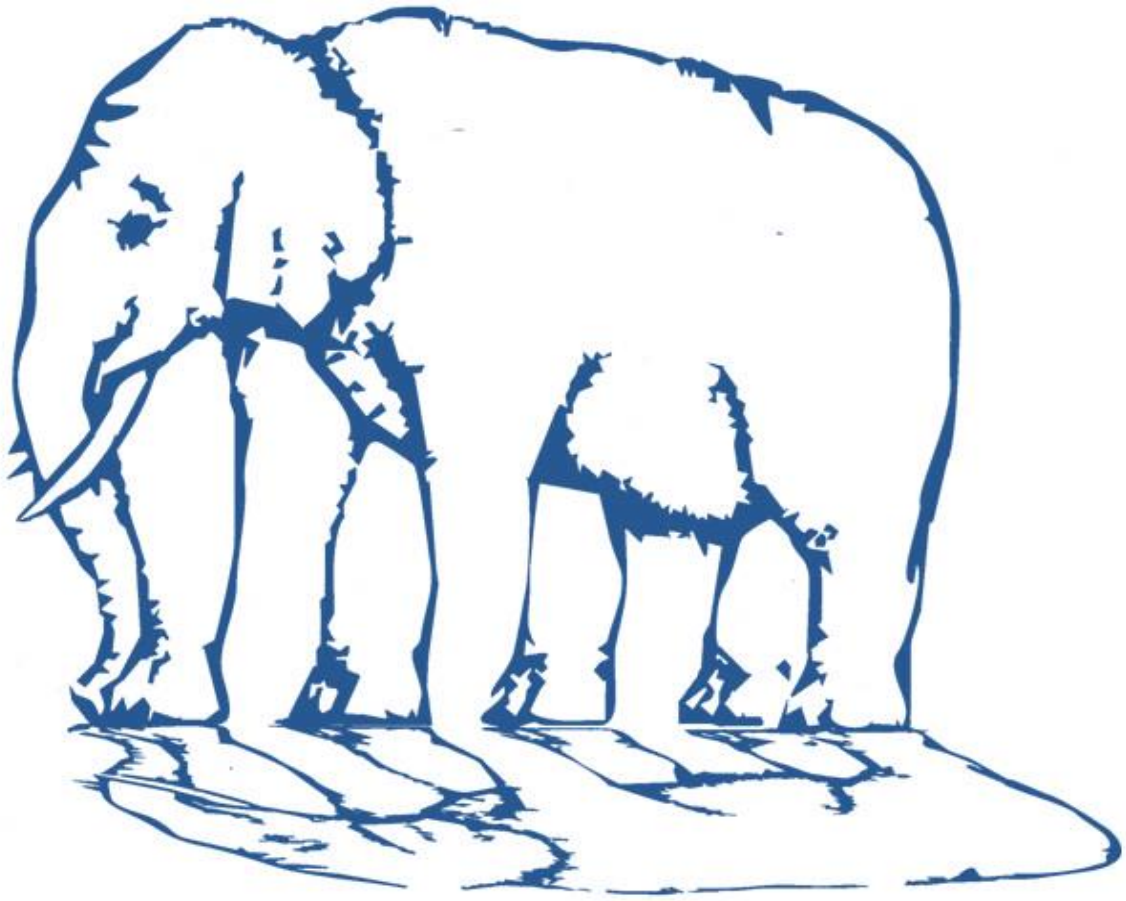
قدرات غير محدودة



دورة في البرمجة اللغوية العصبية

المدربان:
سايتسي تيجالينجي
متخصص في البرمجة اللغوية العصبية
مدرب دولي معتمد في البرمجة اللغوية العصبية
و
مارليس تيجاليني
متخصصة في البرمجة اللغوية العصبية
مدربة في مشروع مناهضة العنف
مدربة في برنامج بدائل العنف المجتمعي العالميAVP
الموقع الإلكتروني: www.jeongekendevermogens.nl

المحتويات

الاختيار الصحيح للمشاركة في هذه الدورة التمرينية- قدرات غير محدودة..... 4
1) تمرين: أهداف هذه الدورة..... 5
كيف تطور هدفا جيدا..... 5
2) تمرين: ما هو هدفك من دورة البرمجة اللغوية العصبية " قدراتك غير المحدودة "..... 5
1. **ما هي البرمجة اللغوية العصبية؟..... 6**
2. **أسئلة الحياة الثلاثة..... 7**
3) تمرين: أسئلة الحياة الثلاثة..... 7
3. **من هم؟..... 8**
4. **الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية..... 10**
4) تمرين: العقل والجسد..... 11
5) تمرين: الافتراضات الثلاثة المسبقة..... 14
6) تمرين: من الاعتراف إلى الاحترام..... 15
5. **النظرة الحسية الحادة (النظرة الثاقبة)..... 16**
7) تمرين: ماذا تحذف حواسنا؟..... 16
8) تمرين: النظرة الحسية الحادة..... 16
9) تمرين: ما هي المعلومات التي نحتاجها حقا؟..... 17
10) تمرين: ما هو تأثير التعميمات المطبوعة في أذهاننا؟..... 18
11) تمرين: حواسك تخدعك..... 18
12) تمرين: كم رجلاً لهذا الفيل؟..... 19
13) تمرين: ملاحظة أم تفسير..... 19
14) تمرين: ملاحظة باستخدام الحواس ام تفسير؟..... 20
15) تمرين: المعايرة البصرية..... 21
16) تمرين: نظرة عامة أم تفصيلية؟..... 22
17) تمرين: كيف تصبح واعياً لتناسق الأنغام..... 23
18) تمرين: تمييز تناسق الأنغام..... 23
19) تمرين: ملاحظة الإختلافات بين الأصوات..... 23
20) تمرين: ملاحظة تعابير الوجة..... 24
6. **نموذج التواصل في البرمجة اللغوية العصبية..... 25**
21) تمرين: وسائل التواصل الحديثة..... 25
22) تمرين: تمثيلك الداخلي رقم (1)..... 26
23) تمرين: تمثيلك الداخلي رقم (2)..... 28
7. **الخريطة ليست هي المنطقة..... 31**
8. **المستويات العصبية..... 32**
24) تمرين: المستويات العصبية..... 33
8. **العقل الواعي و اللاواعي..... 35**
25) تمرين: اقرأ التسلسل التالي للأرقام ثم قم بتغطيتها بعد 15 ثانية..... 36
9. **خطوات التعلم الأربعة..... 37**
ما هي خطوات التعلم الأربعة؟..... 38
26) تمرين: إسداء المديح والإطراء..... 39
27) تمرين: عملية التعلم ذات الأربع خطوات..... 40
28) تمرين: أهم معلم..... 41
10. **الأربع إفتراضات المسبقة الأساسية..... 41**
1. كل التعلم والسلوك هم عمل غير واع..... 41
2. على جانب السبب أم على جانب النتيجة..... 42
29) تمرين: السبب والنتيجة..... 42
3. المعتقدات المحفزة التي تقود إلى النجاج..... 43
30) تمرين: المعتقدات والقناعات المحفزة..... 43
المعتقدات المحفزة والمحددة..... 43

31) تمرين: من ضعف الإعتقاد إلى تعزيز القناعة..... 43
هذا صعب ⟵ هذا ليس سهل الآن..... 43
32) تمرين: بناء المعتقدات المحفزة والمقوية..... 44
4. الجهاز المركزي العصبي لا يستطيع تخزين النفي..... 46
33) تمرين: الفيل الصغير..... 46
11. **نموذج شطيرة التغذية الراجعة..... 47**
34) تمرين: شطيرة التغذية الراجعة..... 47
12. **التوافق والألفة..... 48**
35) تمرين: عدم التطابق وخلق الألفة..... 52
36) تمرين: قوة "نعم ولكن"..... 52
المجاراة والقيادة..... 53
37) تمرين: المجاراة والقيادة..... 53
الألفة مع نفسك..... 53
36)أ تمرين: الألفة..... 53
13. **أنظمة التمثيل..... 54**
38) تمرين: إختبار أنظمة التمثيل المفضلة..... 55
39) تمرين: الكلمات ذات الدلالة..... 58
40) تمرين: الكلمات ذات الدلالة 2..... 59
41) تمرين: طور نظام التمثيل الأضعف لديك..... 61
14. **الإرساء..... 62**
42) تمرين: دائرة التميز: عملية الإرساء الذاتي في البرمجة اللغوية العصبية..... 65
15. **داخل الصندوق..... خارج الصندوق..... 67**
17 **اللغة..... 68**
43) تمرين: الأهمية أم الإمكانية..... 68
16. **التدرج اللغوي..... 70**
44) تمرين: استخدام التدرج..... 72
17. **نموذج ميتا..... 74**
45) تمرين: جعل المشكلة أصغر..... 75
18. **نموذج ميلتون..... 76**
46) تمرين: لغة ميلتون 1..... 77
47) تمرين: لغة ميلتون 2..... 78
48) تمرين: وضع نعم..... 79
19. **التواصل السلمي اللاعنفي..... 80**
49) تمرين: تمعن في الخطوات..... 81
المشاعر التي تشعر بها عندما لا تلبي إحتياجاتك..... 82
20. **إعادة التأطير..... 84**
ماذا طلبت من الحياة..... 85
50) تمرين: ماذا تشاهد؟..... 86
51) تمرين: إعادة التأطير "جزر ذات الخطوط العريضة..... 86
حول إعادة التأطير..... 87
52) تمرين: مع التأطير..... 89
53) تمرين: وظائف الإدراك الحسي..... 90
21. **قراءات حول البرمجة اللغوية العصبية..... 92**
كتب..... 92
مواقع إنترنت..... 92
22. **إقتباسات..... 93**

اختيار موفق وجيد للمشاركة في الدورة التدريبية قدرات غير محدودة

قدرات غير محدودة هو عنوان الدورة التمرينية في البرمجة اللغوية العصبية (NLP). كم جميل ان تستبدل الشكوك حول نفسك لتحل محلها الثقة بالنفس؟

هل تريد أن تتمتع بالاستقرار الذي يتمتع به الناجحون؟
هل تريد أن تشعر بالسعادة من جراء التخلص من الشعور بالخوف، التخلص من الشكوك والافكار السلبية التي تنتابك من وقت لآخر بسبب احداث غير سعيدة، على سبيل المثال؟ هل تريد أن تغير كل هذا الى شعور بالرضى والراحة مع العلم ان هذا كله هو تجربة تعليمية مهمة جدا؟
هل ترغب في تكون شبكة علاقات في حياتك الشخصية أو العمل الخاص بك بسهولة أكبر؟ هل تريد أن تعطي نفسك وشريكك في المحادثة شعورا بالرضا عن محادثتك؟

ستتعلم كل هذا والعديد من الوسائل الأخرى في هذا البرنامج التمريني الأساسي البرمجة اللغوية العصبية.

سيعترف كثير من الناس بهذا: أنت لست ناجحا كما كنت تتمنى، تبدو لك الأمور كما لو أنك تقع في نفس المأزق كل مرة. لا يوجد لديك أي فكرة عن كيفية حدوث ذلك وما هو الشئ الأفضل الذي يمكن أن تفعله. أو أنك تريد أن تخبر صديقا جيدا أمرا مهما لديك ولكنك لا تستطيع أن تعبر له عن ذلك او توصل له الفكرة. أحيانا، وعندما تتحدث إلى شخص ما، فإنك قد تسمع بعض الكلمات التي تذكرك بحادث مؤلم في الماضي، وفجأة وبسبب ذلك فإن هذه الذكريات تحجبك عن اكمال المحادثة. لم نتعلم في المدرسة كيف نتحدث ونتواصل مع الغير أو حتى مع أنفسنا.

هذه الدورة الأساسية في البرمجدة اللغوية العصبية هي حول هذا كله: كيف نتواصل بشكل أفضل؟ كيف يمكنك التواصل بشكل تُفهم به كما تريد؟ كيف يمكنك الوصول بشكل فعلى الى ما تريد في حياتك؟ كيف تصبح ناجحا في حياتك الخاصة والعملية وفي مجتمعك؟

البرمجة اللغوية العصبية هي أشبه ما تكون بدليل لعقلك وافكارك وحواسك. لا تعنى البرمجة اللغوية العصبية بمضمون الرسالة وانما تعني بتركيبة التواصل لديك. تجعلك البرمجة اللغوية العصبية واعيا أكثر لأنماط وعمليات اللاوعي لديك.

في هذه الدورة التمرينية سوف ترى وتسمع وتشعربالتواصل. سوف تتعلم كيف تستخدم أفضل وانجع وسائل الاتصال. هذه هي الوسائل التي سوف تطبقها بشكل مباشر في حياتك اليومية. ما تتعلمه اليوم هو ما تستطيع تطبيقة اليوم أيضا. سوف تتعلم بعض النظريات والتي تعطيك الفهم اللازم لمنطق البرمجة اللغوية العصبية ولكنك، وفي نفس الوقت، سوف تقوم بممارسة هذه النظريات بشكل كامل في وضع آمن.

تساعدك البرمجة اللغوية العصبية على ابقاء قدراتك العقلية قوية حتى في ظروف الإنشغال بأشياء أخرى.

لا تعني البرمجة اللغوية العصبية أنه عليك ان تستخدم طرقا معينة أو عليك أن تفعل شيئا معينا بهذه الطريقة أو تلك. من خلال البرمجة اللغوية العصبية سيكون لديك خيارات عديدة وطرقا وأساليب افضل وأكثر فاعلية وستختار ما يناسبك وما تجده الأفضل والأكثر فاعلية لديك. تجعل البرمجة اللغوية العصبية المفاهيم عن الكيفية التي تفعل بها ما تفعله أكثر وضوحا. إن السؤال الذي تسأله البرمجة اللغوية العصبية دائما هو: هل هذا فعّال؟

ما الذي ترغب بالقيام به في الفترة القادمة والذي يشعرك بأنك سعيدا حقا؟

نحن بصدد النظر في استراتيجيات لأناس ناجحون مثل نيلسون مانديلا والأم تيريزا والقس بيير ومارتن لوثر كينغ وغيرهم. سيتدرب المشاركون في هذه الدورة على تقنيات مثل الرسو وإعادة صياغة وتطويروتعزيزالقناعات. سوف تجرب ما تعنية قوة "علاقة". سوف تتعلم كيف تساعدك إذا كنت على وعي بالأربع خطوات لعملية التعلم. سوف تتعلم استخدام اللغة المحفِزة واللغة التي تقربك من الواقع. سوف يكون هناك الكثير من الامكانيات للعمل مع الخبرات الخاصة بك وفي جو آمن يتم فيه تبادل الأفكار والمشاعر إذا كنت ترغب في القيام بذلك.

المدرب Sytse Tjallingii هو مدرب البرمجة اللغوية العصبية وهو خبير معتمد دوليا ومعلم ومدرب متقاعد في جامعة Windesheim للتعليم المحترف في Zwolle في هولندا. والمدربة Marlies Tjallingii هي مدربة في البرمجة اللغوية العصبية ومحاضرة متقاعدة -التواصل بين الثقافات في جامعة Windesheim للتعليم المحترف كما أنها أستاذة مستشارة.

1) تمرين: أهداف هذه الدورة التدريبية

اشرح في بضع جمل موقفا محددا اعتقدت انه كان بالأحرى أن يتم التواصل معك بطريقة أخرى أفضل

متى حدث ذلك؟
أين؟
من كان هناك؟
ماذا قلت؟
ماذا فعل الشخص الآخر؟
ماذا شاهدت؟
ماذا اعتقدت؟
ماذا سمعت؟
ماذا شعرت؟
ماالذي كنت ستفعله بشكل مختلف؟

كيف تصيغ هدفا جيدا

استخدم مصطلحات ايجابية (تجنب " لا " أو أدوات النفي الأخرى)
تخيل أنك حققت هذا الهدف بالفعل وتعرف ما هو بالضبط.
اتخذ اجراءات بشأن المبادرة الخاصة باتخاذ الخطوات التالية : أريد ذلك، أنا سأعمل ذلك (بدلا من "لا بد لي من القيام بذلك أو يجب أن أفعل ذلك").
أعط وصفا حسيا محددا لأهدافك والخطوات اللازمة من أجل الوصول الى النتيجة المرجوة .
الإهمام ببيئة الهدف ، والتي تعني أن تشمل مجمل العلاقة ما بين الشخص وبيئته (الاجتماعية والفيزيائية)
كن مبدعا وفكر بأكثر من خيار لتحقيق هدفك .
الخطوة الأولى لتحقيق الهدف هو أن يكون محددا وعمليا.
كن مرنا ؛ وسع امكانياتك وفرصك للاختيار.
ماذا تعني الموارد ، ما هو وقت التخطيط ، ما هي الظروف التي تريد تنظيمها؟
فكر بهدفك للمرة الثانية. لاحظ ما الذي قد تغير.

2) تمرين: ما هو هدفك من المشاركة فيدورة البرمجة اللغوية العصبية "قدراتك غير المحدودة" ؟

ما هي البرمجة اللغوية العصبية؟

البرمجة اللغوية العصبية هي:

البرمجة اللغوية العصبية هي مجموعة من الأدوات الفعالة لتغيير نفسك وطرق الاتصال والتواصل التي تتبعها.

بدأت البرمجة اللغوية العصبية في الولايات المتحدة الأمريكية في أوائل عام 1970. من خلال البحث الذي أجراه كل من ريتشارد باندلر وجون غريندر، فقد توصل كلاهما الى بنية الاتصالات والتغيير. ووجد الباحثان أن كل من اللغة وعلم النفس العصبي وعلم التحكم الآلي تشكل الأساس للاتصال والتغيير، وقد أعطوا اسم البرمجة اللغوية العصبية لهذه التقنية الجديدة.

قام العالمان في البداية بتمرين والهام العديد من علماء النفس والأطباء النفسيين والعاملين في مجال المساعدات. وكثير منهم الآن يستخدام تقنيات البرمجة اللغوية العصبية أثناء ممارسة عملهم. تطبيق تقنيات البرمجة اللغوية العصبية- في الوقت الحاضر، كما في كثير من المجالات كالأعمال التجارية

والإدارة والتسويق وإدارة الموارد البشرية والتعليم وتمرين المعلمين والتمرين وفي نمو الشخصية.

إن البرمجة اسم اللغوية العصبية هي محاولة لوصف موجز لهذا العدد الهائل من الأفكار والمهارات الناجحة.

تشير كلمة "العصبية" إلى كيفية عمل وتفاعل الحواس والعقل والجسم وكيفية تحديد الاختيارات لإعطاء المزيد من الاهتمام لتقوية الأفكار والأفكار الإيجابية حول الناس من حولك.

أما كلمة "لغوية" (هي اللسان أو اللغة) فتشير إلى نظرة ثاقبة على تفكير الشخص والتي يمكن الحصول عليها عن طريق الاهتمام الدقيق لكيفية استخدامه/ها للغة، بما في ذلك لغة الجسد والألوان.

كما تشير كلمة لغوية إلى الاحتمالات لديك لاستخدام لغة إيجابية والاتصال أسهل مع الآخرين ممن لديهم أفكار مختلفة.

تشير البرمجة إلى احتمالات التغير في التفكير وأنماط سلوكية أو "البرامج" التي تستخدمها في حياتك اليومية. كما تشير إلى إمكانية تغيير سلوكك من أجل جعله أكثر انسجاما مع الهوية الحقيقية ومهمتك في الحياة.

هي عبارة عن مجموعة من مهارات الاتصال والتي يمكنك استخدامها لتحسين تواصلك مع نفسك ومع الناس من حولك.

أما بالنسبة لتفسيرات أخرى للبرمجة اللغوية العصبية فقد تكون: لا سلبية بعد الآن، أو التخطيط لحياة جديدة. شاع اسم البرمجة اللغوية العصبية في جميع أنحاء لأكثر من 30 عاما ، كما أنه يختصر عادة إلى البرمجة اللغوية العصبية بالاحرف الاولى بالإنجليزية NLP.

يمكن القول أن البرمجة اللغوية العصبية أصبحت ناجحة ليس بسبب العنوان ولكن رغماً عنه. ودعونا نواجه الأمر - إذا كان هناك شيء من هذا القبيل اسم غريب يمكن أن يصبح له كل هذه الشعبية، يجب أن يكون هناك شيء جيد في ذلك، لأن العنوان لوحدة لا يفضل على الإطلاق!

2. أسئلة الحياة الثلاثة

(من أنطوني روبنز)

أ. ما الذي تركز عليه ؟
ب. أي معنى تعطيه ؟
ت. ماذا تفعل ؟

3) تمرين: أسئلة الحياة الثلاثة

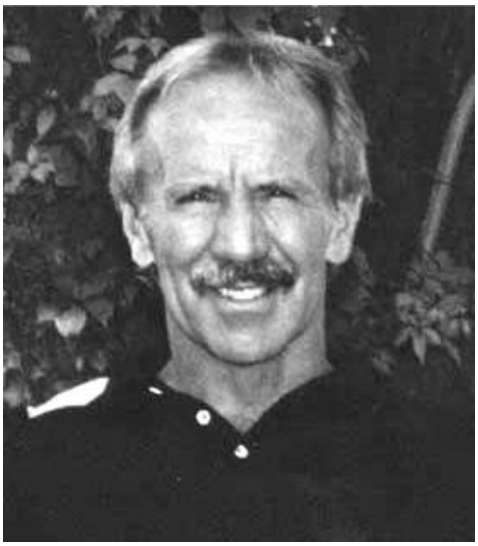
فكر بثلاث أشياء/ مواضيع في حياتك

1. التركيز
حياتك
2. المعنى الذي أعطيه
3. الاجراء الذي أريد أن أتخذه

إذا استطعت أن تركز على الأفكار الداعمة فإنك ستصبح أنجح بكثير....

3. من هم؟

مبتكرو علم البرمجة البرمجة اللغوية العصبية باندلر وجغرندر.
أشخاص لهم أهمية في البرمجة اللغوية العصبية: ميلتون اريكسون، فرجينيا ساتير، جريجوري باتيسون، فريتز بيرلز، ألفريد كروزبسكي، إيفان بتروفيتش بافلوف.



جون غريندر
بروفيسور في علم اللغويات

ريتشارد باندلر
معالج الجشطالت

ريتشارد وين باندلر (نيو جيرسي، الولايات المتحدة الأمريكية 24 فبراير 1950) هو المعالج الجشطالت الأمريكي وباحث ومدرب في موضوع البرمجة اللغوية العصبية. طورمع جون غريندر البرمجة اللغوية العصبية (NLP). ترعرع باندلر حتى في سانيفيل، كاليفورنيا، وهي ما تعرف الآن وادي السيليكون. بدأ دراسته في الرياضيات حصل في النهاية على درجة البكالوريوس في الفلسفة وعلم النفس (1973) في جامعة كاليفورنيا، سانتا كروز (UCSC)، وماجستير (1975) في علم النفس في كلية لون ماونتين في سان فرانسيسكو.

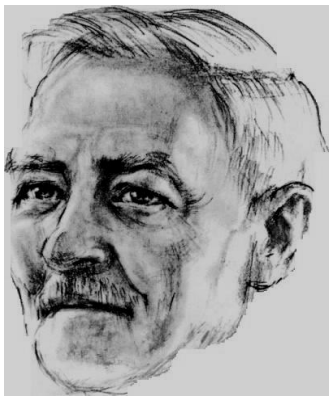
جون توماس غريندر (ديترويت ميتشيغان، 10 يناير، 1940) هو أستاذ وباحث في الاصطلاح اللغوي الأمريكي. درس غرينددر في بداية الستينات علم إصلاح اللغة في جامعة كاليفورنيا، سانتا كروز (UCSC). حيث أكمل هناك في وقت لاحق في مسيرته الأكاديمية، حيث اشتغل على قواعد اللغة التحويلي لنعوم تشومسكي، وتخصص في "بناء وتركيت الجملة".

في نهاية الستينات، عاد غريندر مجددا الى الجامعة لدراسة اللغة وفي عام 1972 تخرج من جامعة كاليفورنيا في سان دييغو في أطروحة "ظاهرة الحذف في اللغة الإنجليزية". في بداية السبعينات عمل جريندر في مختبر جورج أ. ميلر في جامعة روكفلر في مدينة نيويورك حيث تم تعيينه أستاذ مساعد في اللغويات في UCSC.

في عام 1972 اقترب منه من قبل الطالب في علم النفس ريتشارد باندلر، الذي كان يعمل مع قيادة علم النفس الجشطالت من أجل المشاركة كمشرف. إستغرق باندلر الكثير من الوقت في كتابة تسجيلات فريتز بيرلز، واحد من مؤسسي علم النفس الجشطالت، وأيضاً من عائلة فرجينيا ساتير، معالج نفسي العائلة. بينما كان يدرس علم النفس، تعلم علم الجشطالت. ثم بدأوا معاً دراسة التواصل غير اللفظي. وكان أول كتاب لهما "هيكل السحر" The structre of Magic

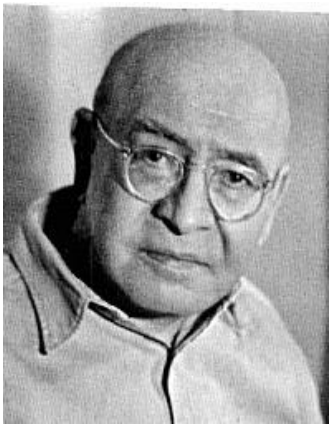
غريغوري بيتسون
عالم أحياء، طبيب نفساني، أخصائي علم الإنسان و أخصائي علم التحكم الآلي

فرجينيا ساتير
مرشدة عائلية مشهورة

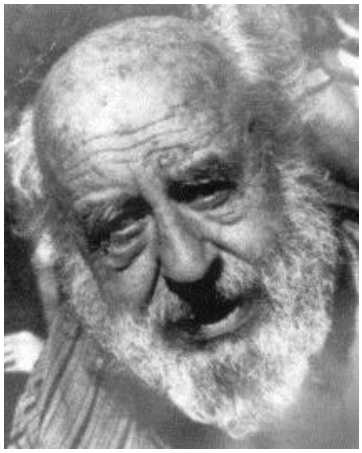


ملتون اريكسون
طبيب نفساني ناجح وأخصائي تنويم مغناطيسي

إيفان بتروفيتش
مؤسس فكرة رد الفعل



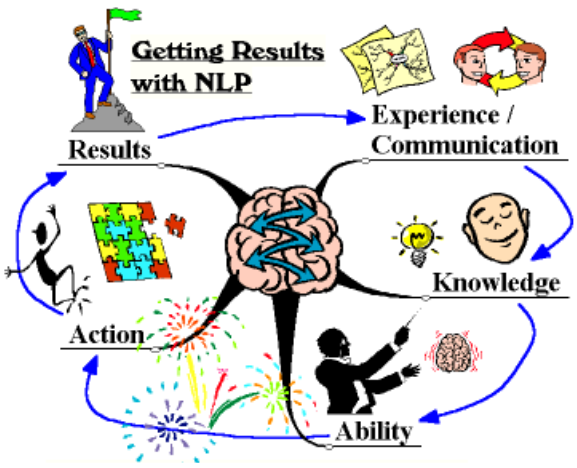
ألفرد كورزيبسكي
أستاذ اللغويات وعلم الدلالات



فريتز بيلز
أب العلاج الجشطالتي

على ماذا تدور فكرة البرمجة اللغوية العصبية؟

لكل شخص هوية عند الولادة. وعلى ما يبدو فإن هذه الهوية ليست ناضجة، ولكنها تتطور وتنمو من خلال ما نقوم به في حياتنا الشخصية واستمرارنا في خوض التجارب. إن كل شخص يتلقى تجاربه من خلال الحواس الخمس: يمكننا أن ننظر ونستمع ونشعر ونتذوق ونشم. تظهر أحيانا الحاسة السادسة، وفي بعض الأحيان فإن واحدة أو أكثر من الحواس قد تكون معدومة أو غير متطورة. وعلى هذا فإننا نكتسب ونعالج الخبرات في الحياة من خلال ثلاث قنوات: البصرية والسمعية والحسية.



4. الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية

تستند البرمجة اللغوية العصبية على الخبرة العملية بدلا من النظريات الأكاديمية. تم اقتباس بعض الافتراضات المسبقة الفريدة في البرمجة اللغوية العصبية من الدلالة العامة وعلم التحكم الآلي، وهي مفيدة للغاية باعتبارها دليلا على الفكرة من وراء البرمجة اللغوية العصبية بشكل عام. ولاننا نعبر العادة في جملة واحدة، فقد يساء فهمها كونها غامضة أو مثالية. تعمل الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية من أجلك إذا وثقت بها ، فهي ليست صح أو خطأ.

إليك بعض الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصببية:

1. **احترام نموذج شخص آخر من العالم ونفسك.**
2. **معنى اتصالك " مخاطبتك " هو الاستجابة التي تحصل عليها " رد الفعل ".**
3. **العقل والجسم جزء من نظام واحد لا يمكن فصلهما .**
4. **الخريطة ليست هي كل المنطقة (أي أن ما تراه لا يعبر عن كل الحقيقة)**
5. **أهم المعلومات عن الآخرين هي سلوكهم.**
6. **السلوك يتجه دائما نحو التكيف والسلوك الفعلي هو الأفضل .**
7. **توجد نية ايجابية وراء كل سلوك .**
8. **سلوك الشخص لا يمثل الشخص نفسه، لذلك تقبل الآخر حينئذ يمكن أن تغير في سلوكه أو سلوكها.**
9. **كل شخص يملك المصادر التي يحتاجها أو تحتاجها.**
10. **أنا أتحكم في عقلي بالتالي فإنني أتحكم بالنتائج.**
11. **الشخص الذي لديه أكبر عدد من الخيارات في موقف ما، من المرجح أن يحصل على أفضل النتائج .**
12. **ليس هناك فشل ولكن تغذية مرتجعة .**
13. **مقاومة الشخص الذي تحاول التواصل معه إشارة على نقص الألفة (الوئام).**
14. **التغيير يخلق التغيير .**
15. **لا تستطيع إلا أن تتواصل.**
16. **ينبغي لجميع الاجراءات أن تعمل على توسيع الامكانيات للحصول على خيارات متعددة .**
17. **تقبل الواقع كما هو . (قد تكون الخطوة الأولى قبل رقم 1)**

شرح الافتراضات المسبقة

1. احترام رؤية الشخص الآخر للعالم

التعليق: التواصل الناجح لا يتم من خلال احترام رؤية الشخص الأخر للعالم كما يراه. على سبيل المثال، لكل منا تعريفه الخاص لما يمثله العالم له اعتمادا على تجربته الشخصية. أمثلة جيدة للأشخاص الذين حققوا نجاحات كبيرة باحترام رؤية الأخرين للعالم: نيلسون مانديلا، المهاتما غاندي، ومارتن لوثر كينغ.

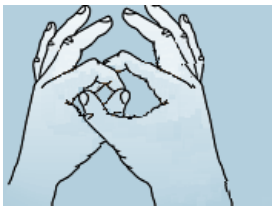
2. معنى التواصل/ الاتصال هو الإجابة التي تتلقاها

التعليق: ومعنى ذلك هو أن الناس سوف ترد عليك بناء على ما *يعتقدون* قصدك، وقد يكون تفسيرهم لقصدك دقيقا أو غير دقيق. (يرجى ملاحظة "الاتصال" هو رسالة "كاملة" - وليس فقط ما قلته ولكن أيضا كل من الإشارات المصاحبة غير اللفظية). القيمة الحقيقة لهذه الفرضية هو أنه اذا أردت ان يفهم الناس كل ما تقوله ويردوا عليك بشكل مناسب وصحيح عليك ان تتكلم معهم بشكل حواري لا أن تلقي عليهم آراءك. وهذا يعني أنه علينا أن نصغي لردود الأشخاص الآخرين على ما نقوله وملاءمة الحوار والحديث بناء على ذلك دون ان نعتمد فقط على فرضية انهم سيفهمون ما نقصده.

3. عقلك وجسمك هما جزء من نفس النظام، لا يمكن فصلهما

التعليق: إ ن الفكرة القائمة على ان الجسم والدماغ/ العقل هما كيانان منفصلات قد تم تطويرها من خلال مهنة الطب ما بين الأعوام 1930 و1940. إذا كان هناك أي مشكلة في جسدك- من الشهقة إلى السرطان الخبيث- فإن الحل الوحيد هو المعالجة الطبية/ الفيزيائية. وعلى الرغم من أهميتها (حرفيا) على رأس الجهاز العصبي المركزي، فإن تأثير الدماغ/ العقل يتوقف عند الرقبة. المفارقة هنا أن هذه الفكرة جاءت في نفس الوقت الذي اثبت فيه علم الدلالة العامة فكرة أن للنشاط العقلي علاقة مباشرة مع النشاط الفسيولوجي. فقد ثبت في العقدين الماضيين بما لا يدع للشك أن النظام المناعي، على سبيل المثال، يرتبط ارتباطا وثيقا مع نشاط الدماغ بحيث أن الإجهاد العقلي يمكن أن يمنع/ أو يؤثر سلبا على أداء جهاز المناعة وبالتالي يؤدي إلى انخفاض في مستوى الصحة الجسدية العامة.

4) تمرين: الجسم والعقل



قم بتشكيل حلقة بواسطة السبابة وابهام يدك اليسرى
قم بتشكيل حلقة بسلسلة من خلال وصل سبابة وابهام اليد اليمنى بالحلقة الأولى
. تصبح الحلقتان مترابطتان بإحكام بحيث يتم تفكيكهم بسحب إحدى اليدين.
فكر بموقف غير سار ، قصة مثيرة مروعة ؛ ثم قم بسحب الحلقة بشدة لكسرها.
ما مقدار القوة التي تحتاجها ؟
فكر بموقف مفرح ناجح ، ثم قم بسحب الحلقة مرة ثانية. ما هو الفرق الذي لاحظته ؟

4. الخريطة ليست هي كل المنطقة

التعليق: هذه هي أهم الفرضيات المسبقة قي البرمجة اللغوية العصبية. وضعت هذه الفرضية من قبل ألفريد كورزبسكي، مؤسس علم الدلالة العامة. بعبارات بسيطة جدا، فهي تعني أننا نكون دائما بعيدين قليلا عن "الواقع". نقوم ببعض الأحيان برسم الخرائط. ولكن هذه الخرائط التي نرسمها لا تمثل في الواقع المكان الذي تصوره. وعلى هذا، فنحن بحاجة الى ان نكون متجاوبون لما يحدث من حولنا في الواقع بدلا من الشكوى من أن الأمور ليست "كما تجب أن تكون".
وبالمثل، نحن بحاجة إلى فهم أن الكلمات التي ليست سوى نوع من الاختزال للأشياء التي تصفها. لفهم ما نعنيه هنا، فإن كل ما عليك فعله هو مجرد إلقاء نظرة على الكلمات الموجود على أي ورقة شيك. ماذا تعني بالضبط "يُدفع لحاملها"؟
ما هو شكل الباوند أو الدولار الحقيقي والتي تمييزه عن قطعة نقود أو ورقة نقدية تمثل قيمة مالية؟

إن أي استعارة لغوية دلالية لا تمثل بالضرورة ما تصوره. لا تصف الكلمات- بشكل حقيقي وواقعي، الأشياء التي تشرحها كما أن الرموز لا تشكل الأشياء التي تمثلها في الحقيقة، كما أن تمثيلك الداخلي ليش بالضرورة هو الحقيقة. أنظر نموذج البرمجة اللغوية العصبية.

5. **أهم المعلومات حول الأشخاص هي سلوكهم**

التعليق: لتكون فعالاً في علمية الاتصال مع شخص آخر، ينبغي عليك ان تميز ما بين الشخصية والتصرف. إن تخلصك من نظرة الحكم على سلوك شخص ما سوف يقربك من الحقيقة وتساعدك على البدء في استراتيجيات التغيير.

6. **سلوك قابل للتكيف والسلوك الفعلي هو الخيار الافضل**

التعليق: طريقة أخرى لطرح هذه الفكرة وهي إذا اعتمدنا على اتباع سلوك معين فذلك لأن هذا السلوك قد نجح بالفعل وأعطى النتيجة المرجوة. نميل إلى استخدام او اختيار، باللاوعي، كل التجارب والأفكار المتوفرة لدينا في تلك اللحظة. المشكلة هي أننا في كثير من الأحيان نستخدم نفس السلوك على الرغم من وعينا أنه لم يعد مناسباً.

وعلى هذا، إذا قبلنا هذا قبل الافتراض، فإننا ندرك أيضا أن الحل الأكثر فعالية هو إيجاد سلوك جيد وأكثر ملاءمة بدلا من التمسك مطولاً، بلسلوك قديم لا فائدة منه. (بمعنى اعادة تطبيق سلوك قديم بدلاً من التخلص منه)

7. توجد نية إيجابية وراء كل سلوك

التعليق: قد تبدو هذه الفرضية هي الأكثر إثارة للجدل في البرمجة اللغوية العصبية، نظراً لإمكانية التفسير الخاطئ. ما نقصده في الواقع هو أن وراء كل سلوك نية إيجابية، بقدر اهتمام الشخص بإظهار هذا السلوك. هذا لا يعني أن هذا السلوك هو أفضل خيار ممكن (من جهة نظر موضوعية)، كما أنه لا يعني أن لهذا السلوك فوائد إيجابية لأي شخص آخر. والمثال الكلاسيكي على ما يمكن أن نسميه النية المقلوبة/ المعكوسة هو سلوك المدير الذي يضغط على موظفيه ليحصل بالمقابل على شعور بالطمأنينة وذلك عن طريق استغلال الموظفين الذين يعملون تحت قيادته.

الحل لهذا النوع من السلوك غير اللائق هو إيجاد وسيلة أكثر قبولاً لتلبية هذه الرغبات. إذا نظرنا الى المثال السابق، فإنه من الممكن التفكير بطريقة لإعطاء المدير الشعور بالطمأنينة دون الضغط على موظفيه.

8. سلوك الشخص لا يمثل الشخص نفسه، تقبل الآخرين حينئذ يمكن أن تغير سلوكه/ها

التعليق: إذا قلت "أنت غبي"، فإن هذا يدل على مستوى هويتك. ولكن، إذا قلت أن سلوكك يمكن أن يكون أكثر فعالية، فإنك تشجيع ذلك الشخص على التغيير.

9. كل شخص لديه كل الموارد التي يحتاجها

التعليق: هذه هي واحدة من الافتراضات المسبقة "المراوغة" لأنها لا تتطابق تماما مع ما تستند إليه. ما قال إريكسون في الواقع هو أن لكل بالفعل كل الموارد التي يحتاجها ليكون قاداً على التعامل مع "مشكلة حالية". وهذا يعني، على مستوى ما فإن الشخص يعرف كيف تشكلت المشكلة ومن ثم فإنه يعرف كيف يجد الحل الملائم لهذه المشكلة وهذا يختلف تماما عن قولنا أنه (بغض النظر عن قدراتنا ومواردنا) علينا إخراج أنفسنا من هذه الحالة.

حتى لو قبلنا الافتراض المسبق كما ينص بالعادة، فإنني أقترح أننا بحاجة إلى الاعتراف بمؤهلين اثنين والذي أدعوهما ملازمة برادبري وهما:

من أجل استخدام الموارد يجب عليك :

- أن تعرف أن لديك موارد
- أن تعرف كيف تستخدامها

(وإن لم يكن بالضرورة في مستوى الوعي)

واسمحوا لي أن أوضح ما أعنيه من خلال الإشارة إلى مسألة كيف ينبغي أن يتعلم الأطفال. بعض الناس الذين يعتقدون بالرأي الذي يقول بأن لدينا بالفعل جميع الموارد التي نحتاج إليها، يرون أن يجب أن تعطى للأطفال حرية لمعرفة ما يريدون معروفته، وبالتالي وفي نهاية المطاف فإنهم سوف يتعلمون كل ما يحتاجون إلى معرفته.

اتباع المذهب تقليدي يشيرون وبدقة تماما، أن هذا النهج ببساطة غير مجدي حيث أنه يجب أن يكون التعليم منظم بعناية ومسيطر عليه بدقة.

يأخذ نهج ثالث، وهو أكثر قربا للحقيقية، بعين الاعتبار جميع الأجزاء الثلاثة للفرضيات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية. لدى الأطفال جميع الموارد التي يحتاجون إليها من أجل تعلم فعال جدا. (إذا لم يكن كذلك، فكيف يتعلمون المشي والتحدث من دون أخذ "دروس"؟)
وأن عليهم أن يعرفوا أن لديهم هذه القدرة و...
يعرفوا كيف يستخدمونها.

وبعبارة أخرى، يحتاج الأطفال إلى المساعدة والتوجيه. التعليم، هو عملية حيوية وليس حدثاً ثابتاً.

أولا وقبل كل شيء، فإن عليهم أن يتعلموا كيف يتعلموا. إن مجرد قرع الأدوات أمامهم وتوقع منهم أن يعرفوا كيف يستخدون هذه الأدوات لهو ضرب من الفشل ولن يؤدي الى أن نتيجة فعالة وناجحة. كما أن الكثير من السيطرة والهيكلية في التعليم يحول التعليم إلى عمل روتيني ممل. وانظروا الى ما يحدث بعد ذلك!

10. أنا أتحكم بعقلي وبالتالي فإنني أتحكم بالنتائج

التعليق: هذا الافتراض مهم جداً لأنه يعني أنني مسؤول عن حياتي وأتحكم بها. ما أقوم به هو المهم. ما أعطي يعود إلي. كما أنني أختار أن أقرر ماذا سأفعل. وبالتالي فإنني أحدد نتائجي.

11. الشخص الذي لدية أكبر عدد من الخيارات في موقف ما، من المرجح أن يحصل على نتائج أفضل

التعليق: تتعلق هذه الفرضية بفكرة باتنة BATNA (أفضل بديل لعدم الاتفاق). إذا ذهبت إلى جلسة للتفاوض حاملاً هدفاً واحداً فقط ولم تصل إلى هذا الهدف وتحققه فأنت في نهاية طريق مسدود. ومن ناحية أخرى، فإن كان لديك تصور للعديد من النتائج (الأولوية من "الأكثر تفضيلاً إلى "الأقل تفضيلاً) ثم فمن المحتمل أنك سوف تحقق، على الأقل، واحداً من هذه النتائج.

