



الانماط السلوكية

قسم تقنيات المختبرات الطبية | كلية المستقبل الجامعة



اعداد استاذ المادة
م.م. حيدر جواد كاظم الجنابي



الأنماط السلوكية

لماذا نتعرف على نمط شخصيتنا وأنماط شخصيات الآخرين؟؟

تسود العلاقات الإنسانية العديد من المشكلات والصراعات وهناك سبب رئيسي لهذه الصراعات والمشاكل وهو عدم فهم البشر لطبيعة شخصيات بعضهم البعض وعدم معرفة الأسلوب المناسب ليتعامل كل منهم مع الآخرين. في هذه المحاضرة سنقوم باستعراض أهمية معرفة نمط الشخصيات والأسلوب الأمثل للتعامل مع كل نمط من الشخصيات وذلك سعياً لبناء علاقات إنسانية يسودها التفاهم والوئام سعياً لبناء مجتمع سليم.

تعد الشخصية من أكثر المفاهيم غموضاً بين الباحثين نظراً لكثرة العوامل التي تدخل في تركيب الشخصية من وراثية وبيئية كما تم ذكرها في محاضرتنا السابقة. ومع التسليم بهذا الغموض إلا أن كثيراً من الباحثين يرون أن الشخصية هي الخصائص التي تميز الفرد عن غيره من الأفراد الآخرين من النواحي الجسمية والنفسية والخارجية. ويقصد بالخارجية هنا العوامل البيئية والثقافية والاجتماعية والاقتصادية وغيرها. وتبعاً لهذا التعريف فإن شخصيات الأفراد تختلف من فرد إلى آخر، وبالتالي تختلف سلوكياتهم من أقوال وأفعال وتعبيرات باختلاف تلك الشخصيات.شخص

فوائد معرفة أنماط شخصيات الناس:

- ١/ عندما نعرف أنماط شخصيات الناس نستطيع أن نضع كل شخص في موضعه الصحيح.
- ٢/ عندما نعرف أنماط شخصيات الناس نعرف نقاط ضعفهم و نقاط قوتهم.
- ٣/ عندما نعرف أنماط وشخصيات الناس يكون تواصلنا مع من حولنا أكثر مرونة و سلاسة.
- ٤/ عندما نعرف أنماط وشخصيات الناس نكون قادرين على التكيف مع حياتنا الاجتماعية.



تعريف النمط: يعرف بأنه صنف من الافراد يشتركون في نفس الصفات العامة، فالنمط لا يعني شيئاً أكثر من بعض الناس يشبهون أناساً آخرين في سمات الشخصية.

❖ او هو مجموع الصفات او السمات يتجمع ليشكل نمط معين من السلوك. فالنمط السلوكي أحد مفردات الشخصية التي تتأثر بالوراثة والبيئة.

يعرف النمط السلوكي:

❖ هو عبارة عن علاقة بين الفعل والانفعال لدى الأشخاص يخوضون صرعا دائما بهدف الحصول على هدف معين وبأقل وقت ممكن ويختلف هذا النمط عن حالات القلق العادية من حيث تحديده لأهداف وإصراره عليها.

❖ يعتبر النمط السلوكي أحد مفردات الشخصية، ويشير إلى الإطار العام الذي يتميز به الفرد عن غيره من الأفراد الآخرين من ناحية التكوين الجسدي والنفسي. حيث يرتبط ارتباطاً وثيقاً بسلوك الفرد وتصرفاته وتعبيراته من أقوال وأفعال وأي نشاطات أخرى يقوم بها سواء كانت لفظية أو غير لفظية، فنجد الاجتماعي وال جذاب والمنطوي والانفعالي والهادي والنرجسي والساذج وغير ذلك.

❖ ولا شك أن هناك عاملين أساسيين يؤثران تأثيراً مباشراً في تشكيل الشخصية لدى الفرد وهما: الوراثة والبيئة. فالوراثة تعمل على انتقال الصفات الوراثية (الجينات) عن طريق الأبوين إلى الأبناء سواء كانت جسمية أو نفسية أو عقلية. وينبغي أن يفهم أن هذا الانتقال يكون نسبياً بين الأبناء ويتشكل مختلف ومغاير في الغالب. ويوصف عامل الوراثة بأنه فطري ينشأ بإرادة الله سبحانه وتعالى ولم يؤثر عامل آخر في تشكيله.

❖ أما البيئة فيقصد بها تأثير البيئة المحيطة بالفرد من النواحي الأسرية والثقافية والاجتماعية والاقتصادية والجغرافية وغيرها. ويأتي تأثير الدين واللغة من أهم تأثيرات البيئة على الفرد. ويوصف عامل البيئة بأنه مكتسب أي أن البيئة الخارجية ساهمت في تشكيله إلى حد بعيد. ويختلف تأثير البيئة من شخص إلى آخر



حسب البيئة التي يعيش فيها. فالذي يعيش في أوروبا مثلاً يختلف عن الذي يعيش في الشرق الأوسط مثلاً من حيث اللغة والدين والعادات والتقاليد والقيم وغيرها.

