

أنماط الشخصية

أنماط الشخصية

٢ جمعفة الدعوة والإرشاد وتوعية الجالفةاء بالربوة ، ١٤٤٤هـ

فهرسة مكنبة الملك فهد الوطنفة أثناء النشر

مركز اصول
أنماط الشخصية. / مركز اصول - ط١. - الرياض ، ١٤٤٤هـ
١١٨ ص ؛ .سم

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٨٣٨٢-٩٢-٩

١- الشخصية - علم نفس أ.العنوان

١٤٤٤/١٢٣٩٩

دبوي ١٥٥،٢٣

رقم الإبداع: ١٤٤٤/١٢٣٩٩

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٨٣٨٢-٩٢-٩

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، أما بعد.

يواجه كثير من الناس مشكلة في التعرف على أنماط الشخصيات وكيفية التعامل مع كل نمط منها، مما يؤدي إلى التباين وضعف الانسجام مع الآخرين.

وقد أشار القرآن الكريم إلى أنماط الناس الثلاثة باعتبار الإيمان (المؤمنون، والكافرون، والمنافقون) في مواضع كثيرة، ففي مطلع سورة البقرة ذكر المؤمنين في أربع آيات (2-5)، وذكر الكافرين في آيتين (6، 7)، وذكر المنافقين في ثلاث عشرة آية (8-20)، وأشار إليهم أيضًا في سور أخرى. كما أفرد لكل منهم سورة سماها باسمهم هي سور المؤمنون والكافرون والمنافقون، ووصف القرآن كل نمط من هذه الأنماط الثلاثة بسمات خاصة يعرف بها، ويتميز بها عن النمطين الآخرين من الناس.

هناك مجموعة من المتغيرات أو المنظومات الأكثر حسماً في تحديد الشخصية ونموها، وقد تركز اهتمام الدراسات في هذا المجال على عاملي الوراثة والبيئة، والتفاعل بينهما، والوزن النسبي لإسهام كل منهما في الشخصية.

وقد ظهرت عدة مقاييس للشخصية منها اختبار (MBTI) الذي صُمم لاكتشاف وتحديد النمط القيادي، وكيفية العمل مع الضغوط، وكيفية التعامل مع الناس، ومنها مقياس السلوك الرباعي (DISC) الذي صُمم لتحسين مستوى الإنتاجية، والعمل الجماعي، والتواصل مع الآخرين لاستيعاب الفوارق السلوكية.

وقد قام مركز أصول بالتعاون مع مركز مسارات التميز للتدريب بإعداد حقيبة تدريبية بعنوان: "أنماط الشخصية"؛ لتعين العاملين في المجال الخيري على فهم ذواتهم وفهم الآخرين؛ مما يسهل التعامل معهم ويقلل الخلافات بينهم.



6..... المقدمة

8..... الوحدة الأولى: مفهوم الشخصية

9..... أولاً: تعريفات الشخصية:

9..... * ومن التعريفات السابقة فإن الشخصية:

10..... ثانياً: نموذج الشخصية عن علماء النفس:

10..... 1 النموذج الانبساطي:

10..... 2 النموذج الانطوائي:

10..... ثالثاً: التصنيف الثلاثي للشخصية هو:

10..... 1 الشخصية المفكرة:

10..... 2 الشخصية الوجدانية:

10..... 3 الشخصية العملية:

11..... رابعاً: محددات الشخصية:

11..... 1 المنظومة البنائية:

11..... 2 المنظومة الاجتماعية:

11..... خامساً: ثوابت ومتغيرات الشخصية:

11..... * الثوابت في الشخصية: تتألف من:

12..... * متغيرات الشخصية:

13..... النص القرآني:

13..... أولاً: العوامل الخمسة للسمات الشخصية ومقاييسها التوضيحية:

14..... ثانياً: كيف يحدث تكون الشخصية؟

15..... ثالثاً: ما الذي يؤثر في الشخصية؟

16..... الحالة التديبية: دعوة مباشرة

18..... الوحدة الثانية: منطلقات دراسة الشخصية

19..... أولاً: سلوكيات الشخصية:

19..... * السلوك الجسمي:

19..... * السلوك النفسي:

19..... * السلوك الفطري والسلوك المكتسب:

20..... ثانياً: الانفعالات:

20..... * اللذة والألم:

20..... * شروط حدوث الانفعال:

20..... * أنواع الانفعالات:

21..... ثالثاً: الغرائز:

22..... * صفات الغرائز:

23..... رابعاً: النزعات العامة:

24..... خامساً: الدوافع المكتسبة:

24..... سادساً: القيم:

25..... النص القرآني:

25..... أولاً: طرق تمييز الشخصية:

25..... * حركة العيون:

25..... * الكلمات المستخدمة:

26..... * حركات اليدين:

26..... ثانياً: سمات الشخصيات:

26..... * الشخصية البصريّة:

26..... * الشخصية السمعية:

27..... * الشخصية الحسية الحركية:

28..... الحالة التديبية: الحب في الإسلام

30..... الوحدة الثالثة: نظريات أنماط الشخصية

- 31..... أولاً: الأنماط المزاجية:
- 32..... ثانياً: نظرية يونغ:.....
- 32..... 1 النمط المنطلق أو المنبسط:
- 32..... 2 النمط الانطوائي:.....
- 33..... ثالثاً: نظرية شيلدون:
- 33..... رابعاً: نظرية الذات:
- 33..... 1 الحاجة إلى التقدير الإيجابي:.....
- 34..... 2 احترام الفرد لنفسه:.....
- 35..... خامساً: نظرية علم الشخصية:
- 35..... سادساً: نظرية ماسلو:
- 38..... النص القرآني :
- 38..... أولاً: نظرية السمات والأنماط:
- 39..... * تصنيف السمات:
- 39..... ثانياً: أنماط الشخصية في القرآن:
- 39..... 1 المؤمنون:
- 40..... 2 الكافرون:
- 41..... 3 المنافقون:
- 42..... الحالة التدريبية: المهمة والزمن

44..... الوحدة الرابعة: التأثيرات الاجتماعية والثقافية في الشخصية

- 45..... أولاً: نظرية الدور (أولبورت):.....
- 45..... * تعدد الأدوار:
- 46..... * صراع الأدوار:
- 46..... * تجربة (صراع الدور) والشخصية:
- 46..... * علاقة الدور بالشخصية:
- 46..... * مفاهيم الدور:
- 47..... ثانياً: الذرة الاجتماعية:.....
- 47..... * الروابط الاجتماعية:
- 48..... * الروابط الثقافية:
- 48..... * تنظيم الذرة الاجتماعية:
- 48..... * العتبة الاجتماعية:
- 48..... * مظاهر الذرة الاجتماعية:
- 49..... ثالثاً: الذرة الثقافية:.....
- 49..... * كيف نفهم حياة الفرد؟.....
- 50..... النص القرآني :
- 50..... أولاً: البيئة الطبيعية:
- 51..... ثانياً: البيئة الثقافية والاجتماعية:.....
- 51..... ثالثاً/ الطابع:
- 51..... رابعاً/ المقومات الأساسية لتصنيف الطابع:.....
- 52..... 1 الانفعالية:
- 52..... 2 الفعالية:.....
- 52..... 3 الترجيع:.....
- 56..... الحالة التدريبية : أسهل الشعوب والديانات اقتناعاً لدخول الإسلام:

الوحدة الخامسة: تقدير الشخصية: 58.....

- 59..... أولاً: تقدير الشخصية:.....
- 60..... ثانياً: السمات العامة لتقدير الشخصية:.....
- 60..... 1 السمات العامة لمن لديهم تقدير مرتفع لذاتهم:.....
- 61..... 2 السمات العامة لمن لديهم تقدير منخفض لذاتهم:.....
- 61..... ثالثاً: العوامل المؤثرة في تقدير الذات:.....
- 62..... رابعاً: الأفضلية التي يرتديها من لديهم تقدير متدن لذاتهم:.....
- 62..... القيم والشخصية:.....
- 62..... أولاً: مدخل إلى القيم:.....
- 62..... ثانياً: أهمية القيم:.....
- 63..... ثالثاً: كيفية تكوين القيم:.....
- 63..... * مرحلة جذب انتباه المدعو للقيمة:.....
- 63..... * مرحلة تقبل القيمة:.....
- 63..... * مرحلة تفضيل القيمة:.....
- 64..... * مرحلة الالتزام بالقيمة:.....
- 64..... * مرحلة تنظيم القيمة:.....
- 65..... العادات وتكوين الشخصية:.....
- 65..... أولاً: العادة:.....
- 66..... ثانياً: تكوين العادات الجديدة:.....
- 66..... ثالثاً: ضرر العادة:.....
- 67..... النص القرآني.....
- 67..... أولاً: مخطط الثقة للقدرة والجدارة:.....
- 68..... 1 ثقة مفرطة دون جدارة واستحقاق:.....
- 68..... 2 شك واقعي في الذات والقدرات:.....
- 68..... 3 نقد وتقريع مفرط للذات:.....
- 68..... 4 ثقة واقعية بالنفس:.....
- 69..... التواصل الناجح مع أنماط الشخصيات:.....
- 72..... الحالة التدريبية: كيف يدير الدكتور ذاكر نايك وقته وحياته؟.....

الوحدة السادسة: مقياس أنماط الشخصية MBTI: 74.....

- 75..... ما هو اختبار MBTI؟.....
- 75..... تكوين الأنماط:.....
- 75..... المعايير الأربعة لنمط INTJ:.....
- 76..... أصحاب النمط INTJ.....
- 76..... * ISTJ ملح الأرض 1:.....
- 77..... * ISFJ أستاذ فن تحمل المسؤولية وأداء الواجب 2:.....
- 78..... * INFJ الحكيم 3:.....
- 79..... * INTJ سيد نفسه، أستاذ فن التفكير 4:.....
- 80..... * ISTP الأسد في عرينه 5:.....
- 81..... * ISFP الروح الوديع 6:.....
- 82..... * INFP المثالي، سبيكة الذهب 7:.....
- 83..... * INTP العبقري 8:.....
- 84..... * ESTP الفاعل 9:.....
- 85..... * ESFP الجوكر، عاشق الحياة السعيدة 10:.....
- 86..... * ENFP طبيب القلوب 11:.....
- 87..... * ENTP أستاذ فن الحوار 12:.....


- 88.....:13 المدير الإداري ESTJ *
- 89.....:14 أستاذ فن الضمير الحي ESFJ *
- 90.....:15 أمير الناس ENFJ *
- 91.....:16 المدير التنفيذي ENTJ *
- 92..... النص القرائي؛
- 92..... أولاً/ الاختبارات الإلكترونية لتحديد الشخصية وفق مقياس " MPTI "
- 93..... ثانياً/ الاختبارات الورقية:
- 94..... اختبار MBTI
- 98..... الحالة التدريبية: الشيخ السميح

100..... الوحدة السابعة: مقياس أنماط الشخصيات DISC

- 102..... مقياس DISC
- 104..... أولاً/ النمط المسيطر DOMINANT
- 106..... ثانياً/ النمط الحذر CAUTIOUS
- 107..... ثالثاً/ المؤثر INFLUENCE
- 108..... رابعاً/ النمط المستقر STEADINESS
- 110..... النص القرائي؛ اختبار مقياس DISC
- 114..... الحالة التدريبية: إقدام صحابي

أنماط الشخصية

الهدف العام للدورة:

إكساب المشاركين المعلومات والمهارات والاتجاهات اللازمة لتحديد أنماط الشخصية وتوظيفها دعويًا. 

الأهداف التفصيلية: في نهاية الدورة التدريبية سيكون المشارك قادرًا على أن:

- 1 يميز بين ثوابت الشخصية ومتغيرات الشخصية.
- 2 يقارن بين الانفعالات والغرائز.
- 3 يستخدم طرق تمييز الشخصية.
- 4 يعرف نظريات أنماط الشخصية.
- 5 يقارن بين سمات (المؤمنين والكافرين والمنافقين).
- 6 يدرك صراع الأدوار وتأثيره في الشخصية.
- 7 يميز العوامل المؤثرة في تكوين الطباع.
- 8 يعدد العوامل المؤثرة في تقدير الشخصية.
- 9 يميز بين العادات والقيم ودورها في تشكيل الشخصية.
- 10 يحدد تكوين الأنماط الشخصية الستة عشر من خلال اختبار MBTI.
- 11 يميز بين أنماط الشخصية الأربعة من خلال اختبار DISC
- 12 يوظف معرفته لأنماط الشخصية في ميدان الدعوة.



الوحدات التدريبية:

- الوحدة التدريبية الأولى: مفهوم الشخصية.
- الوحدة التدريبية الثانية: منطلقات دراسة الشخصية.
- الوحدة التدريبية الثالثة: نظريات أنماط الشخصية.
- الوحدة التدريبية الرابعة: التأثيرات الاجتماعية والثقافية في الشخصية.
- الوحدة التدريبية الخامسة: تقدير الشخصية.
- الوحدة التدريبية السادسة: مقياس أنماط الشخصية MBTI.
- الوحدة التدريبية السابعة: مقياس أنماط الشخصيات DISC.

تصنيف الحقيقية:

المجال	عدد الوحدات	الاستخدام	التصميم	المعينات
تطويري	٧ وحدات تدريبية	حقيقية شاملة	حقيقية إلكترونية	مقاطع فيديو
الأساليب				
عرض تدريبي	تدريبات جماعية	نص قرائي	حالة تدريبية	
يقوم المدرب بعرض التسلسل في المعلومات من العام إلى الخاص مراعيًا الأولوية في طرح المعلومات والأمثلة.	يتم من خلالها اكتساب مهارات ذات صلة بالجانب النظري، قائمة على أهداف محددة، بحيث يتمكن كل متدرب من رؤية استجابات المتدربين الآخرين.	نص مقروء يتم المادة العلمية المطروحة في العرض التدريبي، ويساعد على توسيع مدارك المتعلم، وتوجيهه إلى مزيد من القراءات.	أسلوب معرفي يتم عبر عرض نص الحالة ثم يعمل المتدربون على تحليل swot والإجابة عن الأسئلة المرتبطة بدراسة الحالة.	
التقييم لكل وحدة				
مشاهدة العرض التدريبي كاملاً	قراءة النص القرائي	التعليق على الحالة التدريبية	حل التدريبات الجماعية	الإجابة عن أسئلة التقييم
التقييم للدورة كاملة				
تقديم المشروع				





الوحدة
الأولى



مفهوم الشخصية

1

يستطيع المتدرب في نهاية الوحدة التدريبية أن:



- 1 يعرف مفهوم الشخصية.
- 2 يميز بين ثوابت الشخصية ومتغيرات الشخصية.
- 3 يقارن بين مقاييس السمات الخمس للشخصية.

حقيبة أنماط الشخصية

مفهوم الشخصية



مفهوم الشخصية



أولاً: تعريفات الشخصية:

تعد الشخصية من أصعب الاصطلاحات فهماً وتفسيراً وهي تعني في المعنى اللغوي (سواد الإنسان وغيره يظهر من بعد، وقد يراد به الذات المخصوصة، وتشاخص القوم اختلفوا أو تفاوتوا).

وتعني اصطلاحاً (البناء الخاص بصفات الفرد وأنماط سلوكه الذي من شأنه أن يحدد لنا طريقته المتفردة في تكيفه مع البيئة، والذي يتنبأ باستجاباته).

عرفها كاتل (1943م) بأنها (ما يمكننا من التنبؤ بما سيفعله الشخص حينما يوضع في موقف معين).

عرفها جيلفورد (1959م) بأنها (ذلك النموذج الفريد الذي تتكون منه سمات الفرد).

* ومن التعريفات السابقة فإن الشخصية:

جملة من الصفات الجسدية والنفسية (موروثة أو مكتسبة) والعادات والتقاليد والقيم والعواطف، متفاعلة كما يراها الآخرون من خلال التعامل في الحياة الاجتماعية.



ثانياً: نموذج الشخصية عند علماء النفس:

1 النموذج الانبساطي:

والذي تتجه اهتمامات الفرد فيه إلى ما هو خارج عن الذات بأكثر مما تتجه نحو الذات والخبرات الذاتية. تتميز الشخصية الانبساطية بالديناميكية المنتجة، وبالبروغ إلى الاختلاط بين الناس والمشاركة بالنشاطات الاجتماعية.

2 النموذج الانطوائي:

هو النموذج الذي تتجه فيه اهتمامات الشخص نحو الذات والخبرات الذاتية أكثر مما تتجه إلى ما هو خارج عن الذات. وتتميز الشخصية الانطوائية بالانكفاء على النفس، واجتناب الاتصال بالناس والحذر من الغرباء وعدم المشاركة في النشاطات الاجتماعية.

ثالثاً: التصنيف الثلاثي للشخصية هو:

1 الشخصية المفكرة:

صاحب هذه الشخصية ينزع إلى الإكثار من المطالعة والتأمل، ويعنى عادة بالنظريات لا بتطبيقاتها.

2 الشخصية الوجدانية:

صاحب هذه الشخصية يستجيب للأحداث والمواقف، ولكل ما يحيط به في انفعال وتأثر، وهو أقل قدرة على تقدير القيم الموضوعية للأشياء لأنه أكثر اهتماماً بمشاعره.

3 الشخصية العملية:

وصاحب هذه الشخصية شخص يغلب عليه الاهتمام بكل ما هو عملي فهو لا يكلف نفسه عناء التفكير في صحة نظرية ما مثلاً، ولكن يهتم أن يعلم ما إذا كان بالإمكان تطبيق تلك النظرية تطبيقاً ينتهي إلى نتائج عملية سليمة أم لا.



رابعاً: محددات الشخصية:

هي مجموعة من المتغيرات أو المنظومات الأكثر حسماً في تحديد الشخصية ونموها. وقد تركز اهتمام الدراسات في هذا المجال على عاملي الوراثة والبيئة والتفاعل بينهما، والوزن النسبي لإسهام كل منهما في الشخصية، ويمكن النظر في محددات الشخصية من منظومتين رئيسيتين متفاعلتين فيما بينهما هما:

1 المنظومة البنائية:

يقصد بالمنظومة البنائية بنية الفرد من ناحية الأجهزة المختلفة فيه كالجهاز العصبي، وجهاز الدوران... إلخ، فضلاً عن الأنسجة المختلفة، والخلايا في تلك الأنسجة والعظام، ويشترك أفراد الجنس البشري تشريحياً بهذا البناء.

2 المنظومة الاجتماعية:

ويقصد بها الثقافة التي يعيش وينخرط فيها الفرد، والتراث التاريخي والحضاري له، وبهذا فلا يمكن دراسة الشخصية بطريقة مجردة في المجتمعات المختلفة، لأنها ضرورة تعكس هذا التراث الحضاري، وتعكس ظروف البيئة المادية والاجتماعية التي تحيط بالفرد.

خامساً: ثوابت ومتغيرات الشخصية:

لجميع الشخصيات خاصيتان أساسيتان، الثبات والتغير في الشخصية:

الثوابت في الشخصية تتألف من:

أ. **الثبات في الأعمال:** وهذا النوع من الثبات يظهر في اتجاهاتها المختلفة التي يعكسها سلوكنا في أشكاله المختلفة، وبخاصة ما كان منها متصلاً بطريقة تعاملنا مع الآخرين واحترامهم والتصرف بشؤونهم.

ب. **الثبات في الأسلوب:** ويعني ما يظهر عليه أي عمل مقصود نقوم به، فالطريقة التي تتبع في الإمساك بالقلم يمكن أن تكون مثلاً واضحاً لما هو مقصود هنا من الأسلوب أو التعبير.

ت. **ثوابت في البنية الداخلية:** وهي الأسس العميقة التي تقوم عليها الشخصية ومن هنا نفهم تعريف الشخصية على أنها تلك الميول الثابتة عند الفرد التي تنظم عملية التكيف بينه وبين بيئته.



ث. **ثوابت في الشعور الداخلي:** وهو نوع من الثبات تناول تسميته العديد من العلماء والباحثين بأكثر من طريقة فقد أطلق عليه أحياناً اسم هوية الشخص، كما أطلق عليه أحياناً أخرى اسم وحدة الشخصية وهو إنما يظهر بالواقع في شعور الفرد داخلياً وعبر حياته باستمرار وحدة شخصيته وهويتها وثباتها ضمن الظروف المتعددة التي تمر بها، كما يظهر بوضوح في وحدة الخبرة التي يمر بها في الحاضر واستمرار اتصالها مع الخبرة الماضية التي كان يمر بها.

متغيرات الشخصية:

خلال الطفولة نمر ونختبر أشكالاً مختلفة من النمو في نواح متعددة من بنائه، فنحن نتغير ونتطور خلال هذا النمو، ونمو من حيث معارفنا، ومن حيث قدراتنا ونوعيتها ومستواها، ونمو في أشكال خبراتنا ومواقفنا من المؤثرات التي تحيط بنا، إننا نتفاعل بشكل مستمر مع ما يحيط بنا، ويترك هذا التفاعل آثاره في مكونات شخصيتنا، إذن صفة التغير أساسية عندنا.