12. لا يوجد شيء اسمه الفشل وإنما تغذية راجعة

تعليق: عندما لا تسير الأمور كما خططنا لها فإننا نميل إلى أن نراها فشلاً. وبحسب الحالة، فإننا قد نغضب أو نحزن أو نكتئب أونقلق أو يصيبنا شعور بالذنب وما إلى ذلك من المشاعر التي لا تفضي إلى شي.

ولكن ماذا يحدث إذا نظرنا إلى هذه الأمور كتغذية راجعة بدلاً من الفشل وهذا إنعككاس للحياة الحقيقية التي لا يتحقق فيها كل شي؟ بدلاُ من أن تكون خاطئاً، لقد تعلمت شيئاُ جديداً. وبدلاً من الشعور السيء، فنحن أحرار لتشكيل خطة عمل جديدة والمحاولة مرةً أخرى.

هل هذه هي وردية "التفكير الإيجابي" المريحة؟ ليس تماما، فقد جرب اديسون ما يقارب من 1000 مادة والتي لم تصلح كخيوط مضيئة للمصباح الكهربائي قبل أن يجد واحدةً عملت بشكل جيد. كما أن عدد من الكتب الأكثر مبيعا (ملايين الكتب الأكثر مبيعاً بالإضافة إلى الأفلام) أصبحت كذلك بعد أن تم رفضها من قبل أكثر من عشرين ناشراً. وتذكر دائماً الكشافة الفقراء الموهوبون في سجلات ديكا الذين رفضوا البيتلز لإعتقادهم أن لا مستقبل موسيقي لديهم!

13. مقاومة الشخص الذي تحاول التواصل معن إشارة على نقص الإرساء (الوئام)

التعليق: هذه الفرضية المسبقة تشجعك للبحث عن المزيد من الألفة عندما تحصل على ردود الفعل فقط من "نعم، ولكن ....."

14. التغيير يخلق التغيير

التعليق: وهو الشائع قائلا ان "الشخص الوحيد الذي يمكن أن تغيره هو أنت". تخطو البرمجة اللغوية العصبية خطوةً أبعد من ذلك وتعترف بأن تغيير سلوكك حتماً سيؤثر على الناس من حولك. ينص هذا المفهوم الضمني، والمستمد من علم التحكم الآلي، أنه إذا تغيّر أحد عناصر أنظمة التغيير، فإن النظام يتغير برمته بأي وسيلة ضرورية للتكيف مع هذا التغيير.

وهناك تجربة صغيرة رائعة تدل على صحة هذا الافتراض المسبق. جلست مجموعة من ثلاثة أشخاص في غرفة فارغة. شخص واحد واجه الشخصين الآخرين. لم يتحدث أي شخص من الأخر ولم يتحرك أحد وإنما تم إرسال رسائل شفوية وحركية.

وبعد كل محاولة، لم تستغرق الشخص صاحب أقوى المشاعر – سواءً إيجابية أو سلبية_ أكثر من دقيقتين لإثارة نفس الشعور في الشخصين الأخرين.

15. أنت لا يمكن أن يتم الاتصال

التعليق: الناس غالبا ما يتصور أنه يمكن تجنب المسؤولية الشخصية عن طريق مجرد قول شيء. ويشير هذا قبل افتراض أن نقوم التواصل باستمرار من قبل ما نقول، من قبل ما لا تقوله ومن قبل مجموعة من الإشارات غير اللفظية. على هذا الأساس، فإنه قد يكون واضحا أن هناك ما هو أكثر من يمكن الحصول عليها من خلال قبول المسؤولية عن أفعال الفرد من خلال محاولة البقاء بمعزل.
يجب

16. ينبغي لجميع الإجراءات أن تعمل على توسيع الإمكانيات للحصول على خيارات متعددة

التعليق: هذا مبدأ توجيهي جيد لجميع أنواع التدخلات. ترتبط هذه الفرضية ارتباطاً واضحاً مع ما الفرضية المسبقة رقم 11.

17. تقبل الواقع كما هو

التعليق: فقط من خلال قبول الوضع كما هو سوف تكون قادراً على إتخاذ الإجراءات اللازمة وتغييرها كما ترغب.
الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية هي قاعدة قوية بنيت كلها على أساس البرمجة اللغوية العصبية. وهي المحرك الذي يعطي القوة ويحرك إلى الأمام. ينص مفهوم اللغة العصبية أن كل شخص يخلق واقعه. لهذه الإفتراضات المسبقة العديد من التأكيدات من الواقع والتجربة الإنسانية والتواصل الإنساني والتغيير.

والافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية هي قناعات. فهي توجّه السلوك البشري. في عملية تغيير سلوكنا وتغيير معتقداتنا الخاصة تشكل الافتراضات المسبقة المفتاح القوي لذلك. إذا كنا نريد نموذجاً للنجاح، فيجب علينا أن نتعلم من أنمذجة الناس الذين نجحوا. وعلى غرار ذلك، تستند الافتراضات المسبقة للبرمجة اللغوية العصبية على نماذج لإناس لديهم نجاح في حياتهم.

لم يتم إثبات ما إذا كانت الإفتراضات المسبقة صحيحةً أم لا، ولكنها فعالة للغاية إذا أُخذت على محمل الجد.

كما هو الحال في جميع جوانب البرمجة اللغوية العصبية، فقد أُخذت هذه الفرضيات المسبقة من مجالات علمية مختلفةمثل علم النفس (فرويد)، علم الدلالة (كورزبسكي) والنحو التحويلي (نعوم تشومسكي)، ونظرية النظام (جريجوري باتيسون)، علم التحكم الآلي (جورج روس أشبي) البراغماتية (وليام جيمس)، الظواهر (إدموند هوسرل) والعلاج بالتنويم المغناطيسي (ميلتون اريكسون).

إذا قبلت هذه الإفتراضات المسبقة فإن الإدراك للواقع سوف يتشكل في هذا الإتجاه. وسوف ينعكس سلوكك (الاتصالي). ستقوم بإنشاء أكبر تأثير للافتراضات المسبقة في البرمجة اللغوية العصبية إذا نظرت إليهم ككل وليس كأجزاء منفصلة. جميعهم يؤثرعلى بعضهم البعض.

أسئلة:

أ. لأي درجة (بالنظر إلى نسبة مئوية) أنت المسؤول عن تواصلك واتصالاتك؟
(فكر في ذلك، أي جواب هو صحيح؛ أي الجواب لا تعكس فكرتك عن التواصل؟)

ب. وإلى أي درجة (بالنظر إلى نسبة مئوية) أنت المسؤول عن الاستجابة على تواصلك واتصالاتك؟
(اعتقد مرة أخرى، أعتقد أي جواب هو صحيح؛ أي الجواب لا تعكس فكرتك عن التواصل؟)

5) **تمرين: الإفتراضات الثلاثة المسبقة**

ضع خط تحت الفرضيات الثلاثة التي تبدو الأكثر فعالية بالنسبة لك.

فكر في مواقف في حياتك حيث قمت بتطبيق هذه الفرضيات أو كان من الممكن أن تطبقها للحصول على نتيجة ناجحة.

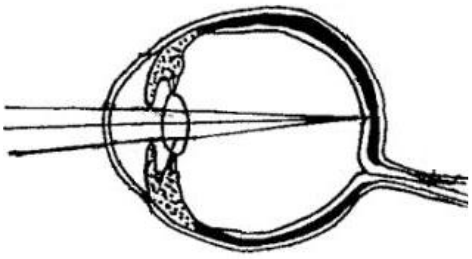
6) تمرين: من الاعتراف إلى الإحترام

يمكن أن تأخذ الفرضية المسبقة الأخيرة والأولى معا.

أولاً الاعتراف بموقف معين ثم يصبح شعوراً في الوعي داخلك، ثم الاعتراف بالشعور في شخص آخر ثم الاعتراف بالشعور، ثم احترامه كما هو، وعندها فقط يمكنك البدء في التفكير في تغيير والعمل مع ذلك الشخص.

أنا ...
أنا لست مثالياً ...
أنا جيد بما فيه الكفاية ...
أنا أعرف من أنا ...
أنا أعرف ماذا أريد ....
أحيانا أنا المتكلم ..
أحيانا أنا هادئ جداً ...
أنا أتقبل نفسي ...
إن أردت أن تعرفني فيجب أن تعلم هذا ...
أنا الذي أريد أن أكون ...
أفعل ما أريد .....
لذلك عليك أن تقبلني كما أنا.....

5. النظرة الثاقبة (النظرة الحسية الحادة)



7) تمرين: ماذا تحذف حواسنا؟

1. إقرأ النص التالي وعد كم مرة تكرر حرف F

FINISHED FILES ARE THE RESULTS OF YEARS OF SCIENTIFIC STUDY OF FOCUSED SCIENTISTS COMBINED WITH EXPERIENCE OF YEARS OF TRUTHFUL WORK AND OF INTENSIVE REFLECTION OF FANTASTIC BRAINS FOCUSING ON UNFULFILLED FEELINGS

أكتب هنا كم مرة.....

2. قم بالعد مرة أخرى بشكل أكثير حذرا. استطعت أن أعد الآن..... (أكتب هنا).....
(الإجابة على الصفحة الأخيرة)

ما هو الإجراء الذي قامت به حواسك؟

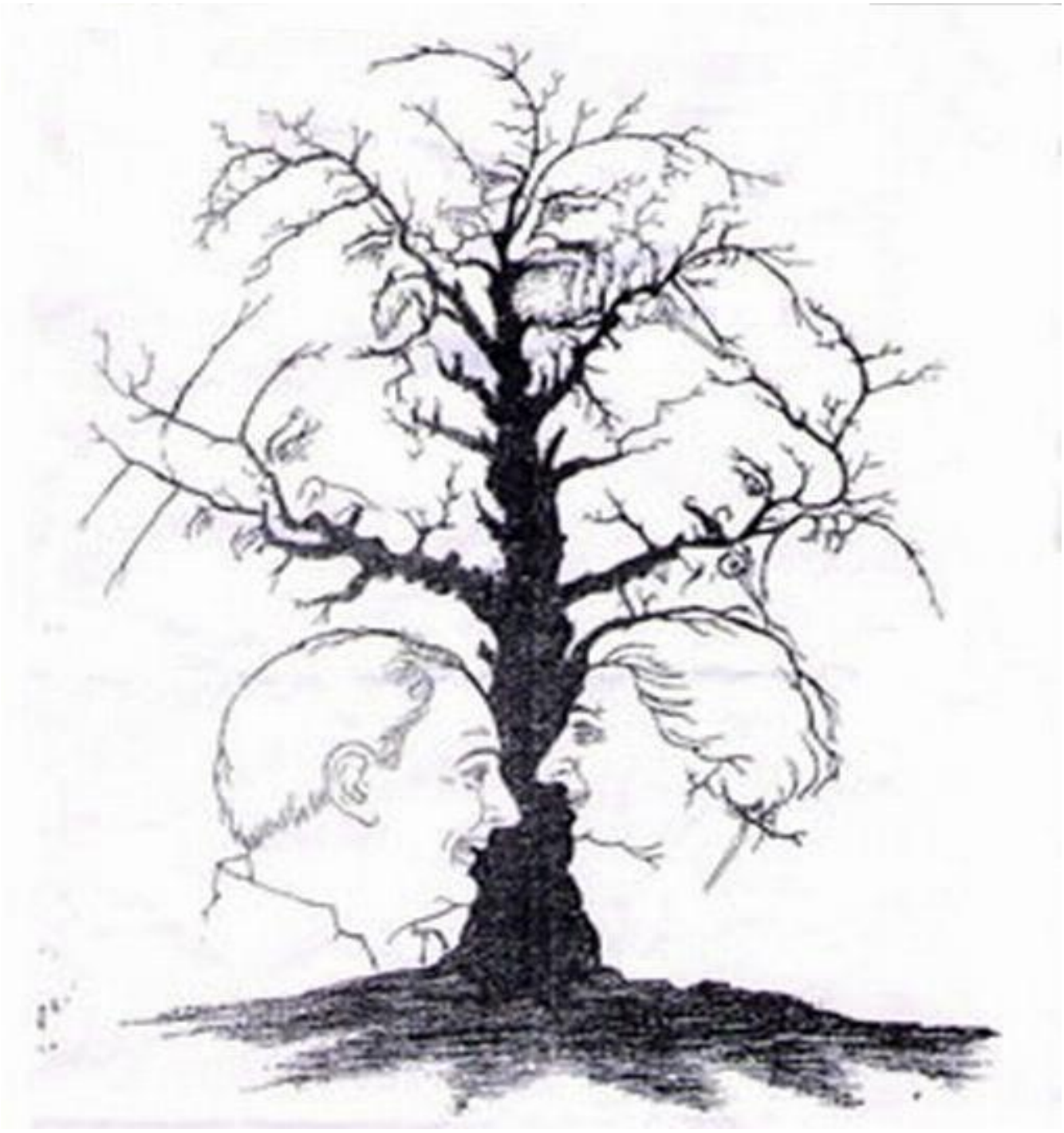
.....

.....

8) تمرين: النظرة الحسية الحادة

ماذا ترى عند النظر أولا في الصفحة التالية؟ (انظر في الصورة لثانية واحدة فقط)، كم عدد الرؤوس التي تستطيع أن تراها؟
كم عدد الرؤوس التي تستطيع أن تراها إذا نظرت مرة أخرى لمدة ثانية ؟
كم وجهاً اكتشفت عندما نظرت لمدة عشر ثوان؟
كم تحتاج من الوقت للتمثيل الداخلي؟ أي للوصول لمرحلة التمثيل الداخلي؟
كم كنت سترى أكثر إذا أطلت النظر قليلاً مع مزيد من الاهتمام في وجه شخص آخر، إذا كان لديك مدة اتصال العين أطول؟

شجرة الرؤوس



ماذا نحتاج حقا للحصول على صورة كاملة ؟
كم بالحري أنك سوف ترى وتسمع وتشعر إذا استغرقت وقتا أكثر في تواصلك ، كي تظهر بشكل أفضل ، كي تستمع بعناية أكثر ، كي تدرك بشكل أكبر غاية الآخرين من الاتصال والتواصل ؟

9) تمرين : ما هي المعلومات التي نحتاجها حقا ؟

وفقا لبحث علمي في احدى الجامعات الإنجليزية أنه لا يوجد أي فرق بخصوص تسلسل حروف الكلمة الواحدة، والشيء الوحيد الذي يهم هو أن يكون أول وآخر حرف في المكان الصحيح . وعليه يمكن وضع الحروف الأخرى في أي مكان ، حيث تكون قادرا على قراءة ما هو مكتوب بسهولة . ويعزى السبب هو أننا نقرأ كل حرف على حدة ولكن كل كلمة ككل .

Acrocidng to sinefitc rsaerceh at an Eglnhis Uvirntsiey it dseson't mkae any defenrifce in wchih suqenece the ltreets in a wrod are psiotienod, the olny tnihg whcih is intamropt is taht the fsrit and the lsat lteetr are at the rhgit palce.
The oehetr lttrees may be pealcd on any pacle. You are albe to raed eislaiy waht is wttrien. The rosean is taht we are redinang erevy lteetr saetperlaly but ervey wrod as a wolhe.

10) تمرين: ما هو تأثير التعميمات المطبوعة في ذهنك؟

ما هو شعور هذا الشخص؟

.....
....

إقلب الصفحة رأساً على عقب (أنظر أيضاً الى الصفحة السابقة)

ما هي
ملاحظاتك؟.....

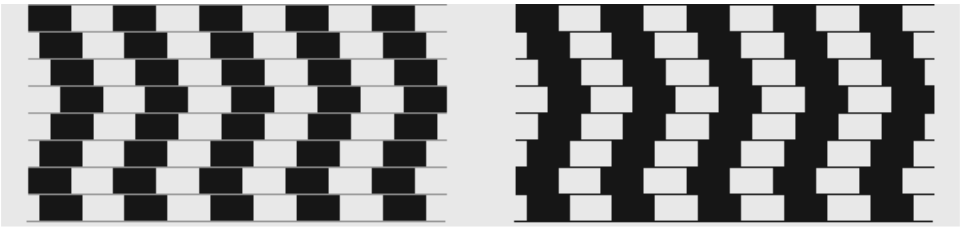
ما هو تفسيرك
لهذا؟.....

كيف يمكننا تشويه وتحريف المعلومات في مرشحاتنا؟

كيف من المهم أن نميز بين ملاحظاتنا وتفسيراتنا؟

11) تمرين: حواسك تخدعك!

هل هذه الأسطر عمودية أم أفقية؟



صورة رقم (2) صورة رقم (1)

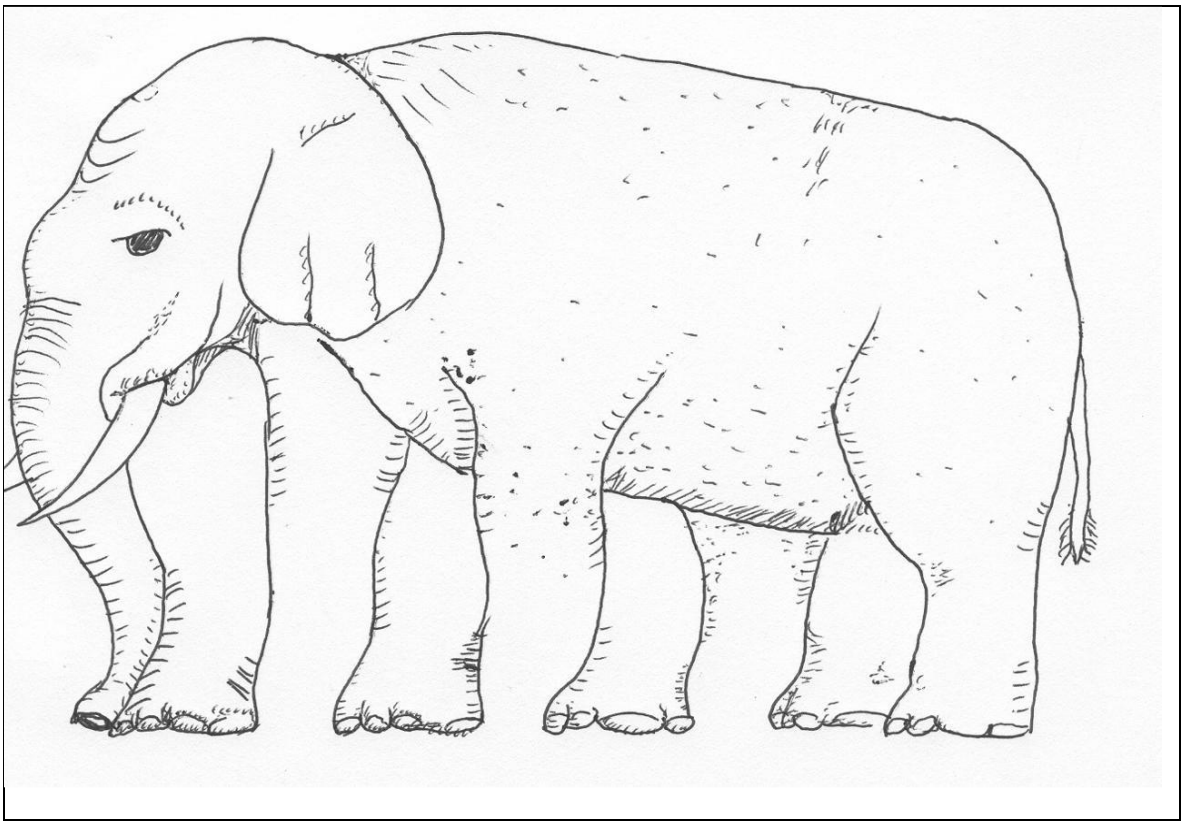
ما هو الإختلاف ما بين الصورة الأولى والثانية؟
(الإجابة على الصفحة الأخيرة)
ما الذي يجعل المشاهدة صحيحة؟

بسبب الحركة المستمرةعلينيك، يبدو لك أن الخطوط الأفقية في كلتا الصورتين تقترب من بعضها البعض. وفي الوقت نفسه يبدو أنها على وشك أن تقفز. لذلك، فإن العين ليست كاميرا تسجل صوراً ثابتةً. تسجل العين فقط التغييرات في شدة الضوء الذي يسقط على القضبان والمخاريط في الشبكية في نقرة العين، والتي أثيرت في صورة ثابتة من قبل حركات العين. هذا يجعل المراقبة الدقيقة

أحيانا أكثر صعوبة. ملاحظاتنا محدودة بسبب حواسنا. كما لا يمكننا أن نصل الى مرحلة التمثيل الداخلي لفهم الأمور خارج إمكانيات حواسنا.

12) تمرين: كم رجلاً لهذا الفيل؟

1. تمعن في هذه الصورة بدقة.
2. كم رجلاً لدى هذا الفيل؟
3. غط الجزء السفلي بورقة، كم رجلاً ترى؟
4. غط الجزء العلوي بورقة، كم رجلاً تري؟
5. أعط تفسيراً لهذا الإختلاف آخذاً بعين الإعتبار التمثيل الداخلي لديك وعلاقته بالذكريات في أنظمة الفلترة لديك.



13) تمرين: ملاحظة أم تفسير؟

عبء في الفراغ على الجهة اليمنى : ملاحظة بالاحساس (= م) أو تفسير (= ت) .

1. كانت شفتيها أكثر ضيقا وعضلات وجهها متوترة. ----------
2. كان هناك تعابير دافئه على وجهه. ----------
3. كان من الواضح أنه يشعر بالإرتياح. ----------
4. أعتقد أن قلبه ينبض 180 نبضة في الدقيقة. ----------
5. كانت تحت ضغوط شديدة بسبب مسؤوليات وظيفتها. ----------
6. إيقاع صوته ازداد سرعة ورنين صوته إرتفع. ----------
7. عندما تلمسه، ترى حب الاستطلاع على وجهه. ----------
8. تباطأ نفسها بشكل مفاجيء وتحرك صدرها بصعوبة. ----------
9. أصبح لون وجهها قاتماً عندما نظرت إلى أسفل اليمين. ----------
10. عندما تحدثت لاحظت مشاعر البهجة والسرور في صوتها. ----------
11. عندما مال إلى الأمام، ازدادت سرعة تنفسه. ----------
12. عندما ابتسمت، عرفت جيدا بأنها مسحورة. ----------
13. بدأ صوته يعلو لأنه كان مسروراً. ----------
14. في اللحظة التي ارتفعت فيها زاوية فمها، أدركت أنها سعيدة. ----------
15. أصبح لون بشرته شاحباً وأصبح نفسه أسرع. ----------

14) تمرين: ملاحظة باستخدام الحواس ام تفسير؟

فكر ببعض الأمثلة من حياتك اليومية ، حيث كانت تفسيراتك و ملاحظاتك عليها مختلفة عن ما أعلمك شخص به لاحقا.

ما هو رأيك بهذا الاقتباس للفيلسلوف الألماني فريدريك نيتشه (1844 -1900)

"ليس هناك حقائق، وإنما تفسيرات فقط"

الإدراك= الإسقاط

فيما يتعلق بالحسية الحادة

تعتبر حدة الحسية جزءاً مهماً في البرمجة اللغوية العصبية: أين تركز إهتمامك وكيف تغير وتكبر الفلاتر بحيث يمكنك ملاحظة أشياء لم تكن تلاحظها سابقا. إنها موجودة في لحظة الوعي الحسي. وهذه هي قوة 'الآن'. إن التواصل مع الآخرين يعني ملاحظة إشارات صغيرة ولكنها مهمة لأنها تخبرك كيف سيجيب الشخص الآخر. هذه هي التغييرات الصغيرة في لون الجلد، وموقع زاوية الفم، وتباطؤ أو تسريع التنفس إلخ. عندما تفكر فإنك تتواصل مع نفسك، وهذا يعني زيادة الوعي للصور الداخلية والأصوات والمشاعر.

تحتاج هذه الحاسة لملاحظة ومراقبة ما تقوم به ومإذا كان ما تقوم به يؤدي إلى الوصول إلى النتية. فعلى سبيل المثال، إذا كنتم تقومون بشئ ما لا يفضي الى نتيجة، فقوموا بتغييره وعمل شئ آخر. عليك أن تسمع وترى وتشعر ما يدور حولك وبالتالي فإن لك الخيار في أن تقرر.

إن ملاحظة هذه التغييرات ومواءمتها أثناء علمية التواصل تسمى "معايرة" – وهي مهارة مراقبة الأنماط والتغييرات في تلوين بشرة الشخص، والموقف، والحركة، والإيماءات، والتنفس، وجودة الصوت وحتى معدل النبض.

وكمراقب وممارس، تخبرك كل أنماط المعايرة هذه عن العناصر الهيكلية للتواصل غير اللفظي. حيث توفر المعلومات اللازمة والأساسية حاضر الآخر والحالة التي يرغب أن يكون عليها. إنها تفتح آفاقاً للإستكشاف والتفاعل المفيد.

تفسير أم ملاحظة؟

15) تمرين : المعايرة أو التدريج البصري

ملاحظة مغلقة لإيماءات الناس غير اللفظية .

5 إيماءات غير لفظية في تعبير الوجه.
ضع إشارة (X) أمام الحدث أو الشخص غير اللطيف وإشارة (0) أمام الشي اللطيف

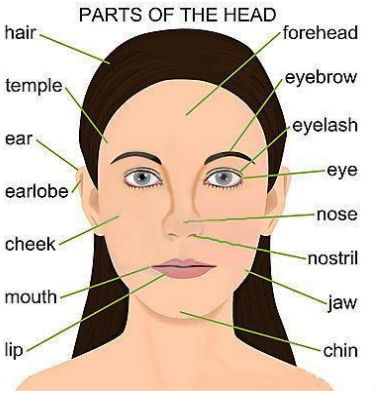
1. لون البشرة
   فاتح_____ قاتم

2. التوتر في البشرة
   لامع_____ مطفي (غير لامع)
   مثماثل_____ غير متماثل
   التجاعيد:
   في الجبهة: عميقة وواضحة_____ سطحية
   بين العيون: عميقة وواضحة_____ سطحية
   على جوانب الرأس: عميقة وواضحة_____ سطحية
   حول الفم: عميقة وواضحة_____ سطحية

3. التنفس
   سريع_____ بطئ
   وضع التنفس عالي_____ واطي

4. حجم الشفة السفلية، شكل حافة الفم
   الخطوط_____ لا يوجد خطوط
   شكل حافة الفم للأعلى_____ للأسفل

5. العيون
   نظرة حادة_____ ناعمة
   حجم البؤبؤ واسع_____ غير واسع



تمرين المراقبة رقم 1
(أزواج 2 x 6 دقائق)
يغلق الشخص" أ " عينيه ويركز أفكاره في موقف أو شخص يكرهه كثيراً. يعطي الشخص "أ" إيماءً إذا كان مرتبط تماما (هذا يعني مرتبط تماما في ذلك الموقف، رؤية هذا الشخص، مع رؤية وسماع وشعور ما حدث في ذلك الموقف).
يقوم الشخص "ب" بتقديم المساعدة حيث يقول ل "أ": أنظر الى الصوره كما تراها.
اسمع الأصوات مرة أخرى/ صوت الشخص. أشعر كيف يكون شعور الشخص في هذا الموقف.
يلاحظ الشخص " ب" ويدون الخمس دلالات البصرية على خط المستوى وذلك في الصفحة السابقة . يدون فقط الدلالات البصرية الواضحة .
فاصل: على سبيل المثال يسأل "ب" كم عدد الأضواء في هذه الغرفة .

تمرين المراقبة رقم 2
يغلق الشخص "أ" عينيه ويركز أفكاره في موقف أو شخص يحبه كثيرا. (يعطي الشخص "أ" إيماءً إذا كان مرتبط تماما) . مرة أخرى يقوم "ب" بتقديم المساعدة من خلال طرح الأسئلة بنفس الطريقة السابقة.
يقوم "ب" بملاحظة وتدوين الدلالات البصرية الملفتة للنظر.

فاصل: على سبيل ، المثال يسأل "ب" كيف ذهب " أ " الى مكان دورة البرمجة اللغوية العصبية هذا الصباح؟

اختبار:

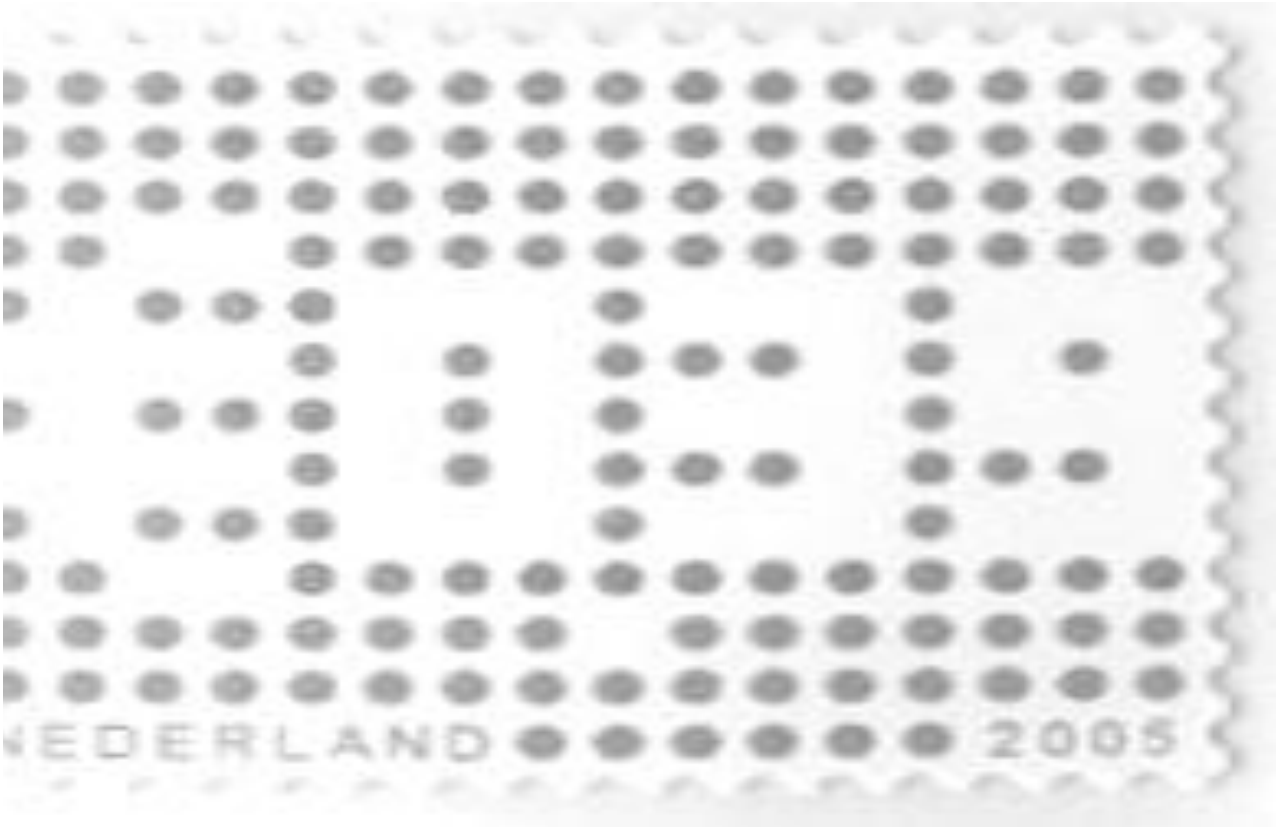
"ب" يطلب من "أ": "ركز على كل من الأشخاص الذين قمت بزيارتهم مؤخراً."
يركز "أ" من جديد وبشكل مكثف على الموقف أو الشخص الذي يحبه أو يكرهه.
يلاحظ "ب" ويدون التقاطعات مع الدلالات البصرية الخمس (ا تخمن فورا – خذ وقتا كافيا للملاحظة).
يفسر "ب" وفقا لهذه الملحوظات. هل ركز "أ" على ما يحب أو يكره؟ يفسر "ب" ملاحظاته.
ملاحظة : عليك مراعاة أن "أ" أخذ الوقت الكافي للتركيز والمشاركة ؟

تغيير الأدوار:

1. أكتب ما كان ملاحظة وما كان تفسير.
2. هل اتفقت تفسيراتك مع ما قاله الشخص الآخر عن تصوره الداخلي ؟ إذا لم يكن كذلك، لا يهم، لأن الهدف من التمرين توسيع البراعة الحسية، حيث يمكن أن يكون هناك العديد من الأسباب التي أثرت على تعابير الوجه البصرية.
3. ما هو استنتاجك ؟

16) تمرين : تفاصيل أم نظرة عامة ؟

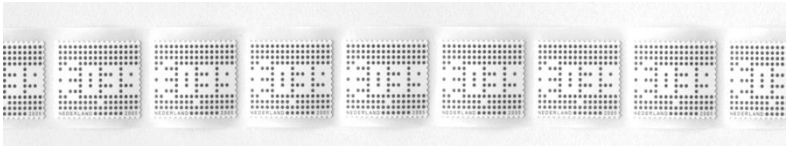
أنظر إلى صورة الطابع الهولندي في أسفل الصفحة .
صف ما تلاحظ



أنظر مرة أخرى الى الصورة التالية لنفس الطابع على الصفحة الثانية.
ماذا تلاحظ ؟

.....

ما هو استنتاجك حول دقة الملاحظات ما بين الصورة من قريب ومن بعيد؟
أنظر الصفحة التالية.



17) تمرين: كيف تصبح واعياً لتناسق الأنغام:

كم عدد أصوات الحيوانات التي تميزها؟
كم عدد أصوات الطيور التي تميزها؟
كم من الآلات الموسيقية تميز صوتها؟
كم عدد الأصوات التي تميزها؟
كم من المشاعر المختلفة تستطيع أن تميزها من خلال الصوت؟
النتيجة هي : أنك تستطيع أن تتعلم الكثير من خلال تمييز النغمات!

18) تمرين: تمييز تناسق الأنغام

يقوم "أ" براوية قصة من خلال كلام ثرثار وبدون كلمات في 30 ثانية. يستمع "ب" وعيناه مغلقتان. يركز "ب" على التغيرات البسيطة في تناسق الأنغام .

قوة الصوت (قوي/ ضعيف)	الجزء الأول	الجزء الثاني
الايقاع (منتظم/غير منتظم)		
التغيير في مقامات الصوت ونبرة بعض الكلمات والمقاطع (يمكن تفسيرها كاستجواب أو إخبار)		
سرعة الايقاع (سريع/ بطيء)		
الصمت بين الكلمات والجمل		
ارتفاع الصوت (معبر عنه بوحدة الصوت هيرتز).		
طابع الصوت (طبيعة الصوت، على سبيل المثال، مع إيحاءات كثيرة أو قليلة)		

دون ملحوظاتك بموضوعية في العمود الأيسر.
دون تفسيراتك وفقا للمشاعر التي كانت موجودة في القصة.
استمع وعيونك مغلقة الى الراديو والتلفاز لا تنزعج من المحتوى. قم بتعبئة الجدول أعلاه مرة ثانية. ما هو الاختلاف في القصة بالكلام الثرثار؟
استمع أثناء النهار إلى التباين في تناسق الأنغام للأصوات من حولك.
اسمح للتفسيرات أن تكون كما هي عليه، في البداية المهم هو التدرب، الأهم هو أن تطبق هذا التمرين بفضول ودهشة ، لاكتشاف البعد الجديد في جميع الاتجاهات.

19) تمرين: ملاحظة الاختلافات بين الأصوات

التصفيق (عمل ثلاثي: كل ثلاث أشخاص معاً)
يقوم "أ" بإغلاق عيونه.
يقوم "ب و ج" بالتصفيق أمام "أ" في كل مرة وفي نفس الوضع.
يصف "ا" الفروقات.
يذهب "ب أو ج" إلى نفس المكان ويصفقا مرة أخرى.
يصف "أ" الصوت
يخمن "أ" أهو "ب أم ج"

خطوات القدم: إتبع نفس الطريقة لكن باستخدام خطوات القدم أو ضرب الأرض بالقدمين

السلام بالأيدي: إتبع نفس الخطوات باستخدام السلام بالأيدي.

تفاصيل صغيرة تصبح ذات أهمية إذا لاحظتها

إذا استخدمت حواسك بطريقة أصح وأكثر وتركيزاً، فإن الكثير من موارد الهائلة للمعلومات تصبح متاحة لك.

وقال الطبيب النفسي الشهير والناجح ميلتون اريكسون ذات مرة: "هل تعلم أن كل شفرة من العشب يحتوي على لون أخضر يختلف عن غيره؟" إذا استخدمت بعضاً من الوقت لمشاهدة ذلك والتركيز به فإنك سوف ترى أن هذه المقولة صحيحة جدا. وكعالم أحياء، فإن هذه العبارة مهمة جداً بالنسبة لي لأن هذه الجملة التي قالها إريكسون يمكن تغيير الشعور يوماً كاملاً.

وثمة ظاهرة مماثلة هي أنه عندما يقوم شخص ما بشراء سيارة جديدة من ماركة معينة، فإنه يرى فجأة العلامة التجارية نفسها في كل مكان. وبالمثل، فإن المرأة الحامل ترى فجأة النساء الحوامل في كل مكان. عندما بدأت العمل في أفريقيا، واكتشفت أن الأفارقة مختلفون عن بعضهم البعض تماماً كالأوروبيين، ولكن الأمر يحتاج إلى بعض الوقت لاكتشاف ذلك.

عند السفر في فلسطين، أنا (سيستيه) أحاول أن أتعلم قراءة اللغة العربية. قريبا جدا سأصبح على معرفة بمعاني بعض الرموز والإشارات ولكن بالماضي كانت هذه الإشارات لا تعني شيء وإنما فقط "ذبذبات". فجأة فإنني ألاحظ الكثير من النصوص التي كنت أتجاهلها سابقاً. وأنا أدرك أن كل معلم الذي يدرّس القراءة والكتابة يواجه هذه الظاهرة. يتعلم الأطفال بدقة تمييز التفاصيل الصغيرة في"التذبذب"وذلك من خلال التكرار الإهتمام بحيث تصبح هذه التذبذبات ذات مغزى إذا لاحظوها.

20) تمرين: ملاحظة تعابير الوجة

أنظر إلى صور هؤلاء الفلسطينيين ثم قم بشرح تعابير وجوههم

لاحظ كيف ستلاحظ تفاصيل أكثر لتعابيروجوه الأشخاص في الفترة القادمة.

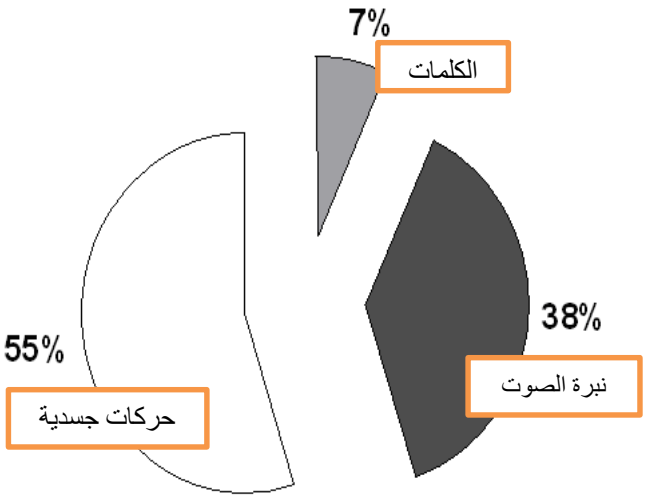
6) نموذج التواصل باستخدام البرمجة اللغوية العصبية

ماذا تعني البرمجة اللغوية العصبية؟

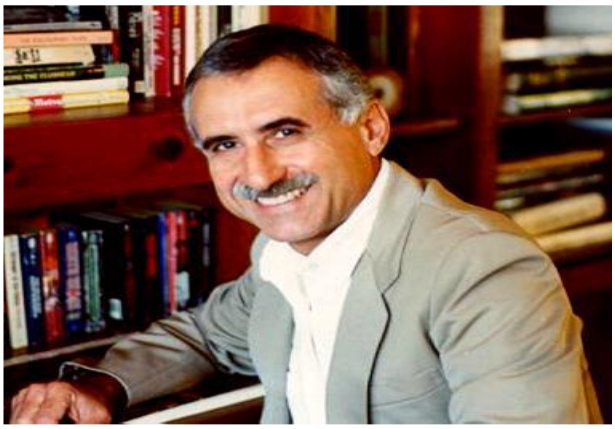
قام روبرت بيردويستيل بعمل الكثير من الأبحاث على تصرف الإنسان، حيث إكتشف أنه يمكن تصنيف التصرفات إلى ثلاثة أنواع:
جسدية: تشمل كل ما يتعلق بحركة اجزاء الجسم بما في ذلك تعابير الوجه.

نبرة الصوت: تشمل كل ما يتعلق بالصوت من سرعة الكلام، إرتفاع أو إنخفاض الصوت، النبرة، لحظات السكون والإيقاع.

الكلمات



ما الذي يؤثر على تواصلك؟ خذ على سبيل المثال شخص ما يقول لك شي مهم وممتع للغاية، بينما لا ينظر اليك ويتمتم بكلمات غير مفهومة ويتنفس بسرعة كبيرة. أنت لا تستطيع أن تسمع جيداً ما يقوله لك. هل تستطيع أن تصدق كلماته؟ غالبا ستكون الإجابة بلا. كيف من الممكن ذلك.



اكتشف البروفيسور ميهرابيان المشاعر التي تتعلق بالتواصل وهي كما يلي:

بالمتوسط، 55% من التواصل يتم تحديده من خلال الجسد، 38% من خلال الصوت وأخيراً، فقط 7% من خلال الكلمات.

وفي نفس الوقت، فقد اكتشف أن هذه العملية هي عملية تتم في اللاوعي.

