبعه ويميل للمنافسة والابتكار ولتحقيق نتائج حقيقية.. ومن أهم عيوبه تسرعه فى اتخاذ القرارات ويميل بسرعة،

ويهتم بالنتائج فقط دون مراعاة الآخرين ويميل للتحكم والسيادة.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

هذا الشخص غالبا ما يكون التعامل معه متعبا بعض الشيء وخاصة لأنه يميل للتحكم والسيادة، وعليك ألا تناقشه في أى أمر كثيرا وأن تحدثه بإيجاز أى "تجيب من الآخر" كما يقولون.. أى تحكى له المضمون والنتيجة النهائية ولو تستطيع أن توضح له أى موضوع عن طريق وصفه وتوضيح رؤيته (البصرية) ستعرف وقتها كيف تدخل له وتكسب وده.

\*\*\*

### • النوع السادس: الشخصية السمعية:

وصاحبها شخص يعتمد عقله على المعلومات التى تأتيه من حاسة السمع ودوما يصف لك الأفكار بمنطقيته فيقول مثلا: " اتكلم أنا سامعك.. ودنى معاك.. أو استجب لصوت العقل".

وهذا الشخص يفضل التعلم عن طريق السمع والفهم والتحليل.. وكلامه متريث ويبنى قراراته على التفكير المنطقى.. وهو مستمع جيد ولا يميل بسرعة ويهتم بالتفاصيل.. وأهم عيوبه البطء فى اتخاذ القرارات وتضييع الوقت فى جمع المعلومات.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

إذا أردت أن تتعامل مع هذا الشخص فلا بد أن تحدثه بمنطقية وبالتفصيل فهو لا يميل، بل على العكس هذا الشخص مستمع جيد - كما قلنا- ومن السهل معاملته ولكن لاتعجله لأنه بطيء فى اتخاذ

قراراته وحاول ألا تعرض عليه إلا الأمور غير المستعجلة.. فهو لا يفضل من يتعجله.

\*\*\*

### • النوع السابع: الشخصية اللقائية:

ويتسم أصحاب هذه الشخصية بالنزعة التواكلية السلبية، إذ يعتقد هذا الشخص أن كل شيء يحتاج إليه أو يرغب فيه يجب أن يصل إليه أو يتوافر له، دون بذل أى جهد أو سعى من جانبه، بل يوفره له مصدر خارجى.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

بالطبع لو صادفتك هذه الشخصية لا تعتمد عليها أو توكل لها أعمالا مهمة تخصك ولو كان فى استطاعتك تقويمها ودفعها للأمام، كأن يكون ابنا لك أو صديقا فسيحسب هذا لك وستكون أكبر خدمة تقدمها له.

\*\*\*

### • النوع الثامن: الشخصية الاستغالية:

يتسم أصحاب هذه الشخصية بالاستغلال ومحاولتهم الحصول على كل شيء من الآخرين بالقوة أو بالحيلة، ويعتبرون الجميع هدفا لاستغلالهم. وتتجه هذه الشخصية نحو العدوان والاحتيال وتتصف بالغيرة والحسد والارتياب والاستخفاف بالآخرين.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

بالطبع يوجد الكثيرون من هؤلاء بيننا ويمكن التعرف عليهم

بسهولة.. وعليك بأن تحذر هؤلاء ولا تمكنهم منك، فالبعد عنهم غنيمة ولا حاجة لك بهم.

\*\*\*

### • النوع التاسع: الشخصية الادخارية:

يتسم أصحاب تلك الشخصية بضعف الإيمان ويعتمد شعورهم بالأمن على الادخار والتوفير، ويشعرون بأن الإنفاق يهدد حياتهم ويشير القلق في نفوسهم. والشخص الادخاري عادة مرتب، منظم، محدود القدرة العقلية، ويجد في الفردية والانعزال أمنا وطمأنينة.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

هذا الشخص غير مضر للآخرين في شىء بل ضرره يقع عليه هو لتباعده وانعزاله عن الآخرين، ولقد رأيت بنفسى من هؤلاء الكثيرين سواء فى العمل أو خارجه وعليك أن تعامله بقدر عقله.. ولكن ابتعد عن التعامل فى الماديات معه نهائيا.

