**How to Influence Different Types of People**

كيف تؤثر في مختلف أنواع الناس

لكي تتعرف على الأنواع المختلفة من الناس عليك النظر إلى هذه المصفوفة ، حيث يتبين أن هناك أربعة أنوع من الناس:

**الجانب الأيسر** المصفوفة الذي يركز على المهمات Task oriented / detail oriented/thinker

**الجانب الأيمن** الذي يركز على الأفراد People Oriented /Big Picture / feeler

**الأسفل** المتحفظ او الذي يعمل ببطء Reserved /slow-paced

**الأعلى** هو النمط المنفتح والحازم Outgoing and assertive

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| People Oriented /Big Picture / feeler | Outgoing and assertive | Task oriented / detail oriented/thinker |
| ExpressiveTalking fun  | Driver Results  |
| AmiableHarmony  | AnalyticalCompliance  |
| Reserved /slow-paced |

**المربع الأحمر** **Driver يركز على التفاصيل ولكنه غير صبور في المنظمة مثل المدير التنفيذي فهو يركز على النتائج والطريقة التي يؤثر بها على الموظفين، يريد أن يصل إلى الهدف بسرعة ، يحب التفاصيل ولكن ليس لديه وقت للتفاصيل، وهذا يمكن التأثير فيه من خللا إعطائه ملخص و اجعله يكمل الباقي.**

**المربع الأصفر Expressive وهو النمط التعبيري فهو نمط منفتح وسريع ولكن يوجه الناس من خلال مشاعرهم ، فموظفي المبيعات والتسويق يحبون المرح ، وهنا كيف تؤثر فيهم ، هؤلاء لا نرسل لهم تفاصيل كثيرة عبر الإيميل فهم لن يهتموا كثيرا بقراءتها. وهؤلاء في حاجة إلى مكالمة تليفونية مرحة ، وعندما تتحدث إليهم اجعل حديثك مرحا،**

**المربع الأخضر: Amibable الودود او الطيف وهو الأكثر تحفظا والأكثر بطأ ، لا يحب التغيير كثيرا لديه قدرة كبيرة على الإستماع ، قدرة على العمل كفريق وقدرة كبيرة على التجانس والتفاعل مع الأخرين، وللتأثير في هذا النمط يحتاج الجلوس معه والحديث معه بشكل فردي وبشكل مباشر وأسئله عن مشاعره وإعطية فرصة ليعبر عن استجابته. فهو لايحب أن تركز عليه**

**المربع الأزرق Analytical لديه القدرة على التحليل ويتميز بالمرونة ويركز على أداء الأشياء الصحيحة، وهذا النمط في المؤسسة مثل المتخصصين في نظم المعلومات ، المحليين، المحاسبين ، وهو يمكن التعامل معهم من خلال التفاصيل وإرسالها من خلال الإيميل لهم ، لأنهم يهتمون بالتفاصيل.**

**وهنا تخليل لوشخص من قسم المبيعات تحدث مع شخص من قسم نظم المعلومات وطلب منه تقدير سريع على خلال وقت قصير ، هؤلاء الناس لا يعطون تقرير سريع ولكن يحتاجون الرجوع للتفاصيل**

**السؤال الآن أي شخصية أنت الأحمر، الأصفر، الأخضر أم الأزرق ؟ هنا يجب أن تعرف نمط شخصيتك حتى تستطيع أن تؤثر في أنماط الأخرين.**

**المصدر: فيديو على موقع : projecvtmanger.com**

**ترجمة: د. عبدالرحيم محمد**