

شخصياتهم تحدد أسلوب تواصلك

صفية الشحي
مذيعة | مدربة | مؤلفة | معلقة صوتية | أم

ماجستير في فن الاتصال الجماهيري
إعلامية ومدربة معتمدة في مجال الاتصال والتواصل الاجتماعي
كاتبة وإعلامية

رسالة مني صفية الشحي



إن اكتساب القدرة على التواصل بشكل فعال واكتساب ثقة الآخرين ليس مستحيلا ولا يمنع اللغة أو العمر أو النوع، ولكن الأمر ليس سهلا كذلك، حتى بالنسبة لأولئك الذين قضوا سنوات طويلة في كسب رزقهم بفضل الحديث أمام الجمهور، إذ أن الأمر يحتاج:

- الوعي بنقاط القوة ومناطق التحدي في الشخصية
- البناء المعرفي والثقافي
- فهم الأدوات التي يملكها المتحدث والتي تتمثل في لغة جسده وصوته
- فهم السياق والبيئة
- دراسة الجمهور وفهم طبيعته
- التدرب ثم التدرب ثم التدرب

تذكر

أنت السبب الوحيد في إنجاح الحديث أو إفشاله!

محبتي
صفية الشحي

من أنا ؟ SOWT

الفرص

أشياء لا أجيدها، هل هناك طريقة
للتحسين والتطوير أو الاستبدال ؟

نقاط القوة

قيمتي المضافة في العمل،
أشياء اكتشفت أنني أتميز بها
مؤخرا بسبب عملي

التهديد أو التحدي

أشياء تضعف أدائي، كيف أحول
دون ذلك ؟ وأحول التحدي إلى
فرصة

نقاط الضعف

أين يمكن أن أضيف أكثر؟ كيف
يمكن أن أقدم نفسي وبالتالي
أحول الأمر إلى فرصة؟

كيف يمكن أن أضيف وليس ما الذي يمكن أن أحصل عليه؟

ما هو دوري في خدمة الآخرين؟ ولماذا هو مهم؟ كيف سيغير حياتهم ويخفف ألمهم؟

ما هي قيمتي؟ معرفتي؟ طريقتي المفضلة للتواصل؟ مهاراتي؟ فرضياتي؟

من هم ؟

خاطب الناس بالطريقة التي يفضلونها | حدثهم عما يهمهم ، اكتشف ذلك من خلال أسلوب حوارهم معك

أنواع الشخصيات الشخصيات حسب السلوك

الضميرية	الثابتة	المؤثرة	الهيمنة
يفضل المعايير العالية، يفضل الأشخاص الذين يساعدون على التغيير والتحدي	يهتم بالوضع الاجتماعي و الأمان	يجب الانتباه والتقدير الاجتماعي	يجب السيطرة والسلطة والحرية
لا يحب المخاطر ، يفضل الحماية والأمان	يقدر السعادة الأسرية ، الإخلاص ، والحدود	يجب الرفاهية ، ويقدر الراحة ، لا يحب التقييد	يجب التحدي ويبحث عن النتائج والإنجازات
إيجابي ولا يحب التغيير	يفضل القدرة على التعديل	علاقات واسعة ،	إجابات مباشرة ، وعملي
يجب أن يكون جزءا من المجموعة ، الانتباه	يجب التقدير المستمر ، يجب الخدمات المتميزة	محاور جيد	يجب الأشياء الجديدة

عندما تحاول إقناعهم بالفكرة أو الخدمة

المهيمنة | ركز على الفعالية و المردود ، كن سريع ومختصر ، حافظ على مواعيدك ، واحرص على الاستعداد بخطط بديلة ، لا تتحدى وجهة نظره ومعتقداته، عزز رضاه عن نفسه وخياراته ، تجنب تحدي السياق الثقافي (أشخاص أصحاب المناصب والمؤثرين)

المؤثرة | ركز على أن عرضك سيوفر الوقت والجهد ويقدم لهم متعة وتميز وانتباه من الآخرين، العرض يجب أن يكون ذكي ويركز على النقاط المهمة بالنسبة لهم وهي النتائج النهائية ، استثمر العاطفة والجوانب الإنسانية ، اقتناعهم سيؤثر بشكل إيجابي على مجموعتهم لتبني فكرتك أو عرضك

الثابتة | التأكيد على استمرارية وضعهم الحالي وتحسنه، لا تفاجئهم بالتغيير بل بشكل سلس ، ركز على الاعتماد والثقة ، يفضل محاورتهم بشكل منفصل عن المجموعة حتى يشعروا بأنهم من يقودون الموقف ، انتبه لأنهم أشخاص دقيقين ، وقدر صبرهم وتعاونهم بشكل مستمر

الضميرية | لا تتوقع منهم شكر أو امتنان ، ركز على المنطق وكن حذر أثناء العرض ، عزز أهمية تعاونهم وموافقتهم ، يحتاجون للصبر والمزيد من الوقت لاتخاذ قرار، قدم لهم كل التفاصيل التي يحتاجونها ، أثناء الحديث والكتابة لاحقا .