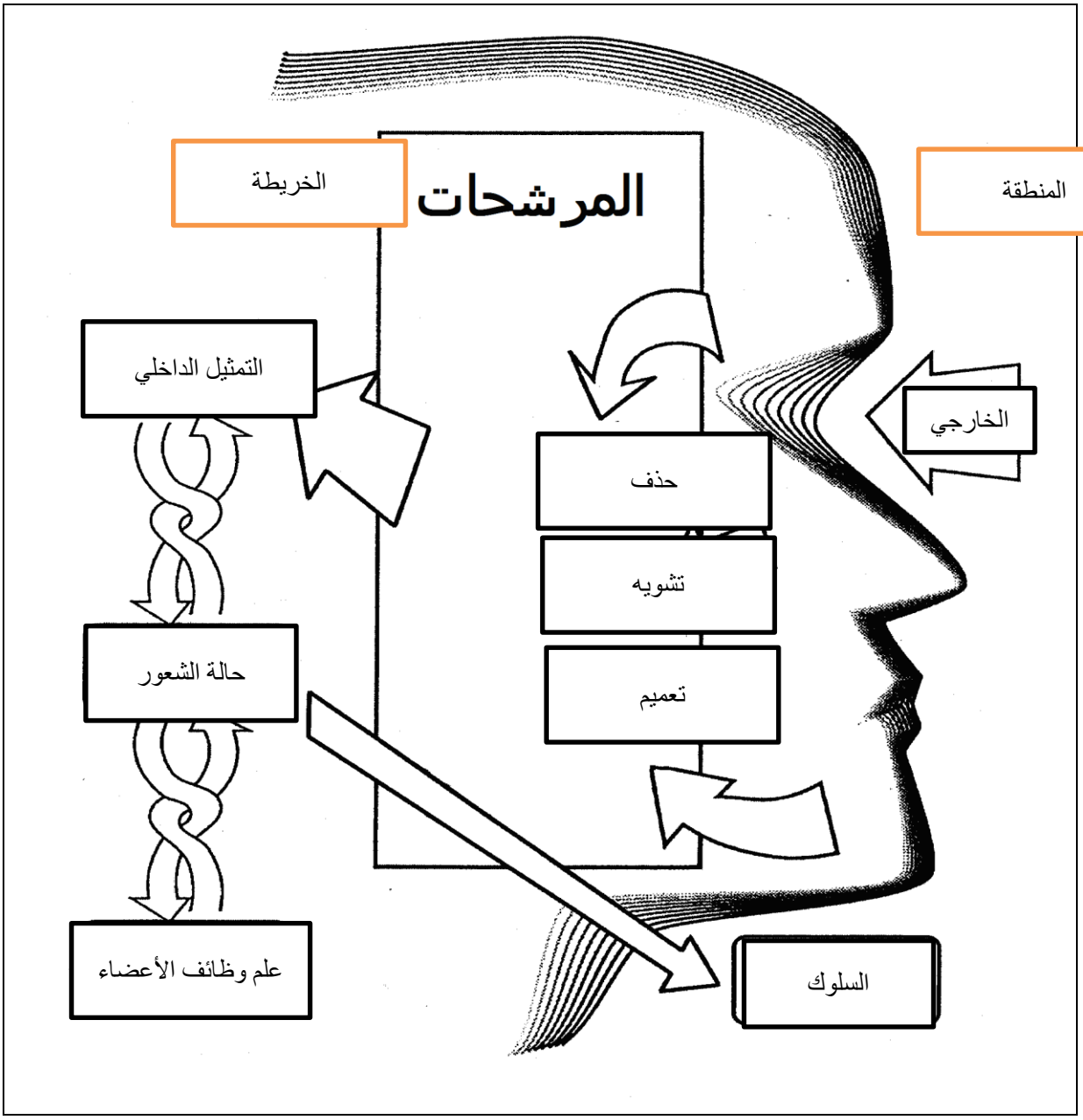
أنظر نظرية ميهرابيان على الإنترنت
البروفيسور ألبيرت ميهرابيان

21) تمرين: وسائل التواصل الحديثة

أكتب وسائل التواصل التي نسيتها هنا:

1. الهاتف
2. الإيميل- البريد الإلكتروني
3. سكايب
4. الرسائل القصيرة
5. تويتر،

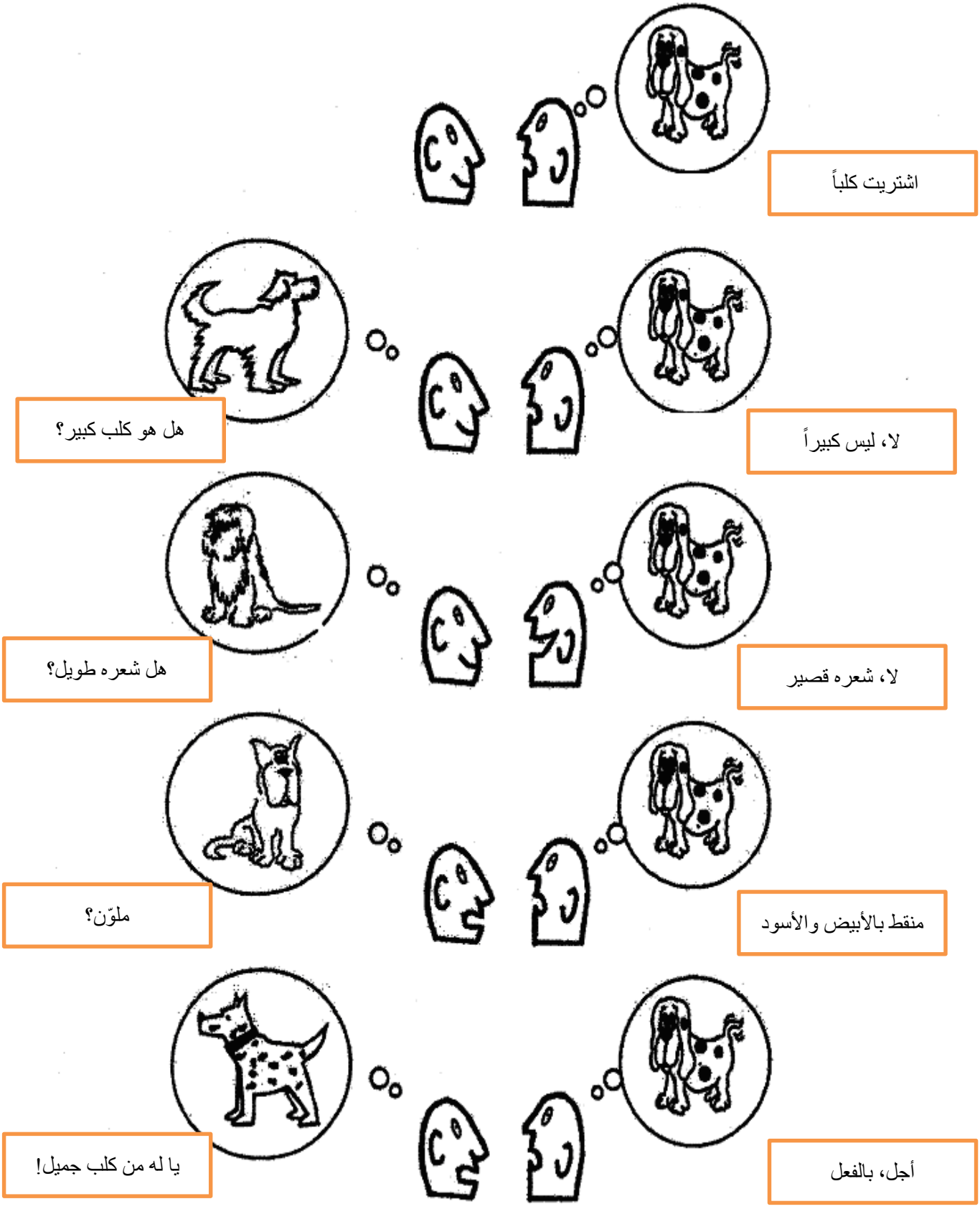
نموذج مبسط للتواصل في البرمجة اللغوية العصبية



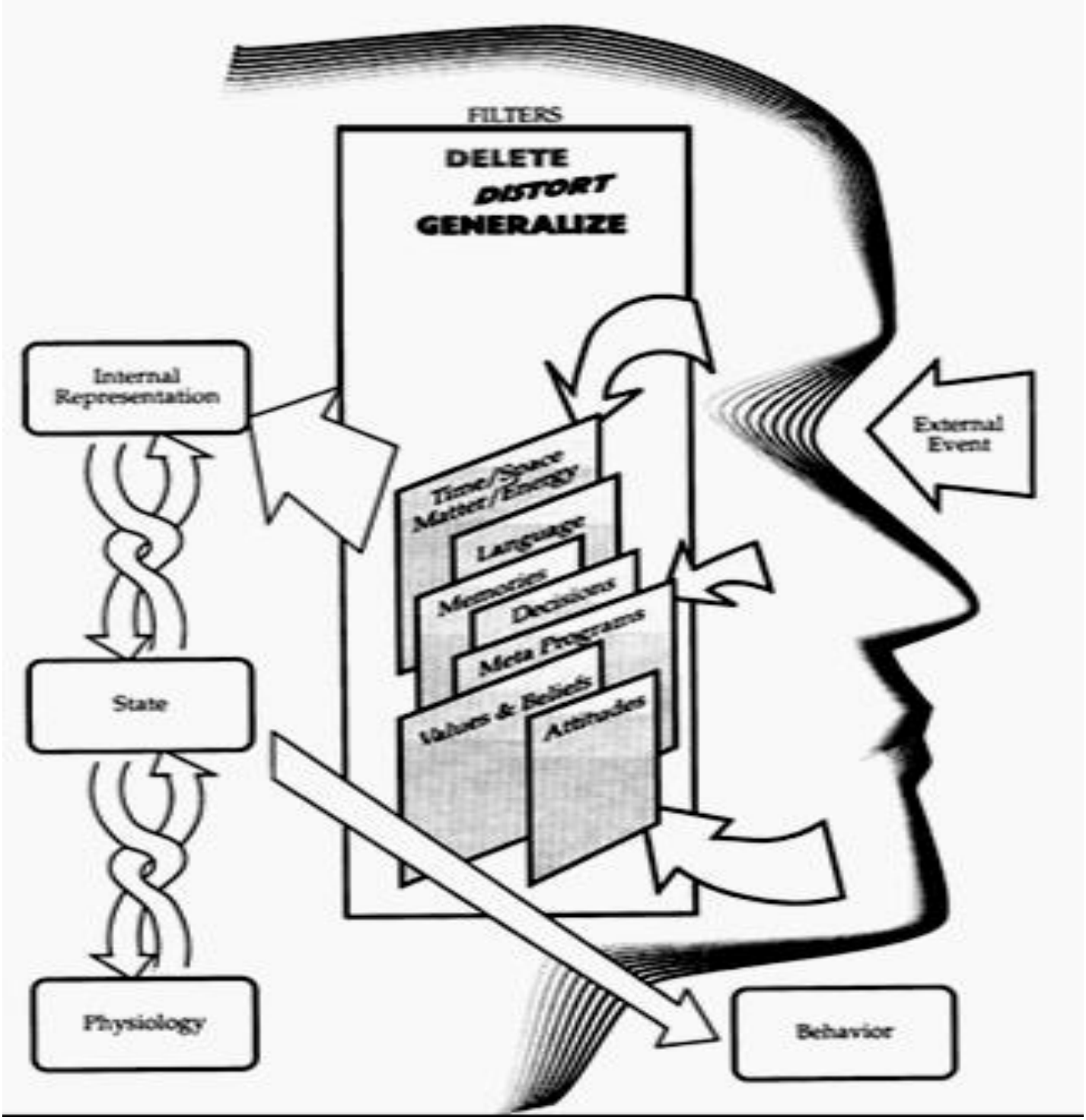
22) تمرين: تمثيلك الداخلي رقم (1):

1. فكر بشئ ماتحبه مثل (الرياضة، التنظيم، الأكل، الموسيقى، الرقص، الخ)
2. أغلق عيناك
3. هل ترى صورة؟ هل ترى ألوان؟ حركة؟ هل الصورة كبيرة أم صغيرة؟ هل أنت داخل الصورة أم خارجها؟
4. هل تسمع شيئاً أو أحداً؟
5. هل تستطيع أن تتذوق شيئاً أو تشم رائحة شي معين؟
6. والآن لاحظ بأي مزاج أنت؟
7. إفتح عيناك
8. ماذا كان تمثيلك الداخلي؟
9. ما التأثير الذي أحدثه التمثيل الداخلي على جسدك؟
10. ما تأثير هذه الحالة عليك عندما تخبرنا عن التمثيل الداخلي لديك (والتي هي تصرفاتك)؟

شريط التواصل



النموذج الكامل للتواصل بالبرمجة اللغوية العصبية



23) تمرين: تمثيلك الداخلي رقم (2):

أكتب بشكل فردي أي خمس كلمات تتبادر إلى ذهنك ولها علاقة العطل أو أي كلمة أخرى.
كم من هذه الكلمات الخمس تم ذكرها وتكرارها من قبل أفراد المجموعة؟
يقوم أفراد المجموعة معا بعد كم مرة تم كتابة كل كلمة.
هل التمثيل الداخلي لكل أعضاء المجموعة هو نفسة للكلمة "عطلة"؟
أي نوع من النتائج تتعلق بالتواصل لديك؟

شرح نموذج التواصل في البرمجة اللغوية العصبية

نموذج التواصل في البرمجة اللغوية العصبية هو الجزء الأكثر أهمية في البرمجة اللغوية العصبية، وذلك لأن كل من النظرية والممارسة والتنفيد تستمد من. وسواء كنا نتحدث عن الإرساء أوالإستراتيجيات أوالقيم أو إنشاء أهداف، فإن هذه المفاهيم متصلة وبشكل دائم في هذا النموذج.

بدأ ريتشارد باندلر وجون غريندر البرمجة اللغوية العصبية بإتخاذ أناس ناجحين كأمثلة، حيث قاما بمراقبة الشخصيات الفعّالة في المجتمعات وكيف تتواصل مع أنفسها ومن غيرها. ثم، تم تفصيل ذلك النموذج إلى جزيئات صغيرة ومشاهدة كيف يقوم أشخاص آخرون بتطبيق ذلك على أنفسهم.

إذاً ما هو؟

قد يأتي حدث خارجي ويقوم جهازنا العصبي ومرشحاتنا (الفلاتر) بحذف وتشويه وتعميم هذا الحدث. يمكن أن يكون هذا الحدث الخارجي عبارة عن صورة (البصرية)، أو شيئاً نسمعه (السمع) أو شيئاً نقوله لأنفسنا (رقمي أو سمعي)؛ أو شعور لدينا (لمسي أو حسي) - والذي قد يكون شعور داخل أنفسنا أو الشعور عن طريق اللمس أو رائحة (الشم) أو طعم شيء (الذوق).

المرشحات أو الفلاتر هي الزمان والمكان والطاقة واللغة والذكريات والقرارات والبرامج الفوقية وقيمنا ومعتقداتنا ومواقفنا تجاه بعض الأشياء. تقوم هذه الفلاتر بتصفية تجربتنا حتى يتسنى لنا خلق تمثيل داخلي. نحن نقوم بتصنيف هذه التجارب بناء على حوارنا الداخلي- السمعي الرقمي. قد لا تكون عن علم بهذا، ولكن الحوار الداخلي الخاص بك يشكل الاقتراحات التي تعطيها لعقلك اللاوعي على أساس منتظم. إن وجهة نظرك، وتقييم خبرتك تؤثر على الإقتراحات التي تعطيها لعقلك اللاوعي.

والآن إلى الجزء المثير للاهتمام، لدينا حوالي 2 مليون وحدة من المعلومات في الثانية والتي تأتي إلى جميع القنوات والأعصاب والجهاز العصبي لدينا. وتزعم بعض الدراسات أن العقل البشري قادر على أخذ 134 وحدة في الثانية. يقوم الدماع بمعالجة المعلومات والعمليات وأخذها إلى التمثيل الداخلي. ومن أجل التعامل مع هذه 134 وحدة، يقوم الدماغ بتقسيمها إلى مجموعات يمكن التحكم بها. تتكون كل مجموعة من قطع صغيرة من 2 الى 7 قطع. وعلى هذا، من ال 2 مليون وحدة التي تدخل دماغنا في الثانية، يقوم الدماغ بالتعامل فقط مع 134 وحدة في الثانية. فكر فقط كما نفقد...

تم تصميم الجهاز العصبي البشري إلى التعرف على الأنماط التي توجد داخل محتوى المعلومات. وبما أنك تترك الكثير من المعلومات التي تراها وتسمعها وتشعر بها، فمن المستحيل عليك التعامل مع كل المعلومات. لذا، نرى أن فلاترنا تقوم بحذف وتشويه وتعميم المعلومات.

الحذف

ونظرا للكمية الهائلة التي نتلقاها من المعلومات، فمن الضروري حذف بعضها.

وخير مثال على ذلك هو بالجمل التالية
ثعبان في العشب.
فطيرة في السماء.
في محاولة لفهم ما تراه، فإنك تقوم بحذف تلك الأشياء التي لا معنى لها.

التشويه

تحدث تشوهات عندما نحول تجربتنا الحسية بإساءة تفسير وفهم الحقيقة.

التعميم

وهو عندما نقوم بصياغة تعميمات بناء على تجاربنا ومعرفتنا السابقة.
تمكننا التعميمات من المعرفة حيث أننا نربط ما نعرفه بالتعلم الماضي ونقوم بالتعميم بناء على هذه التجربة.

لقد مررنا كلنا بتجارب عديدة حيث كنا في أماكن معينة مع شخص معين، ولكن لهذا الشخص نظرة مختلف كليا على الأشياء لاتي حدثت أو قيلت. كلاكما سمع وشاهد نفس الأشياء ولكن فإن لدى كل منكما إحساس مختلف لنفس التجربة. وهذا بسبب أننا نقوم

بحذف وتشويه وتعميم المعلومات التي تأتي لنا. الخريطة هي ليس المنطة- وهذا يعني أن تمثيلنا الداخلي عن حدث معين لا يعكس بالضرورة ما حدث فعلا.

الفلاتر

البرمجة العليا- المقصود هنا البرامج التي تتحكم ببرامج أخرى داخل الدماغ- وهي أكثر الفلاتر اللاواعية لدينا. إن معرفة طرق البرمجة لشخص ما تمكنك من تحديد كيفية التفاهم والتعامل معه.

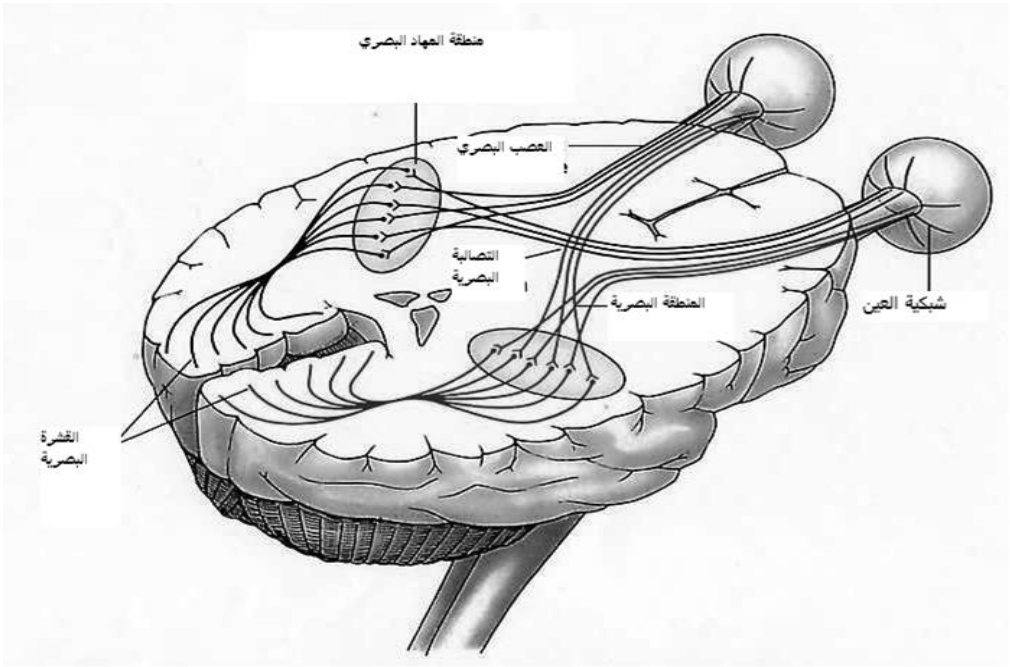
القيم هي كيف نقيم عالمنا الخارجي. أنها تحدد ما نعتقد أنه جيد أو سيئ، كما أنها تحدد ودوافعنا.

المعتقدات هي نتيجة للقيم. وهي القواعد التي لدينا في حياتنا. المعتقدات هي ما نعتقد أنه صحيح أو غير صحيح. الذكريات تعمل على تصفية وفلترة الأمور غير المألوفة لدينا. تشكلت ذاكرتنا لتصبح على شكل الجشطالت (الجشطالت هو مجموعة من الذكريات ترتبط بموضوع معين، إن تأثير هذه الذكريات مجتمعة أكبر من تأثير ذكرى واحدة)، وخصوصاً عندما تقدمنا في السن، وتشكيل ما نقوم بمعالجتة.

نقوم أيضا بتصفية وفلترة الأشياء استناداً إلى قرارات سابقة، هذه القرارات قد تكون شكلت بناءً على معتقدات، ثم نقوم بالتصفية تلك المعتقدات.

مع كل التقنيات في البرمجة اللغوية العصبية، فإننا نعود دائم ا إلى نموذج التواصل في البرمجة اللغوية العصبية.
في عملية الإرسا فإن ما يتم إرساؤه هو الحالة لدينا (حالة عاطفية داخلية).

يمكننا أن نكتشف في الاستراتيجيات كيف يقوم الناس بتجزئة المعلومات وبالحصول عليها وتحديد ما هية التماثيل الداخلية التي يفضلون. يساعدنا النموذج(أساس البرمجة اللغوية العصبية)على فهم استراتيجيات الناس والقيم والدوافع التي تحركهم ليفعلوا ما يفعلونه، وثم تكرار ذلك في أنفسنا.



الفرضية المسبقة الرابعة للبرمجة اللغوية العصبية

الكلمات التي نستخدمها ليست المنطقة أو الحدث الخارجي أو الشي التي تمثله. (الخريطة ليست المنطقة).

7. الخريطة لا تمثل المنطقة كاملةً

الحقيقة هي ليست الصورة التي نخلقها. إن الإدراك الانتقائي والتفسير وإعطاء الإشياء معان والتلقين والوصول الى الذاكرة الانتقائية وصياغة الكلمات يختلف كلياً أثناء تفاعل كل فرد مع الآخرين. تشكل هذه العوامل الشخصية صورة غير مكتملة وتؤدي إلى انعكاس غير حقيقي للواقع.

إن افكارنا ورؤيتنا على التعبير قد تعطينا تمثيلات داخلية منتجة وغير منتجة على حد سواء. إن هذا المفهوم والقائم على أننا نتصرف ونشعر بناء على تصورنا للعالم وليس على أساس من الواقع يدعونا إلى التعامل بصورة أكثر وعياً مع أفكارنا وصورنا وبيناتنا. وعلى هذا، فإن التغيير هو وقبل كل شيئ تغيير الإدراك والمعنى والصياغة.

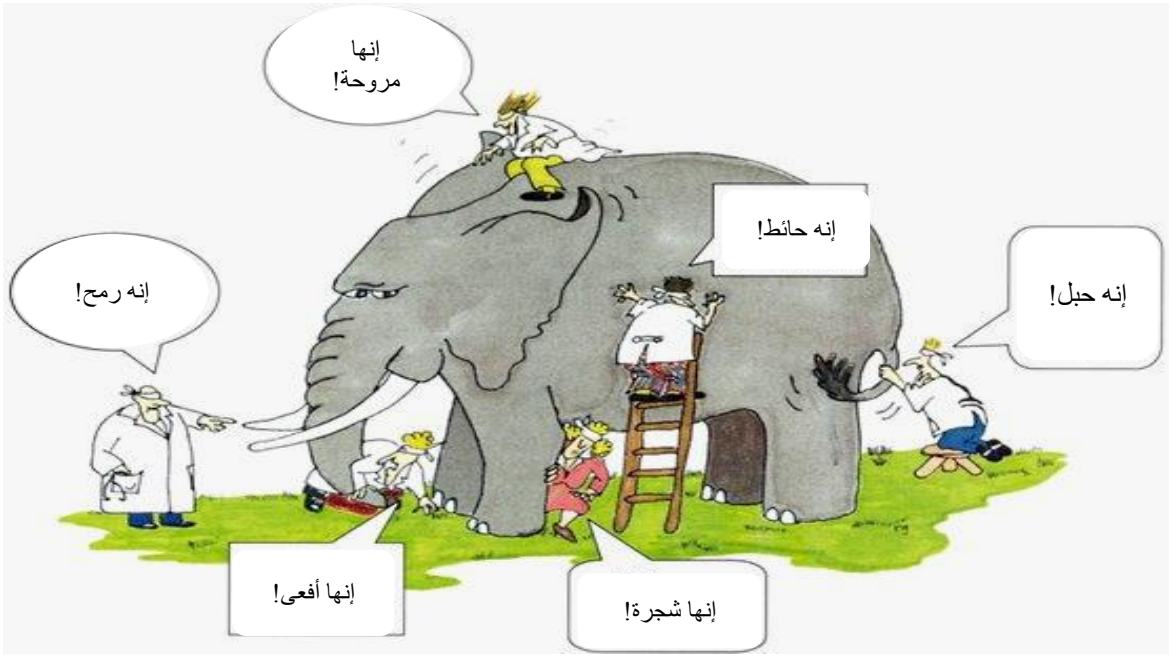
هذه هي الخرائط الداخلية التي تتكون في أدمغتناوالتي نسميها "نموذج العالم". يأتي هذا المبدأ من دلالات عامة واتجاهات مختلفة في فلسفة اللغة والرموز وعلاقتهم مع العالم الحقيقي والتي وضعها الفريد كروكيبسكي.

إن الأشخاص الذين يتمتعون بخبرات متنامية يرون أن لكل شخص نموذجه الخاص حول العالم. يمكن دعم هذه النظرية من خلال بعض التمارين البسيطة حيث يدرك الطلاب أهمية أن الحكم بسرعة أقل يخلق مزيدا من الخيارا وبالتالي يمكنهم من التعرف على الآخرين أكثر وأكثر.

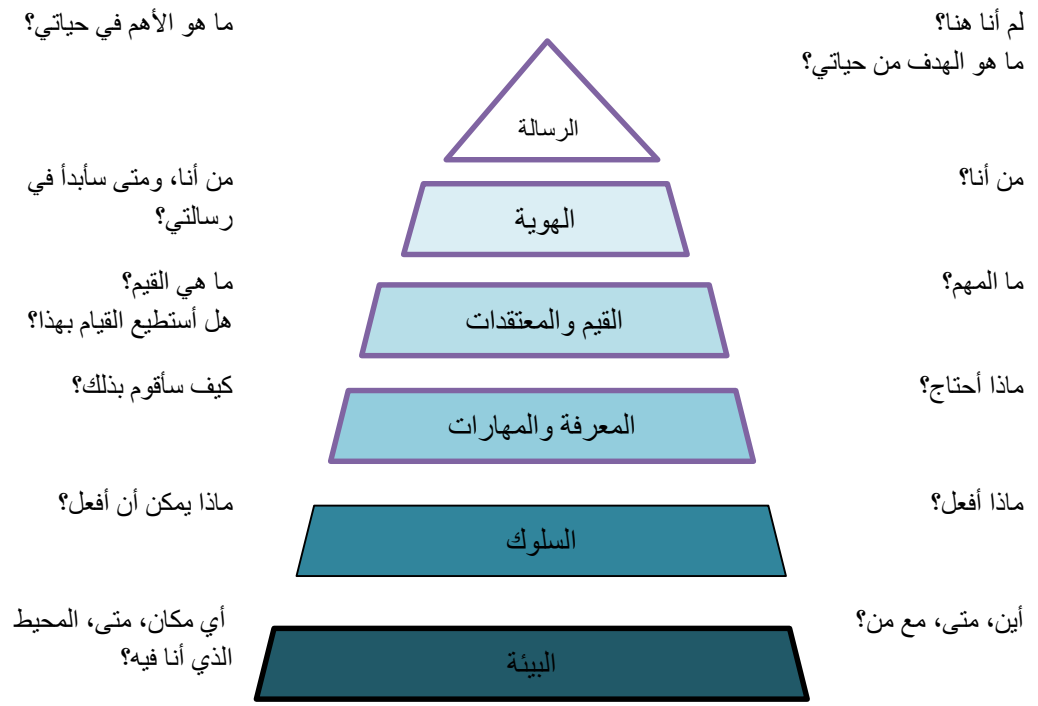
إن ممارسة الفرق ما بين ما نستطيع ملاحظته موضوعيا من خلال حواسك وتفسيراتك تساعدك على "المعرفة" (الحكم) والانتقال إلى المقارنة مع تفسيراتك الداخلية ومن ثم الإنتقال الى مرحلة "أنا محق" الى "كل منا يملك الحقيقة الخاصة به".

إن التمرين في الاهتمام وتقدير الاختلافات بين الناس تساهم في هذا التطور.

الستة المكفوفين:



8. المستويات العصبية



قام روبرت ديلت بتطوير مفهوم **المستويات العصبية** حيث استوحى الكثير من عمل جريجوري باتيسون (ريادي في موضوع الانثروبولجيا، فيلسوف وشخصية أساسية في تطور البرمجة اللغوية العصبية في وقت مبكر). وباستخدام جديلية باتيسون، تخيل ديلت التسلسل الهرمي للمستويات التي يستخدمها العقل لتنظيم علاقته مع العالم. ربط ديلت هذه *المستويات المنطقية* مع الوظائف العصبية وبينة الدماغ وبالتالي، *المستويات العصبية*.

وفي حين تعرضت هذه المنطقية المفترضة للهجوم وتم التشكيك في استخدام ديلت لعلم الأعصاب، إلا أن تقريبا جميع من عمل على هذا النموذج شهد على قوته لوصف ما يمكن أن نسميه *مستوى التكيف الإسمي*. وبعبارة أخرى، فإننا ننتقل من الهوية الى القيم والمعتقدات التي تتدفق من الهوية إلى البيئة التي نجد فيها أنفسنا. وفقا لديلت، فإن مفتاح النفسية الصحية هو محاذاة المستويات من أعلى إلى أسفل بحيث أن الهوية لديها القيم والمعوتقدات للحصول على ما يلزم من المهارات والمعرفة لإظهار السلوك المناسب في البيئة. وجد علماء الأعصاب أنه إسناد ديلت هياكل الدماغ لمستويات العمل لتكون الإدرات العام هو العلاقة ما بين القيم والمعتقدات والمهارات والمعرفة.

تتطلب المهارات والمعرفة (وتسمى أيضاً القدرة أو الكفاءة) مستوى عال من المعالجة في أعلى القشرة الدماغية في المخ. وهنا يتم تشكيل الخرائط الذهنية من المعلومات الحسية والتمثيلات العقلية الأخرى والخيال ويتم أيضا إنتاج الخطط.

ومع ذلك، فإن القيم والمعتقدات - التي تتصل بالسؤال "لماذا؟" - ترتبط مع الجهاز الحوفي- (وهو الجهاز هو الجهاز المسؤول عن سلوكية الشخص العاطفية والانفعالية والذاكرة المرتبطة بها وعلى وجه الخصوص)، وتحفيز اللوزة من منطقة ما تحت المهاد.

إن التكامل في عمل الجهاز الحوفي للمعلومات بدأ من القشرة الدماغية وحتى تنظيم الجهاز العصبي اللاإرادي يعني أن التغيرات الفسيولوجية مثل وخز الجلد وزيادة في معدل ضربات القلب غالبا ما تحدث عندما نعمل على هذا المستوى. ولكن، يمكن أن تكون ردة فعل اللوزة لبعض المعلومات الحسية أسرع من القشرة التي تقييم وتخطط، مما قد يؤدي إلى ما يسمى ب 'الاختطاف العاطفي. يمكن أن يتصرف الناس قبل التفكير ودون أي شعور العواقب عندما تحدى قيمهم والمعتقدات!

ومن المثير للاهتمام، ما اقتبسه ديلت مرة أخرى عن عمل باتيسون، حيث حدد أنماطاً لغوية مختلفة ومفردات مرتبطة بكل مستوى. (وهذا ينعكس في الكلمات على الجانب الأيمن من الرسم أعلاه).

وحسب التسلسل الهرمي الذي أعده ديلت، فإن ارتفاع مستوى التغيير يؤدي إلى زيادة التأثير بشكل عام. هذا لا يستبعد أن التغييرات في المستويات الدنيا لا تؤثر صعودا – ولكن، قد يكون هذا أقل احتمالاً، كما أن إحتمالية الإستدامة ضئيلة أيضاً.

الرسالة والرؤية	أين نحن ذاهبون في حياتنا؟ مع من؟ ما هي النشاطات والأمكان المهمة لهذه الرؤية لحياتنا المستقبلية- وأيضاً للمساهمة التي نود القيام بها تجاه هذا العالم.
الهوية	تقديرنا لأنفسنا وثقتنا بأنفسنا وإحساسنا بأنفسنا وما نتحدد به. يمكن أن يشمل ذلك تحديد بعض الأمور لدينا مثل الوظيفة والزواج والدين. ويمكن أن تشمل أيضا كيف يمكننا تفسير الأحداث من حيت تقديراتنا.
القيم والمعتقدات	إذا كنا نعتقد أن شئياً ما ممكن أو مستحيل، أو إذا كنا نعتقد إن كان ضرورياً أم غيرضروري، أو إذا كنا متحمسين لشئ ما أم لا.
المهارات والقدرات	إذا كنا نملك القدرات الداخلية و/أو لدينا من المهارات المكتسبة والمتعلمة من التعامل المناسب مع القضايا.
السلوك	سلوكنا الخارجي. يمكن أن يشمل ، على سبيل المثال، ما يمكن أن يلاحظه أو يشاهده أو يسمعه أو يشعر به أي شخص عندما نتشارك في نشاط/ فعل معين.
البيئة	الأشياء التي تحيط بنا: الأشخاص والأماكن التي نتفاعل معها ونستجيب لها عندما نقوم بنشاط معين.

أنظر الفيديو ل Nick Vujicic

24) تمرين: المستويات العصبية

1. فكر/ تناول مشكلة جدية ولكن ليس طويلة
2. ضع كلمات المستويات العصبية على الأرض بمسافة 30- 40 سم بينهم.
3. ابدأ من الأسفل من كلمة البيئة أو السلوك، امش خطوة بخطوة باتجاه الرسالة، ومن ثم قم بالعودة من الرسالة الى البيئة
4. انتقل وبأسرع وقت ممكن لحل مشكلتك.
5. لاحظ كيف أن قوة رسالتك تعمل على تغيير المستويات العصبية في طريق العودة.

الروحانية أو الرسالة: أعلى مستوى،	
ما هو هدفي في هذه الحياة ؟ ما هو معنى وجودي؟ ما هو أساس وجودي؟ لأي هدف تعمل كل شيء؟	استدر وأنظر من أعلى رسالتك الى هويتك. ما هي الرسالة الأكثر أهمية في حياتك؟

الهوية :	
الصورة الذهنية للشخص عن نفسه "أنا"، المشاعر الأساسية " أنا " هي محور تقدير الذات والعواطف والتفاني في الحياة . هل مطلوب منك دائما تلبية مطالب الآخرين أم أنك تطلب من الآخرين تنفيذ ما يجب تنفيذه ؟ من أنا بالنسبة لنفسي؟ ماذا أعني للآخرين؟	المشاعر الأساسية " أنا " هي محور تقدير الذات والعواطف والتفاني في الحياة. من أنت إذا قمت بإنجاز هذه الرسالة؟

القيم والإعتقادات:	
هي مشاعرك نحو الأشياء، أفكارك الجازمة نحو الأشياء، تعتقد إعتقاداً جازماً بصحة أفكارك ولا يخالجك أدنى شك فيها. ما تعتقد أنه مهم؟ لماذا تفعل شيئاً ما؟	تعتقد اعتقادا جازما بصحة أفكارك ولا يخالجك أدنى شك فيها. ما تعتقد أنه مهم؟ أي القناعات والقيم تتناسب مع رسالتك؟

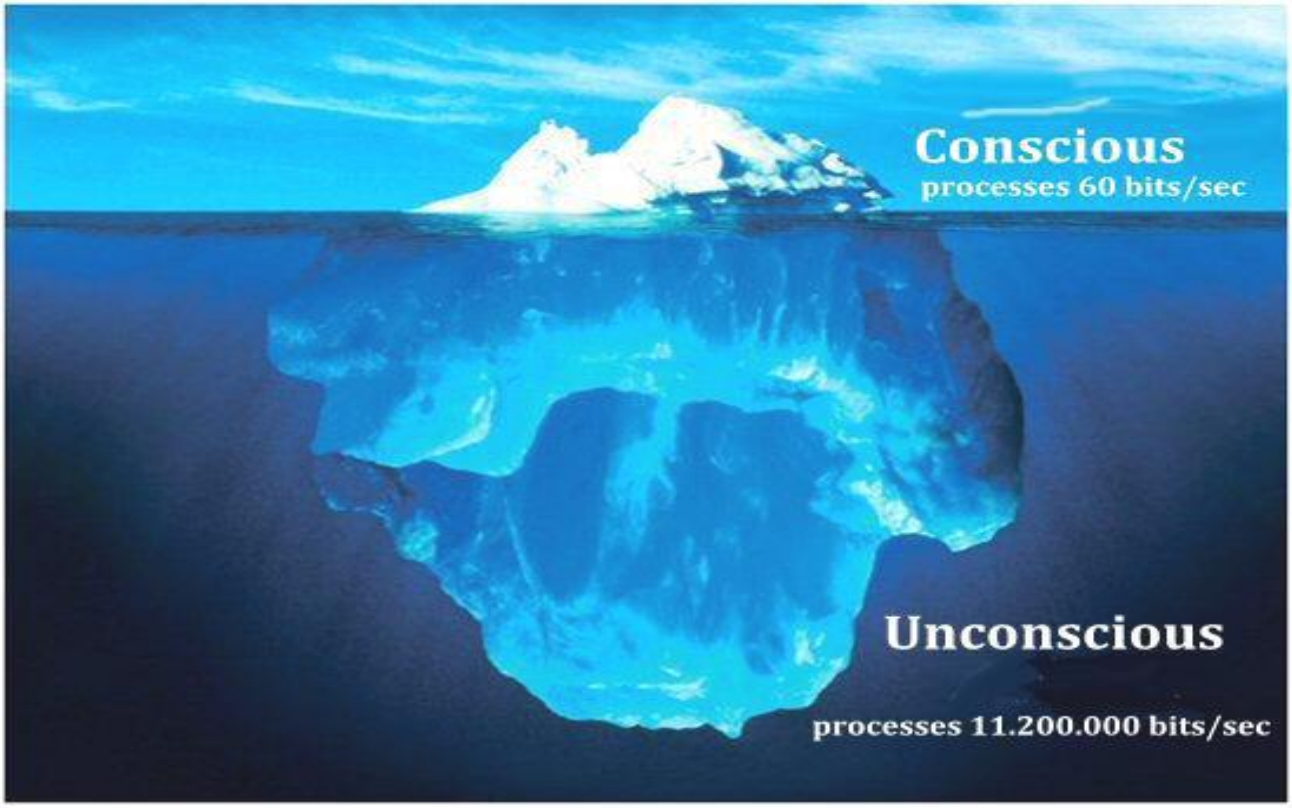
المهارات والمعرفة والإمكانيات والكفاءات:	
جميع أنواع السلوك، المهارات العامة، الإستراتيجيات، المعرفة التي توجه سلوكك. كيف تفعل تلك الأشياء ؟	جميع أنواع السلوك، المهارات العامة، الاستراتيجيات، المعرفة التي توجه سلوكك. كيف تفعل الأشياء ؟

سلوك:	
أفعالك المحددة وردود فعلك داخل بيئتك، كل ما تقوله أو تفعله ؟	أفعالك المحددة وردود فعلك داخل بيئتك .
أي سلوك ترغب في إنجازه ؟	يمكنك أن تبدأ من هنا بسلوك غير مرغوب فيه .

ثانيا

البيئة:	
الامكانيات الخارجية أو القيود؟ أين؟ متى؟ مع من؟	أين؟ متى؟ مع من؟
النهاية	البداية

8. العقل الواعي واللاواعي



أهم عشر وظائف للاوعي

1. تخزين المعلومات، بترتيب زمني وغير زمني.
2. النطاق الرئيسي للمشاعر والعواطف.
3. تتحكم بالجسم، لدى اللاوعي مخطط كامل عن الجسم.
4. تحمي وتحافظ على الجسم.
5. يعمل كخادم ويتبع التعليمات القادمة من العقل الواعي.
6. يتلقى المعلومات من الحواس ويفلترها ويجمع الملاحظات ويرسلها إلى الوعي.
7. يولد العادات والتقائية والروتينية (أربع خطوات للتعلم)
8. هو رمزي، يستخدم ويستجيب للرموز والاستشعارات.
9. يأخذ كل شي بشكل شخصي، وهذا يعني أن قاعدة الإدراك هي الإسقاط.
10. لا يتعامل (أي لا يحلل ولا يبرمج) مع النفي.

جورج آرميتاج ميلر

في عام 1956 نشر جورج أرميتاج ميلر "رقم سبعة السحري، زائد أو ناقص اثنين: بعض القيود المفروضة على قدرتنا على معالجة المعلومات"

كان جورج آرميتاج ميلر(2012 -1920) واحدا من الرواد في مجال علم النفس المعرفي، كما ساهم في ولادة علم اللغة النفسي والعلوم المعرفية بشكل عام.

إعتقد علماء النفس أن الذاكرة تتكون من الذاكرة قصيرة الأمد وطويلة الأمد. في حين كان من المتوقع أن الذاكرة قصيرة المدى محدودة جدا، فإن حدود هذه المحدودية الدقيقة غير معروفة.

