

الفِراسة... 23 :- التعامل مع أصحاب السمات عند اللقاء الاول

| م | السمة | تفسيرها | التعامل |
|---|----------------------|---------|---------|
| ١ | حاجب القريب من العين | ودود | |
| ٢ | حاجب بعيد عن العين | متحفظ | |
| ٣ | شعر ناعم | حساس | |
| ٤ | شعر سميك | صلابة | |

1-الحاجب قريب من العين:-

أظهر له الود و الاحترام -تتواضع له -تكلم معه بحرية-بادره بالتحية و المصافحة

2-حاجب بعيد عن العين:- (متحفظ):-

لا ترفع الكلفة بينك و بينه

حافظ على المساحة الشخصية بينك و بينه

اسرد له مقدمات أولاً حتى يحس ان هناك ألفة لتدخل في مساحته الشخصية ليصير الود و الوثام

3-شعر ناعم: (حساس):-

أظهر اللين -تكلم بصوت هادئ-حاول أن تغلق الباب حتى لا يسمع الضوضاء بالخارج-

اذا كنت طبييا :لا تعط أحدا حقنة امامه لأن هذا يجرحه

الفِراسة... 23 :- التعامل مع أصحاب السمات عند اللقاء الاول

| استراتيجية التعامل في اللقاء الاول مع بعض اصحاب السمات | | | |
|--|-------------------------|-----------------------|---------|
| م | السمة | تفسيرها | التعامل |
| 5 | وجه عريض | قائد | |
| 6 | وجه ضيق | تابع | |
| 7 | مسافة كبيرة بين العينين | مساحة وقلة التركيز | |
| 8 | مسافة صغيرة بين العينين | اقل سماحة واكثر تركيز | |

5-وجه عريض:- (قائد) أعطه أهمية و قيمة و احترام و تقدير-تكلم معه بثقة-لا تظهر ضعفك امامه لا تظهر انك اقوى منه

6-وجه نحيف:- لا تفرض شخصيتك عليه -لا تنفس غضبك فيه-أشعره أنه مرغوب فيه و محبوب و مُتقبل

7-مسافة بين العينين كبيرة:- سماحة (اعلى)-تركيز (أقل)

نبهه على الحضور في المواعيد و الانضباط في تسليم الطلبات
انتق الصداقات

ليس كل الناس يستحقون الصدقة...فتش أولاً قبل أن تعطى الصدقات

8-مسافة بين العينين صغيرة:- لا يحب التفاصيل لذلك اختصر الكلام -احذر أثناء التعامل معه

| استراتيجية التعامل في اللقاء الاول مع بعض اصحاب السمات | | | |
|--|-----------------------|-------------------|---------|
| م | السمة | تفسيرها | التعامل |
| 13 | جبهة مائلة | تفكير موضوعي سريع | |
| 14 | جبهة عمودية | تفكير نتابي بطئ | |
| 15 | طرف الالف يعيل للأسفل | شكك | |
| 16 | طرف الالف يعيل للأعلى | اكثر ثقة | |

الفِراسة... 23 :- التعامل مع أصحاب السمات عند اللقاء الاول

15- طرف الأنف يميل للأسفل (شكاك):- احضر له صور ووثائق حتى يقتنع

16- طرف الأنف يميل للأعلى (يكثُر من ثقته بالآخرين):- لا تستخف بعقله و لا تكذب عليه

| استراتيجية التعامل في اللقاء الاول مع بعض اصحاب السمات | | | |
|--|-----------------------|--------------|---------|
| م | السمة | تفسيرها | التعامل |
| ١٧ | الجفن العلوى غير ظاهر | يميل للتحميل | |
| ١٨ | الجفن العلوى ظاهر | مباشر | |
| ١٩ | حدقة العين كبيرة | عاطفي | |
| ٢٠ | حدقة العين صغيرة | بارد | |

17- الجفن العلوى غير ظاهر (تحليلي):-

ساعده على تحليل المواقف

اشرح له الامر حتى يقتنع

لا تعطه كلمة و رد غطاها

اذا تزامن وجود (اسنان بارزة) فهو من محبى الكلام...فاصبر

كلما أعطاك أسئلة اعطه إجابات حتى يقتنع

| استراتيجية التعامل في اللقاء الاول مع بعض اصحاب السمات | | | |
|--|-----------------------------|-------------------|---------|
| م | السمة | تفسيرها | التعامل |
| ٩ | الشفاه العليا ممثلة | اكثر اظناب | |
| ١٠ | الشفاه العليا نحيفة | اكثر اختصارا | |
| ١١ | زاوية العين الخارجية منخفضة | اكثر نقدا و تدقيق | |
| ١٢ | زاوية العين الخارجية مرتفعة | اكثر تغاضيا | |

الفِراسة... 23 :- التعامل مع أصحاب السمات عند اللقاء الاول

| استراتيجية التعامل في اللقاء الاول مع بعض اصحاب السمات | | | |
|--|----------------------------|---------------------------------|---------|
| م | السمّة | تفسيرها | التعامل |
| ٢١ | معظم كتلة الرأس امام الأذن | يركز على المستقبل ويحب الظهور | |
| ٢٢ | زيادة كتلة الرأس خلف الأذن | يركز على العاطفي ولا يحب الظهور | |
| ٢٣ | انف محدب | قيادي | |
| ٢٤ | انف مقعر | تابع | |

21-معظم كتلة الرأس امام الاذن:- يركز على المستقبل و يحب الظهور اعطه البرستيج و الترحاب

| استراتيجية التعامل في اللقاء الاول مع بعض اصحاب السمات | | | |
|--|-------------------|---------------------------|---------|
| م | السمّة | تفسيرها | التعامل |
| ٢٢ | بروز النم | متفجع | |
| ٢٣ | انحسار النم | متأني | |
| ٢٤ | قاعدة الانف عريضة | يعتقد ان طريقته هي الأفضل | |
| ٢٥ | قاعدة الانف ضيقة | يحتاج للكون من الآخرين | |
| ٢٦ | نقن مسنن | اكثر معارضة | |
| ٢٧ | نقن دائري | اكثر تقبلا | |