أولاً: عوامل السمات الشخصية ومقاييسها التوضيحية:

العامل	خصال الشخصية ذات الدرجات المرتفعة	مقاييس السمة	خصال الشخصية ذات الدرجات المنخفضة
العصابية	قلق، عصبي، انفعالي، لا يشعر بالأمان، تراوده وساوس.	تقيس درجة التوافق مقابل الثبات الانفعالي. تحدد مدى ميل الأفراد إلى الوقوع في الكرب النفسي، والأفكار غير العقلانية، والشغف الزائد، والاستجابات التكيفية واللاتكيفية.	هادئ، ومسترخ، غير انفعالي، وصلب، وآمن، وراضٍ عن نفسه.
الانبساطية	اجتماعي، نشط، ثرثار، متوجه نحو الأشخاص، متفائل، محب للمرح، حنون.	تقيس كم وكثافة التفاعلات بين الأشخاص، ومستوى النشاط، الحاجة إلى التنبه، والمقدرة على السعادة.	مدّخر، ورزين، ويفتقد إلى الحيوية والحماس، متحفظ، ومتوجه نحو المهمة، ومنسحب، وهادئ.
الانفتاح على الخبرة	محب للاستطلاع، واسع الاهتمامات، مبدع، أصيل، خيالي، غير تقليدي.	تقيس البحث على النشاط والانجذاب نحو الخبرة، والتلقائية، والتحمل لاكتشاف ما هو غير مألوف.	تقليدي، يخوض في الواقع، ذو اهتمامات ضيقة، لا يميل إلى ما هو فني، أو ما هو تحليلي.
السماحة	رقيق القلب حسن الخلق، صادق، أمين، متعاون، معطاء، سهل الانخداع، صريح، مستقيم.	تقيس حجم توجه الفرد نحو العلاقات الشخصية، بدءاً من الحنو والشفقة إلى العدوانية في الأفكار والمشاعر والانفعال.	متشائم، خشن الطباع، شكاك، غير متعاون، تواق للانتقام، قاسي القلب، مرتاب مناور.
يقظة الضمير	منظم، موضع الثقة، يعمل بجهد واجتهاد، منظم ذاتياً، دقيق، مدقق، مرتب، طموح، مثابر.	تقيس درجة تنظيم الفرد ومثابرتة ودافعيته في توجيه سلوكه نحو الهدف مقابل الاعتمادية وشدة الحساسية نحو الآخرين، والذين تعوزهم الحيوية.	فاقد للهدف، ليس موضع ثقة، كسول، غير مكترث، لين، متهاون، ضعيف الإرادة، ميال للمتعة.



ثانياً: كيف يحدث تكون الشخصية؟

1 الاستعدادات الأولية:

في البداية يولد الإنسان وقد زود فطرياً بعدد غير قليل من الاستعدادات السلوكية ويلاحظ ذلك بقيامه بعدد من الأفعال المنعكسة المتخصصة البسيطة، وقيامه بعدد من الأفعال المعقدة الآتية عن نظام الأفعال المنعكسة البسيطة.

2 عملية التعلم:

مفاهيم تفسير التعلم كثيرة وأحد أهم هذه المفاهيم ما يلي: الدوافع أو الحاجة المثيرة، الاستجابة، الإشراف، التعزيز.

3 الدافع:

هو قوة محرّكة تدفع بالفرد إلى العمل من أجل إشباع غرض الدافع أو الحاجة وقد يكون هذا الدافع حاجة أولية وهو عندئذ متصل بالتركيب البيولوجي للإنسان.

4 المثير:

هو تلك الإشارة التي توجه الاستجابة لتصدر عن الإنسان.

والمقصود من الاستجابة: ذلك السلوك البسيط أو المعقد الذي يدفع إليه الدافع لمواجهة المثير وتلبية غرض الدافع نتيجة ذلك.

5 الارتباط:

أما الارتباط بين المثير والاستجابة فيفسره الإشراف. ويأتي بعد ذلك مصطلح التعزيز وما يرتبط به من إطفاء أو تثبيط ويكون التعزيز العملية التي تساعد في تقوية الارتباط بين المثير والاستجابة.

6 تعلم الدوافع الثانوية:

تتكون الدوافع الثانوية أو الشخصية بناءً على عمليات التعلم، بحيث تقوم هذه الدوافع بوظائف مهمة في حياة الإنسان سواء أكانت باتجاه ما هو مناسب وسوي أم كانت باتجاه آخر.



ثالثاً: ما الذي يؤثر في الشخصية؟

إن التغيير الحاصل وردود أفعالنا تجاه هذا التغيير يضطرنا إلى إعادة تقييم مفهوم ذاتنا، وهناك أشياء أربعة مهمة في هذا الصدد:

1

الوحدة الأولى

الأول: الناس يستجيبون بنسب مختلفة للتطبع الاجتماعي، فأية استجابة مميزة للشخص تستمر خلال فترة من حياته ولكن بنسبة متناقصة فحينما نكون صغاراً لا يعيننا سبب التغييرات الاجتماعية أو مصدرها. ولكننا كراشدين حين تزداد المؤثرات البيئية على أسلوب حياتنا تتكون لدينا أفكار أخرى كثيرة جداً.

ثانياً: تختلف الفرص التي تتاح للأفراد، ولهذا تأثير كبير في تطور شخصيتنا.

ثالثاً: إننا نتعلم من الخبرة، إننا لا نتعلم ما يجب أن نعمله وما يجب ألا نعمله فحسب بل كذلك ما يغلب عليه أنه مرغوب فيه أو أن هجره أفضل، وبذلك نكون قد ألهمنا مسبقاً بما يؤثر على سلوكنا.

رابعاً: المؤسسات العامة (المدارس، الكليات، الصناعات، الدوائر الحكومية) تزود بمصادر تؤثر في شخصية كل فرد منا.



دعوة مباشرة

الحالة التدريبية

دخل الداعية (عبد الرحيم) أحد المصانع في منطقة الرياض لكي يتعرف على عدد غير المسلمين في المصنع ويتعرف عليهم من خلال المقابلة والحوار، فأعد الوقت المناسب بعد مراجعة مدير المصنع للسماح بلقاء التعارف على المدعويين، وأثناء اللقاء اكتفى الداعية (عبد الرحيم) بتقديم نفسه للجميع ثم انتقل إلى تقديم كلمة دعوية على طريقته الخاصة دون معرفة نماذج شخصيات المدعويين التي أمامه؛ لاحظ انسحاب عدد من الحاضرين بعد خمس دقائق من الكلمة الدعوية.

* من خلال الحالة التدريبية "دعوة مباشرة"

حدد جوانب الضعف والتهديدات عندما يبدأ الداعية بالدعوة المباشرة دون أن يتعرف على أنماط شخصيات المدعويين.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

حقيقية أنماط الشخصية

مفهوم الشخصية



من خلال تجربتك الدعوية شارك بذكر تجربة دعوية؛ تجلّى فيها استثمار نمط شخصيات المدعوين في الدعوة.



A large rectangular area with a dotted line for writing, intended for the student to write their response to the question.

1

الوحدة الأولى

مفهوم الشخصية
حقيقية أنماط الشخصية





منطلقات دراسة الشخصية

2

يستطيع المتدرب في نهاية الوحدة التدريبية أن:



- 1 يصنف السلوكيات الشخصية.
- 2 يقارن بين الانفعالات والغرائز.
- 3 يستخدم طرق تمييز الشخصية.

حقيبة أنماط الشخصية

وتطبيقاتها الدعوية



منطلقات دراسة الشخصية

أولاً: سلوكيات الشخصية:

* السلوك الجسمي:

السلوك الجسمي: الذي تدرسه علوم الحياة ووظائف الأعضاء والطب، وفي نشاط الأعضاء والأجهزة المختلفة وما يتعرض له من صحة ومرض.

* السلوك النفسي:

لا ينفصل عن السلوك الجسمي إذ الواقع أن التفاعل بينهما قوي إلى حد بعيد، وحسبك أن تعلم أن إدخال السرور والأمل على نفس مريض القلب يرفع من (روحه المعنوية) ويرجئ المضاعفات، وربما جعل الشفاء يسيراً، وأن انفعال الغضب الشديد يؤدي أحياناً إلى انفجار شريان بالمخ وحدوث شلل لبعض الأعضاء.

* السلوك الفطري والسلوك المكتسب:

نستطيع أن نميز في السلوك بين ناحيتين، ناحية فطرية نرثها ونؤديها بإتقان دون تعلم، كظاهرتي الرضاعة والأمومة وغيرها، من أساليب السلوك البسيطة والمعقدة، وناحية مكتسبة نطبقها بالتدرج من البيئة، كالنظافة والنظام والصدق، وشتى أنواع السلوك الذي نتلقاه في المنزل والمدرسة والمجتمع.



اختلاف شخصيات الأفراد:

نحن نختلف من حيث الصفات النفسية التي تطبع كلامنا بطابع خاص، وليست (شخصية) الفرد في النهاية إلا ذلك (الكل) المكون من الجسم والنفس بما فيهما من فطرة واكتساب على السواء، ولذلك يمكن أن نعتبر دراستها بؤرة تلتقي فيها الأضواء الكثيرة التي تلقيها على النفس شتى العناصر المكونة لذلك (الكل) بامتزاجها الدقيق وتفاعلها الشامل.

ثانياً: الانفعالات:

تعريف الانفعال: هو وجدان تآثر يشمل النفس والجسم بالتغير والاضطراب ويتسبب عن إدراك طارئٍ ملائمٍ أو غير ملائمٍ.

اللذة والألم:

يتميز الإنسان بلذات وآلام معنوية إلى جانب اللذات والآلام الجسمية. وتختلف اللذات والآلام باختلاف الأفراد وثقافتهم وأحوالهم الطارئة ومستواهم الخلفي، فالقاضي النزيه العادل يرضيه أن يحكم بالسجن على صديق عزيز مذنب، ويؤلمه أن يصدر حكماً ظالماً على عدو بغيض بريء.

وتمثل الانفعالات ناحيتي اللذة والألم في حياتنا بما فيها من ارتياح وسرور، أو قلق وحزن.

شروط حدوث الانفعال:

ولكي يحدث الانفعال ينبغي توفر العوامل التالية:

- 1 مثير أو منبه خارجي أو داخلي، وهو الإدراك.
- 2 كائن حي له من الظروف الفطرية والمكتسبة ما يحدد مدى وطبيعة استجابته للمثير.
- 3 ومن ثم تحدث الاستجابة (الانفعال) بنواحيه الثلاث، ناحية التعبير الخارجي، وناحية الشعور الداخلي، وناحية التغير الفسيولوجي.

أنواع الانفعالات:

- 1 انفعالات أولية: أو بسيطة، وهي انفعالات الغرائز التي مرت بك كالخوف والغضب وتأكيد الذات.



2 انفعالات ثانوية أو مركبة: وهي تتكون من أكثر من انفعال أولي ولهذا نجد منها ضرورياً كثيرة:

- أ. فالإعجاب مزيج من الاستطلاع والخنوع.
- ب. والرهبنة مزيج من الإعجاب والخوف.
- ت. والغيرة مزيج من الغضب والتملك والحنو.
- ث. والاحتقار مزيج من الغضب والتقزز والسيطرة.
- ج. والخشوع مزيج من الخنوع والخوف.
- ح. والعتاب مزيج من الحنو والغضب.

3 انفعالات مشتقة وهي الانفعالات التي تقوم بالنفس نتيجة إحساسها بالثقة، أو الأمل، أو الشك والقلق واليأس والقنوط، وحين تكون مباشرة لعمل غريزي تتناوب فيه عليها بعض هذه الحالات، كما يحدث لك وأنت تجيب عن أسئلة اختبار.

ثالثاً: الغرائز:

تعريف الغريزة: استعداد فطري جسمي نفسي يدفع الكائن الحي لأن يدرك شيئاً خاصاً، وينفعل حياله انفعالاً خاصاً، ثم ينزع أو يشعر على الأقل حياله بالرغبة في النزوع منزعاً خاصاً.

مثال: إدراكك لإهانة موجهة إليك من رئيسك، وغضبك، ونزوعك للرد عليها بالقول أو بالفعل، وقد تتمثل العاقبة إذا استجبت لنزوعك فتشفق منها وتعدل عن الرد، ولذلك ليس وقوع النزوع بالفعل أمراً محتوماً.



عدد الغرائز: توجد أربع عشرة غريزة لكل منها انفعال خاص يميزها، وهي:

م	الغريزة	انفعالها
١	الوالدية	الحنو
٢	الاستطلاع	التعجب
٣	الهرب	الخوف
٤	المقاتلة	الغضب
٥	النفور	الاشمئزاز
٦	البحث عن الطعام	الجوع
٧	الجنس	الشهوة
٨	الاستغاثة	الشعور بالضعف
٩	السيطرة	الزهو
١٠	الخضوع	الخضوع والاستكانة
١١	التملك	حب الملكية
١٢	الحل والتركيب	حب العمل
١٣	الاجتماعية	الشعور بالوحدة
١٤	الضحك	التسلية والمرح

وتستطيع أن تتبين أن هذه الغرائز منها، ما يخدم الفرد كالهرب والسيطرة وغيرهما، وما يخدم النوع كالوالدية والجنس، وما يخدم الجماعة كالاجتماعية والمقاتلة، وما يعمل في خدمة الفرد والنوع والجماعة معاً كالخوف وغيره.

صفات الغرائز:

- ١ الفطرية: أي أنها غير مكتسبة.
- ٢ النوعية: أي توجد في جميع أفراد النوع الواحد وتميز الأنواع عن بعضها.
- ٣ الثبات: بعكس الاستعدادات المكتسبة التي يمكن زوالها أو إبدالها بغيرها.



- 4 العماء: كالنحلة التي لا تتقطع عن وضع العسل في خلية مثقوبة، أو لا تكف عن مطاردة من يقترب منها ولسعه لسعة فيها هلاكها.
- 5 الظهور على مراحل: كالرضاعة التي تظهر بعد الميلاد، والاجتماعية والجنسية اللتين تظهران فيما بعد.
- 6 وجود مظاهر الشعور الثلاثة واضحة في كل منها.
- 7 تميز كل غريزة بانفعال خاص كالغضب في المقاتلة والخوف في الهرب.
- 8 القابلية للتعديل كلما ارتقى الحيوان، وفي المظهرين الإدراكي والنزوعي على الخصوص.

رابعاً: النزعات العامة:

يبين النزعات العامة والغرائز:

إلى جانب الغرائز توجد نزعات فطرية عامة تنمو في ظل الحياة الاجتماعية، ويُعد كل منها مظهرًا لأحد عناصر الشعور الثلاثة:

- **الاستهواء:** أي الميل إلى تصديق آراء الغير دون نقد - مظهر الإرباك.
- **المشاركة الوجدانية:** أي الميل إلى التأثر بحالة الغير الانفعالية - مظهر الوجدان.
- **التقليد:** أي الميل إلى نقل المظهر التنفيذي لسلوك الغير - مظهر النزوع.

ومن أجل ذلك يمكن اعتبار هذه النزعات كالغرائز من حيث أنها فطرية، وتخالفها من ناحيتين:

الأولى: أنها دائماً اجتماعية بينما الغرائز كغريزة الاستطلاع ليست كذلك.

الثانية: أن عناصر الشعور لا توجد متميزة فيها ومتعادلة كما توجد في الغرائز، بل هو عنصر واحد منها الذي يغلب.



خامساً: الدوافع المكتسبة:

تُعد الدوافع السابقة من غرائز ونزعات عامة دوافع أولية - وهي بهذا الوصف عامة في أفراد النوع الإنساني، ويشاركه في بعضها الحيوان.

وتوجد بجانب هذه الدوافع الأولية دوافع ثانوية يكتسبها الأفراد ويختلفون فيها تبعاً لاختلاف بيئاتهم، وهي العادات والعواطف.

سادساً: القيم:

وجود الإنسان يحتاج إلى وحدة فلسفية تعطي معنى لحياته، تهديه إلى بعض الإجابات لتلك المشكلات المؤلمة التي قد يعانها مثل الشعور بالذنب والخوف من الموت وقد استنتج علماء النفس وجود ستة أنواع أساسية من القيم وهي:

- **القيم النظرية:** وتدلل على رغبة عقلية لاكتساب الحقيقة، وتنظيم معلومات الفرد بأن يصبح عالماً أو متعلماً.
- **القيم الاقتصادية:** حب العمل خاصة ما له فائدة أو قيمة تطبيقية.
- **القيم الجمالية:** التأكيد على الاستمتاع بالشكل والتناسق والجمال على أن يكون ذلك غاية في حد ذاته.
- **القيم الاجتماعية:** التعلق بالآخرين وحبهم.
- **القيم السياسية:** حب القوة، وليس من الضروري أن يرتبط بالمجال السياسي.
- **القيم الدينية:** رغبة خفية للاندماج مع بعض الحقائق العليا أو السامية.

هذا التصنيف للقيم ينطبق فعلياً على أغلب الناس عموماً ولكنه يتميز بفرديته، فأى نظام من القيم لدى أي شخص يتكون من تركيبة فريدة من الاحتمالات الستة.

فعلى سبيل المثال: ربما يكون هناك شخص مهتم بالقيم النظرية والجمالية وغير مهتم بالقيم السياسية والدينية. بينما شخص آخر على العكس من ذلك تماماً، وشخص ثالث ربما يكون متعلقاً داخلياً بالقيم الستة معظمها أو كلها، وربما تكون واحدة أو اثنتين ذات أهمية أكثر نسبياً من البقية، وهناك من يسقطون هذه القيم أو أغلبها وهو ما يفعله المكتئبون والمقدمون على الانتحار.



أولاً: طرق تمييز الشخصية:

ألا تريد أن تتعرف على شخصية أي فرد من خلال الحديث معه؟ يواجه الكثير منا مشكلة التعرف على نوايا الأشخاص وما يخفونه في صدورهم ولكن هناك طرق تساعدك على التعرف على الأشخاص المحيطين بك من خلال أنماط الشخصية، لذا اهتمت الدراسات النفسية والاجتماعية لما تحتوي عليه هذه اللغة من أفكار الفرد وسلوكياته وحديثه، ومن قدرة الله جل جلاله في خلقه أن جعل لكل شخص نمطاً يجعله يفهم أغلب أموره العملية والعلمية في حياته من خلال البصر أو السمع أو الحس، ولذا سوف نحاول تقديم وشرح طرق هذه الشخصيات بطريقة مختصرة ومفهومة لتتعرف على نوايا الأشخاص من خلال هذه الأنماط، وهي كالتالي:

* حركة العيون:

حاول أن تسأله سؤالاً عن الماضي البعيد، وتراقب حركة العينين إذا حرك عينيه إلى أعلى فاعلم أنه بصري، أما إذا كان من الذين يحركون عيونهم يميناً ويساراً تعرف أنه سمعي، وإذا حرك عينيه إلى الأسفل فهو إنسان حسبي حركي.

* الكلمات المستخدمة:

الشخص البصري تعرفه من خلال حديثه فتكون أكثر الكلمات التي يبدأ حديثه بها أو تكون من ضمن الحديث: (أشوف، أرى، نظرتي في الموضوع)، أما الشخص السمعي فتكون كلماته مكونة من أي شيء يخص السمع مثل: (في رأيي، تصوّرني، اسمع مني)، والشخص الحركي فيتحدث بكلمات مثل: (أحس، أشعر، عندي يقين).



* حركات اليدين:

الذي يحرك يديه إلى الأعلى عند تناول الطعام أو اللعب هذا الشخص يكون شخصاً بصرياً، أمّا الذي تكون حركات اليدين جانبية وحتى مع اللعب مع الأطفال يحاول تدويره حول نفسه فهو شخص سمعي، والذي يحرك يديه للأسفل وعند اللعب تكون حركاته مائلة للأسفل يكون شخصاً حسيّاً حركياً

ثانياً: سمات الشخصيات:

وهنا بعض السمات العامة في تحركات ونمط الشخصيات:

* الشخصية البصرية:

- يتكلم بطريقة سريعة.
- دائم التحدث عن المستقبل.
- لا يحفظ التعليمات الشفوية بسهولة.
- قوي الملاحظة في الغلطات الإملائية.
- نبرة صوته عالية.
- يكتب أو يرسم أي شيء يسمعه ليحاول فهمه.
- يفضل مشاهدتك حتى يستوعب ما تقصد.
- النفس عنده سريع.
- يقرأ أي شيء بشكل سريع.
- أفضل طريقة لإقناعه هي الصور والألوان.
- يحب أخذ فكرة عامة قبل الدخول في التفاصيل.



* الشخصية السمعية:

- الشخصية السمعية يتحدّث كثيراً.
- يفضّل أن يستمع جيّداً دون أن يراك.
- يسأل ويناقش كثيراً.
- سريع الحفظ للتعليمات الشفوية.
- النفس عنده معتدل.
- ينتبه لأيّ صوت بدقة.
- نبرة صوته متوسّطة ومختلفة الدرجة.
- يحفظ ما يسمعه أكثر ممّا يشاهد. يحبّ المنطق والتحليل في كلّ شيء.

* الشخصية الحسية الحركية:

- يتنفس بعمق.
- معظم الأحيان صامت.
- نبرة صوته هادئة.
- يتأثر من أيّ إشارة من المحيطين حوله.
- يحكم بإحساسه الداخليّ.
- كثير التفكير في الماضي ليعيش أحاسيس ومشاعر.
- كثير الحركة ونشيط فيما يوكل إليه من مهامّ ومبدع في الوصول إلى النتائج.





الحب في الإسلام

الحالة التدينية



امسح الباركود لمشاهدة الفيديو

غريزة التملك انفعالها حب الملكية، وغريزة
الحل والتركيب انفعالها حب العمل، هذه رؤية
علماء النفس للحب، فكيف تعامل الإسلام مع
الحب؟

حقيقة أنماط الشخصية

منطلقات دراسة الشخصية



* شاهد المقطع السابق ثم أجب:

كيف تستثمر الحب بين المدعوين في زيادة أعداد المسلمين الجدد؟



A large rectangular area with a rounded orange border, containing 20 horizontal dotted lines for writing.

2

الوحدة الثانية

حقيقة أنماط الشخصية

منطلقات دراسة الشخصية





الوحدة
الثالثة



نظريات أنماط الشخصية

3

يستطيع المتدرب في نهاية الوحدة التدريبية أن: 

- 1 يعرف نظريات أنماط الشخصية.
- 2 يستخرج أنماط الشخصية من القرآن.
- 3 يقارن بين سمات (المؤمنين والكافرين والمنافقين).

