البرمجة اللغوية العصبية - كورس استكمالي

"تطوير قدراتك الغير محدودة بشكل أفضل!"

واحترام نموذج العالم من الآخر ومن نفسك

special Arabic edition for Dar Al Amal, Ramallah, Palestine, April 2017

طور قدرات الغير محدودة بطريقة أفضل

دورة المتابعة للبرمجة اللغوية العصبية

نسخة خاصة بفلسطين

إعداد

الدكتورة: ماريليس تجالينجي والدكتور: سيفسي تجالينجي

by Drs. Marlies Tjallingii and

Drs. Sytse Tjallingii

Translation: Dr Basil Skaik

Description of the NLP-follow-up course. وصف دورة البرمجة اللغوية العصبية المتابعة 4
- 1. Overview of the program مقدمة عن البرنامج 5

Day 1 اليوم الأول 6
- 2. Goals for the follow-up course أهداف الدورة المتابعة 6
- *1. Getting to know each other* التعارف على بعضهم البعض 6
- *2. Which techniques were most useful for you?* أي التقنيات هي الأفضل بالنسبة لك؟ 6
- *3. Your Goals for the follow-up course* أهدافك من دورة المتابعة 7
- 3. How to advance in NLP? كيف تتقدم في البرمجة اللغوية العصبية؟ 8
- *4. Exercise: from success to excellence* تدريب: من النجاح إلى التميز 8
- 4. The Pre-Suppositions of NLP الإفتراضات المسبقة للبرمجة العصبية للغوية 9
- *5. Exercise: How to start with pre-suppositions:* تدريب: كيف نبدأ الاقتراض المسبق 9
- *6. Exercise: with pre-supposition 1:* تدريب: مع الاقتراض الأول 9
- *7. Exercise: with pre-supposition 4:* تدريب: مع الاقتراض الرابع 9
- *8. Exercise: with pre-supposition 6:* تدريب: مع الاقتراض السادس 10
- *9. Exercise: with pre-supposition 7:* تدريب: مع الاقتراض السابع 10
- *10. Exercise: using pre-suppositions for a case:* تدريب: استخدام الاقتراضات في حالة معينة 10
- 5. The NLP Communication model نموذج التواصل للبرمجة اللغوية العصبية 12
- 6. Neurological Levels المستويات العصبية 12
- *11. Exercise: Recognize the Neurological Levels in Communication* تدريب: إدراك المستويات العصبية في التواصل 16
- *Exercise: Confusing Neurological Levels in Communicatio* 16
- *13. Exercise: Aligning your Neurological Levels using your resources* تدريب: ضبط مستوياتك العصبية باستخدام مصادرك 18

Day 2 اليوم الثاني 20
- 7. Values القيم 20
- *14. Exercise: Important questions related to values are:* تدريب: أسئلة هامة متعلقة بالقيم هي 20
- *15. Exercise: Highly appreciated values:* تدريب: قيم لها تقدير كبير 23
- *16. Exercise: Values as nominalizations:* تدريب: قيم كنوع من التطبيعات 24
- *17. Exercise 1. How to become even more aware of your values* تدريب 1: كيف يمكنك أن تصبح أكثر وعيا لقيمك 27
- *18. Exercise: 2: motivational values* تدريب: 2: قيم محفزة 28
- 8. Timeline الخط الزمني 30
- *19. Exercise: Identifying the Timeline* تدريب: تحديد الخط الزمني 31
- *20. Exercise: Floating above the timeline* تدريب: الطفو فوق الخط الزمني 31
- *21. Exercise: Discover a 'Gestalt' and the first Significant Emotional Event* إكتشاف "Gestalt" وأول حدث عاطفي مميز 32
- *22. Exercise: Healing with the Timeline* التشافي من خلال الخط الزمني 33

Day 3 اليوم الثالث 36
- 9. Non Violent Communication التواصل من دون عنف 36
- *23. Exercise: giving or receiving from the heart* تدريب: الأخذ والعطاء من القلب 37
- *24. Exercise: 'Inhale the light'* تدريب: استنشق الضوء 37
- *25. Exercise: Observation and feeling* تدريب: الملاحظة والشعور 38
- *26. Exercise: Observe your thoughts:* تدريب: لاحظ أفكارك 38
- *27. Exercise: becoming aware of your needs* تدريب: تكن واعيا لاحتياجاتك 39
- *28. Exercise: Observation or an Interpretation.* تدريب: الملاحظة والتفسير 42
- *29. Exercise: Indicate at each phrase if this is a feeling or a non-feeling.* تدريب: أشر على كل عبارة إذا كان هذا شعور أو لا شعور 42
- *30. Exercise: clear request or a demand / unclear request* تدريب: طلب صريح أو أمر / طلب غير واضح 42
- *31. Exercise: Taking Responsibility* تدريب: تحمل المسؤولية 43
- *32. Exercise: Which part of the body makes which step of giraffe language?* تدريب: أي جزء من الجسم يقوم بعمل خطوة في لغة الزرافة 44
- *33. Exercise* تدريب: 46

Day 4 اليوم الرابع 47
- 11. Video technique تقنية الفيديو 47
- *34. Exercise: How to process a Significant Emotional Event with the 'video technique'* تدريب: كيف تعالج حدث عاطفي مميز باستخدام تقنية الفيديو 48
- 12. Sub-modalities and Change الأشكال التابعة والتغيير 52
- *35. Exercise: Overcoming Negative Suggestions* تدريب: التغلب على الإقتراضات السلبية 52
- *36. Exercise: Building better suggestions* تدريب: بناء إقتراحات أفضل 54
- *37. Exercise: Enough is enough (threshold pattern)* تدريب: يكفي ما كان (نموذج أولي) 56
- *38. Exercise: Fast Phobia Cure* تدريب: الشفاء من الهاجس الخوفي السريع 56
- *39. Exercise: Laugh away Your Fears* تدريب: الضحك بعيدا عن المخاوف 57
- 13. Changing default settings in your mind تغير الأوضاع الاقتراضية في عقلك 58
- *40. Exercise: changing the default setting* تدريب: تغير الوضع الاقتراضي 58
- 14. Butterfly Qigong فراشة كيكونغ 59

Day 5 اليوم الخامس 60

- 15. Strategies الاستراتيجيات 60
- 41. *Install a new motivation strategy* استخدام استراتيجية تحفيز جديدة 64
- 42. *Exercise: What is your getting up strategy?* تدريب: ما هي استراتيجة استيقاظك من النوم 65

Day 6 اليوم السادس 67

- 16. Solution focused work العمل المتمحور حول إيجاد حل 67
- 43. *Exercise: Walking the scale for the entire group* تدريب: المشي على المقياس لكل المجموعة 70
- 44. *Miracle question exercise, step by step* تدريب السؤال المعجزة خطوة بخطوة 71
- 17. Ho'o Pono Pono الهوؤ بونو بونو 75
- 45. *Exercise: in pairs* تدريب: في أقران 79
- 18. Concluding exercise تدريب ختامي 80
- 19. Reading more about NLP إقرأ المزيد عن البرمجة اللغوية العصبية ..... ¶

وصف للبرمجة اللغوية العصبية NLP- الدورة المتابعة

Description of the NLP- follow-up course
"تطوير قدراتك الغير محدودة بشكل أفضل!"

“Developing your unlimited powers even better!”

إن دورة البرمجة اللغوية العصبية المتقدمة بواقع 30 ساعة من التدريب تحقق لك ممارسة البرمجة اللغوية الكاملة.
قد تجد أنه ليس من السهل جدا حتى الآن التركيز أكثر على الأفكار الإيجابية بدلا من الأفكار السلبية والسماح للأفكار السلبية أن تتلاشى ؟
هل تجد نفسك في بعض الأحيان على جانب من النتيجة التي ترغب في تحقيقها؟
هل تكتشف أنك كنت لا ترى بسهولة ما يمكنك القيام به بنفسك من أجل حل المشكلة؟
هل حدث لك في أي وقت من الأوقات بأنه كان لديك ذاكرة الأمر الذي حدث في الماضي، وهو الأمر الذي يجلب إليك الاعتقاد بأنه ليس هناك حل في الاتجاه الذي تفضل؟
هل تريد أن تعيش أكثر وفقا للقيم الخاصة بك؟
هل تريد أن تحترم نماذج للأخرين ولنفسك؟
كيف يمكن خلق الهدوء بشكل أكبر بثقة أكثر في حياتك الخاصة، وفي عملك وعند التواصل مع الناس من حولك؟
هل ترغب في إنشاء المزيد من التبصر في أهدافك التي هي مهمة بالنسبة لك، وملاحظة مدى ما تعنيه لك؟
هل ترغب في الحصول على أسرع الحلول لمشاكلك في علاقاتك و / أو في مجال التواصل الخاص بك مع الزملاء في العمل؟
هل ترغب في معرفة كيف يمكنك زيادة قدراتك باستخدام البرمجة اللغوية العصبية NLP والاندماج في التواصل الخاص بك بشكل كامل؟

لمن صممت دورة البرمجة اللغوية العصبية المتابعة هذه؟

For whom is this NLP-follow-up course?

NLP-الأساسية " قدراتك الغير محدودة" و / أو دورة المتابعة للبرمجة اللغوية العصبية NLPدورة إذا ما تبعت مسار "التعرف على الطاقة الخاصة بك غير المحدودة بشكل أفضل"، فإن هذه الدورة المتقدمة تعطيك المزيد من الفرص لإثراء حياتك مع البرمجة اللغوية العصبية.

خلال الدورة الأساسية قد تعلمت الكثير عن القوى الغير معروفة. وفي هذه الدورة المتقدمة سوف تتعلم تطويرها وتطبيقها حتى على نحو أفضل. وعلاوة على ذلك ستتعلم أشياء جديدة. سوف تصبح أكثر وعيا لعوامل النجاح التي كنت قد استخدمتها بالفعل حتى الآن.
وفي هذه الدورة المتقدمة نمارس كيفية التركيز على تفهم جميع المظاهر في جميع جوانب حيات. فعليك ممارسة جميع التقنيات التي تعلمتها بالفعل. وسوف تكون قادرعلى وضعها موضع التطبيق على نحو أكثر فعالية، بحيث يمكنك إضافة شيء جديد إلى حد كبير في حياتك.
وكما حصل في الدورة الأساسية التي شهدت بالفعل أن لديك قوة أكثر بكثير مما كنت تعتقد من قبل، فإنه يمكنك تطوير قدرات أكثر كانت مجهولة!

ما هو الغرض من دورة NLP-المتابعة؟

What is the purpose of the NLP-follow-up course?

مع هذا البرنامج المتقدم للبرمجة اللغوية العصبية NLP يمكنك زيادة الوعي بكيفية فعل الأشياء بشكل أفضل مما كنت تفعله بالفعل حتى الآن، وتكتشف كيف يمكنك أن تثق بعقلك اللاواعي.
ومرة أخرى فهذه الدورة هي دورة تطبيقية حيث يمكنك تعلم التقنيات التي يمكن أن تساعدك على تحسين حياتك الخاصة والمهنية.

ولربما كنت تتذكر كيف جلبت الأمثلة الخاصة بك إلى"الإطار المفتوح" في دورة البرمجة اللغوية الأساسية ودورات NLP المتقدمة الأخرى بالطبع. وسيكون هذا وللمرة الثانية جزءا كبيرا من هذه الدورة. فقد بدأت تدرك كم استفدت من تبادل الخبرات من خلال التمارين في بيئة آمنة.

إن برنامج البرمجة اللغوية العصبية NLP يقدم لك المزيد من الحرية العقلية ويعطيك الفرص لتوسيع الخيارات الخاصة بك.

ما هو مضمون الدورة؟

What is the content of the course?

ستعمل المواضيع التي سنتعامل معها في هذه الدورة المتقدمة للبرمجة اللغوية العصبية NLP على تحديث معلوماتك ومهاراتك وتعميق الموضوعات التي درسناها في الدورة الأساسية. ومن أمثلة هذه المواضيع : الاتصال الفعال، التمحور، والاستخدام الفعال للغة، وكيفية استخدام الاستعارات، وتطبيق إعادة الصياغة. سوف تتعلم أيضا تقنيات جديدة مثل تغيير المعتقدات باستخدام طرق علاجية دقيقة submodalities (مثل تقنية الفيديو)، واستخدام استراتيجيات حل التقنيات، والجدولة الزمنية، والقيم، والتجمعات الصغيرة (في الأسرة)، وأهمية البرمجة اللغوية العصبية في حالات الصراع والعمل مع الأطراف المختلفة. فستقوم بعمل تطبيق من خلال تجاربك الخاصة في بيئة سرية ومريحة. وستكون الأولولية لصقل الشخصية الخاصة بك وبحياتك المهنية كذلك. ويحتوي الدليل على مجموعة واسعة من التقنيات والتدريبات والنظريات.

نتوقع من الطلاب الملتحقين أن يكونوا قد التحقوا على الأقل بالدورة الأساسية أو أي دورة مماثلة.

والمدربون هم:

الدكتور: Sytse Tjallingii المعتد دوليا كمدرب ولديه خبرة واسعة في مجال التدريب للبرمجة اللغوية العصبية NLP.
الموقع: www.jeongekendevermogens.nl

الدكتورة: Marlies Tjallingii-van der Werf وهي أيضا متخصصة في البرمجة اللغوية العصبية ولها أكاديميتها الخاصة "أكاديمية المشاجرة". ولديها خبرة طويلة في مجال البرمجة اللغوية العصبية والتدريب على الاتصالات الغير غنيفة والوساطة والتعامل مع النزاع و التشاور. الموقع: www.ruzieleerschool.nl

1. Overview of the program 1. مقدمة عن البرنامج

اليوم الأول (Day 1) الأهداف لهذه الدورة: افتراضات مسبقة للبرمجة اللغوية العصبية نموذج NLP للتواصل كيفية استخدام المستويات العصبية Neurological levels ادراك المستويات العصبية في عملية التواصل حصر المستويات العصبية في خط مع بعضها البعض	**اليوم الثاني (Day 2)** القيم في حياتك الخاصة والمهنية العمل مع الأطراف الجدول الزمني: إكتشاف الجدول الزمني الخاص بك كيفية العثور على حدث عاطفي هام في خط الزمن الخاص بك معالجة الأحداث السلبية باستخدام الجدول الزمني
اليوم الثالث (Day 3) التواصل باللاعنف الأحد: يوم عطلة	**اليوم الرابع (Day 4)** تقنية الفيديو كأسلوب متاح لمعالجة الأحداث العاطفية تغيير المعتقدات
اليوم الخامس (Day 5) الاستراتيجيات: ما هي الاستراتيجيات؟ ما هي الاستراتيجيات لديك؟ العثور على الاستراتيجيات الخاصة بك تغيير الاستراتيجيات الغير فعالة	**اليوم السادس (Day 6)** التقنيات القائمة على إيجاد الحلول Ho'oponopono: إصلاح العلاقات والمواقف.

اليوم الأول Day 1

2. الأهداف للدورة المتابعة 2.Goals for the follow-up course

1. التعارف على بعضهم البعض 1.Getting to know each other

للوصول إلى أهدافك مه هذه الدورة فإنه لمن المستحب أن تتعرف بشكل أفضل على النموذج العالمي لزملائك.
العمل في أقران لمدة دقيقتين في كل اتجاه: بحيث يقوم المتدرب A بعمل مقابلات مع المتدرب B، وبعد دقيقتين يقوم المتدرب B بعمل مقابلات مع المتدرب A لمدة دقيقتين:

1) أين تعيش؟
2) ماذا تفعل معظم الوقت؟
3) ما هو نوع القدرات لديك؟
4) ما هي القدرات التي قمت بتطويرها في الدورة السابقة؟
5) كيف فعلت ذلك؟
6) ماذا تريد ان تحقق في هذه الدورة؟

هل قدمت بالفعل النموذج العالمي للشخص الذي قمت بمقابلته (بحد أقصى 5 دقائق).

2. أي من التقنيات كانت أكثر فائدة بالنسبة لك؟ 2. Which techniques were most useful for you?

والآن بعد أن كنت بالفعل أكثر تقدما في NLP فسوف تتعرض لحالات محددة في بعض الأحيان حيث تشعر بأنك بالفعل لك فعالية كبيرة. ويمكن أن يحدث ذلك في الوقت الذي لاتزال ترغب فيه بالنظر في الخيارات الأخرى لتحقق تواصلا أكثر نجاحا في مثل هذه الحالة. قم بوصف تقنية كنت قد استخدمتها لجعل الوضع ناجحا.

قم بوصف الحادث الذي كنت ترغب فيه بالتواصل بشكل أكثر فعالية.

التقنيات التي استخدمتها في المواقف الناجحة
حادث أود أن أكون فيه أكثر فعاليه

معايير للهدف المرجو تحقيقه:
Criteria for a SMARTER goal

S	Specific محدد
M	Measurable يمكن قياسه
A	Acceptable مقبول
R	Realistic واقعي
T	Time-Specific محدد زمنيا
E	Evaluate يمكن تقويمه
R	Rewarding مجزي (له مردود جيد)

1. محدد Specific : وصف حسي محدد لهدفك والخطوات اللازمة للوصول إلى هناك.فعلى سبيل المثال: إذا كنت، وأنا في السرير، مستيقظا لمدة أطول من 10 دقائق،فيمكنني أن أطبق أسئلة الحياة الثلاثة بشكل مركز.

2. إجعل هدفك قابل للقياس Measurable فعلى سبيل المثال: أريد أن أقوم بخمس مجاملات خلال الأسبوع.
3. مقبول Acceptable (الإيكولوجية في NLP). هل هو جيد بالنسبة لي، لبيئتي، وللناس من حولي؟ فعلى سبيل المثال: لأنني أنام بشكل أكثر هدوءا، فإنه بإمكان شريكي النوم بشكل أفضل.
4. واقعي Realistic، الخطوة الأولى هي واقعية ومحددة فعلى سبيل المثال: سجلت لدورة، وقمت بشراء الكتاب وقراءة الفصل الأول. وسوف أفعل ذلك كل يوم على مدار 21 يوما.
5. المدة الزمنية محددة Time-Specific وتكون محددة حول الموارد والظروف فعلى سبيل المثال: سوف ألتحق بالدورة في الشهر القادم. سعر هذه الدورة هو X يورو، وتاريخ البدء هو y و أنتظر ذلك الوقت وسوف ألحق بالقطار رقم ... الخ.
6. قالبل للتقييم Evaluate أهدافك بعد الوقت الذي تم إعداده.فعلى سبيل المثال لقد وصلت 70٪ من أهدافي،
7. له مردوده Rewarding فعلى سبيل المثال: حصلت على ما أردت حقا وأشاد بي زملائي لذلك.

مزيد من المتطلبات لصياغة أهداف بشكل أفضل:
Further demands on well formulated goals:

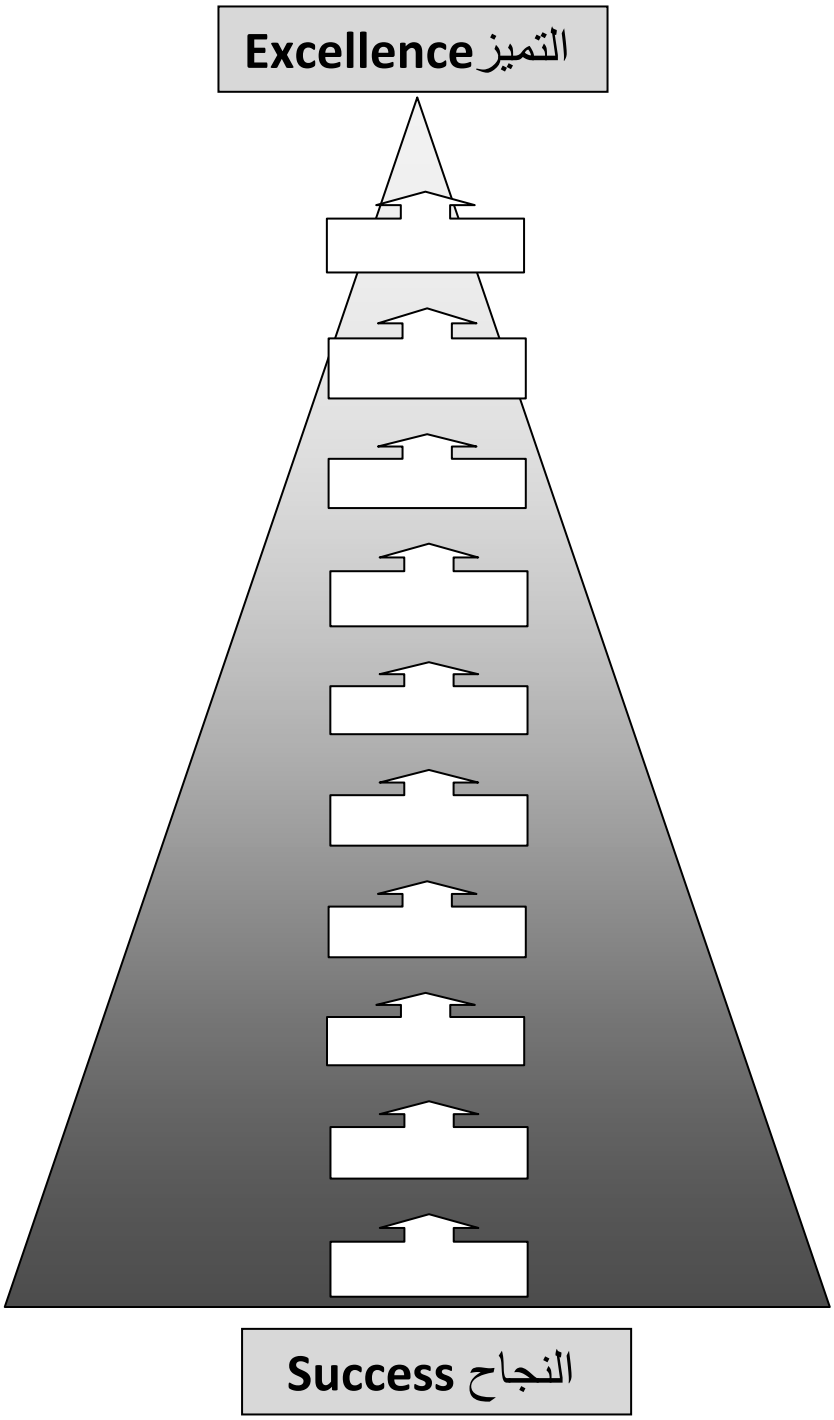
8. استخدام مصطلحات إيجابية (تجنب 'لا'، 'لا' أو 'عدم') فعلى سبيل المثال: لا: `بعد الدورة أنا لا أقلق أبدا`. ولكن: أود أن أتعلم أن أفكر بشكل أفضل في الجوانب الإيجابية للحدث.
9. أن تتخيل بأنك حققت الهدف بالفعل فعلى سبيل المثال: يمكنني أن أركز على الجوانب القيمة للشيخوخة.
10. أن تجعل نفسك مسؤولا عن النتيجة فعلى سبيل المثال: أقوم بممارسة التقنيات بنفسي باستخدام دليل للدورة.
11. التفكير في أكثر من طريقة لتحقيق الهدف فعلى سبيل المثال: يمكن أن أتبع دورة جيدة، وأن أقرأ كتاب وأن أقوم بتمارين لوحدي، أوأطلب المساعدة من الطبيب المعالج.
12. توسيع اختياراتك (صياغة إيجابية).فعلى سبيل المثال: أستطيع أن أفكر في الجوانب الإيجابية للحدث، وأنا أجعل هذه أكثر أهمية، وأستطيع أن تعزيز الجوانب الإيجابية حتى أكثر من ذلك.

3. أهدافك للدورة المتابعة

3. Your Goals for the follow-up course

ما هي أهدافك مع دمرة البرمجة اللغوية العصبية NLP "تعلم للتعرف على طاقتك المحدودة بشكل أفضل"؟
للحصول على فكرة جيدة عن الأهداف التي تريد تحقيقها، ستقوم باكتشاف النواحي الحياتية التي تريد هذه الأهداف فيها.

أهدافي لهذه الدورة هي: في النواحي التالية:



What do people indicate as their success factors?

ما هي مؤشرات النجاح عند الناس؟

1. الثقة بالنفس، والإيمان، والإيمان 39٪
2. المرح، الفكاهة، والفرح 30٪
3. البعثة، الهدف 28٪
4. المثابرة 27٪
5. الحكمة والمعرفة والبصيرة والفهم والتعلم وتنمو وتتطور 25٪
6. العاطفة، ومحرك الأقراص، مدفوعة يجري والحماس 23٪
7. الصدق والصراحة 22٪
8. صحة 16٪
9. القبول والاحترام 16٪
10. الجرأة، ويجري شجاع والشجاعة 15٪

3. كيفية تتقدم في البرمجة اللغوية العصبية NLP؟

How to advance in NLP?

يمكننا أن نصف البرمجة اللغوية العصبية على أنها طريقة تجريبية. وهذا يعني أنها طريقة تتشكل من خلال تجربة. أو بإختصار: هل يمكن أن تعمل في الاتجاه الايجابي أو لما بعد؟ فالموضوع أقل أهمية إذا ما ثبت أن التقنية المستخدمة قد تم التحقق منها بشكل علمي.

وعليه فإن دورة المتابعة هذه تأخذ في عين الاعتبار : كيف يمكنك أن تزيد من تجاربك الايجابية؟

Exercise: from success to excellence .4

تدريب : من النجاح إلى التميز

رتب مستويات تطور الشخصية الآتية بالشكل الذي ترى فيه عملية التطور الشخصية الخاصة بك من النجاح إلى التميز. إستخدم المربعات ذات الأسهم في الشكل المقابل:

مستويات تطور الشخصية:

3. كيفية التقدم في البرمجة اللغوية العصبية؟
يمكننا وصف NLP أيضا كطريقة التجريبية. وهذا يعني طريقة التي يتم إنشاؤها من الخبرة. أو باختصار: يعمل بطريقة إيجابية أو لم يفعل ذلك (حتى الآن) العمل؟ فمن أقل أهمية إذا ثبت تقنية بطريقة علمية.
لهذا بالطبع التهم متابعة: كيف يمكنك زيادة خبراتك إيجابية؟
4. التمرين: من النجاح والتميز
وضع "مستويات التنمية الشخصية 'ما يلي في عملية ترتيب الشخصية الخاصة بك المتزايد من نجاح والتميز.
استخدام مربعات مع الأسهم.

"مستويات التنمية الشخصية ':

1. فهم نتائج التواصل الخاص بك (f)
2. السلوك المتسق والمنسجم (h)

3. الأداء الذي يمكن التنبؤ به(e)
4. التخلص من المشاعر السلبية (ج)
5. القدرة على العمل مع الناس وإلهامهم (ط)
6. قبول الوضع الحالي كما هو (ب)
7. الاكتمال كشخص (ي)
8. القدرة على الوصول إلى الأهداف المرجوة (د)
9. التصميم على تحقيق نمو الشخصية (أ)
10. القدرة على خلق علاقة قوية مع الآخرين (ز)

4 The Pre-Suppositions of NLP 4.إفتراضات البرمجة اللغوية العصبية

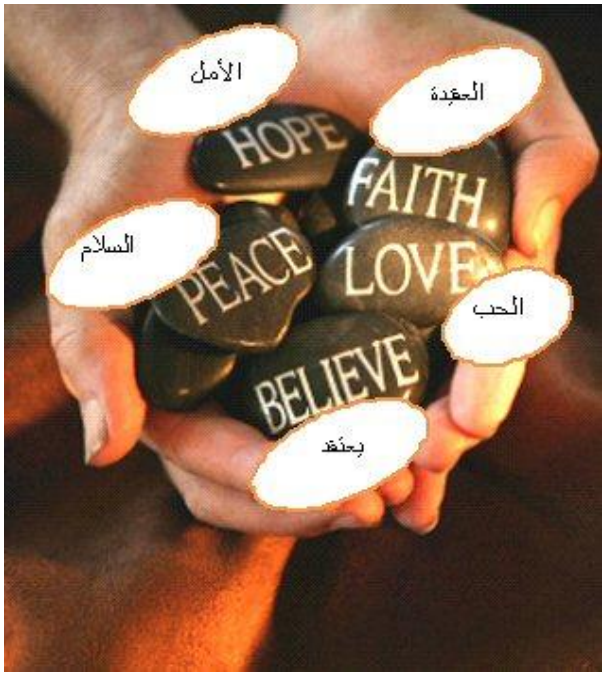
كيفية تطبيق الافتراضات المسبقة الخاصة بالبرمجة اللغوية العصبية؟
How to apply the NLP pre-suppositions?

هناك عدد من الافتراضات الأساسية حول عقولنا، أجسمنا، سلوكنا، ونموذجنا في العالم تعتبر جزءا أساسيا من البرمجة اللغوية العصبية. وهذه الافتراضات ليست صحيحة أو خاطئة، أوالمفترض فيها الاتفاق أو الاختلاف. ولكن تم نمذجتها من خلال أناس ناجحين عن طريق تحليل كيفية التواصل مع بعضهم البعض ومع الآخرين. وهي مصممة لتكون المبادئ التوجيهية للعيش عليها. فالتدريب التالي: تم تصميمه من قبل روبرت Dilts، ابشتاين تود وDeLozier جوديث. والهدف من هذا التدريب: هو أن تصبح أكثر دراية بافتراضات مسبقة بحيث يمكنك استخدامها بسهولة أكبر في التواصل مع الآخرين.

5. تدريب: كيف تبدأ بالافتراضات:
5.Exercise: How to start with pre-suppositions

العمل في أقران. اختيار وضع يود الواحد منكم أن يحقق أفضل اتصالات. ثم قراءة افتراضات مسبقة والقيام ببعض التمارين المشار إليها في الافتراضات.

1. احترام نموذج شخص آخر في العالم وكذلك نموذجك.



6. التدريب: مع افتراض رقم 1: 6.Exercise: with pre-supposition 1:

قم بتحليل الاختلافات بين نماذج من العالم من الأشخاص الذين شاركوا في هذه الحالة. ترى الى أي مدى يمكنك احترام هذه الاختلافات.
2. معنى الاتصال الخاص بك هو الاستجابة التي تحصل عليها.
3. عقلك وجسمك هما جزء من نفس النظام، لا يمكنك الفصل بينهما.
4. الخريطة ليست المنطقة. كل شخص لديه خارطته الفردية الخاصة به من العالم. لا يوجد أي خريطة واحدة صحيحة من العالم.