قام ميلر في عام 1956 بتحديد قدرة الذاكرة القصوى في ورقته "الرقم سبعة السحري،زائد أو ناقص اثنين" حيث انه اختبر الذاكرة قصيرة الأمد باستخدام أوامر كأن يسأل شخصاً ما أن يكرر ما سمعه من سلسلة الأرقام.

7 ± 2

كما أنه أعطى المجال لبعض الأشخاص لإصدار حكم بشأن معين أو تسمية شيئ معين وطلب منهم ذكر التسمية في وقت لاحق. وعلاوة على ذلك، قاس ميلر مدى الاهتمام بالطلب منهم عد بسرعة الأشياء من مجموعة أشياء تحتوي على من عدد قليل من البنود. في جميع الطرق الثلاث وجد ميلر أن متوسط الحد الأقصى هو سبعة زائد أو ناقص اثنين من العناصر.
وجد ميلر أيضا أن بعض الناس يتذكرون قطعة من المعلومات (قطع) وذلك بربطها بأشياء ضمن المجموعة، وقد استطاعوا فعلاً الوصول الى الحد الأدني من المعلومات (القطع). تسمى هذه الحيل في الهولندية والألمانية جسور حمار.

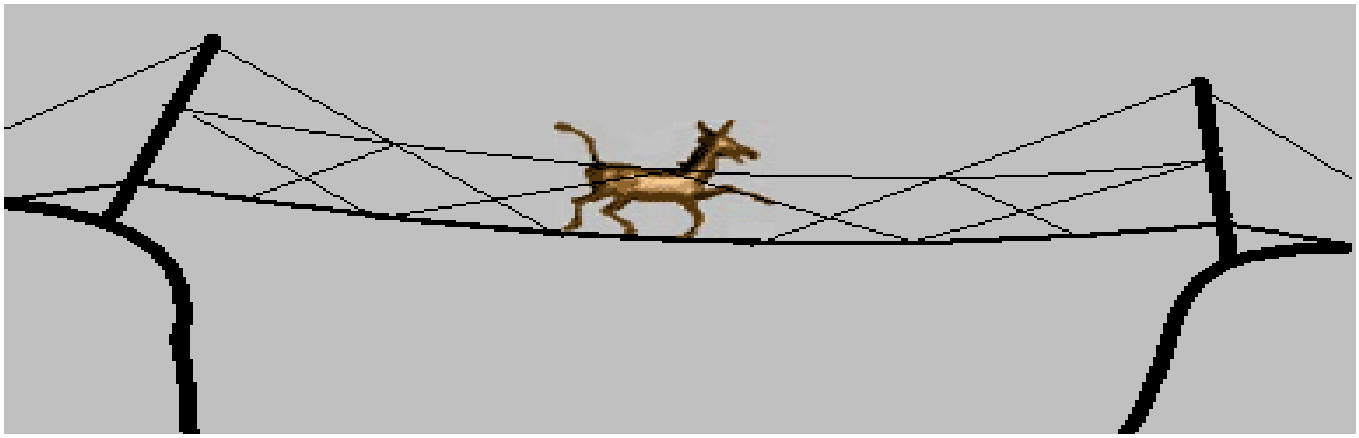
25) تمرين: إقرأ هاتين السلسلتين من الأرقام ثم قم بتغطيتها بعد 15 ثانية

7 2 5 1 9 5 6 4 8

والآن، أكتب الأرقام التي تستطيع أن تتذكرها بنفس الترتيب على الورقة. هذه هي الأرقام التي استطعت تخزينها في ذاكرتك قصيرة الأمد. كم رقماً صحيحاً كتبت بنفس الترتيب؟ ما هي الأساليب التي اتبعتها؟

2 7 3 5 9 6 1 6 8 4 3 7

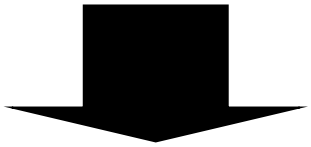
والآن، أكتب الأرقام التي تستطيع أن تتذكرها بنفس الترتيب على الورقة. هذه هي الأرقام التي استطعت تخزينها في ذاكرتك قصيرة الأمد. كم رقماً صحيحاً كتبت بنفس الترتيب؟ ما هي الأساليب التي اتبعتها؟ ما هو "جسر الحمار" الذي استخدمت؟



9. عملية التعلم ذات الأربع خطوات

1. مرحلة عدم الوعي بعدم وجود المهارة

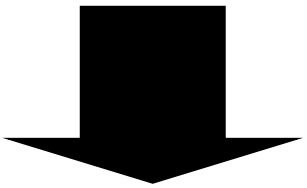
لا يعلم أنه لا يعلم



يصبح واعياً

2. مرحلة الوعي بعدم وجود المهارة

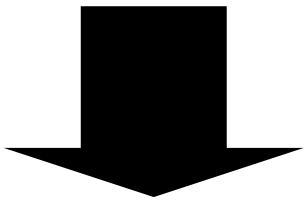
يعلم أنه لا يعلم



تمرين

3. مرحلة الوعي بوجود المهارة

يعلم أنه يعلم



الحصول على الروتين

4. مرحلة عدم الوعي بوجود المهارة

لا يعلم أنه يعلم

طرح فكرة/ نسيان ما تعلمه: من الخطوة 4 إلى 2 ومرة أخرى إلى 4.
تعلم مرة أخرى: من 2 إلى 4.

ما هي عملية التعلم ذات الأربع خطوات؟

وهي ما يطلق عليها "المهارة الواعية" نموذج التعلم ذو الأربع خطوات. ليس واضحاً لدينا متى بدأت، ولكن مؤسسة جودرون الأمريكية للتدريب الدولي قد لعبت بالتأكيد دوراً رئيسياً في وضع هذا النموذج والترويج لاستخدامه. تشرح عملية التعلم هذه عملية ومراحل تعلم مهارة جديدة (السلوك، والقدرة، وتقنية، وغيرها)، وهي الأكثر شيوعاً والمعروفة باسم عملية ذات 4 خطوات أو "نموذج المهارة واعية التعلم"، وأحيانا "سلم المعرفة الواعية" أو"مصفوفة المهارة الواعية"، على الرغم من أن تستخدم أوصاف أخرى، بما في ذلك المصطلحات المتصلة"مهارة واعية" و"وعي مع عدم مهارة" والتي تفضلها مؤسسة جوردون للتدريب. يتم في بعض الأحيان إضافة مرحلة أو مستوي خامس في الإصدارات الأكثر حداثة. مهما كنت االتسمية، فإن النموذج هو تفسير بسيط لكيفية التعلم، وتذكير مفيد للحاجة إلى تدريب الناس على هذه المراحل.

المتعلم أو المتدرب يبدأ دائماً في مرحلة1. مرحلة **"عدم الوعي بعدم وجود المهارة"** وينتهي عند مرحلة 4. مرحلة **"عدم الوعي بوجود المهارة"** بعد أن يكون قد مر على المرحلة 2. وهي مرحلة **"الوعي بعدم وجود المهارة"** والمرحلة 3. وهي مرحلة **"الوعي بوجودالمهارة".**

يفترض عادة المعلمون والمدربون أن المتدربين هم في المرحلة 2، فيركزون الجهود نحو تحقيق المرحلة 3 ولكن وفي كثير من الأحيان يكون المتدربون مازالو في المرحلة 1. وعليه، يعتقد المدرب أن المتدرب على علم بوجود المهارة ومعرفة بالطبيعة ولأهمية والنقص والإستفادة من أي مهارة مكتبسبة. ولكن، يتبين العكس حيث أن المتدرب يكون المرحلة الأولى وهي مرحلة عدم الوعي وعدم المهارة وبهذا فهو لا يملك أي شئ مما ذكر سابقاً وبالتالي فإنه لن يستطيع الوصول الى مرحلة المهارة مع الوعي إلا إذا كان واعياً ومدراكاً لعدم الوعي الموجود لديه. وهذا هو السبب الرئيسي الذي يؤدي في كثير من الأحيان إلى فشل الكثير من التدريبات.

إذا انعدم الوعي للمهارة أو كان غير كاف، فإن المتعلم غير واعي ولايملك مهارة وبهذا فإنه لن يرى ضرورة للتعلم. ولهذا، فلا بد من خلق الوعي حول الإحتياجات التدريبية والضعف الموجود (وعي لعدم وجود المهارة) قبل محاولة نقل أو ترتيب التدريب أو المهارات اللازمة لنقل المتدربين من مرحلة 2-3.

عادة ما يستجيب الأشخاص للتدريب فقط عندما يدركون حاجتهم الخاصة لذلك والمنفعة الشخصية التي سوف يجنوها من تحقيق ذلك.

وكثيرا ما تصبح عملية التعلم أكثر صعوبة مما هو ضروري وذلك بسبب المشاعر السيئة التي تنتاب الأشخاص عندما يخطئون أثناء التعلم. تأتي المشاعر السيئة تأتي من الأحكام مثل، "لم تفعل هذا الشئ كما يجب"، "ليست جيداً بما فيه الكفاية"، "لا يمكن أبدا أن تتعلم هذا"، وغيرها. وعلى سبيل سخرية القدر، فإن عمل فعل الشئ كما يجب والوقوع في الخطأ هما من الخطوات الحيوية في عملية التعلم. ومع ذلك، وفي كثير من الأحيان، يتم توجيه انتباهنا في محاولة لتجنب المشاعر السيئة بدلاً من التعلم الذي يمكن الحصول عليه بسهولة. إن فهم المراحل الأربعة في عملية تعلم مهارة ما قد تساعد على الحفاظ على عملية التعلم، وليس الشعور السيء حول هذا الموضوع.

1. **عدم الوعي بعدم وجود المهارة**. (لا يعلم أنه لا يعلم)
أنا لا أعرف أنني لا أعرف كيفية القيام بذلك." هذه هي مرحلة الجهل قبل بدء التعلم.

2. **الوعي بعدم وجود المهارة.** (يعلم أنه لا يعلم)
أنا أعلم أنني لا أعلم كيفية القيام بذلك، حتى الان." وهذه هي المرحلة الأكثر صعوبة، حيث يبدأ التعلم وحيث تتشكل معظم الأحكام ضد الذات.

3. **الوعي بوجود المهارة.** (يعلم أنه يعلم)
أنا أعرف كيفية القيام بذلك." وهذه المرحلة من التعلم هي أسهل من المرحلة الثانية، ولكن أسهل بكثير في ما يتعلق بالراحة والثقة بالنفس.

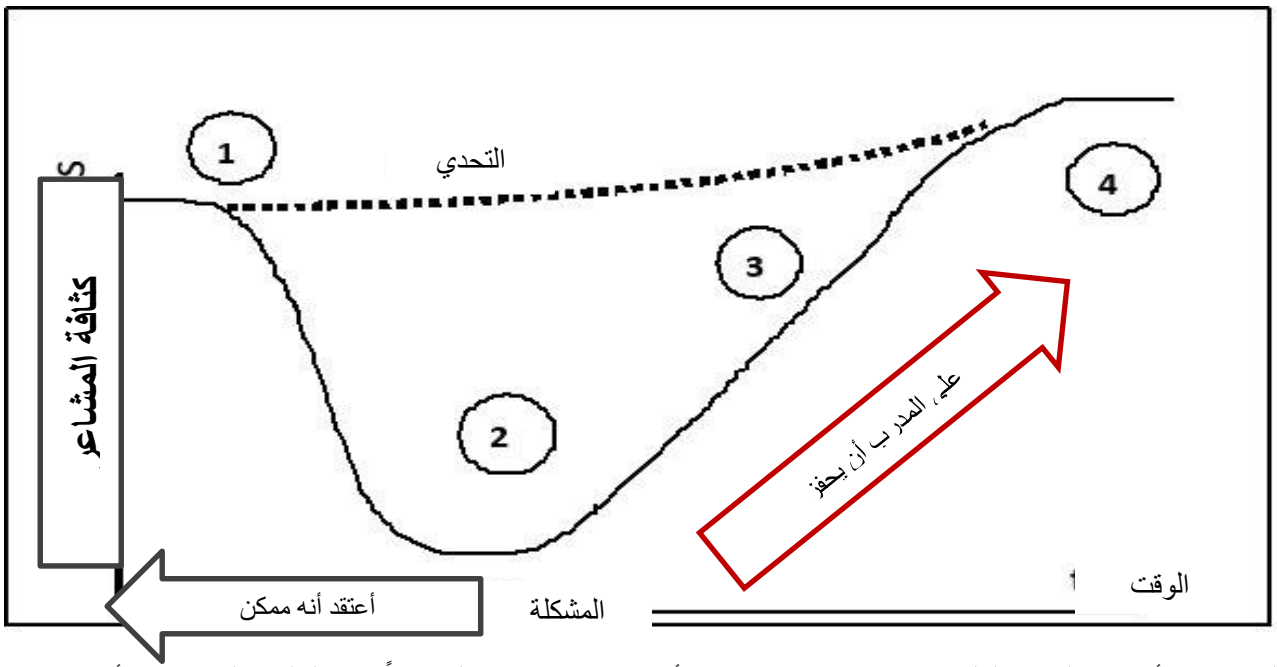
4. **عدم الوعي بوجود المهارة.** (لا يعلم أنه يعلم)
"ماذا؟ هل قلت أنني فعلت شيئاً جيداً؟" هذه هي المرحلة النهائية من تعلم المهارة عندما تصبح جزءا طبيعيا منا؛ ولسنا بحاجة للتفكير فيها. باستخدام المثال من تعلم قيادة السيارة، فإنني عندما كنت طفلاً اعتقدت في البداية أن كل ما علي فعله هو الجلوس وراء عجلة القيادة وتوجيه الإطار واستخدام الدواسات. كانت هذه هي المرحلة السعيدة- عدم الوعي بعدم وجود المهارة.

وعندما بدأت تعلم قيادة السيارة، أدركت أن هناك مجموعة كبيرة أكثر من ذلك، وأصبحت أشعر بالرهبة قليلا. وكانت هذه المرحلة من وجود الوعي بعدم وجود المهارة. كان هناك الكثير من الأشياء المختلفة التي كان يجب القيام بها والتفكير بها، وحرفياً المئات من السلوكيات التي كان يجب تعلمها.

إرتكتب الكثير من الأخطاء في هذه المرحلة، جنباً إلى جنب مع الأحكام ضدي وذكل لعدم معرفتي المسبقة بكيفية القيام بذلك. إن إطلاق الأحكام هنا هو شئ خطير وذلك لأن الأخطاء هي جزء لا يتجزأ من عملية التعلم. إن الأخطاء ضرورية ولذلك لأن التعلم بشكل عام قائم أساساً على التعلم التجريبي والخبرة والتجربة والخطأ. ويمكن تجميع المعلومات، ولكنها تبقى مجرد معلومات إلى أن تتم ممارستها واستخدامها. إنها ليست التعلم، وبالتأكيد ليست مهارة.

وعندما بدأت الممارسة، انتقلت إلى المرحلة الثالثة من التعلم وهي مرحلة التعلم الواعي. وهنا، أصبح الوضع أفضل بكثير، ولكني لم أشعر بسلاسة الوضع أثناء القيادة. كثيراً ما كنت أفكر في ما ينبغي علي عمله وما هي الخطوة المقبلة وهذا أعطاني شعوراً بالإحراج وعدم الراحة.

وأخيرا، وبعد الممارسة بما فيه الكفاية، وصلت إلى الحالة التي لا يجب علي التفكير في كل شيء قبل أفعله أثناء القيادة. فكرت أشياء تتعلق بالقيادة فقط عندما نبهت لذلك. أصبحت لدي مهارة بدون وعي. بسبب سهولة القيادة بلا تفكير أو وعي، أصبحت قيادة أكثر أماناً.



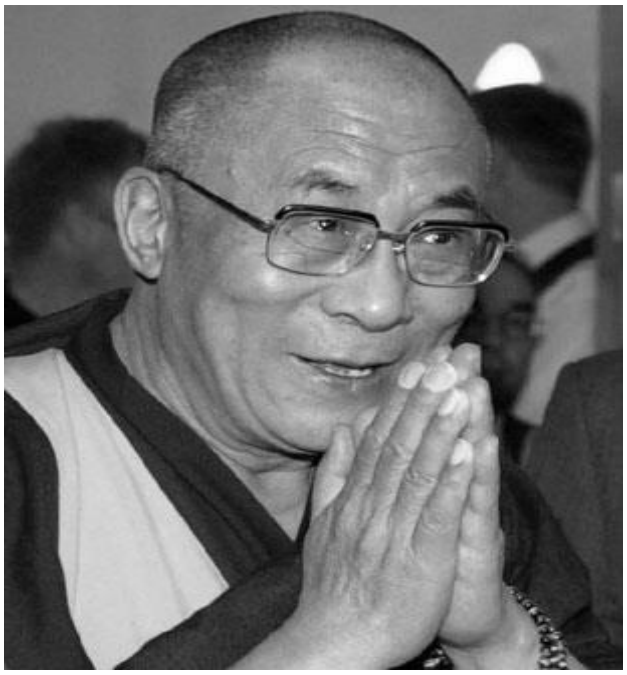
لدى بعض الأشخاص التجربة التالية وهي عندما يصبحون واعون أنهم لا يعرفون كيف يفعلون شيئاً ما، يتولد لديهم الشعور: "كم أنا غبي". "أنا لن أتعلم هذ"، و "هذا أمر صعب جداً بالنسبة لي". يمكنك ان ترى هذا في المرحلة 2 حيث ينتاب المتعلم بعض المشاعر السلبية. ولكن، إذا قرر الإستمرار في التعلم والتدريب فإن هذه المشاعر تتحسن بصورة كبيرة أثناء المرور بالمرحلة 3. في النهاية، عندما كان يتدرب الإنسان كثيراً حتى يتمكن من القيام بأي شئ من دون التفكير في كيفية القيام به فإن الشخص يشعر بالارتياح، وهذه هي المرحلة 4.

26) تمرين : إسداء المديح والإطراء

لقد ثبت علميا أن الناس الذين يمدحون ويقدمون الاطراء لأنفسهم والآخرين بانتظام، هم أكثر سعادة ونجاحا في حياتهم. ومن الجدير بالذكر أنه يجب أن يكون الاطراء حقيقياً صادقاً. إ ذا كنت حقاً تقصد ما تقول فهذا له أثر أفضل. قد يكون الإطراء عن أشياء بسيطة.

على سبيل المثال:
إذا تأخر شخص ما: أنا سعيد لقدومك
تمرين/ الجزء الأول: قدم لنفسك مديح ذاتي يوميا! أكتبهم واقرأهم مرة أخرى اليوم التالي. إنهم أحجار بناية لتكوين الثقة بالنفس.
تمرين/ الجزء الثاني: قدم المديح والإطراء لعدة أشخاص يوميا. ما هو التأثير على الآخرين؟ ما هو تأثيره عليك؟
حتى لو فكرت بالإطراء، فإن له تأثيراً إيجابياً عليك.

27) تمرين: عملية التعلم ذات الأربع خطوات



يقوم "أ" بإخبار "ب" بنوع الرياضة التي يتقنها، على سبيل المثال (التزلج، التزحلق، التزحلق على الجليد، الألعاب، قول النكت، الموسيقى، الطبخ وغيرها). تذكر أيضا كيف تعلمت التعامل مع النجاح، خيبات الأمل، الحب، المشي، ركوب الدراجات، لغة جديدة، مهارة مهنية، عبور الشارع وإلخ...
يقوم "أ" بالاجابة على الأسئلة التالية:

1. لماذا أردت أن تتعلم هذا؟
2. كيف تعلمته؟
3. كم من الوقت إحتجت لأن تتعلم؟
4. كيف كان شعورك عندما أدركت لأول مرة أنك كنت غير قادر على القيام به؟
5. ما هو الشئ الذي استطعت القيام به في أولاً وما هو الشئ الذي قمت به آخراً؟
6. كيف عرفت بأنك قد تعلمته؟
7. ما هي الأربع خطوات التي اتبعتها؟ أشر إليها ومن ثم أكتبها.
8. يقوم "أ" و"ب" بتبادل الأدوار.

28) تمرين: أهم معلم

يقول الدلاي لاما:
عدوك هو أفضل معلم

يقوم "أ" بإخبار "ب" عن ثلاث أشخاص تعلم منهم معظم الأشياء. قد يكون معلم...
يجيب "أ" عن الأسئلة التالية:
ما الخصائص والصفات التي كانت لديهم والتي ساعدتك على التعلم منهم؟
ما الظروف والبيئة التي وفروها والتي جعلت من الممكن لك التعلم منهم؟
كيف حفزوك على التعلم؟
إذا توفرت لك الإمكانية الآن، في هذه اللحظة، لتتكلم مع معلمك الأكثر أهمية، ماذا ستقول له؟

وليم جلاسر:

"نحن نتذكر.....
10 % مما قرأنا
20 % مما سمعنا
30 % مما شاهدنا
50 % مما شاهدنا وسمعنا
70 % مما ناقشنا
80 % مما جربنا
95 % مما علمنا الآخرين."

أخبرني وسوف أتعلم،
أريني وسوف أنظر
أعطني الفرصة للتجربة وسوف أتعلم.

لاو تسو (604 قبل الميلاد- 507 قبل الميلاد)

10. الأربع إفتراضات المسبقة الأساسية

تعتبر المعتقدات والافتراضات المسبقة هي أدوات قوية ومؤثرة للبشرية. الإفتراضات هي جزء من نموذج من العالم. نموذج عالمنا هو أن النموذج التي نستخدمه للتعامل مع المحفزات من العالم الخارجي. وكما تعلمنا من خلال أسلوب البرمجة اللغوية العصبية، فإن نقطة الإنطلاق لدينا تتكون من أربع إفتراضات مسبقة أساسية. إذا كانت هذه الفكرة واضحة لدينا وقبلنا بها، فإننا سنكون قادرين على دمج هذه الإفتراضات المسبقة في حياتنا اليومية أثناء التواصل اليومي الذي نقوم به، وبالتالي، فإننا قادرون على الوصول إلى نتائج أسرع وأسهل بكثير. وقد تم تصميم وتشكيل هذه الإفتراضات بناءً على أناس إستطاعوا الوصول إلى تغييرات قوية وفعالة في سلوكهم واتصالاتهم.

1. كل التعلم والسلوك والتغيير هو عمل غير واعي

كل التعلم والسلوك والتغيير هو عمل غير واعي

إن كل ما تتعلمونه وكل سلوكياتكم والتغيير الذي يحدث في حياتكم يجري ويودع في مستوى اللاوعي لديكم. يقوم اللاوعي لدينا بمعالجة وتعليل كل ما يدورحولنا (في هذه اللحظة بالذات) في اللاوعي. أستخدم ميلتون اريكسون قوة آلية اللاوعي مرات عديدة في نظريته. اعتمد على حقيقة أن لكل إنسان كل الصفات في شخصيته/ شخصيتها ليكون ناجحاً في حياته. وفي نفس الوقت، فإنه يتم تخزين كل هذه الصفات الإنسانية في العقل اللاواعي لذلك الشخص. سمى إريكسون المكان أو الحالة التي يتم فيها التخزين"اللاوعي". وبعبارة أخرى، كل الأشياء التي لا ندركها.

كما أن اللاوعي القدرة على إدارة جميع العمليات الفسيولوجية في الجسم مثل التنفس، والهضم، وظيفة القلب، الخ .. كل ما تعلمناه من أي وقت مضى في مكان ما في اللاوعي، حتى لو خرجت هو من العقل الواعي.

وبطبيعة الحال، لا يقصد هذا الافتراض إلى إضعاف أهمية التعلم الواعي. إذا تعلمت قيادة السيارة، فإنك تتعلم أداء أشياء كثيرة في نفس الوقت. يعمل عقلك الواعي جاهداً لنقل هذه المعلومات إلى عقلك اللاوعي في أسرع وقت ممكن، حتى يتسنى لك أن تصبح مختصاً دون وعي.

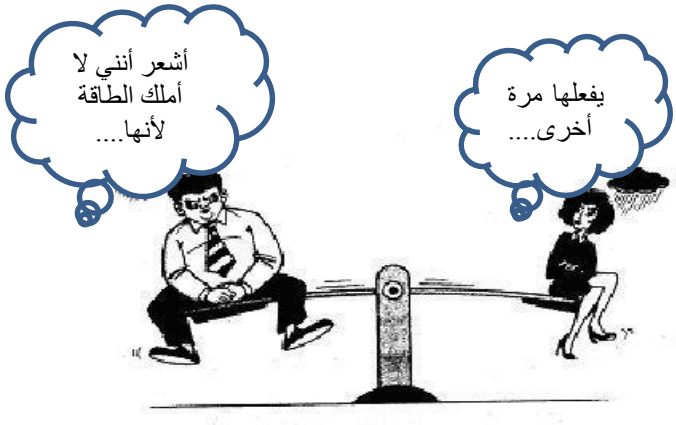
الاستعارة: الشاشة الخاص بك واعية، وجهاز الكمبيوترهو اللاوعي.

2. على جانب السبب أم على جانب النتيجة

يعتبر اسحق نيوتن (1643-1727) هو أول من أوجد نموذج السبب- النتيجة. حيث تنص الرواية أنه وفي يوم ما بينما كان جالساً أسفل الشجرة، سقطت تفاحة فجأةً. قد يعتبر أي شخص آخر أن هذا من قبيل المصادفة. ولكن نيوتن ذهب وبدأ يفكر ويسأل نفسه السؤال التالي: "إذا أخذت هذه الحادثة على محمل الجد، فما هو سبب سقوط التفاحة؟" وهنا بدأ البحث عن السبب الحقيقي لسقوك التفاحة واكتشف قانون الجاذبية.

إن أخذ هذه القوانين كنقطة انطلاق، يعني أن هناك دائماً سبب لكل مشكلة، بشرط أن نرى المشكلة كنتيجة لشيء ما.

السبب - النتيجة هي قناعة يمكن أن تقودنا إلى فكرة أنه إذا كنا نريد حل المشكلة، فإن أفضل ما يمكننا القيام به هو تغيير سبب المشكلة. وبشكل أقوى، فإننا إذا ما أبعدنا سبب المشكلة،فسوف تختفي المشكلة برمتها. كثير من الناس يقومون في حياتهم بالإنتقال من تغيير النتيجة إلى في إتجاه تغيير الأسباب. أنت من يقرر كيفية تعكس الأحداث الت تواجهها في حياتك. لا يمكن أن تضع هذه الأمور خارج نفسك. إذا كنت ترى كيف يمكن أن تؤثر في السبب، فإن لديك الشعور القوي بوجود المفتاح في السيطرة على حياتك. ويستخدم تعبير "ذهاب والوقوف إلى جانب السبب" في كثير من الأحيان في البرمجة اللغوية العصبية. وهي واحدة من أكثر الأدوات الهامة لإحداث التغيير.



على أي جانب يجلس الرجل (السبب أم النتيجة)؟ وعلى أي جانب تجلس السيدة؟

إن الأشخاص الذين يرون أنفسهم على جانب السبب يقتنعون تماما بأن لديهم تأثير على ما يحدث في حياتهم. وهم يعرفون ذلك جيداً من خلال تمثيل العالم حولهم كاحتمالات لحل المشاكل، هم أكثر نجاحاً وأكثر سعادةً. إنهم قادرون على تغيير طريقة تفكيرهم وبالتالي فهم قادرون على رؤية الحلول.

على سبيل المجاز، يمكنك ان ترى حياتك كالحافلة. ضع لنفسك هذا السؤال: أين أريد أن أجلس؟ هل أريد أن أجلس في الخلف، حيث أعتمد على الآخرين؟ أو هل أريد أن آخذ عجلة القيادة وأصبح سائق حافلتي الخاصة.

29) تمرين: السبب والنتيجة: ماذا ستتختار؟

على ماذا تركز؟	أنا عادة أركز أكثر على التقارب. غالباً ما أتجنب المشاكل.	أ1 ب1
بماذا تفكر؟	أولاً أفكر بالحل للمشكلة. أولاً أفكر بسبب المشكلة.	أ2 ب2
ضد أم مع؟	أشعر بأن الجميع ضدي. كما أنني أعتقد أنهم جميعا وأنت وكل واحد متهم بنفسه/ها. أومن ب "نحن وجميعاً".	أ3 ب3

3. المعتقدات المحفزة التي تقود إلى النجاح

المعقتدات المحفزة هي التي لا تحد من انطلاقتك وتقيد حريتك

هل سمعت أحدهم ذات مرة يقول؟
لا أستطيع....
لا أقدر أن أقوم بهذا...
أنا سمين جداً، صغير جداً، ضعيف جداً، أحمق،...
يا ليتني فعلت ذلك من قبل...
لن أنجح في هذا....!
حظي سئ دائما....!

تخيل لو كنت على قناعة بأن شيئاً ما لن ينجح أبد أو كنت- على الأقل- تشك في ذلك، فكم من الطاقة الكامنة سوف تستثمر؟ إذا برمجت جهازك العصبي هكذا، فإن عقلك يبرمج على الفشل. وإذا فشلت حقا، وهناك فرصة كبيرة أن يحدث هذا، فإن قناعتك سوف تتأكد.
أنت على حق. لقد حصلت على تجربة سلبية جديدة، والتي ستتراكم على جبل التجارب السلبية.

إن القناعات أو المعتقدات هي آليات قوية لتوجيه للعقل. المعتقدات هي مدربة الدماغ. وكلما تعلمنا أكثر عن السلوك البشري، نعرف أن للمعتقدات قوة فوق عادية تؤثر في حياتنا. تتلخص بداية كل نجاح بقناعتنا أن معتقداتنا هي خيارنا. عندما كنت تعتقد في النجاح والتغيير، ستحصل على قوة للحصول عليه. عندما كنت تعتقد بالفشل، ستكون هناك فرصة كبيرة لذلك وسوف تواجه "سوء الحظ".

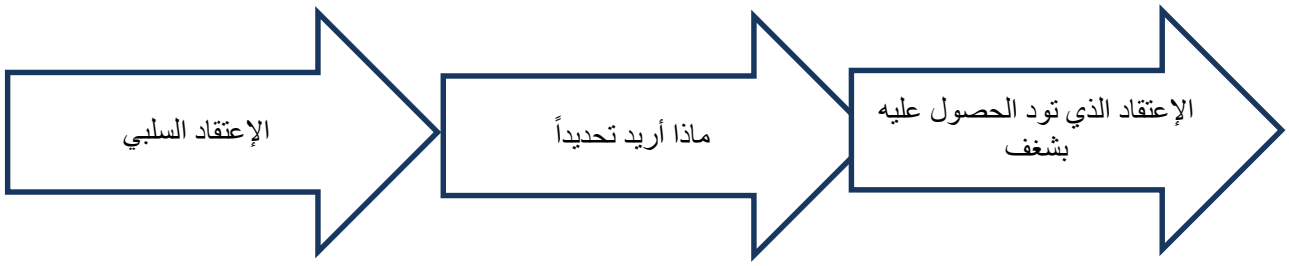
30) تمرين: المعتقدات والقناعات المحفزة

أ. كتب عشر قناعات محددة- وهي القناعات التي تحد من انطلاقتك وتقييد نجاحاتك، التي لاحظتها في بعض الأشاص أحيانا أو في نفسك.
ب. حول هذه القناعات المحددة إلى قناعات غير محددة- قناعات معززة ومحفزة.\
ت. ما هي القناعات غير المحددة التي تجدها في النص أعلاه ؟

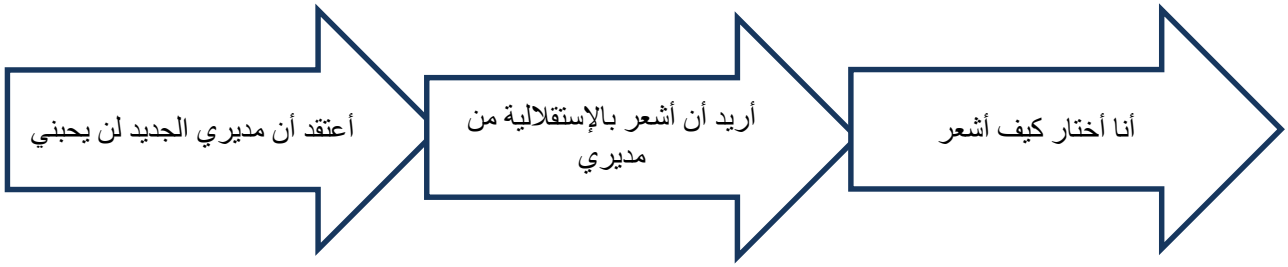
~~هذا صعب~~ ------← **هذا ليس سهلاً الآن.**

31) تمرين: من ضعف الاعتقاد إلى تعزيز القناعة

تأمل أفكارك الضعيفة وتحقق من القناعات الضعيفة من وراء ذلك والتي تحد من انطلاقتك. قم بتحويل هذه القناعات الضعيفة والمحددة الى قناعات قوية ومحفزة
تحقق من ما تريده حقا.
اختر جانب السبب.
نفذه على شيء يمكنك القيام به بنفسك.
اجعله بصيغة ايجابية.
اجعله صغير ومحدد. حوله إلى شيء تريد أن تعتقد به حقاً، لكن لا يزال اعتقادك به غير كام



مثال:

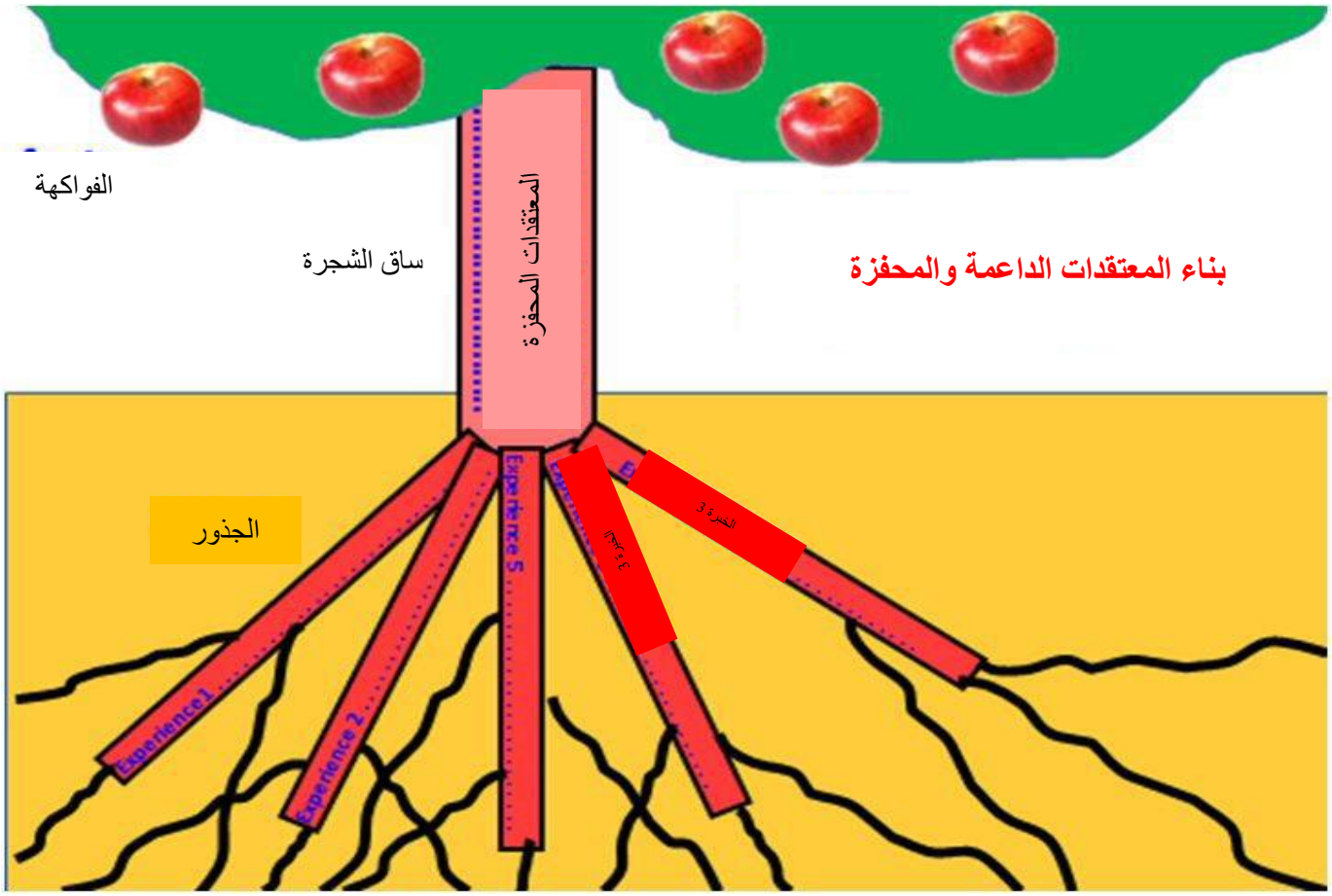


32) تمرين: بناء المعتقدات المحفزية والمقوية

عمل ثنائي:

الخطوة الأولى: أ- أذكر معتقد محفز

على سبيل المثال: أنا إنسان وسيم، محبوب،...

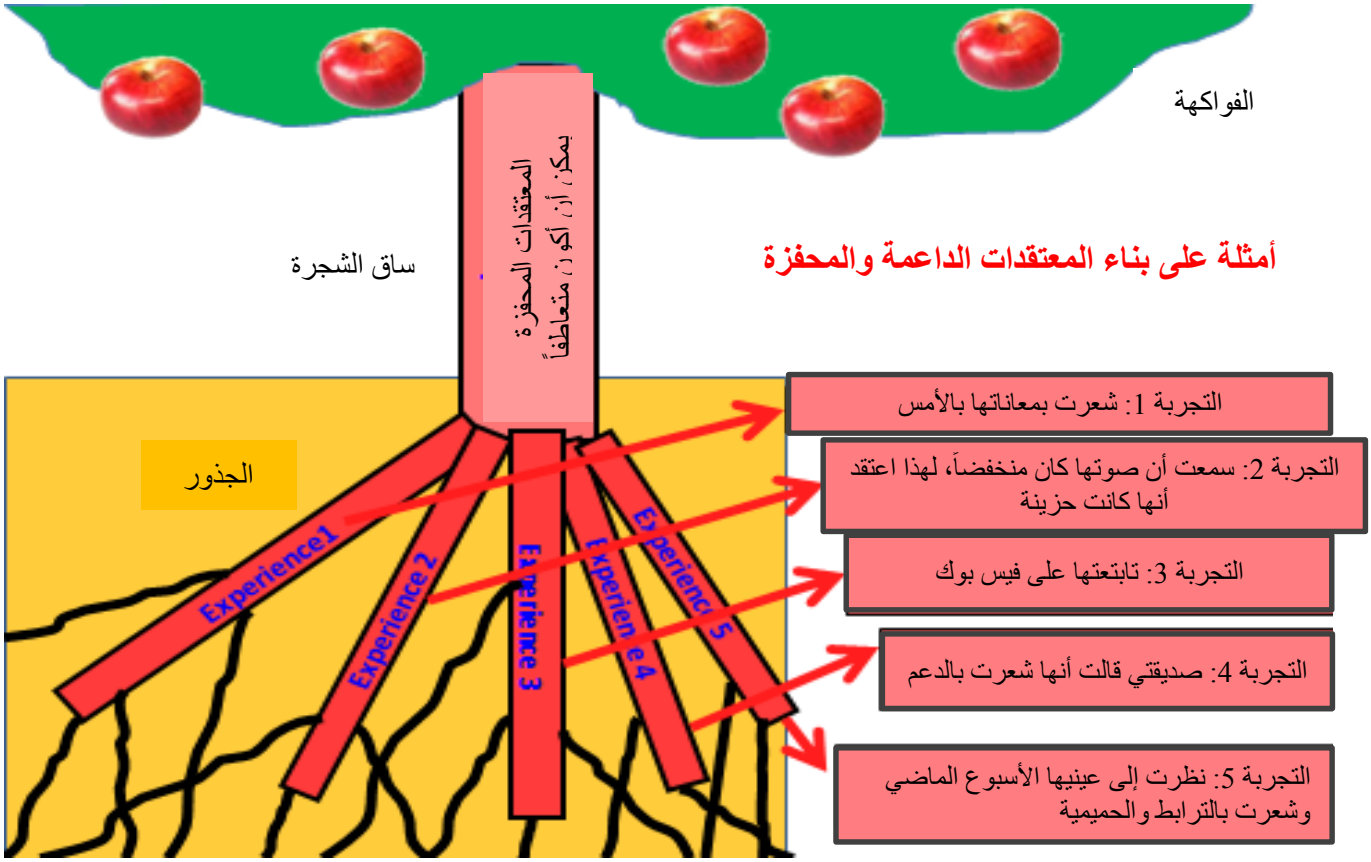


ب- اكتب المعتقد المحفز في ساق الشجرة كما في الصورة أعلاه.

الخطوة الثانية: أ- أذكر التجارب الداعمة في حيات.
ب- أكتبهم في الجذور. وبهذا، ترى أن ساق الشجرة والمعتقدات أصبحت أقوى وأقوى كما أضفت إليها المزيد من الأمثلة والتجارب.

الخطوة الثالثة: أ يبدل الأدوار مع ب

الخطوة الرابعة: أ وب يحفز بعضهم البعض حول ما يمكن القيام به مع هذا الاعتقاد المحفز.



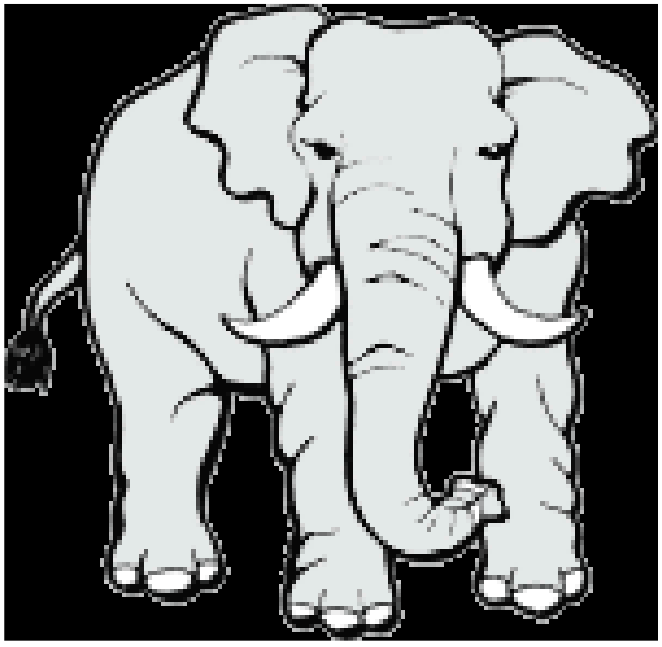
الجهاز المركزي العصبي لا يستطتيع تخزين النفي

كلمة "لا" موجود فقط في اللغة وليس في أفكارك. في عملية التمثيل الداخلي التي تقوم بها أدمغتنا أثناء استخدامنا لأنماط لغوية مختلفة خلال اليوم، فإن عقلنا البشري غير قادر على تذكر النفي/ الإنكار. والحقيقة أنه لن تتمكن من عدم التفكير بشئ ما إذا فكرت به.