حقيقة أنماط الشخصية

وتطبيقاتها الدعوية



نظريات أنماط الشخصية

العرض التدريبي

أولاً: الأنماط المزاجية:

المزاج (بكسر الميم) هي مجموعة من الصفات التي تميز انفعالات الفرد عن غيره من الأفراد، ويرى بعض الباحثين أن المزاج يتوقف بصورة سائدة على العوامل الوراثية، وبصفة خاصة على الجهاز العصبي والجهاز الغدي (الغدد) ويقرون أنه من الصعوبة تغير نوع المزاج الذي يتميز به الفرد.

قديمًا قسم الطبيب الإغريقي (أبقراط) الناس إلى أربعة أنماط طبقًا لنوع السائل السائد في الجسم (الدم أو الصفراء أو البلغم أو الليمف) لكل نوع حياته المزاجية الخاصة، كما حاول (بافلوف) عن طريق دراسته لأنواع الأجهزة العصبية المختلفة التي تميز بين أنواع أساسية من أنماط الجهاز العصبي وتكاد تتفق خصائص الجهاز العصبي في تقسيم بافلوف مع خصائص الأنماط المزاجية في التقسيم الرباعي لأبقراط كما هو في الجدول التالي:

حقيقة أنماط الشخصية
وتطبيقاتها الدعوية



الخصائص المميزة	تقسيم بافلوف	تقسيم أبقراط
الهدوء والبطء، والبرود، عدم التقلب، وانفعالات سطحية غير عميقة.	النمط القوي المتوازن والهادئ	النمط اللمفاوي:
المرح والأمل في الحياة، الحركة والنشاط والاندفاع، لا تستغرق الانفعالات فترةً طويلة بصورة دائمة، القدرة على تكييف الانفعالات طبقاً للمواقف.	النمط القوي المتوازن النشط المتحرك	النمط الدموي:
حدة الطباع والمزاج والتقلب والانفعالات القوية العميقة، سرعة ودوام الاستثارة، عدم القدرة على التحكم في الانفعالات.	النمط القوي غير المتوازن	النمط الصفراوي:
الميل إلى الحزن والتشاؤم، بطء الاستثارة وعمقها، سرعة الاستسلام لليأس.	النمط الضعيف غير المتوازن	النمط السوداوي:

ثانياً: نظرية يونغ

يعد التصنيف الثنائي للشخصية عند يونغ من أوسع أشكال التصنيف الحديثة انتشاراً أو تأثيراً لدى العاملين في هذا الحقل، وتتضمن نظرية يونغ نمطين من أنماط الشخصية:

1 النمط المنطلق أو المنبسط:

الشخصية المنبسطة تدل على الشخص المنفتح تجاه الآخرين الذي يحب الناس، ويتميز بالمرح والحركة الدائمة.

2 النمط الانطوائي:

هو منغلق تجاه الآخرين، ومنطو على نفسه، ولا يحب الاختلاط بغيره. كما يرى (Young) أن شخصية الفرد تعتمد على ماضيه ومدى تأثره بهذا الماضي وما أفرزه من أنماط سلوكية، حيث تؤثر هذه العوامل في شخصية الفرد في الحاضر وفي نمط توجهه في المستقبل، وأن الطاقات الموجودة لدى الفرد أياً كان نمط شخصيته يمكن أن تظهر إما بشكل منطقي يتمثل بالتفكير والوجدان، أو تظهر بشكل غير منطقي يتمثل بعملية الإحساس والإلهام.



ثالثاً: نظرية شيلدون:

رأى شيلدون أن ما يؤخذ على نظرية الأنماط الجسمية هو أنها تقسم الناس إلى أقسام أو فئات ينفصل بعضها عن بعض، وهذا خطأ لأن أي عامل من العوامل النفسية أو الاجتماعية وحتى الجسمانية إنما يمثل ظاهرة متدرجة من أقل درجة إلى أعلى درجة ولا يمكننا تحديد النقطة في هذه المدرج التي يمكننا عندها أن نضع خطأ أو خطأ تقسم الناس إلى فئتين أو أكثر، وتطبيق المقاييس الجسمانية تمكن شيلدون من الوصول إلى ثلاثة أنماط أساسية:

- **النمط البطني:** ويتميز من الناحية الجسمانية بامتلاء الجزء حول الجهاز الهضمي أي سمنة البطن، وهم عادة ذو أجسام مستديرة رخوة.
- **النمط العضلي:** ويسود في هذا النوع العضلات والعظام والمتطرفون فيه هم النوع القوي من الرجال الذين يمارسون الرياضة.
- **النمط النحيل:** ويتميز أصحابه بالنحافة والنعومة.

رابعاً: نظرية الذات:

مؤسس نظرية الذات (كارل روجرز)، وهو واضع أسس طرق العلاج المتمركز حول المريض (المسترشد) عرف (روجرز) الذات أو مفهوم الذات على أنه نموذج منظم ومستق من الخصائص المدركة (للأنا) مع القيم المتعلقة بها.

ويرى (روجرز) أن مفهوم الذات ينمو مع الأطفال حينما يلاحظون أعمالهم الخاصة كما يلاحظون سلوك الآخرين، فخلال سنوات الطفولة الأولى المبكرة يتعلم الأطفال الكثير من السلوكيات ويحددون لأنفسهم سمات معينة وهم على درجة عالية من الوعي مثل الغضب، العناد، والغيرة، والعدوانية الطفلية، وكذلك يتعلم الأطفال الكثير من السمات الإيجابية مثل التعاون، التقارب، تقبل الآخر، التفهم، حتى تتكون لديهم (أنا) اجتماعية، وهكذا تتطور لديهم مفاهيم الذات ببطء، ويرى (روجرز) أن الكائنات البشرية تجاهد لتحقيق التناسق بين الخبرات وصور الذات.

وعلى الرغم من تركيز روجرز على وجود حاجات للفرد يجب مقابلتها لضمان تطور الشخصية بشكل سليم إلا أنه يؤكد حاجتين أساسيتين لهما الأثر الأكبر في تشكيل شخصية الفرد هما:

1 الحاجة إلى التقدير الإيجابي:

فقد اهتم روجرز بالنوازع الفطرية التي تهدف إلى تنمية قدرات الفرد بطريقة



تخدم عملية تعزيز الذات والمحافظة عليها؛ لذا يؤكد على أهمية تحقيق الذات والمحافظة على مفهوم الذات وتعزيزه، ويشير إلى أن للإنسان حاجة طبيعية نحو الشعور بالتقدير الإيجابي من قبل الآخرين، وفي تشكيل مشاعر حب عميق وتقبل، وتحقيق هذه الحاجة يعتمد إلى حد كبير على نوعية سلوكه.

2 احترام الفرد لنفسه:

يتم تحقيق هذه الحاجة عن طريق نظرة الفرد إلى نفسه وشعوره بالاحترام والتقدير لذاته، وتبدأ هذه الحاجة منذ عهد الطفولة، عندما يبدأ الطفل في الاعتماد على نفسه، مما يكسبه الثقة بالنفس ويشعره بأنه ذو قيمة وأن لديه القدرة على إقامة علاقات اجتماعية مع الآخرين، بالإضافة إلى شعوره باستقلالية الرأي وأنه ليس مجرد انعكاس لما يريده الآخرون منه، ويعد هذا العامل من أهم الوسائل التي تساعد على تحقيق الاتزان النفسي.

أهم معالم نظرية الذات:

- 1 **الذات:** هي كينونة الفرد أو الشخص، وتتمو الذات وتتفصل تدريجياً عن المجال الإدراكي، وتتكون بنية الذات نتيجة التفاعل مع البيئة وتمثل الذات المدركة والذات الاجتماعية والذات المثالية.
- 2 **مفهوم الذات:** وهو تكوين منظم ومتعلم للمدركات الشعورية والتصورات والتقييمات الخاصة بالذات.
- 3 **الخبرة:** يمر الفرد في حياته بخبرات عديدة والخبرة في كل مجال أو موقف يعيه الفرد في زمان ومكان معينين ويتفاعل الفرد معها ويفعل بها ويؤثر فيها ويتأثر بها والخبرة مفيدة لا تتفق مع الذات أي أنها لتهديد الفرد عليها قيمة سالبة.
- 4 **المجال الظاهري:** وهو مجموع الخبرة أي المجال الشعوري كما يدركه وكما يخبره.



خامساً: نظرية علم الشخصية:

يتفق موراي مع ألبورت أن علم النفس يجب أن يتعامل مع حالات فردية، وانطلاقاً من هذا الاعتماد سمي نظريته علم الشخصية، فهو ينظر إلى الشخصية كوحدة واحدة من بعض جوانبها ولا توجد عناصر فرعية فيما عدا بعض الاستثناءات التي يمكن تناولها في كل حالة - هو يرى أن الشخصية هي الجهاز المسيطر على الجسم، وهي المؤسسة التي تظل تعمل دون توقف منذ الميلاد حتى الموت في عمليات تحويلية وظيفية.

الشخصية دائماً تكون في حالة من التغير وقد افترض عدة تعريفات في أوقات متباعدة مثل:

- شخصية الفرد هي شيء مجرد يكون بواسطة صاحب النظرية وليس مجرد وصف لسلوك الفرد.
- شخصية الفرد تشير إلى عدة أحداث تحتل حياة الفرد كاملة فتاريخ الشخصية هو الشخصية.
- تعريف الشخصية يجب أن يعكس العناصر الدائمة والمتكررة للسلوك وأيضاً العناصر الحديثة والنادرة.
- الشخصية هي العنصر المنظم أو الحاكم للفرد، فوظيفتها هي التكامل بين الصراعات والمتناقضات التي في الشخصية.

سادساً: نظرية ماسلو:

لم يطور ماسلو نظرية رئيسة في الشخصية، وإنما ركز جهوده على فهم العوامل التي تثير الناس وتحفزهم، وكان مهتماً وبشكل خاص بتلك الدوافع التي توجه حياة الأشخاص الناجحين بشكل كبير.

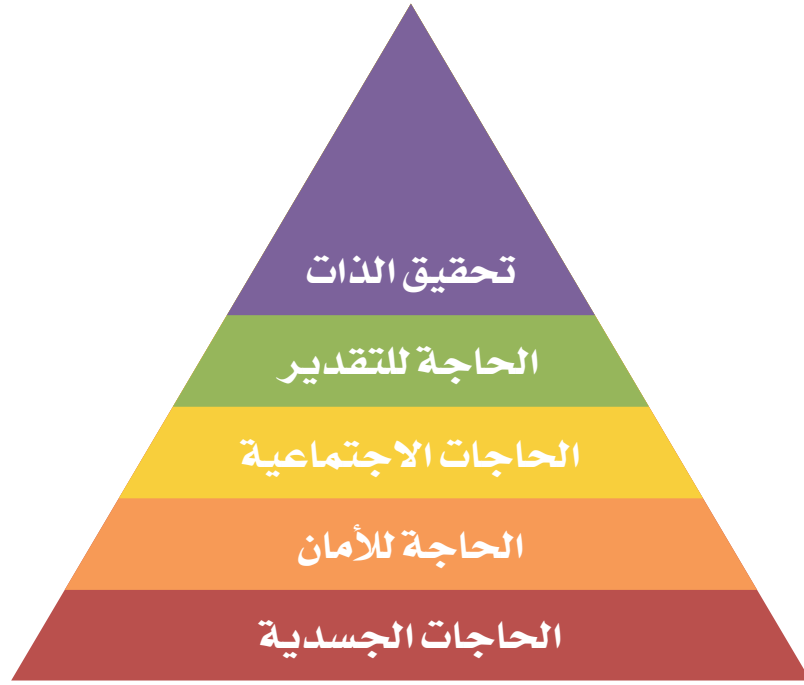
من الضروري أن نفهم أولاً كيف يصل الناس إلى هذه المرحلة من الثقة بالنفس (تحقيق الذات) التي يمكنهم من خلالها السيطرة على شؤون حياتهم. بمعنى آخر، وباستعراض الخطوات المفاهيمية للدوافع لدى الشخص المتوسط في الجدول:



الاحتياجات	الأمثلة
تحقيق الذات	العيش حسيماً تستطيع، تقبل نقاط القوة والضعف لديك، تقبل الناس كما هم، أن تكون تلقائياً، التصرف بشكل مبدع وباستقلالية
الاحترام والتقدير	(الاحترام للذات والآخرين)، (الاعتزاز: التميز)، (الثقة: التقدير)، (السيادة: الانتباه)، (القوة: السمعة، الوضع المعيشي).
الاجتماعية	الحب، المودة، الانتماء للعائلة والمجموعة، الصداقة، قضاء الوقت مع الآخرين.
الأمن	الأمن الجسمي، التبعية، الاستقرار، التحرر من الخوف، النظام، القانون.
الجسدية	الطعام، الماء، الصحة، الجنس، الراحة والنوم.

يضع ماسلو تدرجاً في الحاجات وسلماً في الدوافع، الحاجات الواردة في أسفل قاعدة الهرم يجب أن تشبع قبل أن تتحقق الحاجة التي تليها. وعندما تشبع الحاجة على المستوى الثاني، تكون الأفضلية للحاجة التي تقع في المستوى الثالث... وهكذا، والهرم التالي يوضح هذه الاحتياجات.





هرم ماسلو

وتُعد الحاجات المتضمنة في أسفل الهرم الأكثر قوة وتأثيراً على سلوكنا. أما الحاجات في أعلى الهرم فهي الأضعف من حيث إمكانية التأثير على السلوك. ويؤكد ماسلو أن للحاجات مستوى واحد في التدرج، فعندما يتقدم شخص في المستوى تصبح النقطة المحورية في السلوك هي تحقيق تلك الحاجة، وفي الحقيقة أن الحاجات الكائنة في قمة الهرم لن تظهر إلا بعد أن تشبع الحاجات الأدنى منها في السلم ولو جزئياً فالشخص الجائع غير الآمن (الخائف) ليس بحاجة إلى الانتماء أو الحب فما يقلقه هو الحصول على الطعام أو الوصول إلى مكان آمن.



أولاً: نظرية السمات والأنماط:

عرف آيزنك: "السمة بأنها تجمع ملحوظ من النزعات الفردية للفعل وهي اتساق ملحوظ في عادات الفرد وأفكاره المتكررة.

ركز البورت على أهمية السمات في الشخصية وقدم ثمانية تأكيدات حول السمات:

- 1 السمة أكثر منها وجود اسمي، حيث إننا لا نعطي وصفاً مختصراً للسلوك الملاحظ، وإنما السمة موجودة داخل الشخص.
- 2 أن السمة أكثر عمومية من العادات، فمثلاً تنظيف الأسنان يمكن أن يكون عادة ولا يمكن أن نطلق عليه سمة.
- 3 السمة دينامية في السلوك، حيث إن السمة تعمل مباشرة وليس مجرد بناء من صنع الإنسان.
- 4 أن السمة يمكن أن تؤسس، بحيث يمكن اعتمادها على البيانات.
- 5 أن السمة لها علاقة مستقلة عن السمات الأخرى.
- 6 أن السمة غير مرادفة للأحكام الاجتماعية والأخلاقية.
- 7 السمة يمكن أن ترجع إلى أن تكون فردية أو أن تكون موزعة بين الأشخاص.



8 الأعمال والعادات التي تكون متعارضة مع السمات لا تعد دليلاً على عدم كينونة السمة.

تصنيف السمات:

قسم كاتل السمات إلى أربعة أنواع:

1 **الدفعة الفطرية:** وهي استعداد فطري نفسي جسمي يتيح لصاحبه اكتساب استجابة (انتباه وتعرف) لفئات معينة من الأشياء نحو الأيسر من اكتسابها لفئات أخرى.

2 **الدفعة المكتسبة:** وهي سمة مصدر دينامية، وتتشكل الدفعة المكتسبة نتيجة لعوامل اجتماعية وحضارية وتدخل هذه الفئة الاتجاهات والعواطف.

3 **الاتجاهات:** يرى كاتل أن الاتجاه النفسي هو "ميل إلى الاستجابة بطريقة معينة من موقف معين لشيء أو واقعة معينة".

4 **العواطف:** وهي "بيان سمات دينامية رئيسة مكتسبة تؤدي بأصحابها إلى الانتباه إلى موضوعات معينة أو فئات من الموضوعات، وأن يشعر بها وأن يستجيب إليها بطريقة معينة".

ثانياً: أنماط الشخصية في القرآن:

أشار القرآن إلى هذه الأنماط الثلاثة من الناس: المؤمنون، والكافرون، والمنافقون، في مواضع كثيرة، فقد أشار إليهم في مطلع سورة البقرة. فذكر المؤمنين في أربع آيات (٢-٥) وذكر الكافرين في آيتين (٦-٧)، وذكر المنافقين في ثلاث عشرة آية (٨-٢٠)، وأشار إليهم أيضاً في سور أخرى، كما أفرد لكل منهم سورة سماها باسمهم هي سور المؤمنون والكافرون والمنافقون.

ووصف القرآن كل نمط من هذه الأنماط الثلاثة بسمات خاصة يعرف بها، ويتميز بها عن النمطين الآخرين من الناس، وفيما يلي أهم السمات التي تميز بها كل نمط من هذه الأنماط الثلاثة كما جاءت في القرآن.

1 المؤمنون:

ذكر الله -جل جلاله- المؤمنون في كثير من الآيات في معظم سور القرآن، ووصف سلوكياتهم في كثير من مجالات حياتهم: في عقديتهم، وعبادتهم، وأخلاقهم، وعلاقاتهم مع غيرهم من الناس، فإذا جمعنا سمات المؤمنين التي وردت في القرآن أمكن أن نصنفها إلى تسعة مجالات عامة رئيسة من مجالات السلوك وهي:



أ. **سمات تتعلق بالعبادة:** الإيمان بالله، وبرسله، وكتبه، وملائكته، واليوم الآخر، والبعث والحساب، والجنة والنار، والغيب، والقدر.

ب. **سمات تتعلق بالعبادات:** عبادة الله، وأداء الفرائض من صلاة وصيام وزكاة وحج وجهاد في سبيل الله بالمال والنفس، وتقوى الله، وذكره دائماً، واستغفاره، والتوكل عليه، وقراءة القرآن.

ج. **سمات تتعلق بالعلاقات الاجتماعية:** معاملة الناس بالحسنى، الكرم والإحسان، التعاون، التماسك والاتحاد، الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، العفو، الإيثار، الإعراض عن اللغو.

د. **سمات تتعلق بالعلاقات الأسرية:** الإحسان بالوالدين وبذي القربى، حسن المعاشرة بين الأزواج، رعاية الأسرة والإنفاق عليها.

هـ. **سمات خلقية:** الصبر، الحلم، الصدق، العدل، الأمانة، الوفاء بعهد الله وعهد الناس، العفة، التواضع، القوة في الحق وفي سبيل الله، عزة النفس، قوة الإرادة، التحكم في أهواء النفس وشهواتها.

و. **سمات انفعالية وعاطفية:** حب الله، الخوف من عذاب الله، الأمل في رحمة الله، حب الناس، وحب الخير لهم، كظم الغيظ والتحكم في انفعال الغضب، عدم الاعتداء على الغير، وعدم إيذائهم، عدم الحسد، عدم العجب بالنفس، الرحمة، لوم النفس والشعور بالندم في حالة ارتكاب ذنب ما.

ز. **سمات عقلية ومعرفية:** التفكير في الكون وخلق الله، طلب المعرفة والعلم، عدم اتباع الظن وتحري الحقيقة، حرية الفكر والعقيدة.

ح. **سمات تتعلق بالحياة العملية والمهنية:** الإخلاص في العمل وإتقانه، السعي بنشاط وجد في سبيل كسب الرزق.

ط. **سمات بدنية:** القوة، والصحة والنظافة، والطهارة.

1 الكافرون:

أشار القرآن إلى الكافرين في كثير من الآيات، ووصفهم بسمات رئيسة يتميزون بها، ويمكن تلخيص سمات الكافرين التي وردت في القرآن الكريم فيما يلي:



- أ. **سمات تتعلق بالعميدة:** عدم الإيمان بالتوحيد، وبالرسل، وباليوم الآخر، وبالبعث، والحساب.
- ب. **سمات تتعلق بالعبادات:** يعبدون من دون الله ما لا ينفعهم ولا يضرهم.
- ج. **سمات تتعلق بالعلاقات الأسرية:** يقطعون صلة الرحم.
- د. **سمات خلقية:** نقض العهد، الفجور واتباع الأهواء والشهوات، الغرور، التكبر.
- هـ. **سمات انفعالية وعاطفية:** كراهيتهم للمؤمنين وحقدهم عليهم، وحسدتهم لهم على ما أنعم الله به عليهم.
- و. **سمات عقلية ومعرفية:** جمود التفكير، والعجز عن الفهم والتعقل، الختم والطبع على قلوبهم، التقليد الأعمى لمعتقدات الآباء، وخداع النفس.

3 المنافقون:

- هم فئة من الناس ضعاف الشخصية ومترددون لم يستطيعوا أن يتخذوا موقفًا صحيحًا من الإيمان وأهم سماتهم التي وردت في القرآن هي:
- أ. **سمات تتعلق بالعميدة:** يظهرون الإيمان إذا وجدوا بين المسلمين ويظهرون الشرك إذا وجدوا بين المشركين.
- ب. **سمات تتعلق بالعبادات:** يؤدون العبادات رياء وعلى غير اقتناع وإذا قاموا إلى الصلاة قاموا كسالى.
- ج. **سمات تتعلق بالعلاقات الاجتماعية:** يأمرن بالمنكر وينهون عن المعروف يعملون على إثارة الفتن بين صفوف المسلمين.
- د. **سمات خلقية:** ضعف الثقة بالنفس ونقض العهد والرياء والجبن والكذب واتباع الأهواء.
- هـ. **سمات انفعالية وعاطفية:** الخوف، فهم يخافون من كل من المؤمنين والمشركين، الجبن والخوف من الموت يجعلهم يتخفون عن القتال مع المسلمين.
- و. **سمات عقلية ومعرفية:** التردد والريبة وعدم القدرة على الحكم واتخاذ القرار.