7. التدريب: مع افتراض رقم 4 7.Exercise: with pre-supposition 4 :

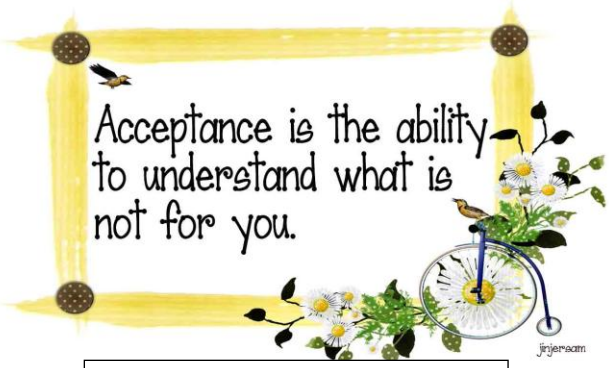
العثور على اثنين على الأقل من الطرق الأخرى لتفسير هذا الوضع. كيف يمكن لشرطي، فنان، سياسي، معلم أو بائع إدراك مثل هذه الحالة؟

5. أهم المعلومات عن شخص ما هو سلوكه أو سلوكها.
6. السلوك قابل للتكيف والسلوك الفعلي هو الخيار الافضل هنا.

8. التدريب: مع افتراض رقم 6:
الناس يقومون بأفضل الخيارات المتاحة لهم نظرا لإمكانياتهم وقدراتهم في تلك اللحظة وفقا لنموذج للعالم.
النظر في قضية أو موقف ما لا يقل عن ثلاثة أقوال (الذاتي الآخر، المراقب). ماذا ترى وتسمع وتشعر به من خلال عيونك الخاصة بك والأذنين والجسم؟ ضع نفسك في موقع الشخص الآخر. كيف تتصور الوضع لو كنت ذلك الشخص؟
تخيل انك كنت مراقب غير متورط في هذا الوضع. ماذا لاحظت حول التفاعل من هذا المنظور؟

7. كل سلوك لديه نية إيجابية

9. التدريب: مع افتراض رقم 7:
على مستوى ما فإن كل سلوك (أو في وقت واحد) له نية إيجابية. فهو أو يمكن إدراكه بأنه مناسب حسب السياق الذي حدث فيه من وجهة نظر الشخص صاحب هذا السلوك . وعليه فإنه من الأسهل وأكثر إنتاجية الرد على النية بدلا من الاستجابة للسلوك الإشكالي.
خذ في عين الاعتبار النية (أو النوايا) وراء السلوك (السلوكيات) المرتبطة بالقضية أو الموقف.
ما هي النوايا الإيجابية (الحماية، وتبحث عن الاهتمام، وإنشاء حدود، وما إلى ذلك) والتي يمكن التفكير فيها وتكون وراء سلوكيات الشخص الآخر و / أو ردود أفعالك؟



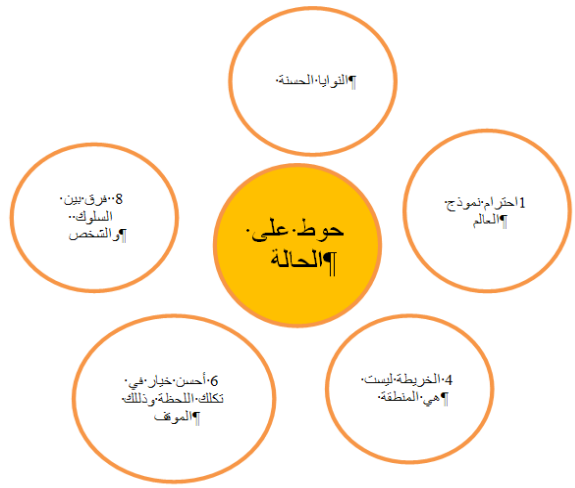
القبول هو القدرة على فهم ما هو ليس لك

8. سلوك شخص ما لا يمثل الشخص بعينه أو بعينها ، على العكس قم بقبول الشخص و حينها قد ترغب في تغيير سلوكه أو سلوكها.
9. الجميع لديه كل الموارد التي يحتاج اليها.
10. أنا سيد عقلي، وكذلك سيد نتائجي.
11. الشخص الذي لديه عدد كبير من الخيارات في حالة معينة، من المرجح أن يحصل على أفضل النتائج.
12. لا يوجد شيء اسمه الفشل وإنما هو تغذية راجعة.
13. المقاومة من شخص ما عند التواصل هي إشارة على نقص في 'الألفة'.
14. التغيير يحدث تغيير.
15. لا يمكنك عدم التواصل.
16. ينبغي لجميع الإجراءات توسيع إمكانيات اتخاذ الخيارات المختلفة.
17. قبول الواقع كما هو.

10. تدريب: استخدام افتراضات مسبقة عن القضية: 10. Exercise: using pre-suppositions for a case

حوط على الحالة

التمرين التالي هو إمكانية لتطبيق أهم الافتراضات في البرمجة اللغوية العصبية بشأن القضية التي تختارها. فهو يوفر لك كل الخبرات لكل افتراض قد اخترته ويعطيك إمكانية لنقلها إلى سياق حقيقي للوضع المختار.
1. أولا، أرسم دائرة للقضية على ورقة فارغة. ثم ترتيب سلسلة من الدوائر حولها، وهو ما يمثل بعض الافتراضات في البرمجة اللغوية العصبية المسبقة حول الوضع الإشكالي.



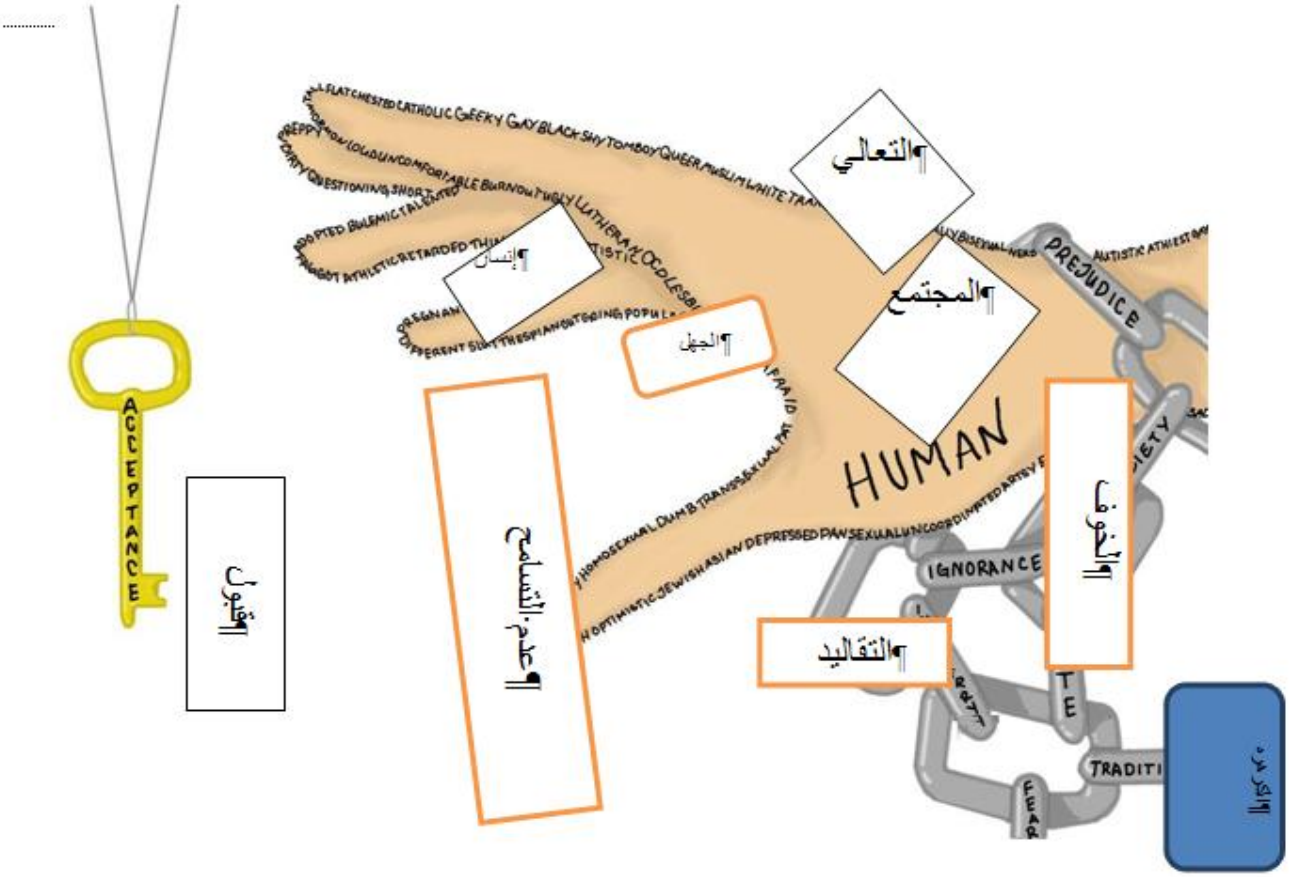
2. إدخل الى الدائرة الداخلية، المرتبطة بهذه القضية والسياق الذي حدثت فيه لإنشاء نقطة إسناد.

3. إدخل الى كل دائرة إفتراض، بهدف الوصول إلى وترسيخ الفكرة، ثم أنظر إلى نفسك في سياق المشكلة (بشكل منفصل)، من خلال مرشحات من الافتراض المسبق.

4. قم بالوصول إلى الافتراض بشكل كلي تماما، ثم تخطى الى الدائرة الداخلية، وقم بدمج الافتراض المسبق.

5. استمر في ذلك بحيث يمكنك الوصول ودمج جميع الدوائر مع

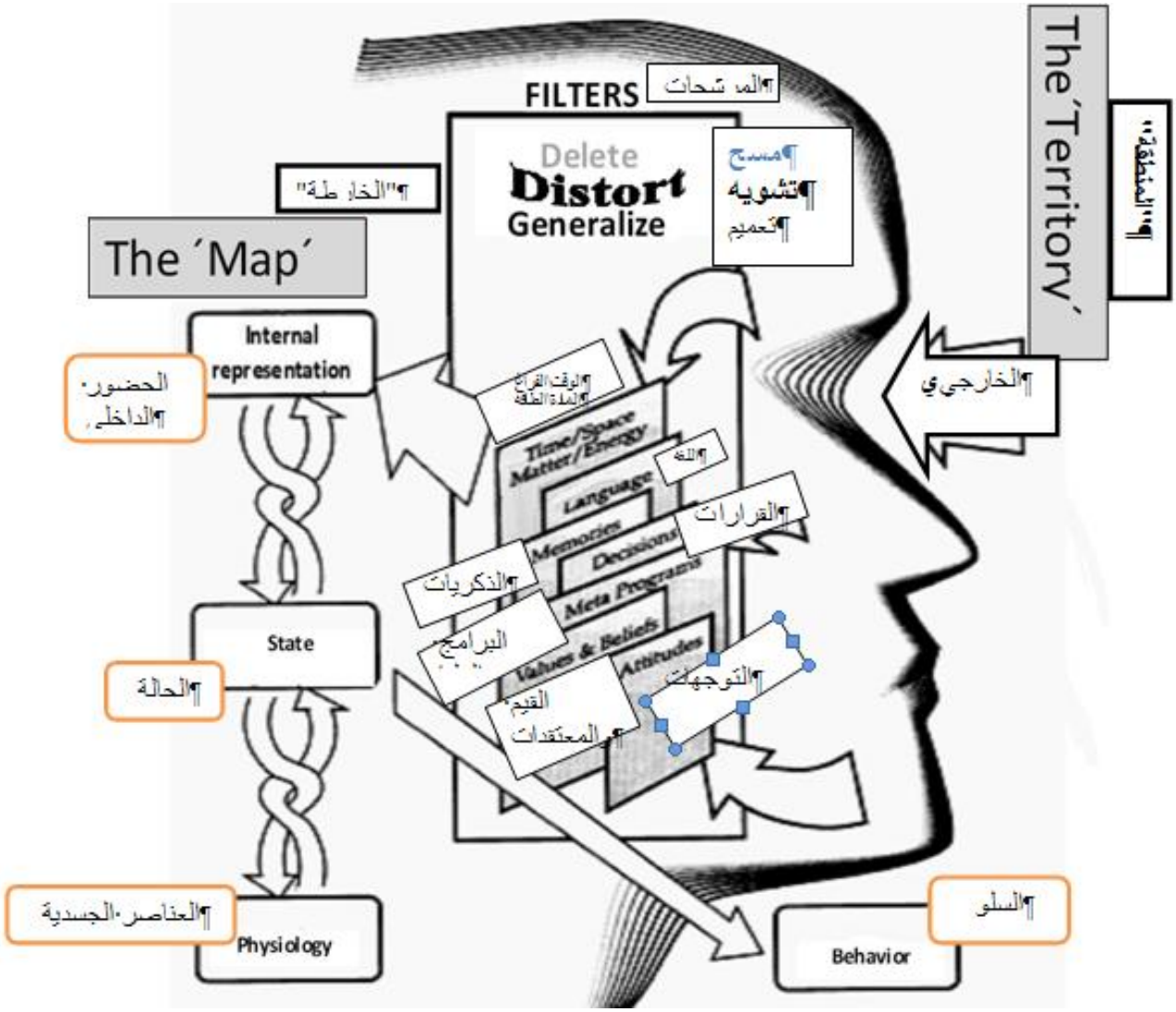
الافتراضات المسبقة والمفيدة في مثل هذه الحالة.



5. نموذج التواصل الخاص بالبرمجة اللغوية العصبية: النموذج الكامل

The NLP Communication model

Complete NLP-Communication model



The 4th pre-supposition of NLP:

الإفتراض الرابع للبرمجة اللغوية العصبية:

4. الكلمات التي نستخدمها ليست هي الحقيقة أوالمنطقة التي يمثلونها (فالخريطة ليست هي المنطقة).

6. المستويات العصبية Neurological Levels

ويهدف نموذج البرمجة اللغوية العصبية الخاص بالمستويات العصبية إلى أن يكون أداة مفيدة لتنظيم تفكيرنا، وجمع المعلومات، والقيام بعملية التواصل.

وتعتبر المستويات العصبية والتي وضعت أصلا من قبل روبرت Dilts وتود ابشتاين بأنها واحدة من أكثر نماذج البرمجة اللغوية العصبية فائدة مقارنة بباقي النماذج. أنه النموذج الذي يعطي البنية الأساسية إلى تقنيات أخرى لأنها تعمل على

مستويات مختلفة في هذا النموذج. وباستخدام هذا النموذج يمكننا الفهم بطريقة واضحة ومنظمة مما يجعل الشخص يفكر، يقول ويفعل.
المستويات العصبية هو النموذج الذي يمكن أن يعمل في الخلفية فلا نقوم بفعل ما حينما نقوم به إلا وهو يتحدث مع شخص ما أو يجري مقابلات أو أي نشاط آخر نقوم به في الحياة.
في أي لقاء تدريبي، على سبيل المثال، يمكن أن نستخدمه لتحديد بشكل واضح أي مستوى لدينا من علاقة جيدة أو تحديد كون العلاقة بأنها ليس من السهل الدخول فيها.

البيئة: ما هي الأشياء المحيطة بي أو من هم الناس في مكان عملي؟
السلوكيات: ماذا أفعل؟ بما في ذلك أمور مثل التوتر، والتنفس، الخ
المهارات: ما هي المهارات التي يمكنني أن أفعل بها شيئا ما؟ و ما هي المهارات التي أحتاج لتحسينها؟
القيم: ما يدفعني للقيام بما أقوم به؟
المعتقدات: ما هي المعتقدات التي يمكنني الوصول إليها مع هذه القيم وما هي المعتقدات المحدودة التي أمتلكها حول مسألة ما؟
الهوية: من أنا؟ ما هو تصوري لذاتي؟
المهمة: ما هو مهمتي في حياتي؟ ما هو السبب الأهم الذي أنا أعيشه؟

يمكن استخدام مستويات العصبية لتنظيم تفكيري عن نفسي، عن شخص آخر أو مجموعة أو منظمة.

المهمة **Mission**	ما هو هدفي في حياتي؟ الأنشطة والأماكن التي تعتبر أساسية لهذه المهمة لحياتي ولمستقبلي؟ ما هي المساهمة التي أعتزم تقديمها إلى العالم. ما هومقدار الطاقة والارتياح التي أشعر بها عندما أحقق مهمتي؟
الهوية **Identity**	احترامي لذاتي، وإحساسي بنفسي، وبماذا أعرف نفسي؟ وهذا يمكن أن يشمل تعريف الشخص كونه رجلا أو امرأة،أو حسب وظيفتي، والزواج، والدين، وما إلى ذلك. و يمكن أن يشمل أيضا كيف أفسر الأحداث من حيث قيمتها لي.
المعتقدات والقيم **Beliefs & Values**	هل ماأعتقده شيئا ممكنا أو مستحيلا، سواء اعتقد أنه من الضروري أو لا لزوم له، أو كوني متحفز حول هذا الموضوع أو لا. على سبيل المثال أكبر قيمة عندي هو الحصول على ردود فعل إيجابية من أشخاص آخرين، أو هل أنا مقتنع بقيمي الذاتية.
القدرات والمهارات **Capability & Skills**	ما هي القدرات و / أو المهارات المتوفرة لدي للتعامل بشكل مناسب مع قضية ما ؟
السلوك **Behavior**	السلوكيات الخارجية. على سبيل المثال ما يمكن لمراقب أن يرى أو يسمع أو يشعر عندما أنخرط في نشاط معين.
البيئة **Environment**	ما يحيط بي من أشياء: الناس ، الأماكن، الوقت وكل ما يتفاعل معي ويستجيب لي عندما أنخرط في نشاط معين.

لماذا استخدام مستويات العصبية؟

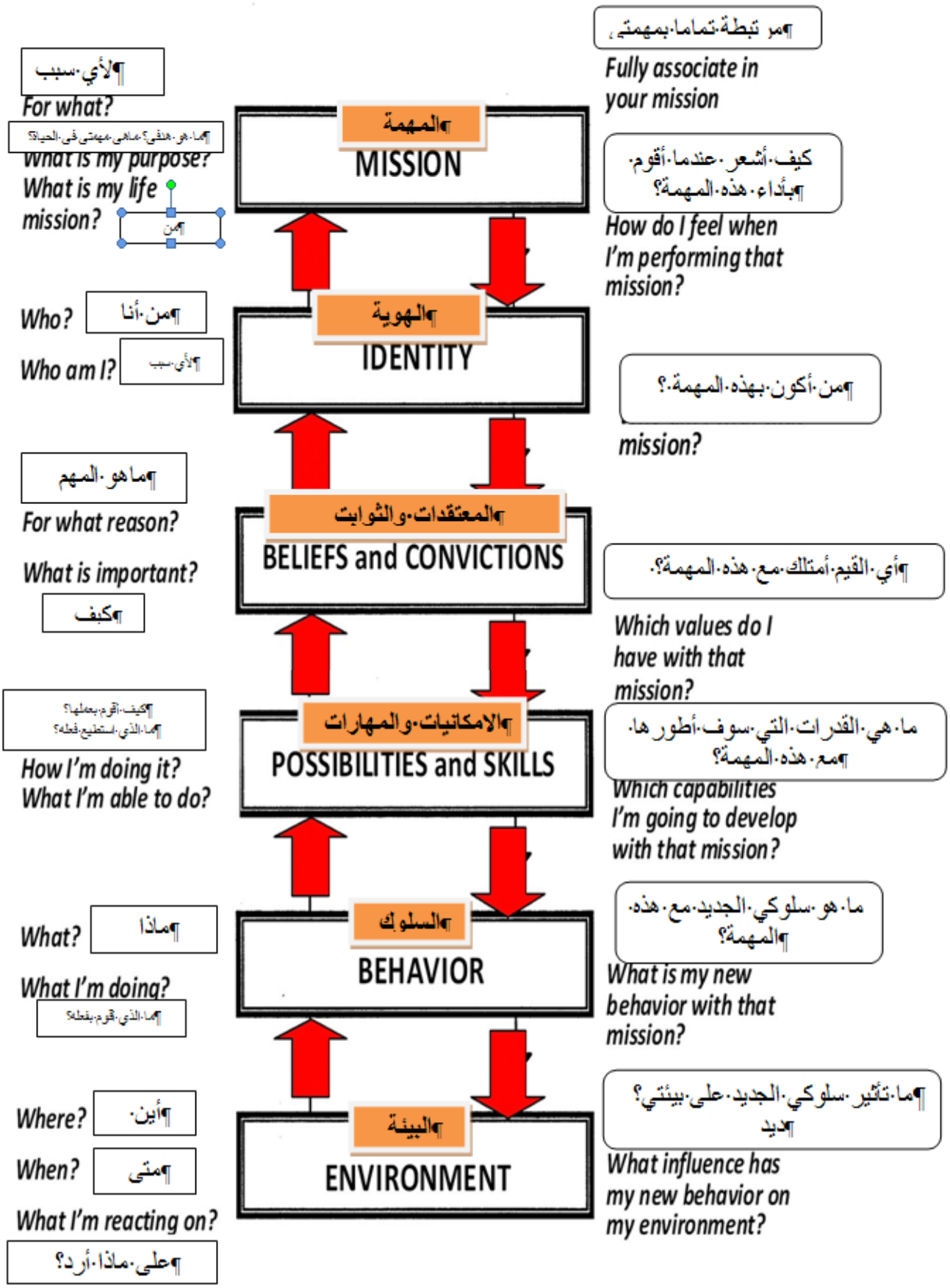
Why use the Neurological Levels?

المستويات العصبية هي واحدة من أثمن أدوات والمهارات للبرمجة اللغوية العصبية والتي تضيف نوعية من الدقة والعمق لتواصلنا مع كل من، وفهمنا للآخرين ولأنفسنا.

هذا هو السبب، على سبيل المثال، أن المشاركين في الدورة الأساسية NLP- تم تدريبهم على النموذج في بداية التدريب الذي استمر خمسة / ستة أيام. وهذا يعطينا إمكانية لضمان أن المشاركين أصبحوا على بينة من ما يريدون تغييره وعلى أي مستوى يجب أن يشتغلوا. وسوف نستخدم باستمرار في جميع جميع دورات المتابعة.

إن نموذج مستويات العصبية هو وسيلة منظمة لفهم ما يجري في أي نظام بما في ذلك شخصية الإنسان، أوأية شراكة أو زواج، أوعند تكوين أسرة، أو فريق،أو قسم، أو حتى تنظيم.

ويمكننا استخدام النموذج للتعرف على كيفية تفاعل مختلف المستويات، وكيفية وجود صلة بين بعضها البعض. فهويوفر



مجموعة من الأسئلة للتحقق من ملاءمة المعلومات.

ونحن قادرون على الحفاظ على المسار، بطريقة منظمة للغاية، مع الكم الهائل من المعلومات التي غالبا ما تكون متاحة عند مناقشة قضية ما.

إذا ما استطعنا أن نحدد على أي مستوى توجد المشكلة فإنه بمقدورنا أن نختار مستوى أعلى والذي بدوره يكون أكثر ملائمة لإيجاد حل

أمثلة:
يستلهم معلم قوته من التفكير القائل بأنه يساهم في تحسين إمكانيات التلاميذ في حياتهم (المهمة Mission).

يجد المعلم نفسه معلم جيد (الهوية Identity)

يدعم المعلم طلابه ويحصل على الطاقة من خلال اتصال وثيق مع طلابه قائم على الثقة والاحترام لهم (القيم Values)

وهو مقتنع بأن كل الطلاب قادرون على تطوير أنفسهم في الكتابة والقراءة والرياضيات.
(المعتقدات Beliefs)

وانه قادر على تعليم طلابه في الهجاء والحساب بطريقة فكاهية (مهارات Skills).
ويقوم هو بفعل ذلك في المقام الأول من خلال الفكاهة، وتحفيز وتشجيع طلابه (القدرات Abilities).

فهو غالبا كثيرا ما يلجأ إلى عمل نكات أثناء التواصل مع احد التلاميذ (سلوك Behavior).

وفي فصله لديه ملصقات مختلفة، وجميع أنواع الأشياء الممتعة تعليميا، والتي تخلق مساحة تربوية تمتاز بالبهجة والأنس (البيئة Environment).

المستويات العصبية كنموذج للتحليل The Neurological Levels as a model for analysis

عندما تظهر مسألة ما، يمكنك استخدام نموذج لمعرفة عند أي مستوى توجد المشكلة . ولكن يمكنك أيضا معرفة ما هو المستوى الذي تم إهماله في وصف المشكلة. وما يمكن أن يكون أهم قضية: و ما هي المستويات التي يستحسن التغيير عندها.

غريغوري بيتسون يصف مستويات العصبية على النحو التالي:
1. يقوم المستوى الأعلى منطقية بتنظم المعلومات على المستويات الأساسية.
2. أن التغيير في مستوى أدنى يمكن أن يحدث تغيير في مستوى أعلى.
3. وأن التغيير في المستوى الأعلى من المؤكد أن يحدث تغيير في جميع المستويات الدنيا.

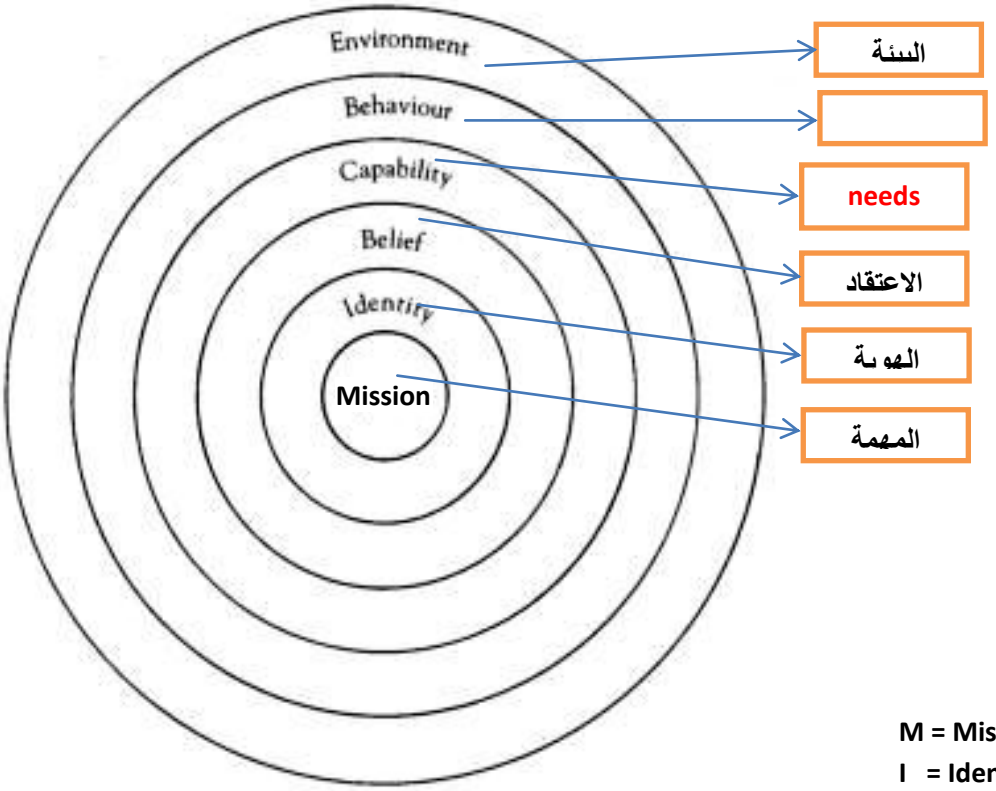
إذا كانت قدراتك، والسلوك الخاص بك (وحيث يمكن التطبيق فالبيئة التي تختارها!) في تطابق مع ما كنت تقوم به على أعلى المستويات فإننا هنا نتكلم عن "المحاذاة". وهذا يعني أن جميع المستويات تعمل معا ويدعم كل واحد منهما الآخر.

من المستوى الأعلى إلى المستوى الأدنى: من المهمة إلى البيئة *Top down: from Mission to Environment*
بناء على مهمتك والهوية فقد اخترت أهدافك (المعتقدات)، وقمت بتحديد وتطوير مهاراتك (القدرات). وبدأت بوضع هذه بشكل أفعال ملموسة (السلوك) الذي تقوم به في مكان معين مع بعض الناس (البيئة). وهكذا فإن المستوى الأكثر انخفاضا في النموذج يكون أكثر قربا من المحسوسات. فكلما كانت المستويات الثلاثة العليا مجردة، و'داخلية' وأقل واعيا، كلما كانت المستويات الدنيا أكثر واقعية ووضوح، وأكثر وعيا، فهي تعبر عن نفسها في عمل ملموس.

• أعلى المستويات، مهمتكم (جوهرالمعني) والهوية، ومعتقداتك وقيمك تحدد ما يحدث في المستويات الدنيا، أنها تجعلك تختار

المهارات والسلوك الملموس الذي تقوم به وكيف تقيم السلوك الخاصة بك وكذلك الآتي من الآخرين .
• إن القيم والمعتقدات التي ترتبط بقيمة معينة هي دوافع لتحفيزنا لتحقيق أو تجنب هذه القيمة المحددة. فالنموذج يجعل من الممكن معرفة أي من القيم اللاواعية هي التي توجه محدد.
• يمكنك اكتشاف عناصر جديدة على أعلى المستويات والتي لا يمكنك بسهولة أن تبالغ أو تقلل من شأنها عندما تفكر "منطقيا" بشأن العواقب والتنفيذ.

من المستوى الأدنى إلى المستوى الأعلى: من البيئة إلى المهمة: Bottom up: from Environment to Mission
في حالة أن الوضع الملموس الخاص بك من (سلوك وبيئة) لا يتوافق مع القيم الخاصة بك، والهوية، أو المعتقدات أو حتى المهمة فإن هناك عدة احتمالات للعمل مع مستويات العصبية:
• يمكنك تفسير محيطك بحيث لا تقحم نفسك في صراع مع نفسك: فتقوم بتعميم الأشياء، أو تشويهها أو عدم السماح لها أن تصبح واعية (ربما حذفها).
• يمكنك إجراء تعديلات في المستويات الدنيا بحيث لا تدخل في صراع مع محيطك بينما تبقى المعتقدات والقيم والهوية أو المهمة دون تأثر.
• يمكنك تغيير المعتقدات الخاصة بك وفقا لسلوكك والبيئة، وهذا الشيء قد يؤثر على هويتك. في هذه الحالة مرة أخرى نحصل على تأثير أعلى لأسفل: تغيير القيم الخاصة بك تؤدي إلى تغييرات في معتقداتك حول ما ينبغي أن تكون قدراتك، وربما لسلوك آخر (مثل اختيار مهنة مختلفة، والتعليم، أو الطلاق) أو الذهاب إلى العمل أو العيش في بيئة مختلفة.