أي شخصية أنت ؟

الشخصيات حسب أسلوب التواصل

موجه غير بالأشخاص	موجه بالعمل	متصل غير مباشر	متصل مباشر
يستخدمون أسلوب غير مباشر أكثر دفئًا واسترخاء مع الأشخاص، عفويون	يستخدمون أسلوب مباشر رسميون ومنظمون	يفكرون قبل الحديث و يتجنبون الخطر	يتحدثون بحرية ويتبادلون الكلام ، مبدعين
يركزون على الأداء و النتائج	يركزون على الهدف ، ويتبعون الخطط	جادين ويتوقعون الجدية من الآخرين ، منطقيين ، معتدين بأرائهم	حديث غير منظم لا يخضع للتنظيم أو التفكير
يقدرون المرونة وبيئة العمل الإيجابية	يحبون المنطق والتفكير الخطي	يطرحون الكثير من الأسئلة ،	لا يخشون من التعبير عن آرائهم

هل أنت | معبر ، تتخذ الخطر ، تفضل الاستماع أم التحدث ؟ حر بأرائك ؟ صبور ؟ متحفظ ؟

طرق التعلم حسب الشخصيات

The VARK model

المتعلم الحركي	القراءة والكتابة	متعلم بالسمع	متعلم بالرؤية
يجب التعلم على مراحل	المعلومات المكتوبة	الاستماع	الصور والخرائط
التجربة الشخصية	يستمتع بالقراءة	المحاضرات والحوارات	الجمال القصيرة والقوائم
يتعلم بالمحاكاة	يتعلم بالكتابة	يتعلم بالكلام عن الأشياء	الرموز

الشخصية حسب الجيل

جيل الألفية	الجيل العاشر	كثيري الإنجاب	التقليديين
جيل بعيد عن الأحكام	يقدر الإبداع	يقدر قيمة العمل	الرسمية
جيل يعانون من قلة الثقة بهم	لا يحبون السيطرة والإدارة التقليدية	يريدون من يسمع آرائهم وأفكارهم	التقدير والكرامة
وسطهم تكنولوجي بالدرجة الأولى	حريصون على وقتهم	مرتبطون بواقع العصر أكثر	الأخلاقيات
يجبون المرح والتغيير	دورهم قيادي في التغيير التكنولوجي ، فخورون بدورهم المتوسط بين الجيلين	يركزون على دورهم في التغيير	وجهة نظر تقدر الماضي والتاريخ
أهم المواضيع " الأجهزة الذكية والتواصل الاجتماعي	بناء العائلة	تحدي التكنولوجيا	يعتمدون على خبرتهم

من أي جيل أنا؟ ما هي سماتي؟

أبي الشخصيات التي أتواصل معها دائما في عملي؟

هل أتعامل معها بالأسلوب الصحيح؟

أتذكر موقف مر بي.. هل أحسنت التصرف؟ هل أسأت التصرف؟

تذكر

الحل يكمن دائماً في الاستماع والتفهم

الثقة

- 1 - الغرور : الموضوع يتعلق بهم وليس بك
- 2 - الحكم المسبق : لا يوجد هناك خطأ أو صح
- 3 - تأكيد الآخرين : الاستماع دون محاصرة
- 4 - تقدير السبب : الالتزام بالحقائق ، لا تبالغ ، لا تجادل
- 5 - الكرم : لا تسأل دون تقديم شيء في المقابل في البداية

تذكر

التمكين يخلق الحرية ، التي تشجع على الصدق
و تعزز التفهم وتدعم الثقة .

التواصل | 3 تقنيات فعالة

1 السؤال الصحيح

أطرح أسئلة تحفز على الفعل، أسئلة حول ما يهمهم ، أسئلة حول الخبرة الشخصية ، أسئلة بنهايات مفتوحة ، قدم تصريح في السؤال حتى يتمكنوا من خدمة أهدافكم ،

2 الاستماع الفعال

الاستماع بإخلاص لهم، دون آراء شخصية ، العفوية ، تأكد من صحة معرفتك ومعلوماتك ، لا تنقد ، شجعهم على الحديث ، الأسئلة الانعكاسية ، التركيز على المشاعر

3 تفعيل الاتصال غير اللفظي | الجسد أصدق وأسرع رد فعل

الاسترخاء والتقبل: تعابير الوجه الإيجابية، وضع الجسد المائل 45 درجة، الابتسامة ، التواصل بالعين، هز الرأس للموافقة

الرفض: تعابير وجه سلبية ، وضع جسد مباشر لك أو بعيدا عنك ، الأذرع والأرجل المعقودة

ما هو السؤال الذي أبدأ به الحديث مع أي شخص؟

هل أخلط بين آرائي والحقيقة؟

هل أستمع بشكل فعال للعميل؟

هل أستخدم لغة جسدي وتعابير وجهي ونبرة صوتي بالطريقة الصحيحة؟

الثقة | استدامة

1 الوقت

2 تقديم المساعدة

3 انتبه للسياق

4 أدر توقعاتك

5 انتبه لسحر الكلمة

تجنب التالي :

استخدام اسم الشخص دون لقب

التلاعب بالكلام

افتراض رغبات الشخص

الإهانة بالكلام أو نبرة الصوت

عرض آرائك الشخصية

الخط بين الرأي والحقيقة

الأسئلة الشخصية

لا تنس أن تمرر هذه الأوراق لغيرك حتى تعم الفائدة علي الجميع

لمعرفة المزيد حول:

تدريب المؤسسات – تدريب الأفراد – الجلسات الفردية
الجلسات المباشرة عبر الشبكة – إصداراتي

تواصلوا معي

البريد الإلكتروني

Safia@qrucommunications.com

حسابات التواصل الاجتماعي



@safiaalshehi



حتى تكون شجاعاً
تظاهر بأنك شجاع
استثمر كل إرادتك حتى تحقق ذلك
وهذا ما سيحدث
ستحل الشجاعة محل الخوف
تودي روزفلت