المهمة والزمن



امسح الباركود لمشاهدة الفيديو

شاهد المقطع السابق ثم أجب:

* شاهد المقطع السابق ثم أجب:

يُعد دورا المهمة والزمن ضروريين في نجاح الأعمال والخطط الدعوية التي يعمل بها الفريق، من خلال تجربتك الدعوية هات أمثلة تُقدم فيها المهمة على الزمن، وأمثلة يُقدم فيها الزمن على المهمة:



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

حقيقية أنماط الشخصية
نظريات أنماط الشخصية



قدم مقترحات لمساعدة الدعاة على مراعاة الزمن والمهمة في مجال الدعوة:





التأثيرات الاجتماعية والثقافية في الشخصية

4

يستطيع المتدرب في نهاية الوحدة التدريبية أن:



1 يدرك صراع الأدوار وتأثيره في الشخصية.

2 يميز العوامل المؤثرة في تكوين الطباع.



التأثيرات

الاجتماعية والثقافية في الشخصية

العرض التدريبي

أولاً: نظرية الدور (أولبورت):

الدور هو (أسلوب بنائي منظم) للمشاركة في الحياة الاجتماعية. وبعبارة أخرى هو ما يتوقعه المجتمع من فرد يشغل مركزاً معيناً في مجموعة ما .

فإننا نتوقع من رب الأسرة مثلاً الذهاب إلى العمل في الصباح وإحضار لوازم الأسرة وتعليم أطفاله النظام وآداب السلوك وأحياناً اللعب معهم إلخ. هذا هو (الأسلوب البنائي للأب)، أما دور الأم فيشمل عدداً وافراً من الواجبات والأعمال المفروضة حسب العرف والعادات والتقاليد، حتى الأفكار والمشاعر اللائقة وربما أيضاً قليلاً من الامتيازات.

إن التفاعل بين هذه الأدوار جميعاً غاية في الدقة ويكوّن ما نسميه النظام الاجتماعي الأسري.

تعدد الأدوار:

بعد أن يؤدي الرجل دوره كأب بالمنزل يذهب إلى عمله كمهندس أو طبيب أو مدرس أو عامل. فإن كان عاملاً بمجرد دخوله المصنع سرعان ما يأخذ دور العامل الذي يتحكم في سلوكه بينما يبقى دور الأب كامناً (غير ظاهر)، إنه يواجه بالمصنع (توقعات دور) جديدة في النظام الاجتماعي الجديد، ثم يعود في المساء ليجلس بين أسرته حيث يبرز دور الأب من جديد، ويظل مهيمناً على سلوكه وسائداً حتى صبيحة اليوم التالي.

وهكذا يمكن النظر إلى حياة هذا الرجل، مثل كل حياة كأنها تتابع من الأدوار تربط الفرد بسلسلة معقدة من النظم الاجتماعية.

وتطبيقاتها الدعوية
حقيقية أنماط الشخصية



صراع الأدوار:

كثيراً ما تتصارع أدوارنا المتعددة. مثال: قد يكتشف مدير مكتب الدعوة أنه يواجه شبكة من علاقات الأدوار المتصارعة في أغلب الأحيان. عندما يكون هناك داعية عنيد مشاكس يجب إخضاعه للنظام، ولدى الدعاة رغبة في طرد الداعية من المكتب، ويرى المدير منحه فرصة أخرى، ويوصي مجلس الإدارة (المسؤول الرسمي) بحرمان مؤقت، وهكذا تتقاطع الأدوار وتتشابك، إن الأدوار العديدة لمدير مكتب الدعوة تجذبه هنا وتدفعه هناك.

تجربة (صراع الدور) والشخصية:

إذا وقع عليك الاختيار لأداء عمل مراقب على الدعاة أثناء تواجدهم في أحد المصانع الكبرى بمنطقة الرياض، واكتشفت أن أحد الدعاة لم يتواجد في الموعد المحدد، هل تبلغ الإدارة بواقعة التأخير؟ أم لا تبلغ على أساس أن دور الصداقة يتطلب حماية الداعية الصديق؟

إذا عرضنا السؤال السابق وأسئلة أخرى مماثلة على مجموعة من الدعاة، وجمعنا الإجابات، وقمنا بتصنيفها، لوجدنا أنها تتضمن (صراع الدور).

سوف يختار بعض الدعاة باستمرار المعيار والضوابط الحازمة، أي أنهم سوف يتبعون القواعد الرسمية، ولا يستثنون حتى أصدقاءهم، والبعض الآخر سوف يحل صراع الدور باستمرار قاعدة خاصة مفضلين دور الصديق على دور المراقب.

علاقة الدور بالشخصية:

يرى بعض العلماء أن الشخصية تتألف من الأدوار التي يمثلها الشخص، ويرى البعض الآخر أن الشخصية الاجتماعية لفرد ما تتكون من التآليف بين الأدوار الاجتماعية المتتابة التي يؤديها منذ ميلاده حتى وفاته.

ولكي تتضح العلاقة بين الدور والشخصية يجب أن نميز بعناية بين أربعة مفاهيم للدور، لأنه رغم صحتها جميعاً فإنه كثيراً ما يحدث خلط بينها بطريق الخطأ.

* مفاهيم الدور:

٤	٣	٢	١
أداء الدور	قبول الأدوار	تصور الدور	توقعات الدور



1 توقعات الدور:

تتشأ توقعات الدور في النظام الاجتماعي. إنها ما تفرضه الثقافة على الأب و الأم والطبيب والعامل وغيرهم. إنها قواعد السلوك، وهي ما يتوقعه معظم الناس في المجتمع من أي عضو يشغل مركزاً معيناً في نظام اجتماعي معاصر.

2 تصور الدور:

الصورة التي يكونها الأب أو العامل عن دوره قد تتطبق أو لا تتطبق مع توقعات الدور. بشكل عام من الطبيعي أن يعرف الأب أو العامل ما يتوقعه منه الآخرون، ولكن السؤال هنا: ماذا يتوقع هو عن نفسه؟

3 قبول الأدوار:

أحياناً يحب الناس أدوارهم (سواء أكانت محددة بتوقعات الآخرين أم بتصوراتهم الخاصة)، وقد يكره البعض أدوارهم والبعض الآخر لا يكثرثون بأدوارهم. إن الدور بمثابة محطة للحياة تستدعي الفرد للتوقف فيها. وقد يقبل الفرد التوقف في تلك المحطة ويعيش فيها وقد لا يرغب. بعض العمال يحبون مهنتهم بينما يكرهها الآخرون. البعض يحبون تصوراتهم الخاصة لأدوارهم ولكنهم يحتقرون توقعات الآخرين منهم.

4 أداء الدور:

التباين الذي يحدث خلال التصورات المختلفة للأفراد، ودرجات قبولهم لهذه التوقعات، ومظاهر الشخصية وسماتها الراهنة، تشكل الأداء الواقعي للدور لدرجة عظيمة.

ثانياً: الذرة الاجتماعية:

هي نواة كل الأفراد الذين يرتبط بهم شخص بأواصر قوية أو الذين يرتبطون به في الوقت نفسه، وقد يكون هذا الارتباط علاقة انفعالية أو اجتماعية أو ثقافية.

* الروابط الاجتماعية:

يقصد بها جميع الروابط الاجتماعية من مجرد معارف إلى علاقات مهنية وصناعية.

* الروابط الثقافية:

تعني جميع الروابط الثقافية من اشتراك بسيط في الأفكار إلى علاقات جمالية وأخلاقية ودينية.



* تنظيم الذرة الاجتماعية:

كل فرد قد تعرّف في وقت ما على عدد من الناس يكوّنون ما يطلق عليه (حجم التعارف)، إلا أن أغلب هؤلاء لا يعنون شيئاً شخصياً بالنسبة له، سواء أكان منجذباً إليهم أم نابذاً لهم. هذه المجموعة الصغيرة تكوّن ما يسمى بالنواة الاجتماعية الأساسية أو الذرة الاجتماعية وهي نواة أشخاص مرتبطين انفعالياً بالفرد وتتكون من:

- نواة داخلية: وهي نواة أشخاص بينهم علاقات موجودة فعلاً.
- نواة خارجية: وهي نواة أشخاص مرغوب تكوين علاقات معهم.

* العتبة الاجتماعية:

إنها تمثل نقطة الانتقال من مجرد المعرفة إلى زمالة ذات ارتباط انفعالي في ذرة اجتماعية. وهذا له دلالة نظرية فإذا شئت في وقت ما أن أكوّن تعارفاً مع فرد ما قابلته منذ قليل، أو أردت أن أزداد قرباً من شخص أعرفه منذ مدة، أو أدخل في علاقة معه بالنسبة لمعيار معين: عمل، حب أو أي شيء آخر، فإن هذا الشخص يكون قد اجتاز العتبة الاجتماعية لذرتي الاجتماعية.

* مظاهر الذرة الاجتماعية:

يمكن النظر إلى الذرة الاجتماعية من جهتين: من زاوية الفرد نحو الجماعة ومن زاوية الجماعة نحو الفرد.

- في الحالة الأولى: أي الذرة (فردية مركزية) يمكن أن يفتن الفرد إلى المشاعر التي تنبعث منه باتجاهات كثيرة نحو الأفراد الذين يستجيب لهم بمحبة أو بكرهية أو بعدم اكتراث، ونحو الذين يدركهم هو أو يختارهم أو ينبذهم، وقد يتعادلون هم نحوه دون اشتراكهم في ذرته الاجتماعية.
- في الحالة الثانية: أي في الذرة (جماعية المركز) ينظر المرء إلى تكوينات ذرية اجتماعية من وجهة نظر الجماعة. وبهذه الطريقة قد يكتشف فعلاً أنه عندما ينتقل فرد ما إلى واقع ذرة اجتماعية معينة فإنه يواجه مرة أخرى، نفس الأفراد وقد تشابكوا هم الآخرون كل بالآخر.

ثالثاً: الذرة الثقافية:

كل فرد له دور في الحياة، والدور هو (الوظيفة) التي يؤديها فرد في جماعة، أو نوع المساهمة المميزة لفرد في خدمة الجماعة. إن دور الشخص رفيع الذكاء مثلاً، هو



تصحيح الأخطاء، ومن جهة أخرى الدور يعني (السلوك) المميز والمتوقع من موظف في مكانة معينة في الجماعة، مثال دور الرئيس أو السكرتير.

وبلا شك يتأثر الدور في الحالة الأولى (الوظيفة) بالدور في الحالة الثانية (السلوك)، والعكس صحيح، ولكن كلا منهما يمثل مفهوماً مستقلاً، أحدهما يعتمد على الشخصية في علاقتها بالجماعة والآخر يتوقف على التوقعات الاجتماعية والثقافية.

كيف نفهم حياة الفرد؟

لكي نفهم حياة الفرد ينبغي أن نعرف شيئاً عن كيفية عمل الجماعات، وبناء على نظرية تكوين الذات الاجتماعية يرتبط كل فرد بعدد معين من الأفراد، بينما غالبية الجماعة خارج هذه العلاقة. وتتكون حياة الفرد من مجالات مختلفة متنوعة من النشاط، بحيث يمكن تصور حياة الفرد متضمنة عدداً من الجماعات المتداخلة، مثل جماعة الأسرة، وجماعة العمل، وجماعة وقت الفراغ،... إلخ. وهكذا تتصل كل ذرة بغيرها من الذرات الأخرى مكونة شبكة من العلاقات تربط الجماعة بعضها مع بعض في تكوين يسمى (الشبكة الاجتماعية).





النص القرآني

إن دراسة الإنسان وسلوكه ونمو شخصيته لا يمكن أن يتم بصورة علمية سليمة إلا إذا توافرت لدينا معرفة تفصيلية عن خبرات الفرد الماضية وبيئته وثقافته التي نشأ فيها، ومن دون هذه المعرفة يتعذر علينا فهم حتى أبرز الخصائص في شخصية الفرد.

مثال: اللغة التي يتحدثها الشخص هي نتاج مباشر لبيئته التي نشأ فيها وتعلم فيها، فاللغة من محددات الشخصية.

إذاً للبيئة أثرها الواضح في تحديد شخصية الفرد، ولسهولة دراسة هذا التأثير البيئي يقسم إلى ثلاثة أقسام هي: البيئة الطبيعية والبيئة الثقافية والبيئة الاجتماعية.

أولاً: البيئة الطبيعية:

من أهم عناصرها: التضاريس والمناخ والموارد المائية والحيوانية والنباتية ... إلخ.

وهل لهذه البيئة من تأثير يذكر على شخصية الإنسان؟

مثال: هل شخصية البدوي كشخصية مواطن الإسكيمو كشخصية قاطن الساحل، كشخصية قاطن الوادي؟

هناك اختلافات في نمو أجسامهم، وطرق معيشتهم، وأساليب حياتهم، حتى بشرتهم، ومزاجهم يتأثران بالظروف البيئة الطبيعية، فنجد منهم سمر البشرة، حادي المزاج، ومنهم بيض البشرة فاتري المزاج ... وهكذا.



ثانياً: البيئة الثقافية والاجتماعية:

تعرف الثقافة بأنها كل متكامل من الأفكار والمعايير ونماذج التصرف وطرق كسب الرزق وتربية الأبناء التي تنتقل عبر الأجيال ولها جانبان مادي كالمباني والآلات ... إلخ، ومعنوي كالقيم والفنون.

يُعدها البعض العامل الأساسي في تشكيل الشخصية بالمعنى الدقيق. ولعل أبلغ تعبير عن ذلك القول بأنه (من دون الحياة الثقافية لا يكون لدينا أفراد (أشخاص)، بل كائنات حية عضوية أو أدوات سيكوبولوجية، وبذلك تنتفي الصفة الاجتماعية عن الإنسان والتي تجعله كائنًا من عملية التطبيع الاجتماعي أو (التنشئة الاجتماعية) التي تعرف بأنها الميلاد الثاني للإنسان، والتي تمنحه الكينونة الاجتماعية).

ثالثاً/ الطباع:

يعرف لوسين الطبع بقوله: هو مجموعة الاستعدادات الفطرية التي تؤلف الهيكل النفسي للإنسان.

ويتضمن هذا التعريف ثلاثة أمور:

- 1 أن الطبع ليس كل الفرد، وإنما هو ما يملكه الفرد حصيلة الموروثات التي تصالبت فيه (من أبويه وأجداده القريبين والبعيدين)، وعلى هذا يكون الطبع فطرياً ولد مع الفرد، وعلى هذا أيضاً يبعد عن معنى الطبع كل شيء مكتسب.
- 2 أن هذا الطبع وطيد ثابت، فهو الذي يضمن للفرد وحده بنيته ويكون القاع الثابت الذي لا يتطور، وإنما يحدد التطور النفسي.
- 3 أنه هذا الهيكل النفسي، ولكنه ليس من الحياة النفسية إلا هيكلها، ويمكن أن نعبر عنه بقولنا: إن الطبع يقع على الحدود بين ما هو عضوي وما هو نفسي، إن الطبع يكمل الجسم ويحدد الروح.

رابعاً/ المقومات الأساسية لتصنيف الطباع:

اعتمد الفرنسيون ثلاثة أسس في تصنيف الطباع، وهذه الثلاثة ينبغي أن تقرأ بطريقة متسلسلة، ثم بتزاوج هذه الثلاثة يظهر التصنيف التلقائي لأنماط الشخصية وهي:

٣	٢	١
الترجيع	الفعالية	الانفعالية



1 الانفعالية:

وهذا المصطلح قريب من «الدافعية» أبلغ شخصين متفاوتين في الصفات الظاهرة نبأ تراه مثيراً ولا يخص الأول دون الآخر وذلك عن سقوط طائرة أو حدوث زلزال فقد تجد أن الأول قد اضطرب وانقطع عن عمله وأخذ يسأل بلهفة عن صدقية الخبر وتداعياته وتفصيلاته، بينما الثاني يقابلك ببرود ويبقى مستمراً بحالته الأولى من عمل أو كلام أو جلوس ... إلخ. إن التفاوت بين الشخصين هو تفاوت في درجة (الانفعالية).

الانفعالية لا حدود لتأثيرها ونشاطها ولذلك يقول جولدون البورت: (إنه من التبسيط أكثر من اللازم اختزال الدافعية إلى عدد قليل من الدوافع مثل البحث عن اللذة والسلطة والأمن).

2 الفعالية:

يقصد بالفعالية: الاستعداد الذاتي للعمل كما تقول المدرسة الفرنسية أي بغض النظر عن الضغوط والعوامل الخارجية، فالفعال هو الشخص النشط الذي يرغب في العمل ولا يشعر بالسأم أو التعب إلا نادراً، وقليل الراحة، ويقابله اللافعال وهو الكسول الخامل الذي لا يعمل إلا بالضغط من قوة خارجية أو عاطفة آنية، ولذا ينبغي التنبه إلى أن كثرة العمل لوحدها لا تعد دليلاً على الفعالية إذا كانت نتيجة لتلك الضغوط.

والفعالية بكل مستوياتها هي تعبير عن الاستجابة للانفعالية، فالإنسان الذي يشعر بالجوع يبدأ بالبحث عن الطعام، فالانفعالية هنا هي الشعور بالجوع والفعالية هي البحث عن الطعام، وعلى هذا تكون كل سلوكيات الإنسان عبارة عن فعالياته الاختيارية الناتجة عن الشعور بالحاجة (الانفعال).

3 الترجيع:

وهو الركن الثالث وحجر الزاوية في أساسيات علم الطباع، قد تبدو غريباً بعض الشيء عن مصطلحاتنا في الثقافة الإسلامية وإن كان له أصل عميق في اللغة العربية، فقد جاء هذا اللفظ في لسان العرب بمعان لا تبعد بمجموعها عن معنيين اثنين (الترديد) و (التكرار).

أما في علم الطباع فهو: المدى الزمني للتأثيرات والتفاعلات النفسية، وهذا يشمل (المذاكرة النفسية) و (القدرة على استدعاء الماضي) و (التداعيات المتسلسلة أو المتشعبة للتأثير النفسي) و (القدرة على المطاولة لتحقيق الأهداف الصعبة أو البعيدة) و لنرى هذه المعاني في بعض الأسئلة التي وضعتها المدرسة الفرنسية كجزء من اختبار هذا الركن في الشخصية:



● أتفكر في مستقبلك البعيد وتدخر لشيخوختك مثلاً؟

● أتتجز دائماً ما بدأت به من عمل؟

● بعد أن يجرح شعورك أحد أتصفو نفسك بسرعة؟

● أتحافظ على صداقات الطفولة؟

وأنت كداعية تحاضر أمام المدعويين وبينما كنت متحمساً في الإلقاء وقعت عينك على أحد المدعويين وهو ينظر في ساعته فأمامك عدد من التصرفات التي يمكن أن تقوم بها مثل:

● تنظر أنت في ساعتك للتأكد من عدم انتهاء وقت المحاضرة.

● تؤنب المدعو على انشغاله أو استعجاله.

● تحرص أكثر على ملاحظة المدعويين في المحاضرة القادمة.

● تخطط للمحاضرات القادمة بشكل أكثر دقة في توزيع المحاور على الوقت.

● تشعر بعدم الرضا عن هذا المدعو وتحفظ بصورته في ذهنك.

إن هذه السلوكيات هي التي تعبر على مستوى (الترجيع)، فالذي يكتفي بالسلوكيات القصيرة المدى فهو ذو ترجيع (قريب) والآخر الذي يؤثر فيه هذا الحدث بمديات سلوكية أطول وأوسع هو ذو ترجيع (بعيد)

ما علاقة الانفعالية والفعالية بالترجيع؟

إن كل من يجوع يبحث عن الطعام، فالجوع حاجة أثارت انفعالاً معيناً وهذا الانفعال قاد إلى فعالية معينة وهي عملية البحث عن الطعام، أما ادخار الطعام وادخار المال اللازم لشراء الطعام والنهم المستمر في اكتساب الثروة وتخزينها ثم الطمع والشح ... إلخ فهذه تداعيات متصلة بمستوى الترجيع عند هذا الشخص أو ذاك.