\*\*\*

### • النوع العاشر: الشخصية المسوافة:

يشعر أصحاب هذه الشخصية بأن شخصياتهم تباع وتشتري، وتتأثر بمتطلبات الآخرين المتغيرة، ويعتبرون الناجح هو من له قيمة والفاشل من لا قيمة له. وهم يشعرون عادة بالفراغ والقلق.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

هؤلاء - بالطبع - لو كنت إنسانا ناجحا ستجد حولك منهم كثيرين فاحذرهم.. فهم يعتبرون من المنافقين أو يسرون حسب

"الرايجة" كما يقولون.. وعموما لو تفهمتهم يمكن أن تسيرهم فيما يناسب مصالحك، ولكن فى النواحي المفيدة ولا تستغلهم فى العكس.

\*\*\*

### • النوع الحادى عشر: الشخصية المنجدة:

يتسم صاحبها بأنه يستطيع أن يفكر تفكيراً مستقلاً، وأن يحترم نفسه ورفاقه، ولا يعانى من الكبت أو القلق، ويستطيع أن يثبت ذاته ويستمتع بحياته..

### • كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

وهذه نعتبرها نحن شخصية سوية ولا تحتاج لمعاملة خاصة.. بل بالعكس الاقتراب من هؤلاء الأسوياء الناجحين يعود بالفائدة علينا جميعا.

\*\*\*

### • النوع الثانى عشر: الشخصية اطعارضة:

صاحب تلك الشخصية غالبا ما يستمتع بإحساسه بالقوة حين يعارض كل شىء وحين يخرج الآخرين، وهذا بالتالى يعكس احترامه لهم وأنه لا يحبهم أو يشعر أنك الأفضل..

### • كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

وهذا الشخص يجب ألا تعطى اهتماما لمعارضته لك حتى لا تشبع فيه تلك الصفات بل اتركه وشأنه مادمت أنت على صواب.. وحاول تجنبه إذا لم تكن فى حاجة لمصاحبه.

\*\*\*

### • النوع الثالث عشر: الشخصية الثائرة:

وأصحاب هذه الشخصية غير أسوياء اجتماعياً، وعلى الرغم من أن كثرة كلامهم تجذب من حولهم في البداية إلا أنهم سرعان ما يملون، وهواية هذه الشخصية المفضلة هي إلقاء الأسئلة والإجابة أيضاً عليها، ولا يطيب لها الصمت، وقد تلجأ للكلام بحثاً عن الراحة والهدوء والهروب من مواجهة المشاكل، وهى شغوفة بالاستماع لنفسها حتى أنها لا تعطى فرصة لأحد للرد عليها، حتى المكالمات التليفونية يجدون صعوبة فى إنهاؤها.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

وهؤلاء الثارون لا تترك لهم نفسك لأنك حتماً ستتعطل عن عملك وتضيع وقتك فى تفاهات بل عليك إنهاء حديثك معهم بلطف.



### • النوع الرابع عشر: الشخصية النامية:

أصحابها يتحدثون بسوء عن الآخرين ويريدون أن يشعروا بالقوة من تلك النميمة.. والشخص النام يتقرب إليك ويسعى ليكون صديقك.. لا لشيء إلا للحصول على معلومات عنك يتحاكى بها مع الآخرين، ومعظم هؤلاء من الأشخاص الغيورين والحاقدين الذين يسعون لأذيتك.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

احترس من هؤلاء، وأى سر أو معلومة احتفظ بها لنفسك ولا تمدهم بها، ولا تستمع إليهم لأن من قال لك قال عليك.

## • النوع الخامس عشر: الشخصية الفضولية:

هى شخصية أشبه بشخصية النمامين وهم لديهم فراغ، ولذا يسعون ملئه بمعرفة الكثير عن غيرهم وهؤلاء يفرضون أنفسهم عليك ولا يكتفون بالإجابات التى يحصلون عليها منك بل يبحثون فى شئونك أكثر.. فهم يهاجمونك بأسئلة لا تتوقعها ولست مستعدا للرد عليها، ودائما ما تكون أسئلتهم شخصية مثل: "أنت بتأخذ مرتب كام" أو "أنت سعيد مع زوجتك" أو "بكم اشترت هذه البدلة" فتجد نفسك ترد وتجب دون أن تفكر لأن الأسئلة فجائية وشخصية فى نفس الوقت.. وهؤلاء دوما يعشقون التنافس مع الآخرين ويستغلون من حولهم.

## كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

إذا وقعت فى براثن أحدهم وأجبت عن بعض أسئلته فلا تندم فهى ليست غلطتك لأنهم يعرفون كيف يأخذون منك الإجابات بصورة غير متوقعة، فقط احترس منهم فى المرات القادمة.