فوائد معرفة نمط شخصيتك:

- ❖ ١. فهم نفسك ومعرفة من أنت بشكل أفضل.
- ❖ ٢. معرفة محفزاتك نحو الإنجاز والإبداع.
- ❖ ٣. معرفة مواطن القوة والضعف في شخصيتك.
- ❖ ٤. تقبل الاختلاف مع وعن الآخرين.
- ❖ ٥. تحسين التواصل مع نفسك ومع الآخرين.
- ❖ ٦. معرفة أهدافك وكيف تحققها بما يتناسب من نمطك.
- ❖ ٧. تعطيك فكرة عما يمكن أن تمارسه بفطرتك الطبيعية مستقبلياً فتنفوق فيه.
- ❖ ٨. فهم وتطوير الذات قدراتك ومهاراتك.
- ❖ ٩. زيادة سرعة التعلم والتعليم والتعلم وفق ما يناسب شخصيتك.



أنماط البشر وكيفية التعامل معهم:

يختلف الأفراد في خصائصهم الشخصية سواء كانت على مستوى الفرد نفسه وفقا لإدراكه أم على مستوى تفاعله مع الآخرين وفقا لسلوكهم التفاعلي ولذلك يمكن تقسيم الأفراد وفق تشابهم في بعض الخصائص وهذا يطلق عليه النمط ويختلف كل نمط في خصائصه عن الأنماط الأخرى.

هناك العديد من التقسيمات للأنماط البشرية:

- حسب نمط الإدراك

- حسب السلوك التفاعلي.

أولا: تصنيف الأنماط البشرية وفق نمط الإدراك:

- نمط الإدراك السمعي

- نمط الإدراك البصري

- نمط الإدراك الحسي



أولاً- نمط الإدراك البصري:

يركز الأشخاص البصريون في تعاملهم مع الآخرين على الأشياء المرئية كالصور والمناظر والعروض المختلفة والألوان وغالباً ما يستخدمون مفردات خاصة في كلامهم مثل: أرى، أشاهد، ألاحظ، أتصور، أحاول رسم الصورة في مخيلتي.

صفاته:

الوقفة مستقيمة

الرأس والصدر للأعلى

دائم الحركة والنشاط

طاقته عالية

يحب السرعة في الغالب

يحب الخيال والتخيل

قراراته فورية

عيوبه:

١- يقاطع أحياناً

٢- يمل بسرعة

٣- يحب السيطرة

٤- يميل إلى الوسوسة بسبب كثرة التخيل

٥- سرعة قد تصل إلى التهور عند اتخاذ القرار والتسرع في الردود

٦- قد يكون عنيفاً في قيادة الآخرين لأنه يريد الإنجاز بسرعة

كيف تتعامل معه:

الحديث باستخدام أسلوب الصور والخيال

التحرك السريع

استخدم لغة الجسد



عدم الحديث بصوت منخفض

البعد عن الروتين (الصوت – الحركة).

ثانياً: نمط الإدراك السمعي:

يركز الأشخاص السمعيون في تعاملهم مع الآخرين على وقع الصوت وتأثيراته واستخدام الكلمات المرتبطة بالسمع مثل: أسمع، أنصت، أتحدث، أقول الخ

صفاته:

يميل في الوقوف إلى الامام

يميل الرأس إلى أحد الجانبين

يتنفس بطريقة مريحة

منصت جيد ويتضايق من المقاطعة

يستخدم طبقات صوت متنوعة

يعطي اهتماماً للأصوات

عيوبه:

صعوبة اتخاذ القرارات تحت الضغط

عمله فلسفي منطقي

يميل للفلسفة والجدل

ضعيف الخيال

كيف تتعامل معه:

التوازن في كل شيء

الحوار والنقاش

استخدام عبارات سمعية/عقلانية

موافقته في الجلسة والحركة

عدم التسرع في الكلام



ثالثاً: نمط الإدراك الحسي:

يركز الأشخاص الحسيون في تعاملهم مع الآخرين على إحساسهم ومشاعرهم وغالباً ما يستخدمون الكلمات والعبارات ذات الدلالات الحسية مثل أشعر , أحس , ألمس.

صفاته:

يهتم باللهجة العاطفية والمشاعر
الصوت منخفض بطئ

تتميز شخصيته بالهدوء

يميل إلى التنفس بعمق وببطء

اهتمامه بالأحاسيس والمشاعر

عيوبه:

أكثر انطوائية من البصري والسمعي

لا يملك القدرة على التعامل مع الطوارئ

يفقد القدرة على التصرف إذا وجد ما يחדش مشاعره

لا يتخذ قرار حتى يتفاعل معه

غير منطقي لأن أحاسيسه تحركه

كيف تتعامل معه:

الكلام ببطء

تكلم بصوت منخفض

قلل من حركات الجسم

النظر إلى الأسفل

أوصف المشاعر للموضوع أو الفكرة

استخدم عبارات حسية أثناء الحديث معه.