أنماط الشخصية من منظور الطباع:

علم الطباع بأسسه التي مرّت بنا يقود إلى تصنيف ثمانٍ لأنماط الشخصية، حيث إن نمط كل شخصية يتحدد من خلال الدرجات التي حصل عليها الشخص في (الانفعالية) و (الفعالية) و (الترجيع) وبتزاوج هذه المقومات تظهر شخصية الإنسان بنمطها المحدد والذي يميزها عن الشخصيات الأخرى، وكما هو ملخص في الجدول التالي:



م	الانفعالية	الفعالية	الترجيع	نمط الشخصية
١	مرتفع	مرتفع	بعيد	شخصية جموحة
٢	مرتفع	مرتفع	قريب	شخصية غضوبة
٣	مرتفع	منخفض	بعيد	شخصية عاطفية
٤	مرتفع	منخفض	قريب	شخصية عصبية
٥	منخفض	مرتفع	بعيد	شخصية لمفاوية
٦	منخفض	مرتفع	قريب	شخصية دموية
٧	منخفض	منخفض	بعيد	شخصية خاملة
٨	منخفض	منخفض	قريب	شخصية هلامية

النظرة الإسلامية للانفعالية:

اللَّهُ خلق هذه الحاجات أو الغرائز في الإنسان لتدفعه للعمل المثمر والجاد فإذا تمكن من جمع المال فإن هناك إنساناً آخر قد لا يتمكن من توفير المال لسد حاجاته الأساسية لمرض أو ظرف ضاغط فيدخل هنا الإيمان بالغيب ليضيف دافعاً جديداً لصاحب المال وهو دافع الإنفاق في مقابل الدافع لجمع المال قال تعالى: ﴿مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنْبَتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ﴿٣١﴾ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ثُمَّ لَا يُتَّبِعُونَ مَا أَنْفَقُوا مَنْ أَدَّى لَهُمْ أَجْرَهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ ﴿٣٢﴾﴾ [البقرة: ٢٦٢]

النظرة الإسلامية للفعالية:

يربط الإسلام بين الانفعالية والفعالية فالعمل في الإسلام مرتبط بالإيمان، فالإيمان يصنع الدوافع الحقيقية للعمل كالخوف من النار والرغبة في السعادة الأبدية وهذه بدورها تضغط على الإنسان المؤمن ليلبي هذه الحاجات، فالربط إذاً بين الإيمان والعمل ليس من حيث صحة العمل أو قبوله فحسب بل العمل هو نتيجة منطقية وطبيعية للإيمان، ولو أخذنا حديث الرسول ﷺ: (إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ، وَإِنَّمَا لِكُلِّ أَمْرٍ مَّا نَوَى) وفهمناه ببعده الأوسع فإنه يقرر (ظاهرة نفسية مشتركة بين الناس هي أن السلوك الإنساني سلوك مدفوع)، ومن شواهد الفعالية في الإسلام:



1 تفاوت الناس حتى بين الصحابة الكرام رضي الله عنهم في الفعالية، وهذا أمر واقع ومشاهد في كل جيل، حيث إن الدوافع متشابهة في البيئة الإيمانية فالرغبة بالتزود من الصالحات تبعثها آيات الترغيب والترهيب التي يقرؤها ويسمعها كل الناس لكن النشاط العملي الذي يمثل استجابة لهذه الرغبة أو (الدافع) يختلف من شخص لآخر.

2 التفاوت في مراحل الاستجابة العملية لدى الشخص الواحد كما قال الرسول ﷺ (لكل عمل شرة، و لكل شرة فترة، فإن كان صاحبها سدد أو قارب فارجوه، وإن أشير إليه بالأصابع فلا تعدوه) (صحيح الترغيب: 57) وقد يكون هذا لأسباب خارجة عن نطاق الطباع كالمرض والهزم كما يشير حديث عبد الله بن عمرو في آخره (فليتني قبلت رخصة رسول الله ﷺ وذلك أني كبرت وضعفت) وقد يكون لانخفاض مستوى (الانفعالية) وإلى هذا أشار قول الرسول الكريم في تعليقه للذين يجتهدون اجتهاداً شديداً في العبادة (تلك ضراوة الإسلام).

3 الربط بين هذه الفعالية وتلك (الانفعالية) وقد ظهر هذا جلياً في قوله عليه الصلاة والسلام (تلك ضراوة الإسلام) في تعليقه لشدة العمل عند بعض الناس.

النظرة الإسلامية للترجيع:

الاستقامة معناها الاستمرار على الطاعة وهذا يكلف به كل مؤهل للتكليف، والاستمرار هذا يتأتى ممن يمتلك الترجيع البعيد أو القريب وهذا هو لازم التكليف، لكن أهل الاستقامة منهم من يحتاج إلى تجديد الانفعالية باستمرار فلو نسي أو غفل تعرض للانتكاس. ولذلك هم في جهاد نفسي مستمر بالذكر والمحاسبة والمراقبة للحفاظ على ديمومة الاستقامة، هؤلاء هم أصحاب الترجيع القريب، أما أولئك الذين سمعوا كلمة الحق فآمنوا بها ثم انطلقوا بثبات لنهاية المشوار فهؤلاء هم أصحاب الترجيع البعيد المطمئنون في سيرهم والذين لا يزيدهم الذكر أو العبادة إلا شوقاً للاستمرار والمزيد.



أسهل الشعوب والديانات اقتناعاً لدخول الإسلام

الحالة التدريسية



امسح الباركود لمشاهدة الفيديو

شاهد المقطع السابق ثم أجب:

* في ضوء الحالة السابقة لمبادرة (بالقرآن نعيش):

من خلال العرض السابق يتضح أن البيئة الإفريقية بيئة سهلة لانتشار الإسلام؛
حلل أسباب انتشار الإسلام بسهولة في إفريقيا:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

حقيبة أنماط الشخصية

التأثيرات الاجتماعية والثقافية في الشخصية



من خلال تجربتك الدعوية شارك بذكر أهم الأسباب التي تعيق انتشار الإسلام في بعض البلدان أو الشعوب:



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

قدم مقترحات تساعد بها الدعوة لتجاوز معوقات انتشار الإسلام في بعض البلدان والمجتمعات:



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





تقدير الشخصية

5

يستطيع المتدرب في نهاية الوحدة التدريبية أن:

- 1 يحدد أبعاد تقدير الذات.
- 2 يعدد العوامل المؤثرة في تقدير الشخصية.
- 3 يميز بين العادات والقيم ودورها في تشكيل الشخصية.

حقيبة أنماط الشخصية

وتطبيقاتها الدعوية



تقدير الشخصية

العرض التدريبي

أولاً: تقدير الشخصية:

بعض التعريفات لتقدير الشخصية:

- اتجاه المرء نحو الشعور بأن ذاته مؤهلة وقادرة على التكيف مع التحديات الأساسية في الحياة والإيمان بأنها جديرة بالسعادة.
- الطريقة التي يشعر بها المرء إزاء ذاته، وحكمه العام عليها، وإلى أي مدى يحب ذاته.
- الشعور الداخلي العميق بقيمة الذات.
- الشعور بالقيمة والكفاءة الشخصية الذي يربطه المرء بمفاهيمه وتصوراتهِ عن ذاته.

وتطبيقاتها الدعوية
حقيقة أنماط الشخصية



● أبعاد تقدير الذات:

التقدير الشامل للشخصية		
تقدير الشخصية الاجتماعي	تقدير أداء الشخصية	تقدير الشخصية المادي
<ul style="list-style-type: none"> ○ العلاقة بأفراد الأسرة. ○ العلاقة بالأشخاص المهمين في حياتنا. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ الأداء في العمل. ○ الأداء في المهام الأخرى. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ المظهر. ○ القدرات البدنية.

● تقدير الشخصية والقيادة:

عادة يتمتع القادة بمستويات تقدير للشخصية تفوق غير القادة، والقادة ذوو المستويات المرتفعة من تقدير الشخصية يتسمون بوجه عام بالحسم، والقيام بمغامرات محسوبة، ويكونون على استعداد لاتخاذ قرارات قوية ومهمة؛ ويعلقون توقعات وآمالاً عالية وفي نفس الوقت واقعية على مرؤوسيه، وهذه التوقعات والآمال تتحقق.

● تقدير الشخصية والعلاقات:

تقدير الشخصية يعزز من إقامة علاقات شخصية واجتماعية طيبة. فحتى تقيم علاقات اجتماعية قوية وجيدة، فينبغي أولاً أن تكون مقدرًا لذاتك بحق. كذلك هناك حقيقة ثابتة مفادها أن احترام المرء لذاته هو أساس احترامه للآخرين.

ثانياً: السمات العامة لتقدير الشخصية:

1 السمات العامة لمن لديهم تقدير مرتفع لذاتهم:

يشعرون بالسلام مع أنفسهم.	مسؤولون عن حياتهم.
واثقون بأنفسهم.	يتعاملون مع الإحباطات بشكل جيد.
يقبلون أنفسهم دون قيد أو شرط.	يتسمون بالحسم.
يتمتعون بعلاقات شخصية واجتماعية طيبة.	اجتماعيون وانبساطيون.
موجهون ذاتياً.	على استعداد لاتخاذ مغامرات محسوبة



2 السمات العامة لمن لديهم تقدير منخفض لذاتهم:

لا يحبون المغامرة.	خجولون.
يخافون من المنافسة والتحديات.	مترددون.
ساحرون.	يفتقرون إلى قبول الذات.
لا يتسمون بالحسم.	يشعرون بأنهم جديرون بالحب.
يفتقرون إلى روح المبادرة.	يلومون الآخرين على جوانب قصورهم الشخصية.
متشائمون.	تدني طموحاتهم.

5

الوحدة الخامسة

ثالثاً: العوامل المؤثرة في تقدير الذات:



حقيقة أنماط الشخصية

تقدير الشخصية



رابعاً: الألقعة التي يرتديها من لديهم تقدير متدن لذاتهم:

الألقعة	السمات
شخص لطيف	يبالغ في لطفه في نيل حب الآخرين. ودود ومتعاون.
المسكين	يتحدث كثيراً عن أحداث أو مشكلات مؤسفة وقعت له ليحظى باهتمام الآخرين. يشكو من سوء صحته وسوء معاملة أصدقائه وتجاهل أفراد أسرته له.
شخص عنيف	يتصرف بعنف وقسوة كي يخفي مشاعر الجبن والرغبة. يتباهى بالكيفية التي فاز بها في معركة أو الطريقة التي أهان بها إنساناً بالشتيم والسب. يستخدم ألفاظاً بذيئة.
شخص عظيم	يتباهى ليخفي شعوره الداخلي بعدم اللياقة. يزيد في الحقيقة ليؤثر في الآخرين. يتباهى بمدى جودة أدائه والشخصيات المهمة التي يعرفها.

القيم والشخصية:

أولاً: مدخل إلى القيم:

بدأت دراسة القيم بشكل علمي ومنهجي من الثلاثينات من القرن التاسع عشر، فالقيم من المظاهر الأساسية في حياة البشرية، والتي تتصل بمراحل تكوين الشخصية ومختلف مظاهر السلوك، ولا يحقق المجتمع أهدافه، ويستمر بوظائفه دون وجود الهدف الموحد والمنظم الذي يتمثل في القيم.

مع أن القيم ضرورة اجتماعية، فهي في الوقت ذاته ضرورة فردية، إذ تعمل كوسائل موجهة لسلوك الأفراد ونشاطاتهم ودوافعهم، فإذا غابت أو تضاربت، فإن الإنسان يحس بأنه غريب عن ذاته وعن مجتمعه، وقد يفقد رغبته في العمل ويقل إنتاجه.

وعليه فإن القيم بهذا المنظور تقوم بنفس الدور الذي يقوم به الربان في السفينة، يجريها ويرسيها عن قصد مرسوم إلى هدف معلوم، ففهم الإنسان على حقيقته هو فهم القيم التي تمسك بزمامه وتوجهه.



ثانياً: أهمية القيم:

- معايير اجتماعية للحكم على أنماط السلوك كافة.
- تشكل ركناً أساسياً يسهم في ضبط السلوك.
- توجه الفرد والمجتمع نحو أهداف واضحة المعالم.
- تشكل ركناً أساسياً في الأهداف الوجدانية التي تساعد واضعي المناهج الدراسية في تكييف هذه المناهج على وفق القيم السائدة في المجتمع والإسهام في تغيير القيم غير المرغوب فيها.
- تساعد في مجال التوجيه المهني على وفق ما يحمله الفرد من قيم، وهذا يساعد في نجاح الفرد مهنيًا وبالتالي المجتمع بأكمله.
- تستخدم في مجال العلاج النفسي، إذ يعمل المعالج على تحقيق الاتساق بين قيم الفرد والمجتمع، ليكون الفرد أكثر تكيفاً وتوافقاً مع البيئة المحيطة به.

ثالثاً: كيفية تكوين القيم:

تمر عملية تكوين القيم بالمراحل التالية:

* مرحلة جذب انتباه المدعو للقيمة:

يتم استخدام كافة الإمكانيات في سبيل عرض القيمة، والاستحواذ على انتباه المدعو، وليس من الضروري في هذه المرحلة أن تقدم القيمة واضحة التفاصيل محددة المعالم، إذ إن المهم هنا جذب الانتباه بدرجة أولى، لتكوين الوعي بها، وإثارة الرغبة في التلقي، ليتم التركيز والمراقبة، ولتأتي الاستجابة بعد ذلك، وفيها يُظهر المدعو اهتماماً قليلاً بالظاهرة، ثم تأتي بعد ذلك الاستجابة النشطة طاعة أو مسايرة.

* مرحلة تقبل القيمة:

وفي هذه المرحلة تستمر الاستجابة بدرجة تكفي لجعل الآخرين يميزون القيم في الشخص، ويكون سلوكه ثابتاً، وملتزمًا بدرجة تكفي لجعله راغبًا في أن يتم التعرف عليه بهذا الشكل، وعليه فإن القيمة أصبحت متمثلة بدرجة كافية من العمق، إذ تصبح قوة مسيطرة على سلوك الفرد.

* مرحلة تفضيل القيمة:

في هذه المرحلة يصبح الفرد ملتزمًا بالقيمة لدرجة تجعله يتابعها، ويريدها.

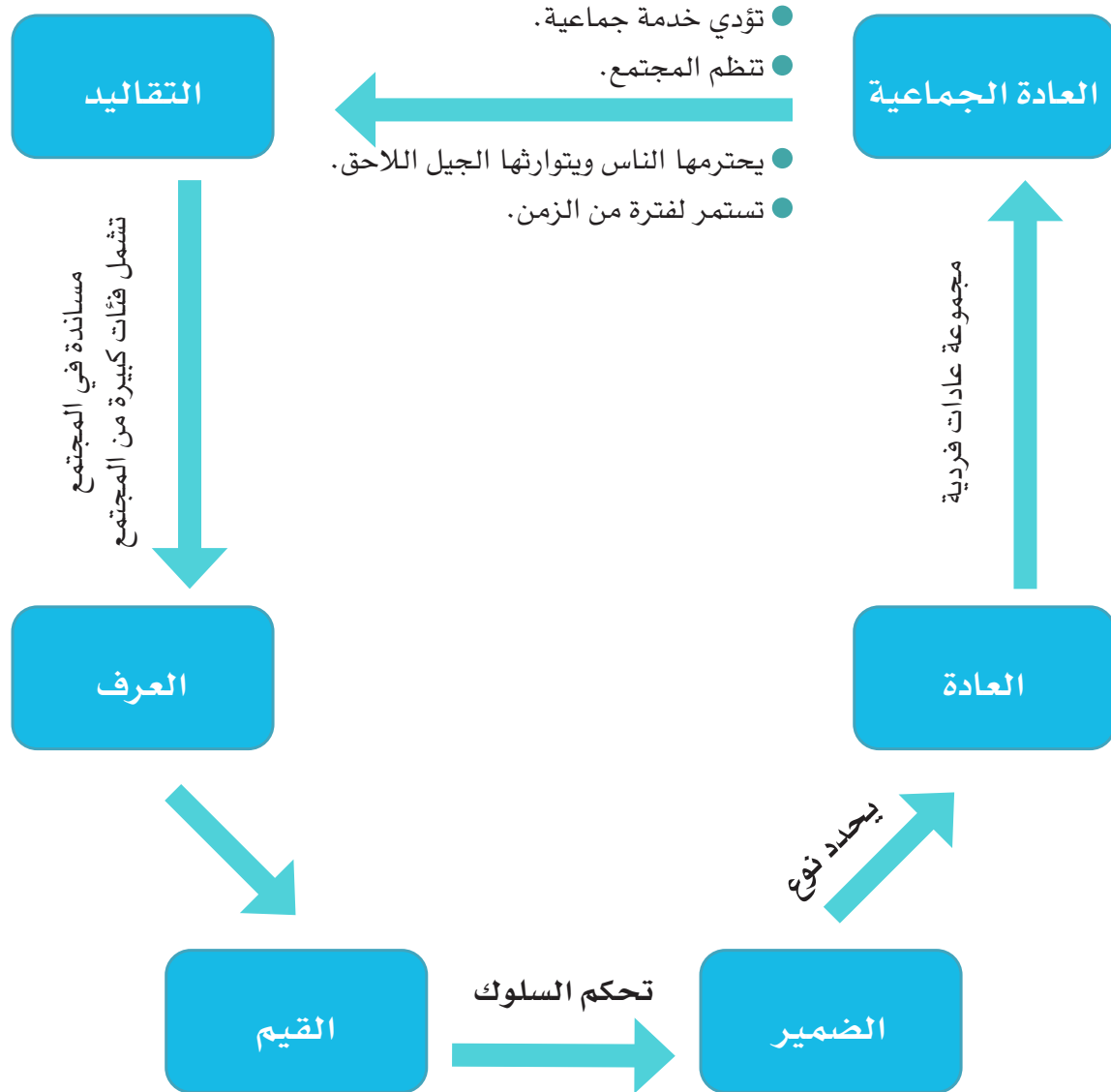


* **مرحلة الالتزام بالقيمة:**

وفي هذه المرحلة يصل الفرد إلى درجة عالية من اليقين والافتناع وتقبل القيمة وجدانياً، ويكون مقتنعاً بصحة اتجاهه، إذ تكون لديه قدرة على إقناع الآخرين بصحة ما اقتنع به.

* **مرحلة تنظيم القيمة:**

وهنا يتم تنظيم القيمة بشكل منسق ومنظم، كي يتمكن من التغلب على الصراعات التي تنشأ من هذه القيم.

خامساً: العلاقة بين العادات والتقاليد والأعراف والقيم:

العادات وتكوين الشخصية:

أولاً: العادة:

إنك تتناول طعامك بطريقة مهذبة تتفق والوسط الذي تعيش فيه وترتدي الملابس، وتقرأ وتكتب كل ذلك تؤديه سهلاً هيناً دون مجهود أو تفكير بل تؤديه بطريقة آلية - فكيف تكون هذا السلوك؟

إن مثل هذا السلوك ليس فطرياً في النفس، لأنه ليس عامّاً فأنت لم تكن تستطيع أن تتناول طعامك بنفسك بطريقة مهذبة وأنت صغير، فلا بد أنك تعلمت هذا السلوك ولا بد أنك تدربت عليه مدة طويلة، ولا بد أنك أخطأت كثيراً قبل أن تصل إلى درجة الإتقان.

تعريف العادة:

هي ميل مكتسب إلى أداء عمل من الأعمال بشكل آلي.

أنواع العادات:

- **العادة الحركية:** وهي التي يعينها العلماء باصطلاح العادة مثل الصناعات اليدوية.
 - **العادة العقلية:** وهي كالنحو الذي يعمل به التفكير، مثل: اعتياد العقل على نوع من الثقافة له طابعه الخاص كالثقافة الأدبية.
 - **العادة الوجدانية:** وهي المعروفة بالعاطفة، كالصداقة وحب العدل.
- العادة تمر في دورين هما دور التكوين، ودور الثبات، ومن هنا تأتي الخطورة، لأنها حين تثبت يصعب الإقلاع عنها، فإذا كانت سيئة وضارة بالفرد والمجتمع كان الغرم كبيراً.

فائدة العادة:

أ. توفير الوقت والمجهود:

انظر إلى الوقت الطويل الذي تقطعه في جزء من العمل، ثم انظر مرة أخرى وقد تدربت على هذا العمل ووصلت به إلى درجة الإتقان.

ب. اكتساب المهارة والإتقان:

انظر إلى الشخص الذي يكتب على الكمبيوتر، تراه بعد مدة طويلة من التدريب والتمرين قد وصل إلى درجة عظيمة من المهارة والإتقان في الكتابة.



ج. العادة تكون الشخصية:

يمكن الاستدلال على شخصية المرء من عاداته، وقد استفاد رجال الشرطة من هذه الحقيقة لأن كل لص قد اعتاد نوعاً معيناً من السرقة لا يتعداه، فأصبح من السهل على رجل الشرطة أن يتعقبه.

ثانياً: تكوين العادات الجديدة:

يمكنك أن تكون عادة جديدة إذا اتبعت القواعد التالية:

- 1 فكر فيما تريده وابعثه بحثاً دقيقاً، فإذا ما أدركت فائدته، كان هذا باعثاً قوياً يدفعك إلى التنفيذ السريع.
- 2 ابدأ بعزيمة قوية صادقة.
- 3 إذا اقتنعت بالفكرة التي تريدها فنفذها في الحال.
- 4 احذر المخالفة ولو مرة واحدة حتى لا تهدم ما بنيته.

الإقلاع عن العادات السيئة:

من أراد الإقلاع عن عادة سيئة يقوم بها فليتبّع الخطوات التالية:

- يستبدل بالعادة القديمة عادة جديدة نافعة.
- يتجنب كل ما يذكره بالعادة القديمة.
- يوحى إلى نفسه بأن عاداته القديمة سببت له آلاماً.
- صدق العزم وقوة الإرادة مطلب في كل الخطوات السابقة.

ثالثاً: ضرر العادة:

إذا ثبتت العادة في الإنسان أصبح من الصعب تغييرها؛ لأنها حينئذ تتأصل في النفس. لذا يقال (العادة طبيعة ثانية) ولكن الإنسان قد يضطر لتغيير بعض عاداته ليلائم بين نفسه والوسط الذي يعيش فيه.

إذا سافر أحد الدعاة إلى بلد أجنبي ليعيش فيه مدة طويلة، فقد يضطر إلى تغيير الكثير من عاداته التي ألفها في بيئته لكي تتلاءم مع الحياة الجديدة، وقد يجد صعوبة في التغيير، وقد يستطيع أن يغير بعض عاداته ولا يستطيع تغيير البعض الآخر، فتظهر حياته الجديدة في لون عجيب من التناقض.