\*\*\*

## • النوع السادس عشر: الشخصية الحكاءة:

وصاحب هذه الشخصية يحكى عما يخصه والذى لا يخصه، سواء أردت أن تعرف أم لا فهو المتبرع بالحديث فليس له حدود، وهؤلاء يشعرون بعدم الأمان فيحاولون خلق أى نوع من الألفة مع الآخرين مع أنه قد يحدث العكس فينصرف المحيطون عنهم أو يكونون مصدراً للضحك والسخرية.

خذ حذرک من هؤلاء الحكائين ولا تنفش أمامهم أى سر أو معلومة تخصك أو تخص الآخرين.

\*\*\*

### • النوع السابع عشر: الشخصية الأنانية:

وصاحب هذه الشخصية يشعر بالسعادة حينما يكون هو محور الحديث والموضوع يقع في دائرة اهتمامه، فهم غالبا يحولون دفة الحديث لما يتناسب مع احتياجاتهم واهتماماتهم، وهذه النوعية تميل للرجسية وحب الذات وهم استغلاليون ولا يريدون أن يتبهنوا إلا لما يشير إليهم.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

بالطبع أنت لست في حاجة لهؤلاء، فإن صادفك أحدهم حاول أن تستمع إليه وتنتهى حديثك ولا تبدى له اهتماما، وإلا لو كنت في حاجة لعمل شىء معه أو ما إلى ذلك فامتدحه إذا كان يستحق، ولكن بلا نفاق وأعطه بعض الاهتمام.

\*\*\*

### • النوع الثامن عشر: الشخصية السلبية التي لا نعلم شيئا عن أى شىء:

وأصحاب هذه الشخصية لن يفيدوك فى شىء، فهم يخشون أن يصدروا رد فعل أو يبدون وجهة نظرهم تجاه أى شىء خوفا من أن يسيئوا إلى أحد دون قصد وخشية الوقوع فى المشاكل، وهؤلاء يهابون

الناس والحياة بصفة عامة وكلما استفسرت من أحدهم عن شىء يقول: "لا أعلم عنه شيئاً" ويؤثر السلامة.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

بالطبع هذه الشخصية غير واثقة في نفسها وسلبيتها قد تجرّك للوراء إذا كان بينكما مصالح، فتعامل معها من هذا المنطلق.

\*\*\*

### • النوع التاسع عشر: الشخصية الكاذبة:

وصاحبها يدعى دوماً أنه لا يكذب فيقول مثلاً: "صدقنى أنا عمري ما كذبت" أو "والله أنا صادق تماماً فى كل ما أقوله" وهذا التأكيد على صدقه هو خير دليل على كذبه، فلماذا يؤكد ذلك إذا كان صادقاً..

ومن سمات هؤلاء التردد فى بداية الكلام لأنهم غالباً ما يكونون فى حالة تأليف لما سيقولونه، وحينما يبدأون الحديث قد يتلعثمون وأثناء الحديث قد يكررون بعض الجمل مثل: "أنا بجد.. بجد كان نفسى أشوفك" وهذا لأن الشخص الكاذب لا يتوقع سؤالاً معيناً ولا يتوقع الإجابة أيضاً لأنه ربما لم يحك الكذبة جيداً قبل إخبارك بها.. أو نسى الكذبة من أساسه وهذا يتضح من "زلة لسانه" بالحقيقة أحياناً.. وهؤلاء من الشخصيات التى تتوجه لك بالمدح الملفت للنظر وتكثر من الوعود.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

يجب الحذر من هؤلاء لأنهم يعيشون فى خوف دائم من أن تكتشف

كذبيهم، ويستخدمون الوعود الكاذبة التي ليست لديهم النية في تنفيذها، كذلك يتملقون ليكونوا في دائرة الاهتمام ويكذبون بصفة دائمة لتحقيق أهدافهم، أو ليتحكموا في الآخرين.. فاننتبه لهؤلاء حتى لا تقع فريسة لأحدهم.

\*\*\*

### • النوع العشرون: الشخصية التي نستخدم اللغة الدارجة..

صاحب هذه الشخصية يحاول أن يثبت أنه مساير للعصر، فيقول **مثلا:** " طحن، نفص لكذا، حتشتغلنى.. فاكس " ولكن على العكس فهذه اللغة تتغير كل فترة وسيظلون هم دائما في المؤخرة، وعلى الرغم من ذلك فهؤلاء لديهم رغبة شديدة في الانتماء، وقد يتغيرون هكذا ليدعموا تواجدهم مع الآخرين.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

هؤلاء ليسوا سيئين أو مضرين ولكنهم سطحيون.. وغالبا معرفتهم لا تضر إذا كان لك حاجة في ذلك.. والا فتحملهم على ما هم عليه!

