تعرف على شخصيتك وشخصيات الآخرين

◄تتعد شخصيات الناس وتختلف صفاتها من شخص لآخر، فهناك الشخصية البسيطة والهادئة والشخصية القوية وتلك الشخصية الضعيفة، شخصية خشنة وأخرى لطيفة، فما هي خصائص كلّ شخصية من هذه الشخصيات؟ وكيف يمكنك أن تعرف شخصيتك وشخصيات الآخرين من خلال تصرفاتهم؟

الشخصية الودودة والبسيطة

تتمتع هذه الشخصية بالصفات التالية: (الهدوء وبشاشة الوجه، وتتميز أعصابه بالاسترخاء، يثق بالناس وبنفسه، لديه شعور بالأمان، غير منظم ولا يحافظ على المواعيد وليس للزمن قيمة، طيب القلب، يرحب بزواره ترحيباً كبيراً، مقبول من الآخرين، يرى نفسه بخير والآخرين بخير أيضاً، حسن المعاملة والمعشر وكثير المرح، يتحاشى الحديث حول العمل).

الشخصية الخشنة

تتصف الشخصية الخشنة بما يلي: (يكثر الشخص الخشن من مقاطعة الآخرين بطريقة تظهر تصلبه برأيه، هو إنسان مغرور بنفسه لدرجة لا يتقبلها الآخرون، لا يحاول تفهم مشاعر الآخرين، لا يثق بأحد، قاسي في طريقة التعامل، يحاول أن يترك لدى الآخرين انطباعاً بأهميته، يصمم على وجهة نظره أثناء النقاش).

الشخص المتردد

يتصف المتردد بما يلي: (تتصف مواقفه غالباً بالتردد، كثير الوعود ولا يهتم بالوقت، يفتقر إلى الثقة بنفسه، يطلب الكثير من المعلومات والتأكيدات، يميل للاعتماد على اللوائح والأنظمة، عادةً ما يجد صعوبة في اتخاذ القرار، تظهر عليه علامات الخجل والقلق).

الخجول

يتصف الخجول بالصفات التالية: (يحاول الاختباء خلف الآخرين، يسهل إرباكه من قبل الآخرين، يتصف سلوكه عامةً بالفشل في حياته العملية والخاصة، يفتقد إلى الثقة في نفسه، متحفظ ويتبدل لونه لأقل مؤثر).

الشخصية المعارضة

تتميز الشخصية المعارضة بـــ: (تقليدي.. فالأفكار الجديدة لا تغريه أبداً، يفتقر إلى الثقة لذا تجده سلبياً في طرح وجهات نظره، لا يبالي بالآخرين لدرجة كبيرة، يفتقر إلى التجدد والخيال، يذكر كثيراً تاريخه الماضي، لا يميل للمخاطرة فهو دائماً يخاف من الفشل، عنيداً، صلب، يضع الكثير من

الاعتراضات، يلتزم باللوائح والأنظمة المكتوبة نصاً لا روحاً).

الشخص المتعالي

يتصف الشخص المتعالي بالصفات الآتية: (يحاول دائماً أن يتصيد سلبيات الآخرين وإيصالهم إلى المواقف الحرجة، يعتقد أن مكانه وسط المجموعة لا يليق به ولا يمثل المكانة التي يستحقها وأنّ ذلك يمثل مستوى أقل بكثير مما يستحق، يعامل الآخرين بفوقية وتعالٍ لاعتقاده أنّه فوق الجميع).

اخترنا لك عزيزي القارئ مجموعة من الشخصيات وصفاتها، لكن لا تنحصر الشخصيات بتلك التي ذكرناها، فهنالك العديد من الشخصيات الأخرى كالشخصية العنيدة والمسالمة والطيبة والسلبية والإيجابية والثرثارة.

إليكم آلية التعامل مع الشخصيات المختلفة

الودود

(قابله باحترام وحافظ على الإصغاء الجيد، المحافظة على مناقشة الموضوع المطروح وعدم الخروج عنه، حاول العمل على توجيه الحديث إلى الهدف المنشود، تصرّف بجدية عند الحاجة، حاول المحافظة على المواعيد، وأفهمه مدى أهمية الوقت).

الخشن

(أعمل على ضبط أعصابك والمحافظة على هدوئك، حاول أن تصغي إليه جيداً، تأكد من أنّك على استعداد تام للتعامل معه، لا تحاول إثارته بل جادله بالتي هي أحسن، حاول أن تستخدم معلوماته وأفكاره، كن حازماً عند تقديم وجهة نظرك، أفهمه إنّ الإنسان المحترم على قدر احترامه للآخرين، ردد على مسامعه الآيات والأحاديث المناسبة).

المتردد

(محاولة زرع الثقة في نفسه، التخفيف من درجة القلق والخجل بأسلوب الوالدة الراعية، ساعده على اتخاذ القرارات وأظهر له مساوئ التأخير في ذلك، أعمل على توفير نظام معلومات جيد لتزويده، أعطه مزيداً من التأكيدات، أفهمه أنّ التردد يضر بصاحبه وبعلاقته مع الآخرين، أفهمه أنّ الإنسان يحترم بثباته وقدرته على اتخاذ القرار).

المعارضة

(التعرف على وجهة نظره من خلال مواقفنا الإيجابية معه، تدعيم وجهة نظرك بالأدلة للرد على اعتراضاته، أكد له على أنّ لديك العديد من الشواهد التي تؤيد أفكارك، عدم إعطائه الفرصة للمقاطعة، قدم أفكارك الجديدة بالتدريج، لتكن دائماً صبوراً في تعاملك معه).

الخجول

(أطلب منه تقديم وجهة نظره، قل له: إنّ الإنسان يحترم لمعلوماته، وإظهارها للاستفادة منها، حاول أن تعمل على زيادة ثقته بنفسه وذلك بوضعه في مواقف مضمون نجاحها لا تقدم إليه البدائل، وحاول أن تعطيه الحل ليثبت عليه).

المتعالي

(لا تحاول استخدام السؤال المفتوح معه، لأنّه ينتظر ذلك ليحاول إثبات أنّ لديه المعلومات المتخصصة حول الموضوع المطروح أكثر بكثير مما لديك، لأنّه يشعر عند توجيه السؤال المفتوح إليه أنّه هو حلال المشاكل وأنّ رأيك لا يمثل أي قيمة بالنسبة له).►