أولاً: مخطط الثقة للقدرة والجدارة:

لنتمكن من تصور الروابط المحتملة بين الثقة والإمكانات والكفاءة تأمل الشكل التالي:



1 ثقة مفرطة دون جدارة واستحقاق:

(ثقة عالية، مهارة منخفضة) هذا النوع من الثقة هو ما يتمتع به أغلب الناس لأن هذا الشعور مبني على خيالات متحيزة للذات، دون تمتع الشخص بأي قدرات جوهرية، يفتقر هؤلاء الأشخاص إلى المعرفة بالذات، ما يعني أنهم غير قادرين على معرفة حجمهم وصورتهم في عيون الآخرين، وما يفضي بهم إلى مشكلة أكبر وهي التحول إلى أشخاص موهومين يخدعون أنفسهم.

2 شك واقعي في الذات والقدرات:

(ثقة منخفضة، مهارة منخفضة) يُعد هذا الشعور بديلاً مباشراً للثقة الزائفة لأننا هنا سندرك جيداً نقاط ضعفنا، وهذا ضروري لكي نخطط للتحسين والتعلم الدائم، وللشك الواقعي في النفس ميزتان مهمتان:

1 أنه يأتي مصحوباً بإدراك الكثير عن أنفسنا، ما يعني أننا سنعرف كيف ينظر الآخرون لنا.

2 أنه يُعد قوة حافزة للتغيير فشعورنا بعدم الرضا يدفعنا ويجعلنا راغبين في التحسين.

3 نقد وتقريع مفرط للذات:

(ثقة منخفضة، مهارة عالية) ما الذي يحدث إذا كنت جديراً وتتمتع بالإمكانات لكنك تفتقر إلى الثقة بالنفس؟ هذه هي حالة من يبالغون في انتقاد أنفسهم، والذين - على الرغم من إنجازاتهم الكثيرة - يفتقرون إلى الإيمان بأنفسهم. ينطبق هذا الوصف على العديد من المتفوقين وهو ما دفعهم لتحقيق التفوق في المقام الأول.

فلماذا تستمر في السعي نحو التطوير والتغيير بشكل إيجابي أو وراء تحقيق المزيد من الإنجازات، بعدما وصلت إلى مرحلة متقدمة من الثقة بنفسك وإنجازاتك؟ ولكن هناك عيباً وهو تعزيز شعور صاحبها بالقلق وانعدام الأمان. والمطلوب هو إخفاء شعورك بالقلق وانعدام الثقة، لأنك حتى لو كنت شخصاً جديراً، فقد يعتبر الآخرون مشاعرك وسلوكك انخفاً في مستوى قدراتك، وليس تواضعاً وثقة معتدلة بنفسك.

4 ثقة واقعية بالنفس:

(ثقة عالية ومهارة عالية)، تجمع هذه السمة بين الثقة المرتفعة بالنفس وبين القدرات والجدارات المرتفعة أيضاً، وهي تمثل الحالة المثالية لكل صاحب تفكير عقلاني، ومع ذلك فإن إدراك الإنسان لقدراته قد يعرضه لخطر القناعة بما وصل



إليه ومن ثم الثقة المبالغة بالنفس. أهم نصيحة يمكن توجيهها إلى من يتمتعون بهذه الصفة هي تجنب الشعور بالرضا؛ حتى لا يؤدي الخمول وعدم تطوير المهارات إلى التراجع والاكتشاف المتأخر أنك في ميدان قد تجاوزه الآخرون.

التواصل الناجح مع أنماط الشخصيات:

إن الداعية الناجح في العلاقات والتواصل يتحلى بالاتزان والثبات في الشخصية لكي يتمكن من التعامل والتأثير مع كافة الأنماط السلبية ليسهم في تصحيحها ثم التأثير عليها والأنماط الإيجابية ليزيد من فرص التواصل والقرب العاطفي والفهم العقلي بينهما.

نمط الشخصية	التصرفات والصفات	مفاتيح التعامل
مدعي المعرفة	يظهر للناس أنه واسع الاطلاع - متمسك برأيه - منفرد عند اتخاذ القرار - مبادر للحديث من دون طلب - يحب الإطراء يبالغ فيما يطرحه - يعترض كثيرا - متصيد لأخطاء الآخرين - يستخدم عبارات عميقة - محب للجدال.	أنصت له باهتمام - أثن على سعة اطلاعه - لا تعرض عليه أفكارك إلا بعد أن ينتهي تماما من استعراض معلوماته - أشركه في حل المشكلات حتى تكون طريقا لكسبه - قدم له نجاحات الآخرين - قدم المعلومة بأدلتها - اطلب منه أرقاما أو إحصائيات لما يقول.
الانطوائي (المتحفظ)	لا يفصح عن مشاعره - إجاباته مختصرة - غير متابع للأحداث - لا يجيد التعبير عن انفعالاته - غير مرتب في الكلام - غير مقنع.	ساعده على كسب ثقته في نفسه - تبين أفكاره حتى ولو كانت متواضعة - تجنب معه الأسئلة المغلقة - أكثر من الثناء عليه أمام الآخرين - لا تقحمه على العمل الجماعي بداية
الصامت (الغامض)	يقلل من مكانته وقدراته - لا يطلب المساعدة - يتسم بالرزانة - لا تعنيه مشاركات الآخرين - يمتلك قدرات جيدة - قراراته بطيئة.	تحدث معه باقتضاب - لا تنظر له عند الكلام - أشركه في عمل جماعي - لا تستعجل في أخذ الإجابات منه - استخدم القرارات الافتراضية - انقله من الأسئلة المغلقة للمفتوحة.



نمط الشخصية	التصرفات والصفات	مفاتيح التعامل
المغرور (المتعالي)	التقليل من قدرات الناس - يجب السيطرة على الآخرين - لديه استعداد للحوار والجدال - لا يهتم ببناء العلاقات -	لا تدخل معه في أي جدال - أشعره بمكانته بين الناس - وازن بين الثناء العلني والخفي - ضعه على المحك - الرد أو التعليق على ما يقول جماعيا - لا تلبس مقترحاته ثناء عاليا - أبرز قيمة التواضع.
المتردد (المضطرب)	ليس لديه الجرأة في اتخاذ القرار متعدد الآراء - حساس من الانتقاد متعلق كثيرا بالأنظمة والقوانين - كثير الوعود - مماطل ومسوف.	أشعره بمساوئ التأجيل دعم ما تقول بالأرقام والحجج - نفذ ما يقترح وأحسسه بالنتائج - نم عنده مهارة اتخاذ القرار - اجعله يمارس الأعمال الفردية برقابة بعيدة - سجل كل اتفاق معه.
المندفع (المتسرع)	لا يحب التفاصيل - يكره الأسئلة المفتوحة - بعيد عن التحليل والمقارنة - غير مستمع جيد - علاقاته جيدة - محب للخدمة بلا هدف .	بناء الألفة المرحلية - ركز في الحديث معه على النتائج والحلول - لا تقل لا وقل له لا المغلفة اعرض نتائجه في العمل وقارن بالصحيح وليس الزميل شجعه على الصراحة - لا تنتقد تصرفاته.
المعترض (المنتقد)	كثير الاعتراض والتذمر - يحاول أن يقدم نفسه للآخرين على أنه مهم - يمتلك مهارة التحليل والموازنة - يظهر بمظهر الخبير والعارف - يضخم أخطاء الآخرين.	تعرف على السلوك هل هو زائر أم متأصل . أسبغ عليه ثناء بمقدار ما ينجز . شاوره في مشكلاتك الخاصة . لا تحسسه أنك استطعت ترويضه . إياك أن تشعره بضعفك واستسلامك . بسط عبارتك له حتى لا يناقشك فيها . اطلب حلولا لا اعتراضات .



مفاتيح التعامل	التصرفات والصفات	نمط الشخصية
لا توافق على كل شيء يقوله لك- دعه يحدد الأوقات المناسبة للنقاش - لا تخرجه أمام الآخرين عند انكشافه- تعرف على سبب عدم المواجهة بلطف قدر أي نجاح يحققه.	يفتقد الصراحة - لا يستطيع المواجهة والنقاش الجاد - متقلب المزاج - يهتم بمكاسبه فقط - يعطي وعودا غير دقيقة - يظهر بصورة الودود المحب.	المخادع (المراوغ)
ضع له حدوداً ووقتية أثناء الكلام -لا تناقشه فيما يقول -استبعد الأسئلة المفتوحة -لخص ما يقوله سريعا -راع فهمك له وانقله لنقطة أخرى- ندع الآخرين يوقفون حديثه	قليل الإنجاز - لا يهتم بنجاحات الآخرين يحاول لفت الأنظار بالأخبار الغريبة -يغلب عليه المزاج وعدم الجدية - يحاول أن يتقرب إليك لترضى عن سلوكه.	الثرثار كثير الكلام
كن جادا بقدر ما يسمح لك تقبل مزاحه- لا تُبد موافقة أو ارتياحاً لتهريجه او مزاحه-عزز لديه روح المرح والمزاح الهادف -تلمس نقاط القوة عنده وفعلها جيدا - أسند إليه مهمات بسيطة.	كثير الطرافة والمزح - يسعى لجذب اهتمام الآخرين - الهروب من مشكلاته الخاصة - الفهم الخاطئ لمعنى التأثير .	الفوضوي (المستهتر)
اشكره على حرصه -تجنب مجادلته - تعجبه الأسئلة المعاكسة -استخدم عبارات دقيقة لا تفسر كلامه ومقصده - دعه يكتشف الحقيقة -لا تظهر انتصارك عليه-ركز على النتائج.	سيئ الظن -كثير التحليل لما يسمع -سريع الانفعال - بعيد عن العلاقات -يسعى لإثبات أفكاره مقابل نفس أفكار الآخرين -كثير طرح الأسئلة المتشابهة.	المتشكك



كيف يدير الدكتور ذاكر نايك وقته وحياته؟



امسح الباركود لمشاهدة الفيديو



الحالة التدريبية

شاهد المقطع السابق ثم أجب:

حقيبة أنماط الشخصية

تقدير الشخصية



* شاهد المقطع السابق ثم أجب:

كيف يستفيد الداعية من الداعية ذاكرنايك في إدارة الوقت؟



A large rectangular area with a dotted line for writing, containing 20 horizontal lines.

5

الوحدة الخامسة

حقيقة أنماط الشخصية

تقدير الشخصية





مقياس أنماط الشخصية MBTI

6

يستطيع المتدرب في نهاية الوحدة التدريبية أن:

- 1 يحدد تكوين الأنماط من خلال اختبار MBTI.
- 2 يعرف كيفية تحديد نمطه من خلال الاختبار.
- 3 يميز بين أنماط الشخصية الستة عشر.
- 4 يوظف معرفته لأنماط الشخصية في ميدان الدعوة.

حقيبة أنماط الشخصية

وتطبيقاتها الدعوية



اختبار تحليل الشخصية

العرض التدريبي

MBTI

ما هو اختبار MBTI ؟

هو اختبار صمم لاكتشاف وتحديد النمط القيادي وكيفية العمل مع الضغوط وكيفية التعامل مع الناس، ويقوم الاختبار الذي تم تطويره بعناية بتحديد النمط في كل معيار من معايير التقييم وذلك من خلال مجموعة من الأسئلة المنتقاة بعناية فائقة.

تكوين الأنماط:

يتكون كل نمط من أنماط الشخصية الستة عشر من أربعة حروف كـ ENFP، INTJ أو ESTJ يُعبر كل حرف منها عن سمة محددة في شخصيتك من خلال المعيار الذي تم استخدامه لتحديد هذه الصفة.

مثال: وليكن نمط، INTJ وهو من الأنماط التي تنتمي للفئة القيادية الأولى وهي فئة المحللين أو فئة القيادة بالتحليل.

المعايير الأربعة لنمط INTJ:

المعيار الأول:

يحدد الشخص: منفرد (I) أم شخص اجتماعي (E).

المعيار الثاني:

يحدد النظرة العامة الشمولية للأمور : عام (N) أم شخص يهتم بالتفاصيل محدد (S).



المعيار الثالث:

يحدد الشخص: عاطفي (F) أم شخص عقلائي (T)

المعيار الرابع:

يحدد الشخص: حازم (J) أم شخص مرن (P)

أصحاب النمط INTJ

I	N	T	J
منفردون	يهتمون بالنظرة العامة الشمولية للأمور	عقلانيون	حازمون

الاحتمالات الناتجة من مقياس أنماط الشخصية MBTI هي ستة عشر نمطاً وهي كالتالي:

* ISTJ ملح الأرض 1:

منفرد	I	يهتم بالتفاصيل	S	عقلاني	T	حازم	J
-------	---	----------------	---	--------	---	------	---

1 جاد، هادئ، يحقق النجاح في حياته عن طريق التركيز والدقة المتناهية في العمل.

2 عملي منظم للغاية، يفضل التعامل مع الحقائق المادية، واقعي، يمكن الاعتماد عليه.

3 يفضل أن ينظم جميع الأمور من حوله، يتحمل المسؤولية، يقرر ما يراه مناسباً للعمل.

4 ينفذ ما قرره بثبات بغض النظر عن احتياجات الآخرين.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ISTJ ملح الأرض:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ISTJ:



- 1 عرض الأفكار الدعوية بطريقة منظمة مبتدئاً بالأهم ثم الأقل أهمية.
- 2 يفضل التعامل مع الحقائق المادية؛ فالإعجاز القرآني ومظاهر الخلق المعجزة تساعد في هز قناعاته.
- 3 يسمح له بأخذ القرار من تلقاء نفسه.
- 4 يطرح عليه الداعية مجموعة من الأسئلة تستثير تفكيره.

* ISFJ أستاذ فن تحمل المسؤولية وأداء الواجب 2:

منفرد	I	يهتم بالتفاصيل	S	عاطفي	F	حازم	J
-------	---	----------------	---	-------	---	------	---

- 1 هادئ ودود، صاحب ضمير حي، ويشعر بالمسؤولية، يعمل بإخلاص لتنفيذ الالتزامات.
- 2 يُعد عنصر ثبات في أي مؤسسة أو مشروع يعمل به، دقيق ومتمكن ويتحمل الألم والضغط.
- 3 اهتماماتهم في العادة ليست فنية، ولديه صبر لتحمل التفاصيل الدقيقة للأمور.
- 4 صاحب ولاء ويقدر الظروف، مدرك للأمور ويهتم بشعور الآخرين.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ISFJ أستاذ فن تحمل المسؤولية وأداء الواجب:

مقترحات للداعية للتعامل مع شخصية ISFJ:

- 1 يعرض الجانب الإنساني في الإسلام مثل الزكاة، والإيثار، والإحسان إلى الجار.
- 2 الاستفادة من قدرة هذه الشخصية في تحمل التفاصيل الدقيقة للأمور.
- 3 عرض تفاصيل تشريعات الإسلام لبيان محاسن الدين الإسلامي؛ مثل تفاصيل الوضوء والطهارة وهكذا.



* INFJ الحكيم 3:

منفرد	I	نظرته شمولية	N	عاطفي	F	حازم	J
-------	---	-----------------	---	-------	---	------	---

- 1 يحقق النجاح عن طريق الإصرار والثبات على المبدأ، أصلي (لا يقلد غيره).
- 2 لديه رغبة كبيرة في عمل (ما ينبغي عمله أو يمكن أن نحتاج إليه).
- 3 يضع أفضل ما في طاقته في العمل، قوي للغاية وصاحب ضمير حي ويهتم بالآخرين.
- 4 يحترم الناس لصلابة التزامه بالمبادئ، ويحترمه الآخرون ويتبعونه لوضوح الرؤية لديه.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية الحكيم INFJ:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية INFJ:

- 1 التركيز على هز القناعات أولاً مثل عقيدة التثليث من خلال ذكر قانون التمانع قال تعالى: ﴿لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا فَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ الْعَرْشِ عَمَّا يَصِفُونَ﴾ [الأنبياء: ٢٢].
- 2 استدعاء مواقف الإصرار والثبات على المبدأ، في عرض المحتوى الدعوي عليه.
- 3 إظهار الثقة الكبيرة بعقله وقدراته، واستثمارها في دعوته إلى الإسلام.



* INTJ سيد نفسه، أستاذ فن التفكير 4:

منفرد	I	يهتم بالتفاصيل	S	عقلاني	T	حازم	J
-------	---	----------------	---	--------	---	------	---

6

الوحدة السادسة

- 1 صاحب تفكير أصيل ورغبة متجددة تجاه أفكارهم ودوافعهم الداخلية.
- 2 لديه نظرة بعيدة المدى كما أن لديه القدرة السريعة على فهم ارتباطات الأمور وتشابكها في العالم الخارجي.
- 3 في المجال الذي يفضلونه ترى لديهم قوة دقيقة لتنظيم العمل والأداء بطريقة دقيقة وبتمكن.
- 4 ناقد بطبعه ويشك ويتساءل، لديه مستوى عال من القدرة والكفاءة.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية INTJ سيد نفسه، أستاذ فن التفكير:

مقترحات للدعاية في التعامل مع شخصية INTJ :

- 1 يحتاج التعامل العقلي في أسلوب الإقناع، بتقديم الدراسات والأرقام الضرورية في الحجة.
- 2 تقديم نظرة شمولية من خلال استحضار الترابط بين المواقف والأحداث وإيضاح الاستنتاجات.
- 3 الحرص على تنظيم الكلمات الدعوية أثناء التعامل معهم.
- 4 إعطاء هذه الشخصية التقدير والاحترام بطريقة مميزة.
- 5 التعامل بأسلوب حوارى يكون له فيها الجزء الأكبر من التفاعل.

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



* ISTP الأسد في عرينه 5:

منفرد	I	يهتم بالتفاصيل	S	عقلاني	T	مرن	P
-------	---	-------------------	---	--------	---	-----	---

- 1 هادئ يتفرج على الأحداث من حوله ببرود، محافظ.
- 2 يراقب الأوضاع والأحداث من حوله ويحلل الوقائع.
- 3 محايد ولديه مرح غير متوقع، يهتم بالسبب والنتيجة، ينظم الحقائق عن طريق المنطق.
- 4 ممتاز جداً في استنباط أصل المشكلة ومن ثم إيجاد الحلول لها.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ISTP الأسد في عرينه:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ISTP:

- 1 التحدث بصوت مناسب ومعتدل.
- 2 التركيز على جانبي الملاحظة والانتباه أثناء التواصل.
- 3 إضفاء روح المرح أثناء التحدث.
- 4 ترتيب المحتوى الدعوي والاهتمام بالتفاصيل.
- 5 إتاحة الفرصة لصاحب هذا النمط حتى يلخص ما يفهمه من الحديث.

6

الوحدة السادسة

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



* ISFP الروح الوديعه 6 :

منفرد	I	يهتم بالتفاصيل	S	عاطفي	F	مرن	P
-------	---	-------------------	---	-------	---	-----	---

- 1 خجول، ودود للغاية، حساس، لطيف المعشر، متواضع بخصوص قدراته.
- 2 يتجنب الخلاف، ولا يفرض مبادئه أو آراءه على الآخرين.
- 3 لا يهتم أن يكون في محل القيادة ولكنه تابع مخلص.
- 4 يقوم بإنجاز الأعمال بهدوء وترو.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ISFP الروح الوديعه:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ISFP:

- 1 البحث عن نقاط الالتقاء في الحديث معه.
- 2 استخدام الجانب العاطفي أثناء تقديم المحتوى الدعوي له.
- 3 إبداء الثقة به، ومعاملته على هذا الأساس.
- 4 المهام التكليفية التي توجه له، يترك لها الوقت المناسب للانتهاء منها بعيداً عن الضغوط.

6

الوحدة السادسة

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



* INFP المثالي، سبيكة الذهب 7:

منفرد	I	نظرتة شمولية	N	عاطفي	F	مرن	P
-------	---	-----------------	---	-------	---	-----	---

- 1 يراقب الأوضاع بهدوء، مثالي للغاية، صاحب ولاء، يرغب في التوافق بين حياته الخارجية وأفكاره وقيمه.
- 2 فضولي، سريع الوصول إلى الاحتمالات، يعمل دائماً كعنصر مساعد في تنفيذ الأفكار.
- 3 متكيف، مرن ويقبل ما هو موجود إلا إذا تعرضت مبادئه للخدش.
- 4 يرغب في فهم الناس، ليس لديه اهتمام للسيطرة على الآخرين.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية INFP المثالي، سبيكة الذهب:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية INFP:

- 1 استخدام التشويق، وأسلوب التدرج في تقديم المحتوى الدعوي له.
- 2 السماح له بالمشاركة بأفكاره في موضوعات تهمة.
- 3 تعطى له خيارات أثناء اتخاذ القرارات المهمة.
- 4 مناقشة الأمور معه تتخذ الشكل التفصيلي.



* INTP العبقري 8:

منفرد	I	نظرته شمولية	N	عقلاني	T	مرن	P
-------	---	-----------------	---	--------	---	-----	---

- 1 هادئ محافظ، يستمتع بملاحقة النظريات أو الحقائق العلمية.
- 2 يفضل حل المشكلات عن طريق التفكير المنطقي وتحليل الأمور.
- 3 يهتم أساساً بالأفكار والتفكير فيها مع رغبة قليلة للقاءات مع الآخرين.
- 4 يفضل الوظيفة التي تستخدم مواهبه الفطرية واهتماماته بحيث يستفاد منها.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية INTP العبقري:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية INTP:

- 1 التركيز على هز القناعات أولاً مثل: عقيدة التثليث من خلال ذكر قانون التمانع قال تعالى: ﴿لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلَّا اللَّهُ لَفَسَدَتَا فَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ الْعَرْشِ عَمَّا يَصِفُونَ﴾ [الأنبياء: ٢٢].
- 2 الحرص على الإتيان بمعلومات جديدة أثناء دعوته.
- 3 الاهتمام بذكر النظريات والحقائق والإعجاز العلمي في المحتوى الدعوي.
- 4 إعطاؤه فرصة للتفكير والمشاركة التفاعلية أثناء الحوار والمناقشة.