ملاحظة:
لم يكن الحل إطلاقا في المستوى حيث تم الكشف عن المشكلة وإنما يأتي دائما على مستوى أعلى

M = Mission مهمة
I = Identity هوية
V = Values and Beliefs قيم ومعتقدات
S = Skills and Capabilities مهارات وقدرات
B = Behavior سلوك
E = Environment البيئة

11.تدريب: التعرف على المستويات العصبية في عملية التواصل
Recognize the Neurological Levels in Communication
قم بتحديد العبارات التالية على أي مستويات العصبية تقع.
يمكن لعدة عبارات أن تعبر عن عدة مستويات في وقت واحد.

1. في شركة أخرى لن أحصل بهذه السرعة إلى الأعلى كما هو الحال في هذه الشركة.	1
2. من أجل عمله فهو سيكون لبضعة أيام في باريس وسوف يسافرمن هناك إلى بروكسل.	2
3. انها شخص يريد أن يفعل كل شيء من أجل الآخرين.	3
4. من ينظر إلى هذا الفيلم فسينفجر في الضحك بسرعة.	4
5. الفتيات ببساطة ليس لديهم موهبة في الرياضيات.	5
6. هم ليسوا تقنيون تماما.	6
7. أين الحمام؟	7
8. انها كل شيء عن عقلية الأعلى في الرياضة.	8
9. وأود أن أفعل ذلك، ولكن أنا أعلم أنني لن أنجح.	9

10. والباب المغلق والسخان مطفي؟	10. .....
11. أنه ليس من الجيد بالنسبة لأولئك الأطفال الصغار أن يكونوا في الشارع في وقت متأخر جدا.	11. .....
12. إذا جعلنا هذا العام يحقق الكثير من الربح كما حصل في العام الماضي، فيمكننا الحصول على مكان جيد في السوق.	12. .....
13. ما الذي تنوي عمله لتحسين هذا الوضع؟	13. .....
14. في فريقنا يمكننا استخدام شخص قادر رسم خطوط واضحة وعنده ميزة الزعيم.	14. .....
15. الود والخدمة السريعة هي الجوانب الهامة في شركتنا.	15. .....
16. الأطفال بحاجة للسلام والانتظام.	16. .....
17. أجد صعوبة في إبقاء التركيز على الأهداف.	17. .....
18. ربما كنت أنت مجرد جبان؟	18. .....
19. أنا المشاكس العنيد.	19. .....
20. هذا القرار سيعطينا بالتأكيد النجاح الذي نريده.	20. .....
21. قبل أن تذهب إلى عملها، قامت بجولة في المدينة.	21. .....
22. هذا العمل جميل، فالحرية والتحدي هما بالضبط ما أريد.	22. .....
23. في نهاية المطاف فليس فقط الشركة وعملائنا يمكنهم الاستفادة منها، ولكن أيضا الناس الذين ينتجون المواد الخام لدينا.	23. .....

تدريب: التواصل على واحدة من مستويات العصبية
Exercise: Communication at one of the Neurological levels

في استخدام اللغة، سوف تكتشف كيف نعبر عن أنفسنا أحيانا بطريقة سلبية على مستويات العصبية. وبالتالي فإن التحدي يكمن في التعبير عن أنفسنا بطريقة إيجابية على نفس المستوى.

level المستوى	السؤال Question	Negativeالتعبيرات السلبية expressions	التعبيرات الايجابية Positive expression
MISSIONالمهمة	لأي هدف؟	ليس لدي أي شيء مفيد أقوم بعمله في حياتي؟	
IDENTITYالهوية	من؟	أنا لا أساوي شيء	
BELIEFS المعتقدات	لماذا؟	لأنني قد تقاعدت مبكرا	
القدرات CAPABILITIES	كيف؟	ليس لدي إمكانيات للخروج من هذا الوضع.	
BEHAVIOURالسلوك	ما؟	لا يمكنني عمل أي شيء حيال ذلك.	
البيئة ENVIRONMENT	أين ومتى؟	منزلي صغير جدا بالنسبة لي وأشعر بأنني مسجون.	

مثال على المستويات العصبية في مجال التعليم:
Example of Neurological levels in the field of education:

الحالة: طالبه كان أداؤها رديئا فى الاختبار.

1. المعلم: "هل كان هناك الكثير من الضجيج في الصف؟"
الأثر:
السبب في النتيجة السيئة هو وضع الطالبة في البيئة، والطالبة لا تشعر بأي وازع لتغيير سلوكها، أو المعتقدات القدرات (الدافع؟).

2. المعلم: "كيف يمكن أن تكون النتيجة إذا ما عملت بشكل أبطأ عند تقديم الاختبار في المرة القادمة؟"
الأثر:
يتم وضع سبب النتيجة السيئة على السلوك (ويمكن تغيير السلوك).

3. المعلم: "هل تريدي الحصول على مزيد من التبصر في تلك التدريبات؟"
الأثر:
المعلم مهتم بمهارات الطالبة. لديك تأثير على تحسين المهارات الخاصة بك، ويمكنك تطوير مهاراتك وقدراتك.

4. المعلم: "لا تهتم كثيرا بالنتيجة فالعديد من الفتيات في نهاية الأمر لا تدرس الرياضيات."
الأثر:

وسوف تؤثر هذه القناعة بشكل سيئ على صورة الذات عند الطالبات وبهذه الطريقة على العملية التعليمية ككل.

5. المعلم: "هل أنت ضعيفة في الرياضيات؟"
الأثر:
مثل هذا التصريح يمس شخص ما في هويته.

7. المعلم: "أنا أعلم أنك محاولة جيدة، في المرة القادمة سوف تفعلي ما هو أفضل."
الأثر:
الطالبة تشعر بتحفز للعمل بشأن هذه المسألة.

12. تدريب: الخلط بين مستويات العصبية 12. Exercise: Confusing Neurological Levels
في لغتنا نخلط بسهولة بين القدرات والسلوك مع الهوية.
نقول: "أنت مجنون" ، في حين أن الوصف الصحيح هو "أن السلوك الخاص بك هو المجنون."
وإذا ما ركز الواحد منا لفترة من الوقت على هذا النوع من العبارات فإنه يلاحظ أن الناس غالبا ما تستخدم هذا النوع منها.
وهكذا فإنك ترى أنه من السهل تحويل لغتك نحو لغة تشجيعية.

جرب الفرق بين: Experience the difference between
- "أنت أحمق" و "أنت تتصرف مثل الأحمق"
- "أنت غير متحفز" و "كيف يمكن أن تحصل على المزيد من الدافع؟" أو "سوف تحصل على مزيد من التحفيز من خلال العمل مع الأصدقاء"
- "إنها مهجية ضعيفة" و "إنها تهجي بضعف" أو "إنها يمكن أن تحسن قدرة الهجاء لديها"
- "هو مخادع" و "لديه سلوك مخادع" أو "ويمكن أن يتصرف بشكل أكثر صراحة."

حينما نخلط بين سلوك غير طبيعي أو القدرات مع الهوية فإن ذلك يعتبر مضرة للصورة الذاتية للشخص المخاطب.
عندما نفعل هذا بينما نتحدث عن شخص آخر، ونحن ننم عليه. فالمستمع يفترض غريزيا أنك كنت على حق، وقد يجعلك ذلك تفكر سلبا أيضا عنه / عنها أو ربما هو أو هي تعتقد أنك عبرت عن نفسك بلا مبالاة.

وبطبيعة الحال:
ولفرض احترام الذات وهوية شخص ما فلا بأس أن تقول "أنت على حق!" بدلا من. `إن هذا الذي تقوم به تقوم به بشكل جيد". ومع ذلك، فإنه من المنطقي أن نقول وعلى وجه التحديد ما يقوم به الشخص الآخر(على سبيل المثال سلوك)، وهذا يجعل من الاسهل قبول ردود الفعل. تذكر ردة الفعل المعروفة بالساندويتش والتي تعطي ردود فعل إيجابية على مستوى أعلى على سبيل المثال مستوى الهوية في النهاية.

13. تدريب: محاذاة مستويات العصبية باستخدام الموارد الخاصة بك 13. Exercise: Aligning your Neurological Levels using your resources

يتم عمل هذا التدريب في أقران: يقوم العامل (A) بالمرور على بطاقات المستويات العصبية، ويأخذ وقته ليتفكر داخليا ويحكي للمدرب B ماذا حصل معه، ويقوم B بأخذ ملاحظات لA.
1. البحث عن الموارد: إنه من ما شأنه أن يساعدك أن تكون أكثر تماشيا مع القيم الخاصة بك، والمعتقدات، والشعور بالهوية والغرض في حياتك؟ وما يجعل حياتك أكثر وضوحا وأملا؟ هي الموارد. أمثلة على الموارد: الحب، والطاقة، الهدوء واحترام الذات، والروحانية، والنكتة، والسلطة.
2. وضع بطاقات مستويات العصبية على الأرض مع ترك بعض المسافة بين البطاقات.
3. التركيز على كل مستوى على حده وتحديد كيفية موقعك يمكن أن تسهم في شريان الحياة الخاصة بك على هذا المستوى.
أ. البيئة: متى وأين تريد أن تدمج موردك بشكل كامل؟
ب. السلوك: ما هو السلوك الذي يساعدك على التعبير عن المورد أكثر في هذا الوقت وهذا المكان؟

ج. المهارات / القدرات: ما هي المهارات التي تساعدك على التعبير عن موقعك في هذا السلوك؟
د. القيم والمعتقدات: كيف تعمل الموارد على تعزيز القيم والمعتقدات الخاصة بك والتي سوف تساعدك على الحصول على هذه المهارات؟
ه. الهوية: ما هو نوع الشخص الذي تمثله إذا كنت تستخدم هذه الموارد لتعزيز القيم والمعتقدات الخاصة بك؟ ما هو نوع الرجل /او المرأة أنت عند رسم الطاقة من هذا المصدر؟
و. المهمة: ما هو الغرض الأهم والأعمق من حياتك؟ ما هي مهمتكم في الحياة؟ ما هي العلاقة مع موقعك؟
4. خذ وقتك لتجرب جميع المستويات ومواءمتها. لاحظ أي فكرة جديدة والسماح لB بتدونها. حافظ على عقل مفتوح بحيث يمكن أن تتدفق (أي بدلا من "نعم، ولكن ..." جعله "نعم ... و') تجربة الوضع الجديد.
5. التطلع الى المستقبل من حياتك مع هذا المورد، لاحظ أنك أكثر انسجاما مع القيم الخاصة بك، والهوية والمعتقدات والمهمة في هذه السيناريوهات المستقبلية وأن لديك حياة ذات معنى وأمل أكثر وضوحا مما كانت عليه.
6. اختبار: في جلسات اليوم التالي حاول لتصبح أكثر إدراكا كيف يمكن لحياتك اليومية أن تكون أكثر وضوحا من خلال وجود أهداف واضحة في الوقت الذي تشعر به بالموارد الخاصة بك.

أكتب بعض من أهدافك، ووضح الموارد المتوفرة لديك:

Write some of your goals and indicate the resources you have:

Goals:	Resources:

اليوم الثاني: Day 2

7. **Values** القيم

القيم هي المحفزات المهمة جدا في حياتنا. جنبا إلى جنب مع المعتقدات المرتبطة بكل القيم التي تحدد القرارات التي نتخذها في حياتنا. إن القيم مثل الاحترام، وقبول أنفسنا والآخرين تحدد توجهنا في الحياة. إن القيم في مجتمع ما، أو ثقافةما أو مجموعة هي مجموعة من المثل والدوافع التي تستحق المنافسة. القيم هي المعتقدات حول ما هو مرغوب فيه. ويوجد هناك نوعان من القيم:

• القيم الآلية(**Instrumental Values**): وهي معاني تنسب للأفراد أو الأحداث من قبل أشخاص فرادى أو مجموعات. القيم في معظمها جماعية ولكن يمكن أن ترى على أنها شخصية جدا. إن البحوث العقلية في العلوم الاجتماعية والمنبثقة عن إحدى جزء من قيم المجتمع في صورة القيم التقليدية (المحافظة)، والقيم الحديثة (امتلاك، وإفساد) والقيم ما بعد الحداثة (النامية، التجريبية).

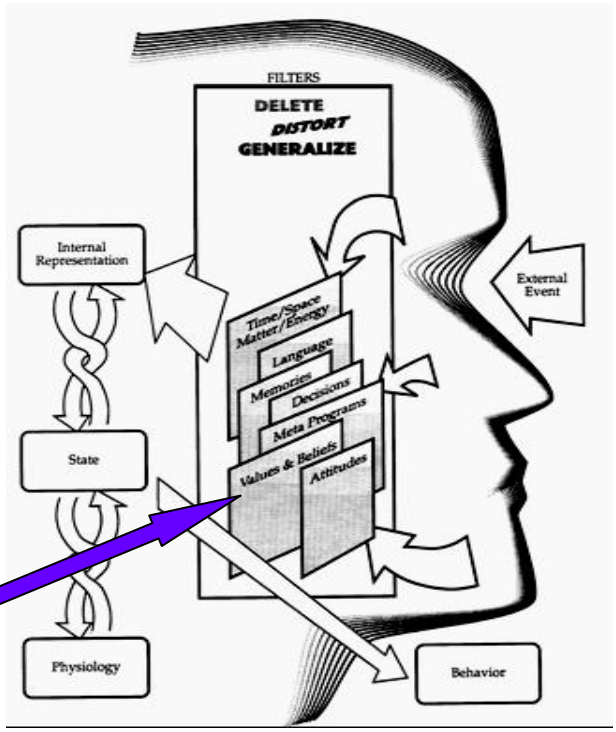
• القيم الجوهرية(**Intrinsic Values**) : القيم التي تأتي من فكرة أن الخير ينبغي القيام به. فالقيم الأخلاقية تعمل على إبقاء معناها وصلاحيتها حتى لو كانت في واقع الأمر غير مدعمة من قبل الناس أوالجماعات. ومن أمثلة القيم الأخلاقية:العدالة والمحبة والاحترام والحرية والمساواة. وهي أيضا دوافع ومثل عليا والتي تقوم عليها قواعد ملموسة. وتهدف المعايير والقواعد لتحقيق هذه القيم.

يمكن أيضا أن تكون القيم الشخصية هي المحرك الأساسي لسلوكنا لتجنب القيم السلبية مثل الشك واللوم والإقصاء.

ومن المثير للاهتمام أن تصبح على بينة من مدى التجنب أو الاقتراب في العلاقة مع القيم. أين تشعر عندها بمزيد من الطاقة هل عندما تقترب أو عندما تجتنب القيمة؟ على سبيل المثال: كيف يكون الشعور بأن تكون فخورا أو كيف يكون الشعور بتجنب الإحراج؟
وتستخدم القيم الخاصة بك عادة بعد حدث ما لتقييم كيف تحكم على شيء قمت به. هل فعلت الشيء الجيد؟ هل كان ذلك وفقا للقيم الخاصة بك؟ هل كان قيما أو ستفعل شيئا مختلفا المرة القادمة يكون متفقا نوعا ما مع قيم أخرى؟ إن القيم تعطينا الاتجاه لكل ما تفعله. فهي لديها التأثير الكبير على الطريقة التي تعيش فيها وعلى كيفية قضاء وقتك.

إلى أي مدى أنت على علم من القيم الخاصة بك؟

دعنا ننظر مرة أخرى إلى نموذج البرمجة اللغوية العصبية والاتصالات. (السهم المغمق) أين هي القيم الخاصة بك؟ جنبا إلى جنب المعتقدات تقع في البرامج العليا **metaprograms** حيث القيم في المرشح **filter** الذي بدوره يكون عميقا في مستوى اللاوعي.



هل أنت غير راض أحيانا كيف تقضي وقتك؟ فلتنظر إذا بعناية في القيم التي تعطيك الاتجاه إلى سلوكك. يمكنك تغيير هذا وذاك يمكن والذي بدوره يعطيك الارتياح الكبير.

هذا هو جزء مهم من البرمجة اللغوية العصبية. وهذا الموضوع هو جزء من هذه الدورتين المتابعة. وسوف يحقق لك رؤية عن القيم الخاصة بك في مواقف مختلفة.

14. تدريب: الأسئلة الهامة المتعلقة بالقيم هي:
1. ما هي القيم الأكثر أهمية؟

2. متى يتم تطور القيم الخاصة بك؟

Ancestors
الأجداد

3. ما هو الأثرلمراحل التطور المختلفة الخاصة بك على القيم الخاصة بك؟

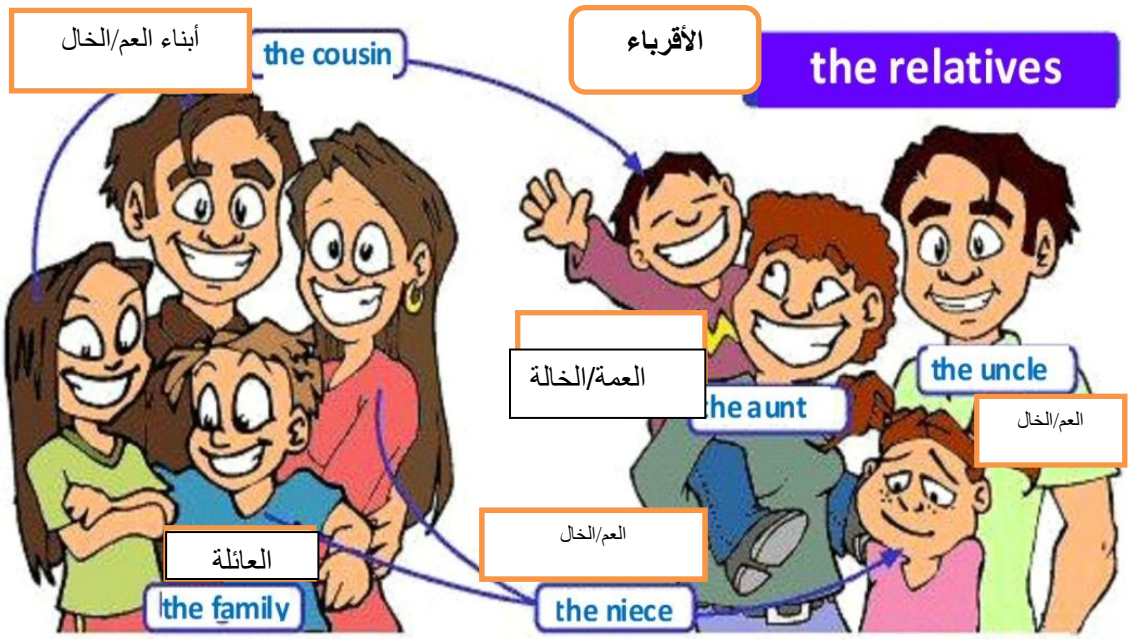
4. هل تريد حقا تغيير القيم؟

5. كيف تساعدك القيم على تحقيق التغيير؟

إذا كنت لا تزال لا تعرف كيفية التغيير، فإن هذه الدورة للبرمجة اللغوية العصبية NLP تساعدك على تحقيق خطوة للأمام. وإذا لم تجرؤ حتى الآن على تغيير القيم الخاصة بك، فيمكنك مع قليل من التحفيز أن تصبح على استعداد للبدء في التغيير. وهذا التدريب يوفر لك نظرة ثاقبة ما هية القيم، وكيف أنها تأتي وتطور وكيف يمكنك إجراء تغييرات.

أولا قم بسرد القيم الخاصة بك (على سبيل المثال أن تصبح على بينة من القيم وكيفية جعلها مرئية) وبعد ذلك سوف تضعها في التسلسل الهرمي معين.
ثانيا، سوف تتعلم كيف تجعل القيم الخاصة بك أكثر انسجاما مع بعضها البعض وبعد ذلك يمكنك اختيار القيم التي هي الأكثر أهمية بالنسبة لك.
هذا جزء من التنمية الشخصية التي سوف تعطيك الكثير من البصيرة في الاعمال الخاصة بك.

من أين تأتي القيم؟



FAMILY
العائلة

الأقارب

الأجداد

FRIENDS
الأصدقاء
الكنيسة / الدين

SCHOOL
المدرسة

SPORT
الرياضة

الاقتصاد

MEDIA وسائل الاعلام

البيئة

العمل / العمل التطوعي

هوايات

في الترتيبات العائلية يستخدم أسلوب معين للربط بين البرمجة اللغوية العصبية والذي من خلاله يمكننا التواصل مع القيم الخاصة بأجدادنا، وهذا الشيء يمكن أن يكون تجربة غنية.

values

Definitions of values

تعريف القيم

القيم .... هي مساعدتنا في اكتشاف ما نريد أن نقترب منه... أو ... ما نريد أن نتجنبه.

وعادة ما يتم التعبير عنهم من خلال التطبيع. وهذه عبارة عن الأسماء التي لا يمكن وضعها في عربة الجر.

الاقتراب من القيمة

أمثلة: الاحترام هو تطبيع للفعل

القيم هي مفاهمي مجردة ومن أجلها

احترام والتواصل هو تطبيع للفعل تواصل

نكون على استعداد لاستنفاذ مصادر كثيرة مثل النقود

والوقت.

فالنقود ليست لها قيمة في حد ذاتها ولكنها يمكن تحويلها لقيمة.

فالقيم هي التي تعطي الاتجاهات لكي السلوك الانساني.

أولا: يتأكدوا من الدفعة أو الدافع الحركي بما يخص تصرفاتنا.

ثانيا: يقوموا بالعمل كمعايير للتقييم لتصرفاتنا.

فهي تعمل كأشكال منظورة من خلالها نقوم بتقييم ما إذا الشيء جيد أو خطأ أو مناسب أو غير مناسب.

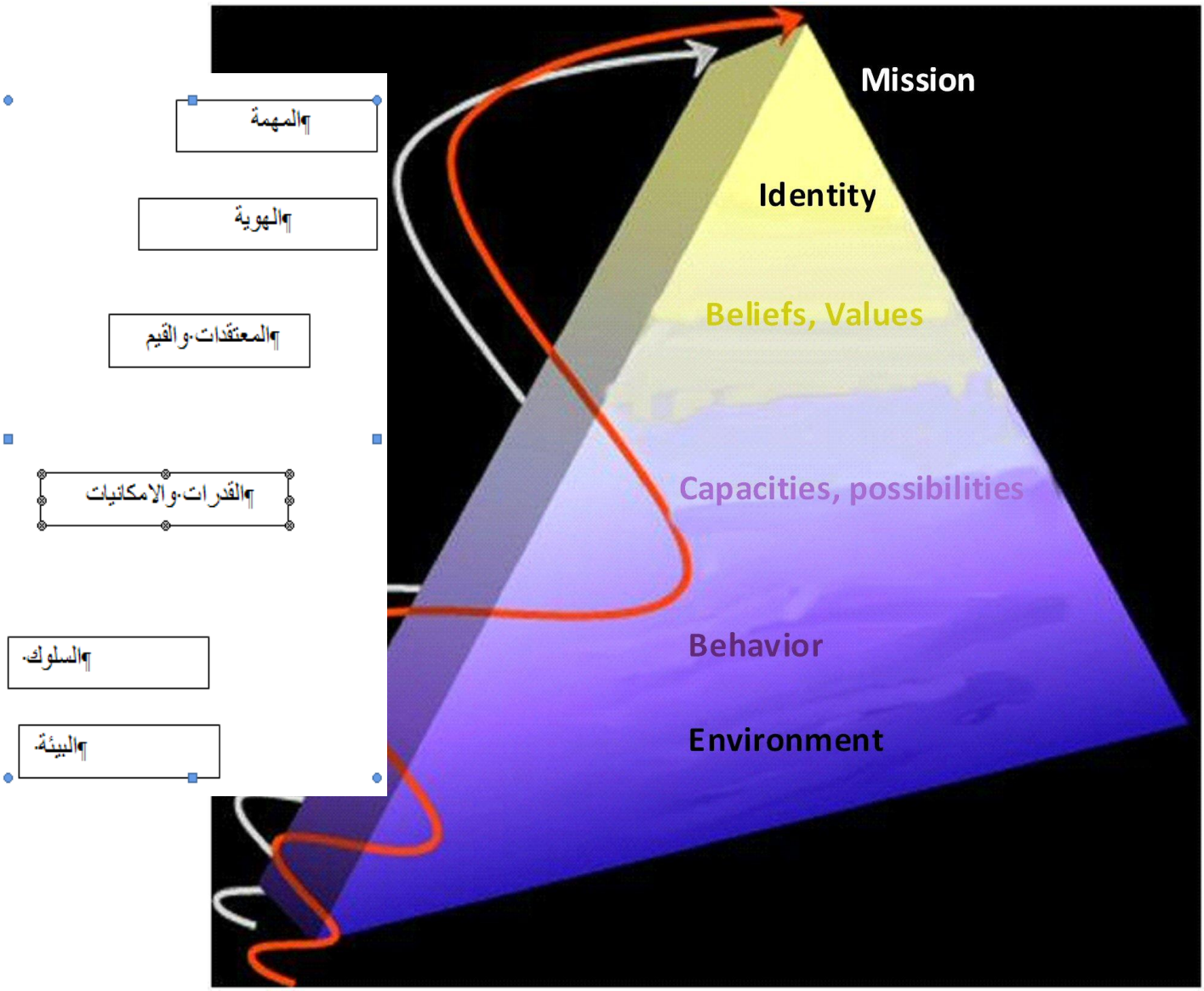
ما هي القيم التي تدرك وجودها مع المال؟

وأي منها لا تأتي مع المال؟

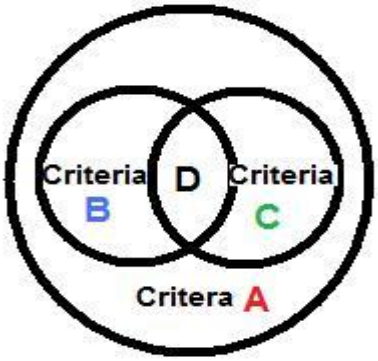
Values.....القيم

وهي في معظمها غير مدركة وتقع على أعمق المستويات وتعتبر بمثابة المحفزات للأهداف الأساسية للانسان.

وغالبا ما نكون على وعي للبيئة والسلوك أكثر من المستويات العليا مثل القيم والمعتقدات. ويرجع ذلك للمستويات العصبية.



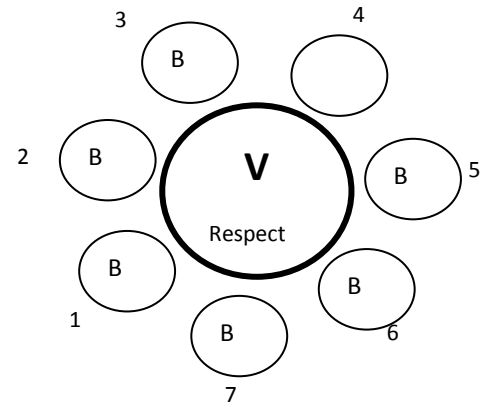
Values …….. القيم



15. التدريب: القيم التي تحظى بتقدير كبير:
قيمنا هي أيضا معايير نقوم بإستخدامها لقياس ما إذا كان شيء ما على اتفاق أم لا مع هذه القيمة أو قياس المدى تتحقق هذه القيمة.
مع القيم التي نطبقها كمعايير نحدد كيف نقيم شيئا ما وما نريد أن نفعل.

ما هي القيمة التي تحظى بأعلى معيار في الاستخدام A,B and C؟

والأمثلة التي يمكن ذكرها على A,B and C:
A .....
B .....
C .....
نقوم بتنظيم المعتقدات (B) حول أهم قيمنا (V). أنظر إليها على أنها نوع من خزانة الكتب حيث يتم تخزين المعتقدات.

على سبيل المثال: ولقيمة "الاحترام" يمكن أن تنظم المعتقدات التالية: 1. أحترم بحق الناس من ثقافة أخرى. 2. احترامي لشخص ما مستقل عن الوضع الاجتماعي لهذا الشخص 3. أنا أحترم نفسي تماما مثلما أحترم الناس من حولي. 4. أحترم الناس من جميع الأعمار 5. أحترم الديانات الأخرى 6. أحترم الحيوانات. 7. أحترم الطبيعة	

16. التدريب: القيم على أنها تطبيع nominalizations:
القيم هي تطبيعات، على سبيل المثال، يمكن ان تفكر في الرضا والأمان، والفرح، والصدق، والتحدي.
1. الارتياح تطبيع ل: .....
2. الأمن تطبيع ل: .....
3. الفرح تطبيع ل: .....
4. التحدي تطبيع ل: .....
5. الصدق تطبيع ل: .....

المعتقدات
قمنا بعمل الكثير فيما يخص المعتقدات في الدورتين الأخرتين مثل تغيير المعتقدات أو خلق قناعة هامة.

ويرتبط الاعتقاد بطريقة أو بأخرى بقيمة معينة، والتي ربما تكون غير مستدركة.

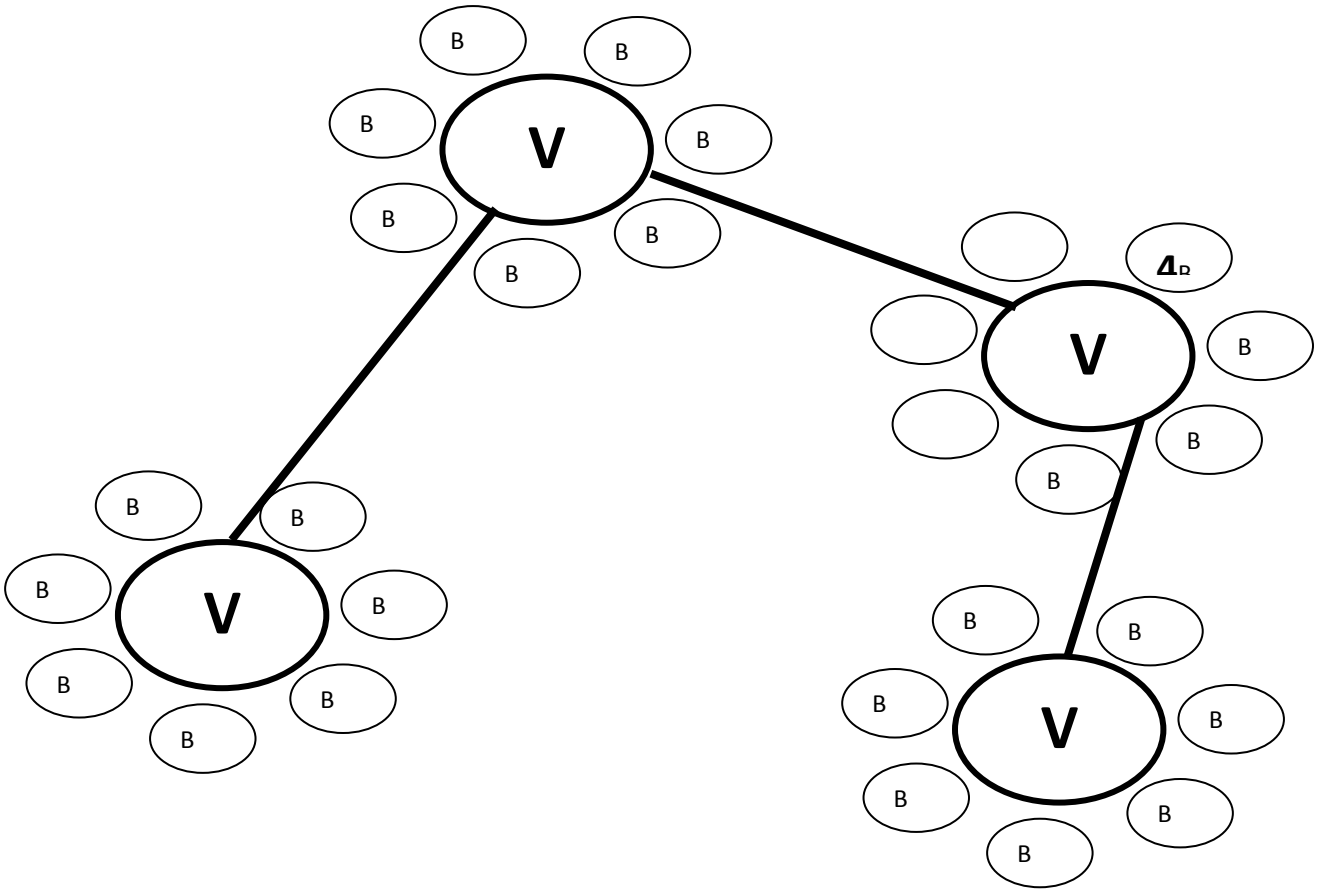
قد تكون أكثر وعيا لمعتقداتك من القيم الخاصة بك.

