



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي جامعة كربلاء / كلية التمريض

انماط الشخصية / انواع النظام التمثيلي

الجزء الاول: النمط البصري (الصوري)

هذا هو احد انواع النظام التمثيلي او ما يعرف ايضا بأنماط الشخصية حيث يتميز الاشخاص من هذا النوع بان يكون الجانب الصوري هو الغالب على جانبي السمع والحسي وبذلك فان هؤلاء الاشخاص يميلون الى حفظ الموافق التي يمرون بها في حياتهم على شكل صور ونتيجة لتركيزهم على الجانب الصوري فانهم يميلون الى عدة صفات تكون موجودة فيهم سيتم ذكرها لاحقا وايضا يتسمون بانهم يتخذون قرارات فورية اعتمادا على ما يرونه بأنفسهم وهو ما يدفعهم للمجازفة والمخاطرة بأنفسهم

ان هؤلاء الاشخاص يعتمدون بشكل اساسي على الصور فهم يخزنون موقفهم بشكل صور ويعالجونها بهيئة صور لذلك تجد عندهم مجموعة من المواصفات تلفت انتباههم مثل حجم الصورة ، أضاءتها، تباينها ، قربية ام بعيدة، متحركة ام ساكنة، ملونة ام غير ملونة (ابيض واسود) وكذلك مجسمة ام مسطحة... اي كل ما يتعلق بالصور .

ايضا لهؤلاء الاشخاص مجموعة من العبارات التي تكون متكررة على السنتهم وفي كلامهم مثل يرى، يشاهد، ينظر، يراقب، يظهر. وجهة نظر، انا ارى، ... انظر الى الموضوع، دعني ارى، دقق الرؤية وسوف ترى ما اعنيه .

وهكذا تكون هذه العبارات سائدة في حديثهم

صفات الاشخاص ذي النمط البصري

- ❖ قامة منتصبه وحركات غير منتظمة
- ❖ صوته سريع ورفيع ويعتمد على الحركات لدعم اقواله
- ❖ ينظر الى المتحدث لسمع كلامه وايضا يقاطعه اثناء الحديث
- ❖ تنفسه غير عميق وسريع وعال ويأتي من اعلى الصدر
- ❖ يفيض بالطاقة والحيوية وقراراته سريعة وغير مدروسة
- ❖ عادة يحك المنطقة التي بين عينيه وايضا يشير بيده بسرعة وعشوائية
- ❖ يستخدم اثناء حديثه كلمات تتعلق بالبصر والرؤية
- ❖ يمتاز بالسرعة والشمول والقدرة على التفريق بين الصور
- ❖ يستطيع تخيل العواقب وله قدرة استراتيجية



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي جامعة كربلاء / كلية التمريض



- ❖ لا يهتم كثيرا بالترتيب وايضا يأكل بسرعة
- ❖ التفاعل العالي مع المتغيرات وايضا يرى ما لا يراه الآخرون
- ❖ لديه خيال ويجيد الإدارة والقيادة ولكنه غير تنفيذي وبالرغم من انه لديه افكار لكنه لا يطبق اكثرها
- ❖ اذا كان طفلا صغيرا وعندما يريدك ان تستمع اليه فانه يكرر المطالبة بالنظر اليه
- ❖ يحب المناطق الجبلية
- ❖ عينيه تتجه الى الاعلى اما يمين الاعلى او يساره واطا اذا سألته عن شيء متعلق بالمستقبل رايته يتجه بعينه الى الاعلى من جهة اليمين وعلى العكس اذا سألته عن الماضي فانه يتجه بعينه الى الاعلى من جهة اليسار

كيف يتم التعامل مع الاشخاص ذي النمط البصري

1. عدم الحديث بصوت منخفض (ليس من الضرورة ان يكون عاليا ولكن يستحسن ان لا يكون منخفضا) ويستحسن الا تكون هناك سكنات طويلة بين الكلمات لا نه يغيظ الاشخاص ذي النمط البصري اي ان تكون سرعة الكلام معقولة
2. لتحرك السريع ولو بدرجة معقولة لان البطء في الحركة في انجاز الاعمال يثير الاشخاص ذي النمط البصري الغير مرنين حيث لا يقدر ان هذه هي طبيعة الشخص الذي امامهم حيث يعتبرونه برودا او كسلا او خمولا وذلك يؤدي لدفعهم لعدم التعامل مع اصحاب الحركة البطيئة او تجاهلهم حتى لا يعيقوهم ويعطلوهم
3. عند التعامل معهم تعامل معهم بالطاقة والحيوية بدلا من الهدوء لانهم اصحاب طاقة عالية في الغالب
4. عند التحدث معهم استخدم اسلوب الصور والخيال كان تقول (تخيلوا، تصوروا، ..)
5. حتى لو لم يكن الموضوع يتطلب خيالا بصريا او رؤية بصرية
6. عند التواصل معهم لا تدقق كثيرا في المشاعر او تتحسس من الكلام لانهم يقيسون او يزنون الكلمات ببصرهم لا يزنونها بقلوبهم او مشاعرهم في الغالب لذلك قد يتكلمون او يقولون كلمات جارحة لا يقصدونها بالمعنى الذي قد يأخذه الشخص ذي النمط الحسي على وجه التحديد كذلك اذا تم التدقيق معهم قد يتجاهلوا الشخص الذي يدقق معهم وقد لا يتحدثوا معه مرة اخرى لكي لا يتحسسوا او قد يجعلهم هذا التصرف الى اهمالهم ظنا انهم بفعلهم هذا حتى لا يضايقونهم
6. استخدام لغة الجسد والتعبير الجسدية الى حد ما اثناء الحديث وخاصة مع (البصريين المتطرفين) حيث انهم قد يفسرون تعبيرهم الهادئ على انه برود



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي جامعة كربلاء / كلية التمريض



7. رفع الاكتاف والصدر اثناء الحديث يمكن ان يخلق نوع من الالفة على مستوى اللاوعي والهدف من فعل ذلك هو ارسال رسالة الى اللاوعي مفادها (ان الشخص المتحدث مثلهم ويشبههم وذلك يؤدي الى حدوث نوع من التقارب بينهم في مستوى اللاوعي)
8. الابتعاد عن الروتين او السير في نمط واحد اثناء الحديث او الجلوس وذلك لانهم يملون بسهولة بطبعهم لذلك لا بد من استخدام مبادا التغيير معهم

حركات او افعال تحفز انتباه الاشخاص ذي النمط البصري

1. اجعل كلماتك سريعة
2. التنفس بشكل اسرع
3. الاهتمام بان ينظر الى شفاهك وانت تتحدث
4. استخدام اليدين اكثر عند التحدث
5. كن مليئاً بالطاقة والحيوية امامهم

افعال و حركات تجعل الاشخاص ذي النمط البصري لا يستجيبون

1. عند استخدام المتحدث لنمط يختلف عن نمطهم اي ان يكون حسي او سمعي
2. اذا كان المتحدث يتحدث بشكل بطيء وكذلك عند التدقيق في الكلام
3. عندما توجد مؤثرات بصرية خارجية
4. عندما يتم انتقاد الوان او اشكال هو يهتم بها
5. عندما تنسم حركات لمتحدث بالبرود

درجات النمط البصري

1. النمط الصري المتطرف
2. النمط البصري المتزن
3. النمط البصري القريب جدا من البصري
4. النمط الصري القريب جدا من الحسي
5. النمط البصري العالي