* ESTP الفاعل 9:

اجتماعي	E	يهتم بالتفاصيل	S	عقلاني	T	مرن	P
---------	---	-------------------	---	--------	---	-----	---

- 1 لديه مهارة في التعامل مع المشكلة في مكان ووقت حدوثها، يفضل الإثارة.
- 2 نشيط يحب الحركة والعمل.
- 3 ودود ولطيف لديه القدرة على التكيف.
- 4 يأخذ موقف من الأمور بحسب ما يراه بشكل حسي ملموس.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ESTP الفاعل:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ESTP:

- 1 الاهتمام بدارسات الحالة في المحتوى الدعوي الذي يقدم له.
- 2 الابتعاد عن الخيال، والتوجه إلى الواقع والتجريب في التعامل معه.
- 3 الاهتمام بالمخرجات الدعوية التي تفيده في الدنيا والآخرة.
- 4 استخدام أسلوب التشويق أثناء عرض المحتوى الدعوي عليه.

6

الوحدة السادسة

حقيبة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



* ESFP الجوكر، عاشق الحياة السعيدة 10:

اجتماعي	E	يهتم بالتفاصيل	S	عاطفي	F	مرن	P
---------	---	-------------------	---	-------	---	-----	---

- 1 يتقبل الأوضاع، منسجم، ودود، يستمتع بكل شيء يمكن أن يتسبب بالمرح والسرور للآخرين.
- 2 يفضل العمل والإثارة ويحقق الإنجازات، يشارك فيما سيحدث بشغف.
- 3 يجيد تذكر الحقائق أسهل بكثير من التحكم بالنظريات.
- 4 مهارته تكمن في الأوضاع التي تتطلب البديهة والقدرة العملية للتعامل مع الناس.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ESFP الجوكر، عاشق الحياة السعيدة:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ESFP:

- 1 إظهار مشاعر الحب والألفة في التعامل معه.
- 2 إضفاء روح المرح والسعادة أثناء التواصل معه.
- 3 استخدام الجانب العاطفي أثناء تقديم المحتوى الدعوي له؛ مثل الحديث عن بر الوالدين، الإيثار.
- 4 إبراز الجانب الاجتماعي في الدين الإسلامي مثل صلاة العيد؛ الإحسان للجار.

6

الوحدة السادسة

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



* ENFP طيب القلوب 11:

اجتماعي	E	نظرتة شمولية	N	عاطفي	F	مرن	P
---------	---	-----------------	---	-------	---	-----	---

- 1 حماسي للغاية، صاحب مشاعر دافئة وذو روح عالية، عبقرى وصاحب خيال واسع.
- 2 يستطيع أن يعمل أي شيء يحوز على اهتمامه، سريع الوصول إلى الحلول.
- 3 يتكل على قدرته وارتجاله للموضوع بدلاً من التحضير مسبقاً.
- 4 يجد أسباباً قاهرة لأي شيء يقوم بعمله.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ENFP طيب القلوب:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ENFP:

- 1 الاهتمام بالجانب الإبداعي في عرض المحتوى الدعوي.
- 2 استخدام الجانب العاطفي أثناء تقديم المحتوى الدعوي له، وعرضه بطريقة شمولية؛ مثل الحاجة إلى قوة مطلقة للشعور بالراحة، ضرورة وحدة المجتمع في نسيج واحد.
- 3 دعوته للمشاركة في أنشطة اجتماعية في بلده مع الجاليات المسلمة؛ وتزويده

6

الوحدة السادسة

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



بغناوين مقترحة.

* ENTP أستاذ فن الحوار 12:

اجتماعي	E	نظرتة شمولية	N	عقلاني	T	مرن	P
---------	---	-----------------	---	--------	---	-----	---

- 1 سريع، عبقرى ولديه مهارات، يستمتع بوجوده مع الآخرين، لمّاح، ذكى وذو طلاقة في الحديث.
- 2 يناقش بقصد المتعة، سواء أكان مؤيداً أم معارضاً، واسع الحيلة في حل المشكلات الجديدة والصعبة.
- 3 يتجاهل الأمور الروتينية، لديه غرام في التحول من أمر مثير إلى آخر وهكذا.
- 4 لديه مهارة كبيرة في إيجاد أسباب منطقية فيما يقوم به من أعمال.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ENTP أستاذ فن الحوار

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ENTP:

- 1 التعامل معه بلغة جسد معبرة.
- 2 التركيز معه على النواتج والإنجازات.
- 3 استخدام عنصر التشويق، والنهايات المفتوحة؛ في عرض المحتوى الدعوي؛ مثل: أتدري لماذا حرم الخمر في الإسلام؟
- 4 صنع المتعة لديه في الحوار الدعوي من خلال التدرج في عرض المحتوى الدعوي عليه؛ والتركيز على الجوانب الحسية في عرض المحتوى الدعوي.

6

الوحدة السادسة

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



* ESTJ المدير الإداري 13:

اجتماعي	E	يهتم بالتفاصيل	S	عقلاني	T	حازم	J
---------	---	----------------	---	--------	---	------	---

- 1 يفضل تنظيم الأمور، لديه مهارة كبيرة في إدارة العمل.
- 2 عملي، واقعي، يتعامل مع الحقائق المادية مع ميل فطري طبيعي للقيادة.
- 3 لديه اهتمام بالنظريات ويفضل تعلم المهارات التي يمكن تطبيقها فوراً.
- 4 صارم وحازم في اتخاذ القرار، يتحرك بسرعة لتطبيق القرارات ويهتم بالتفاصيل الروتينية.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ESTJ المدير الإداري:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ESTJ:

- 1 التواصل معه بكل وضوح ودقة، وإشعاره بالأهمية.
- 2 الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة أثناء عرض المحتوى الدعوي الذي يعرض عليه.
- 3 الاهتمام بتحريك ذهن المدعو عن طريق مواقف تحتاج إلى التفكير والاستنتاج؛ مثل كيف تعامل المجتمع الدولي مع جائحة كورونا؛ وكيف يتعامل الإسلام مع الأزمات؟



* ESFJ أستاذ فن الضمير الحي 14:

اجتماعي	E	يهتم بالتفاصيل	S	عاطفي	F	حازم	J
---------	---	-------------------	---	-------	---	------	---

- 1 صاحب قلب دافئ المشاعر، يتكلم، شعبي، فطرته أن يساعد الناس، عنصر فعال مع المجموعة.
- 2 يحتاج إلى التناسق والانسجام ولديه مهارة في صنعهما، مشغول بعمل الخير للناس.
- 3 يعمل بشكل أفضل إذا قام الآخرون بتشجيعه وتقدير جهوده.
- 4 اهتمامه الأساسي بالأشياء التي تؤثر إيجابياً على حياة الناس.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ESFJ أستاذ فن الضمير الحي:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ESFJ:

- 1 دفعه نحو المشاركة الجماعية مع عدد من المدعوين عند عرض المحتوى الدعوي.
- 2 الثناء والمدح لكل عمل يقوم به.
- 3 عرض تخطيط للعمل الدعوي معه من البداية حتى النهاية.
- 4 إبراز الجانب الإنساني في الإسلام.



* ENFJ أمير الناس 15:

اجتماعي	E	نظرتة شمولية	N	عاطفي	F	حازم	J
---------	---	-----------------	---	-------	---	------	---

- 1 سريع الاستجابة ويمكن الاعتماد عليه، ويشعر باهتمام حقيقي لما يفكر به الآخرون أو يريدونه.
- 2 يستطيع أن يتقدم بمشروع أو يقود مجموعة أثناء النقاش بسهولة واقتدار.
- 3 اجتماعي، شعبي، عاطفي، سريع الاستجابة للثناء والنقد.
- 4 يفضل أن يسهل الأمور على الآخرين وأن يساعدهم للوصول إلى قدراتهم وتحقيق ذاتهم.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ENFJ أمير الناس:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ENFJ:

- 1 اختيار المواقف المحركة للمشاعر والأحاسيس أثناء عرض المحتوى الدعوي.
- 2 يُعتمد عليه في المهام والتكليفات الجماعية، يعمل بشكل أفضل إذا أخذ مكانة القيادة بين المدعويين.
- 3 الحرص على الثناء والمدح لأي عمل يقوم به.
- 4 استخدام الجانب العاطفي أثناء تقديم المحتوى الدعوي له، وعرضه بطريقة شمولية؛ مثل الحاجة إلى قوة مطلقة للشعور بالراحة، ضرورة وحدة المجتمع في نسيج واحد.



* ENTJ المدير التنفيذي 16:

اجتماعي	E	نظرتة شمولية	N	عقلاني	T	حازم	J
---------	---	-----------------	---	--------	---	------	---

- 1 صريح وحاسم، قيادي بطبعه في النشاطات.
- 2 يصمم ويقوم بتنفيذ نظام مسهب وشامل لحل مشكلات المنظمات والمؤسسات.
- 3 لديه مهارة كبيرة في أي عمل يتطلب التفكير والتحليل المنطقي حتى في مخاطبة الجماهير.
- 4 لديه اطلاع واسع على الأمور ويستمتع بإضافة معلومات جديدة إلى خبرته السابقة.

الطريقة المناسبة للتعامل الدعوي مع شخصية ENTJ المدير التنفيذي:

مقترحات للداعية في التعامل مع شخصية ENTJ:

- 1 إعطاؤه أدواراً قيادية أثناء توزيع المجموعات بين المدعويين.
- 2 الاهتمام بذكر النظريات والحقائق والإعجاز العلمي في المحتوى الدعوي.
- 3 توظيف مهاراته وقدراته لجلب المدعويين إلى ساحة الدعوة.
- 4 دعوته عن طريق دراسات الحالة والاهتمام بالنجاحات المحققة من كل حالة أسلمت.





أولاً/ الاختبارات الإلكترونية لتحديد الشخصية وفق مقياس " MBTI "
هناك اختبارات إلكترونية لاختبار MBTI للشخصية منها:

1 اختبار جاسم هارون:

<https://jass.im/test>



2 اختبار الشخصيات الستة عشر (كامبردج - بريطانيا)

<https://cutt.us/Lopxu>



ثانياً/ الاختبارات الورقية:

كيف تحدد نمطك من خلال الاختبار؟



حروف نمطك الأربعة:

يتم وضع الحروف الأربعة جنباً إلى جنب من اليسار إلى اليمين (الحرف الناتج من المجموعة الأولى ثم الحرف الناتج من المجموعة الثانية ثم الحرف الناتج من المجموعة الثالثة ثم الحرف الناتج من المجموعة الرابعة)، وستمثل هذه الحروف الأربعة نمط شخصيتك القيادية.

6

الوحدة السادسة

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



اختبار MBTI

المجموعة الأولى:

م	السؤال	نعم E	لا I
١	هل تجد التعريف بنفسك للآخرين أمراً سهلاً؟	نعم E	لا I
٢	تبادر بإجراء الاتصالات الهاتفية للأصدقاء الجدد.	نعم E	لا I
٣	لا مانع لديك بأن تكون مركز الاهتمام.	نعم E	لا I
٤	تجد أنه من الصعب أن تبدأ بالكلام عندما تكون الفكرة التي تريد التعبير عنها غير واضحة لك بشكل جيد.	نعم I	لا E
٥	تفضل قراءة كتاب ممتع أو ممارسة لعبة فيديو مسلية عن القيام بالنشاطات الاجتماعية.	نعم I	لا E
٦	أسمح لمشاعري بالظهور أمام الجميع.	نعم E	لا I
٧	الاعتياد على المحيط الاجتماعي في عملك الجديد لا يحتاج إلى كثير من الوقت.	نعم E	لا I
٨	تفضل العمل ضمن فريق على أن تعمل منفرداً.	نعم E	لا I
٩	برأيك، أن تكون مستشاراً أفضل من العمل ضمن فريق؟	نعم I	لا E
١٠	اجتماعك مع مجموعة من الأشخاص يعطيك شحنة من الطاقة.	نعم E	لا I
١١	تحب أن تعزل نفسك عن الوسط المحيط بك عند قيامك بأعمالك كأن تضع سماعات الأذن.	نعم I	لا E

انتهت أسئلة المجموعة الأولى.

اجمع الآن جميع الإجابات واعرف أي حرف هو الأعلى لديك حتى تتمكن من معرفة الحرف الأول من شخصيتك:

عدد الأسئلة	مجموع E	مجموع I	الحرف الأول من شخصيتك
١١			

6

الوحدة السادسة

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصية MBTI



المجموعة الثانية:

م	السؤال	نعم S	لا N
١	كثيراً ما تشعر بأنك تميل لمقارنة نفسك بأشخاص آخرين.	نعم S	لا N
٢	غالباً ما تشعر بالغيرة من الآخرين.	نعم S	لا N
٣	الأفكار (الصعبة) أهم من الوقائع التي نعيش فيها.	نعم N	لا S
٤	في حال لم يرد أحدهم على رسالتك بسرعة، تشعر بالقلق فيما إذا كنت قد أخطأت فيما قد كتبته له.	نعم S	لا N
٥	تميل أفكارك إلى أن تكون خيالية أو بعيدة عن الواقع.	نعم N	لا S
٦	تجد أنك أفضل في النواحي التنفيذية أكثر من الاختراع.	نعم S	لا N
٧	تهتم بما يعتقد الناس عنك.	نعم S	لا N
٨	غالباً ما تمضي وقتاً في استكشاف أفكار خيالية وغير عملية.	نعم N	لا S
٩	لا تمنع بأن يوجه لك نقد شديد فيما إذا كان النقاش منطقياً.	نعم N	لا S
١٠	تركز على الاحتمالات أكثر من النتائج الفعلية (لا تهتم بالنتيجة في أي تجربة ولكن المهم هو اكتشاف كل الاحتمالات في التجربة).	نعم N	لا S
١١	تحب أن تأخذ خلاصة المواضيع أم تحب التفاصيل.	الخلاصة N	التفاصيل S

انتهت أسئلة المجموعة الثانية.

اجمع الآن جميع الإجابات واعرف أي حرف هو الأعلى لديك حتى تتمكن من معرفة الحرف الثاني من شخصيتك:

عدد الأسئلة	مجموع N	مجموع S	الحرف الثاني من شخصيتك
١١			



المجموعة الثالثة:

م	السؤال	نعم T	لا F
١	القرار المنطقي بالنسبة لك هو القرار الأفضل، حتى وإن كان سيؤدي لإيذاء مشاعر أحدهم.	نعم T	لا F
٢	مشاهدة الأفلام العاطفية تجعلك تشعر بالحزن.	نعم F	لا T
٣	هل تفضل أن تدعو نفسك شخصاً عملياً تحب الأمور العملية أم خائلياً تحب الخيال والأحلام؟	خيالي F	عملي T
٤	كثيراً ما يتقلب مزاجك.	نعم F	لا T
٥	من الممكن أن يتغير مزاجك بسرعة.	نعم T	لا F
٦	عندما يقع أحدهم في مشكلة، عادة ما تبدأ بتقديم المساعدة العاطفية عوضاً عن تقديم الحلول العملية.	نعم F	لا T
٧	عندما تقطع علاقتك بشخص ما فإنك تقطعها فوراً.	نعم T	لا F
٨	عند اتخاذ قرارات تؤثر على أشخاص آخرين هل تتبع مع هؤلاء الأشخاص الأسلوب العاطفي أم المنطقي؟	المنطقي F	العاطفي T
٩	من الصعب أن تخفي مشاعرك.	نعم F	لا T
١٠	تجد أنه من الجيد إظهار شيء قليل من العاطفة في مجال العمل.	نعم F	لا T
١١	أنت غالباً ما تفكر بعقلك أم بقلبك.	عقلي F	قلبي T

انتهت أسئلة المجموعة الثالثة.

اجمع الآن جميع الإجابات واعرف أي حرف هو الأعلى لديك حتى تتمكن من معرفة الحرف الثالث من شخصيتك:

عدد الأسئلة	مجموع F	مجموع T	الحرف الثالث من شخصيتك
١١			



المجموعة الرابعة:

م	السؤال			
١	تحاول الإجابة عن بريدك الإلكتروني بأسرع وقت ممكن كما وأنك لا تتحمل أن يكون صندوق الوارد في حالة من الفوضى.	لا P	نعم J	
٢	لا تحب التقيد بمواعيد محددة وتحب أن يتم إعطاؤك حرية ومرونة في الالتزامات.	لا J	نعم P	
٣	برأيك أن تكون قابلاً للتكيف أكثر أهمية من أن تكون منظماً.	لا J	نعم P	
٤	بيئة عملك ومنزلك مرتبة جداً.	لا P	نعم J	
٥	تفضل أن تترك المشكلات معلقة قدر المستطاع لاعتقادك بإمكانية إيجاد حلول أفضل مع مرور الوقت.	لا J	نعم P	
٦	خطط سفرك موضوعة بشكل دقيق ومدروس.	لا P	نعم J	
٧	لا تمتلك مهارة التخطيط الدقيق وتميل أكثر للارتجال (تحب الارتجال وتبادر دون أن تفكر في كل النتائج).	لا J	نعم P	
٨	نمط عملك أقرب إلى العشوائية منه إلى أن يكون ممنهجاً ومخططاً بدقة.	لا J	نعم P	
٩	عند حلك للمشكلات تأخذ بعين الاعتبار الطرق والحلول المجربة سابقاً أكثر من الأفكار الجديدة غير المجربة.	لا P	نعم J	
١٠	قراراتك عشوائية وعفوية ولا تتسم بالتخطيط والتنظيم.	لا J	نعم P	
١١	إبقاء خياراتك مفتوحة أكثر أهمية من الالتزام ببند محددة.	لا J	نعم P	

انتهت أسئلة المجموعة الرابعة.

اجمع الآن جميع الإجابات وأعرف أي حرف هو الأعلى لديك حتى تتمكن من معرفة الحرف الرابع من شخصيتك:

عدد الأسئلة	مجموع P	مجموع J	الحرف الرابع من شخصيتك
١١			



الشيخ السميط



امسح الباركود لمشاهدة الفيديو

شاهد المقطع السابق ثم أجب:

* من خلال العرض المرئي السابق:

وضح ما النمط الذي ينطبق على الشيخ عبدالرحمن السميط؟



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

الحالة التدريبية

حقيبة أنماط الشخصية
مقياس أنماط الشخصية MBTI



النجاح الذي حققه الشيخ السميث يرجع إلى نمط شخصيته؛ حاول أن تذكر أسباباً أخرى وراء هذا النجاح:



A large rectangular area with a dotted line for writing, intended for the student to provide reasons for the success mentioned in the text above.





مقياس أنماط الشخصيات DISC

7

يستطيع المتدرب في نهاية الوحدة التدريبية أن:

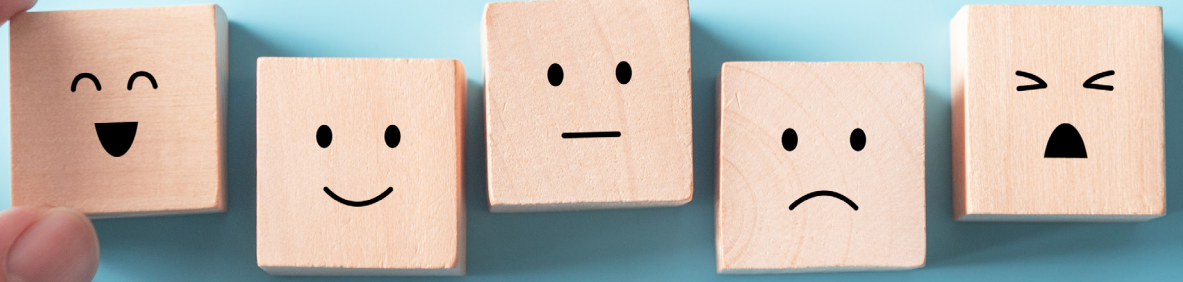
- 1 يميز بين أنماط الشخصية الأربعة من خلال مقياس DISC.
- 2 يوظف مقياس DISC دعويًا.

حقيبة أنماط الشخصية

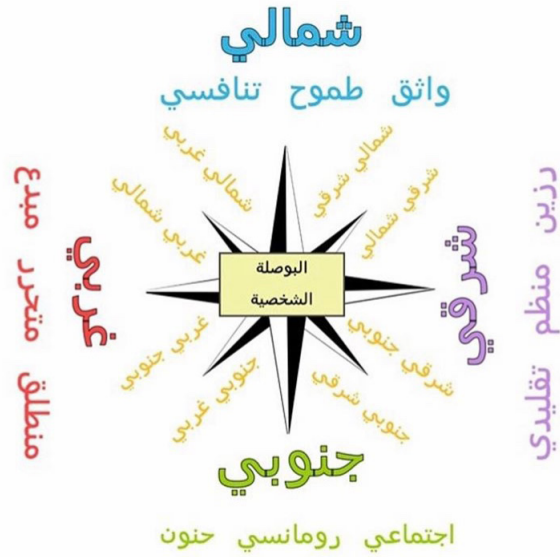
وتطبيقاتها الدعوية



العرض التدريبي



تبسيطا للأنظمة التمثيلية في حال (إرسال المعلومات) يمكن أن تفصلها عن طريق استعراض بوصلة الشخصية والتي تتناول 4 شخصيات لكل شخصية طبيعة مستقلة حسب الجهات الأربعة: (الشرقي -الغربي - الشمالي -الجنوبي).



القيادي	الشمالي
المشاعري	الجنوبي
المنظم	الشرقي
الإبداعي	الغربي



<p>أولاً: الشمالي - القيادي يغلب على حديثه:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● الأهداف والإنجاز. ● التحدي والتنافس. ● الثقة والقيادة. ● الكفاح وتحمل. 	<p>ثانياً: الجنوبي - المشاعري يغلب على حديثه:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● التطوع والخدمة. ● الشهامة والبذل. ● التعاطف والاهتمام. ● الإصلاح والتسامح.
<p>ثالثاً: الشرقي - المنظم يغلب على حديثه:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● التنظيم والترتيب. ● الأرقام والتسلسل. ● المنطق والتتظير. ● الجودة والكمال. 	<p>رابعاً: الغربي - الإبداعي يغلب على حديثه:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● المغامرة والمخاطرة. ● الرؤية والأفكار. ● الأنشطة والحيوية. ● الغرائب والفكاهة.