المعتقدات ما هي إلا تعميمات بشأن أنشطتنا، فيما يتعلق بما نقوم به أو ما يجب أن نقوم به.

المعتقدات هي الأفكار حول الكيفية التي نعتقد أنه بموجبها يتم تكوين العالم.

Belief systems نظم المعتقد
يعتبر نظام المعتقد مجموعة من المعتقدات المرتبة حول قيمة ذات مكانة عالية

Attitudes الاتجاهات
أما الاتجاهات فهي قائمة على مجموعة من نظم المعتقد. فهي مجموع القيم والمعتقدات لدينا بالنسبة لموضوع معين.



Developing Values

تطوير القيم

تقوم بخلق قيمك بشكل أساسي على ثلاث مراحل في حياتك:

فترة الاكتساب والتي تبدأ من ميلادك حتى تصبح سبع سنوات من عمرك. وخلال هذا الوقت تتعلم بشكل كبير بطريقة غير واعية من والديك.

0 year **imprinting period** 7 year

فترة الاكتساب من 0 سنة حتى سبع سنوات

أي القيم التي تتعلمها في فترة الاكتساب؟

.....

فترة النمذجة (modeling period) تبدأ من سن ثمان سنوات وحتى سن ثلاثة عشر وتبدأ فيها التعلم الواعي واللاواعي في كيفية التماشي مع أصدقائك خلال هذه الفترة. وغالبا ما

تتشكل أهم القيم بالنسبة لك، أو ما يسمى بالقيم المحورية (core values) عندما تبلغ من العمر العشر سنوات.

8 year **modeling period** 13 year

فترة النمذجة من سن 8 سنوات حتى 13 سنة

Which values did you model during this modeling period?

ما هي القيم التي شكلتها خلال فترة النمذجة؟

……

1. فترة الانخراط الاجتماعي (The **socialization period**) من سن 14 إلى سن 21سنة.

14 year **socialization period** 21 year

الانخراط الاجتماعي من سن 14 الى سن 21 سنة

خلال هذه الفترة ستتعلم القيم التي سيكون لها أثر على علاقاتك المستقبلية

Which values did you learn during the socialization period?

ما هي القيم التي تعلمتها خلال فترة الانخراط الاجتماعي

……

المعتقدات والقيم المحورية

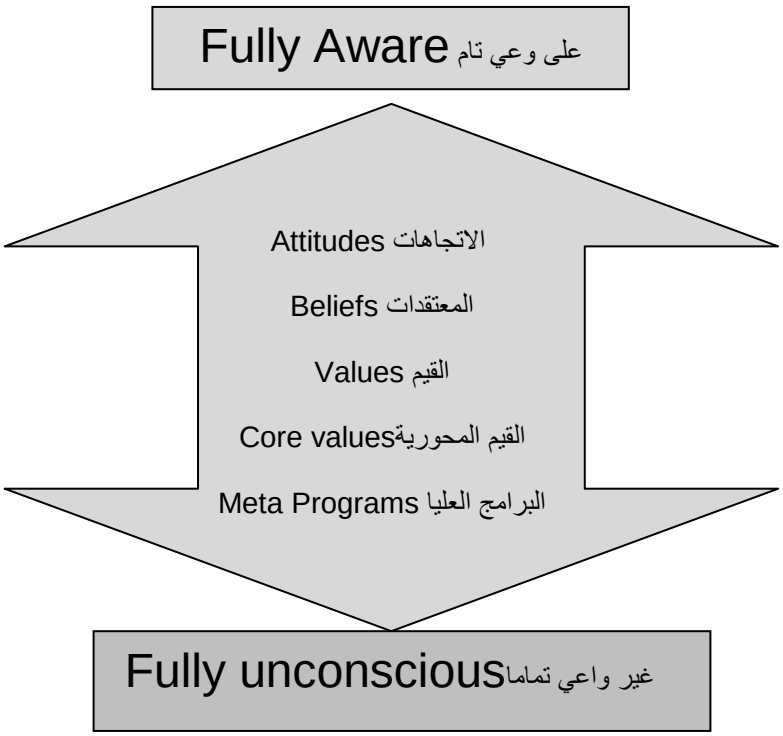
Core beliefs and core values

تعتبر المعتقدات والقيم المحورية مهمة جد حيث أنها ترتبط بهويتنا وغالبا ما يكونوا قد تم ترسيخهم في السنوات الأولى من حياتنا وذلك من خلال ما نشاهده من كيف يرتبط أباؤنا وأمهاتنا مع بعضهم البعض في أول سبع سنوات من عمرنا. وعليه فإن من صفات المعتقدات والقيم المحورية ما يلي:

- مهمة جدا في حياتك،
- ترتبط بهويتنا،
- غالبا ما يتم تشكليها بطريقة غير واعية من خلال النظر إلى ما يتعامل به أباؤنا وأمهاتنا في أول سبع سنوات من عمرنا،
- هي أكثر المعتقدات والقيم إنتشارا،
- غالبا ما تكون غير مدركة لباقي القيم،
- وهي من أهم ما يحدد ويشكل شخصيتنا،
- والأكثر تأثيرا لهذه المعتقدات المحورية هي تلك التي لا ندركها.

التنظيم في عقولنا

هل يمكن أن نقول أن هناك نوع من التنظيم من اللاوعي إلى وعي تام بالكامل.



ما لا يمكنك أن تفعل وحدك .....

لقد كان جيمي دورانتي في وقته فنان التسلية الشهير. وكان الجميع يرغبون بحضور عرضه. عندما طلب منه تقديم عرض لقدامى المحاربين في الحرب العالمية الثانية تقبل الدعوة، ولكن على الفور أبلغ بأن عرضه سيكون لفترة وجيزة.

وقد وافق منظمو الحفل وكانوا سعداء لاتزامه. وقد قام جيمي بعرضه، في أداءه لفترة أطول فبدلا من 15 إلى 20 دقيقة طالت حتى 30 دقيقة. وحينما سأله أحدهم : "أظن أنك كنت ستؤدي بضع دقائق، ماذا حدث؟"

كان رده: "هل شاهدت الرجلين في الصف الأول؟
كان أحدهم بذراعه الأيسر والآخر في بذراعه الأيمن.
ومعا بقوا يصفقوا وهذا بالضبط ما فعلوه، وكان هذا طوال الوقت بصوت عال وسعيدة ".

17. تدريب: كيف تصبح حتى أكثر وعيا لقيمك؟

يشتغل المشاركون بشكل أزواج ولمدة 15 دقيقة. حيث يكون المتدرب A (عامل) يبدأ التمرين: والمتدرب B (مدرب) يدعم A في هذه العملية.

1. يختار A من القائمة في الصفحة التالية أهم عشرة قيم.

2. يسأل B عن معلومات محددة بشأن كل قيمة مفردة (ومعايرة بشكل جيد، مع التركيز على التواصل غير اللفظي)
أ. ماذا تعني هذه القيمة بالنسبة لك؟
ب. في أي الحالات تعتبر هذه القيمة مهمة بالنسبة لك؟

ج. إذا كنت تطالب بالتوجه الايجابي لهذه القيمة، ما الذي يتبادر إلى ذهنك؟
د. ما هو التوجه الايجابي لذلك؟
ه. ما هو التوجه الايجابي لذلك؟

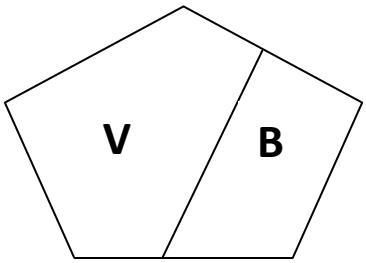
3. يقوم B بملاحظة الاقتراب و التجنب بلغة A، وكذلك أي نفي!

4. ما هو التمثيل الداخلي الذي يكون لديك لهذه القيمة؟ أسأل عن submodalities.

5. ما هو لك الجانب الآخر / عكس هذه القيمة؟ (على سبيل المثال يمكن أن يكون الجانب الآخر للحب هو الكره، ولكن أيضا الشعور بالوحدة)

6. أين ومتى كانت تجربتك الأولى عندما واجهت هذا الجانب الآخر؟ (إكتشف إذا ما إذا كان هناك مشاعر سلبية غير مفعله مرتبطة بها؟)

7. اكتشاف كيفية يتم توجيه القيمة. على سبيل المثال، ما هي النسبة المئوية التي تحرك القيمة لتقترب وكم من التجنب (أي كم من المشاعر الغير مفعلة يقبع هناك وراء القيمة؟)



8. يمكنك الإشارة إلى ذلك في طرق مختلفة:
أ. النسب المئوية (مثل 80٪ approaching/20٪ أو 40 تجنب 60 /40)
ب. النهج المكاني (كما في الصورة):

18. تدريب: القيم تحفيزية
التصور Visualization
1. العودة إلى اللحظة التي كنت تشعر فيها بتحفز عال،

1. إدخل الى هذه الذاكرة،
3. أنظر فيما رأيت ،
4. إسمع ما سمعت،
5. إشعر ما شعرت به.
6. أي من القيم التي حفزتك؟

أكتب هذه القيم أسفل بعدما تقوم بعملية التصور (Visualization).

The Value of Love

قيمة الحب

تزوج الكاتب الاسكتلندي الشهير توماس كارليل سكرتيرته جين ويلز. و كانت جين تعبد زوجها واستمرت في العمل له بعد زواجهما.

وكان توماس غارقا في عمله لدرجة انه لم يلاحظ كيف تدهورت حالة جين الصحية جين. لقد أصيبت بالسرطان. وكان عليها في نهاية المطاف أن تتوقف عن العمل وأصبحت طريحة الفراش. وعلى الرغم من أن توماس قد أحب زوجته كثيرا، إلا أنه كان بالكاد يمضي معها بعض الوقت. وتوفيت أخيرا.

اكتشف في مذكراتها بعد موتها كم أحبته زوجته. فعلى صفحة واحدة، على سبيل المثال، كتبت: "بالأمس كان لا يزال معي ساعة وكان السماء على الأرض أنا أحبه كثيرا". في الصفحة التالية قرأ: "لقد استمعت بالأمس طوال

اليوم إذا كنت أسمع خطاه في القاعة ولكن أصبح الآن الوقت متأخر جدا وأنا لا أعتقد أنه سيأتي".

ترك توماس تعذبها الندم، المنزل وذهب إلى القبر وهناك جين أصدقائه عثر عليه وكان كل ما قاله:
"لو كنت أعلم ذلك، لو كنت أعلم ذلك".ولم يكتب بعد وفاتها إلا القليل.

ما هي القيم التي تدركها في هذه الصورة؟

القيم الإيجابية لتلهمك

قبول	صبر	رصانة	مرونة
إصرار	إيمان	استقلال	مسؤولية
نظر	مصداقية	ريادة الأعمال	تسامح
رحمة	راحة البال	انفصال	مغفرة
اكتراث	إخلاص	تبجيل	الثقة
فهم	نعمة	انفتاح	ذهول
إستعداد للمساعدة	مجاملة	مرح	مثابرة
تواضع	أمل	تضحية	ربوة
حسم	مثالية	صدق	السكينة
مشاركة	التقمص العاطفي	التفاؤل	فرح
دقة	سلامة	طهارة	سلمي
عدل	التزام	عدل	كرم
تركيز	تبصر	نقاء	تقدير
الإبداع	قوة	احترام	كرامة
شكر	صبر	تعاون	مصداقية
عبودية	حب	فطنة	حكمة
العزيمة	ولاء	الجمال	اجتهاد
كرم	الاعتدال	براعة	لطف
وحدانية	شفقة	رضا	ضبط النفس
بساطة	الجنس البشري	التساهل	إحترام الذات
احترام	مؤسسة خيرية	المساءلة	ثقة بالنفس
احترام	كرم	إخلاص	يقين
أمانة	شجاعة	الاخلاص	رعاية
حماس	اكتراث	احتمال	نقاء
مرونة	تواضع	تقرير	

. الجدول الزمني
ما هو الجدول الزمني؟

"الخط الزمني" هي واحدة من التقنيات التي تنطلق من ما يسمى ب "صندوق الأدوات ل NLP". يهتم الجدول الزمني بكيفية حفظ تجارب الشخص في اللاوعي (على الخط)، وكيف أن هذه التجارب يكون لها تأثير فعلي على السلوك الحقيقي وصحة العاطفه.

يمكن ترميز الأحداث السلبية من الماضي داخليا بطريقة لا تزال تأرق الشخص في الوقت الحاضر. هذا الشخص يعاني كثيرا من المشاعر غير السارة التي ترتبط بإحكام بذكرى هذا الحدث.

والجدول الزمني يسمح بفصل المشاعر السلبية من ذاكرة التخزين، وبالتالي فإن الذاكرة تصبح محايدة. ماضيك لم يتغير، ولكن تم تغيير فكرة أو تفسير لهذا الحدث. ومن خلال ذلك تحصل على منظور جديد. سيكون لهذا التغيير أيضا عواقب سلوكية، لأنك الآن لم تعد بحاجة للرد تجاه البيئة الخاصة بك من القرارات السلبية والمعتقدات، أو استنتاجات المخاوف من الماضي.

وقد ثبت أن أولئك الذين عملوا مع الجدول الزمني شهدوا بسرعة تغييرات إيجابية في السلوك ورفاهيتهم.
ما هو اتجاه الجدول الزمني الخاص بك؟
إذا كنت ستطلب من اللاوعي الخاص بك، حيث ماضيك هو وأين مستقبلك، قد يقول: "هذا هو من اليمين إلى اليسار أو من الأمام إلى الخلف أو من أعلى إلى أسفل" أو في أي اتجاه فيما يتعلق لجسمك. وانه ليس مفهوم واعيك الخاص بك هو الأمر المهم. انه اللاوعي الخاص بك والذي يوجهك في هذه العملية لاكتشاف الجدول الزمني الخاص بك.

الشكل يوضح الجدول الزمني الخاص بفلسطين

ولذلك إذا كنت ستطلب من اللاوعي الخاص بك أين يقع ماضيك، وإلى أي الاتجاهات تقصد بعد ذلك؟ وإذا كنت ستسأل نفس السؤال فيما يتعلق بمستقبلك، فأي الاتجاهات كنت تشير لها؟

إحذر:
إذا كنت استنبط (أو استخرجت) الجدول الزمني الخاص بك، تأكد من أن تفهم كيف يمكنك تنظيم الماضي والمستقبل. وإذا كنت قد وجدت الجدول الزمني الخاص بك، لا تحكم عليه بصح وخطأ. فإنه الجدول الزمني الخاص بشخصيتك وهذه هي الطريقة التي يعمل بها. وهذه الطريقة ستكون على ما يرام بالنسبة لك.

19. تدريب: التعرف على الجدول الزمني
في أزواج A and B ولمدة 7دقائق في كل اتجاه:

البقاء على اتصال مع اللاوعي لمعرفة كيفية تنظيم مخزون اللاوعي.

1. تذكر ما حدث منذ أسبوع مضى
2. ملاحظة من أين تأتي (الاتجاه بالنسبة لجسمك)
3. كرر الخطوة 1. و 2. مع شيء حدث منذ شهروسنة و خمس سنوات ومنذ 10 سنوات مضت.
4. كرر الخطوة 1. و 2. مع ما تتخيل في المستقبل لمدة أسبوع وشهر و سنة من الآن.
5. "هل بإمكانك أن تقول الآن أن هذا الترتيب هو على سطر واحد، أو على شكل خط معين لترتيب ذكرياتك؟

الطريقة التي يتم ترتيب الأحداث لا تحتاج إلى أن تكون خطية. تأكد من أن تكتشف الجدول الزمني مع عقلك اللاوعي ومحاولة عدم التفكير مع عقلك الواعي.

اختبار

"حسنا، إذا كنت تفكر مرة أخرى إلى الاتجاهات التي أشرت فقط (ذكرياتك من الماضي والتي تصورتها ستحصل في المستقبل)، هل تبدو وكأنها خط؟"

إن لم يكن الأمر كذلك: "هل يمكن أن تتصور أنه خط؟"

إن لم يكن في مقدورك ذلك: "هل تم ترتيب ماضيك عبر الفضاء أو الموقع، على سبيل المثال عبر المكان الذي عاشت فيه؟"

إذا كانت الإجابة بنعم: "ماذا سوف تبدو وكأنها، في سياق هذه العملية، إذا تم امتدت من ذلك في خط، وماذا يمكن أن تبدو وكأنها إذا كنت يمكن أن تمتد أفقيا هذا الخط"

20. تدريب: الطفو فوق خط الزمن
لذلك، والآن يمكنك أن تطفو فوق الجدول الزمني الخاص بك حتى وأنت تطفو في ماضيك.
(وقفة)

هل أنت هناك؟ "والآن، يمكنك أن تطفو في مستقبلك".
(وقفة)

"هل أنت هناك؟"

"OK، والآن طر أعلى وأعلى، بارتفاع كبير بحيث يصبح الجدول الزمني الخاص بك أصغر وأصغر ليصبح خط صغير. بشكل جيد."

"حسنا عد لتطفو مرة أخرى إلى الآن، وتطفو أسفل إلى الحاضر وتعود بعدها إلي هذه الغرفة."
(وقفة)

"كيف كانت تجربتك؟"

* إذا كنت تشعر بأنك مهدد أن تزج في مشاعر من الحدث العاطفي الهام: "طر أعلى فوق الجدول الزمني الخاص بك حتى يختفي الشعور".

** إذا لم تستطيع أن تحلق عاليا على سبيل المثال لأنك خائف، يمكنك خفض مستوى خط الزمن. "

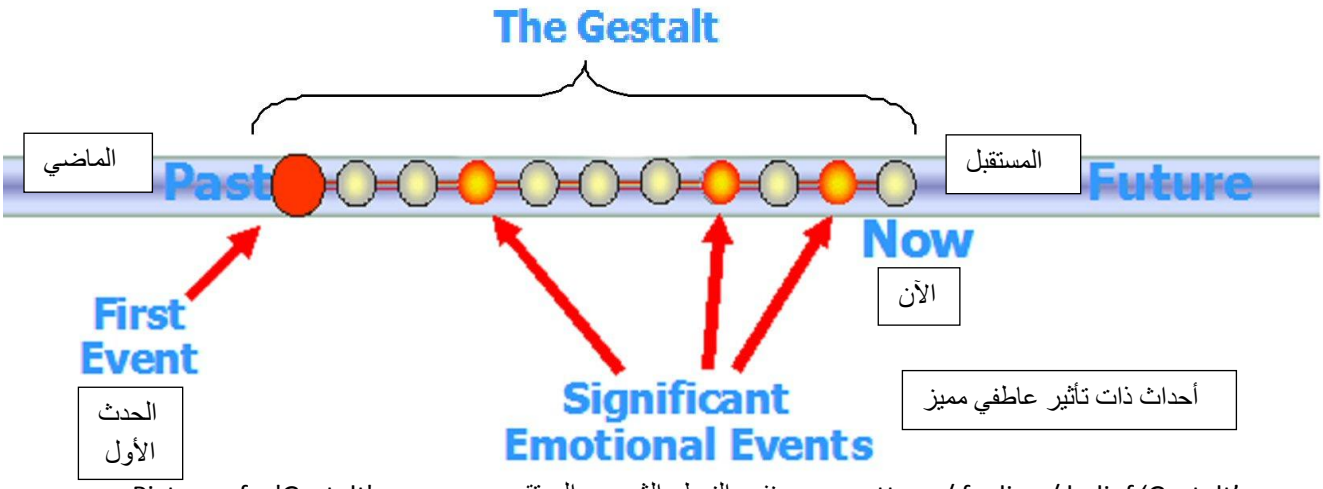
*** يقصد بالحدث الهام عاطفيا (SEE) A Significant Emotional Event هو لحظة التعلم المهمة، وهو حدث مع مشاعر سلبية لا تزال تؤثر في العواطف في الأحداث الفعلية.

21. تدريب: اكتشاف "Gestalt" كلية الحدث
العمل في أزواج لمدة 15 دقيقة في كل إتجاه.

أنت تمشي على خط الزمن لاكتشاف الأحداث المختلفة بنفس المشاعر الغير مرغوب فيها. ما هو الحدث الأول؟
"الجشطالتGestat" هو الكلمة الألمانية التي تعبر عن ان هذا الحدث هو 'كل لا يتجزأ'، إذا لمست جزءا من الحدث فسوف تميل إلى تذكر الحدث بأكمله.

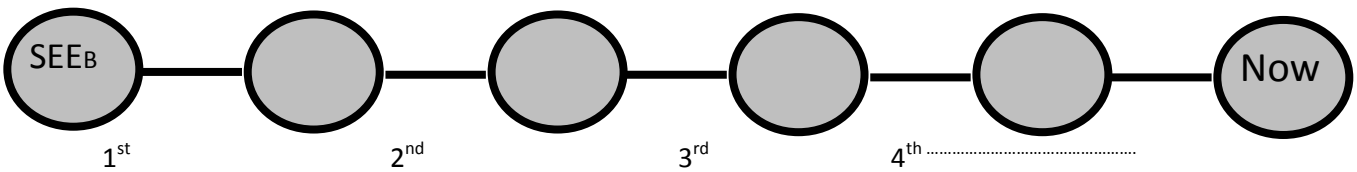
صورة ل"الجشطالت": نفس النمط / الشعور / المعتقد "الجشطالت"

يمكنك المشي إلى الخلف من الآن وأول راجع استخدام الأحاسيس والعواطف جسمك كدليل.



Picture of a 'Gestalt': same pattern / feeling / belief 'Gestalt' نفس النمط والشعور والمعتقد

صورة الكلية

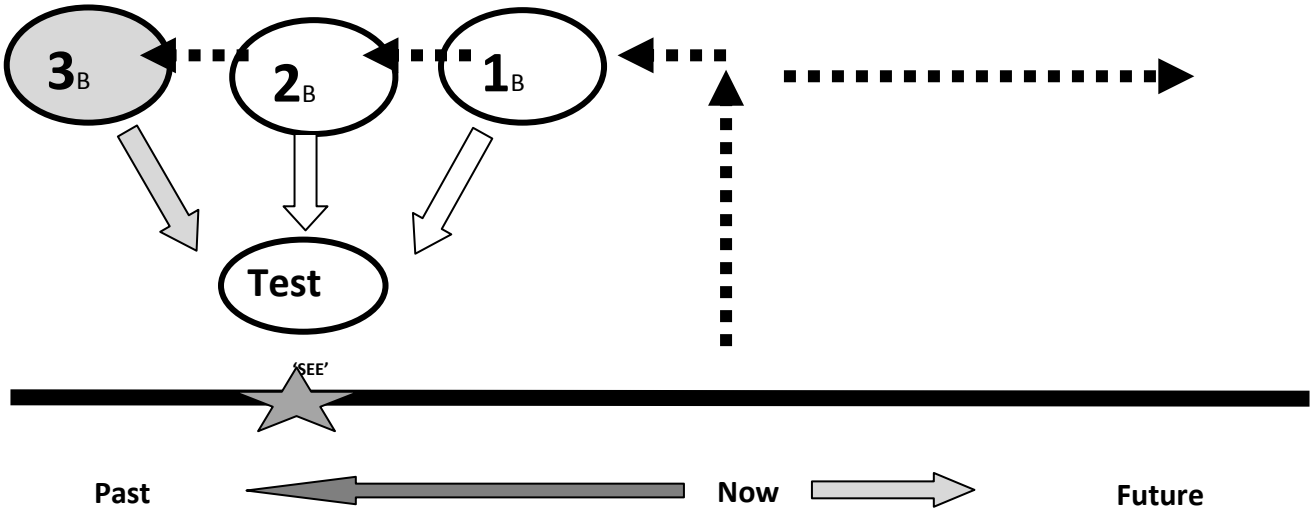


(negative) Significant Emotional Event

أحداث سلبية كبيرة العاطفي:
الماضي - الآن - المستقبل

مواضع:
الموضع 1 من 15 إلى 20 دقيقة بعد الحدث العاطفي المميز، تنظرفيه الى الماضي
الموضع 2 هو موضع يأتي فوق الحدث العاطفي المميز مباشرة، لذلك تنظر إلى أسفل
الموضع 3 هو من حوالي 15 إلى 20 دقيقة قبل وقوع الحدث، فأنت تنظر إلى المستقبل

Significant Emotional Event = SEE حدث عاطفي مميز



22. تدريب الاستشفاء مع الخط الزمني التصور، في المجموعة العامة.

22. Exercise: Healing with the Timeline Visualization, in the plenary group

الموضع Position 1
1. "تخيل أنك تطفو فوق الجدول الزمني الخاص بك وقد لاحظت أن ذلك يتم بسهولة تامة. وأنت تطفو أعلى وأعلى فإن كل شيء دونك يصبح تافه جدا جدا وبلا معنى. حوم فوق الماضي حتى تصل أول حدث كبير العاطفي (SEE). نسأل اللاوعي

الخاص بك، إذا كنت قد وجدت أول SEE. إسأل اللاوعي عندك هل وجدت أول حدث عاطفي كبير .أو هل هناك حدث حصل قبل ذلك وله أهمية ؟ إذهب لأول حدث يمكنك تذكره. وهذا الموضع (1) يستمر من 15 إلى 20 دقيقة متأخرا قليلا عن الحدث العاطفي الكبير. وبأخذك هذا الموضع (1) فأنت تبحث في الماضي وتجد نفسك قطريا أعلاه وتلاحق هذا الحدث، وهنا لاحظ أين تكمن المشاعر. "

الموضع Position 2
2. قم بالطفو إلى الموضع 2، فوق الحدث قليلا، وكأنك تنظر إلى أسفل. لاحظ المشاعر، وإحتفظ بخبرات التعلم الإيجابي من هذه التجربة. كل ما هو مهم هو ما تعلمته من هذا الحدث.
وقد قمت بتخزين ذلك في مكان خاص لديك جانبا لكل لحظات التعلم هذه وأحيانا كنت تتعلم بوعي، وأحيانا كنت تتعلم بدون وعي، وكل هذا كان على ما يرام. ولأنك تعرف بأنك على ثقة من أن اللاوعي الخاص بك يقوم بتخزين ما هو مهم لك ويقوم بحفظ ذلك تماما في هذا المكان الخاص، فأنت تعرف انه هناك عندما تحتاج إليه في المستقبل. "

الموضع Position 3
3. عندما تكون على استعداد، ثم تطفو إلى موقف 3 لمدة حوالي 15 إلى 20 دقيقة قبل وقوع الحدث، وتقوم بالدوران حولها، فالحدث يقبع أمامك وتحتك، وأنت تنظر في اتجاه **الآن**، وعلى المستقبل. أين هي المشاعر؟كن ناقدا؟ هل فعلا إختفت المشاعر؟ فإذا لم تختف العاطفة تماما، فإعلم بأن هناك جزء منك يعتقد أنه كان يجب أن تتعلم شيئا من هذا الحدث، وسوف تتفق على أنه مهم بالنسبة لجميع هذه التجارب التعلمية الايجابية وأنها ينبغي أن توضع في تلك البقعة الخاصة لما قمت بالفعل محفوظة لهذا النوع من التعلم، وبعد ذلك سيكون كل شيء على ما يرام للسماح للعاطفة بأن تذهب، أليس هذا صحيحا؟ "

الموضع 3 (تابع) Position 3 (continuation)
4. "قم بإنشاء أو تخيل مصدر لانهائي من الحب والشفاء فوق رأسك. والآن إسمح لهذا المصدر أن يأتي من خلال ثقب في

رأسك من نفسك العليا واسمح لجسمك أن يمتلئ بالحب والشفاء. وإسمح لقوة الحب والشفاء أن تأتي من خلال قلبك وإسمح لها أن تملىء نفسك الصغرى في خط الزمان حتى تكون مرة أخرى واحد كامل وقد تم شفاؤك تماما. "

الموضع Position 4
5. "إخفض نفسك في هذا الحدث، في الموضع 4، لتكن نفسك (الأصغر) إنظر خلال عيونك الخاصة تحقق من العاطفة (أو العواطف).
هل هناك أي عاطفة (عواطف)؟ أو أنها قد إ ختفت. حسنا إذا، قم بالعودة إلى الوضع 3. "

6. "عد ثانية إلى جدولك الزمني الخاص بك. خذ ما تحتاجه من الوقت. قم بالذهاب من أول حدث إلى الحدث الثاني، ومن ثم إلى الثالث وبعدها إلى الرابع حتى تصل إلى الآن. لاحظ أنه يمكنك تحرير العاطفة من كل حدث. خذ دائما الموضع 3 مع كل حدث لاحق. حافظ على خبرات التعلم، وإسمح للعواطف بالذهاب. عد كل الطريق حتى وقتنا الحاضر، مع مصدر الحب والشفاء، فقد تجد أن جميع العواطف تختفي ".

7. "عندما تكون على استعداد، اخفض نفسك إلى الآن وعد ثانية إلى هذه الغرفة. "

(كسر الوضعية)

8. اختبار (أنت الآن مرة أخرى في **"الآن"**) "تخيل أحداث سابقة، حيث كنت قادرا على الشعور بمثل هذه المشاعر القديمة. عد ثانية الى هذا الحدث ولاحظ إذا كنت تستطيع أن تشعر بالعواطف أو ربما تكتشف أنه لا يمكنك أن تشعر بها بعد الآن. حسنا، عد ثانية إلى **الآن** ".

