ماذا تعرف عن الأساليب الاجتماعية

أذكر أنني وعند أول التحاق لي بالشركة ، تلقيت دورة أصبت بعدها بحالة من الولع والذهول . واستمرت الحالة من الشوق والإعجاب إلى سنوات طويلة، ولم أستخدم أي نوع من المسكنات والحمد لله !!! ، عدت على خير ، وانتهت هذه الحالة بأنني أصبحت مدرباً معتمداً لهذه الدورة . ولكن ما هو موضوع هذه الدورة العجيب! !! ، إنه موضوع شيق وجذاب أنه " الأساليب الاجتماعية " .

نصت نظرية الأساليب الاجتماعية على تقسيم بسيط للناس من حولنا إلى أربعة أصناف من الناس ، أو من أصناف التعامل الذي نتعامل بها مع الآخرين من حولنا . فقط أربعة ؟ نعم فقط ، فلا تحتاج إلى الكثير من العناء في التعرف على هذه الأصناف من التعامل أو تذكرها .

- **الأسلوب الاجتماعي الأول " هو المحلل "**

المحلل ذلك الرجل الذي عرف بالمنطق ، والتعقل وكذلك الهدوء في تعامله مع الآخرين . أذكر أن رفيقي في الغرفة أيام سكن الجامعة ، كان محللاً جداً ، فيوماً طلب مني أشترى له ، على طريقي ، أوراقاً ، ونبهني أن تكون فاتحة اللون . فذهبت واشتريت مع أغرضي الأوراق التي طلبها . وعند عودتي ، فتح رزمة الأوراق ، وصرخ صرخة ، ما هذا يا جمال !؟ ألم أقل لك أنها يجب أن تكون فاتحة !! ، ووضع صاحبي أحد الأوراق إلى جانب أوراق سابقة ، وقال : الم تلاحظ الفرق ؟! إن أوراقك باهته وغير صالحة للاستخدام ، ولا أظن أنه قال الاستخدام الآدمي!!! . كان الفرق بينهما لا يكاد يرى بالعين المجردة !!! . والغريب أن هذا النوع من الناس ، يهتم بدقائق دقائق التفاصيل كما يضع معايير عالية أثناء عمله حتى ولو كانت مدى درجة بياض الورق !!! .

إن أفضل طريقة للتعامل مع المحلل ، احترام وقته وذلك لانه منظم جدا، وكذلك إقناعه بالمنطق . كما لأنه يعشق ويجنون المعلومات والتفاصيل فيجب علينا احترام ذلك وتوفير التفاصيل له قبل أن يطلبها . ويجب على المدير أن يراعى كذلك إن المحلل هو شخص معزول بطبيعة ، فاختياره لأداء الأعمال الجماعية ليست طريقته المفضلة. .

- **الأسلوب الاجتماعي الثاني " هو الميسر "**

وهو ذلك الشخص الهادئ الودود والذي يحب مساعدة الآخرين بشكل كبير . كما هو الشخص الذي يقوم بالعمل الغير مرغوب به من باقي أفراد فريق العمل . ابتسامته الظريفة الظاهرة على محياه وسخاءه في الوقت للآخرين عنصر واضح في أسلوبه الاجتماعي . أذكر أن أبنى محمد ، وهو في الرابعة من عمره ، كان محباً ومتعلقاً بعمه وشقيقي ريان وهو من الأسلوب الميسر . ويالها من ورطة ، وما كان من حب !!! ، فكلما يأتي أخي لزيارتنا ، ينشب أبنى فيه ويريد أن يقوم عمه بجميع ما يطلب . فإذا اراد لبس الحذاء ، طلب ذلك من عمه ، و إذا أراد أن يذهب للبقالة ، يطلب ان يأخذه عمه ، حتى إذا أراد أن يدخل الحمام ، يطلب من عمه ان يساعده ... نعم مصخها !! . ولا يملك أخي إلا أن يقوم بكل ما يطلب ابني كي لا يزعل منه . ومرة طلب ابني الحمام فقمت لإدخاله فرفض لوجود أخي ، وكالعادة قام أخي المسكين ليدخله الحمام ثم سمعته يهمس في أذن ابني فرد ابني له بالهمس ، فنظر إلي أخي مبتئساً ، وقال: " جمال الشغلة كبرت

!!! ياريت الشغلة كالعادة !!! " . فضحكت جداً وأصررت على ابني أن يدخل الحمام مع غير أخي . إن الميسر في الغالب حريص جداً على مشاعر الآخرين ولو كان ذلك على حساب نفسه . **إن أفضل طريقة للتعامل مع الميسر** ، هو الدعم لآراءه أمام الآخرين . كما يجب إدارة أداءه وإعطاءه الملاحظات المستمرة كي لا ينجرف وراء خدمة الآخرين فينسى العمل المسند إليه . إن إسناد الأعمال التي فيها خدمة للعملاء للميسر هي من أفضل ما يرتاح له الميسر ويبدع فيه .