مقياس DISC

ماذا تستفيد من معرفة مقاييس الشخصية؟

- 1 للاستعمال الشخصي: يحدد نقاط القوة والضعف لدى الإنسان.
- 2 للتعامل مع الأنماط: حيث يقترح كيف تتعامل مع كل نمط.
- 3 للتوظيف: يحدد المكان المناسب للموظف المناسب.
- 4 لتشكيل الفرق: فهو نموذج رائع لتشكيل فرق العمل المتجانسة.

مبادئ في فهم الشخصيات:

- 1 كل فرد لديه مزيج من المكونات الأربعة ولكن بنسب متفاوتة.
- 2 النمط قد يتغير مع العمر والوظيفة.



3 النمط الأفضل ما ناسب الموقف.

4 لا يوجد نمط أفضل من الآخر.

7

الوحدة السابعة

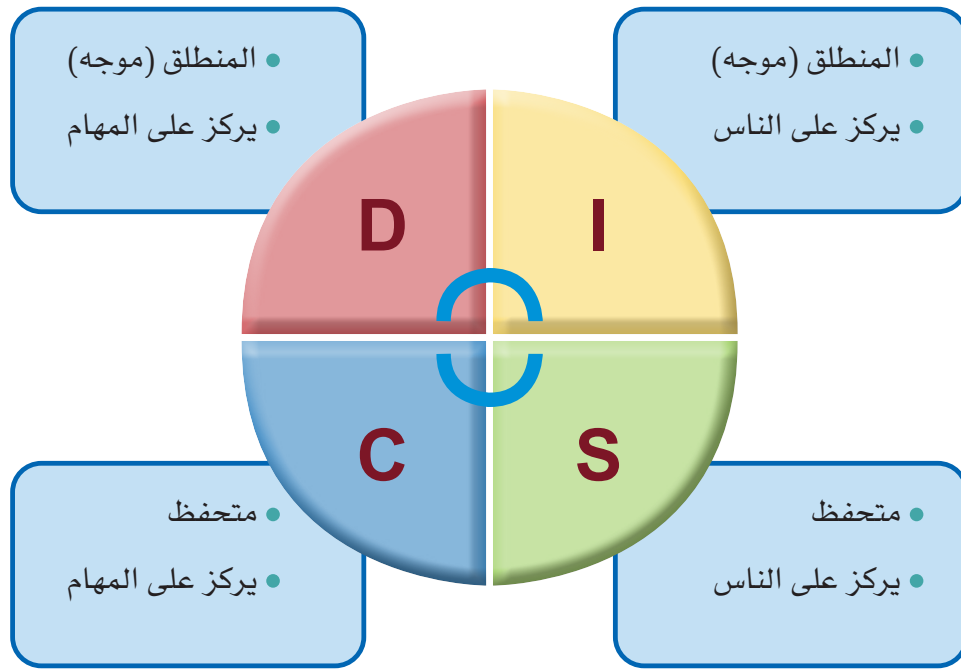
مقياس DISC هي أداة رائدة لتقييم الشخصية يستخدمها أكثر من 40 مليون شخص ، ابتكرها د. وليام مارستون الأمريكي عام 1928 والذي عمل على دراسة علم نفس السلوك الطبيعي الظاهري ، وتكلت أبحاثه على إعداد نموذج السلوكي الرباعي DISC لغرض تحسين مستوى الإنتاجية والعمل الجماعي والتواصل مع الآخرين وتساعدتهم على استيعاب فوارقهم السلوكية ، فهي لغة عالمية تستخدم لتقسيم الشخصيات المختلفة بشكل علمي إلى مجموعة نماذج سلوكية مقسمة على الحروف الأربعة . وهي مدخل لمعرفة نفسك ومعرفة الآخرين مما يسهل التعامل ويقلل الخلافات .

جوهر نظرية DISC تقوم حول محورين عمودي وأفقي كل محور ينقسم لقسمين يشمل تصنيفا للناس:

المحور العمودي ينقسم إلى: 1 المنطلق 2 المتحفظ.

المحور الأفقي ينقسم إلى قسمين: 1 المهتم بالمهام 2 المهتم بالناس.

عند إطباق المحورين على بعضهما يتكون لديك أربعة محاور يمكن إيضاحها في الشكل التالي:



حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصيات DISC



من ملاحظة التقييم لعدد كبير تبين أن:

- لكل إنسان تفضيل أساسي واحد على الأقل.
- 90% من الناس لهم تفضيل متعدد.

التفضيل الأحادي:

هو النمط الذي يشكل معظم معالم الشخصية.

أولاً / النمط المسيطر Dominant

1 صفاته:

متطرف	طبيعي
● متهور.	● يهتم بالنتائج - موجه.
● مزاجي.	● مباشر - طموح.
● عنيد.	● صريح - مركز.
● مغرور.	● واثق من نفسه - مجتهد.
● ناقد.	● حاسم - قليل العلاقات.
● متبلد.	● عملي - جريء.

2 أسلوبه في الحديث:

- يتحدث بحرية.
- ساخر أحياناً.
- يناقش بقوة .
- مستمع غير جيد .

3 طبيعته في العمل:

- يسأل كثيراً ليكون صورة كاملة.
- يفرض رأيه بقوة، تغييرى، أوامره صريحة.
- يضع أهدافاً له وللآخرين.
- يستمتع بتولي المسؤوليات، بارع في حل المشكلات.
- لا يحب الفشل.
- يعمل لساعات طويلة.



4 طريقة التعامل معه:

- عدم الإكثار من الشرح والتفاصيل.
- عدم اتخاذ قرارات نيابة عنه.
- الاحترام والثناء والالتزام بالاتفاقيات.
- الصبر على أوامره وتأجيل النقاش لوقت الهدوء والفراغ.
- العمل بجد واجتهاد فهو غالباً يقصد المصلحة.

5 لكسبه والتأثير عليه:

- عدم التسويف معه.
- كن محدداً.
- التزم بما تقول.
- استعن بالحقائق لا الأشخاص.
- نفذ ما وعدت.

6 التعامل الدعوي معه:

- ترك المقدمات والدخول في صلب الموضوع.
- يطرح عليه الداعية مجموعة من الأسئلة تستثير تفكيره.
- منحه مزيداً من الوقت لاتخاذ القرار من تلقاء نفسه.
- إظهار الثقة الكبيرة بعقله وقدراته، واستثمارها في دعوته إلى الإسلام.
- إعطاؤه فرصة كبيرة للحديث.
- عرض الإعجاز العلمي والحقائق في دعوته للإسلام.



ثانياً / النمط الحذر Cautious

1 صفاته:

متطرف:	طبيعي:
<ul style="list-style-type: none"> ● وسواسي. ● مغرم بالكمال. ● ضيق الأفق. ● جدلي. ● عنيد. ● الحذر الزائد. ● ناقد. ● غير متسامح. 	<ul style="list-style-type: none"> ● منزو يحب الوحدة. ● مقيد بالأنظمة. ● لا يتجاوب مع الخيالات. ● مهتم بالترتيب والتنظيم. ● مستمع جيد. ● يزن الاحتمالات. ● مرجعيته داخلية. ● يهتم بالتفاصيل.

2 أسلوبه في الحديث:

- يتردد في الحديث.
- يعي ما يقول.
- مستمع جيد.

3 طبيعته في العمل:

- ينزعج جداً عند الخطأ .ينتقد جودة العمل باستمرار .
- يحب المعايير والمقاييس جداً .
- يفضل المهارات العملية وليست النظرية.
- يحب الهدوء والبيئة المنظمة.

4 طريقة التعامل معه:

- الوضوح والنظام واللوائح .
- إعطاؤه أعمالاً تفصيلية عملية .
- التعليمات المحددة .
- عدم اتخاذ قرارات مفاجئة .

5 لكسبه والتأثير عليه:

- فكر بمنطقية.
- أوف بما تعهدت.
- كن منظماً.
- اتبع التعليمات.
- أعطهم وقتاً كافياً.
- لا تستخدم رأي الآخرين كدليل.



6 التعامل الدعوي معه:

- الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة أثناء عرض المحتوى الدعوي الذي يعرض عليه.
- الهدوء في التعامل مع المدعو.
- البطء في الانتقال من فكرة إلى أخرى تكرار الأفكار الدعوية ليستوعبها المدعو.
- التنظيم في عرض المحتوى الدعوي.
- منحه وقتاً كافياً للتفكير فيما عرض عليه.

ثالثاً / المؤثر INFLUENCE

1 صفاته:

متطرف:	طبيعي:
● فوضوي.	● مغامر.
● صاحب حيل.	● إبداعي ابتكاري.
● لا مبال.	● مرن متعدد المواهب.
● متهور-طائش.	● العلاقات قبل المهام.
● متقلب المزاج.	● خياله واسع.
● غير منضبط.	● يكسب الأصدقاء بسرعة.
● مشتت.	● عفوي.
● غير مسؤول.	● فاكهة المجالس.

2 أسلوبه في الحديث:

- يتحدث بحماسة .
- مبالغ أحياناً .
- يلهم الآخرين بقوة .
- مستمع غير جيد .

3 طبيعته في العمل:

- مواعيده مرنة ، ينسب النجاح للفريق ، يفوض كثيراً .
- لا يحب الرسميات .
- يعمل في أكثر من مشروع ، تفوته الكثير من التفاصيل .



4 طريقة التعامل معه:

- منحه مساحة أكبر من الحرية .
- إيجاد بيئة اجتماعية وفرق عمل فاعلة.
- منحه جوائز وعبارات شكر لتقدير إنجازاته .

5 لكسبه والتأثير عليه:

- جرب أساليب جديدة.
- شاركهم أحلامهم
- رحب بالتغيير.
- كن مرناً.
- أجمل ولا تفصل.
- قدم بدائل.

6 التعامل الدعوي معه:

- دعوته عن طريق دراسات الحالة والاهتمام بالنجاحات المحققة من كل حالة أسلمت.
- إعطاؤه معلومات دعوية محددة.
- توظيف مهاراته وقدراته على جلب المدعويين إلى ساحة الدعوة.
- التركيز على التواصل البصري، ومجاملته في بعض ما يقول.

رابعاً/ النمط المستقر STEADINESS

1 صفاته:

متطرف:	طبيعي:
● اتكالي.	● مستمع بصدق.
● خجول.	● اجتماعي.
● كثير الشكوى.	● داعم.
● يسهل جرحه.	● متفهم.
● حساس.	● انقيادي.
● خائف.	● فوضوي.
● متردد.	● ثابت.
● تسهل إخافته.	● محبوب.



2 أسلوبه في الحديث:

- ابتسامه تسلب المشاعر.
- نادراً ما يبدأ الحديث.
- يستعمل الطرفة والفكاهة.
- مستمع جيد.
- صوت رقيق هادئ.
- القرب والملازمة.

3 طبيعته في العمل:

- تفوته التفاصيل ولذلك تتكرر أخطاؤه.
- يتأخر في اتخاذ القرارات.
- مرن ويغير موقفه بسهولة لإرضاء الناس.
- فوضوي خاصة في أوراقه.
- يحب الحركة ولا يجلس في المكاتب.

4 طريقة التعامل معه:

- الوضوح التام.
- عدم تفويضه بالأمر الدقيقة.
- إيجاد بيئة مسالمة يقل فيها النزاعات والعداوات.
- احترام الدساتير واللوائح والنظم.

5 لكسبه والتأثير عليه:

- لا تستعجلهم.
- تفاعل مع البطء والتأخير.
- كف عن إحراجهم.
- فكر بالآخرين.

6 التعامل الدعوي معه:

- استخدام الجانب العاطفي أثناء تقديم المحتوى الدعوي له.
- اختيار المواقف المحركة للمشاعر والأحاسيس أثناء عرض المحتوى الدعوي.
- إبراز الجانب الإنساني في الإسلام.
- إظهار مشاعر الحب والألفة في التعامل معه.
- إبراز الجانب الاجتماعي في الدين الإسلامي مثل صلاة العيد؛ الإحسان للجار.



DISC

اختبار مقياس
DISC

النص القرآني

ضع مقابل كل عبارة درجة تتراوح بين 4 وتمثل وجود انطباع العبارة على شخصيتك تماما و1 وهي عدم وجودها بتاتا:

حقيبة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصيات DISC



م	الصفة	شرحها	درجة وجودها
1	حاسم	الذي يتميز بالرأي القاطع الشديد ويأخذ مواقف قوية.	
2	مخاطر	الذي يجازف ويتعامل مع المجهول.	
3	منافس	الذي يحب أن يكون مميزاً وفائزاً.	
4	مهتم بالنتائج	يوفر الوقت لمعرفة النتائج لتوفير خطوات الحل السريع	
5	واثق النفس	يعرف قدراته وكيفية استغلالها ويحترم آراء الآخرين.	
6	كثير المطالب	لا يكتفي بالقليل من الأمور أو الطموح.	
7	متسرع	يكون قليل الصبر خاصة فيما يتعلق بإجراء التغيير.	
8	مباشر	يحدد أهدافه بدقة ويسعى لها بالفعل.	
9	فخور	يعتز بنفسه عن ثقة.	
10	حازم	لديه الرأي الصائب في الحكم على الأمور وأخذ مواقف حكيمة بناء على ذلك.	
11	دكتاتوري	لا يحب آراء الآخرين ويتمسك برأيه فقط.	
12	شديد التركيز	ذهنه يقظ ويركز بشدة على الهدف وغير مشتت.	
13	إجمالي متكامل	يحب الإلمام بالخطوط العريضة للأمور.	
اجمع الدرجات التي حصلت عليها			
14	متحمس	لديه الدافع القوي لشيء ما .	
15	متكلم	يحسن استخدام الكلمات والعبارات.	
16	معبّر	هو القادر على توصيل أحاسيسه وأفكاره للآخرين.	
17	مندفع	يندفع في اتخاذ القرارات والأفعال دون دراسة.	
18	مرن	لديه القدرة على التغيير وتنوع الأساليب بحسب المواقف.	
19	إيجابي	يتفاعل مع الآخرين ويحب أن يأخذ مبادرات مع الآخرين.	
20	عاطفي	يحكم على الأمور بقلبه أكثر من عقله.	
21	متعامل	يتفاعل مع الآخرين بسهولة باختلاف أنماطهم.	
22	مشجع	يشد القلب عند اليأس ويشجذ الهمم.	
23	واثق بالغير	يؤمن بالآخرين ويعطيهم صلاحيات.	
24	جذاب	هو الذي يشد انتباه الآخرين	
25	مستقل	لا يرتبط في قراراته بأحد، فهو يختار تسيير حياته ويتحمل وحده نتائجها.	
26	مقنع	يجيد إفهام الآخرين ما يريد والحصول على موافقتهم.	
اجمع الدرجات التي حصلت عليها			



م	الصفة	شرحها	درجة وجودها
27	حليم	يتميز بكثرة الصبر.	
28	متزن	يملك التحكم في نفسه عند التعامل مع الآخرين.	
29	سلبي	لا يتفاعل مع الآخرين ولا يأخذ مبادرات.	
30	متوافق	يتوافق مع عناصر الواقع المحيط ولا ينشد التغيير بالضرورة.	
31	عطوف	الذي يشفق على الآخرين ويتعاطف معهم.	
32	حساس	الذي لديه حس عالٍ عند التعامل مع الآخرين.	
33	نصوح	نقي القلب دائم النصح لغيره.	
34	موضوعي	العملي الذي يجيد التوازن بين الأمور المنطقية والعاطفية عند التعامل.	
35	مسامح	الذي يكون التعامل معه سهلاً ويتجاوز عن الأخطاء.	
36	منسق	الذي يجيد التوفيق بين الآراء والأشياء.	
37	صادق	يصدق في الحديث وفي أمور حياته.	
38	متعاون	لا يرفض طلب الآخرين ومساعدتهم.	
39	ودود	كثير الود والتحبب للآخرين.	
اجمع الدرجات التي حصلت عليها			



م	الصفة	شرحها	درجة وجودها
40	حريص	من يتمسك بما لديه ولا يفرض فيه بسهولة.	
41	مركز	الذي يهتم بجزئية معينة في الموضوع.	
42	رسمي	المهتم بالشكليات والروتين ويسير على النظام.	
43	مهتم بالتفاصيل	هو الذي يهتم بأدق الأمور.	
44	منضبط	هو الذي يلتزم بالقواعد والنظم.	
45	منظم	هو الذي يحسن ترتيب الأمور وحياته كلها.	
46	محب للمعلومات	الذي يحب الإلمام بالثقافة والمعرفة بالأمور.	
47	دقيق	هو المحدد في أموره.	
48	حاد	الجاد الذي ليس لديه أمور وسط وغير مرن.	
49	شخصي	هو الذي يتميز بخصوصية الأشياء ولا يحب مشاركته بها.	
50	متحفظ	من يتعامل مع الأفكار والآراء بحذر.	
51	منطقي	الذي يتعامل مع أموره كلها بالمنطق أكثر من العاطفة.	
52	محافظ	الذي يتمسك بالعادات والتقاليد والنظم ولا يحب الخروج عنها.	
اجمع الدرجات التي حصلت عليها			

D	I	S	C
١ إلى ١٣	١٤ إلى ٢٦	٢٧ إلى ٣٩	٤٠ إلى ٥٢

* تشير الدرجات الأعلى على النمط المسيطر على الشخصية.



إقدام صحابي

قال أسامة بن زيد رضي الله عنه بَعَثَنَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِلَى الْحُرَقَةِ مِنْ جُهَيْنَةَ، فَصَبَّحْنَا الْقَوْمَ فَهَزَمْنَاهُمْ وَلَحِقْتُ أَنَا وَرَجُلٌ مِنَ الْأَنْصَارِ رَجُلًا مِنْهُمْ، فَلَمَّا غَشِينَاهُ قَالَ: لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ، فَكَفَّ عَنْهُ الْأَنْصَارِيُّ، وَطَعَنَتْهُ بَرْمُجِي حَتَّى قَتَلَتْهُ، قَالَ: فَلَمَّا قَدِمْنَا بَلَغَ ذَلِكَ النَّبِيَّ ﷺ، فَقَالَ لِي: يَا أُسَامَةُ، أَقَتَلْتَهُ بَعْدَ مَا قَالَ: لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ؟ قَالَ: قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّمَا كَانَ مُتَعَوِّذًا، قَالَ: فَقَالَ: أَقَتَلْتَهُ بَعْدَ مَا قَالَ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ؟ قَالَ: فَمَا زَالَ يُكْرِرُهَا عَلَيَّ حَتَّى تَمَنَيْتُ أَنِّي لَمْ أَكُنْ أَسَلَمْتُ قَبْلَ ذَلِكَ الْيَوْمِ. رواه مسلم



* من خلال الحالة التدريبية السابقة إقدام صحابي:

تجلى نمط شخصية أسامة بن زيد رضي الله عنه في هذا الموقف بنمط شخصية المسيطر حيث الإقدام والإصرار؛ في حين كان موقف الأنصاري نمط شخصية الحذر.

7

الوحدة السابعة

حدد جوانب الضعف والتهديدات عندما يوجد بين موظفي المنظمة الدعوية نمط الشخصية المسيطر:



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

من خلال تجربتك الدعوية كيف يمكن تحقيق أكبر فائدة من نمط شخصية المسيطر في المنظمة الدعوية؟



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

حقيقة أنماط الشخصية

مقياس أنماط الشخصيات DISC



مشروع دورة أنماط الشخصيات وتطبيقاتها في الميدان الدعوي



يهدف مشروع نهاية البرنامج التدريبي إلى تطبيق المهارات و المعارف المكتسبة من المحتوى العام للدورة، وقياس مدى الاستيعاب وعمق الفهم لدى المتدرب، وتبادل المعرفة عبر محتوى إثرائي يقوم المتدرب بإضافته إلى البناء العلمي للبرنامج.

ضوابط المشروع :

- يختار المتدرب واحدا من الموضوعات أدناه.
- يقدم حوله جوابا / بحثا مختصرا فيما لا يزيد عن خمس صفحات.
- يقدم محتوى متوازناً وكثيف الأفكار المتنوعة.
- مع ذكر المراجع إن وجدت .

المشروع الأول:

من خلال معرفتك لأنماط الشخصية من عدة زوايا، قم باختيار خمسة أنماط شخصية تكون غالبية على المدعوين الذين تتعامل معهم أثناء دعوتهم للإسلام، ثم كتابة خصائصهم، ثم توضيح طرق تعامل الداعية معهم.



المشروع الثاني:

من خلال فهمك لخصائص الشخصية ذات التقدير المرتفع؛ قدم تصورا لتحقيق تقدير عالٍ للداعية عن شخصيته في ضوء الخصائص التالية :

يشعر بالسلام مع نفسه.	مسؤول عن حياته.
واثق بنفسه.	يتعامل مع الإحباطات بشكل جيد.
يقبل نفسه دون قيد أو شرط.	يتسم بالحسم.
يتمتع بعلاقات شخصية واجتماعية طيبة.	اجتماعي وانبساطي.
موجه ذاتياً.	على استعداد لاتخاذ مغامرات محسوبة

المشروع الثالث:

من خلال معرفتك لأنماط الشخصية من عدة زوايا، وضح كيف يمكن للقائد الدعوي الاستفادة من الأنماط الشخصية في توزيع الأدوار والمهام على الموظفين.