9. خطوة نحو المستقبل (أنت الآن في العودة)
"أدخل المستقبل لوقت غير محدد وفيه كما حدث في الماضي، قد تشعر بهذا الانفعال ولاحظ إذا كان بإمكانك أن تجد تلك العاطفة القديمة أو ربما تكتشف أنه لا يمكنك أن تشعر بها بعد الآن. حسنا؟"

10. حسنا، نعود إلى الآن.

ثلاثة أسباب لماذا تختفي المشاعر

Three reasons why the emotions disappear

1. نفسي Psychological

ويستند أسلوب النشر عن أعمال ليزلي كاميرون باندلر-في "الرهينة العاطفي"، 1987 وعمل ألفريد Korzybski، "العلم وسلامة العقل"، 1933. فعنصر الوقت مطلوب في جميع المشاعر للتعبير عن معناها. وعليه فان تغيير في منظورالوقت يمكن أن يعيد صياغة العاطفة و منظورها وعليه تختفي العاطفة السلبية.

2. غيبي Metaphysical

استنادا إلى كتاب "A دورة في المعجزات"، هناك عاطفة حقيقية واحدة فقط على هذا الكوكب ألا وهو الحب. جميع المشاعر السلبية هي مشتقات من الخوف والوهم، لذلك تغيير في منظور الوقت يدل على أن العاطفة ما هي إلا وهم، وأن هذا الوهم يختفي عندما يأتي الحب في مكانه.

3. فيزياء الكم Quantum Physics

في فيزياء الكم، يمكنك العثور على أدلة للعمل في هذا الاتجاه مع العواطف. ويستند هذا على عمل فيزياء الكم. موقع مهم حول فيزياء الكم : physics.polytechnique.fr-www.quantum

المعتقدات الأساسية والقيم الأساسية

المعتقدات الأساسية والقيم الأساسية مهمة جدا، بل هي ذات صلة لهويتنا وغالبا ما تكون غير مدركة لأنها مرسخة منذ السنوات الأولى من حياتنا، وذلك ببساطة من خلال النظر في كيفية إرتباط والدينا ببعضهم البعض في السنوات السبع الأولى من حياتنا. المعتقدات الأساسية والقيم الأساسية هي:

- مهم جدا لحياتك؛

• متعلقة بهويتنا؛
• في كثير من الأحيان تكون غير مدركة وتم إنشاؤها بالفعل من خلال النظر ببساطة في الكيفية التي يتعامل بها والدينا في السنوات السبع الأولى من الحياة؛
• هي الأكثر انتشارا من جميع المعتقدات والقيم.
• غالبا ما تكون غير مدركة لكل القيم
• أنها هي على الأرجح الأكثر أهمية لتحديد وتشكيل شخصيتنا.
• والمعتقدات الأساسية المؤثرة هي التي لا نكون على وعي تام بها

9. Non Violent Communication التواصل الغير عنيف

مأخوذه من **after Marshall B.Rosenberg**

1. Observe راقب

Without judgment or interpretation
بدون إصدار حكم أو تفسير

"I see..... " أرى ....." "
"I hear..... " أسمع....." "

1. Observe with judgment راقب مع إصدار حكم

"You never do the right thing!"

" لم تقم يوما بعمل الشيء اصحيح"
Attribute your own judgements ساهم بإصدار أحكامك

2. Feeling المشاعر

"When I see .... I feel....."
Acknowledge your own feelings
"عندما أرى ... أشعر ب....." إعرف مشاعرك الخاصة

2. Mix feelings and thinking الخلط بين المشاعر والتفكير

Mind reading: قراءة العقل

"I see or I feel that you don't like it." أرى وأشعر بأنك لا تحب ذلك

3. Acknowledge التعرف على إحتياجات الفرد **السلوك** one's

Make a connection between feelings and needs
"I feel...., because I need ...."

"عمل علاقة بين المشاعر والاحتياجات " أنا أشعر... لأنني أحتاج..."

3. Make the other responsible for fulfilling my needs

"I don't want you to make me angry." لا أريدك أن تجعلني غضبان منك

4. Options

Which options do I have

to fulfill my needs? أي هذه الخيارات يمكن أن تفي بحاجاتي

4. There is only one option

"Only you can fulfill this need to ....., I cannot do this."

"فقط أنت من يمكنه أن يفي بهذا الحاجة .... ، لا أستطيع أن أفعل ذلك! I fully depend on you
فأنا أعتمد تماما عليك

5. Do a request or take an action

Could you do this for me .....?

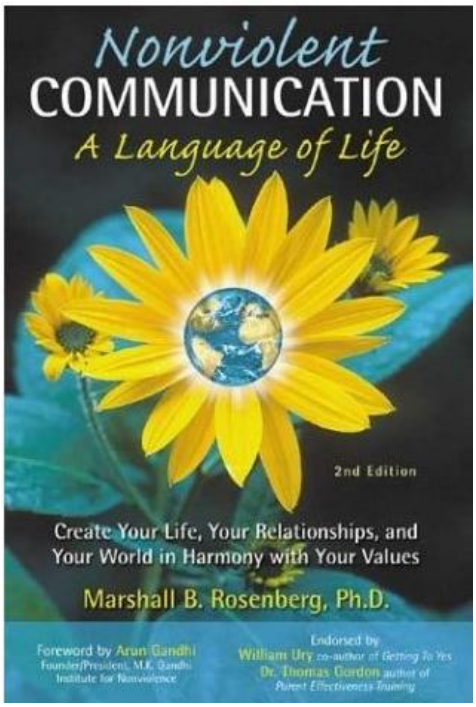
I am going to.....

5. Your request is actually a demand طلبك هو في الحقيقة أمر

"I want you to do this." أريد أن أفعل ذلك
"You have to do it now."
يجب عليك فعله الآن

The core of Non Violent Communication
محور التواصل عن طريق اللاعنف

يروي مارشال روزنبرغ القصة التالية لتوضيح ما هو جوهر التواصل عن طريق اللاعنف."بينما كنت في انتظار حافلة في محطة الحافلات في سان فرانسيسكو، رأيت رسالة على الجدار:"يجب على المراهقون ألا يتكلمون لأشخاص لا يعرفونهم".وجهت هذه الرسالة بوضوح لتحذير المراهقين من الشباب الذين هربوا من المنزل، لمخاطر المدينة الكبيرة. على سبيل المثال هناك القوادين الذين وضعوا أعينهم على المراهقين الوحيدين والخائفين في محطات الحافلات. مع الاهتمام المختلق يعرضون عليهم الصداقة والغذاء والمأوى ولربما الأدوية. وبعد ذلك يزجون بالمراهقين للعمل لحسابهم في الدعارة. لذلك كنت على نحو غير سار للغاية حين تذكرت كيف أن بعض الناس يسيء معاملة البعض الآخر.



ولكن عندما كنت أمشي في غرفة الانتظار، وعلى الفور شعرت بسعادة أكثر حينما رأيت أحد العمال المسنين يجلس وفي حجره برتقالة وهذا على ما يبدو ما تبقى من غداءه الذي كان قد تناوله من كيس بني من الورق. على الجانب الآخر من غرفة الانتظار وجلست امرأة مع طفل في حضنها الذي بدا مع عيون كبيرة في البرتقال. كان واقفا عند الرجل رأى عيون الصبي، وسار على الفور نحوه. وقال انه يتطلع عندما تقترب، في الأم وطلب منها من قبل لفتة اذا كان يمكن إعطاء الطفل البرتقال. ابتسم الأم. ولكن قبل مجرد أنه اقترب الطفل، عرج والقبلات البرتقال الذي عقد في كوب من أيدي اثنين له. ثم القى انه للطفل.جلست بجانب الرجل وقال له ان لمست من قبل ما كنت قد رأيته يفعل. ابتسم ويبدو انه وجد انها لطيفة التي كنت قد تقدر تصرفه. "ما لمسني أكثر هو أنك مقبل البرتقال قبل أن أعطى للصبي"، وأضفت. وقال انه يتطلع بجدية وانتظر قليلا. ثم قال: "أنا الآن خمسة وستين عاما، وإذا كان هناك أي شيء تعلمت في الحياة، هو بعد ذلك: تعطي إلا إذا كان يأتي من قلبك.جديد!

"قم بفعل الأشياء التي يمكنك القيام بها بفرحة الطفل الذي يطعم البط"

23. تدريب: العطاء أو الأخذ من القلب

في أقران:يقوم المتدرب A بالتحدث لمدة دقيقتين بينما يقوم المتدرب B بالاستماع. ثم يتحدث Bلمدة دقيقتين في حين أن A يستمع.
فكر في لحظة في حياتك الخاصة حيث جربت فرحة العطاء من القلب أو فرحة الأخذ لشيء أعطي من القلب.

عطاء وأخذ Giving and receiving

"لايمكنني أبدا أن أتلقى أكثر بعد ذلك عندما كنت تأخذ ما يحلو لي أن أقدم لكم ...إذا كنت تعطيني شيئا، فإنني أعطيك استعدادي للتلقي ، فأنت لم تعطيني أبدا أكثر من أنك تريد أن تتلقى"

24. تدريب: "إستنشق الضوء" "Inhale the light"
تصور Visualization

إحدى الطرق لتعزيز أجمل الهيئات هي التنفس بعمق. نادرا ما يدرك الناس كم هو مهم للتنفس بشكل صحيح، فعن طريق التنفس بطريقة خاطئة ومن خلال وجود الأفكار الخاطئة في كل مرة نستنشق كمية معينة من السم في الجسد المادي والمكونات الجسدية. لأنه ليست فقط في التنفس القادم، ولكن في الذرات الواردة أثيريا وروحيانيا و التي قد تضر أو تعزز صحة الجسم. نقترح القيام بممارسة التدريب البسيط التالي: عندما تستيقظ في الصباح، يفضل أن تقف أمام نافذة مفتوحة (والتي يجب أن تكون مفتوحة طوال الليل) ووجهك لأشعة الشمس.

قف بإعتدال حيث تشعر بالاستقطاب و عمودك الفقري مستقيم، ولتكن بوصلتك الشمسية تحت السيطرة، وأعقابك معا وأطراف أصابعك متفرقة نوعا ما. ركز قبل أن تستنشق مع كل كيانك مع ضوء، الشمس. عندما كنت محاطا بالأشعة الذهبية للشمس، وحيويتها، وعندها خذ نفس وبينما تقوم بذلك فسوف تدرك بأنك لا تستنشق الهواء فقط بل ذرات الحياة نفسها. مد ذراعيك عاليا عندما تأخذ نفسا، وعندما تشعر بأن

ذلك مفيدا، قم بإخراج الزفير كما كنت خفض ذراعيك ببطء. تنفس وخذ من هذه الحياة وتدفق الضوء ومن ثم السماح للزفير بالخروج برغبة في الخير للآخرين. ومن ثم خذ الطاقة من الحياة وبارك جميع المخلوقات الحية. سوف تتلقى وتعطي وبهذه الطريقة ستصبح في وئام مع إيقاع تيار الحياة. وبذلك سيتم تغذية الأعصاب الخاصة بك ويعطيك هذا شعور بالهدوء والسيطرة عليها. عند القيام بذلك التمرين: لمدة ثلاثة أيام، لا تقول: "ليس لدي الوقت للقيام بهذه العملية".

قم بتأديب نفسك حتى يمكنك التنفس فالتمرين: يجب أن يصبح جزء من روتينك اليومي، ولا تريد أن تفوته، وسوف تفعل ذلك تلقائيا، وهكذا سوف تأتي في وئام مع قوة الحياة العالمية، كما فعل أخيك وأختك الهندية في العصور الماضية. إن التنفس العميق يجلب السلام الداخلي، والاستمرارية وهو مساعد قيم في أوقات سيتم اختبارك مع الصعوبات. فسيد نفسه هو من لم يتم تنغيص حياته بسهولة ولا يصيبه القلق؛ فسيد نفسه يمكن أن يواجه كل شيء مع هدوء تام ومثالي.

عندما يدعم تواصلنا العطاء والأخذ بحب فإن السعادة ستحل محل العنف والحزن

هناك خلف الأفكار ما هو خطأ تصرفه أو صحيح تصرفه يوجد مساحة سأقابلك هناك. --
(1207–1273) **Muhammad Rūmī**) (1207–1273) **Jalāl ad-Dīn Muhammad Rūmī** --جلال الدين محمد رومي)

Jalāl ad-Dīn

25. **تدريب: الملاحظة والشعور** **25. Exercise: Observation and feeling**

في أقران: B يقرأ الاقتراحات وA يركز على التدريب. B يكتب ملاحظات من كلمات A.

ملاحظة: ركز انتباهك على البيئة: ماذا ترى، تسمع، تشتم من رائحة، وتشعر به على هذه البقعة؟

b. إحساس الجسم والشعور: راقب أول ما واجهت في جسمك

- هل هناك شعور بالتوتر في وجهك والكتفين والظهر والركبة اليسرى، وإصبع القدم الصغير على قدمك اليسرى؟
- ما هو شعورك: تهيج،الملل أم الهدوء أم الحزن ...؟

يتبادل AوB الأدوار لمدة 2 × 3 دقائق في كل اتجاه.

26. **تدريب: لاحظ أفكارك:** **26. Observe your thoughts:**

الخطوة 1

A يغلق عينيه أو عينيها ويقول ل B ما هي الأفكار المتواردة. إذكر جميع الأفكار التي تأتي. يقوم B بكتابة الأفكار الخاصة بـA في دفتر الملاحظات الخاص ب A

بعد ثلاث دقائق يتم تغيير الأدوار لتأخذ في كل اتجاه ثلاث دقائق.

الخطوة 2

يقوم A , B بإلقاء نظرة على الأفكار ومعرفة أي من الأفكار تعطي الطاقة وأب منها تأخذ الطاقة. ومع قائمة الاحتياجات List of needsالموجودة في صفحة 40 يمكنك ايضا ان تنظر في بعض الأفكار وترى ما هي الاحتياجات الموجودة في الأفكار.

الخطوة 3

معرفة أي الأفكار هي للزرافة وأيها هي لغة ابن آوى.

للخطوات 2 و 3 خذ 5 دقائق في كل اتجاه

27. تدريب: تصبح على بينة من احتياجاتك 7. Exercise: becoming aware of your needs

الخطوة 1.

اسأل نفسك ما هي قيمة ممارسة التواصل غير العنيف، وما كنت ترنو إليه في حياتك، وفي هذا العالم. الحفاظ على هذا الحنين، وهذه الحاجة في عقلك لفترة من الوقت. قل ذلك بصوت عال والشخص الآخر فليكتب ما تقول.

الخطوة 2

ما هي اللحظات في شبابك أو الماضي القريب حيث تذكر أين تدرك تماما احتياجاتك ورغباتك؟ متى وكيف يمكن التعبير عن احتياجاتك في هذه اللحظة؟ B يكتب هذه الأمور.

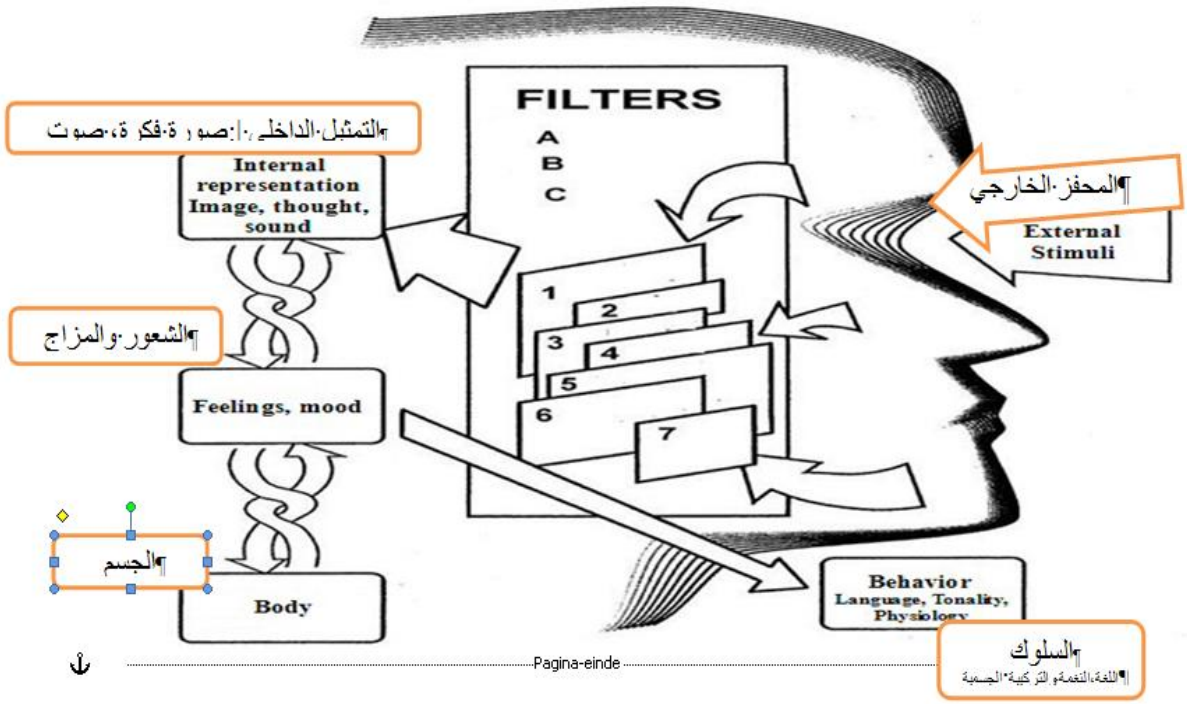
ملاحظة: عند ترك عقلك ليذهب إلى تذكر شيء ما، فإنه من المفيد جدا الوقوف للحظة للتنفس بوعي ومراقبة أحاسيس الجسم. وبهذه الطريقة يمكنك البقاء على اتصال مع جسمك والمشاعر التي تأتي. اسمح لعقلك أن يهيم مرة أخرى.

الخطوة 3

فلتكون منتبها للحظة التي كنت تظن أنك تريد إنهاء التدريب. خذ نفسا عميقا عدة مرات.ما هو شعورك الآن؟هل أنت على علم بالاحتياجات المحققة و غير المحققة ؟ أو خذ بعض الوقت لتركيز الاهتمام مرة أخرى على البيئة الخاصة بك، ماذا ترى، تسمع، تشم، تلمس، قبل تغيير الأدوار.

يتبادل A وB الأدوار .

What does happen in a conflict? ماذا يحدث في النزاع؟

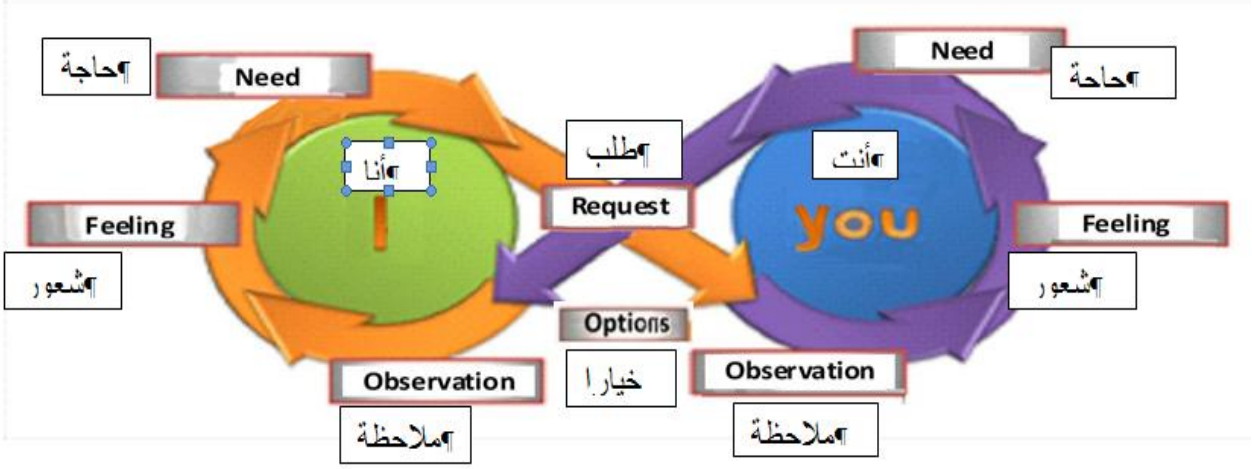


Filters المرشحات		
A Delete مسح	1. Jackal إبن آوى	5. Values قيم
B Distort تشتيت	2. Giraffe ظرافة	6. Attitudes إتجاهات
C Generalize تعميم	3. Memories ذكريات	7. Other filters مرشحات آخرى

	4. Beliefs معتقدات	

Jackal: 1e observation position, strongly associated: in the box

Giraffe: 3e + 2e +1e dissociated: out of the box



خطوات الاتصال الغير عنيفة

Steps of Non Violent communication

التعاطف مع الذات والآخر :مهم في جميع الخطوات Compassion for self and other is improtant in all steps	
Self:النفس (أستكشف ما شهدته وشعرت به وما هي إحتياجاتي.)	Other:الآخرين أضع نفسي مكان الآخرين مفكرا ما يمكن أن يشاهده الآخرين أو يشعرون به أو يحتاجوه. في عملية الاتصال الحقيقي يقول الآخر هذا بكلماته الخاصة.)
الخطوة 1: ماذا تلاحظ؟ (السمع والرؤية والشم، والذوق، ويشعر) عندما أرى (نسمع، الشم والتذوق، ويشعرون)	الخطوة 1: ما الذي الآخر مراقبة ملموس؟ (السمع والرؤية والشعور والشم والذوق) عند (الآخر) نرى ونسمع، ورائحة، ويشعر، والذوق .....
الخطوة 2: ماذا أشعر (خائفة، غاضبة، حزينة، سعيدة ...) أشعر	الخطوة 2: ما الذي يشعر الأخرى؟ (خائفة، غاضبة، حزينة، سعيدة ...) هل تشعر .....؟
الخطوة 3: ما هو حاجتي؟ (الاحتياجات الأساسية على النحو التالي: القبول، والسلامة، يجري الاعتراف ....) لأن الحاجة	الخطوة 3: ما هي الحاجة الى الآخر؟ (الاحتياجات الأساسية على النحو التالي: القبول، والسلامة، يجري الاعتراف ....) لأنك تحتاج ... .
الخطوة 4: ما هي الخيارات المتاحة أمامي؟ أرى الخيارات التالية: 1. ..... 2. ..... 3. ..... 4.	الخطوة 4: ما هي الخيارات المتاحة لغيرها؟ الخيارات الممكنة لأخرى (طبعا الآخر يقرر عن هذا): 1. ..... 2. ..... 3. ..... 4. .....
الخطوة 5: ماذا سيكون طلبي أو العمل الخاص بي؟ أنا على استعداد ل....؟	الخطوة 5: ماذا يمكن أن يكون الطلب أو عمل آخر؟ هل أنت على استعداد ل....؟

قائمة بمشاعروهذا يمكن أن تساعدك على قائمة تعطي مشاعرك واسم للتعبير عن مشاعرك. القائمة هو بداية ويمكنك إضافة مشاعرك الخاصة أو الكلمات الخاصة بك إلى القائمة. مأخوذة من قائمة الاتصال في كتاب من قبل اللاعنفية روزنبرغ مارشال، الطبعة الجديدة، 2007.

Feelings when your needs are satisfied

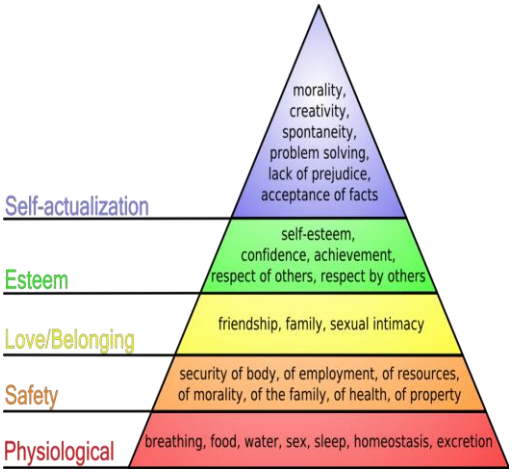
PEACEFULمسالم calmهادئ clear headedخال البال comfortableمرتاح centeredمركز contentراضي fulfilledمستكفي mellowمثمث quietصامت relaxedمسترخي relievedمعافى satisfiedواثق sereneابلج stillرابق tranquilمسترخ trustingيؤمن جانبه **ANGRY**غضبان **enraged**مستفز **furious**مشتاط غضبا **incensed**مغتاظ **indignant** مستاء **irate**حانق **livid** مكبود **outraged**مشتاط غضبا **resentful**ممتعض **hostile**عدواني **repulsed** نكد	**DISQUIET**اضطراب **agitated**مضطرب عاطفيا **alarmed**متيقظ **discombobulated**مرتبك **disconcerted** غير مندمج **disturbed** منزعج **perturbed**مضطرب عاطفيا بشكل كبير **rattled**مضطرب عاطفيا **Restless**غير مستقر **shocked**مذهول **startled**منصعق **surprised**متفاجيء **troubled**متعب **turbulent**منهمك **turmoil**مرتبك **uncomfortable**غير مرتاح **uneasy**صعب **unnerved** غير عصبي **unsettled** غير مستقر **upset** منزعج **AVERSION**اشمئزاز **animosity**حقد **appalled**هلع **contempt**مزدي **disgusted**متقزز **dislike**كاره **hate**كره **horrified**مرعوب	**CONFUSED** حائر **ambivalent** متردد **baffled** مرتبك **bewildered** مرتبك **dazed**مصاب بالدوار **hesitant** متردد **lost** ضائع **mystified**مندهش **perplexed**متحير **puzzled**تائه **Torn**ممزق **DISCONNECTED**غير مرتبط **alienated** غريب **aloof**غير مكترث **apathetic** غير مبال **bored**ضجر **cold**بارد **detached**منسلخ **distant**مبتعد **distracted**شارد الذهن **indifferent**غير مبال **numb**بليد **removed** منخلع **uninterested**غير مهتم **withdrawn**منسحب	**AFRAID** خائف apprehensive متخوف dread خواف foreboding مرتعب frightened مرتعب mistrustful غير موثوق به panicked مرعوب petrified متصلب خوفا scared خائف suspicious شاك terrified مرعوب wary متخوف worried قلق **ANNOYED**منزعج aggravated مستثار dismayed غير مبسوط disgruntled غير راض displeased غير مسرور exasperated منزعج جدا frustrated محبط impatient غير صبور irritated مستثار irked منزعج **REFRESHED**منتعش enlivened مرح rejuvenated منتعش renewed متجدد rested مرتاح restored مستعيد نشاطة revived مسترجع طاقته	**CONFIDENT**واثق من نفسه empowered متمكن open منفتح proud فخور safe آمن secure آمين **EXCITED** منبهر amazed مندهش animated منشط ardent منطلق aroused مثار astonished مأخوذ dazzled مصعوق eager مشتاق energetic حيوي enthusiastic متحمس giddy غير جدي invigorated منشط lively إنشيط passionate طموح surprised متفاجيء vibrant متحدي	**AFFECTIONATE** متعاطف compassionate رحمان friendly ودود loving محب open hearted واسع الصدر sympathetic متعاطف tender حنون warm عطوف **ENGAGED** مندمج absorbed منشرب alert حذر curious فضولي engrossed متقاني enchanted مبسوط entranced منصاع fascinated منبهر interested مهتم intrigued مستمتع involved مشارك spellbound ساحر stimulated متحفز **HOPEFUL** مستبشر expectant متوقع encouraged متشجع optimistic متفاءل

محتويات هذه الصفحة يمكن تنزيلها وطباعتها من قبل أي شخص شريطة أن يوثقوا حق CNVCمن موقع : www.cnv.org

Needs inventory

قائمة الاحتياجات

إن القائمة التالية للاحتياجات ليست قائمة كاملة وشاملة. وإنما قصد بها كبداية لدعم أي شخص يريد أن يندمج في عملية إستكشاف عميقة للذات ولتسهيل فهم وتواصل أعمق بين الناس.



MEANING المعنى awareness الوعي celebration of life الاحتفال بالحياة challenge التحدي clarity الوضوح competence الكفاية consciousness الضمير contribution اسهام creativity إبداع discovery إكتشاف efficacy كفاءة effectiveness فاعلية growth نمو hope أمل learning تعليم mourning حداد participation مشاركة purpose هدف self-expression تعبير ذاتي stimulation حث to matter لها شأن understanding الفهم	**HONESTY** authenticity أصالة integrity استقامة presence حضور **PLAY** لعب joy فرح humor فكاهة **PEACE** السلام beauty الجمال communion المجتمع ease السهولة equality المساواة harmony التناغم inspiration الالهام order الترتيب HONESTY الأمانة	**PHYSICAL WELL-BEING** الجسدية air هواء food غذاء movement/exercise حركة / ممارسة rest/sleep راحة /نوم sexual expression التعبير الجنسي safety سلامة shelter مأوى touch لمس water ماء **AUTONOM Y الذاتية** choice الاختيار freedom الحرية independence الاستقلالية space الفضاء spontaneity العفوية	Connection continuation تواصل الاتصال Intimacy الحميمية love الحب mutuality النضج nurturing تنيمة respect/self-respect إحترام/ إحترام الذات safety السلامة security الأمن stability الاستقرار support دعم to know and be known لتعرف ولتعرف to see and be seen لترى وترى to understand and be understood لتفهم وتفهم trust الثقة warmth الدفء	**CONNECTION الاتصال** acceptance قبول affection عاطفة appreciation تقدير belonging إنتماء cooperation تعاون communication تواصل closeness قرب community مجتمع companionship صحبة compassion شفقة consideration إعتبار consistency إتساق empathy تعاطف inclusion تضمين

28. Exercise: Observation or an Interpretation تدريب: الملاحظة والتفسير

10. Indicate at each phrase if it is an OBSERVATION or INTERPRETATION? أشر على كل عبارة فيما إذا كانت ملاحظة أو تفسير	
3. طلبت منى لندا أن أشرح لها هذا التمرين: مرة أخرى	10.الأطفال كانوا يغلبون طيلة فترة الاستراحة
7. خلال هذا الأسبوع كانت Patricia الأولى في المدرسة في كل يوم	8. في الغالب لا يستمع الأطفال عندما أطلب منهم أن يكونوا هادئين.
1. بالأمس كان John غير منطقي معي.	6. إن Rick عدواني
9. لقد أخبرني Luukبأن Robert قد ضربه	2. هذا الصباح كانت Ninaتقرض أظافرها بينما كنت أحكي قصة
4. إن Reneطالبة مجتهدة جدا.	5. يعمل Walterبجد

الملاحظة:2،3،7 و9أما التفسير: 1،4،5،6،8 و 10

29. تدريب: أي من العبارات التالية شعور وأي منها لا شعور

مشاعر أم لا مشاعر FEELINGS AND NON-FEELINGS	
1. يبدو أن والدي Marit لم يتعاملوا معي بجدية	9. أنا مسرور لأن البناء مستمر
6. أنا أشعر بأنهم يفهموني خطأ	3. يذهب Hugoلمدرسة مختلفة وأنا أشعر بالحزن لذلك.
8. أشعر جيدا لما عملته من أجلي	4. أنا ضجر جدا منك وأنا حقا مملت
7. إذا لم أتلقى دعوة للقاء فسوف أشعر بأنني قد أهملت	10. أشعر بأنني لا أساوي شيء لأنك أهملتني حانبا
5. أنا أخاف عندما يتقاتل الأطفال	2. أشعر بأن Sandraتستخف بي

المشاعر: 3،5،8،9 وغير المشاعر 1،2،4،7

30. طلب واضح أو أمر واضح وطلب أو أمر غير واضح

أشر على كل عبارة فيما إذا كانت طلب واضح أو أنه أمر	
4. أريد منك أن تفهم ما أقوله لك	10. رجاءا ، هل تتفضل وتأخذ أقلام الرصاص هذه للسيدة Marten
5. أريدك أن تتركني وحدي	7. هل يمكنك أن تتوقف عن الكتابة عن الساعة الثالثة

	وخمس دقائق.
1. من فضلك التوقف عن التحادث؟	3.أود أن تكون أكثر ثقة بنفسك.
6. من فضلك أن تكون أمينا معي؟	2. من فضلك أن تخبرني بشيء واحد فعلته وجعلك غاضب مني؟
3.أود أن أقضي وقتا أقل في الاجتماعات	9. هل لنا أن نتفق على أن نحترم بعضنا البعض

طلب واضح: 2،7، 10 أمر أو طلب غير واضح: 1،3،4،5،6،8،9

31. تدريب : تحمل المسؤولية

تحمل المسؤولية لاحتياجاتي أو أجعل الآخرين يتحملون المسؤوليةعن احتياجاتي	
1. أحتاج منكم أن تكونوا هادئين	2. أحتاج لحبك
3. من أجل صحتي أحتاج بحق لهواء نقي	4. أحتاج أنك تتوقف عن التدخين
5. أريد أن أساهم في عمل فريق جيد	6. أنا مريض وأريد بعض العناية لآخذ قسطا من الراحة للتشافي
7. أريد أن أساهم في خلق جو ودي	8. أريد منكم بحق أن تخلقوا جوا ودي
9. أريد منكم أن تأتوا في الوقت	10. أريد أن أنهي في الوقت حسبما إتفقنا وأحتاج إلى أن أثق بالفريق.

