



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي جامعة كربلاء / كلية التمريض



انماط الشخصية / انواع النظام التمثيلي

الجزء الثاني: النمط السمعي

يميل الاشخاص ذي النمط السمعي الى التنفس البطيء ويفضلون الامتناع عن الكلام ولديهم قدرة فائقة على الاستماع دون مقاطعة ويتأنون باتخاذ قراراتهم وكذلك تكون هناك مجموعة من الكلمات التي تتكرر في حديثهم مثل يسمع، يستمع، يقول، ضجيج، صوت، سكوت، ايقاع، لدي شيء اقول، دعنا نتحدث...

ايضا هم يهتمون وايضا ينتبهون لشدة الصوت فيما اذا كان ناعم ام خشن ايضا وضوح الصوت ورخامته كذلك نغمة الصوت وسرعته ومصدر الصوت مستمر او منقطع ... أي كل شيء له علاقة بالصوت.

صفات الأشخاص ذي النمط السمعي

- ❖ راسه مائل كانه يتكلم على الهاتف
- ❖ ينظر بعيدا ليستمع لمتحدثه
- ❖ تنفسه متوسط السرعة ويأتي من كامل الصدر ليسيطر على صوته
- ❖ صوته متغير النغمة والدرجة
- ❖ يفضل الامتناع عن الكلام وكذلك يستمع دون مقاطعة
- ❖ اتخاذهم للقرارات يكون مبنيا على التحليل الدقيق
- ❖ لديه استجابة افضل للمعلومات
- ❖ اميل ما يكون للعقلانية او المنطق (وهذا يظهر عند الدارسين والمتقنين منهم)
- ❖ متزن بشكل عام وحركاته وسرعته اقل من الاشخاص ذي النمط البصري
- ❖ عادة بحرك يده حول الاذن والفم وقد يسحب لحمة اذنه
- ❖ يميل في وقفته الى الامام قليلا بينما يميل الراس لاحد الجانبين ناحية الاذن تقريبا
- ❖ يستخدم طبقات متنوعة في التحدث وذلك يعني ان لديه استعداد فطري لاستخدام طبقات صوتية متعددة يمكن تنميتها بالتدريب ولكن ذلك لا يعني انه من الضرورة ان يكون صوته جميلا
- ❖ يعطي اهتمام اكثر للأصوات مقارنة بالمناظر الأحاسيس وكذلك يستطيع الحكم على الاصوات بشكل اسرع من الاشخاص ذي النمط البصري



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي جامعة كربلاء / كلية التمريض



- ❖ مع سرعة تنفسه المتوسطة فان تنفسه يكون بطريقة مريحة من اسفل الصدر عند منطقة الحجاب الحاجز لذلك يكون تنفسه افضل بكثير من الأشخاص ذي النمط البصري لا نه يملئ اكثر من ثلثي رئتيه بالهواء
- ❖ يتخذ وقتا في الكلام والتفكير والحكم
- ❖ اذا كان طفلا صغيرا واذا كان يريدك ان تلبي طلبه فانه يبقى يناديك ولا يتوقف اذا نظرت اليه وانما يبقى يناديك الى ان تجيبه بالكلام وبعد ذلك يتكلم بما يريد
- ❖ يفضل المناظر الصحراوية

كيف يتم التعامل مع الاشخاص ذي النمط السمعي

1. التوازن في كل شيء (سرعة الكلام، ارتفاع الصوت، حركات الجسم، حركات العين ولغة الجسد) أي يملك لغة جسد تعبيرية بشكل كبير واذا كنت ذا نمط بصري وتريد التواصل مع شخص ذا نمط بصري فلا بد لك بالذات (للذين يكونون ذا نمط بصري) التخفيف من كثرة الحركة وسرعة الكلام لان ذلك يكون غير مريح للأشخاص ذي النمط السمعي
2. استخدام التحليل العقلاني والمنطقي في الحديث والحوار والنقاش بما يتناسب مع فكرته وثقافته أي ان لا يقتصر على استخدام الوصف الشكلي لأي موضوع او وصف مشاعر عند ذكر أي امر او ابداء أي رأي حيث يكون هذا الامر هام لكل من يهتم بالفكر ويكون اكثر اهمية عند الاشخاص ذي النمط السمعي
3. تنوع نبرات الصوت واستخدام التعبيرات الصوتية بشكل جيد وعد الحديث بوتيرة واحدة لا نه يسبب لهم الملل
4. موافقته او موابكته بالجلوس والوقوف بميل الراس ناحية احد الجانبين ولكن ينبغي ان يكون ذلك بطريقة ذكية بحيث لا يشعر انك تقلده
5. عدم التسرع في الكلام عند التماور معه بل لابد من التفكير لا نه لا يعجبه التسرع في ابداء الحكم على المواقف
6. استخدام عبارات سمعية او عقلانية عند التحدث مثل سمعت، قلت، هناك تحليل
7. عند الرغبة في اقناعه بأمر من فيكون من الافضل استخدام الاسلوب الغير مباشر في الحديث وكذلك استخدم شواهد منطقية ولكن ليس على لسان الشخص المتحدث بل على لسان من اورد الخبر



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي جامعة كربلاء / كلية التمريض



حركات او افعال تحفز انتباه الاشخاص ذي النمط السمعي

1. ان تكون كلماتك واضحة
2. ان تتنفس بشكل بطيء قليلا
3. لا تهتم بان ينظر اليك
4. تغيير نغمات الصوت اثناء الحديث
5. ان لا تكثر ن حركات اليدين
6. الاقتراب منه قليلا

افعال تجعل الاشخاص ذي النمط السمعي لا يستجيبون

1. عند استخدام نمط مختلف عن نمطه كان يكون حسي او بصري
2. عندما تتحدث بسرعة كبيرة
3. عندما يوجد مؤثر سمعي خارجي كان يكون تلفاز او أي شيء اخر
4. عند التحدث معه بلغة ضعيفة ومكسرة
5. عندما تكون حركاتك انفعالية وسريعة ومضطربة
6. عندما تنتقد كلمة او عبارة قد قالها
7. عندما تكون احكامك على المواقف سريعة

درجات النمط السمعي

1. نمط سمعي متطرف
2. نمط سمعي متزن
3. نمط سمعي قريب جدا للنمط البصري
4. نمط سمعي قريب جداً للنمط الحسي
5. نمط سمعي عالي