\*\*\*

### • النوع الحادي والعشرون: الشخصية دائمة الشكوى:

صاحب هذه الشخصية يشعر دوما أنه ضحية، وأن العالم كله ضده وكل حديثه يتجه ناحية الشكوى ممن أساءوا له، أو من اعتلال صحته، - أى يشكو من أى شىء- وإذا قدم له أحد المساعدة غالبا لا يتقبلها، وهو من النوع القلق بشدة ويعيش غالبا في الماضي.. وهو أيضا محبط حتى لو أعطيته حلولا بديلة، فلا ترضيه وهو يستمتع بأنه ضحية.

## كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

ابتعد بالطبع عن هذه الشخصية إذا كانت هامشية بالنسبة لك لأن التحدث معها ولو لمدة قصيرة سيستهلك طاقتك دون جدوى ويشغل تفكيرهم وربما شدك لمشاكله التى غالباً ليس لها أساس.

\*\*\*

### • النوع الثانى والعشرون: الشخصية قليلة الكلام:

صاحب هذه الشخصية إنسان هادئ، ولكنه غير مريح، فمن الصعب أن تعرف فيم يفكر، وبذلك تتتابك الشكوك فيه ولا تثق به.. فإذا قلت له **مثلاً:** " أنت عامل إيه؟ يرد: "كويس"" أخبار ولادك إيه "بخير" أنا بافكر أسيب شغلى لأنى زهقانة "براحتك" ما الذى يجب أن أفعله " اسألنى شئون العاملين"... وهكذا فلا يتشارك معك فى الآراء أو الأفكار.

وهؤلاء غالباً ما يعانون من مشاكل نفسية ويقومون بكبت مشاعرهم الحقيقية ويميلون إلى نكران أنفسهم وقدراتهم، وبصفة عامة هم يكونون قريبين من الأشخاص الجدد والأفكار والمغامرات الجديدة.

وإذا كانوا يبدون ضعفاء وهادئين إلا أنهم ليسوا كذلك تماماً فهم يسيطرون على مشاعرهم وبصورة لا حدود لها لأنهم يخافون أن ينجرحوا.. إنها شخصيات صارمة لا يمكنها التعامل مع المتغيرات، ولذا يكررون استخدام بعض الكلمات والعبارات: " لا أعلم.. أعتقد.. متأكد".

عموما التعامل مع هؤلاء يكون بحذر أيضا لأنهم لن يظنوا هكذا  
دوما فسيأتي يوم وينفجرون وربما تكون ضحية هذه الانفجارات.

• **النوع الثالث والعشرون: الشخصية التي نشعر بالفوق:**

هؤلاء لا يستمعون إليك ولا يتحدثون معك ولكن فقط يبلغونك  
ما يريدون قوله.. وهذه الشخصية متكبرة وتريد أن تشعر من حولها  
بأنهم أقل منها وأصحابها فيستخدمون في حديثهم مثلا: " يجب أن  
تفعل هذا.. من الأفضل أن تذهب وتفعل كذا" وبالطبع هؤلاء  
أشخاص غير واقعيين وشخصيات غير مهذبة ولا تهتم بمشاعر  
الآخرين.. فإذا بدأوا في الحديث ليعرضوا ما يريدون قوله يستمرون  
في الشرح والتحليل بطريقة المحاضرة ويغضبون جدا إذا ما قاطعهم  
أحد وكأنهم مثلا تعرضوا للهجوم.

• **كيفية التعامل مع هذه الشخصية:**

هذه الشخصيات من الصعب أن تتواصل معهم لأنهم يحبون  
السيطرة ولا يعتقدون في أي شيء سوى طريقتهم في الحياة.. فتعامل  
معهم إذا لزم الأمر على الهامش الحياتي.

\*\*\*

• **النوع الرابع والعشرون: الشخصية المنذرة..**

وصاحب هذه الشخصية يكون مسيطراً في الأساس فيريد أن يتأكد  
أن كل شيء قد تم وعلى ما يرام ولا يهدأ له بال ويلاحقك  
بالتساؤلات ويكره أن تتجاهله، وإذا قمت بما هو مطلوب منك  
سيعاتبك أيضا في النهاية، ويقول مثلا: "إذا كنت ذاكرت لماذا لا تشيل

كتبك فى الشنطة" .. " لماذا لا تجمع أشياءك وتضعها فى دولابك"،  
" لماذا لا تصغى لكلماتى وتقول دوما كذا وكذا وكذا" إلخ.. فهو  
لا يعجبه العجب - كما يقولون - .