التعبير عن احتياجاتي: 3،5،6،7،10 التعبير عن ما أريد الآخرين أن يعملوا لي: 1،2،4،8،9

لغة الزرافة Giraffe language

ما يحدث عند استخدام التعبيرات الثلاثة التالية؟

المقاومة: نعم، ولكن

بدلا من أن تقول "نعم .. ولكن "،حاول أن تقول" نعم ... و "كلمة" ... و ... "لا تعترف بما قد ساهم به الشخص الآخر وأنت تضيف تجربتك الخاصة. أنها ليست "إما أفكارك أو أفكاري هي صحيحة" ولكن : "وأفكارك وأفكاري صحيحة" تسير معا.
نعم ..... ولكن .... و .....

.....yes but ..... → ..... and .....

"لا تقل لكن في وجه غاضب" *"Never say a but in an angry face"*

الحرمان: لا، أبدا، من دون **Denial: No, never, without**

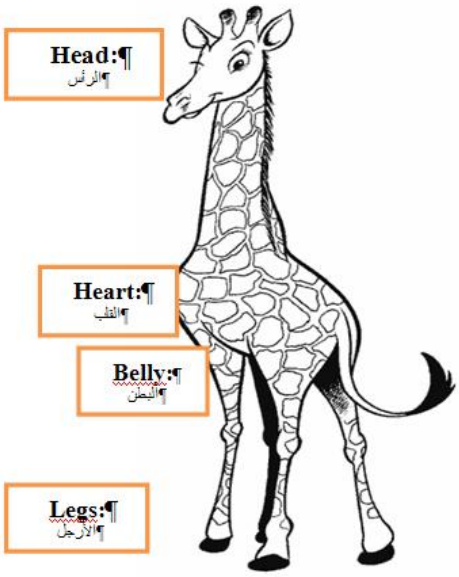
استخدم أداة النفي "لا" أو "لا شيء" بأقل ما يمكن. عقولنا ليست قادرة على تخزين النفي.و لذلك لا يسمعون إلا ما كنت لا تريد القيام به. فإذا قلت: أنا لا أريد أن أنسى مفاتيحي. فيمكن أن يفهم ذلك جيدا على أنك نسيت مفاتيحك. أو إذا قلت: أنا لا أريد أن أضرب رأسي بالباب المفتوح، فإنه قد يكون ذلك قد حدث للتو. ربما قد جربت ذلك في حياتك. حاول أن تدرب على ما يلي:

"لا تفكر في فيل أزرق" *"Don't think of a blue elephant"*

إذا سمعت هذه العبارة؟ فما هو رأيك فيها؟

وما هو رأيك إذا قال شخص ما : فكر في قبعة أرجوانية؟

بالضبط! قد يكون من الأفضل الاستعاضة عن الكلمة بشيء آخر وليس بكلمة إيجابية.
فمن الأسهل أن نفكر في قبعة أرجوانية بدلا من الفيل الأزرق.



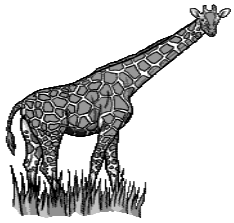
الحصول على جانب من السبب.Get at the side of the cause
عندما اخترت الوقوف من جانب التأثير، واختيار لدور الضحية، أنت لست قادرا على تغيير الوضع. احتياجات أخرى للتغيير. إذا اخترت لكونه على جانب من السبب يمكنك تغيير الوضع نفسك. في اللغة الزرافة وهذا يعني: أنا مسئول عن مشاعري الخاصة. بالطبع تشارك شخص آخر في هذا الوضع، ولكنني لا تجعل الشخص المسؤول عن مشاعري وتلبية احتياجات بلدي. على سبيل المثال إذا أنت تقول: "إنه يوم لي الغنائم" اخترت أن تكون الضحية وكنت إلى جانب التأثير. إذا أنت تقول "اخترت أن تكون في مزاج جيد اليوم" كنت في جانب من السبب: عليك أن تقرر بنفسك ماذا وكيف كنت تشعر.

32. تدريب: أي جزء من الجسم يجعل الخطوة التي للغة الزرافة؟
32.Exercise: Which part of the body makes which step of giraffe language?

بحث عن الزرافة في اللغة ابن آوى باستخدام ما فوق الأسئلة metaquestions:

Looking for the Giraffe in the Jackal language

Using metaquestions



كثير من الأحيان ما يستخدم الناس التعبيرات التي نسمع من خلالها الأحكام والمشاعر السلبية والتعميمات.
ومن المفيد جدا معرفة كيفية طرح الأسئلة التي تساعد على اكتشاف ما يجعل الشخص يقول شيئا ما. نعطي أمثلة من العبارات والأسئلة مفيدة، باستخدام الخطوات الاتصالات غير عنيفة. وسوف تساعدك على التعرف على أنماط اللغة وممارسة طرح الأسئلة.

1. ماذا لاحظت؟
2. . ما كان شعورك؟
3. . ماذا تحتاج؟
4. . ما هي الخيارات لم لديك؟
5. . ماذا تريد أن تقول أو تسأل؟

Giraffe language لغة الظرافة وتعرف(sometimes Milton language) أحيانا بأنها لغة Milton	السؤال Question	**Jackal language لغة إن آوى Meta language ما فوق اللغة**
المشتتات		
ما الذي تحتاجه لكي تتعاون؟	ما الذي يجعلك تعتقد أنني لا أريد أن أتعاون؟	1. Mind Readingقراءة العقل أنت تعرف ما يفكر فيه شخص آخر: "أنت لا تريد أن تتعاون"
"أنا لا أرى أن الحكومة تقوم بعمل ما وعدت به. هل تحتاج لثقة أكثر بما تقوله	من قال كذلك؟	2. Judging without saying who judes

الحكم بدون القول من يحكم "الحكومة لا يعتمد عليها"		الحكومة؟ ما هي الخيارات للتعامل مع ذلك؟
3. Cause and effect السبب والنتيجة يلقي الناس الأسباب لحصول شيء خارج أنفسهم. "المطر يجعلني محبطا"	كيف بالضبط جعلك المطر محبطا؟	إنها تمطر ويمكنني أن أختار أن أستمتع بيوم جميل.
4. Making one experience responsible for the otherجعل تجربة ما مسؤولة عن تجربة أخرى "حين لا ينظر إلى فإنه لا يحبني"	ما الذي يجعلك تفكر كذلك؟ هل حصل وأن أبعدت ناظريك عن الشخص الذي تحبه؟	"ما الذي تحتاجه لتشعر بالثقة حيال علاقتك؟
5. Presuppositions إفتراضات "لوكان رئيسي في العمل يدرك ما أقوم به من عمل شاق لتصرف معي بطريقة مختلفة" هناك ثلاثة إفتراضات: 1. أنا أعمل بجد 2. لا يعرف مسؤولي بأنني أعمل بجد. 3. يتصرف مسؤولي بطريقة ما.	1. ما مدى الجدية التي تقوم بها في عملك؟ 2. كيف تعرف أن مسؤولك لا يعرف ذلك؟ 3. ما هي الطريقة التي يتصرف بها مسؤولك؟	"هل تريد أن تجعل مسؤولك يعرف كم أنت تعمل بجد؟"

لغة إبن آوى	السؤال	لغة الظرافة
تعميمات Generalizations		
6. General truthsحقائق عامة دائما، أبدأ، كل واحد، ولا واحد "لم أقم أبدا بعمل أي شيء بطريقة صحيحة."	أبدا؟ ما الذي سيحصل عندما تقوم بعمل شيء بطريقة صحيحة؟	" هل أنت خائب الأمل لأن الأمور سارت بشكل مختلف عما كنت تفكر فيه؟ "هل تحتاج للتقدير؟"
7. General Presuppositions إفتراضات عامة أ. الضرورة، ما يجب القيام به، مالا يجب القيام به، ما لا يجب القيام به، ما هو ضروري. "أنا لست مخولا أن أقول الحقيقة!" ب. الاحتمالية والمستحيل "لا أستطيع أن أضيع عملي"	أ. ماذا سيحدث لو قلت الحقيقة؟ أو يمكنك أن تسأل :"ماذا لو؟"، "لأن؟" أنت تسأل عن الأثر أو النتيجة ب. ما الذي يمنعك من أن ترتاح من عملك؟ ماذا سيحصل لو أنك سمحت بالراحة من عملك؟ إنظر إلى الأسباب؟ ماذت تحتاج لترتاح من عملك؟	أ. "هل تحتاج لتواصل وهل تود أن تعرف فيما إذا كان الشخص الآخر يود الاستماع إليك؟ ب. هل تحتاج لبعض الراحة؟

Deletionsأعمال مسح		
8. Delete the verbامسح الفعل علاج الكلمات والأفعال التي تتحول لكلمات "هم يحتاجوا لأن يحترمونا."	كيف تود أن تحترم؟ من يجب أن يحترمنا؟ (يمكنك تحويل الاسم الى فعل أو كلمة الحدث.)	"هل تحتاج للاحترام؟" "كيف لك أن تعرف بأن شخصا ما يحترمك؟"
9. Unspecified verbs أفعال غير محددة "هي رفضتني"	كم بالضبط هي رفضتك؟ حدد الفعل	"أشعر بالحزن لأنني فكرت أنها رفضتني" و " أشعر بالسعادة عندما أرتني حبها"
10. Simple deletions عمليات مسح بسيطة أ. عمليات مسح بسيطة "لا أشعر بإرتياح." ب. نسيان على من كنت تتكلم؟ "لا يسمعون إلى." (لم يتم تحديد شخص بعينه) ت. عمليات مسح مقارنة "لا يزال هو أسوأ من قبل." (جيد، أفضل مما كان، الأفضل، أقل، المعظم، أسوأ مما كان، الأسواء).	أ. عن ماذا لا تشعر بالارتياح؟ ب. من لا يسمعك؟ ت. أسوأ من من؟ أسوأ من ماذا؟	"هل تحتاج لتشعر بإرتياح" "هل تحتاج ليكون لديك جهة اتصال وأن تتصل بالآخرين وهل تريد أن تسأل فيما إذا كانوا مستعدين للاستماع إليك؟ "هل تحتاج للشكر؟"

33. تدريب: ردود الأفعال للأسئلة الهجومية

قم بجمع بعض العبارات الهجومية أو الاتهامية التي سمعتها من أناس آخرين أو قمت أنت بإستخدامها . كون سؤال على كل عبارة وقم بسؤال الآخرين وحاول أن تخمن الشعور الداخلي والحاجة الغير محققة. لاحظ ردة فعل الشخص في نفسك وفي الآخرين.

11. Video technique

11. تقنيةاستخدام الفيديو

إستخدم تقنية الفيديو عندما يكون لديك تجربة في الماضي ولاتزال تحضرك في أفكارك في كل وقت و يمنحك ذلك شعورا غير سار. نحن نسمي هذا حدث غير مهضوم ، لم يحل أو 'غير معالج' أو حدث عاطفي مميز (SEE) في هذه الحالات نستخدم تقنية الفيديو لمعالجة الحدث العاطفي المميز ذو الأثر السلبي.

متى يمكنك استخدام تقنية الفيديو؟1

1. عندما يكون لديك تجربة دون حل
2. قد شهدت شيئا يصعب الحديث عنه .
3. لديك مشكلة وتريد التعرف على سبب المشكلة
4. عندما يحدث شيء يدفعك إلى التفكير في شيء من ماضيك، دون معرفة ما هو عليه تقريبا
5. عندما تكون في حاجة لعمل شيء في المستقبل وهو ليس حتى الآن من السهل القيام به.

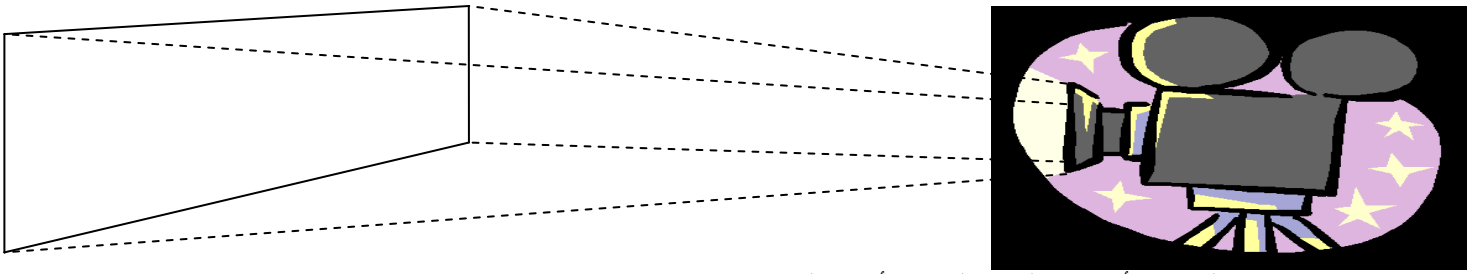
كيف يمكنك معرفة أن شيئا ما "غير مهضوم" أو غير معالج؟

عندما تفكر في (حدث عاطفي مميز SEE)

- تشعر بأنك عاطفي، غير مريح، ومتعب
- تشعر بأنك مشلول
- تفقد قدرتك على التفكير بوضوح
- تعمل على اللجوء إلى "استراتيجية البقاء على قيد الحياة" الخاصة بك
- إن ذكرى الحدث العاطفي المميز يعود مرارا وتكرارا وعلى الفور بدون سبب
- ربما كنت تحلم بذلك، وربما كان كابوسا.

عرض الضورة على حائط أبيض!*Project a picture on a blanc wall*

والعملية: أنت جهاز العرض وأنت تعرض صورك على الحائط الخاص بك. ترى نفسك في الصورة على الحائط، منفصل. تتحدث عن نفسك



في بصورة شخص ثالث: هي أو هو هناك في الصورة أو في الفيديو.

إن الارتباط وعدمه في NLP ما هو إلا حالات ذهنية للإشارة إلى كيفية التعامل مع تجربة.

والارتباط يعني أنك وضعت نفسك في هذه التجربة. لذلك فأنت في المشهد فعلى سبيل المثال عندما تدخل مرحلة الاستبصار وترى وتسمع وتحس كل شيء من عينيك وأذنيك ومشاعرك. انها بالضبط كأنك هناك بالفعل. فأنت تخفف الوضع في هنا والآن.

عدم الارتباط بالتجربة يعني أنك تظن بنفسك خارج المشهد. ترى نفسك كما أنت بعيدا عن هنا في هذه التجربة. هذا له ميزة أنه يمكنك أن تبحث في نفسك من الخارج والتي يمكنك من خلال ذلك ملاحظة كيف كنت تتصرف في هذه الحالة بعينها.

كلا الرأيين لديهما مزايا محددة. في بعض الأحيان فإنه من الأفضل أن أرتبط في تجربة ما، على سبيل المثال، عندما تريد أن تصور النجاح الخاصة بك في حقل معين. وفي أوقات أخرى فمن الأفضل ألا ترتبط في التجربة، على سبيل المثال: عندما تريد معالجة المشاعر مثل الخوف أو الحزن.

وعلاوة على ذلك، فإنها حقيقة بأن التحرك للخلف وإلى الأمام بين الحالتين العقليتين قد توفر لك الكثير من المعلومات. وفي تغيير الحالة العقليةغالبا ما تستخدم تقنيات التنقل بين الحالات والربط والانفصال لتكوين وجهات نظر جديدة ومثيرة للدهشة.

34. **تدريب: كيف يتم معالجة حدث عاطفي مميز مع تقنية الفيديو**

34. *Exercise: How to process a Significant Emotional Event with the 'video technique*

تعليمات لإجراءات

Aهو العامل الذي يريد معالجة خبرة معينة له أو لها. B هو المدرب، يعمل على دعمA

- Aيقص قصته بعيدا عن حزنه أو آلامه؛ مشهد تلو مشهد.
العقل يمكنه فقط تخزين القصة ولا يمكنه تميز نقاط الآلام.

المقصود من تقنية الفيديو هو أن ترسل لنفسك حب غير محدود: في مشاهد من ذاكرتك.

- أنا هنا - انها / انه هناك على شاشة الفيديو. تبقي عينيك على الشاشة!
- الحفاظ على موقف محبة وداعم للشخص على الشاشة. عبر عن الحب الخاص بك في كل مشهد، وفي كل مرة عندما واجهت المشاعر القوية، قائلا 'أنا أحبك' 'أنت تقوم بعمل رائع ". "أنا أحترم جدا"

الخطوات في تقنية الفيديو:
1. العامل يعود الى أكثرالوقت سعادة قبل الحدث المؤلم وتقديم صورة لأنها بداية مشاهد الفيديو.
2. العودة إلى المشهد الأول حيث بدايات هذا الحدث بداية لتطوير مؤلمة. معالجة هذا المشهد. دعونا نقول A التفاصيل الصغيرة في المشهد: ما اللباس لا يكون الشخص. ماذا تبدو مثل الغرفة؟ يمكنك أن تقول شيئا المحبة للشخص (هو / هي) في المشهد؟
أ. من هم الأشخاص الذين تراهم وأين يجلسون ؟
ب. ما هي مواقعهم في الغرفة؟
ج. ماذا يفعلون؟
د. أين ترى نفسك في الصورة؟ وصف هذا بصفة المفرد الغائب . تسمي أولا هو أو هي يفعل أو تفعل .....
(تجنب استخدام I أنا) وهذا دور مهم للمدرب.

3. نمضي خطوة خطوة من خلال المشاهد التي سبقت هذا الحدث المؤلم ومن ثم الى المشاهد بعد وقوع الحدث. القيام بذلك حتى حدث قد مرت من قبل. في كل مشهد تأكد من القيام بالخطوات التالية:

أ. صف ما ترى: الألوان والأشكال والحركات والأصوات والرائحة. حتى الالتفات الى التفاصيل الصغيرة.

ب. ماذا يجرب الشخص على الشاشة هناك، وبعد ذلك؟ أسئلة المدرب تركيز على هناك و من ثم على الشاشة: كيف انها / انه (الصغير "أنت") يشعر على الشاشة ؟ أو "ما هو رغبة الصغير "أنت" على الشاشة؟

ج. يمكنك أن تقول شيئا لطيفا لها / له، من حيث أنت الآن، والنظر إلى نفسك في مكان الحادث وأنت تخوص شيئا مؤلما؟ إذا A تقول انها مترددة يطلب من المدرب تكرار الجملة مرة أخرى.

د. إذا كنت تشعر مشاعر قوية، وتقبلتها، ولكن إسمح لهم بالرحيل مرة أخرى.

هـ. إذا أصبحت العواطف قوية جدا، يمكنك البعدعن نفسك والنظر إلى المتفرج الذي يشاهد شاشة الفيديو.

4. إطلب من العامل (A) الانتقال إلى المشهد التالي. وصف هذا المشهد كما في الخطوة3

5. إطلب من العامل أن يصف المشهد في أكثر اللحظات عاطفية كما في الخطوة3

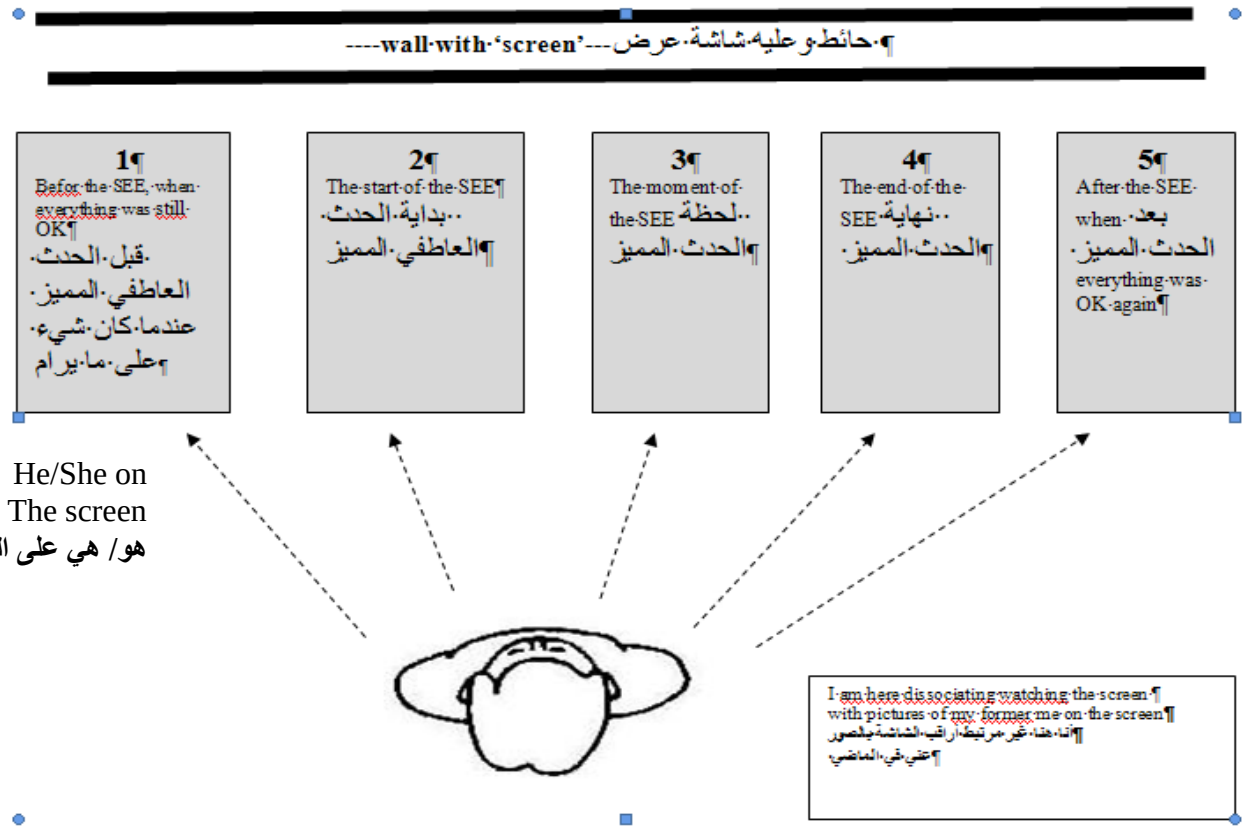
6. إطلب من العامل وصف لحظة نهاية اللحظة العاطفية. أخبره مرة أخرى شيئا فيه المحبة، إيجابية، ودعم للشخص الذي يمثلك في اللحظة التي كنت عليها.

7. نسأل الشخص A أن يصف اللحظة حيث كان كل شيء "قد عاد إلى وضعه الطبيعي". إعمل مشهد (صورة) من هذه اللحظة. صف التفاصيل.اختيار الحدث السعيد على أنه نهاية النهائي.

8. عد على أصابعك كل الأحداث مع وصف قصير (عنوان المشهد). في بعض الأحيان تبقى هناك واحدة من الصور لا تزال تثير مشاعر قوية قد يكون من المفيد تقديم صورة من المشهد وإعطاءه لقب. ويمكن تخزين الصورة في مكان ما في الجيب أو في حقيبة أو في خزانة (كما تصورها). ويمكن استخدام هذا في وقت لاحق.

9. في بعض الأحيان يمكن أن تكون فكرة جيدة لعد المشاهد على أصابعك عدة مرات، إلى الوراء وإلى الأمام

اقتراحات للمدرب: Suggestions to the coach



تعتني بالمتدرب A، وقد تأتي العواطف من هنا والآن. دعها تأتي حينما يكون الشخص على استعداد أو على تواصل مع المشاهد:

- أنا هنا وانها / انه هناك على الشاشة
- إجعل عينيك على الشاشة

هذا مهم في عملية هضم خاصة مع الأحداث المؤلمة، والناس يميلون أحيانا إلى تعريف أنفسهم مع شعورهم بالصدمة. (على سبيل المثال "أنا ضحية"، وهذا يمكن أن يكون الآن: "كنت ضحية والآن أنا استعيد مرة أخرى طاقتي")

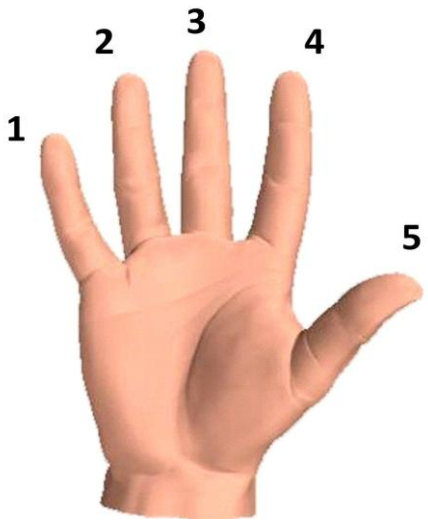
Dissociating---- عدم الارتباط بالماضي

عن طريق عدم الارتباط بينما يتكلم عن فهو أو هي على الشاشة تبدأ بخلق مسافة أكبر بين كونك هنا والآن وبين تجربتك أو صدمتك الصعبة. التكلم عن نفسك باستخدام الضمير الغائب (هو وهي) يسهل على الناس الذين قد توقفوا عن الكلام عن تجربتهم بشكل أفضل مما لو تكلموا عنها باستخدام ضمير المتكلم (أنا).

وعن طريق سرد القصة باستخدام الزمن المضارع فأنت تجعل التجربة في نفس الوقت قريبة جدا وعليه فكأنك تخلق مساحة لمعالجة التجربة.

وبإستخدام هذا الأسلوب يمكنك معالجة التجارب من الماضي. وبشكل مسبق فأنت لا تعرف ماذا سيتمخض ولا تعرف كم من الوقت تحتاج المشاهد للمعالجة.

ومن المهم أن تأخذ وقتك لهذه العملية وأن تغلق المشهد بكلمات ملؤها الحب والدعم له ولها على الشاشة.



أشر على أصابعك وقل العناوين لكل مشهد:

1. **قبل الحدث العاطفي المميز، عندما كان كل شيء على ما يرام**
2. **بعد بداية الحدث العاطفي المميز**
3. **أكثر اللحظات عاطفية للحدث العاطفي المميز**
4. **نهاية الحدث العاطفي المميز**
5. **بعد الحدث العاطفي المميز عندما كان كل شيء على مايرام مجددا**

12. الأشكال التابعة والتغيير Sub-modalities and Change

درسنا الأشكال التابعة في الدورات الأخريين، وحتى الآن نحن نريد استخدامها مرة أخرى في تغيير الأفكار السلبية عن أنفسنا. إن تغيير الأشكال التابعة من شيء ما ليست فعالة بل هي ممارسة سهلة. لدينا بعض الأمثلة، وسوف تمارس مع التمارين. أخذنا بعض الأمثلة من كتاب ريتشارد باندلر و

35. التمرين: التغلب على الاقتراحات السلبية:

1. فكر في شيء سلبي قد قاله شخص ما لك أو شيء سيء قلته لنفسك. إنظر إلى الصورة من هذا الموقف.

.2. فكر في شخص ما لا تثق به وقد قال لك كذبة وتذكر كيف قال لك الكذبة. إنظر إلى الصورة من هذا الموقف.