ومن الأمثلة على ذلك:
"يجب أن لا أنسى هذا" لديها تأثير كلي مختلف على سلوكنا من "علي أن أتذكر هذا"
"لا تفكر في فيل وردي اللون" ربما يجعلك تفكر فيه. ولكن من السهل التفكير في فيل رمادي اللون ثم يتلاشى الفيل الوردي اللون من عقلك.
أنا لا أطلب منك أن تتذكر رقم منزلك.
لا تفكر في آخر وجبة طعام تناولتها.
لا تفكر في آخر قناعة أساسية لديك.
بماذا تفكر الآن؟

ومن المهم أن نعرف هذا. والآن يمكننا أن نعطي لأنفسنا والآخرين رسائل أو تعليمات فعالة فقط عندما نقول ما نريد بدلا من ما لا نريد. وهذا أمر مهم جداً بالنسبة للتغيير، لأن هذا الافتراض المسبق ينص على ما يلي: "ركز على ما تريد، بدلا من ما لا تريد. إذا أراد الأشخاص تغييراً، فمن المهم أن يركزوا كل طاقتهم على تحقيق الهدف وليس على المشكلة.

بغض النظر بماذا تفكر، والأفكار التي تركز تصبح أكبر وأكبر.



33) تمرين: الفيل الصغير

1. لا تفكر بفيل صغير زهري اللون.
2. بماذا تفكر الآن؟
3. هل فكرت في فيل صغير رمادي اللون؟
4. ماذا يدور في رأسك الآن؟
5. ماهي افضل طريقة لكي لا تفكر في شي ما؟

11. نموذج شطيرة التغذية الراجعة- نموذج الساندويش

غالبا ما يتطلع المهنيون الطموحون إلى المدراء الفعالون. إذا أخذنا هذه النظرية في عين الاعتبار، فإنه لا بد من اتباع نهج التغذية الراجعة البناءة للموظفين والذي يسمى نهج الساندويش.

الشريحة العليا (الطبقة الأولى): شيء إيجابي.
الحشوة: شيء لتحسين، لتغيير أو تطوير.
الشريحة السفلى: شيء آخر إيجابي.

من المهم على الرغم من أن نأخذ في الاعتبار أهدافك في إعطاء التغذية الراجعة والتي قد تشمل:
لتحفيز الشخص المعني؛
لتشجيعه/ ها لمواصلة العمل الجيد.
لمساعدته/ ها لإغلاق الفجوة بين مستوى المعيار الحالي / من عملهم ومستوى لك (وربما هم) تريد أن تحقيق.

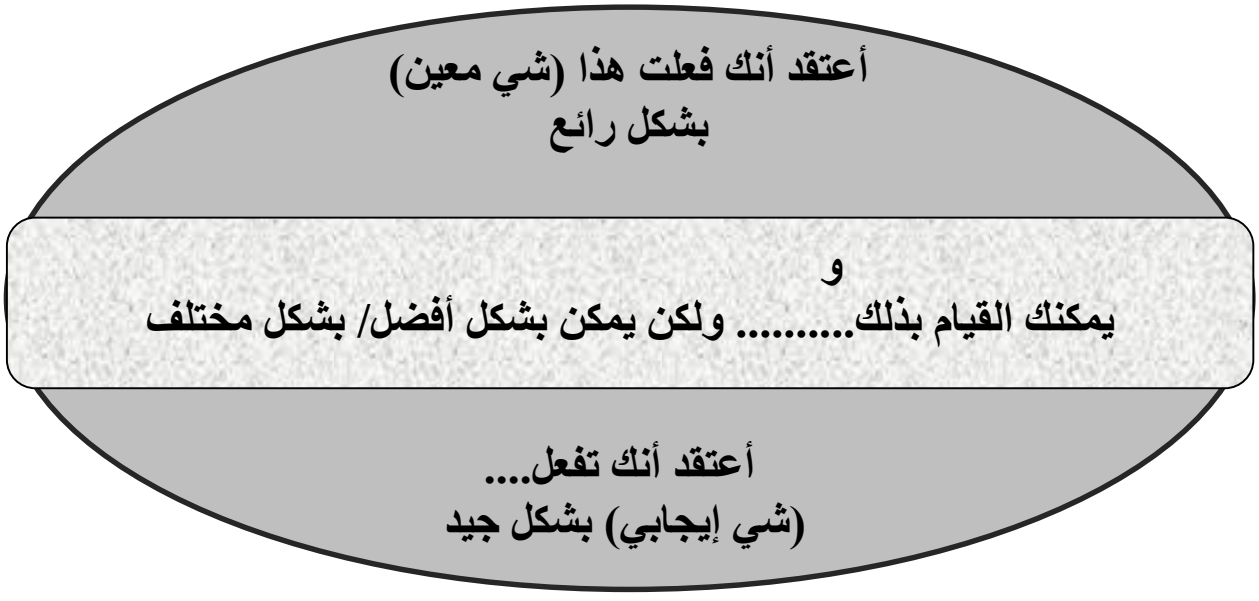
وبالتالي، فمن ناحية، نحن لا نريد تحفيز شخص من خلال الإفراط في الحشوة -في حالة الشطيرة. ومن ناحية أخرى، وعلى قدم المساواة، فإننا لا نريد أن نجعل قطع الخبز كبيرة (أي الشريحة العلوية والسفلية). عندما يقوم شخص بعمل شطيرة من قطع خبز كبيرة، فلن يستطيع أحد تذوق الحشوة. وبنفس الوقت، ينبغي عدم الإفراط في التأكيد على ردود الفعل الإيجابية، وذلك لأنه من الممكن أن تنسى الرسالة الرئيسية. يسعى الموظفون العاملون في الشركات المهنية دائماً إلى التطور والتقدم. ولهذا، فهم يقدرون الملاحظات البناءة التي تعطي لهم. إن من المهم إعطاؤهم تغذية راجعة عن أدائهم بطريقة مفيدة ومحفزة.. إن طريقة الشطيرة مفيدة لأنها تقلل من أحتمالية إحباط الأشخاص المعنيين.

كيف تريد أن تصلك التغذية الراجعة البناءة؟
أنت تعرف أهمية الشعور الجيد لعملية التعلم. باستطاعتك تقبل الإقتراحات والمشورة والنقد إذا كنت في حالة مزاجية معتدلة أو أكثرإيجابية. هذا هو جوهر طريقة شطيرة التغذية الراجعة. هناك العديد من أساليب التغذية الراجعة الفعالة والمفيدة. تعتبر طريقة الشطيرة من أهم الطرق لإعطاء تغذية راجعة وذلك لإنها طريقة عملية وفعالة ويمكن إستخدامها في أي مكان.

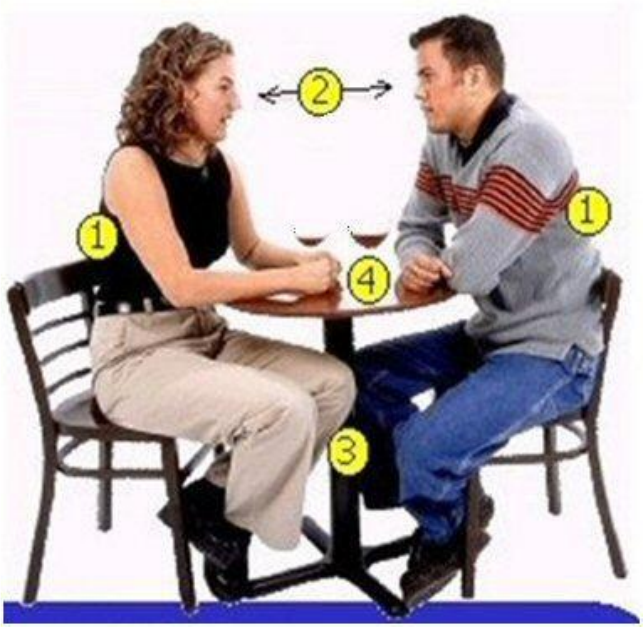
لإبداء الرأي بإستخدام هذه الطريقة عليك التدرب جيداً والتمعن في نفسك والآخرين بطريقة بناءة.

34) تمرين: شطيرة التغذية الراجعة
مارس تمرين شطيرة التغذية الراجعة مع أحد زملائك في المجموعة

مجسم شطيرة التغذية الراجعة



12. التوافق والألفة



(فيديو التوأم)
(أن تكون على نفس الموجة)
إن الألفة هي واحدة من أهم سمات أو خصائص التفاعل الانساني اللاواعي. وباختصار فهي تعرف بأنها القاسم المشترك لما يسمى "المزامنة" التي تجري على نفس الموجة مع الشخص الذي تتحدث إليه.

1 = الظهر في نفس الوضعية.
2 = اتصال العين.
3 = الساقين والقدمين في نفس الوضع.
4 = وضعية الذراعين واليدين مختلفة قليلاً.

وهناك عدد من التقنيات التي من المفترض أن تساعد في بناء علاقة الألفة: مطابقة لغة الجسم (مثلا: الوضعية والحركات وغيرها) والحفاظ على الاتصال بالعين ومطابقة إيقاع التنفس يتم استكشاف بعض من هذه التقنيات في البرمجة اللغوية العصبية.

قد نرى مثالاً كلاسيكياً وغير عادي عن الألفة في كتاب ميلتون إريكسون: تقنيات التدخل النفسي. طور إريكسون القدرة على إدخال هذا النموذج مع مرضاه، حيث تمكن من تأسيس علاقة مهم جعلت تدخلاته فعالة للغاية. (لمساعدة مرضاه على التغلب على مشاكل الحياة).

في البرمجة اللغوية العصبية، لاحظ ريتشارد باندلر وجون غريندر أن فرجينيا ساتير- وهي أخصائية نفسية للعائلة- قد استخدمت أثناء العلاج كل الأفعال والأحوال والصفات التي استخدمها عملاؤها. كما لاحظ باندلر غريندر أن فريتز بيرلز قد فعل أشياء مماثلة مع موكليه. وبالإضافة إلى ذلك، فقد عكس ميلتون اريكسون وضعية وهيئة وحركات عملائه. ولكن نظراً لمتلازمة شلل الأطفال فقد كانت حركة إريكسون محدودة، ولم يكن باستطاعته مواكبة كل حركات موكليه. وبدلاً من ذللك فقد قام بتغيير صوته وحركة رأسه لتتطابق تماماً مع حركات العميل. ذكر باندلر وغريندر أنه بمجرد أن تتم تأسيس المطابقة، فإنه يمكن للمعالج "قيادة" العميل عن طريق تغيير حالته وطرح بعض الإقتراحات عليه. وبالتالي فقد كانت وسيلة جيدة لتحسين القدرة على الاستجابة والتواصل.

كيف تصل إلى حوار عميق وجيد؟ كيف يمكنك أن تحترم وتقدر طريقة شخص آخر من العالم مع الحفاظ على شخصيتك وطريقتك الخاصة؟ في مجال التعليم والعلاج والإرشاد والأعمال التجارية والبيع والتدريب فإن الألفة أو التعاطف أمر ضروري لخلق جو من الثقة والمشاركة والتي تمكن الأشخاص من التواصل والتجاوب بحرية. ماذا نفعل للحصول تقارب وألفة مع الأشخاص حولنا؟ كيف يمكننا خلق علاقة من الثقة والقدرة على الاستجابة؟ وكيف يمكننا تحسين وتوسيع هذه المهارة الطبيعية؟

للحصول على إجابة عملية لانظرية، أجب على السؤال على النحو التالي: كيف يمكنك أن تعرف هل شخصين اثنين في حالة وئام وتوافق؟ إذا نظرت حولك في المطاعم والمكاتب وأي مكان يجتمع فيه الناس والحديث، فكيف يمكنك أن تعرف أي من الأشخاص بينهم ألفة وأيهم لا؟ يبدو التدفق في التواصل بين شخصين بينهم ألفة وئام من خلال تطابق حركات أجسامهم وأقوالهم مع بعضهما البعض.
إن ما نقوله يمكن أن يخلق أو تدمر علاقة، ولكن، يشكل هذا فقط 7٪ فقط التصال.

ولكن لغة الجسد ونغمة الصوت هما أكثر أهمية. لا بد أنك لاحظت أن الأشخاص في حالة الألفة يميلون إلى إظهار تطابق في وضعية أحدهما الأخر ويعكسها تماماً كالمرآة، كما أنهم يميلون إلى التطابق في نظرات العيون. إن الألفة تماماً كالرقص حيث يستجيب

الشركاء ويعكسون حركات كل منهما مع حركات الآخر. إنهم يشاركون في الرقص لتمثيل إستجابة ثنائية. إن لغة الجسد هي لغة مكملة.

هل لاحظت أنك إذا وجدت نفسك في حديث ممتع وشيق مع شخص ما فإن كلا جسديكما قد يكون على نفس الوضع؟ كلما زادت الألفة كلما زاد التطابقة بينكما. ويبدو أن هذه المهارة هي فطرية، بمعنى أننا قد نرى أطفال حديثي الولادة يتحركون في إيقاع يتناغم مع أصوات الناس من حولهم. عندما لا تكون هنالك علاقة ألفة بين اشخاص فإن حركات أجسادهم تعكس هذا. بغض النظر عما يقولونه إلا أن حركات أجسادهم لن تتطابق أبداً. هم لا يرقصون كشركاء ويمكنك أن ترى هذا على الفور.
عادة ما يخلق الأشخاص الناجحون علاقة وئام والتي تخلق الثقة. يمكنك إنشاء علاقة ألفة من ترغب عن طريق زيادة مهارات الألفة الطبيعة التي تستخدمها كل يوم. عن طريق مطابقة لغة الجسد والصوت فإن يمكنك وبسرعة جداً الوصول إلى علاقة ألفة مع أي شخص تقريباً. إن مطابقة اتصال العين هو مهارة ألفة واضحة وعادة ما تكون الوحيدة التي تدرس بوعي في الثقافة الغربية، والتي تحرم بشكل قوي النظر للغة الجسد والإستجابة لها. أما بالنسبة للإنعكاس كإنعكاس المرآة والذي يعرف بأنه نسخ المحدد، فهو في الغالب ميكانيكية معقدة للغاية وغير مفيدة.

مطابقة لغة الجسد

لخلق علاقة ألفة ووئام فإن كل ما عليك هو الرقص مع شخص الآخر ومبادلته/ها لها لغة الجسد بحساسية وباحترام. يؤدي هذا إلى بناء جسراً بينك وبين أشخاص من عالم آخر. يجب أن المطابقة غير ملحوظة. إذا بالغت ونسخت حركات شخص آخر دون تمييز، فإن شريكك في المحادثة سينظر إلى هذا على أنه هجوم واحتقار. يمكنك أن تطابق حركات الذراع عن حركات اليد الصغيرة، حركات الجسم عن طريق حركات رأسك.

يمكنك أن تطابق توزيع وزن الجسم ووضعية الجسد الأساسية. عندما يكون الناس مثل بعضها البعض، وأنهم يتشابه الأشخاص فإنهم يحبون بعضهم البعض. إن مطابقة التنفس هو وسيلة قوية جدا لكسب الألفة. ربما قد لاحظ أنه عندما يكون شخصين في علاقة ألفة فإنهم يتنفسون في انسجام تام. هذه هي العناصر الأساسية للعلاقة. ولكن لا تصدقني. لاحظ ما يحدث عندما تعكس صورة الآخرين تماماً كالمرآة. ثم لاحظ ما يحدث عندما تتوقف. لاحظ ما يفعله الناس الذين هم في ألفة. حاول أن تكون واعياً لما تفعله بشكل طبيعي حتى تتمكن من تحسينه واختيار متى تفعل ذلك.

عدم المطابقة

لاحظ ما يحدث عند عدم وجود تطابق. بعض الأشخاص يعكسون صور من حولهم تماماً كالمرآة دون وعي، وبشكل إلزامي تقريبا. عدم المطابقة هي مهارة مفيدة جداً. الطريقة الأكثر أناقة لإنهاء المحادثة هي الإنسحاب من الرقص. ولا تستطيع الانسحاب من الرقص إذا لم ترقص في المقام الأول. إن عدم المطابقة الأكثر تطرفاً هي، وبطبيعة الحال، أن تدير ظهرك.

مطابقة الصوت

مطابقة صوت هو طريقة أخرى أنه يمكنك الحصول من خلالها على الألفة.
يمكنك أن تطابق نغمة الصوت:

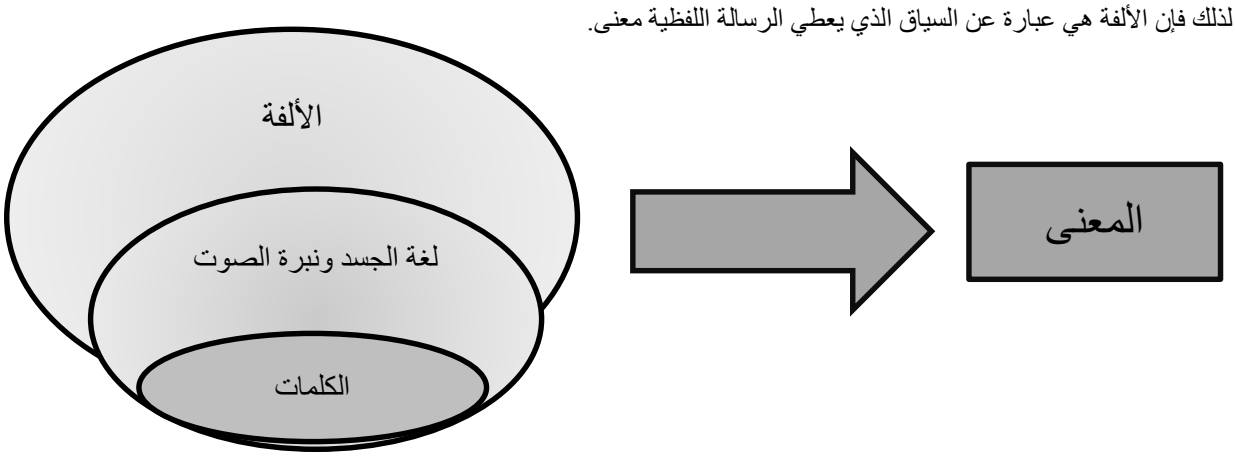
- السرعة.
- الحجم؛
- ارتفاع نبرة الصوت؛ و
- إيقاع الكلام.

يشبه هذا تماماً الإنضمام لشخص أثناء الغناء- كل ما تحاول عمله هو الإنسجام والتنسيق مع المغني. يمكنك استخدام مطابقة صوت للحصول على علاقة ألفة خلال إتصال هاتفي. ثم يمكنك أيضاً إنهاء التطابق وذلك بتغيير سرعة ونغمة صوتك لإنهاء المحادثة. إنها مهارة مفيدة جداً. إغلاق الهاتف بشكل طبيعي قد يكون صعباً للغاية في بعض الأحيان.

حدين

يوجد حدين اثنين لقدر تك على كسب علاقة ألفة: إلى أي مدى يمكن أن تتفهم موقف الآخرين وإيماءاتهم وأنماط كلامهم، والمهارة التي تملكها للدخول في علاقة الرقص. حتماً، ستكون العلاقة هي علاقة الرقص المتناغم معك ومع شخصيتك، ما تستطيع عمله وما تعتقد به بكل جوارحك، وكيف وإلى أي حد تود بناء جسور مع أشخاص آخرين في العالم.

لاحظ كيف تشعر عند المطابقة مع شخص ما. قد تشعر أيضا بعدم الارتياح جراء مطابقة بعض الأشخاص. كما أنه هناك بعض السلوكيات التي لا ترغب في مطابقتها مباشرة. فمثلاً، لن تستطيع أن تتطابق مع نمط التنفس إن كان أسرع بكثير من الطبيعي بالنسبة لك، وكذلك الأمر بالنسبة للربو. يمكنك أن تعكس كالمرآة حركات صغيرة من يدك. يمكنك أن تمايل جسمك بحيث تعكس بمهارة الحركات العصبية للشخص الذي أمامك. هذا ما يسمى أحيانا مطابقة عابرة، وذلك بمطابقة بعض السلوكيات بدلاً من مطابقة مباشرة وكاملة. إذا كنت على استعداد لاستخدام هذه المهارات بشكل واع، يمكنك إنشاء علاقة مع أي شخص تختاره. لا يطلب منك أن تحب شخصاً ما لكي تستطيع أن تخلق علاقة ألفة معه. كل ما عليك فعله هو بناء ذلك الجسر الذي سيمكنك من فهمه/ ها على نحو أفضل. خلق علاقة ألفة هو خيار واحد فقط. لن تدرك أهميتها وفاعليتها ومايتنتج عنها إلا إذا جربتها.
لذلك فإن الألفة هي عبارة عن السياق الذي يعطي الرسالة اللفظية معنى.



المجاراة والقيادة

تسمح الألفة ببناء جسر من شخص إلى آخر: تشكل هذه الجسور نقاط التفاهم والتواصل. ومن خلال هذه الجسور التي تمكنت من إنشائها، فإنك تستطيع أن تغير سلوكك وقد يتبعك شخص آخر. يمكنك أن تقوده/ها إلى إتجاه آخر. أفضل المعلمين هم أولئك القادرون على الدخول إلى عالم الطالب وتسهيل وصول الطالب إلى فهم أكبر لموضوع ما أو مهارة ما. كما أنهم يكونون علاقات طيبة من طلابهم تجعل مهمة التعليم أسهل.

يسمى هذا- في علم البرمجة اللغوية العصبية- المجاراة. المجاراة هي بناء جسر من خلال الألفة والإحترام. أما القيادة فهي تغيير في سلوكك حتى يتبعك شخص آخر. القيادة لا تعمل بدون ألفة. لن تستطيع أن تقود أي شخص على جسر إن لم تقم ببناء هذا الجسر. عندما أخبرت صديقاً لي أنني كنت أكتب كتاباً عن البرمجة اللغوية العصبية لم أكن أجاريه، وبالتالي فلم أستطع أن أقوده لأشرح له ما الذي كنت أكتب عنه.

إن الاستمرار بسلوك واحد على خطى ثابته وتوقع من الآخرين فهم هذا السلوك ومجاراته لهو خيار واحد. قد يسفر هذا أحياناً عن نتائج جيدة وأحياناً لا. إذا ابقيت سلوكك ثابتاً وعلى نفس الوتيرة فإنك ستجنى كل أنواع النتائج وقد لا تكون جميع هذه انتائج مرحب بها. إذا إذا كنت على استعداد لتغيير سلوكك لتتناسب مع النتيجة الخاص بك، فإنك لا بد أن يكون أكثر نجاحا.

نقوم بالمجاراة في كل وقت في حياتنا اليومية لننسجم مع المواقف الإجتماعية المختلفة وإعطاء أنفسنا والآخرين من حولنا الشعور بالراحة. نقوم بالمجاراة في ثقافات مختلفة من خلال احترام العادات الأجنبية. إذا أردت الذهاب إلى فندق من فنادق الدرجة العالية فإنك ترتدي ربطة عنق. أنت لا تقسم يميناً أمام النائب. تذهب إلى مقابلة بملابس مناسبة إذا كنت جاداً في الرغبة في العمل.

وبشكل عام فإن المجاراة مهارة الألفة التي نستخدمها عند مناقشة مصالحنا المشتركة والأصدقاء والعمل والهوايات. إننا نجاري عواطفنا. عندما يحزن أحد أحبائنا فإننا نستخدم لهجة طرية ومتعاطفة ولا نصرخ بفرح كأننا مبتهجون. لأن هذا من شأنه ربما أن يعطيه شعوراً أسوأ. قد يكون لديك النية الطيبة من وراء ذلك التصرف ولكن سيؤتي هكذا تصرف بنتائج سلبية. من الأفضل أن تقوم بالبداية بأن تطابق وتعكس وضعه كالمرآة ثم تستخدم لغة لطيفة ونبرة صوت خاصة تطابق شعوره. ثم تغير تدريجيا وتتكيف مع وضعية أكثر إيجابية. إذا قمت ببناء الجسر فإن الشخص الآخر سيحذو حذوك لا محالة. سوف يبقن بلا وعي أنك قد احترمت الحالة التي كان عليها وسوف يكون على استعداد تام للحاق بك ومتابعتك أينما ذهبت. إن هذه الطريقة في المجاراة والقيادة العاطفية لتعتبر طريقة ناجحة وفعالة في العلاج والإرشاد النفسي.

الألفة والوئام

إتصال العيون

بناء الثقة

إحترام نماذج أخرى من العالم

الإهتمام بالغير

الإستعداد للمتابعة والسير على خطى

التكيف مع

المطابقة

خلق روابط عاطفية

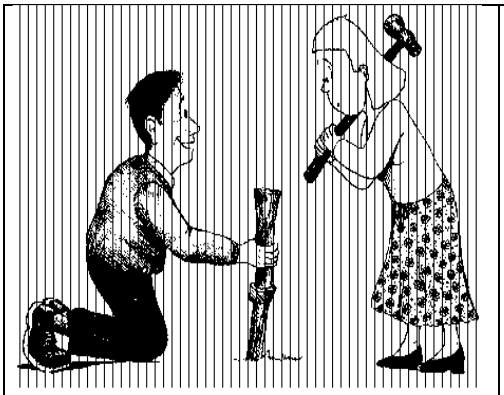
أم مع طفلها في حالة الألفة، بالقرب من منزلهما المهدم

إذا كنت تتحدث مع إنسان غاضب، حاول مطابقة غضبه ولكن أقل قليلاً من مستوى غضبه. إذا تجاوزت حد غضبه، فإن الفرصة قائمة للتصعيد. إذا وصلت لمرحلة المطابقة، فإن بإستطاعتك أن تبدأ تدريجياً باقتياده إلى حالة الهدوء من خلال تخفيف حدة تصرفك. قد تكون هنالك ضرورة لتغيير نبرة الصوت، التكلم بسرعة أو صوت أعلى من المعتاد.

إن التعبير عن شكر وتقدير ما يقوله الأشخاص من حولك يمكن أن يوصلك إلى حالة الألفة. لا ينبغي عليك أن تتفق مع ما يقوله من حولك. من أفضل الوسائل للوصول إلى هذه الحالة هي إلغاء كلمة "ولكن" من قاموس مفرداتك. استبدل كلمة "ولكن" ب "و". كلمة "ولكن" يمكن أن تكون كلمة مدمرة، فهي تعني أنك سمعت ما يقال ... ولكن ... لديك بعض الاعتراضات التي تود أن تستبعدها أو تسقطها. ببساطة فإن كلمة "و" تضيف إلى وتوسع ما قيل من قبل. تحمل الكلمات قوة كبيرة. قد تفكر في إجراء هذا التغيير ولكن، يمكن أن يكون هذا التغيير صعباً. ستجد أنه يستحق ذلك لأنك ستحصل على المزيد من الألفة.

يميل الأشخاص الذين يشتركون في نفس الثقافة إلى أن تكون لديهم قيماً ونظرة مشتركة إلى العالم. المصالح المشتركة، يخلق كل من: العمل والأصدقاء والهوايات والمحببات والمبغضات والميول السياسية المشتركة بعض الألفة. نميل طبيعياً إلى الأشخاص الذين يشاركوننا نفس القيم والمعتقدات الأساسية. تعتبر المجاراة والقيادة من أهم الأفكار في البرمجة اللغوية العصبية حيث أنها تساهم في خلق الألفة بين الأشخاص وتؤدي إلى الإحترام المتبادل. كما أنها تفترض وجود نية إيجابية، وهي وسيلة قوية للوصول إلى إتفاق أو نتيجة مشتركة.

إذا أردت أن تقوم بمجاراة وقيادة ناجحة فإن عليك أن تهتم جيداً إلى الشخص الذي أمامك وأن تكون على قدر كاف من المرونة في سلوكك وردة فعلك لما ترى أو تسمع. إن البرمجة اللغوية العصبية هي فن الدفاع عن النفس عن طريق التواصل: إذا كان تواصلاً أنيقا وممتعاً وفعالاً. تنطق كلمة rapport كما في الفرنسية (rapor).



35) تمرين: عدم التطابق وخلق الألفة

يقوم شخص "أ" برواية قصة مهمة من وجهة نظره للشخص "ب". يظهر الشخص "ب" عدم الإهتمام وذلك عن طريق وتجنب الاتصال بالعين، إلخ
يقوم كلا الشخصين بكتابة شعورهما.
يخبر الشخص "أ" الشخص "ب" قصة أخرى. يقوم الشخص "ب" بإظهار أكبر قدر ممكن من الألفة.
يقوم كلا الشخصين بكتابة شعورهما.

~~نعم ولكن~~	أو	... نعم، و.....

36) تمرين: قوة "نعم، ولكن..."

المقاومة هي علامة من علامات ضعف الألفة

ينبغي عليك أن تدرك أنه إذا علقت على شخص ما، فإنه قد يلاحظ فقط جزء مما قلته. على سبيل المثال: "أحرزت الشركة ما مجموعه 5 ملايين دولار كعائد هذا العام، ولكن سنقوم بإغلاق فرع سان فرانسيسكو". إذا قيلت الجملة كذلك، فإنه من الجائز أن بعض الأشخاص سيتذكر فقط الجزء الذي قبل بعد "ولكن". والآن انظر إلى المثال التالي: "أحرزت الشركة ما مجموعه 5 ملايين دولار كعائد هذا العام وسنقوم بإغلاق فرع سان فرانسيسكو". إذا قيلت الجملة كذلك فسيتذكر السامعون ما قيل قبل "و" وما قيل بعدها.

لمعرفة مدى تأثير كلمة نعم، ولكن على التواصل اليومي مع الأشخاص المحيطين بنا، معرفة مدى ما تحقق من كلمات قليلة تحدث فرقا في التواصل اليومي ، جرب اللعبة التالية مع ثلاثة لاعبين أو أكثر.

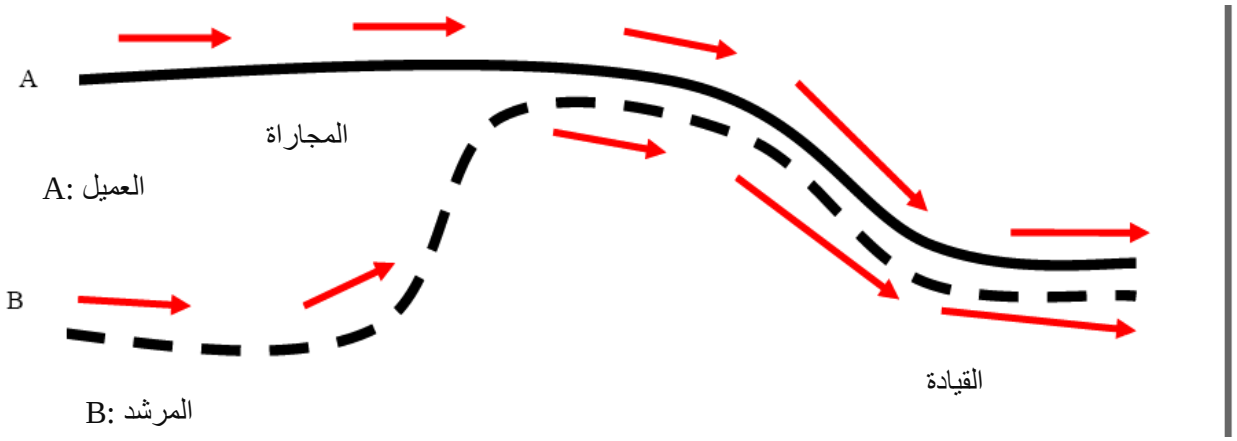
1. يبدأ الشخص "أ" بعرض فكرة جيدة كأن يقول: "الجو جميل اليوم، لماذا لا نقوم بالذهاب هذا المساء إلى شاطئ البحر؟"
2. يرد الشخص "ب" بالقول: "نعم، ولكن..." ويقدم فكرته الجيدة.
3. الشخص "ج" وباقي أعضاء المجموعة يقدمون أيضاً أفكاراً جيدة. كل منهم يبدأ جملته ب: "نعم، ولكن...."
4. تبدأ الجولة الثانية من الحوار، حيث يقوم الشخص "أ" بعرض فكرة جيدة.
5. يرد الشخص "ب": "نعم، و... ثم يكمل فكرته الجيدة.
6. الشخص "ج" وباقي أعضاء المجموعة يقدمون أيضاً أفكاراً جيدة. كل منهم يبدأ جملته ب: "نعم، و...."

هل لاحظت الفرق؟

المجاراة والقيادة

37) تمرين: المجاراة والقيادة

إلعب لعبة تبادل الأدوار. A هو (صديق، زميل، أي شخص غاضب). بينما B فهو المرشد، الشخص الذي يود التحدث معه لحل المشكلة. يدخل A إلى البيت، المكتب، يبدأ B باللحاق به (مجاراته) ومحاولة قيادته. 5 دقائق...



الألفة مع نفسك

هل أنت على دراية بمشاعرك وهل تتقبلها جميعاً؟ هل أنت منسجم مع ذاتك؟ هل تعرف مخاوفك؟ هل لديك علاقة متوترة مع عواطفك في اللاوعي؟ هل تعرف كيف تتواصل مع ذاتك. إذن، تستطيع أن تشكل ألفة مع نفسك.

هي فن التواصل مع عقلك اللاوعي. أعط نفسك الفرصة للقيادة ولكن دون إجبار.

ابتسم لنفسك وتنفس بهدوء، استمع لكونك على قيد الحياة.

إذا أحرزت تقدماً هنا، سيكون بإمكانك التآلف مع شركائك أثناء التواصل.

36) أ **تمرين: الألفة**

أقم علاقة ودية مع شخص ما في محيطك، دون في إعطاء رسالة عن نفسك، فقط اتبع.

تواصل مع جميع مستوياتك العصبية، كن منسجماً مع ذاتك.

13. أنظمة التمثيل

V	بصري	رؤية
A	سمعي	سمع
K	حسي	إحساس
O	شمي	شم
G	ذوقي	تذوق

حواسنا هي المداخل لفهمنا وإدراكنا لما يدور حولنا. إن كل ما نعرفه عن العالم، نعرفه من خلال حواسنا. لدينا خمسة طرق حسية رئيسية، أو نظم تمثيل.
تتمحور تجربتنا الذاتية الداخلية بناءً على هذه الحواس. عندما نفكر، أو نعالج المعلومات داخل عقولنا، فإننا نقوم بإعادة تمثيل المعلومات بناءً على الأنظمة الحسية التي لدينا والتي هي طريقة الاتصال الوحيدة مع "العالم الخارجي".

يأتي جزء من اللغة التي نستخدمها من خلال هذه الأنظمة. تسمى هذه الكلمات الحسية **المسندات**. (الخبر أو الصفة في الجملة الإسمية.

إن استخدام هذه اللغة الحسية تمكنك من الوصول إلى كل المستمعتين لديك بغض النظر عن الجهاز الحسي الأساسي لديهم. كما أنها تمكنك من إنشاء وصف حسي غني يمكن لأن شخص أن يفهمه على نحو أكثر فاعلية. إذا أردت أن تحصل على إهتمام لأي فكرة لديك وإيصالها بشكل فعال، فإنه عليك أن تتأكد أن عليك إستخدام طريق وصفية غنية.

بصري	سمعي	حسي	شمي	ذوقي	سمعي رقمي
ينظر	يقول	يلمس	رائحة	طعم	يفكر
يصور	لهجة	يتحرك	نتن	حلو	يرتب
يشع	يسأل	يضغط	نفحة	شهية	يدرك
استشراق	ينقر	مقبض	عفن	حامض	يعترف
يركز	إيقاع	فضفاض	مريب	يطعم	يعرف
رؤية	لغة	غير حساس	هواء	عصير	يفهم
منظور	خطاب	خشن	منخر	حار	يتذكر
ملون	يتكلم	يشعر			يشرح

إن الأنظمة التمثيلية (والمعروفة أيضاً باسم الطرائق الحسية والتي تحمل الإختصار VAGOG) هي نماذج البرمجة اللغوية العصبية والتي تشرح كيف يعالج العقل البشري المعلومات. تنص هذه الأنظمة على أن، ولأغراض عملية، المعلومات (يمكن أن تعالج)، أو تعالج عن طريق الحواس. ولهذا، قد يقول الناس أن الشخص يتحدث لنفسه (الحس السمعي) حتى لو لم تخرج كلمة واحدة من فمه، وقد يصور شخص شيئاً ما في دماغ شخص آخر عندما يحلم أو يفكر (الحس البصري) وقد يرى المشاعر في الجسم والعواطف (الحسي)

تأتي أهمية البرمجة اللغوية العصبية في أنها الأساس في معالجة العمليات الإدراكية المعرفية الإنسانية والتي تؤدي إلى الإعتراف بأن الخبرة مرتبطة بقوة وتتأثر بكل حاسة أثناء قيام أدمغتنا بمعالجة كل الذكريات والتصورات داخل عقولنا. كما أنها تعتبر أن عبارات مثل: "كل شئ ضبابي" أو "لا أستطيع الحصول على قبضة منه"، غالبا ما تكون دقيقة الوصف اللاواعي من خلال الأنظمة الحسية، والتواصل غير الواعي حيث يدرك العقل مشكلة في التعامل مع بعض الأحداث العقلية.

وضمن البرمجة اللغوية العصبية، تعرف الحواس المختلفة في أدوراها المعالجية باسم أنظمة التمثيل أو الأنماط الحسية. يعرف النموذج نفسه باسم (VAKOG) والذي ينحدر من الأحرف الأولى للأنماط الحسية: (البصرية والسمعية والحسية والشمية والذوقية). وبما أن حاستا الذوق والشم متصلتات بشكل وثيق، فإنه يطلق على النموذج، أحياناً المصفوفة الرباعية، بمعنى أنها قائمة على أربعة طرائق حسية. أما الطرائق الفرعية فهي العناصر الهيكلية للانطباع الحسي مثل الحجم والبعد....

وينظر إلى الأنظمة التمثيلية وsubmodalities في البرمجة اللغوية العصبية على أنها تقدم رؤية قيمة علاجية (أو استعارة) وأساليب عمل مختلفة، في كيفية ينظم العقل البشري داخليا ويعطي معنىً للأحداث.

يتمحور الإعتقاد السائد في صميم البرمجة اللغوية العصبية أنه عندما يشارك أشخاص في أنشطة معينة، فهم يستفيدون من نظام التمثيلي. وبمعنى آخرتمثي، فإنهم يستخدمون التمثيل الداخلي للمواد المعنيين بها مثل محادثة، طلقة بندقية، عملية التهجئة... ويمكن لهذه التمثيلات أن تكون بصرية أوسمعية أو حسية، أو أي حاسة أخرى. وبالإضافة إلى ذلك، فقد يخلق أو يستحضر بعض الأشخاص صورةً. على سبيل المثال، فإذا طلب من شخص ما تهجئة كلمة معينة فإنه قد يتصورالكلمة مطبوعة على قطعة من الورق، أو قد يسمع أصوات الكلمة، أو يبنى تركيب الكلمة من تطبيق سلسلة من القواعد المنطقية.

نظرة عامة على أنظمة التمثيل

وفقا للبرمجة اللغوية العصبية ولأسباب عملية، فإن الكثير من العمليات الذهنية للأحداث والذكريات يتم التعامل معها كما لو أن الحواس الخمس قد قامت بها. على سبيل المثال، فقد يعود الفضل في إكتشاف أينشتاين النسبية الخاصة إلى استراتيجية التصور العقلي لل"جلوس على نهاية شعاع الضوء"، وكثير من الناس يتحدثون لأنفسهم أثناء اتخاذ القرارات.

وحسب البرمجة اللغوية العصبية فإن الطريقة التي يتم ذلك، وفعالية الإستراتيجية العقلية المستخدمة تلعب دوراً حاسماً في طريقة المعالجة العقلية. وقد أدت هذه الملاحظة إلى نشوء مفهوم النظام التمثيلي المفضل، وتصنيف الأشخاص حسب الأنماط البصرية أو السمعية أو الحسية. هذا وقد إنهارت هذه الفكرة في البرمجة اللغوية العصبية في وقت لاحق في بدايات1980 ، لصالح المفهموم الذي ينص على أن معظم الأشخاص يستخدمون جميع حواسهم (سواء بشكل واع أو غير واع)، وأنه بينما يبدو أن نظاماً واحداً هو المسيطر، وهو غالباً مؤطر عالمياً- فإن هنالك توازن يختلف بشكل ديناميكي وفقا للظروف والمزاج.

وتؤكد البرمجة اللغوية العصبية أنه في معظم الظروف، ولدى معظم الأشخاص فإن ثلاث من خمس حواس يبدو أنها تسيطر في العمليات العقلية:
الأفكار البصرية - البصر، والصور الذهنية والوعي المكاني
السمعية (أو لغوية) الأفكار - الصوت والكلام والحوار، الضوضاء البيضاء
حسي (أو التحفيز = الشعور بالتوتر في العضلات) الشعور - مشاعر جسدية في الجسم، ودرجة الحرارة، والضغط، وكذلك العاطفة.