تصنيف الأنماط البشرية وفق السلوك التفاعلي:

- ١- مدعي المعرفة
- ٢- الثرثار
- ٣- الباحث عن الأخطاء
- ٤- الإيجابي
- ٥- المتعالي (الأرستقراطي)
- ٦- العنيد
- ٧- الخجول

١- مدعي المعرفة:

سماته:

لديه الإجابة عن كل سؤال
يرغب في فرض رأيه على كل من يحاوره
يستطيع إخراج نفسه من أي مأزق بطريقة لبقة
يبيدي اعتراضات لا صلة لها بالموضوع
يظهر معرفته بكل المواضيع

كيفية التعامل معه:

الثناء على ما لديه من معلومات صحيحة كنوع من المديح
حاول أن تختصر نقاشك معه قدر الإمكان
اعرض وجهة نظرك بطريقة منطقية
تجنب الأحاديث الجانبية معه لأنه سيحاول أن يثبت لك أن لديه معلومات أكثر منك.
استخدم معه الأسئلة المغلقة والتي لا تحتمل إلا إجابة واحدة.



٢- النمط الثرثار:

سماته:

يتحدث في أي موضوع باستثناء الموضوع الأساسي.
يسهب في التحدث لمدة طويلة حتى يقاطعه غيره.

كيفية التعامل معه :

قاطعه في حديثه مبينا له أهمية الوقت بالنسبة لك ومدى حرصك عليه.
وجه له بعض الأسئلة حول الموضوع الأساسي.

٣- الباحث عن الأخطاء:

سماته:

يتركز اهتمامه في البحث عن أخطاء الآخرين
يستخدم أسلوب الهجوم في تعامله.
ليس لديه احترام لمشاعر الآخرين.

كيفية التعامل معه:

ابتسم وكن مرحا معه واسمعه جيدا.
لا تأخذ اتهاماته لك على محمل الجد حتى لا تفقد السيطرة على نفسك.
تمسك بوجهة نظرك واطرحها بطريقة منطقية ولا تجعل العاطفة أساسا للنقاش.
لا تجعله يسيطر على سير النقاش من خلال الإشارة غير المباشرة بأن لكل انسان حدود يجب الالتزام بها.



كلية المستقبل الجامعي
قسم تقنيات الحشرات الطبية



٤- الإيجابي:

سماته:

يتخذ قراراته بعقلانية ويهتم بالنتائج

مواقفه ايجابية

مفاوض جيد ويوجه أسئلة بناءة

يعترض بأسلوب لبق ومقبول

يصغي لك جيدا

متحمس وذكي

كيفية التعامل معه :

ناقشه في طروحاته بأسلوب منطقي

عامله باحترام وكن أمينا معه

تقبل تحدياته واستجب لها بفعالية.

٥- المتعالي (الأرستقراطي):

سماته:

يعامل الآخرين بتعالي لا اعتقاده أنهم أقل منه مستوى.

يحاول أن يتصيد سلبيات المتكلم وأن يوقعه في المواقف المحرجة.

كيفية التعامل معه:

استخدم معه عبارات مثل: نعم، ولكن، أنت محق، ولكن ...

لا تستخدم معه الأسئلة المفتوحة لأنها تعطيه الفرصة لإظهار تعاليه.



٦- العنيد:

سماته:

يتجاهل وجهة نظر الآخرين ولا يحترمها.

لا يرغب في الاستماع اليك.

يرفض الحقائق الثابتة ليظهر درجة عناده.

قاسي في تعامله مع الآخرين.

كيفية التعامل معه:

شارك الآخرين معك لكي توحد الرأي أمام وجهة نظره للشخص العنيد.

اطلب منه أن يقبل وجهة نظر المجموعة لمدة قصيرة.

٧- الخجول:

سماته:

- ❖ غير واثق بنفسه
- ❖ متحفظ
- ❖ يحاول الاختباء خلف الآخرين ليتجنب الحديث.

كيفية التعامل معه:

- ١- وجه اليه الأسئلة لتقديم وجهة نظره.
- ٢- ضعه في مواقف مضمونة النجاح لتعزيز ثقته بنفسه.
- ٣- لا تقدم اليه البدائل وحاول أن تعطيه حلا واحدا ليثبت عليه.
- ٤- أخبره أن الانسان يتم احترامه لمعلوماته وأفكاره ومدى استفادة الآخرين منها وذلك من خلال إظهارها.



وفي النهاية نستطيع القول أن معرفة وفهم طبيعة شخصيات أفراد المجتمع تساعدهم على معرفة طريقة التعامل مع بعضهم البعض سعياً لبناء مجتمع سليم يسوده الوئام والتفاهم والسعادة وسعياً إلى حياة وصحة نفسية جيدة لجميع أفراد المجتمع.