.3. لاحظ submodalitiesالأشكال التابعة من الصورة السلبية للاقتراح

Submodalities من الصورة السلبية التي من الاقتراحات شخصا ما قد قال لك شيئا سيئا أو كنت تقول لنفسك:
البصري:
السمعي:
الحركي:
الحس الشم / ذوقي

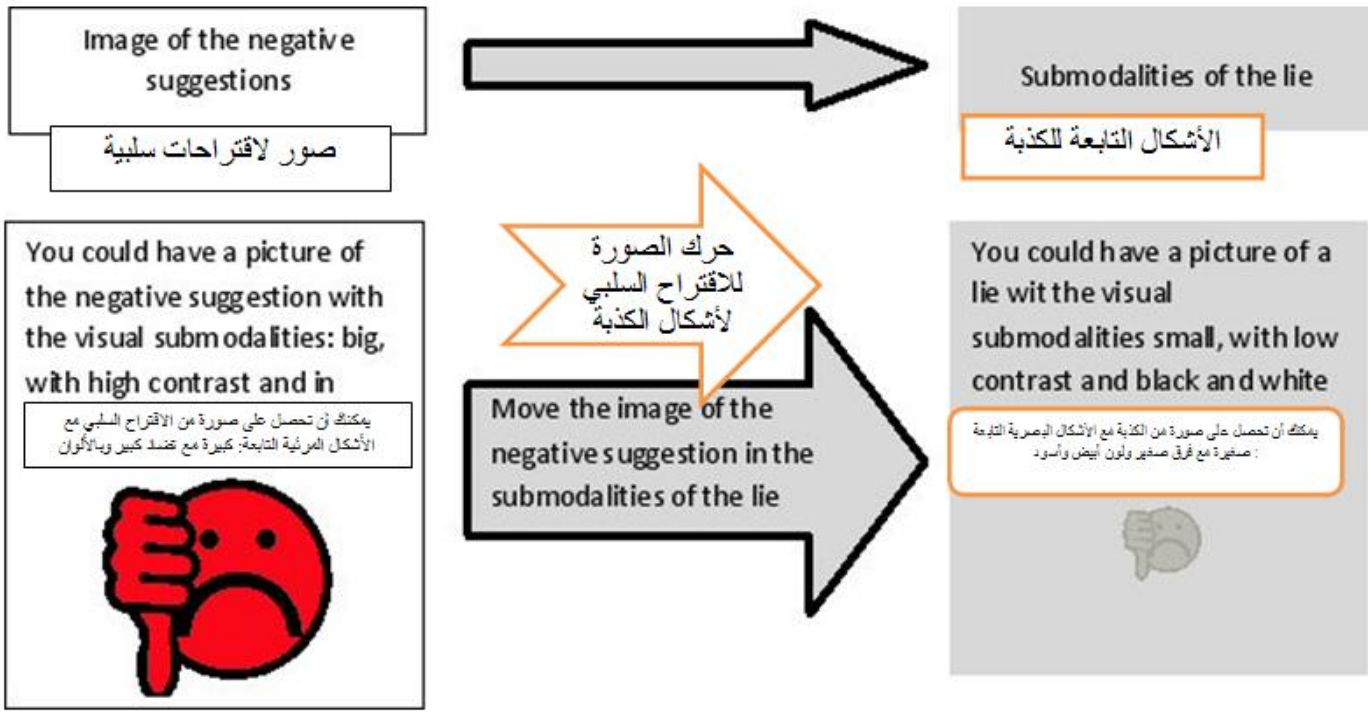
4. لاحظ الأشكال التابعة للكذبة

الأشكال التابعة للكذبة:
البصري:
السمعي:
الحركي:
الحس الشم / ذوقي

5. أنظر إلى أهم الفروق بين الأشكال التابعة لكلا الاطارين فهي الدوافع:

الدوافع:.....

6. حرك الصورة للاقتراح السلبي إلى الأشكال التابعة للكذبة ومن ثم خذها إلى مكان حيث يمكنك أن تفكر بالاقتراحات بنفس الطريقة كأنها كذبة



مختلف الأشكال التابعة ***Different Submodalities***	
Auditory Submodalities الاشكال السمعية	***Visual submodalities*** الأشكال البصرية
1. حجم الصوت 2. علو الصوت 3. مزاج الصوت 4. بدون صوت 5. سرعة الصوت 6. النغمة 7. مدة الصوت 8. تناغم الصوت 9. توجه الصوت 10. إنسجام الصوت 11. موقع الصوت 12. داخل أو خارجي 13. مزايا فريدة من نوعها للصوت	.1.عدد الصور 2. الانتقال من/ ومع 3. حجم 4. تشكيل 5. اللون / أبيض وأسود 6. ركز، / غير مركز الهزة 7. مشرق، و/ ديم 8. موقع في الفضاء 9. تحدها، / بلا حدود 10. Flatz3D 11. مرتبط/ غير مرتبط 12. إغلاق / بعيد

Olfactory/Gustatory Submodalities: الأشكال الحسية	***Kinesthetic Submodalities:*** الأشكال الحركية
14. حلو 15. حاد 16. مر 17. عطري 18. عطور 19. نفاثة (للرائحة)	1. الموقع في الجسم 2. المشاعر الحسية 3. درجة الحرارة 4. نسبةالنبض 5. نسبة التنفس 6. الضغط 7. الوزن 8. الكثافة 9. الحركات والاتجاه 10. التذبذب 11. الشكل 12. مستمر أو متغير 13. داخلي أو خارجي

Changing personal history **تغيير التاريخ الشخصي**

من ريتشارد باندلر: "الحصول على الحياة التي تريد '2008 الولايات المتحدة الأمريكية

طريقة واحدة لتغيير طريقة تفكيرك عن نفسك هي استخدام خطوط الوقت. فعلنا هذا في هذه الدورة في لحظة في وقت سابق. هذه المرة نقوم به تمرين آخر: باستخدام خط الزمن. من خلال العودة من خلال خط وقتك في غضون سنوات مضت عندما كنت صغيرا والسمع اقتراح الإيجابية التي تعتقد ومقتنعون شيء، وأنه يساعد على أن تبدأ لتغيير كيفية شعورك. عندما تتخيل ثم يمر خبراتكم السابقة ولكن مع هذا الاعتقاد الجديد، وسوف تجد نفسك بعد أن تعاملت على نحو أكثر فعالية مع كل حالة، وأنها سوف تغير التاريخ حرفيا الشخصية بطرق ينفعك. عندما يمكنك ان تأخذ على اقتراحات المجلس، وكفروا جديدة إيجابية القديمة، اقتراحات الحد، وسوف تكون على استعداد لمعالجة بقية المشاكل الخاصة بك، وخاصة المخاوف الخاصة بك

Exercise: Building better suggestions36. تدريب: بناء اقتراحات على نحو أفضل

1. فكر في اقتراح أكثر فائدة وتريد أن تؤمن به.

2. تخيل نفسك عائم للخلف في خط وقتك عندما كنت صغيرا جدا وتخيل سماع شخص ما، شخص أنت تصدقه حقا، مقنع جدا و هو يقول هذا هذا الاقتراح بأنه مفيد لك.

3. من داخل هذه التجربة في الماضي، تخيل نفسك تسير من خلال خط وقتك، من خلال كل تجربة من هذه التجربة الماضية وحتى الوقت الحالي مع هذا الاعتقاد الجديد في نفسك، ولاحظ كيف تتغير الأمور بشكل مختلف، وكيف تشعر بإختلاف في ضوء هذا الاعتقاد الجديد .

4. عندما تصل إلى يومنا هذا، يمكنك تكرار هذه التجارب مع إقتراحات مختلفة ولاحظ كيف، في كل مرة، تشعر أنك أفضل عن الماضي ومن أنت في الوقت الحاضر.

التغلب على المخاوف *Getting over fears*

عندما يتعلق الأمر بالتغلب على العواطف غير الفعالة unfunctional، وعلى المخاوف فربما يشكل هذا أكبر عقبة لديك. على مر السنين، قام الناس بزيارة المعالجين وهم يحملون مجموعة واسعة من المخاوف، ولا تبدو جميعا أنها تعمل بنفس الطريقة.

فهناك أناس يعتقدون أنهم يخافون من المصاعد.وأناس يعتقدون انهم يخشون من الطيران.وأناس آخرون يعتقدون أنهم يخافون من القيادة. أو انهم يخافون من النحلى أو من العناكب. أو يخافون من الثعابين أو انهم يخافون من المرتفعات.

الناس يعتقدون أنهم يخافون من هذه الأشياء، لكنهم ليسوا كذلك. انها ليست الأشياء وليست المرتفعات التي تجعلك تخاف، انه دماغك. نحن نعرف هذا لأن هناك أناس آخرين يمكنهم أن يكونوا على نفس الارتفاع ولا يخافوا. يصبح السؤال: ما طبيعة الشخص الذي يشعر بالخوف داخل رأسه؟ والأهم من ذلك ما هي طبيعة الشخص الذي يشعر بالهدوء أو الثقة داخل رأسه في تلك الحالات؟ للإجابة على ذلك، دعونا نمعن النظر في بعض هذه المخاوف.دعونا نبدأ مع الخوف من المرتفعات. معظم الناس ممن لديهم الخوف من المرتفعات يسهل عليهم الخروج من السرير. بالطبع قد يكون هذا فقط 50 سم من الارتفاع يمكن التغلب عليها. والحقيقة هي أنه ما يبدأ شعور الخوف منهم الارتفاع هو أنهم يرون أنفسهم يفعلون الشيئ في اللحظة التالية، كأنهم يشعرون كما لو كانوا في حالة المقبل. هذه هي استراتيجية مفيدة للخروج من السرير. ومع ذلك، إذا قمت من على السرير نحو حافته وتعتقد أنك يمكن أن تقع، فكأنك ترى نفسك تسقط، لذلك تشعر وكأنك في انخفاض وهذا التمثيل الداخلي هو الذي يخلق خوفك.وهناك نوع من العلاج السلوكي ألا وهو إزالة التحسس: تعريض المريض تدريجيا إلى الخوف في خطوات صغيرة من الوضع الأقل خوفا إلى الوضع الأكثرخوفا. وهذا يسمح لهم للتكيف مع كل خطوة والتغلب على الخوف تدريجيا. وقد تبدأ ببساطة عن طريق عرض صورة مأخوذة من على ارتفاع كبير، أو تصور حالات مختلفة تشمل عقليا مرتفعات. ثم قد يتطور إلى العلاج واقفا على كرسي منخفض، والوقوف على كرسي، وركوب مصعد زجاجي في، والوقوف في نهاية المطاف على سطح أو

إرتفاع وأخرى مفتوحة يطل على الحافة. فليس فقط مطلوب منك النظر من مكان مرتفع،ولكن يجب عليك بالفعل أن تسير بإتجاه الفجوة وأن تنظر أسفل. في كل خطوة يتعلم المريض تقنيات التنفس العميق واسترخاء العضلات للسيطرة على الأعراض الجسدية لخوفهم. يتم تحديد حجم الخطوات بقدر شدة الخوف ومدى سرعة تقدم المريض.

بعد إجراء مقابلات مع مئات الأشخاص، يبدو كيف يمكن للناس التغلب على مخاوفهم. فمعظمهم يصل إلى المرحلة التي سئموا فيها كونهم خائفون.

هذا هو جزء مهم للتعامل مع المخاوف الخاصة بك. ما عليك القيام به هو أن تبدأ في النظر إلى أوقات كنت فيها خائفا، وليس بشكل منفصل، ولكن كما لو أنها كلها وقعت بشكل سريع و متوالي. وبالنظر إلى مخاوفك بهذه الطريقة يحدث شيئا مهما فهو يبني الاشمئزاز الخاص بك. خذ خمس حلقات مختلفة حيث شعروت بالحرج من خوفك، دعنا نقول انها من الطيران أو من المرتفعات. اخترت تحديدا خمس مرات شعرت فيها حقا بأنك غبي حيالها.

شغل الذاكرة الأولى ثم الثانية ثم الذاكرة الثالثة والرابعة والذاكرة الخامسة. ومع كل واحد، إجعل الصور أكبر وأوثق وأكثر إشراقا وأعلى صوتا حتى عندما تنظرلنفسك فيها فإن شيئا. أمعن النظر فيها لغاية أن تصل إلى درجة تقول فيها "وإن هذا أمر مثير للسخرية".

إذا قمت بتشغيل الذاكرات الخمس مرة تلو أخرى وعملت على العودة إلى البداية والتشغيل مرة أخرى والعودة إلىالبداية والتشغيل من خلال الخمس ذاكرات مرة أخرى بحق وبشكل سريع، فإن ما سيحدث عندئذ هو أنك تبدأ بالشعور بالضجر وسوف يكون هناك نقطة حيث تقول شيئا في داخلك: هذا يكفي.

37. تدريب: يكفي ما كان (نمط البداية) 37. Exercise: Enough is enough (threshold pattern)

1 . فكر في خمس مرات حيث شعرت بالحرج من وجود خوفك

2. إصنع فيلم من أول مرة شعرت بهذه الطريقة. ثم للمرة الثانية، والمرة الثالثة، والرابعة، والخامسة

3. وضع جميع الأوقات معا، واحد بعد الآخر، في فيلم واحد مستمر حيث تبدو مثير للسخرية لأنك كنت مرعوبا من هذا الخوف.

.4. إجعل الصور أكبر وأكثر إشراقا كلما قمت بتشغيل الفيلم من خمس مرات كل في صف واحد وأنت ترى نفسك

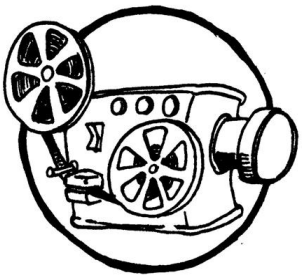
5. تبدو مثير للسخرية. تشغيل الفيلم مرارا وتكرارا حتى تشعر بالحرج حقا من قبل نفسك.

6. استمر في عمل ذلك إلى النقطة التي تبدأ تقول فيها لنفسك: هذا أمر مثير للسخرية! يكفى ما كان.

والشيء التالي الذي يمكن القيام به هو جعل صورة ثابتة لنفسك في الحالة التي كنت فيها خائفا. تخيل كونك جالس في صالة سينما مع صورة ثابتة على الشاشة. ثم تخيل أنك تسربت من نفسك الجلسة على الكرسي بحيث أصبح بإمكانك النظر إلى أسفل ومشاهدة نفسك، ورؤية نفسك الخائفة. ثم إبدء بتشغيل الفيلم. وهذا أشبة ما أن تكون في شرفة تشاهد من خلالها نفسك في المسرح وأنت في الفيلم. الآن وأنت تنظر إلى نفسك الخائفة، أريد منك البقاء في هذا المركز الثالث من عقلك وبعقلك الناظر إلى نفسك الخائفة قل لنفسك: هذا مثير للسخرية. وأنت تنظر إلى نفسك مرعوبا، وتشاهد نفسا مرعوبا، فإن أمر داخللك سيشعر بالاختلاف.

شغل كل وسيلة إلى نهاية الحلقة، وتسرب مرة أخرى إلى أسفل داخل المسرح، وتسرب إلى الفيلم، ومن ثم قم بتشغيله إلى الوراء حتى يمشي الجميع الى الوراء والمحادثات إلى الوراء، وضع موسيقى السيرك في الخلفية بشكل قليل لتبدو من السخف بقدر ما يمكن أن يكون. ثم، امسح عقلك لمدة عشر دقائق وبعد ذلك ارجع وفكر في ما كنت خائفا منه. وسوف تدهش لاكتشاف أن خوفك قد تضاءل بشدة إذا لم يختف تماما.

38. تدريب: سرعة معلاجة الهاجس الخوفي 38. Exercise: Fast Phobia Cure



1 . فكر في أن هاجس خوف كان ينتابك. فكر في الوقت الذي عانيت فيه من هذا الهاجس (أو الوضع وهمي الذي يمثل هذا الهاجس الخاص بك)

.2. تخيل نفسك في المسرح أوالسينما، وأنك تشاهد نفسك على الشاشة التي تمر بتلك التجربة المصورة والمخيفة

3. تخيل نفسك في جناح العرض من المسرح، وشاهد نفسك من أعلى وراقب نفسك على شاشة السينما تمر بالتجربة المصورة

4. شغل الفيلم حتى النهاية حتى تشغر بأنك وبنجاح عشت التجربة، ثم تخيل نفسك قد تسربت إلى داخل نفسك في نهاية الفيلم.

5. وبينما أن تقف داخل نفسك في نهاية الفيلم ، تخيل أنك تعيد تشغيله للوراء حتى أن كل شيء يذهب إلى الوراء فأنت تمشي الى الوراء، وتتحدث إلى الوراء، وتنتقل إلى الخلف وتسمع موسيقى السيرك في عقلك وأنت تفعل كذلك، حتى تحصل إلى بداية الفيلم إلى النقطة قبل أن تواجه هذه التجربة.وعندئذ فكر في الهاجس ولاحظ كيف أنك بدأت تشعر شعورا مختلفا.

6. كرر الخطوات 1-5 بضع مرات

7. لاحظ الفرق في مشاعرك عندما تقوم بذلك وأنت تفكر في الهاجس، ولاحظ كيف أنك لم تعد تشعر بالخوف بعد الآن!

يمكنك إضافة القليل من الضحك على ذلك. يمكنك فهذه المرة، أن تنظر إلى مكان مرتفع بحيث تذهب مباشرة إلى هذا الارتفاع. انتقل إلى مكان الخوف وإسأل شخص ما أن يدغدغك حتى تضحك قليلا ثم إسمح أن تقود نفسك نحو حافة الهاوية العميقة وإجبارها للنظر إلى أسفل. في البداية وأنت تنظر إلى أسفل، وبطبيعة الحال، كنت تشعر بالخوف قليلا، ولكن بعد ذلك كنت تأخذ خطوة على ذلك واتخاذ خطوة أخرى وخطوة أخرى، مع دغدغة أخرى وضحك آخر، لأن الجميع يقول بأنك ستنظر غدا إلى الوراء وتضحك على مشاكلك. وهذه السياسة هي: لماذا الانتظار؟ فإذا كنت تريد الذهاب لتنظر إلى الوراء والضحك، فيمكنك كذلك أن تبدأ بالضحك.

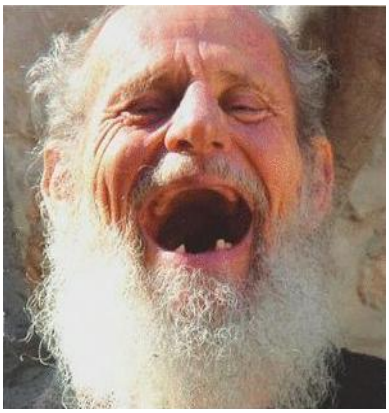
فالضحك ينتج أنزيم الإندومورفينز endomorphins وهذا شيء مهم لتغير عقلك. وعليه فكلما ضحكت على ما كنت خائفا منه كلما كان هناك المزيد من المواد الكيميائية في الجسم حتى لو كنت تضحك بشكل مصطنع، وهذا لا يهم. وإذا كان يمكنك التوقف الآن والنظر إلى الصورة نفسها في ذهنك والتي كانت تخيفك ولا تخاف، فأنت على استعداد لاتخاذ الخطوة التالية. لذلك قم من مقعدك وإخرج وقم بإختبارها واختبارها واختبارها شيئا فشيئا، فسوف تختفي ببساطة.

39. تدريب: اضحك بعيدا بمخاوفك 39. Exercise:
Laugh away Your Fears

1. فكر في الوقت الذي ضحكت فيه ضحكة كبيرة في إحدى المرات التي وجدت فيها نفسك تضحك وكان من المستحيل أن تتوقف. تذكر كيف شعرت، وكيف كنت تفكر وتشعر بشكل واضح

2. بدء القهقهة لنفسك كلما فعلت هذا حتى تصل إلى مرحلة أن تضحك باستمرار.

3. وبينما تقهقه ضاحكا إبدء في التفكير في الشيء الذي تعوت أن تخافه ولاحظ وأنت تضحك كيف بدأت الأمور تتغير في عقلك. لاحظ ذلك، وأنت تضحك، فعندما تفكر في ذلك، فإن مشاعر الخوف submodalities تتغيير أمام عينيك ، وكذلك الطريقة التي تشعر بها حيال ذلك!



13. **تغيير الإعدادات الافتراضية في عقلك** **Changing default settings in your mind**

(مأخوذه من Liekens بول "مسجون في اللغة "من كتاب الهولندية)

هناك العديد من الطرق لتغيير الإعداد الافتراضي. يمكنك القيام باختيار واع، وخاصة لتلك الإعدادات الافتراضية التي قمت بالتبديل تلقائيا إلى الحالة المزاجية مما يحد لك هذه التقنية وصفنا هي تقنية بسيطة على المستوى السلوكي، حيث لاحظت على الفور تغيير في ردكم. مفهوم الذي نستعمله هو مثال محدد لشرح كيف يعمل، ولكن بالطبع يمكنك اختيار أي الإعداد الافتراضي أخرى حيث أنت نفسك تعاني من والذي تريد تغييره.

40. **تدريب: تغيير الإعداد الافتراضي** **40. Exercise: changing the default setting**

لهذا التمرين: "تغيير إعداد افتراضي 'إننا نفهم كلمة "العلاقة' أو الكلمة التي قد تكون أكثر ملاءمة لك. تخيل أنك شخص يشعر في كل مرة يسمع كلمة العلاقة يحصل على الشعور المحروم منه. ومن بين مئة من المرات التي كنت فيها على علاقة، الجميل منها والأقل جمالا ، يمكنك اختيار القناعة أخذتها كمعيار للقطة من المكان االذي شعرت فيه بالحرمان العاطفي. وهذا في حد ذاته ليس مفيدا حقا في تطوير علاقتك.

تخيل أنك أصبحت على بينة من هذا وذاك وأنك تريد أن تفعل شيئا حيال ذلك، يمكنك ان تفعل ذلك باستخدام الإجراء التالي:

اختر لحظة في الماضي فيما يتعلق بعلاقاتك حيث أحسست بالرعاية، فهم، والتفهم أو أي وقت أحسست بنفسك بشكل جيد.

خذ وقتك للتذكر تلك اللحظة بشكل تماما. أنت هناك مرة أخرى، و تشعر بدرجة الحرارة، فيما إذا كان الجو حارا أو باردا، أنت تستمع الى الأصوات، تسمع نوعية الأصوات، ولاحظت إذا كانت الأصوات حادة أو لينة؛ فلتكن على بينة من هذا شعور بشكل جيد وواضح ولاحظ أين في جسمك يكمن هذا الشعور. فإذا بلغت هذا الشعور تماما، فسوف تسمع شخص ما ينطق كلمة 'العلاقة' ومن هذا الشعور الجيد تردد هذه الكلمة في نفسك؛ وتبقى تكرر ذلك لمدة دقيقة. قم بذلك عدة مرات، وتأكد من أنك تشعر بقوة أن إحساسك جيد قبل أن تسمع نطق كلمة 'علاقة'. فإذا قمت بتنفذ هذا التدريب: بشكل صحيح، فيصبح لديك هذا الشعور الجيد في نظامك في نفس الوقت الذي تسمع فيه كلمة 'العلاقة' وهذا يخلق اتصال عصبي جديد بين السمع التلقائي لكلمة 'علاقة' ومشاعرك.

يمكنك اختبار ما إذا كان الاتصال قد تم بالفعل تثبيته وعن طريق التخيل بأنه في الغد وفي مجموعة معينة من الناس ستنطق كلمة 'العلاقة'. إشعر كيف ستكون رد فعلك. هل هذا هو الإعداد الافتراضي القديم أو الإعداد الافتراضي الجديد؟

يمكنك جعل هذه العملية أكثر قوة، على سبيل المثال، عن طريق إنشاء اتصال آخر أولا مع شعور جيد فيما يخص كلمة 'العلاقة'، أي من خلال الدفع بلطف للإبهام والسبابة في يدك اليمنى، وفي الوقت نفسه التركيز على هذا الشعور الجيد. إذا بقي هذان الأصبعان حوالي نصف دقيقة يدفعان بعضهما البعض، ينشأ اتصال عصبي بين الشعور عن طريق اللمس (الإبهام والسبابة معا) وينشأ شعور جيد في داخلك. يمكنك اختبار هذا الملتقيات العصبية في الواقع، من خلال وضع انتباهك إلى الداخل ثم وضع الإبهام والسبابة معا.

إذا تم إجراء الاتصال العصبي، فسوف تحصل في غضون ثمانية ضربات القلب تلقائيا على شعور جيد.إذا فعلت ذلك بنجاح، يمكنك تنشيط الشعور بدفع برفق الإبهام والسبابة معا ثم يكون هذا شعور جيد في الداخل، بينما كنت استمع الى شخص يلفظ كلمة'العلاقة'

.قم بعمل هذا التدريب: ثلاث مرات، وبعدها إعمل اختبارا في المستقبل، بدون الإبهام والسبابة. ويمكن القيام هذه العملية مع أي كلمة أخرى أو أي إرتباط آخر له وقع سيئا بالنسبة لك.

14. Butterfly-Qigong

14. فراشة كيغونغ

هذا التدريب: يحفز تدفق الطاقة في الجسم. لأنه يساعد على تأسيس الجسم. قم بعمل التمرين: مع إيلاء اهتمام للحركات ببطء شديد.

الانحناء إلى الأمام مع فتح كفتي اليدين للأعلى وضم أصابعك بعناية فائقة كما لو كنت تحمل فراشة في يديك.
فتح يدك اليسرى ببطء وتحويل بطن اليد اليسرى إلى الأمام.
إدفع بطن اليد إلى الأمام أثناء ثني ركبتيك قليلا.
حول راحة يدك إلى أعلا وإسحب اليد المفتوحة إلى الوراء، ومدد ساقيك إلى الأعلى مرة أخرى.
إغلق أصابعك بعناية، كما لو كنت تحمل في يدك فراشة.

فتح يدك اليمنى ببطء وتحويل بطن الكف إلى الأمام.
إدفع ببطن اليد اليمنى للأمام أثناء ثني ركبتيك قليلا.
حول راحة يدك إلى أعلى، وإسحب يدك مفتوحة إلى الوراء ومدد ساقيك مرة أخرى.
إغلق أصابعك بعناية، كما لو كنت تحمل في يدك فراشة.

فتح كلا يديك وحول بطن اليدين إلى الأمام.
إدفع إلى الأمام بكلتا يديك أثناء ثني ركبتيك قليلا.
حول بطن يديك للأعلى؛ وإسحب يديك نحو جسمك، مع مد ساقيك.
إغلاق أصابعك بعناية، كما لو كنت تحمل فراشة في كل يد.
ضع يديك على جانب جسمك.

* لاحظ كيف أن قدميك يجب أن تبقى مستقرة! يمكنك تكرار هذه العملية عدة مرات كما تشاء.

Day 5

15. الاستراتيجيات

في بعض الأحيان تريد تحفيز نفسك للقيام بشيء مهم، أو إذا كنت تريد أن تتعلم شيئا، أو كنت ترغب في النوم ولكن يمنعك القلق، وأحيانا ترغب في الحصول على المنافسة،أو في طلب وظيفة أو كنت ترغب في أن يتم اختيارك لهذا المنصب الخيالي.

.. ..لتحقيق شيء في حياتك فإنك تقوم بتطبيق استراتيجية، وتكون في العادة غير مدركة. فإذا كنت ترغب في تحقيق أشياء في حياتك تنجح لغاية الآن الوصول إليها فلا بد من اختيار استراتيجية ناجحة.

هل ترغب في معرفة هذه المفاتيح الداخلية لتحقيق النجاح؟

الاستراتيجية في البرمجة اللغوية العصبية هو عبارة عن سلسلة متتابعة من أنظمة التمثيل التي يتم اتباعها لتحقيق هدف محدد.

فإذا كنت ترغب في الإجابة على السؤال: "كيف يمكن لشخص أن يقوم بما يقوم هو أو هي به؟ "فأنت مهتم بمعرفة الاستراتيجية التي يستخدمها لتحقيق نتيجة معينة. و"عملية القيام" تقع على مستوى المهارات في مستويات العصبية.

من حيث المبدأ فإن كل ما يتعلق بـNLP يعتقد أنه نبع من فكرة لو أننا تمكنا من معرفة الهياكل.

تعريف الاستراتيجية: "سلسلة من أنظمة التمثيل الداخلية والخارجية تؤدي إلى نتيجة متوافقة نحو نتيجة معينة".

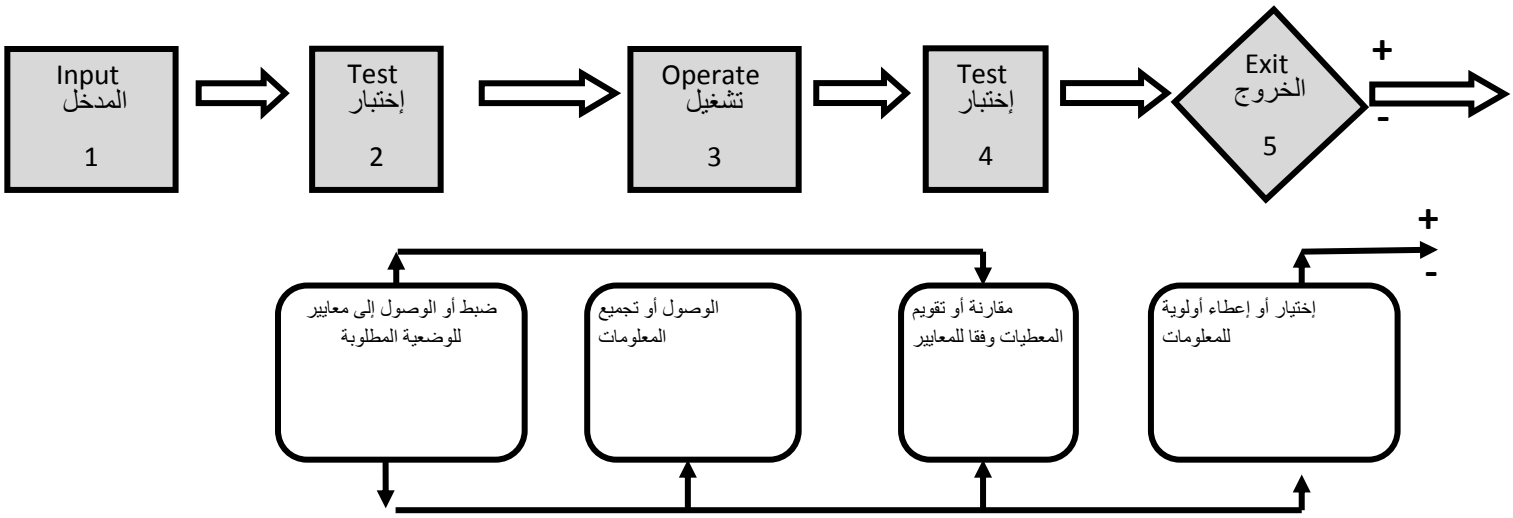
هذه التمثيلات تعرف من خلال نظم التمثيل: البصرية والسمعية النغمية، والحسية الحركية والسمعية الرقمية. فمع الداخلية نعني "في تفكيرنا 'ومع الخارجية نعني' عن العالم الخارجي". فعلى سبيل المثال، يمكنك إنشاء صورة في الداخل (البصرية والداخلية) وأنت أيضا يمكن أن تلقي نظرة على شيء من خارج نفسك (البصرالخارجي). وهذا ينطبق على الأصوات (السمعية النغميةAt)، والمشاعر (الحركيةK) والمنطق (السمعية الرقميةAd).

وتعرف الاستراتيجية أحيانا بمقارنتها مع قانون تأمين القفل. ففي كل مرة تضغط على رمز القفل الصحيح فسوف يفتح لك. أما إذا وضعت عن طريق الخطأ أحد أصابعك فستكون النتيجة مختلفة. وعندها تكون فعلت الاستراتيجية التي لا تفتح. وهذا يؤدي إلى استراتيجيات فعالة وأقل فعالية. وتأخذ الاستراتيجية لقبها من النتيجة النهائية. وعليه فإننا نعرف على سبيل المثال استراتيجية البيع، واستراتيجية القرار، واستراتيجية التحفيز، واستراتيجية القراءة، واستراتيجية التعلم، وغيرها.