أما بالنسبة للحاستين الأخرتين وهما الذوق (طعم) وحاسة الشم (الرائحة)، واللتان ترتبطان ارتباطاً وثيقاً، فإنهما أقل أهمية في العمليات العقلية العامة، وغالبا ماً يتم التعامل معهما كحاسة واحدة. ولهذا السبب، كثيرا ما يرى VAK للتعبير في المراجع الخاصة بالبرمجة اللغوية العصبية، للدلالة على هذه الأنظمة التمثيلية الثلاثة الأساسية، فضلا عن VAKOG إذا كان المؤلف يرغب في إدراج جميع الحواس بما فيها طعم/ رائحة. كما أن المصطلح نفسه والمعروب الوصول الأول (جون غريندر) [2]، أو التجربة الأولية (فرويد).

38) تمرين: اختبار أنظمة التمثيل المفضلة

ضع مقابل كل من الجمل التالية الرقم المناسب : 1 ، 2 ، 3 ، 4

4 الوصف الأقرب من وصفك
3 الوصف التالي الأفضل
2 الوصف الأفضل
1 الوصف الأقل ملاءمة

1. اتخذ قرارات مهمة بناء على:
   _____ مشاعر بديهية حدسية
   _____ ما يبدو الأفضل
   _____ ما يبدو أفضل بالنسبة لي
   _____ بحث دقيق ودراسة للموضوع

2. خلال النقاش على الأرجح أتأثر ب
   _____ نبرة الصوت للأشخاص الآخرين
   _____ فيما إذا أدركت حججه وبراهينه أم لا
   _____ منطق جداله
   _____ فيما إذا فهمت مشاعره الحقيقية أم لا

3. أنقل مشاعري وأفكاري بشكل أفضل عن طريق:
   _____ كيفية لبسي وكيف أبدو
   _____ المشاعر التي أشاركها مع الآخرين
   _____ الكلمات التي أختارها
   _____ نبرة صوتي

4. الأشياء التي أقوم بها بسهولة:
   _____ الحجم المثالي للصوت من أجل الحصول على رنين على نحو ممتاز عند تثبيت الستيريو
   _____ من وجهة نظر ثقافية لاختيار النقطة الأكثر أهمية وذات العلاقة بموضوع مثير
   _____ اختيار الأثاث الأكثر راحة
   _____ اختيار مجموعات الألوان الجذابة

5.
   _____ أنا حساس جداً للأصوات في بيئتي
   _____ أنا جيد جدا في الفهم السريع للحقائق والمعطيات الجديدة
   _____ أنا حساس جدا لمدى ملائمة الملابس الجديدة لي
   _____ ردة فعلي قوية جدا للألوان وكيف تبدو الغرفة الجديدة

مجموع نقاط نظام التمثيل الأفضل:

الخطوة الأولى: قم بنسخ إجابتك على الاختبار في الجدول التالي.

1	2	3	4	5
___ K	___A	___V	___A	___A
___ A	___V	___K	___Ad	___Ad
___ V	___Ad	___A	___K	___K
___ Ad	___K	___Ad	___V	___V

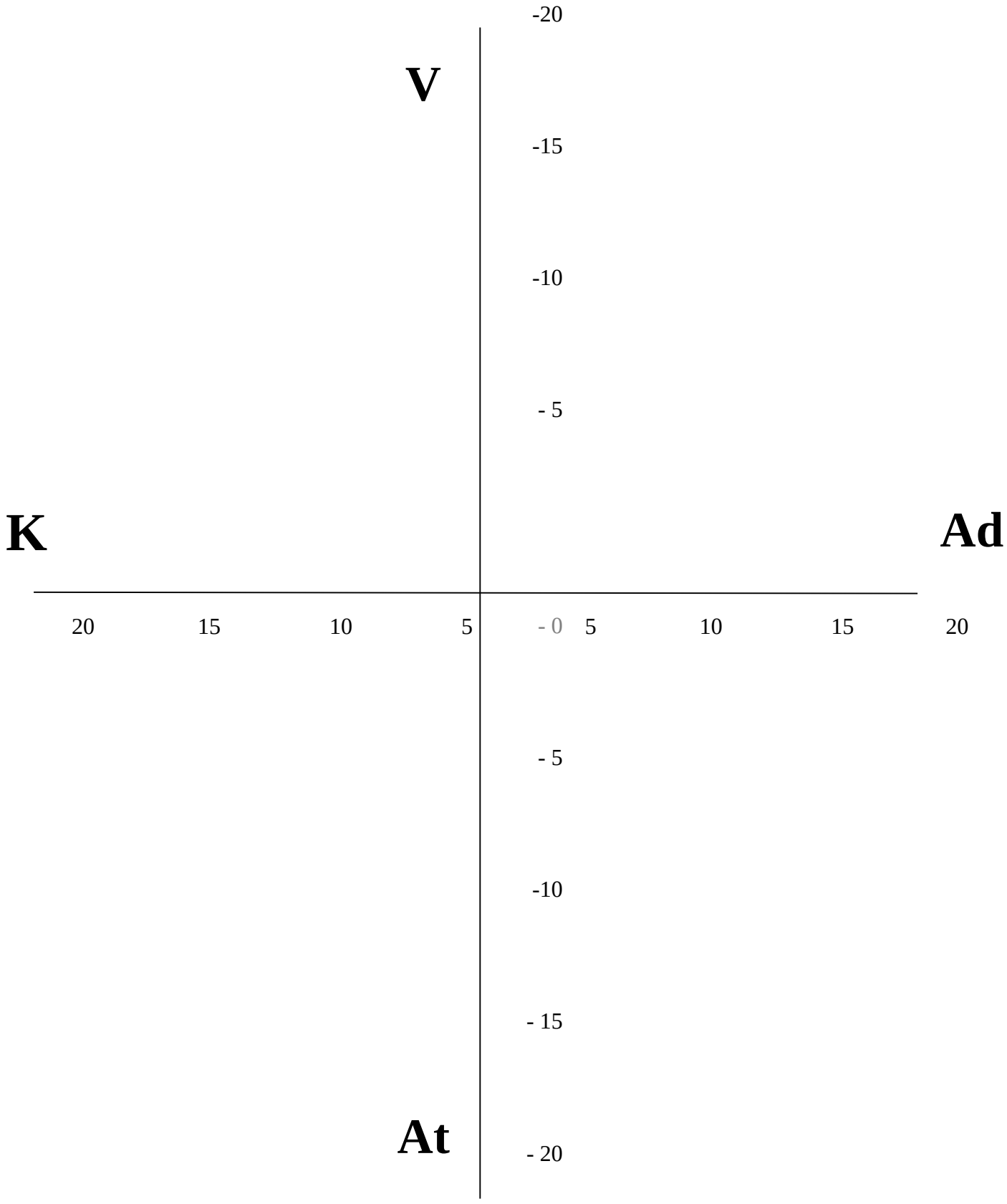
الخطوة الثانية: أضف الأرقام التي تنتمي لكل حرف. لكل حرف خمس أرقام في الجدول التالي.

	V	A	K	Ad
1				
2				
3				
4				
5				
المجموع	V:	A:	K:	Ad:

الخطوة الثالثة: بمقارنة مجموع الدرجات ، تحصل نسبيا على أربعة أنماط تمثيلية

الخطوة الرابعة: ضع هذه الأرقام في الرسم البياني ثم اربط النقاط مع بعضها البعض.

الخطوة الخامسة: كل النتائج صحيحة! ما هو أقوى نظام تمثيلي لديك؟ قارن "طيارتك الورقية" مع زميلك. قدر النتائج.


V
-20
-15
-10
- 5
K
Ad
20
15
10
5
- 0
5
10
15
20
- 5
-10
- 15
At
- 20

البيوت الثلاثة

1. يقع أحد المنازل في شارع هادئ يحفه أوراق الأشجار. يمكنك أن تسمع غناء الطيور تقريبا في أي وقت من اليوم. الحياة الداخلية تتحدث ببلاغة بحيث أنه من الصعب أن لا تسأل نفسك كيف يمكن لأي شخص أن لا يكون صامتاً. وعلى مدار الوقت فإن صوت الأشجار يتحول صامتاً. تسمع خطاك في الحديقة لمجرد الاستماع إلى الطيور، ونسيم الهواء الذي يتخلخل من فروع الأشجار وصوت الرياح الذي يقرع مثل الأجراس على الشرفة الأمامية.

2. منزل آخر هو رائع ومثير للدهشة كما يمكن أن تروه من خلال الأشجار الخضراء الفضية بسبب الضوؤ المنبعث من الشارع. وبمجرد النظر إلى هذا البيت فإنك تشعر أنك تشاهد لوحة شهيرة. إنة منظر مذهل بصرياً، حيث ترى من الشرفة البيضاء الطويلة جدراناً مكسوةً بالخشب خوخي اللون بشكل جميل. هناك نوافذ في كل مكان لتدخل ضوءاً جميلاً في أي وقت من اليوم. هناك الكثير لتنظر إليه من السلالم المتعرجة التي توصل إلى أبواب البلوط بنية اللون والمنحوته بكل أناقة. يمكنك قضاء يوم كامل فقط للتمعن بكل زاوية في البيت وإكتشاف شئ جديد لتراه.

3. أما البيت الثالث فهو الأصعب وصفاً. عليك أن تذهب وتجرب ذلك بنفسك. عليك أن تشعر به. إنه بناء متين يبعث الشعور بالطمئنينة. غرفه متميزة بدفئها. يلامس شعورك بطريقة أو بأخرى. يعطيك شعوراً خاصاً بأنك تجلس في إحدى الزوايا وتستنشق كل الأبخرة التي تعطيك شعوراً بالهدوء والسكينة.

تحدثت عن نفس المنزل في جميع الحالات الثلاث. في البيت الأول وصفته من ناحية سمعية أما الثاني فمن ناحية بصرية، والثالث من ناحية حسية. إذا أردت أن تري البيت لمجموعة من الإشخاص فإنك تستخدم جميع النواحي التي ذكرت ولذلك لتضفي عليه حياة. وكل شخص يستخدم النظام التمثيلي الذي أكثر إغراءً. ولكن تذكر، يستخدم الأشخاص الثلاث أنظمة كلها. الطريقة الأكثر أناقة للتواصل هي إستخدامهم جميعاً مع التركيز على النظام الأكثر إستخداماً من قبل الشخص الأخر.

39) تمرين: الكلمات ذات الدلالة

قم بإنشاء قائمة من الكلمات ذات الدلالة السمعية والبصرية والحسية. ثم قم في الأيام القليلة القادمة بالإستماع إلى الأشخاص من حولك وحاول تحديد ما إذا كانت أنمطتهم التمثيلية سمعية أم بصرية أم حسية بناءً على المفردات التي يستخدمونها. خاطبهم باستخدام نفس الكلمات والمفردات التي يستخدمونها. ماذا سيحدث؟ ثم تكلم معهم باستخدام أنمطة تمثيل مختلفة. ماذا سيحدث؟

مأخوذ من (Your Unlimited Power) أنتوني روبنز، ص 239

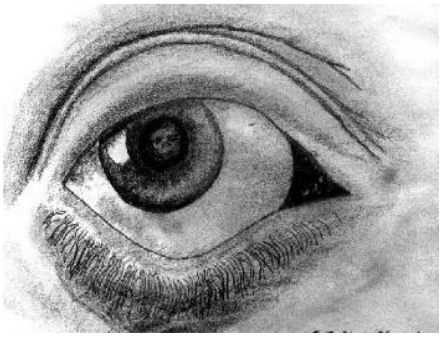
40) تمرين: الكلمات ذات الدلالة 2

ضع الأحرف V للإشارة للدلالة البصرية، At للسمعي النغمي، K للحسي، و Ad للسمعي الرقمي

1. ..... أدرك وجهة نظرك.
2. ..... أريدك أن تفهم هذا الأمر.
3. ..... يظهر واضحا بالنسة لي.
4. ..... أسأل نفسي.
5. ..... رأيت وميضاً في عينيك .
6. .....هل أنت قادر على التعامل مع هذا الأمر؟
7. ..... أنا أفهمك.
8. .....هذا لا يذكرني بشئ.
9. .....أريدك أن تلقي نظرة على ذلك.
10. ..... باختصار، فإن ما تفعله لا يروق لي .
11. ..... أنا أسمع ما تقول .
12. ..... تبدو الحياة رائعة ودافئة.
13. ..... أعتقد بأنك ستفهمني.
14. ..... هل أعطي تصوراً واضحاً؟
15. ..... تلك المعلومات صلبة كالصخرة.
16. ..... أقيم هذا حالما يتم تحليله.
17. ..... أنا أعلم أن وراء ظلال الشك تكون الحقيقة.
18. ..... هذا ليس له صدى عندي على الاطلاق.
19. ..... الحياة في انسجام مثالي.
20. ..... أنا لست متأكداً بأنني أتبعك.
21. ..... أنا مدرك لأفكاري.
22. ..... لديك مستقبل نابض بالحياة .
23. ..... هذه ليست واضحة بالنسبة لي.
24. ..... افعل ما اقوله لك ويبدو مناسبا لك.
25. ..... تلك المعلومات دقيقة حرفياً.
26. ..... أشعر بأنني متأثر مما تقوله.
27. ..... أتبنى وجهة نظر قاتمة.
28. ..... أريد أن أجعل ذلك عال وواضح.
29. ..... صورتي النفسية للحياة متألقة وواضحة وضوح الشمس.
30. ..... إذا بإمكانك أن تلقي نظرة على وجهة نظري .

بعض الدلالات

بصري	سمعي	حسي	شمي	ذوقي
ينظر	يقول	يلمس	رائحة	طعم
يصور	لهجة	يتحرك	نتن	حلو
يشع	يسأل	يضغط	نفحة	شهية
استشراق	ينقر	مقبض	عفن	حامض
يركز	إيقاع	فضفاض	مريب	يطعم
رؤية	لغة	غير حساس	هواء	عصير
منظور	خطاب	خشن	منخر	حار
بصري أرى وجهة نظرك أريدك أن تشاهد هذا هل أعطي تصوراً واضحاً؟ أنا أعلم أن وراء ظلال الشك تكون الحقيقة. هذا غير واضح لي. أتبنى وجهة نظر قاتمة. صورتي النفسية للحياة متألقة وواضحة وضوح الشمس. مستقبلي زاهر.	**سمعي** أسمع ما تقول. أريد أن أجعل ذلك عال وواضح. افعل ما اقوله لك ويبدو مناسبا لك. تلك المعلومات دقيقة حرفياً. هذا لا يذكرني بشي؟ هذا ليس له صدى عندي على الاطلاق. الحياة في انسجام مثالي.	**حسي** أشعر بأنني متأثر مما تقوله. أريدك أن تفهم هذا الأمر. هل أنت قادر على التعامل مع هذا الأمر؟ تلك المعلومات صلبة كالصخرة. أنا لست متأكداً بأنني أتبعك. باختصار، فإن ما تفعله لا يروق لي . تبدو الحياة رائعة ودافئة.		



V: بصري

الأشخاص الذين يميلون إلى أن يكونوا بصريين غالباً ما تكون رؤوسهم وأجسادهم متجهة إلى الأعلى عندما يجلسون. كما أنهم يتنفسون من الجزء العلوي من الرئتين وغالباً ما يجلسون في مقدمة مقاعدهم.

وبشكل عام فإنهم أشخاص يعيشون حياة عادية منظمة تنظيماً جيداًعموما هم الناس الذين يعيشوا حياة العادية منظمة تنظيما جيدا. يتذكرون رؤية الصور ولا يتأثرون بالضوضاء. من الصعب على بعض الأشخاص تذكر الإتجاهات اللفظية لأن عقولهم تميل إلى الإستغراب. بالنسية للأشخاص البصريين فإنهم يهتمون كيف تبدو الأشياء. المظهر مهم جداً بالنسبة لهم. تراهم أحياناً لينين في التعامل وأحياناً أخرى جامدين.

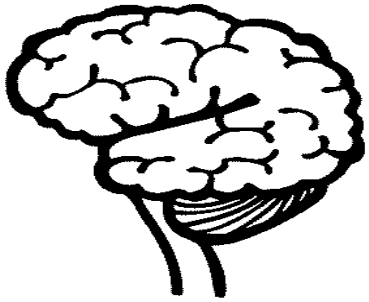
A: سمعي

يميل الأشخاص السمعيون إلدل تحريك أعينهم إلى الجانب. كما أنهم يتنفسون من منتصف الصدر. من سماتهم أنهم يتحدثون إلى أنفسمه كما أنهم ينزعجون كثيراً وبسهولة من الضوضاء. (بضعهم يحرك شفاههم عندما يتحدثون إلى أنفسهم.)

ويمكنهم إعادة كلماتك بسهولة كما أنهم يتعلمون من خلال الإستماع. إنهم يحبون الموسيقى والتحدث على الهاتف. يتذكرون باستخدام الخطوات والإجراءات والمتواليات. السمعيون هم مجموعة من الناس ترغب في الاستماع إلى ما لديك لتقوله، ويردون على كل نبرة صوت أو تعبير. كما أنهم يهتمون كثيراً لما لديك لتقوله.

K: حسي

من أهم صفات الأشخاص الحسيين هي أنهم يتنفسون من الجزء السفلي من الرئتين. ولهذا فقد ترى بطونهم تتحرك أثناء التنفس. يتحركون ببطء في كثير من الأحيان. كما أنهم قد يتحدثون ببطء ومع بنغمة منخفضة. يميلون للمكافآت الجسدية كأن يداعبون حيواناً أليفاً على أكتفاهم أو يكتفون بمصافحة يد قوية. يقفون على مقربة من الأشخاص الذين يتحدثون إليهم ويلمسونهم في بعض الأحيان. يتذكرون الأشياء عن طريق القيام بشيء ما. أو في بعض الأحيان فإنهم يتعلمون الأشياء بطريقة أسهل عندما يمارسونها ويتخذون خطوات مناسبة. يشعرون بالإهتمام عندما تسير الأمور بشكل صحيح.



Ad: الرقمي السمعي

النظام الرقمي السمعي هو نظام تمثيل ثانوي، وهذا يعني أنه نظام يتطور في وقت لاحق خلال الذهاب إلى المدرسة والدراسة والتعلم. الأشخاص السمعيون الرقميون يتحدثون كثيراً إلى أنفسهم. يتذكرون الأشياء باتباع الإجراءات والمتواليات والخطوات. يريدون أن يعرفوا فيما إذا كان للبرنامج أي معنى. كما أنهم يحبون تحليل العالم من حولهم. من أهم الأشياء بالنسبة لديهم هو التفكير في أنفسهم والوصول لحالة الوعي الكامل للأشياء من حولهم. كما أنهم يظهرون العديد من الميزات الموجودة في الأنظمة التمثيلية الاخرى.

41) تمرين: طور نظام التمثيل الأضعف لديك

قل بعض الجمل التي تشمل على أنظمة تمثيلية هي الأضعف لديك.

14.الإرساء الذاتي

التعريف:
الإرساء: هو أي حافز مقترن باستجابة محددة. تحدث الإرساءات بشكل طبيعي، ويمكن أيضا أن تنشأ عن قصد، على سبيل المثال، دق جرس للحصول على انتباه الناس، أو بشكل أدق، والوقوف في مكان معين عند الإجابة على الأسئلة.
الرسو: هو عملية ربط الإستجابة الداخلية مع الزناد الخارجي (على غرار تكييف الكلاسيكي العادي) وبذلك تكون الاستجابة سريعة، وأحياناً سرية ويمكن إعادة الوصول إليها. قد تكون عملية الإرساء بصرية (كما هو الحال مع فتات من ناحية معينة) أو سمعية (عن طريق استخدام كلمات معينة ونبرة صوت معينة) أو حسية (كما هو الحال عندما لمس ذراع أو وضع اليد على كتف شخص ما.)

عندما يتلقى شخص في حالة عاطفية قوية تحفيزاً معيناً في لحظة مشاعر قوية لهذه التجارب، فإن كلاً من التحفيز وحالة القوة التي يشعر بها سوف ترتبطان مع بعضهما البعض بشكل طبيعي.

يمكنك إنشاءحالة قوية من خلال الإرساء. قم بعملية الإرساء من خلال استخدام الطاقة من قيمة أو تجربة إيجابية في الماضي. يمكنك أن تفكر على سبيل المثال، بالحصول على رخصة قيادة أو أي تجربة إيجابية أخرى. يمكنك اطلاق هذه المرساة في اللحظة التي تريد بها أن تفعل شيئاً نت خائفاً منه مثل التحدث في الأماكن العامة أو الذهاب لإمتحان معين.

أربع خطوات للإرساء:

1. تذكر تجربة إيجابية واضحة من الماضي. يمكنك ربطها مع مصدر قيمة أو مصدر إيحاء مثيل : حافز معين، نكته أو ضحكة، طاقة، حب، قوة، ثقة بالنفس. يجب أن ترتبط قوة هذه التجربة بشكل كامل ب المشاهدة، السمع، الإحساس كما كانت.

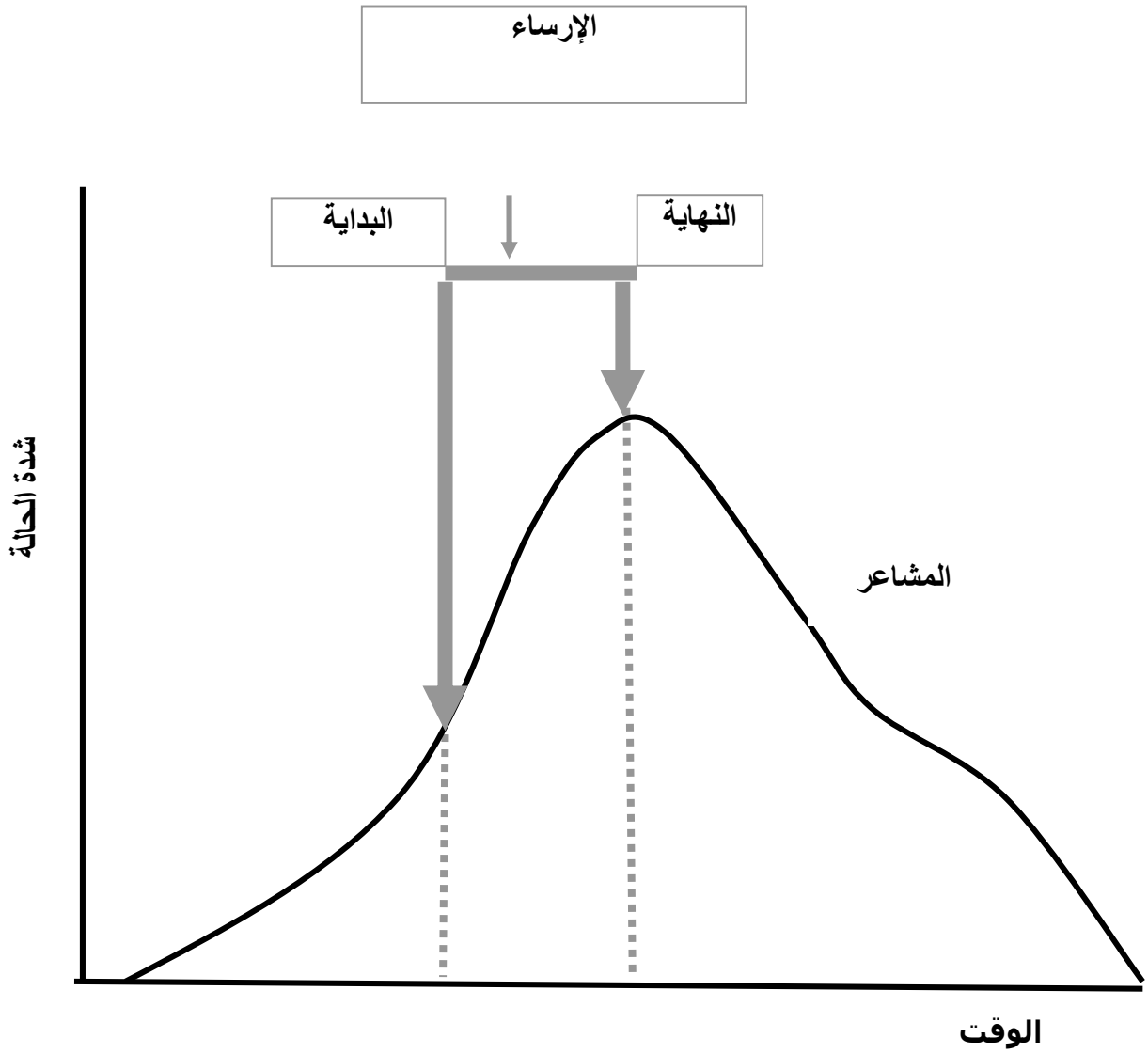
2. تقدم خطوة في دائرة التميز. (أنظر الرسم أدناه). كرر العملية عدة مرات. <u>الوقت مهم جداً في عملية الإرساء</u>. (أنظر الرسم البياني أدناه).
غير حالتك (استرح استراحة قصيرة)

3. أعد المحاولة باستخدام مصادر وذكريات أخرى مختلفة.

4. ضع المرساة في وضع من أجل إجراء هذا الاختبار

الإرساء هو العملية التي يتم من خلالها استدعاء الذاكرة وتغيير حالة أو ردود أخرى والتي أصبحت مرتبطة مع (الإرساء) بعض الحوافز بحيثث تصور التحفيز (المرساة) تؤدي إلى استجابة لا إرادية. قد يكون الحافز محايداً أو خارج الوعي المعرفي وقد تكون الإستجابة إما إيجابية أو سلبية. فهي قادرة على أن تتشكل وتتعزز من خلال تكرارالمحفزات، وبالتالي فهي مشابهة للتكييف الكلاسيكي.

الآلية تشمل عملية رسو الأساسي في جوهرها والاستنباط من تجربة قوية منسجمة مع الحالة المطلوب، باستخدم بعض الحوافز المحسوسة (اللمس، النظر) في الوقت الذي تحقق فيه بشكل كامل تماماً. في كثير من الأحيان فإن تكرار التحفيز يساعد على إستعادة التجربة وإعادة ربطها. هناك العديد من التحسينات والتطويرات والخفايا على وضع الإرساء بهذه الطريقة من أجل الوصول لأقصى حالة من الدقة ولتجنب التحييد في عملية الإعداد.



أنواع الإرساء

الإرساء ("الزناد"، أو التحفيز) تأتي بشكل غير متناهي من خلال: العبارات اللفظية واللمسات الجسدية أو أحاسيس، بعض المشاهد والأصوات. أو داخلياً أثناء التحدث مع أنفسنا أو خلال استرجاع بعض الذكريات أو الحالات التي نعيشها. ومن وجهة نظر واسعة، فإن كل شيء تقريباً ندركه هو بمثابة مرساة، بمعنى أن إدراك أي حدث يحرك بعض الأفكار والأحساسيس والإستجابة .

الإرساء هو عملية طبيعية تحدث عادة دون وعينا وقد يكون لها أثراً إيجابياً على حياتنا أو قد تحد من تكييفنا مع البيئة المحيطة بنا.

على سبيل المثال، نبرة الصوت الذي يشبه خصائص "صوت غاضب" لشخص ما قد لا تكون في الواقع نتيجة للغضب، ولكن عادة ما تؤدي الى ردة فعل انفعالية لدى الشخص الذي يرى أن نبرة الصوت هذه هي سمة من سمات الغضب.

قد تكون الزهرة هي الإرساء للحب

المعايير

هناك بعض التكهنات التي يجب أن تتحقق قبل إتمام عملية الإرساء بشكل صحيح.
يتفق الجميع على أنه يجب أن يكون الزناد كما يلي:

معين - وإلا فلن تشعر بالموضوع
متقطع – فإن كان ثابتاً قد ينتج عنه حالة من عدم الشعور في نهاية المطاف.

يرتكز على رد فعل فريدة ومحددة وفورية – وإلا فقد تفشل عملية الإرساء لانتزاع وتعزيز أي استجابة أو ردة فعل بسبب ردات فعل كثيرة مختلفة مرتبطة مع الزناد.

قد تكون زهرة هي الإرساء للحب.

ومن المهم أيضا أن تعزيز الإرساء (وبعبارة أخرى، التكرار بهدف التعزيز) يجب أخذ "إستراحة" بين كل تكرار، لأن "الدرس" العصبي غير قادرة تماماً على العمل في كلا الاتجاهين ويفضل العمل في إتجاه واحد. وهذا مثال يؤاكد أن لدقة والهيكلية قد تخلقان الفرق بين النجاح والفشل.

أمثلة

إذا شاركت في الأنشطة العائلية في صغرك وشعرت بمتعة كبيرة، فإن هذا الشعور بالمتعة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالنشاط نفسه. وهذا يعني أنه إذا تذكرت هذا النشاط أو فكرت به فإنك ستشعر بالسرور.
تقليب صفحات ألبوم صور عائلية قديمة قد يثير الذكريات السعيدة وبعض المشاعر المرتبطة بها.
غطاء الطفل في وضع غير مألوف، دب.
إعادة سماع أغنية حب قديمة تعيد مزاج رومانسي.
رائحة فطائر التفاح الطازج يعيد ذكريات الطفولة السعيدة.
يمكن دراسة الرهاب بهذا المعنى كمثال على الإرساء القوي جداً – رؤية العنكبوت، الشعور بالخوف والصداع.
إعادة زيارة مدرسة قديمة أو مكان مع ذكريات قوية.

بحث

قامت إلين لانجر بدراسة استخدام غير عادي للإرساء في جامعة هارفارد حيث قامت بدراسة مجموعتين من كبار السن من الرجال البالغين من العمر من 75- 80 عاماً. قامت بعزل المجموعين لمدة خمسة أيام حيث شجعت افراد المجموعة الأولى على القيام بسلسلة من النشاطات والتفكير في أحداث من الماضي بشكل عام (لكتابة السيرة الذاتية، مناقشة الماضي، الخ). وشجعت المجموعة الثانية على القيام بسلسلة من المهام والتي ركزت على حدث معين في الماضي ثم كتابة سيرتهم الذاتية حتى العام 1959 واصفين الأحداث بأنها تحدث "الآن"، مشاهدة أفلام 1959 والإستماع لموسيقى 1959 بالراديو والإستمتاع بحياة 1959. تمت دراسة كلا الفريقين قبل وبعد الخمسة أيام بناء على معايير مرتبطة بالشيخوخة. بينما بقيت المجموعة الأولى على حالها أو في الواقع تدهورت حالتها بناء على هذه المعايير، فإن المجموعة الثانية قد تحسنت صحتها البدنية بشكل ملحوظ حيث أظهرت مرونة في المفاصل والعضلات وتحسن في الرؤية فضلاً عن إختبارات الذكاء. لقد تم تشجيعهم على الإرساء على عمر ال 50 عاماً بالرجوع إلى مناظر وأصوات من عام 1959؟ (لانجر، "اليقظة"، أديسون ويسلي 1989)

استعمال

إن عملية الإرساء في البرمجة اللغوية العصبية هي العملية التي تحيط بنا وتسكن داخلنا سواء كنا ندرك ذلك أم لا. في معظم الأحيان نحن لا ندرك لماذا نشعر كما نشعر - في الواقع، كما أننا قد لا ندرك أننا إستجبنا لشئ ما في بعض الأحيان، مما يجعلها قوة أكبر بكثير في حياتنا. يستخدم الإرساء في البرمجة اللغوية العصبية لتسهيل إدارة الحالة النفسية لنا. بمعنى يتم تعيين واختيار الإرساء كحافز بوعي تام، ليرتبط بشكل متعمد من خلال الممارسة إلى حالة مفيدة ومعروفة لتوفير وصول انعكاسي ارداي للحالة المراد الوصول إليها. يمكن أن يكون هذا لمس مفصل أو قبضة اليد أو الخطو في دائرة وهمية. ويمكن استخدام هذا للعصبية الناتجة عن الإختبارات والتغلب على الخوف والمشاعر مثل السعادة أو تذكر كيف سيشعر شخص ما إذا تم الإحتفاظ بقرار جيد.

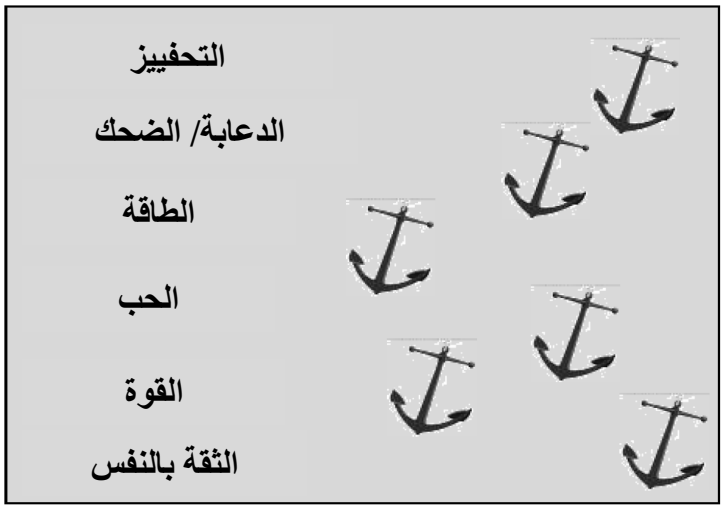
الإرساء في الأفلام

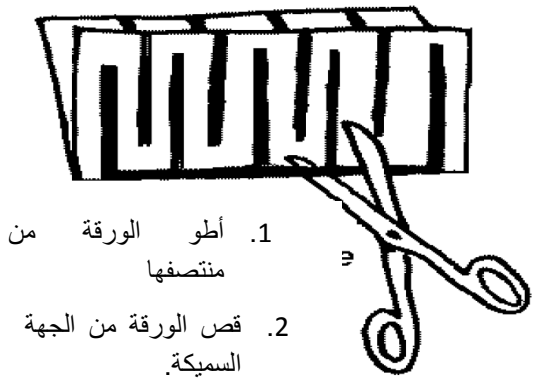
يستخدم صانعو الأفلام المهرة الإرساء لإستحضار التشويق بين الحضور. فكر في التغيرات النفسية التي تحدث لك عندما تسمع صوتاً مضخماً أو صوت خفقات القلب الصوت في اللحظات التي تسبق ظهور سمك القرش القاتل الضخم في فيلم "الفك المفترس". ما هو الإرساء الذي تشكل لديك من سماع صوت الموسيقي التي بلغت أوجها عند مقابلة سمكة القرش؟ هل زادت خفقات قلبك؟ هل بدأت يداك بالتعرق؟ هل كان يجب أن ترى سمكة القرش، أم كانت الموسيقى كافية لبدء تزحلقك إلى حافة مقعدك؟ إن موسقى خاتمة السمفونيات الكلاسيكية أو "موسيقى المزاج" مثل الموسيقى الرومانسية أو الموسيقى الأوجية أو موسيقى الرعب في الأفلام كلها مشابهة. كما أن الأفكار المهيمنة - الموضوعات المتكررة في الموسيقى والأدب - تعمل أيضاً على إعادة تنشيط-استجابة محددة سابقا.

الإرساء والصدمة

يعاني ضحايا الصدمات النفسية من سماع أصوات مفاجئة أو حركة معينة والتي قد تعتبر من الإرساءات المرعبة وذلك لأنا تذكرهم بالتجربة المؤلمة. في هذه الحالة، من بين المناهج الأخرى، يمكن أن تستخدم البرمجة اللغوية العصبية بطريقة مختلفة قليلاً- وذكل لتوعية التحفيز وربما أيضاً لتوعية لبعض المشاعر الحيادية أو الإيجابية.

بعض المصادر التي يمكن أن تستخدمها أثناء علمية الإرساء لتصبح أقوى





1. أطو الورقة من منتصفها
2. قص الورقة من الجهة السميكة.

42) تمرين: دائرة التميز: عملية الإرساء الذاتي في البرمجة اللغوية العصبية

ربما كنت تعتقد أنه من المستحيل خلق دائرة سعادة لنفسك من ورقة A4 واحدة والتي عندما تدخلها تشعر بالسعادة بسهولة؟

لقطع هذه الدائرة من A4، أنظر إلى الشكل التالي:

تستند دائرة السعادة أساساً إلى دائرة التميز التي وضعت أصلا من قبل الدكتور جون غريندر أحد مؤسسي البرمجة اللغوية العصبية. تستخدم دائرة السعادة لتذكر وخلق وتثبيت حالة نفسية مرجوة. وهذا ما يسمى تقنية الإرساء.

جرب مدى كثافة الشعور وذلك بالخوض في تجربة حالة السعادة والتفكير فيها بعمق كبير. شاهد ما رأيت، أسمع ما سمعت، وأشعر بما شعرت، شم ما شممت. قد يكون من المفيد أن تغمض عينيك.

توقيت مهم. إذا شعرت أن إحساسك بالسعادة قد ازداد قوة، أخط خطوة الى الدائرة. في أعلى نقطة وقبل أن يتلاشى الشعور، أخرج من الدائرة حتى لا ينخفض مستوى الإرساء لديك.

كرر عدة مرات ترسيخ مع الأحداث سعيدة مختلفة.

إجعل الدائرة التي صنعتها أن تكون محددة لهذا الهدف. يمكنك إطلاق الإرساء في وقت لاحق من خلال التفكير بالدائرة.

وضعت دائرة التميز، والتي هي الأساس في عملية الإرساء الذاتي، من قبل الدكتور جون غريندر وهو أحد مؤسسي عمل البرمجة اللغوية العصبية. تستخدم دائرة التميز لتذكير وخلق وتثبيت حالة نفسية مرجوة.

أربعة مفاتيح لعملية الإرساء وهي:

1. حدد الحالة الذهنية المرغوبة مثل الثقة أو الجرأة أو الشجاعة Kيمكن أن تكون بصري أو سمعي أو لمسي أو شمي أو محفزات للطعم .

2. قم بانشاء حالة موارد قوية باستخدام تقنية دائرة التميز. لإنشاء دائرة تميز، عليك تخيل دائرة وهمية على الأرض، دائرة التميز، أو حدد بالطباشير دائرة وهمية كبيرة بما فيه الكفاية يمكنك الدخول فيها.

3. استحضر وأنت خارج الدائرة موقف من الماضي كنت فيه في قمة القوة أو الإبداع الثقة بنفسك أو في قمة الشجاعة، أو رباطة الجأش على حسب الحالة التي تريدها، تذكر أي حالة شعرت فيها بالتوازن والتركيز .

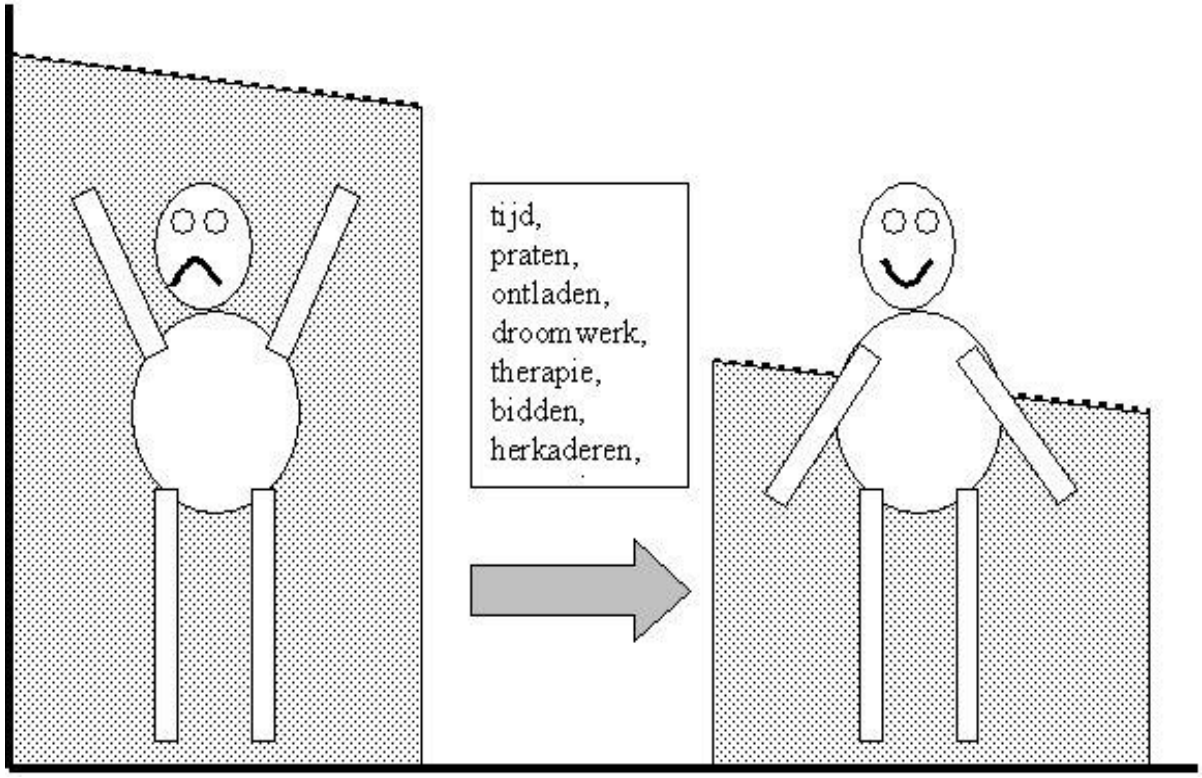
4. اخطي في الدائرة بسرعة أو ببط ء فقط بناء على تذكر الموقف الذي كنت في من خلال الحواس الداخلية الخاصة بك. شاهد ما كنت تشاهده، واسمع ما كنت تسمعه، واشعر بما كنت تشعر به وقبل أن تصل مشاعرك إلى قمتها، أخطو إلى داخل الدائرة وفرغ فيها جميع المشاعر التي استحضرتها في تلك الحالة المرغوبة، بمعنى آخر ادخل في الذكريات بعمق، اشعر بنفس الاحاسيس وبنفس الاصوات التي حدثت في الماضي وبكل الصور .. اعمق ... واعمق .. مع العلم أن شخصاً ما سيقوم بملاحظة التغيرات الفيزيولوجية التي قد تطرأ عليك مثل نفس عميق، التغير في لون الجلد. إذا لم يكن هنا تغير فيزيولوجي ملحوظ يكون الموقف الذي تذكرته إما ضعيف أو غير دقيق, إذا كان ضعيفاً عليك اختيار موقف آخر أكثر قوة.

5. كرر الخطوة "4" لتعزيز المشاعر مع استحضار مواقف أخرى، استمر مع إستحضار مواقفاً آخراً في وقت واحد. عندما تشعر بأنك تذكرت كل شيء حدث في الموقف الماضي أخط إلى داخل الـدائـرة، والتي هي دائرة التميز .