- **<u>الأسلوب الاجتماعي الثالث " هو المحرك "</u>**

ذلك الإنسان العملي الفعال السريع في كل شيء سريع أثناء حديثة ، أو مشيته أو أخذه للقرارات أو إصداره للأحكام على الآخرين . المحرك هو الشخص الذي غالباً ما يهابه من حوله ويهابه موظفوه وهو الشخص الذي يحرك كل من حوله لإنجاز أهداف العمل . أذكر يوماً بأني ذهبت للتحدث في موضوع يخص العمل لأحد أصدقائي المحركين ، وحسبنا الله ونعم الوكيل!!!، والذي يشاركني نفس المستوى الإداري . وانتهى صديقي بنتيجة ، ولم نصل إلى هذه النتيجة سوياً!!! ، وكانت بأن أوقع نموذج ليصل لأحد موظفيه وفجأة رأيت نفسي أعبئ النموذج !!! الذي يجب أن يعبئه أحد موظفيه ، وكذلك فجأة وخير اللهم اجعله خير !!! وجدت نفسي اذهب بالنموذج من موظف لآخر والذي كان من المفروض أن يقوم بكل ذلك العمل أحد موظفيه!!! إن ما يميز المحرك انه عملي جدا وذو شخصية قوية ، آمرة تهتم بالنتائج والانجاز حتى ولو على حساب مشاعر الآخرين . ان طبيعة المحرك هو الأمر والتعامل المباشر والإصرار والصراحة المطلقة وتحريك من حوله حتى لو انزعجوا لهذا الإصرار .

إن أفضل ما يعامل المدير به المحرك أن يكون جاهزاً دائماً لاتخاذ القرارات السريعة معه . الوضوح في التعامل من أهم ما يريح المحرك ولو كان ذلك بذكر الحقائق الغير مرغوب في ذكرها. وكذلك عدم إعطاءه تكليفات ليست من مسئوليته ولو كانت بسيطة إلا بتوضيح ذلك له . ان إسناد الأعمال ذات الطبيعة التي تحتاج إلى قرارات سريعة وتجاوب عالي مع المعطيات، مثل "انقطاعات التيار" من أفضل الأعمال التي يحبها ويبدع فيها المحرك.

- **<u>الأسلوب الاجتماعي الأخير " المعبر "</u>**

ذلك الشخـ ـص الذي كما يقولون "اللي في خاطر على لسانه" . شخص جذاب وحديثه شيق ، عرف بكثرة علاقاته مع الآخرين . لو كان في مناسبة عامة ، تجده يسلم على العديد من المدعوين ، لأنه معروف من الكثير . ينتقد ويداعب بقوة أحياناً وبلطف أحياناً ، يتجمهر الآخرين حوله ، لدعابته وظرفه . أذكر مرة أني كنت في عيادة الشركة . وقابلني احد المعبرين ، وليته لم يفعل!!! . قابلته فسألني، وبدون مقدماتّ!!! إيش بك ؟ كل مرة مريض !! ، فقلت له الحمد لله ، دوخة وتعب عام في الجسد . فقال : وكنا بين جمهرة الناس ، لا يكون بوادر حمل !! ؟ . فضحكـ ـت وضحك كل من كان حولنا . بهذا الأسلوب التلقائي الغير متكلف و الانتقادي ، يحب أن يعامل المعبر به الآخرين ولو كان ذلك على حساب مشاعر الآخرين . المعبر شخص

تلقائي الى حد كبير ، لذلك يعطى العديد من الأفكار ولو كانت غير عملية .
لذلك إن أفضل طريقة للتعامل مع المعبر هو تقدير أفكاره ، ولو كانت صعبة التطبيق. ويعرف المعبر بتقلب مزاجه ، كما يقولون ، لو كانت الغزالة رايقة , تجد منه الكثير من المرح وكذلك الإنجاز في العمل . إسناد التكاليف الجديدة مما يحمس المعبر بل يدفعه للأمام دفعاً ، لكنه في أحياناً كثيرة يفقد حماسه ، فيجب على المدير تذكيره ببريق التكليف . أن من أفضل ما يقوم به المعبر هو بناء العلاقات فيما يخدم العمل .
والمعبر هو عضو فعال لأي فريق يريد أن يجدد ويبتكر التغييرات.

أن هذه الأساليب الاجتماعية نجدها في كل يوم بل وفي كل بيئة ومكان من حولنا . ووجود جميع الأساليب الاجتماعية في الفريق هو أساس لنجاحه وإبداعه ليكمل كل واحد منهم الآخر . والمهم في التعامل مع هذه الأساليب هو قبولهم كما هم ، وأن نتعامل معهم حسب أسلوبهم الاجتماعي وليس حسب أساليبنا نحن التي تعودنا على استخدامها مع الآخرين . إن تعاملك مع الآخرين حسب أساليبهم الاجتماعية يحقق لك المرونة وأقصى درجات الإنتاجية مما يخدم العمل وأهداف الجهة التي تعمل لأجلها.