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

وهذه الشخصية لن ترتاح فى التعامل معها، فمهما قدمت لها هى  
فى حالة تدمير وستوجه لك النقد.. فهى شخصية مستفزة فالأفضل  
الابتعاد عنها.

\*\*\*

### • النوع الخامس والعشرون: الشخصية المتفائلة:

وعموما قد تقابل أنماطا كثيرة من البشر ومتنوعة.. منها أيضا  
المتفائل والمتشائم فحين تلتقى مع ذلك المتفائل حياتيا المتذرع بالصبر  
ولا يشكو ولا يتبرم.. الذى يرضى بما يقسمه الله له، ولا يكفر بالنعمة  
إن زادت ولا يتحسر عليها إن زالت، وينشر السلام والصفاء بين الناس  
أينما حل، وهو فوق هذا كله يصفح وينسى ولا يحمل للدنيا هما.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

ذلك بالطبع إذا صادفك حاول أن تلتصق به ولا تفارقه لأن الحالة  
النفسية دوما معدية وبالتأكيد ستسعد بجواره وهناك مثل يقول: "من  
جاور السعيد يسعد" !

\*\*\*

### • النوع السادس والعشرون: الشخصية المتشائمة:

أما إذا التقيت مع أحد المتشائمين فهو على نقيض المتفائل تماما

حيث ستجده يتصور الشر مع أنه لا وجود له، ولا تقع عيناه إلا على كل سوءات الناس، ويتبرم مهما كان غارقاً في النعيم، ولا يرى في الحياة إلا السواد ودائماً يرتدى منظاراً أسود.

### كيفية التعامل مع هذه الشخصية:

ذلك الشخص إذا استطعت أن تتشله من برائن تشاؤمه وكان هذا التشاؤم وقتياً فمرحبا بصداقته.. أما إذا كان قد وصل لحالة متردية فابتعد عنه حتى لا تتأثر به ولأنه في تلك الحالة يكون في حاجة لعلاج يجعله يرى نصف الكوب المملوء.

\*\*\*

**وأخيراً..** إذا كنت تعرفت على نوعيات مختلفة من الناس قد تكون شخصيتك من بينها دون أن تدري.. فكيف تُلائم بين نفسك وبينهم لتكسب صداقتهم وودهم وتتواصل معهم؟!!

▪ **إليك روثة علاجية عامة تنفع في معاملة تلك الشخصيات وغيرها:**

- يمكن أن تكسب صداقتهم بالابتسام والاستماع إليهم وبكلماتك التي غالباً ما تعبر عن طبعك.
- لاحظ أنك لا تستطيع التأثير في الآخرين بالتكلم بمفردك إلا إذا كان لكلماتك وقع القوة.
- عليك أن تؤيد كلماتك بأشياء راسخة ومتمينة.. وإلا سيعكس ما تقوله انطباعاً ضعيفاً.

## لعبة الحياة والنوازن النفسى

- لاحظ أن لكل مقام مقالا.. فلا تكن ترثاراً بلا داع أو العكس ولا تحسد من هم أفضل منك.. فهذا مضيعة للوقت.
- لا تقارن نفسك دو ما بغيرك بل حاول أن تكون أفضل من خلال إمكانياتك.
- تعلم أن تقدر ما لديك.. وستشعر بارتياح وسلام مع ذاتك.
- لا تنس أن المظهر مهم فى استشارة العواطف - والمقصود بالمظهر هنا ليس الملابس- ولكن مظهرك حين تتحدث أى تعبيرات وجهك وحركات يديك وطريقة سيرك ونوع ابتسامتك... إلخ.
- وإذا فعلت كل هذا ولم تستطع أيضا كسب ود هؤلاء فعاود قراءة "فن التعامل مع الآخر" وطرق التواصل... وأيضا كيفية التعبير عن مشاعرك.... إلخ.



▪ **والآن ساضعك فى اختبار صعب وهو كيف نتعامل مع شخصية نعانى من الاضطراب النفسى وقد تحتاج بالفعل لعلاج نفسى؟.. هيا بنا لنعرف على تلك الشخصيات وكيفية التعامل معها !**