6. اختبر إن تمت العملية بنجاح. تذكر الحالة الذهنية المرغوبة حين دخولك إلى دائرة التميز. كرر العملية نفسها مع حالات أخرى أو أطلب من شريك أن يلعب الدور (الايماءات، الكلمات، نغمة الصوت) حين دخولك دائرة التميز.

دائرة التميز في غزة

.15 داخل الصندوق خارج الصندوق



الوضع أ: أنت في الموقف الأول (موقف أنا)
أنت غاضب وحزين وخائف، الخ... ترى مشاعرك فقط لا شئ آخر.

الوضع ب: أنت قادر على أن تنظر إلى ما هو أسمى من مشاعرك، أنت قادر على التحول من موقف "أنا" إلى الموقف "أنت" ثم إلى الموقف الثالث "الهيلوكبتر". أنت لست غاضباً أو حزيناً أو خائفاً، أنت قادر على أن ترى ما هو أبعد من ذلك لأنك قادر على أن ترى أشياءً أخرى.

أشعر بالخوف .... ولكن قم بما تود أن تقوم به على أي حال!

17. اللغة

قوة اللغة (فيديو الرجل الأعمى)

واحدة من إفتراضات البرمجة اللغوية العصبية هي أن الخريطة ليست المنطقة. كبشر، فإننا لا تواجه العالم بشكل مباشر، وإنما من خلال الخرائط ونماذج من الواقع التي أنشأناها في جهازنا العصبي. ولهذا السبب فإن ال "ل" في البرمجة اللغوية العصبية هي قوية ومهمة جداً. إن اللغة التي يستخدمها شخص ما هي إنعكاس للخرائط والنماذج التي يشكلها/ تشكلها من الواقع، كما أنها تكشف عن جوانب مهمة لا يعرفها هو نفسه عن هذه الخرائط والنماذج. وعندما تتغير هذه النماذج، فإن تجربته عن الحقيقة تتغير هي الأخرى. اللغة هي وسيلة للضغط لتغيير تلك النماذج، وبالتالي لتغيير واقع الشخص.

يرجى قراءة ذلك مرة أخرى:

إن اللغة التي يستخدمها شخص ما هي إنعكاس للخرائط والنماذج التي يشكلها/ تشكلها من الواقع، كما أنها تكشف عن جوانب مهمة لا يعرفها هو نفسه عن هذه الخرائط والنماذج. وعندما تتغير هذه النماذج، فإن تجربته عن الحقيقة تتغير هي الأخرى. اللغة هي وسيلة للضغط لتغيير تلك النماذج، وبالتالي لتغيير واقع الشخص.

يمكنك استخدام اللغة للتغيير (أو شخص آخر) حقيقة واقعة.

هذه الحقيقة تجعل اللغة واحدة من أقوى الأدوات لتدريب وإرشاد نفسك والآخرين. لا تدرس المجموعة الكاملة للبرمجة اللغوية العصبية بشكل كامل في كثير من الأحيان، ومع ذلك، تعتبر الأداة الأقوة لإحداث التغيير (لقد سمعت ريتشارد باندلر القول أن الأداة اللغوية في البرمجة اللغوية العصبية "النموذج المفسر" هي نقطة البداية في كل شيء إكتشفه في مجال البرمجة اللغوية العصبية).

43) تمرين: الأهمية أم الإمكانية

1) فكر بشئ ما تريده (على سبيل المثال: اريد سيارةً جديدةً/ عمل جديد/ أريد أن أتعلم الفرنسية، إلخ) أنطق هذه الأمنيات بصوتٍ عالٍ، ولاحظ كيف تشعر. ثم قلها بهذه الطرق وانتبه إلى التجربة الداخلية كل مرة:
   - ينبغي علي.... (علي سبيل المثال، ينبغي علي أن أحصل سيارةً جديدةً.)
   - يجب أن... (على سبيل المثال، يجب علي أن أحصل على سيارة جديدة.)
   - لزاماً علي .... (على سبيل المثال، لزاماً علي أن أحصل على سيارة جديدة.)

هل اختلف شعورك أثناء قول هذه الجملة بطرق مختلفة؟ هل من أي الطرق جعلتها ممكنة الحصول بالنسبة لك؟ أم أنها جعلتها أكثر صعوبة أو مستحيلة الحصول؟

2) والآن، عليك التعبير عن نفس الرغبات، ولكن عليك أن تبدأ جملك بهذه الكلمات. إنتبه إلى التجربة الداخلية كل مرة ولاحظ الفرق في الشعور.
   - أحب أن... (على سبيل المثال، أحب أن أحصل على سيارة جديدة.)
   - ربما... (على سبيل المثال، ربما أحصل على سيارة جديدة.)
   - قد... (على سبيل المثال، قد أحصل على سيارة جديدة)
   - أستطيع.... (على سبيل المثال، أستطيع أن أحصل على سيارة جديدة.)
   - سوف... (على سبيل المثال، سوف أحصل على سيارة جديدة.)

هل اختلف شعورك واختلفت تجربتك عندما قلت هذه الجمل بطرق مختلفة؟ هل وجدت أن قول هذه العبارات بطريقة يعطي شعوراً أفضل من قولها بطريقة أخرى؟ يجد كثير من الناس أن الكلمات في القائمة الثانية (التي تتعلق بالإمكانية) هي أكثر تحفيزية من الكلمات من القائمة الأولى (التي تتعلق بالضرورة). إذا وجدت طريقة واحدة لقول أي شئ يجعلك تشعر بأنه من الممكن أن تفعل الأشياء التي من شأنها أن تؤدي بك حيث تريد، فإنني أود هنا أن أسألك سؤالاً. ماذا يحدث عندما تتخيل أنك إذا استخدمت هذه طريقة لقول كل شئ ترغب في تحقيقة في حياتك؟ انها مجرد فكرة.

من الصعب" أو "ليس بعد سهلاً"

إذا قلت لنفسك أو أي شخص آخر **"هذا أمر صعب"**، فإن عقلك اللاوعي سيأخذ ذلك حرفياً ويحاول جاهداً مراراً وتكراراً ويضاعف من تأثير الكلمة. بمعنى، أنه سيجعل الأمر- كما قلت- **"صعباً جداً".**
أما إذا قلت لنفسك أن **"هذا الأمر سيكون حتماً سهلاً فيما بعد"**، فإنه سيصبح فعلاً سهلاً بينما تبذل بعض المحاولات. كما تعلم فإن الجهاز العصبي المركز لا يستطيع تخزين الإنكار أو النفي. تذكر الخطوة الثانية 2 في عملية التعلم ذات الأربع خطوات.

إن أحد جوانب القوة في البرمجة اللغوية العصبية هي أن تكتشف أي من الخبرات الداخلية يمكن أن تستجيب للغة معينة. وهذا يتيح لنا إستخدام اللغة بطريقة مباشرة من أجل الحصول على النتائج التي نريد. وفي بعض الأحيان فإنه، وبعض فحص كلمة معينة بشكل دقيق، قد نجني أرباحاً فعلي سبيل المثال كلمة "ولكن" واحدة من هذه الكلمات.

وكلمة "لكن" هي نفي (إعتاد فريتز بيرلز أن يسميها "القاتلة") لأي تجربة بمجرد أن تسبقة الكلمة. بالنسبة لي، فإن كلمة "ولكن" تذهب إلى يساري وتختفي خارج نطاق الرؤية الداخلية لدي. لذلك، فإن كلمة "ولكن" مفيدة جداً في أي وقت تريد (أو يجب عليك أن) تذكر شيئاً ما لشخص معين ولكنك تريد بعد ذلك أن تقلل من أهمية أو حتى أن تمحي ما قلت من عقله بشكل كامل.

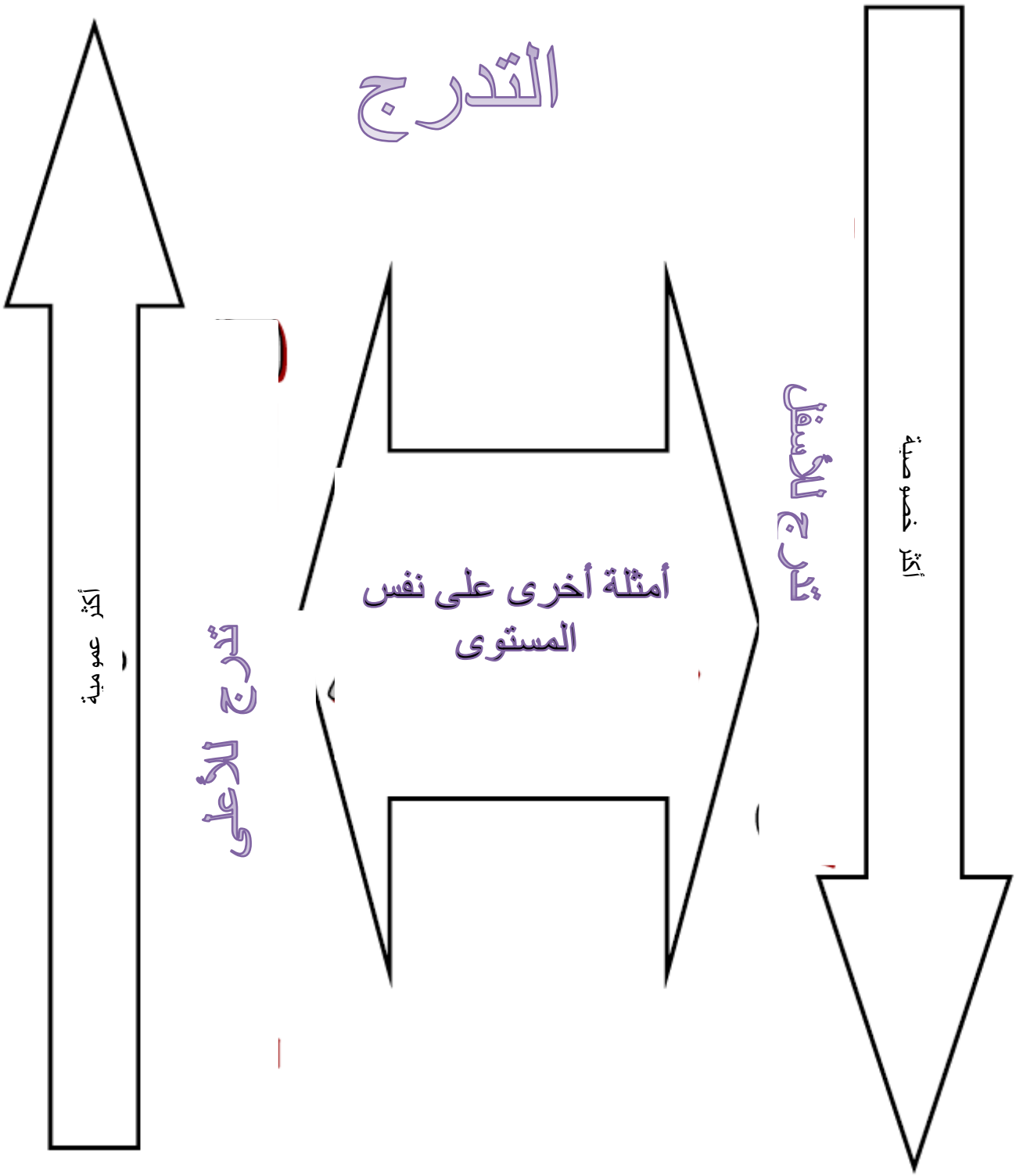
لاحظ ما يحدث في تجربتك الداخلية عندما كنت تأخذ أي جملتين وتربطهما معاً باستخدام "لكن"، ثم كرر هاتين العبارتين ولكن اعكسهما. نكتة قديمة قد توضع ما المقصود بذلك بشكل لطيف:. تقول الأم لغبنتها: "أنا أعلم أنه قبيح، لكنه غني". وترد الإبنة بالقول: "أمي، معك حق. وأنا أعلم أنه غني، لكنه قبيح."

ومن جهة أخرى، فبإمكانك إستخدام "ولكن" للدفاع عن نفسك أمام أي عملية إتصال تتطلب منك تجاهل ما هو مهم بالنسبة لك.

عندما يكون الأشخاص حذرون فإنهم غالباً ما يميلون إلى الإجابة بشكل دفاعي، وربما يجد ذلك تعارضاً من قبل شخص آخر لكل ما يقال ويخلق بعض المشاكل، بغض النظر عن مدى معقولية الإقتراح. في مثل هذه الحالة، غالباً ما يرد الشخص الآخر: "نعم، ولكن..." (ينفي "نعم" الاتفاق) ومن ثم يرد برأي مخالف. "نعم، أستطيع أن أرى ذلك، ولكن هناك مشكلة في ذلك." وعندما يركز شخص على مشكلة ما، فإنه من السهل الوصول الى "رؤية النفق" ونسيان أن السبب لدراسة المشكلة هو العثورعلى طريقة لحلها. ويصاب الكثيرون بالإحباط لأنهم يجدون أنفسهم عالقين في مناقشة المشكلة، ولا يعرفون كيف يوجهون المحادثة نحو الإقتراح الذي يرغبون أن يأخذه الشخص الأخر بعين الإعتبار.

والبديل هو أن تكرر ما قاله شخص، ولكن تستبدل كلمة "ولكن" ب"و". "حسنا، يمكنك أن ترى ذلك، ولكن هناك مشكلة." هذا تبقي كلا التمثيلين (الإقتراح والمشكلة) مرتبطان معاً في عقل الشخص، ويمكن إعتبار المشكلة في سياق المزايا المحتملة للإقتراح.

16.التدرج اللغوي



التدرج

هل سبق لك أن:
علقت في مفاوضات أو حجة ولم تكن قادرة على إيجاد آفاق مشتركة للاتفاق؟
طلب منك أن تفكر أفقياً بسرعة وبسهولة؟
شعرت أنك ارتبكت أثناء تأدية نشاط معين؟
طلب منك القيام بعمل معين لكنك لم تشعر بالسعادة حيال ذلك؟
التدرج اللغوي يساعدك على تجاوز تلك العقبات.
مطلوب للحصول على القيام بشيء ما، لكنه لم يشعر بالسعادة حيال ذلك؟

ماهو التدرج؟

يشير التدرج للأعلى في البرمجة اللغوية العصبية إلى الانتقال إلى قطع أكثر عمومية أو تجريداً من المعلومات. في حين أن التدرج للأسفل يعني الانتقال إلى معلومات أكثر تحديداً أو تفصيلاً.
للتدرج للأعلى، استخدم واحدةً أو أكثر من الأسئلة التالية:
هذا مثال على ماذا؟
هذا جزء من ماذا؟
ما هو القصد؟
ما هو السبب؟
لتوضيح هذا المفهوم، دعونا نبدأ بناء مكتبة.
من الأمثلة على **التدرج للأعلى** في بناء مكتبة، ما يلي؟
المباني (مبنى المكتبة هو مثال على المباني)
بناية في المدينة
قطعة بناء في المدينة (مبنى المكتبة جزءا من قطع البناء في المدينة)، أو
نظام المكتبة والمدينة، أو
توفير وسيلة للناس لإجراء البحوث.
وإذا تتبعنا مسار قطعة البناء في المدينة، ثم نتدرج إلى أعلى لنصل إلى مدينة، ثم إلى محافظة أو ولاية، ثم إلى دولة، وما إلى ذلك

وللتدرج للأسفل، استخدم واحدةً أو أكثر من الأسئلة التالية:
ما هو مثال على هذا؟
ماذا يكون هذا؟ مالذي يشكل جزءاً منه؟
ماذا/ من / أين على وجه التحديد؟
أمثلة على التدرج للأسفل أو الوصول إلى وصف أكثر تحديداً في مبنى المكتبة هي:
مبنى المكتبة في مدينة أوتاوا، أو
بنى مبنى المكتبة في عام 1950، أو
في الطابق الثالث من مبنى المكتبة، أو
نافذة محددة في مبنى المكتبة، أو
صف من الكتب في مبنى المكتبة.

وإذا ما تتبعنا مسار صف من الكتب، فإنه يمكننا الاستمرار في التدرج للأسفل (الحصول على أكثر تحديدا) من الممكن أن نصل إلى كتب البرمجة اللغوية العصبية، ثم الكتب التي ألفها جون غريندر، ثم فصل معين، الخ. إن لهذا المفهوم البسيط العديد من التطبيقات المتنوعة والمفيدة.

كيف ومتى يمكنك استخدام التدرج اللغوي؟

يستخدم نموذج ميتا أثناء التدرج للإسفل (من، ماذا، أين على وجه التحديد) كأن تسأل زبونك عدة أسئلة للحصول على معلومات محددة ودقيقة. أما نموذج ميلتون فيستخدم لغة مجردة أو عامة وهذا مثال على التدرج للأعلى.
التفاوض والوساطة. يعتبر التدرج للأعلى أو للأسفة من أهم الأدوات والأكثرها فائدة في المفاوضات والوساطة. وفي كثير من الحالات في المفاوضات، فإننا نواصل استكشاف حلول على مستوى الأفكار التي لا نتوافق عليها. والمفتاح هو فيما يتعلق بالتدرج للأعلى هو أنك تتدرج للأعلى في محاولة لإقناع الشخص الأخر ثم تتدرج للأسفل وصولاً إلى التفاصيل حالما تتوصلان إلى إتفاق. وفي كثير من الأحيان في التفاوض فإننا نفترض أن الشخص الآخر يريد ما نريد، ولكن لا يكون الأمر كذلك.

التفكير بشكل أفقي أي على نفس المستوى. غالبا ما نشجع على التفكير أفقياً. لكن، ليس دائماً من السهل القيام بذلك. نفكر أفقياً كأننا نتدرج باللغة. للتفكير أفقيا، ينبغي عليكً أن تتدرج باللغة، أولاً أن تتدرج لأعلى ثم للأسفل. على سبيل المثال، إفرض أن عليك أن تأخذ حزمة ما إلى جهة معينة ولكنك لا ترغب بإستخدام سيارتك. لتحديد البدائل، عليك أولاً أن تتدرج للأعلى ، علي سبيل المثال، مالذي يقود سيارتك؟ كما بإمكانك التدرج للأعلى لتفكر بوسائل مواصلات. والآن تتدرج للأسفل، يمكنك بسهولة تحديد العديد من وسائط النقل المختلفة والتي هي على نفس المستوى كما سيارة أي دراجة، الحصان، قطار، طائرة، والمشي، وغيرها، ويمكنك اختيار الوضع الذي يلبي الاحتياجات الأخرى الخاصة بك.

خلق عاطفة للنتيجة التي تريد. من خلال تدرج المعلومات صعوداً وهبوطاً، يمكنك تغيير حجم نتائجل القابلة للتنفيذ وبذلك فإنك تشعر بالسعادة والإثارة والحافز والعاطفة لتحقيقها.

التغلب على اللامبالاة وفقدان الرغبة. لماذا نشعر بالملل؟ في كثير من الأحيان، لأن ما نقوم به لا يثيرنا. نغرق في التفاصيل. إذا وصلت لنتيجة معينة ولم تكن متحمساً لها، اسأل نفسك هذا السؤال: "لأي هدف هذه النتيجة. تدرج باللغة للأعلى. أنظر للأشياء من منظور أكبر. إن الوصول لنتيجة معينة دون معرفة الهدف الأكبر يعطي شعوراً بالإحباط.

مواجهة الإرباك. في بعض الأحيان قد نشعر بالإرهاق. قد يحدث هذا إذا كان حجم التدرج كبيراً. نحن بحاجة هنا إلى تدرج إلى الأسفل ليكون أكثر تحديداً وتركيزاً على التفاصيل أو أكثر واقعية. بعد كل شيء، كيف يمكنك أن تأكل فيلاً؟ لقمة واحدة في كل مرة!

إذا شعرت بالإرباط أو لم تعرف من أين تبدأ عندما تفكر بنتيجتك؛ قم بالتدرج إلى الأسفل لتكون أكثر تحديداً وبالتالي فإنك تتمكن من تحديد المهام التي يمكن التحكم فيها.

44) تمرين: استخدام "التدرج"

1. للتدرج أهمية كبرى أثناء المحادثة، غالباً ما تكون على نحو غير مقصود وبشكل غير واع.
2. يعمل التدرج للأعلى على ألفة عميقة، وذلك على أعلى مستوى للجهاز العصبي .
3. يتيح التدرج للأسفل الإمكانية للتحدث عن أشياء ملموسة للغاية ، بحيث أن كلا يعرف المعنى بالضبط.
4. يعزز التدرج أفقيا الشعور " أنا لست الوحيد الذي لديه هذا ".

في مجموعات ثلاثية "أ ، ب ، ج"

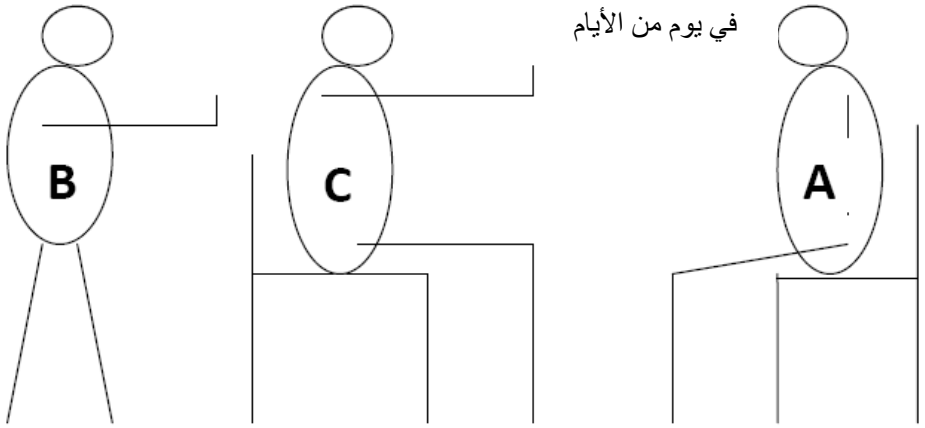
يقوم "أ" على سبيل المثال بسرد قصة عن عطلته.

يعطي "ب" تعليمات للتدرج للأعلى وللأسفل وأفقيا، لا يقوم "ب" بإعطاء تعليمات جديدة إلا بعد أن يقوم "أ" بقول عدة جمل، ويقوم "ج" بالتخمين بشكل صحيح. يتفاعل "أ" مع "ب" من خلال التحدث أكثر بشكل تجريدي أو ملموس مع إعطاء المزيد من الأمثلة على نفس المستوى ، يخمن "ج" إذا كان "أ" يتدرج للأعلى أم للأسفل أم أفقياً.

اعط حوالي خمس دقائق للشخص الواحد.

الهدف: التدرب على التدرج.

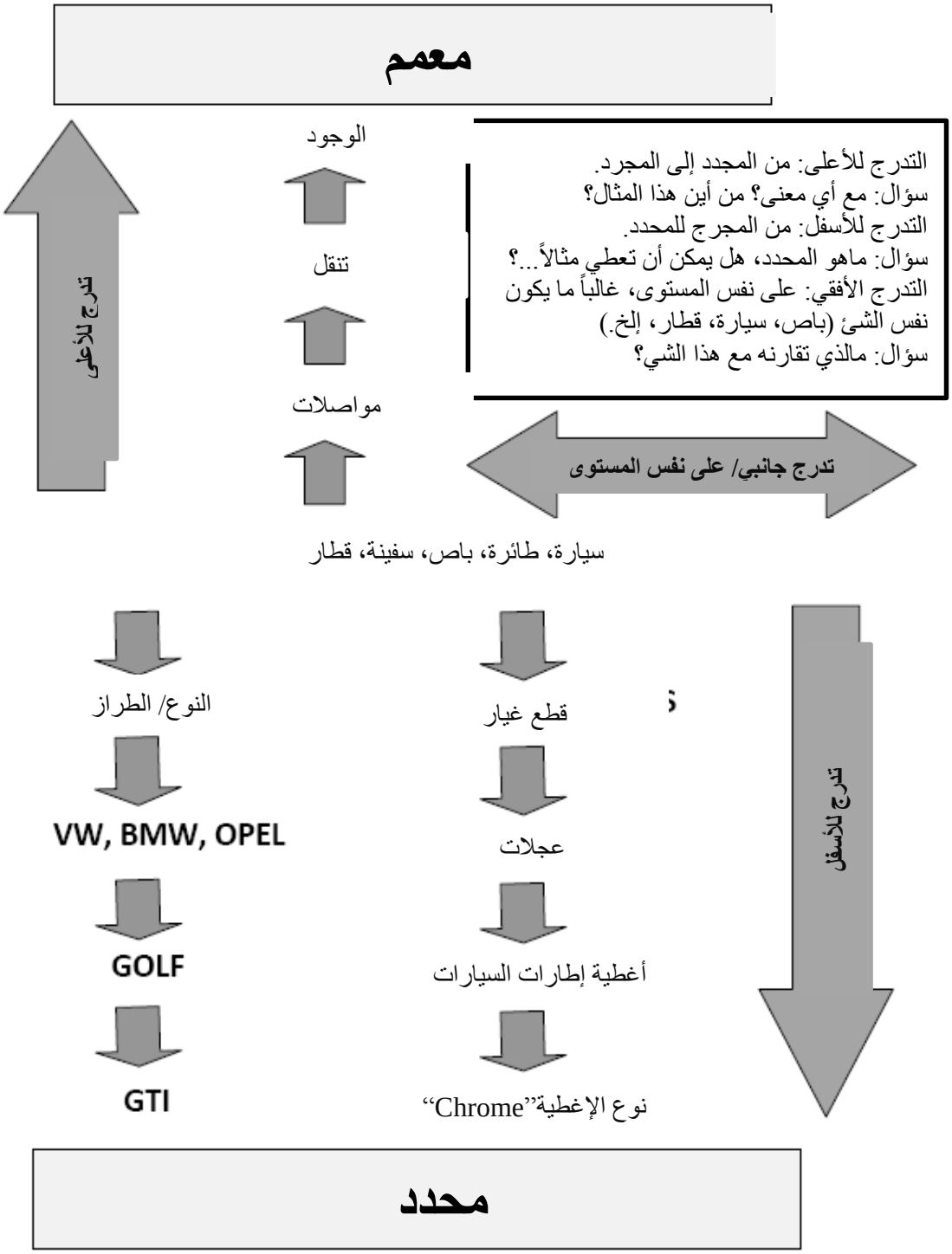
في يوم من الأيام



يسرد "أ" قصة أو يجري بعض التغييرات عليها من خلال إضافة بعض المعلومات المجردة أو معلومات على نفس المستوى.

يستمع "ج" ويحاول أن يحزر ما يفعله "أ".

يشير "ب" بإبهامه إلى الأعلى في حالة التدرج للأعلى أو للأسفل في حالة التدرج للأسفل أو للجانب في حالة التدرج على نفس المستوى.

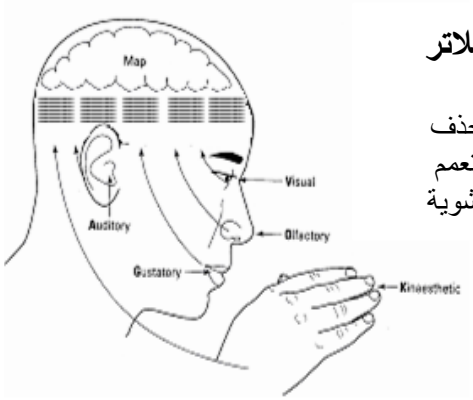

معمم
الوجود
تنقل
مواصلات
تدرج للأعلى
التدرج للأعلى: من المجدد إلى المجرد.
سؤال: مع أي معنى؟ من أين هذا المثال؟
التدرج للأسفل: من المجرج للمحدد.
سؤال: ماهو المحدد، هل يمكن أن تعطي مثالاً...؟
التدرج الأفقي: على نفس المستوى، غالباً ما يكون نفس الشئ (باص، سيارة، قطار، إلخ.)
سؤال: مالذي تقارنه مع هذا الشي؟
تدرج جانبي/ على نفس المستوى
سيارة، طائرة، باص، سفينة، قطار
النوع/ الطراز
VW, BMW, OPEL
GOLF
GTI
قطع غيار
عجلات
أغطية إطارات السيارات
نوع الإغطية"Chrome"
تدرج للأسفل
محدد

17. نموذج ميتا (فوقي)

جمع معلومات محددة

أكتشف ريتشارد باندلر وجون غريندر وهما مؤسسا البرمجة اللغوية العصبية أنه عندما يتحدث الناس فإنهم يتبنون وبشكل طبيعي ثلاث عمليات لغوية رئيسية، والتي وصفاها بأنها: الحذف والتعميم والتشويه. تمكننا هذه العمليات جميعاً من شرح تجاربنا للآخرين في كلمات دون الخوض في التفاصيل، بطريقة طويلة ومملة للجميع حتى الموت.

تحدث هذه العمليات كل الوقت وبشكل يومي أثناء اللقاءات اليومية العادية. نحذف بعض المعلومات من خلال عدم ذكر القصة كاملة. نعمم من خلال إستقرائنا من تجربة لأخرى.
كما أننا نشوة الحقائق عندما نسمح لخيالنا بالعربدة.
توضح لنا الصورة التالية نموذج البرمجة اللغوية العصبية لكيفية عمل حواسنا:



الفلاتر

الحذف
التعمم
التشوية

- البصرية (صور)،
- السمعية (الأصوات)،
- الحسية (اللمس والمشاعر)،
- الشمية (الشم)، و
- الذوقية (الذوق)

يتم تصفية تصور الخاص للواقع أو فحصه مقابل ما تعرفه بالفعل من خلال عمليات التعميم والتشويه والحذف. هذه هي الطريقة التي تصنع بها خريطة الشخصية أو نموذج عقلي للعالم الحقيقي.

قام باندلر ومطحنة كانوا بمشاهدة وتحليل معالجين مختلفين ذوي خبرة عالية في العمل أثناء الحديث مع زبائنهما: فرجينيا ساتير وميلتون اريكسون. من هذا جاءا بنموذج ميتا للبرمجة اللغوية العصبية كوسيلة لتفسير الصلة بين اللغة والخبرة، ونموذج ميلتون بوصفه وسيلة لجعل نموذجك للعالم أكبر.

رغب باندلر وغريندر بإيجاد القواعد التي تحدد كيف يستخدم البشر اللغة حتى يتمكن آخرون من تعلم مهارات مماثلة. إن معرفة البشر السابقة للغة والقواعد التحويلية قد أثرت عليهم. وضعت هذه النظرية أفكاراً حول كيفية تفسير وتسجيل الأشخاص لخبراتهم في اللغة. قاما بنشر النتائج في العام 1975 في Structure of Magic. وبالرغم من أن العمل هذا قد جاء في وقت مبكر من مجال العلاج النفسي- لأنهما أرادا إثراء مهارات الأشخاص المساعدين- إلا أن هذين النموذجين قد سلطا الضوء بشكل مساو بالنسبة لي ولك عندما نتحدث ببساطة مع الأصدقاء والأسرة والزملاء.

يقدم نموذج ميتا سلسلة من الأسئلة التي تمكنك من التغلب على الحذف والتشويهات والتعميمات التي يقوم بها البشر. سوف تتعرف على بعض الأسئلة. ستكون نفس الأسئلة التي تطرحها بشكل طبيعي عندما تريد توضيح المعاني. ولكن ربما لم تفكر بهم ع بشكل واع. بطرحك هذه الأسئلة بطريقة لطيفة ومهدبة ودمجها مع علاقة وئام عاطفي، فإن هذه الأسئلة تمكنك من جمع المزيد من المعلومات لتحديد صورة أوضح لما تعنيه حقاً. ويلخص الجدول أدناه بعض الطرق المختلفة التي تمكنك من حذف وتعميم وتشويه تجربة من خلال اللغة التي تعتمدها. لا تقلق بشأن أسماء أنماط البرمجة اللغوية العصبية الآن. من المهم أكثر أن تبدأ بضبط أذنيك والإصغاء إلى ما يقول الناس في الواقع. وعندما تتعلم كيف تحدد أنماط نموذج ميتا الرئيسية التي تفضلها والتي يفضلها الآخرون، فأنت في موقع ممتاز للرد بشكل مناسب. نقدم بعض الاقتراحات لما يجب أن تقوله ند الرد على جمع المعلومات الناقصة التي تساعدك على التأكد من فهم ما يعني الشخص الآخر.

نموذج أنماط ميتا في البرمجة اللغوية العصبية

أنماط نموذج ميتا	أمثلة على الأنماط التي يمكن أن تسمعها	أسئلة تساعدك على جمع معلومات أو توسعة نظرة الشخص الأخر.
الحذف		
حذف بسيط	كنت بالخارج مساعدة!	أين كنت تحديداً؟ بماذا تود أن تساعد؟
أفعال غير محددة	أزعجتني	كيف أزعجتك بالتحديد؟
مقارنات	هي أحسن مني	أحسن منك بماذا؟
أحكام	أنت مخطئ	من قال هذا وما هي الحقائق؟
الترميزات	علاقتنا ليست على ما يرام التغيير سهل	كيف لا يوجد روابط بينا؟ تغيير ماذا؟
التعميم		
نموذج من مشغلات الإحتمال	لا أستطيع. من المستحيل	ما الذي يمنعك؟
نموذج من مشغلات الضرورة	يجب علينا أن نقوم بهذا... ينبغي علينا، يجدر بنا	ماذا سيحدث إن لم نقم بذلك؟
محددات الكمية العالمية	لم يفكر أبداً بمشاعري نعمله هكذا دائماً	أبداً مطلقاً دايماً وفي كل وقت؟ ماذا سيحدث لو قمنا بهذا العمل بشكل مختلف؟
تشويه		
تكافؤ معقد	بهذا الإسم، لا بد انه مشهوراً	كيف يعني أن من يملك هذا الإسم هو شخص مشهور؟
قراءة الدماغ	سوف تحب هذا	كيف تعرف هذا؟ من قال هذا؟
النتيجة والسبب	صوته يغضبني جعلتها تشعر بالقرف	كيف يغضبك صوته؟ كيف فعلت هذا بالتحديد؟

45) تمرين: جعل المشكلة أصغر

كل شخصين: يذكر الشخص "أ" مشكلة. يقرر كلا الشخصين لأي نموذج ميتا ينتمي. يسأل "ب" أسئلة خطوةً خطوة لجعل المشكلة أصغر وأوضح. تدرج للأسفل.

مثال:

أ: دائماً حظي سئ!

ب: سؤال نموذج ميتا: دائماً؟

أ: حظي سئ أحياناً!

ب: سؤال نموذج ميتا: هل تستطيع أن تذكر لي وقتاً كنت فيه محظوظاً؟

أ: بالإمس، عندما كنت في البيت....

18. نموذج ميلتون

لدى البشر قدرةً مدهشةً لفهم ما يقوله الناس، حتى عندما لا يكون هنالك معنى لما يقال. في بعض الأحيان تقدر عالياً رغبة بعض الأشخاص بالإبقاء على لغتهم غامضة وغير محددة المحتوى لإعطاء المستمع الفرصة لملئ الفجوات بنفسه. عندما يكون بناء اللغة غامضاً، فإنه يمكن الأشخاص من أخذ ما يحتاجونه من كلامك بطريقة ملائمة لهم.

نموذج ميلتون هو نموذج يضم مجموعة من أنماط اللغة التي يمكنك استخدامها لأخذ شخص إلى حالة النشوة وحالة الوعي بحث يستطيع الوصول إلى الموارد الواعيه وإجراء التغييرات وحل ميلتون نومشاكله. سمي نموذج ميلتون نسبة إلى ميلتون إريكسون والذي يعتبر الرجل الأكثر نفوذاً في موضوع العلاج بالتنويم في وقتنا الحاضر. يمكنك قراءة المزيد عنه وعن أسلوبه في الشريط الجانبي "ميلتون إريكسون – Master at Work".

يستخدم نموذج ميلتون نفس الأنماط التي تستخدم في نمودج ميتا النموذجي، ولكن بالعكس. ميلتون نموذج "قطع حتى '، واعتماد عمدا اللغة الغامضة التي يمكن أن تفسر على نطاق واسع. في حين يهدف ميتا نموذج لجمع مزيد من المعلومات، يهدف ميلتون نموذج في الارتفاع فوق التفاصيل. يوضح الجدول التالي الفروق بين هذين النموذجين.

نموذج ميلتون	نموذج ميتا
اللغة أكثر عمومية	اللغة أكثر تحديداً
ينتقل من السطحية إلى التراكيب العميقة	ينتقل من التراكيب العميقة إلى السطحية
يبحث عن فهم عام	يبحث عن أمثلة محددة ودقيقة
يهدف إلى الوصول إلى اللاوعي	يهدف إلى نقل الخبرة إلى الوعي
يجعل العملاء مركزون داخلياً	يجعل العملاء مركزون خارجياً

كما تشاهد في الجدول أدناه سوف نسلط الضوء على بعض أنماط اللغة الرئيسية كما هي في نموذد ميلتون. فكما جاء في نموذج ميتا وكما شرح باندلر وغريندر في وقت سابق عن اللغة، يحدد نموذج ميلتون نموذج ثلاثة أنواع رئيسية من الأنماط. سترى نفس الحذف والتعميمات والتشوهات التي تحدث في الكلام العادي وهذه هي الطرق التي تمكننا من أن نعي تجاربنا اليومية وتحويلها إلى لغة.

لا بد أنك قد لاحظت من المقارنة بين النموذجين في الجدول الأول أن نموذد ميلتون يميل إلى العبارات والجمل التي تكون بطبيعتها عامة جداً. التأثير الذي يحدثه هذا هو إعطاء الشخص الذي نتحدث إليه الشعور بالاسترخاء، بينما يركز نموذج ميتا في أسئلته على الحصول على تفاصيل محددة وهي التفاصيل المفقودة في الجمل العامة.

جدول أنماط ميلتون	
الأنماط:	أمثلة على اللغة غير الواضحة والتي يمكن أن تستخدمها في الحذف والتعميم والتشويه لتأخذ الشخص إلى موقف الرد.
الحذف	
حذف بسيط	أنت مستعد للإستماع.
أفعال غير محددة	إذا كان لهذا معنى في وقت فراغك.
مؤشر مرجعي غير محدد	سيكون في حياتك أشخاص مهمون بالنسبة لك.
الأنماط	أمثلة على اللغة غير الواضحة والتي يمكن أن تستخدمها في الحذف والتعميم والتشويه لتأخذ الشخص إلى موقف الرد.

مقارنة	تشعر أكثر وأكثر بالفضول.
أحكام	تذكر أنك مررت بأوقات عصيبة أكثر من الآن وقد نجحت بتخطي هذه الأوقات العصيبة بشكل جيد.
الترميزات	لديك رؤى جديدة، تبني صداقاتت جديدة.

التعميمات	
نموذج من مشغلات الإحتمال	يمكن أن تكون أكثر نجاحاً... لديك القدرة على اكتشاف طرق جديدة.
نموذج من مشغلات الضرورة	عليك أن تدفع هذا الإمام حيث يجب أن تكون.
محددات الكمية العالمية	كل مرة تشعر بهذا الشعور. كل المهارات التي تحتاجها هي سهلة التعلم بالنسبة لك.

التشويه	
قراءة الدماغ	أعلم أنك أصبحت مهتماً أكثر...
تكافؤ معقد	يعني هذا أنك تحصل على المساعدة التي تحتاج.
السبب والنتيجة	ومع كل نفس، فإنك تشعر بالراحة أكثر.
من يقول هذا؟	من الجيد أن يكون لديك أفكاراً.
الإفتراضات المسبقة	أنك تتعلم كثيراً.

من هو ميلتون إريكسون؟

كمدرس ومعالج نفسي فقد أوحى وسحر ميلتون إريكسون (1980-1901) أولئك الذين قصدوه للتعلم منه أو العلاج. إن تفوقة في مجال العلاج النفسي من خلال إستخدام مهاراته جلبت له النجاحات لتجعله من أهم الأشخاص المؤثرين في مجال العلاج بالتنويم في عصرنا. لقد أثر بشكل عميق على كل من جون غريندر وريتشارد باندلر أهم مؤسسي علم البرمجة اللغوية العصبية. لقد إستخدما نموذج ميلتون في العام 1974 ومن ثم فقد ألفا ونشرا بضعة كتب، والتي أظهرت أنماط اللغة التي لاحظوها. تشكل هذه الأساس لنموذج ميلتون في البرمجة اللغوية العصبية- والذي تبنى عمداً اللغة الغامضة على عكس نموذج ميتا الذي -سوف يوضح في الجزء الأخير من هذا الفصل- يهدف إلى الحصول على معلومات أكثر تحديداً.

أمثلة على لغة ميلتون:

هذا أمر سهل، أليس كذلك؟ (سؤال ذيلي).
ما يثير الاهتمام هو، متى آخر مرة تعلمت بهذه السهولة؟ (الأوامر جزءاً لا يتجزأ)
هل تريد أن تطلب هذا بالأزرق أو الأخضر؟ (الربط المزدوج)
يوما ما، سنكون جميعاً أحراراً.
يمكن أن تسير الأمور على نحو أفضل.
لدي حلم.

46) تمرين: لغة ميلتون 1

العمل ثنائي: يقوم "أ" بسرد قصة دقيقة واحدة عن حدث معين بدون أي شعور.
يقوم "ب" أيضا في دقيقة واحدة بسرد قصة مشابهة. إذا لزم الأمر، يسأل المستمع بعض الأسئلة للاستيضاح.
يكتب كلاً من "أ" و"ب" بضعة جمل، يقدرون فيها الدور الذي لعبه كل منهما. استخدم أكبر قدر ممكن من الأمثلة كما في نموذج ميلتون في اللغة من الحذف والتعميم والتشويه.
وإقرأ هذه الجمل ببطء ل "ب"، وسترى كيف أنها تأتي (معدلة).
يقول "ب": "شكاًا" ولا يجيب بكلمات.
ثم يتبادل "أ" و"ب" موقعهما.

47) تمرين: لغة ميلتون 2

أنظر إلى النصوص التالية لأغنيتن مشهورتين وحاول تحليل نموذج ميلتون

"Blowin in The Wind" Bob Dylan

كم من الطرقات يقتضي المرء المسير
قبل أن يعدّ في الرجال؟
كم من البحار يلزم اليمامة البيضاء أن تطير
قبل أن تنام في الرمال؟
بلى، وكم من قنبلة مدفع ستطير
قبل أن يحرّم القتال؟
الجواب، ياصديقي، يزمجر في الريح
أن الجواب ليزمجر في الرياح

أجل، وكم عاماً ستمضي الجبال وقوفاً
قبل أن تغتسل بالبحار؟
نعم، وكم من السنين يتسنى للبعض وجوداً
قبل أن يصبحوا أحرار؟
أجل، والام يشيح المرء بناظره بعيداً
متظاهراً بعدم الأبصار؟
الجواب، ياصديقي، يعصف في الريح
أن الجواب ليعصف في الرياح

بلى، وكم من مرةٍ سيرنو الأنسان
حتى يتمكن من رؤية السماء؟
أجل، وكم أذناً تلزمه أذاً
حتى يسمع البكاء؟
نعم، وكم من الأموات يستلزمنا أدراك
أن العديد العديد منا قد مات ؟
الجواب، ياصديقي، يدوّي في الريح
أن الجواب ليدوّي في الرياح

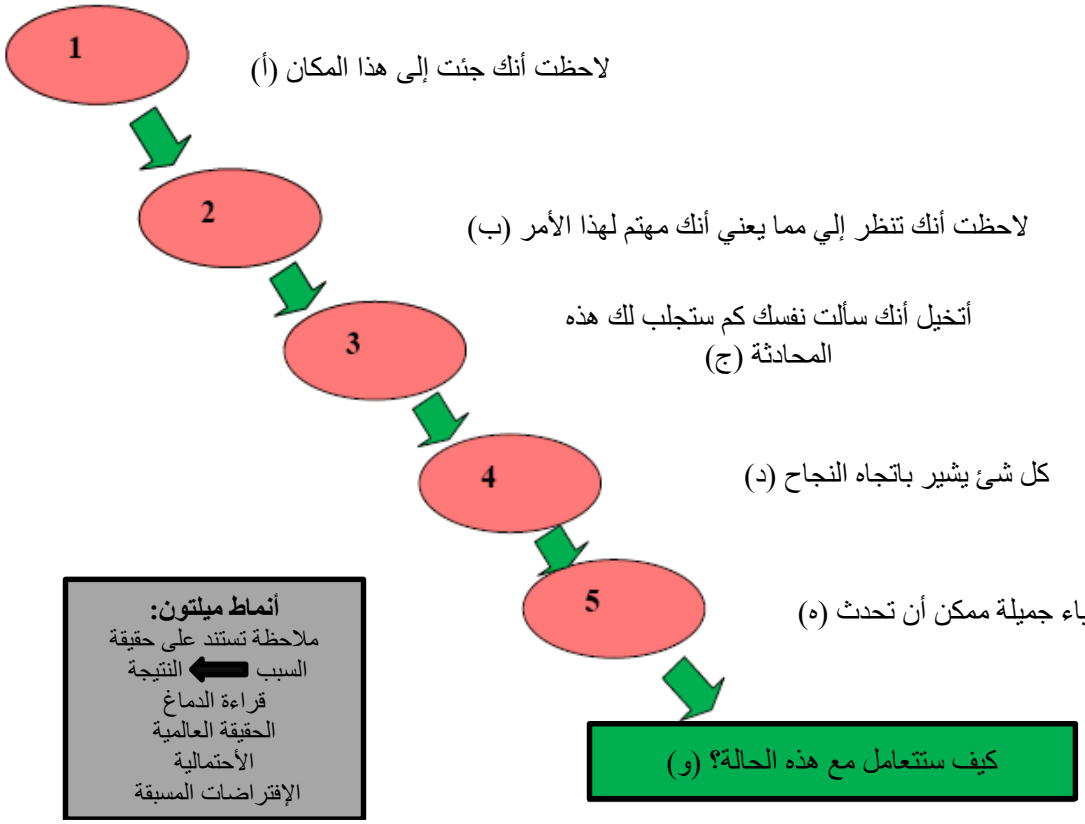
The Beatles, Lennon/ McCartney

الحب، الحب، الحب، الحب، الحب، الحب، الحب، الحب.
لا يمكنك ان تفعل شيء لا يمكن فعله
لا يمكنك ان تغني شيئا لا يغنى
لا يمكنك ان تقول شيئا,ولكن بامكانك ان تتعلم كيف تلعب اللعبة
الامر سهل
لا يمكن ان تصنع شيئ لا يصنع
لن تتمكن من انقاذ احد لا يمكن انقاذه
لا يمكنك فعل شيء..ولكن يمكنك ان تتعلم كيف تكون موجودا في الوقت المناسب
الامر سهل
كل ما تحتاجه هو الحب
كل ما تحتاجه هو الحب
كل ما تحتاجه هو الحب..الحب
الحب هو كل ما تحتاج اليه
لا يمكنك ان تعرف شيء لا يمكن معرفته
لا يمكنك ان ترى شيء غير ظاهر
لا يمكنك ان توجد في مكان غير مقدر لك ان توجد فيه
الامر سهل
كل ما تحتاجه هو الحب
كل ما تحتاجه هو الحب
كل ما تحتاجه هو الحب..الحب

تقنية إستخدام "نعم"

تعني تقنية إستخدام "نعم" برمجة العقل على أن ينتهي باستخدام "نعم" أو أن يكون في وضع "نعم".
على سبيل المثال:
هل أنت (اسم الشخص)؟
أتيت هنا!
أرى أنك تنظر إلي، تجلس على نفس الطاولة، وتستمتع، وتأخذ وقتاً لذلك، الخ.
لهذا، فأنت مهتم بهذا الأمر.
وبينما تستمع لصوتي لا بد أنك تتساءل ماذا ستجلب لك هذه المحادثة.
أنا مقتنع أنك تود أن تضع جهدك في هذه القضية.
وأخيراً، فكلانا يود أن ينتهي هذا الأمر بنجاح.
أنا متأكد من أنك تريد ان تعالج هذا الأمر بحذر.
هل يمكن أن تخبرني ما أهمية هذا الأمر بالنسبة لك؟
ماذا تريد في نهاية المطاف أن تحقق من هذا؟
ما هي الخطوات التي تفكر بها لتقربك أكثر إلى النجاح؟

مثال بصورة:



الإفتراض المسبق هنا هو أنه/ أنها يود أو تود التعاون

48) تمرين: وضع نعم

إخلق وضع نعم بهدف تحفيز أي شخص ليقوم بعمل ما مهم بالنسبة لكما أنتما الإثنين.

19. التواصل السلمي اللاعنفي

طور من قبل مارشال روزينبرغ

كيف تستخدم عملية التواصلي السلمي اللاعنفي	
أعبر بصراحة كيف أشعر دون لوم أو نقد	كيف تشعر بدون سماع لوم أو نقد

الملاحظات	
1. ماذا ألاحظ (أرى، أسمع، أتخيل، بدون تقييمات) والتي تساهم أو لا تساهم في سعادتي ورفاهيتي. "عندما ترى/ تسمع...."	1. ماذا تلاحظ (نرى، تسمع، تتخيل، تتذكر، بدون تقييمات) والتي تساهم أو لا تساهم في سعادتك ورفاهيتك. "عندما ترى/ تسمع...." **(تتراجع في بعض الأحيان عندما تقدم العاطفة)**

الشعور	
2. كيف أشعر (العاطفة ، الاحساس بدلاً من الأفكار) فيما يتعلق بما ألاحظ " أنا أشعر ....."	2. كيف أشعر (العاطفة ، الاحساس بدلاً من الأفكار) فيما يتعلق بما تلاحظ " أنت تشعر ....."

الإحتياجات	
3. ماذا أحتاج وأقدر (بدلا من تفضيل أو اتخاذ اجراء محدد) والتي تتسبب بما أشعر به " ..... لاني أحتاج / أقدر... "	3. ماذا تحتاج وتقدر (بدلا من تفضيل أو اتخاذ اجراء محدد) والتي تتسبب بما تشعر به " ..... لانك تحتاج / تقدر... "

أطلب وبوضوح ما من شأنه أن يثري حياتي بدون تطلب.	تستقبل وبعطف ما من شأنه يثري حياتك دون سماع أي طلب.
الطلبات	
4. الإجراءات الملموسة التي أود اتخاذها. "هل أنت مستعد ل.....؟"	4. الإجراءات الملموسة التي تود اتخاذها. "هل أنت مستعد ل.....؟"

للمزيد من المعلومات حول مارشال روزنبرغ أو مركز التواصل السلمي الرجاء الإتصال على 1-818-957-9393 أو
زيارة الموقع الإلكتروني www.cnvc.org

رسالة ال "أنا"

يجدر بك لحل المشكلات أن تكون قادراً على التعبيير عن مشاعرك دون اللجوء إلى مهاجمة الشخص الآخر.

تمكنك رسالة "أنا" من التعبير عن شعورك بطريقة إيجابية.

المشاعر والإحتياجات في التواصل السلمي أو اللاعنفي

فيمايلي الكلمات التي نستخدمها عندما نعبر عن مشاعر مختلطة من المشاعر والأحاسيس النفسية والمشاعر الجسدية. هذه القائمة ليست شاملة أو محددة. ومن المفترض أن تعتبر كنقطة بداية لدعم أي شخص يرغب في الدخول والتعمق في عملية اكتشاف الذات وتسهيل مزيد من التفاهم والاتصال بين الناس.

هناك نوعان من أجزاء إلى هذه القائمة: المشاعر التي تكون لدينا عندما يتم تلبية احتياجاتنا وتلك التي نشعر بها عندما لا تلبى احتياجاتنا.

المشاعر التي تشعرها عندما تلبى إحتياجاتك

حنون	**واثق**	**شاكر**	**آمن**
عطوف	قوي	مقدر	هادئ
ودي	منفتح	متحرك	واضح
حب	فخور	شاكر	مرتاح
قلب مفتوح	آمن	متأثر عاطفياً	مركز
متعاطف	**متحمس**	**موحى إليه**	راض
رقيق	مندهش	مندهش	ساكن
دافئ	مفعم بالحيوية	مرتعب	هادئ
مهتم	متحمس	متعجب	مسترخ
مستوعب	مثار	**مرح**	راض
في حالة تأهب غريبة	مندهش	مستمع	رائق
منهمك	مبهور	مبتهج	راكد
مسحور	متلهف إلى	سعيد	مطمئن
مفتون	مليئ بالطاقة	مسرور	شديد الثقة
مهتم	متحمس	شديد الإبتهاج	**منتعش**
مفتون	مصاب بالدوار	راضي	مفعم بالحياة
محفز	نشيط	ضاحك	متجدد
متأمل	حيوي	بهيج	مرتاح
متوقع	عاطفي	في منتهى السعادة	مترمم
متشجع	مندهش	شاطح/ كثير السعادة	
متفائل	نابض بالحياة	مبتهج	
		مفتون لحد العبودية	
		منشرح	
		لامع/ متألق	
		هائج	
		سعادة غامرة	

49) تمرين: تمعن في الخطوات

ضع البطاقات على الأرض وتمعن في خطوات التواصل السلمي باستخدام أحداث تصادم حقيقية.

المشاعر التي تشعر بها عندما لا تلبى احتياجاتك

خائف	**مرتبك**	**محرج**	**توتر**
قلق	متردد	خجول	قلق
فزع	حائر	تكدر	غريب الأطوار
مذعور	مصاب بالدوار	هاج	مكروب
مرتاب	محتار	مذنب	متوتر
مرتعب	ضائع	يخزي	صعب الإرضاء
تسمر في مكانه	مشوش	وعي ذاتي	مبلى
مصاب بالهلع	متحير	**تعب**	مثار
متشكك	مندهش	قهر	شديد النرفزة والهياج
حذر	ممزق	إنطفأ	عصبي
قلق	**منفصل**	إستنفذ	متهور
منزعج	مبعد	مرهق	غير مرتاح
إزداد خطورة	معزول	كسول	مضغوط
قانط	فاتر الشعور	فاتر	**ضعيف**
ناقم	ممل	نعس	هش
غاضب	بارد	متعب	عاجز
محبط	منفصل	منهك	غير آمن
قليل الإحتمال	إبعاد	مهترئ	حذر
متضايق	مشوش	**ألم**	محجوز
ضجر	غير مكترث	ألم مبرح	حساس
غضب	منبوذ	مكروب	متزعزع
ثائر	غير مهتم	ثاكل	**توق**
هائج	منطو على نفسه	مدمر	حسود
ساخط	**قلق**	**حزين**	غيور
غاضب	هائج	مكسور القلب	شوق
محتد	مروع	مجروح	حنين إلي الوطن
جنوني	مرتبك	وحيد	متلهف
كراهية	مضطرب	يائس	حزين
عداء	منزعج	نادم	
فزع	حائر	نادم جداً	
احتقار/ إزدراء	فقد أعصابه	حزين	
بغض	غير مرتاح	مكتئب	
كره/ نفور	مصدوم	يائس	
مقت	مشدوه	قانط	
خوف	مندهش	خائب الأمل	
عدائي	مهموم	مثبط العزيمة	
رفض	عنيف	مبتئس	
	فوضى	محروم من	
	غير مريح	متشائم	
	صعب	كئيب	
	توتر	ميئوس منه	
	غير مستقر	كآبة/ إنقباض	
	حزين	غير سعيد/ تعيس	

إحتياجات أساسية

القائمة التالية من الإحتياجات ليست شاملة أم محددة. ومن المفترض أن تعتبر كنقطة بداية لدعم أي شخص يرغب في الدخول والتعمق في عملية اكتشاف الذات وتسهيل مزيد من التفاهم والاتصال بين الناس.

تواصل	**تكملة التواصل**	**أمانة**	**معنى**
قبول	سلامة	أصالة	وعي
عاطفة	أمن	النزاهة	الاحتفال بالحياة
تقدير	استقرار	وجود	تحدي
انتماء	دعم	**لعب**	وضوح
تعاون	أن تعر ف وأن تكون معروفاً	فرح	اختصاص
الإتصالات	أن ترى وأن تُرى	فكاهة	وعي
قرب	أن تفهم وأن تُفهم	**سلام**	إسهام
مجتمع	ثقة	جمال	إبداع
رفقة	دفء	مشاركة	إكتشاف
شفقة	**الراحة الجسدية**	سهولة	فعالية
الإعتبار	هواء	مساواة	نمو
التناسق	طعام	انسجام	أمل
التقمص العاطفي	حركة/ ممارسة	إلهام	تعلم
تضمين	إستراحة/ نوم	نظام	حداد
ألفة	التعبير الجنسي	**حكم ذاتي**	مشاركة
حب	سلامة	خيار	هدف
تبادلية	مأوى	حرية	التعبير عن الذات
رعاية	لمس	استقلال	تنبيه
الاحترام / إحترام الذات	ماء	مساحة	أن يهتم
		عفوية	فهم

المصدر: مركز التواصل السلمي/ اللاعنفي www.cnvc.org

20. إعادة التأطير

غير الإطار

غط الجزء السفي من هذه الصفحة.
لاحظ أولاً الصورة في الإطار.
ما هي ملاحظاتك؟

ماذا يحدث لو نظرت مرة أخرى في إطار آخر؟

الأشياء الرائعة قد تحدث!

ماذا طلبت من الحياة :

طلبت القوة .....
فأعطتني الحياة الصعوبات لتجعلني قوياً.

طلبت الحكمة.....
وفأعطتني الحياة المشاكل لأعمل على حلها.

طلبت الإزدهار .....
فأعطتني الحياة الدماغ والعضلات للعمل بهم.

طلبت من الحياة أن أكون قادراً على الطيران.
فأعطتني الحياة العقبات لأتغلب عليها .

طلبت الحب .....
فأعطتني الحياة أشخاص بحاجة الى المساعدة.

طلبت الأفضل .....
فأعطتني الحياة الإحتمالات والإمكانيات.

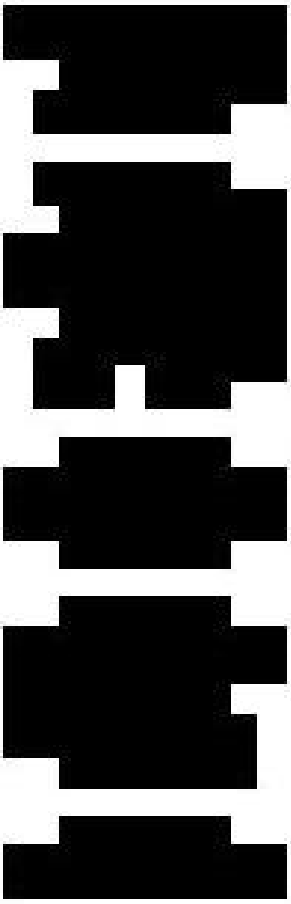
لم أتلق أي شيء من الذي طلبته .....

و .....

تلقيت كل شيء احتجته!

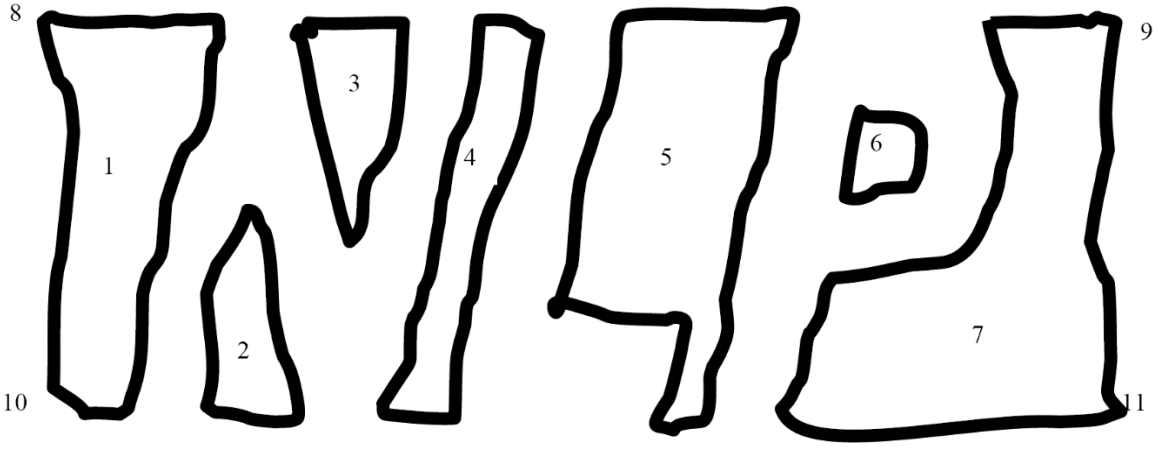
50) تمرين: ماذا تشاهد؟

كتل صغيرة سوداء أم..... شئ آخر؟



51) تمرين: إعادة التأطير "جزر ذات خطوط عريضة"

لون الأشكال المرقمة.
أكتب ما الأفكار التي توادت إلى دماغك أثناء تلوين الصورة.
أرسم خطاً عريضاً بين الرقمين 8 و9 والرقمين 10 و11.
ماذا تعلمت اثناء القيام بهذا التمرين؟



حول إعادة التأطير

ماذا الذي تفعله في الواقع عند إعادة التأطير؟ ما تقوم به فعلاً هو فصل المعنى (نية) عن السلوك (ما تقوله عما تفعله). إنك تغير المنظور.

وتعني إعادة التأطير أنك تضع إطاراً مختلفاً (= إطار الصورة). يمكنك وضع شيء في نطاق آخر. من خلال القيام بذلك، فإنك تغير المعنى تلقائياً.

وكما يضع إطار الصورة حدوداً على ما ترون في الصورة، فإن والأطر المرجعية التي إخترتها نتيجة لمعتقداتك عن نفسك والآخرين ونظرتك إلى دورك في الحياة تصوراتك لما يحد مهاراتك وقدراتك، يمكن أن تحد ما تراه ممكن أو تفتح كل الاحتمالات. إنك (إذا سمحت لهم، والبعض الآخر) تضع باسمترار أطراً زمنية وحدوداً وما إلى ذلك، لما يمكن وما لا يمكن القيام به- في كثير من الأحيان دون أي تفكير واقعي بالعواقب أو بصحة هذه القيود.

هل الكأس ممتلئ أم فارغ؟
أو يمكنك وضع الخمر في كأس أصغر ليبدو ممتلئاً تماماً

إن تغيير إطار خبرة معينة يؤثر بشكل كبير على الطريقة التي تصور وتفسر وترد بها على تلك التجربة. إذا قيل لك أن لديك ساعة واحدة لإكمال مهمة معينة فإن النتيجة الأكثر احتمالاً هي تأثر وضعك العاطفي وطريقتك في إنجاز العمل وجودة العمل بطريقة مختلفة عن إذا قيل لك أن لديك أسبوعاً واحً لإنجاز نفس المهمة. يوضح هذا كيف أن أي تغير في الإطار (في هذه الحالة زمني) يمكن أن يكون له تأثيراً كبيراً على الخيارات التي تقوم بها. يسمى تغيير الإطار المرجعي في البرمجة اللغوية العصبية إعادة التأطير. والغرض من إعادة التأطير هو مساعدة الأشخاص على خوض تجربة الأعمال التي يقومون بها وتأثير معتقداتهم، وما إلى ذلك من وجهة نظر مختلفة (الإطار) والتي يمكن أن تكون غنية أكثر بالمصادر وتعطي مزيداً لديك المزيد من الخيارات في كيفية رد فعلهم.

النكات هي إعادة تأطير- إنك موجه إلى التفكير في إطار واحد وبعد ذلك فإن الإطار (معنى أو السياق) يتغير. كم عدد الأطباء النفسيين الذي نحتاجه لتغيير المصباح الكهربائي؟ الجواب: واحد فقط، ويجب إن يكون المصباح الكهربائي بحاجة للتغيير!

همس
ذات مرة كان هناك طفل صغير في الكنيسة. وكان عليه أن يذهب إلى الحمام فقال لأمه: "أمي، أريد أن أتبول". فقالت الأم: يا بني لا تقل أتبول في الكنيسة. إذا أردت ذلك في المرة القادمة عليك أن تقول "همس" لأن ذلك أكثر أدباً.

يوم الأحد التالي، بينما كان الولد الصغير يجلس بالقرب من والده، ومرة أخرى، كان عليه أن يذهب إلى الحمام.

وغالبا ما تستخدم حكايات يستخدم فيها إعادة التأطير لمساعدة الأطفال على معرفة وجهات نظر أو عواقب مختلفة – "بكاء الذئب".

1. إعادة تأطير السياق

بشكل عام فإن جميع السلوكيات مفيدة أو مناسبة في بعض السياقات. إن مقاطعة المتكلم بالوقوف وطرح وجهة نظركم في منتصف محاضرتها يمكن أن يحكم عليه بأنه غير مناسب. ولكنك إذا قمت بهذا السلوك في نهاية العرض من أجل تقديم وجهة نظر مختلفة قد تكون موضع ترحيب من قبل جميع الحاضرين.

تعتبر عملية تأطير السياق عملية مفيدة: "أنا انتهازي للغاية" أو "كنت أتمنى لو لم أركز على ما لم يكن مناسباً" يفترض العميل في هذا النوع من الحالات هذا السلوك لا قيمة له. مهمتك هي إكتشاف متى تكون الجمل ذات قيمة وذلك عندما تسأل نفسك هذا السؤال: متى أو أين يكون هذا السلوك مفيداً أو ينظر إليه باعتباره مصدراً؟ قد تكون إعادة التأطير ممكنة: "أليست هذه مهارة عظيمة أن تكون لديك عندما تريد عمل شئ ما أو تجنب مشكلة محتملة؟" عندما يكون للعميل مصادر أكثر، يمكنك بعد ذلك مساعدته/ ها لاكتشاف السلوكيات التي قد تكون أكثر ملاءمة في حالات أخرى.

الأطفال والأبوة والأمومة
يظهر الأطفال جميع أنواع السلوكيات- بعضها مناسب والبعض الآخر غير ذلك. إن التركيز على سلوكيات الطفل غير المناسبة قد تؤدي بالطفل إلى الشعور بالإنتقاد المفرط أو الهجوم عليه مما يؤدي إلى زيادة في السلوك غير المناسب أو أن يصبح الطفل دفاعي بشكل كبير. كبديل، يمكن لأحد الوالدين إختيار اثنين من مسارات العمل:

على افتراض أن وراء كل سلوك نية إيجابية، قد يختار الوالد إكتشاف هذه النية. ثم يناقش الوالد مع الطفل سلوكيات أخرى جيدة تلبي إحتياجات والوالدين.
قد يشير الوالد أين أو في أي سياق يكون هذا النوم من السلوك غير مقبول؛ وبالتالي التأكيد بأن تصرفاته مفيدة في سياقات معينة.
والسابق هو مثال على إعادة صياغة المحتوى وفي وقت لاحق مثالا على إعادة صياغة السياق.

الأمثلة على ذلك:
إذا أشار شخص ما إليك بلسانه، فلربما لن تحب هذا التصرف.
إعادة تأطير السياق: بما أن هذا الشخص هو طفل عمره ثلاث سنوات فقط، فإن الأمر مختلف جدا. قد تضحك عليه. أما إذا كان شخصاً بالغاً فإنه قد يفعل ذلك عندما يزور الطبيب، وفي هذه الحالة فهو شخص متعاون أثناء الفحص الطبي.
إذا رأيت شخصاً ما يرتدي سروال السباحة أثناء تواجده بمنزله ربما تجد هذا غريب.
إعادة تأطير السياق: إذا رأيت نفس الشخص يرتدي ملابس السباحة في حوض السباحة، فسوف تتقبل هذا الأمر بشكل طبيعي تماما.
"أنا أصيح دائماً بصوت عال"
إعادة تأطير السياق: "يمكن أن يكون مفيداً جداً إذا كنت حقاً بحاجة إلى مساعدة، على سبيل المثال، إن كنت في حالة خطر."
باختصار: ابتكر سياق مختلف يكون فيه ردة فعل الشخص المعني مختلفة في نفس السلوك.

2. إعادة تأطير المحتوى
يتم تحديد محتوى أو معنى الوضع بناء على ما تود التركيز عليه. يمكن إعتبار إنقطاع الطاقة الكهربائية بأنه تخريبي، كارثة كبرى نظراً لكل ما عليك القيام به. أو قد ينظر إليه على أنه فرصة لقضاء بعض الوقت الحميم مع الزوج/ة أو للهو والمرح مع أطفالك وإيجاد طرق مبتكرة للتصرف في مثل هذه الأوضاع. كما ويمكن النظر لإشارة المرور الحمراء على أنها عقبة سوف تمنعك أن تصل إلى العمل في الوقت المحدد، ولكن يمكنك أن تنظر إليها كلحظة تأمل وأخذ القليل من الراحة.

وإعادة تأطير المحتوى مفيد للعبارات مثل: "أتضايق عندما يقف مديري خلفي بينما أنا أعمل." لاحظ كيف تعامل هذا الشخص مع الحدث وأعطاه معنىً محدد- والذي يمكن أن يكون أو لا صحيحاً- وبذلك يحد المصادر ومسارات العمل الممكنة. لإعادة صياغة المحتوي في هذه الحالة، تذكر افتراض البرمجة اللغوية العصبية "وراء كل سلوك نية إيجابية" واطرح بعض الأسئلة مثل: ما هس المعانى الأخرى وراء سلوك المدير؟ أو لماذا يفعل ذلك؟ قد يكون إعادة التأطير ممكنة: "هل من الممكن أنه كان يريد المساعدة ولم يعرف كيف يقدم هذه المساعدة بطريقة أخرى؟

ما هي القيمة الإيجابية في هذا السلوك؟ يمكن أن تكون القيمة الإيجابية في سلوك المدير"(كما سبق) أو أنها يمكن أن تكون في سلوك المتحدث. قد يكون إعادة صياغة ممكنة: "أليس عظيماً أن تعرف حدودك وأنك لست على إستعداد للسماح لأي شخص بإنتهاكها؟

إذا كنت تعاني من مشكلة جسدية (بما في ذلك الرهاب والحساسية)، فقد تسأل نفسك: "هل هذه المشكلة مفيدة لي إلى حد ما؟" على سبيل المثال، قد تعطيك إذن أن نقول 'لا'. إذا كان هذا هو الحال، يمكن أن تسأل نفسك: "هل هناك طريقة أخرى يمكنني الحصول بها على نفس النتيجة نفسها دون أن تكون لدي مشكلة جسدية؟" وربما قد تختفي هذه المشكلة الجسدية.

الأمثلة على ذلك:
إسأل نفسك هذه الأسئلة (أو غيرك):

ما هي النية الإيجابية يمكن أن تكون وراء هذا السلوك؟" أو
"ماذا يمكن أن يعني هذا السلوك أكثر من ذلك؟" أو
"ماالذي لم يلاحظه هذا الشخص (في هذا السياق) والتي قد تكون السبب في معنى آخر، والذي يمكن أن يغير ردة الفعل؟"
زميل في العمل يتحدث دون توقف. إعادة تأطير المحتوى: "لا بد أنه ذكي جداً إذا كان لديه الكثير من الأشياء ليقولها."
جنرال في الجيش يعطي لقواته بعدم الانسحاب ولكن للمضي قدما في اتجاه مختلف، في اللحظة التي كان العدو يهاجم بشدة.

إعادة التأطير من وجهة نظر شخصية

كلنا مررنا بتجربة معاناة في حياتنا - مثل الموت والضرائب التي -وعلى ما يبدو- أنها مشكلة عالمية. في الواقع فقد تخرج الحياة عن طورها لكم لتقدم أشكالاً متنوعة من المعاناة، سواء كان ذلك الرفض من قبل شخص ما إنجذبت له أو فشل محرج في العمل أو ببساطة حقيقة أن الجميع يبدو أن لديهم أكثر مما لديك (المال والسعادة، الجنس، الخ). أيضاً، المعاناة هي عادة شئ لا نحب أن نفكر به. إذا كان لديك خيار، فإنك وبشكل إنتقائي ستقوم بحذف تلك اللحظات من الألم؟ كيف ستكون حياتك عندها؟ يبدو أننا جميعا نتعامل مع المعاناة بطرقنا الفريدة من نوعها. قد يغضب بعض الأشخاص لكنهم يكملون سير حياتهم كأن شيئاً لم يكن. والبعض الآخر قد ينسحب ليصبح أكثر حذراً أو حتى مشلولاً بسبب هذه الأحداث. والبعض الآخر يبدو أنه يسعد بما نسميه المعاناة حيث أنه يرى كل الألم كتحد.

فكروا للحظة واحدة ... فقط كيف تتعاملون مع المعاناة؟ هل تحب أن يتضامن أصدقاؤك معك؟ هل تحب أن ترمي نفسك بشراسة في بعض النشاطات؟ "لم تفكر بالأمر" - عن طريق الغاء أي فكرة حول هذا الموضوع؟ وكيف تطور طريقتك بالتعامل مع الألم العاطفي؟ يملك معظمنا الطريقة المفضلة للتعامل مع الألم – والتي تطورت بطريقة عفوية.

وقد وضعت البرمجة اللغوية العصبية بعض الأدوات الهامة للذين يعانون من الألم العاطفي - من خلال دراسة أو "نمذجة" هؤلاء الذين تعلموا التأقلم مع الحياة بشكل جيد.

أسلوبي المفضل هو تغيير تسميات المعاناة. عموماً، فإننا نميل إلى وضع ذكرياتنا في فئتين إما الألم أو المتعة. يمكننا نزع فتيل الكثير من آلامنا من الماضي من خلال النظر بصراحة في الفئات التي خلقناها ورؤية إذا ما كان بالإمكان إعادة تسميتها.

على سبيل المثال، لنفرض أنك وأنت تستعمل جهاز الكمبيوتر تحطم وبالتالي فإن كل ما قمت به خلال اليوم قد تدمر. كيف يمكنك تسمية الألم؟ هل ستعطيها مدمرة مثل أنا لست جيداً مع أجهزة الكمبيوتر؟ أو تسمية بناءة مثل نجاح باهر، لم أفكر في ذلك، وسأقوم بتخزين عملي مرات أكثر؟

يمكن إعادة تسمية أو تأطير الألم بك قد شهدت في الماضي وإعتباره درساً قيماً أو فرصة للنمو وتوسيع نفسك. ويمكن أن ينعم علينا بأجمل الصفات من الرعاية والحنان لزملائنا الذين يعانون نفس المعاناة.

بالإضافة إلى عملية إعادة التسميات، هناك مجموعة واسعة من تقنيات البرمجة اللغوية العصبية التي يمكنك استخدامها ل"إعادة البرمجة" (أو تغيير كيف تتأثر ببعض الأشياء) ماضيك وتصميم مستقبل أفضل، لأن ماضينا يمكن أن يحدد مستقبلنا ما لم نكن حذرين. وخلافا لغيرها من النظم التعليمية قد لا تقدم البرمجة اللغوية العصبية وصفة من الخطوات التي من شأنها أن تعمل فقط في ظل ظروف صارمة. وبدلاً من ذلك فإنه تقدم نوعا من الأدوات سكين الجيش السويسري التي تساعد على إبقاءكم على مسار إيجابي وناجح وسعيد.

52) تمرين: مع التأطير

في مجموعة من شخصين في 2 × 5 دقائق: (تحذير في كل مرة بعد 5 دقائق)
يتحدث "أ"عن مشكلة مهمة بالنسبة له. ويربطها.
ويترك الغرفة لفترة من الوقت. يفكر"ج"بردين اثنين على الأقل من ردود الفعل (إعادة تأطير لسياق و/ أو إعادة تأطير المحتوى).
يدعي "أ" إلى الغرفة.
يكرر "ب" المشكلة: "إذا فهمتك حقاً، فقد قلت: ...."(لاحظ إذا أومأ "أ" رأسه في تعبير عن الموافقة، إذا كانت الإجابة لا يعطيك، قم بتغير تدخلاتك حتى يعطيك "أ" إقتراحات، لا نقاش!).

يولع "ب" إعادة التأطير: "هل يمكن أن تتخيل ....." (طرح الأسئلة والافتراض أو لهجة الأوامر)، يقوم "ب" بمعاينة كيف يتصرف "أ". يستمع "أ" فقط (ولا يتحدث)
يكرر "ب" و"ج" المشكلة (كما في 4) "إذا فهمتك حقاً، فقد قلت: ...."

المراكز الحسية

جريجوري باتيسون: حتى يتسنى الحكم على الوضع والإحتمالات، من المهم النظر في هذا الوضع على الأقل من ثلاثة وجهات نظر مختلفة.

الموقف الأول:
هذا هو موقفك الإدراكي الخاص بك كما عشته من خلال تجربة. في البرمجة اللغوية العصبية، فإننا نسمي هذا الموقف المرتبط تماماً. وهذا يعني أنك في داخله وتعيشه كما لو أنه يحدث الآن – وهو كذلك. إنك تسمع وترى وتشعر كما كنت في تلك اللحظة التي عشتها.

الموقف الثاني:
هذا هو الموقف الإدراكي لل "الآخر". إنه المشي والرؤية والسمع والشعور والتفكير والإعتقاد من وجهة نظر الآخر. ويمكن أن تكون جزءاً آخر من عقلك أو جسدك.
يمكن أن يتصل هذا الموقف اتصالاً مباشراً مع الموقف الأول. وذلك إذا تبنيت الموقف الثاني وتحدثت إلى نفسك من الموقف الأول، فإنك تخاطب نفسك كأنه "أنت.

الموقف الثالث:
من خلال الموقف الثالث فمثلأنت مراقب مهتم، ولكنك لا تشارك مباشرة مع الآخرين. يعتبر هذا الموقف مهماً لأنه يمكنك من جمع المعلومات وملاحظة ديناميكيات العلاقة بين الإثنين الآخرين. في الموقف الثالث، إذا أردت أن تشير إلى نفسك في الموقف الأول أو الثاني، فإنك تستخدم ضمير الغائب مثل "هو"، "هي"، "هم. في مركز المراقب فإنك خارج الموقفين الأول والثاني ولكنك لا تعطل أي معتقدات أو إفتراضات عن كلا المركزين الأول والثاني. أحياناً أسمي هذا هو الزائر الودي القادم من الفضاء الخارجي والذي وصل لتوه. وهنالك طريقة جيدة للوصول إلى هذا الموقف وهو عن طريق ملاحظة الأشياء بشكل دقيق وحقيقي مثل أن الشخص في الموقف الأول لديه قدمين وعينين. فعلى سبيل المثال، إذا راقبت شخصين يتواصلان مع بعضهما البعض، فقد تلاحظ أنهما يصدران أصواتاً مضحكة ويردون على بعضهما بطريقة غريبة. ومن هنا، يمكنك أن تبدأ في مراقبة أنماط وتفاعلات أكثر تعقيداً.

53) تمرين: وظائف الإدراك الحسي

العمل زوجين إثنين "أ" و"ب" 2 × 10 دقيقة.
يستغرق حوالي ثلاث دقائق لكل موقف

1. إقامة علاقة ألفة. يقف كل من "أ" و"ب".
2. وضع ثلاثة مقاعد، مع ملاحظة الموقف الأول والثاني والثالث.
3. يأخذ "أ" الكرسي الذي يشار اليه على أنه الموقف الأول.
4. يختار "أ" حدثاً هاماً تم فيه أي اتصال مع شخص آخر لم يكن جيداً كما تمنى.
5. يبدأ "أ" بالقول: "كنت ...."
6. يسأل "ب" "أ": ماذا تشاهد؟ ماذا تسمع؟ بماذا تشعر؟ كن حذرا! عندما يحكي "أ" عن شخص آخر (الموقف الثاني) "ب" لتغيير كرسي الموقف الثاني. عندما يقوم "أ" بمراقبة وتحليل الوضع (يبعد نفسه عن الموقف الثالث) يسأل "ب" "أ" لأخذ كرسي الموقف الثالث (موقف الهليكوبتر).
7. عندما يغير "أ" مقعده في الموقف الثاني، يقوم "أ" بالإرتباط بشكل كامل مع مشاعر الشخص في الموقف الثاني ويأخذ بعين الإعتبار الإفتراض المسبق وهو أن الآخر لديه نوايا لدى الآخر نية إيجابية. يروي كيف يشعر في هذا الحدث وما هي الخبرات التي حصل عليها نتيجة وضع نفسه في موقع الشخص الآخر.
8. يقف "أ" على كرسي الموقف الثالث ويرى الوضع من أعلى. ويصف ما يراه دون انحياز. ويحلل الوضع ويعطي المشورة الموضوعية على حد سواء.
9. يتبادل "أ" و"ب" الأدوار.

الموقف الثالث:
إعزل نفسك عن نفسك وأيضاً عن
الآخرين
ويسمى هذا أيضاً:
الموقف الفوقي، المراقب أو
المراقبة من طيارة الهليوكوبتر

الموقف الثاني:
إرتبط مع الأخر

الموقف الأول:
إرتبط مع نفسك

21. قراءات حول البرمجة اللغوية العصبية

(كتب ومواقع على الإنترنت)
كتب

1. "NLP for Dummies, Turn positive thoughts in positive action". by Romilla Ready en Kate Burton, ISBN 9043010502
2. "Introducing NLP, Psychological Understanding and Influencing people" by Joseph OÇonnor & John Seymour ISBN : 10 185538 344 6
3. "**NLP Workbook" A practical guide to achieving the results you want"** by Joseph OÇonnor ISBN 0 00 710003 5
4. **"Free yourself from fears, overcome anxiety and living without worry"** Joseph O'Çonnor ISBN1-85788-360-8
5. **"Unlimited power, the way to peak personal achievement"** Anthony Robbins **ISBN:** 0449 90280-3
6. **"Awaken the giant within",** Anthony Robbins ISBN 0-671-79145-0
7. "Time Line Therapy and the basis of personality" Tad James & Wyatt Woodsmall ISBN0-916990-21-4
8. "Training trances, multi-Level Communication, The therapy and Training" John Overdurf & Julie Silverthorn ISNB 1-55552-069-3
9. **NLP for dummies** Romilla Ready and Kate Burton, Addison Wesley
10. **From coach to awakener,** Robert Dilts Meta Publications, Capitola California 2003
11. Nonviolent Communication: A Language of Life, Marshall B. Rosenberg, Ph.D; 240 pages, 2nd edition, Puddle Dancer Press, 2007.
12. "Zbirka Methoda Neurolingvističkog Programiranja (NLP-a), Roger Terry i Richard Churches, Ostvarenje
13. "Pun vam je kufer Strasa, uzmite NLP" Martina Kvarantan, Veble, Zagreb, 2009.
14. "Svegmogući NLP, David Molden, Pat Hutchinson, Veble, Zagreb, 2008.

مواقع الإنترنت:

www.nlpls.com
www.nlpschool.com
www.renewal.ca/nlp5.htm
www.nlp.com
www.nlp-world.com
www.nlpinfo.com
www.richardbandler.com
www.johngrinder.co.uk
www.ibrahimalfiqi.com

look at Google "ابحث في جوجل"

22. إقتباسات

ريتشارد باندلر:
التقيد الشخصي الأعظم أن تكون موجودا ليس بالأشياء التي تريد القيام بها ولا تستطيع أن تنفذها، لكن في الأشياء التي تعتقد أنك لن تقوم بها أبدا.

ألبرت أينشتاين:
لم أفكر بالمستقبل أبداً- المستقبل يأتي قريباً.

دالاي لاما:
هذا هو ديني المتواضع. لا حاجة للمعابد؛ لا حاجة لفلسفة معقدة. دماغنا وقلبنا هو معبدنا، الفلسفة هي اللطف .

ماهاتاما غاالندي:
الحرية ليس لها قيمة إذا لم تشمل حرية ارتكاب الأخطاء.

النبي محمد (عليه السلام):
من المتعلمون؟ أولئك الذين يمارسون ما يعرفون.

الملك مارتن لوثر:
الرجل الذي لا يموت من أجل شيء لا يصلح أن يعيش.

نيلسون مانديلا:
عندما نتحرر من مخاوفنا، فإن وجودنا يحرر الآخرين تلقائياً.

الأم تريزا:
كن وفيا في الأشياء الصغيرة لأن قدراتك تكمن فيها.