ولقد أضاف يوجين Galanther، و كارل Pibram وجورج ما يسمى ب Miller TOTE ل NLP (1). وقد استخدم بالفعل نموذج TOTE في عالم الكمبيوتر، ويمكن استخدامه لتحقيق هيكلية في كل السلوك الإنساني

(1) خطط لهيكلة السلوك 1960

TOTE **stands for Test, Operate, Test and Exit, an order that is based on computer models.**



1. المعلومات الهامة لاستراتيجية ما تدخل في وقت مبكر. هذه هي الخطوة الأولى: المحفز، أوالإدخال Input، والتي يتم من خلالها تحفيز هذه الاستراتيجية.

2. الخطوة التالية هي اختبارTest حيث يتم اختبار إذا ما كان التحفيز هو ذات الصلة أم لا. على أية حال، إذا كانت النتيجة النهائية ليست ذات قيمة كافية بالنسبة لك، فلن تكون مستعدا للبدء في الاستراتيجية أو في القيام بذلك لأنها لا تفي بالمعايير.

3. الخطوة الثالثة هي التشغيل Operate،وهي مرحلة من مراحل جمع المعلومات. وهذا يمكن أن تكون معلومات داخلية أو خارجية. وكلا المحفزات الداخلية والخارجية يمكن أن تكون مرئية (بصرية)، أو سمعية (السماع) أو حركية (الشعور)، الشم (الرائحة) وذوقية (التذوق).

4. في الخطوة الرابعة، اختبار Test، وتتم مقارنة النتيجة مع المعايير المحددة في المرحلة الأولى (الزناد). الامرين المقارنين، يجب أن يكونا ممثلين في نظام التمثيل نفسه. وعندهاهناك احتمالين. فإما لم يتم تحقيق النتيجة أم لم يتم إنجاز النتيجة. ففي الحالة الأولى لا بد من العودة إلى البداية، إلى مرحلة الزناد، لضبط المعايير (التوقعات) أو إلى المرحلة التي تعمل على جمع المعلومات مرة أخرى، حتى يمكن إغلاق هذه الاستراتيجية في نهاية المطاف.

5. في الخطوة الخامسة، الخروج Exit، أدى استخدام الاستراتيجية تحقيق نتيجة جيدة واكتملت بذلك الاستراتيجية.

ما هي أفضل إستراتيجية لتسلق جبل.

أنواع الاستراتيجيات: Types of Strategies

أول خطوة في إكتشاف استراتيجية شخص ما في عملية ما هي من خلال استرجاع للمعلومات.

A few possible strategies: **بعض الاستراتيجيات الممكنة**

Communication التواصل	Pleasure المتعة	Disease المرض	Love الحب	Eatالأكل
Luckالحظ	Forget النسيان	Depression الاحباط	Decision القرار	Sportالرياضة
Cycling upwind ركوب الدراجة	Sex الجنس	Salesالمزادات	Relaxation الاسترخاء	Health الصحة
Creativityالابداع	Boredomالضجر	Giveالعطاء	Motivation الدافعية	Wealth الثروة
	Food Marketing تسويق الطعام	Receive الأخذ	Tension التوتر	Poverty الفقر

To discover a strategy

لاكتشاف الاستراتيجية نستخدم مصطلح 'الاستنباط'، ونحن بحاجة إلى أن نسأل بعض الأسئلة:

مثال على استراتيجية الشراء:

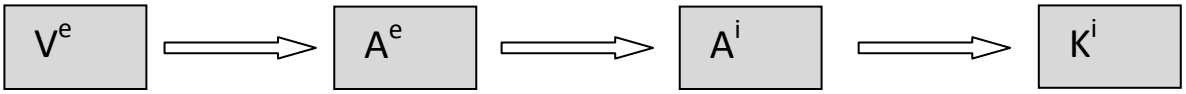
رأيت (في المحل) بعض الأحذية لامعة حمراء (البصرية الخارجية= Ve).

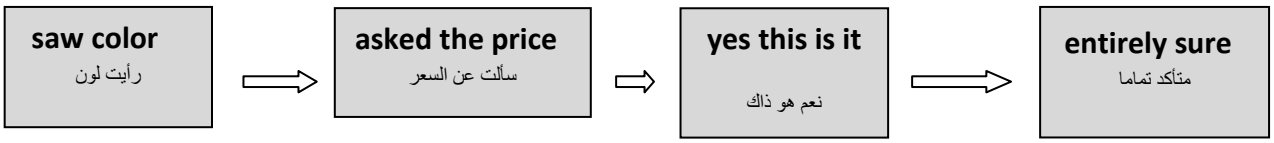
سألت السعر (الصوتية الخارجية، Ae).

قلت: "نعم هذا هو" (الصوتية الداخلية، Ai).

ثم كنت متأكدا تماما (حركي الداخلية، Ki) بأنه كان على شراء هذه الأحذية.

We write this in short:





مكونات الأعمال : Components of Acts

تتكون الاستراتيجية من سلسلة من العناصر، وهي تمثيل يؤدي إلى نتيجة معينة. تتكون تجربة الإنسان من سلسلة لا نهاية لها من هذه المكونات. من أجل هذا النهج عدد غير محدود من التمثيل، في NLP هناك تصنيف هذه المكونات على أساس نتائجها.

مكونات

- المرئي:
  الخارجي
  الداخلي > البناء
  > الذاكرة
- السمعي
  الخارجي
  الداخلية > البناء
  > الذاكرة
- السمعي الرقمي
- حركي
  الخارجي
  الداخلي > البناء
  > الذاكرة
  x ذاتي التحفيز (الحواس الصغيرة في العضلات)
  x اللمس
- الشم (الرائحة)
  الخارجية
  الداخلية > البناء
  > الذاكرة
- ذوقي (الذوق)
  الخارجية
  الداخلية > البناء
  > الذاكرة

Acts

1. طلب معلومات
2. باستخدام المعلومات
3. تصميم استراتيجية
4. تركيب الاستراتيجية

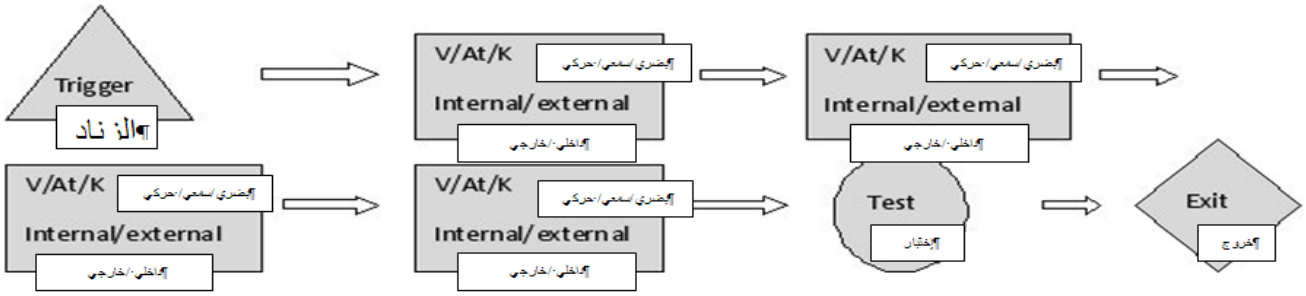
41. تدريب: ما هي استراتيجية الاستيقاظ الخاصة بك؟

41. Exerscise: What is your getting up strategy

العمل في أقران.

1. الشخصA يغلق عينيه ويتصور أنه يستيقظ في الصباح. ما هي الخطوات المحددة لعملية الاستيقاظ؟ B يقوم بالتدريب والكتابة V، في، K، أو أنها داخلية أو خارجية
2. B يطرح أسئلة توضيحية: ما هي الخطوة الأولى عندما تستيقظ؟ وماذا بعد ذلك؟ ثم ماذا؟ ثم ماذا؟ B يحلل نظام التمثيل، وإذا كانت داخلية أو خارجية، وذلك باستخدام النموذج التالي:

.3



42. تثبيت استراتيجية تحفيزية جديدة

42. Install a new motivation strategy

العمل في أقران :

1. لأي عمل أومهمة تريد استراتيجية محفزة جديدة؟ البحث جنبا إلى جنب مع عامل كيف انه أو انها يحفز أو تحفز وضع نفسه أو نفسها لأن تفعل شيئا.
استخدم الأشكال التابعة

على سبيل المثال:

شخص يرى لأول مرة في عمل أمام عينيه/ عينيها = Ve

ثم انه / انها تسمع صوت غاضب = Ati

وعندها ينتابه شعور غريب= Ki

فقط عندما يكون هذا الشعور قوي بما فيه الكفاية، فإنه أو إنها يقوم بالعمل.

.2. إيجاد استراتيجية تحفيزية مؤثرة جديدة

إستمر حتى تجد الأجزاء الأكثر أهمية في سلسلة

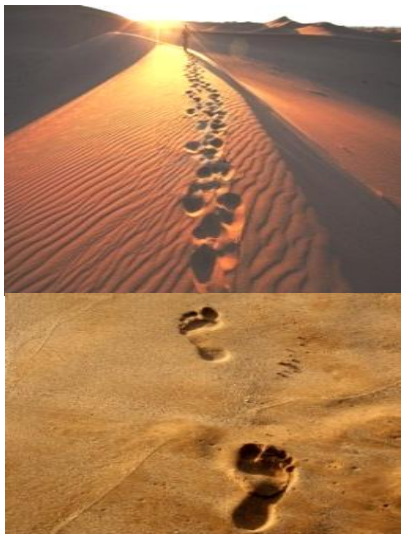
وعنصرا حاسما. ويمكن العثور على العنصر الأساسي في ذلك العنصر الذي يتغير بطريقة حاسمة.

على سبيل المثال:

صورة = Vi + تتخيل مكتب نظيفة،

صوت - Ati + "فتى أو فتاة أحسنت!"

"شعور سار Ki + "تشعر بالارتياح والفخر أنi تم إصلاح هذا"



إذا أنت تحصل على شعور طيب مقدما وجربت أي خطوة من العمل الذي هو "قد انتهى "

.3. تطبيق الاستراتيجيات الفعالة لأية مهام 'مملة' للعامل.

تخيل ما يجب القيام به والذي كنت متردد في القيام بهذ وطبق استراتيجية مكتشفة حديثا.

تغيير الأشكال التابعة بحيث تنسجم مع الاستراتيجية الجديدة. طبق ذلك على مختلف الحالات والأوقات وما إلى ذلك.

تأكد، أن يصبح ذلك تلقائي.

4. وضع اللمسات الأخيرة على التدريب.

استراتيجيات التحفيز غير فعالة: Ineffective motivation strategies

1. السيناريو الكارثة: تخيل لو كنت لم تفعل أو إذا كنت أجلته لفترة أطول
2. . "تخيل أنني أفعل ذلك" بدلا من "تصور أنه تم الانتهاء من ذلك الشيء"
3. . أسلوب الدكتاتور: أصوات في رأسي وهناك الكثيرين من العبارات مثل:لابد، يجب، بحاجة إلى و ينبغي؛
4. التفكير في التفكير "الصورة الكبيرة": انظر المهمة بأكملها في أمامك.

استراتيجيات تحفيزية ناجحة:

A journey of a thousand miles begins with the first step إن مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة

Chinese Philosopher: Laozi, 604 – 531 before Chr. الفيلسوف الصيني لاويزي (604_531) قبل الميلاد

Discover your unknown powers by taking the first step. إكتشف قدراتك المجهولة عن طريق القيام بالخطوة الأولى

2. . التحدث إلى نفسك بطريقة محفزة Ati.
3. إشعر بشعور أنها "انتهت" واستمتع بذلك. Ki.
4. خذ جزء صغير من الكل لتبدأ مع +Ki

تدريب: تثبيت استراتيجية النجاح **Exercise: Installing your success strategy**

العمل في أقران .A يعمل ، B يدرب

1. يسمي A وظيفة أو مهمة ويتعين عليه القيام بها والتي لديه خوف من أن يبدأ فيها وهذا ما يجعله يؤجلها دائما أو هي التي لا ينهيها بعد

2. A يبحث عن تجربة كان ناجحا فيها

3. B يسأل عن الخطوات التي قام بها A في هذه التجربة الناجحة (VAKOGالأشكال التابعة محددة).

4. يسأل B العامل A أن يعمل صورة من العواقب السلبية الناجمة عن عدم القيام بمهمة غير محببة (في 1)

5. السماح ل Aإضافة أصوات ، نغمات، والمشاعر (بإستخدام الأشكال التابعة VAKOG) إلى الصورة، مأخوذة من استراتيجية ناجحة من الخطوة2.

6. السماح لإضافة ضرورية إذا ما زال V+ At+ K من الخطوة.

7. دعوة Aلإضافة ما هو جذاب لإنهاء المهمة

8. دعم A لجعل هذه الصورة واضحة جدا.

9. اسأل Aما هي خطوته القادمة؟

10. وضع نهاية للتدريب ل A والقيام بتغير الأدوار.

16. **Solution focused work** **العمل المتحور حول إيجاد حل**:

إن أسلوب العمل المتحور حول إيجاد حل هو طريقة في العمل من إبداعات ستيف دي بيرغ Shazer وInsoo كيم.كان، معالج نفسي الممثل ومؤسس ورائد من العلاج القائمة على حل قصيرة - ستيف دي Shazer (2005، فيينا 1940، ميلووكي الولايات المتحدة). كان متزوجا من Insoo كيم بيرغ.كتب ستة كتب مهمة، وترجم إلى 14 لغة وقدم عمله في العديد من البلدان في جميع أنحاء العالم كان في الأصل دي موسيقي الكلاسيكية Shazer وكان يعمل الجاز لاعب الساكسفون. من عمله كموسيقي حصل الحساسية لديه العظيمة التي ساعدته كثيرا في العلاج على أساس حل له العمل مع موكليه.ولدت في كوريا وأصبحت طبيب نفساني في الولايات المتحدة الأمريكية - Insoo كيم بيرغ (2007 1934).
أصبحت رائدة في حل يستند العلاج موجز. جنبا إلى جنب مع زوجها Shazer دي ستيف أسست مركز العلاج الأسري موجز في ميلووكي في الولايات المتحدة. نشرت Insoo كيم بيرغ عشرة كتب معروفة جيدا.

ما هو العلاج المتمحور حول إيجاد حل؟ ?What is solution based work

إن العلاج المتمحور حول إيجاد حل هو علاج موجه نحو تحقيق النتائج، والعمل بطريقة محترمة مع العملاء نحو تحقيق تغييرات بسرعة نسبية وبإ ستدامة. ويتم استخدام العلاج أو التقنيات في جلسات العلاج والتدريب، من خلال المدربين الخبراء والاستشاريين، والوسطاء والمديرين. ويتم استخدامها في عمل تدريب فردي وكذلك في تدريب جماعي .التدريب على أساس الحل يختلف عن الطرق التقليدية للتدريب. الحديث عن مشكلة هو جزء من التقنيات، ولكن المدرب لا يبحث عن أسباب المشكلة ولا يحاول أن يقوم بالتشخيص. بدلا من ذلك، يدعم المدرب العميل عن طريق طرح أسئلة تساعد المتدرب على صياغة الأهداف من حيث النتائج لتكون إيجابية وملموسة. المدرب يعمل بطريقة غير التوجيه ويحافظ على موقف معين وليس معرفة فقط . هذا يعني أنه يستخدم فرضية أن وجهة نظر العميل تبقى هي الرائدة. المدرب يسأل الأسئلة التي يجب أن تصنف على أنها التحقيق بإحسان. المدرب يبحث في كيفية رؤية العميل لوضعه ويساعده من خلال أسئلته لتحقيق منظور أكثر إيجابية من أي وقت مضى بشكل واقعي ومفيد. المدرب يركز على حل يفترض أن يكون العميل قادرا على اختيار أهدافه الخاصة وأيضا لديه بالفعل الحلول اللازمة لتحقيق تلك الأهداف. يظهر البحث أن طبيعة العميل حينما تكون محورها التقنيات القائمة على حل يؤدي إلى نتيجة إيجابية من التدريب. ويبدو أيضا أنه من الممكن مساعدة العملاء على تحقيق طرق أكثر واقعية وأكثر فائدة من التفكير والبحث دون مواجهتها.

P المشكلات تدرك ولكن لا تحلل O المخرجات المرغوب فيها يتم تحديدها W أين أنت الآن على المقياس E إستثناءات للمشكلة هي مفاتيح للحلول R العلاقات يتم تعزيزها وجعلها بناءة S خطوات صغيرة إلى الأمام تؤدي إلى تغير أكبر	P - problems are acknowledged but NOT analyzed O - outcomes desired are specified W - where are you now on the scale? E - exceptions to the problem are keys to solutions R - relationships are enhanced and made productive S - small steps forward leads to larger change	Powers

إن مكنون تقنيات القائمة على إيجاد حل بسيطة وعلى المرء أن يتعلم كيفية استخدامها

1. عندما لا يكون شيء مكسور لا تصلحه
2. توقف عن فعل ما لا يفيد، قم بفعل شيء مختلف
3. بذل المزيد من الجهد لما يعمل بشكل جيد
4. التعلم من الآخرين ما يعمل وقم بتعليم الآخرين ما تعرف أنه يعمل.

إنها حركة تتميز بالأهداف التالية:

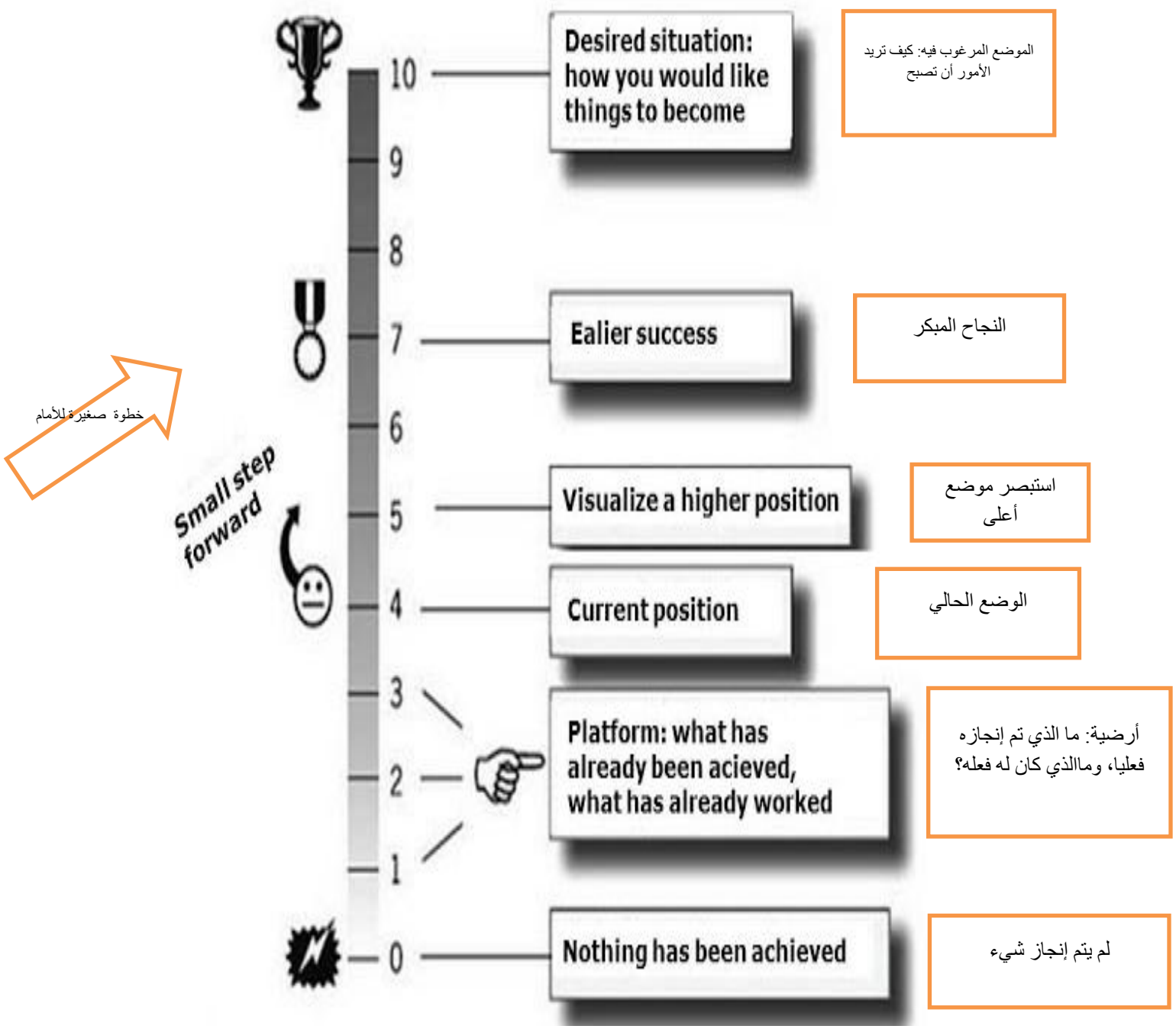
1. توليد الأمل من أجل التغيير
2. الاحترام والاهتمام الأصيل
3. إعطاء الشعور للآخرين بأنه أو أنها يفهم عليه أو عليها

"التركيز على الأبواب لا على الجدران"
"Focus on the doors not on the walls"

أسئلة قياسية حول الحل :تحدث ستيف دي **Shazer** مع العميل الذي جاء للدورة الثانية. طلب من العميل ما كان أفضل الآن. العميل تلقائيا أجاب: "لقد وصلت بالفعل ما يقرب من 10!" دي **Shazer** بدأ اللعب مع فكرة استخدام الأرقام لوصف حالة شخص ما. وهذه كانت البداية في تطور مسألة القياس المستخدمة في العلاج المتمحور حول إيجاد حل (**Malinen، 2001**).و اليوم أخذت الأسئلة المقياسية في التطور أكثر للتقنيات المعروفة والمستخدمة في معظم الأحيان للعلاج المتمحور حول إيجاد حل. الأسئلة أصبحت سهلة نسبيا للاستخدام ومتعددة للغاية. في أيامنا هذه يستخدمها العديد من المعالجين والمدربين وحتى أناس كثيرين من الذين لا يعرفون سوى القليل عن النهج المتمحور حول إيجا حل .

Basic step	Example formulation
Introduction of the scale: the scale is explained.	"Imagine a scale from 0 to 10. The 10 represents the desired situation, how you would like things to become. 0 represents the situation in which nothing has yet been realized of the desired situation."
Current position: the coach asks about where the client is now on the scale.	"Where are you now on this scale?"
Platform: the coach focuses on what is already there and what has already worked..	"How did you manage to go from 0 to where you are now on the scale?" "What has helped?" "What worked well?" "How did you accomplish that?" "What else has helped?"
Earlier success: the coach asks about a situation in which things have already been better.	"What is the highest position on the scale at which you have been recently?" What was different then?" What did you do differently?" "What worked well in what you did?"
Visualize a higher position: Invite the client to describe how things look at higher positions on the scale.	"How would things look at ...?" "How would you notice you would be at .. on the scale?" "What will be different at ...?" "What could you do then?" "How would that help?"
Step forward: the coach invites the client to mention what small step forward he could take on the scale.	"Has what we talked about been useful?" "What was useful in particular?" "How could you use that to take a small forward?" "What would that step look like?"

الخطوة الأساسية	مثال على التكوين
تقديم المقياس: يشرح المقياس	" تصور مقياس من 0 غلى 10. الرقم 10 يمثل الوضع المرغوب فيه بمعنى كيف تريد الأشياء أن تكون. والرقم 0 يمثل الموضع الذي لم يتم فيه ادراك لأي وضع مرغوب فيه."
الوضع الحالي: يسأل المدرب أين المتدرب الآن من المقياس	"أين أنت الآن من هذا المقياس؟"
الأرضية: يركزالمتدرب على ما هو موجود أصلا وما تم العمل عليه..	كيف استطعت أن تتحرك من وضع 0 إلى الوضع الذي أنت عليه الآن على المقياس؟ "ماذا حصل؟" ما هو الشيء الذي نجح؟" وكيف حققت ذلك؟" "هل حصل أي شيء آخر؟"
النجاح المبكر: يسأل المدرب عن الوضع الذي تم فيه تحس الأمور	"ما هو أعلى موضع على المقياس والذي استقريت عنده في الوقت الحالي؟ ماالذي إختلف عندئذ؟ ما هي الأمور التي سارت بنجاح فيما قمت به؟"
الاستبصار لموضع أعلى: إطلب من المتدرب أن يوصف كيف تبدو الأمور في موضع أعلى على المقياس.	"كيف يمكن أن تبدو الأمور على ..؟" كيف يمكنك أن تلاحظ وضعك على ... في المقياس؟" ما هو الاختلاف عند...؟" ما الذي يمكنك القيام به عندها؟" "كيف يمكن لذلك أن يساعد؟"
خطوة للأمام: يدعو المدرب المتدرب إلى ما هي الخطوة الصغير التي يمكن أن يخطوها للأمام على المقياس	"هل ما تحدثنا عنه كان مفيدا؟" ما هو الشيء بعينه الذي كان مفيدا؟" كيف يمكنك إستخدام ذلك لتخطو خطوة صغيرة؟" وكيف تبدو تلك الخطوة؟"



43. Exercise: Walking the scale **43. تدريب: المشي على المقياس**

1. كل واحد يفكر في شيء مما كان يود فعله بطريقة أفضل مما يمكنك القيام به الآن
2. تخيل مقياس من 0 إلى 10 في هذه الغرفة
3. جد لنفسك مكانا في الغرفة يشير إلى أين أنت الآن فيما يتعلق بهدفك.
4. ماذا تعودت أن تجد في المكان حيث أنت الآن؟
5. قف على 10

6. كيف يمكنك أن تعرف أنك حققت هدفك؟

7. الوقوف مرة أخرى على موقف الآن.

8 . هل يقف أي وقت مضى على موضع أعلى من أين أنت الآن؟ (وفي كثير من الأحيان كان لدينا نتائج أفضل من ما نحن فيه الآن: نجاحات في وقت سابق، ونحن نميل إلى نسيان). كيف كان ذلك؟ ماذا فعلت في ذلك الوقت ؟9

9 . ماذا تحتاج للوصول إلى خطوة أعلى على المقياس؟

10 . تصور لنفسك كيف أنت ذاهب للقيام بذلك.

السؤال المعجزة

The Mircale Question

السؤال المعجزة هو أسلوب الحل المركز المعروف. اخترع يوم واحد عندما **Insoo** كيم بيرغ يقوم بجلسة العلاج مع عميل عنده مشكلة خطيرة. لم يكن **Insoo** يعرف تماما كيفية التقدم خلال الدورة. في بعض نقاط في المحادثة، طرح سؤال وكانت الإجابة "أوه، معجزة ستكون هناك حاجة لتحقيق ذلك!" وقال **Insoo**، "حسنا، نعم ..... تخيل أن معجزة ستحدث ..." فوجئ **Insoo** بالجواب الذي كان. ومنذ تلك اللحظة بدأت في تطوير مسألة المعجزة لأنها ومن المعروف جيدا الآن، بأن السؤال المعجزة يطلب من العميل الوصف بالتفصيل لكيف سيكون وضعه فإذا حدثت المعجزة سوف تحل مشكلته. قوة السؤال هو أنه تحويل انتباه العميل بسرعة كبيرة بعيدا عن المشكلة في المستقبل المنشود والسؤال المعجزة هو في الواقع سلسلة من الأسئلة تأتي كما يلي:

44. تدريب: السؤال المعجزة خطوة بخطوة :

في أقران، 10 دقيقة. في كل اتجاه

PART ONE.

"لدي سؤال غريب، وربما غير عادي، والسؤال الذي يحتاج إلى بعض الخيال ...[إيقاف مؤقت. انتظر نوعا من الإشارة إلى المضي قدما في هذا السؤال.]

افترض. . .

[إيقاف مؤقت. وقفة يسمح للعملاء ليتساءلوا ما الشيء الغريب والصعب قد أطلب منهم أن يفترضوا.]

بعد ان ننتهي هنا، تذهب هذا المساء للمنزل، لمشاهدة التلفزيون، والقيام بالأعمال المنزلية المعتادة الخاصة بك، وما إلى ذلك، ومن ثم الذهاب إلى السرير والنوم ل. . .

[إيقاف مؤقت. طبيعي جدا، الأشياء اليومية. ليس غريبا بعد كل ذلك.]

وبينما كنت نائما، حدثت معجزة. . .

[إيقاف مؤقت. ليكن سياق هذه المعجزة هو حياة العميل العادية، واليومية. هذا البناء يسمح لأي نوع من الرغبة الرائعة.]

و يتم حل المشاكل التي جلبت هنا، تماما مثل ذلك! . . .

[إيقاف مؤقت. الآن يتم التركيز على واحدة من المعجزات الخاصة والتي تتماشى مع هذه الدورة.]

ولكن، وهذا يحدث أثناء النوم، وبالتالي لا يمكنك أن تعرف ما حدث.

"[إيقاف مؤقت. تم تصميم هذا للسماح العميل لبناء معجزة له أو لها من دون أي اعتبار للمشكلة ودون أي اعتبار للخطوات التي تكون أو قد انطوت عليها.]

"ذات مرة أستيقظت في الصباح،

أ) "كيف يمكنك أن تذهب نحو اكتشاف أن هذه المعجزة حدثت لك؟"

OR، ب) "كيف أعز أصدقائك عرف أن هذه المعجزة حدثت لك؟

"[انتظر. يجب أن لا يقطع المعالج هذا الصمت، بل هو بدوره العميل للتحدث، للإجابة على السؤال. في الواقع، عندما رد العميل هو "غير معقول" (في رأي الطبيب المعالج) استجابة المعالج الأكثر فائدة هو الاستمرار له / لها الصمت الذي يعطي العميل تغيير على "لتعديل" ردا على ذلك، وجعلها أكثر معقولية.]

[العديد من العملاء، ولا سيما المراهقين، تجد أنه من الأسهل لوصف يوما بعد معجزة من وجهة نظر الآخرين. ثم يتم التعامل منظور الفرد مع في الجزء الثاني.]

الجزء الثاني

"أ)" كيف سيكتشف أعز أصدقائك أن هذه المعجزة حصلت لك؟

"...ب) "كيف ستكتشف أن هذه المعجزة حصلت لك؟"

".....هل يمكنك أن تقول المزيد عن ذلك؟وأكثر من ذلك؟

الجزء الثالث

"متى كانت المرة الأخيرة (ربما أيام أو ساعات أو أسابيع) التي يمكنك تذكر عندما كانت الامور مثل هذا اليوم بعد معجزة؟

الجزء الرابع

"على مقياس من 0 إلى 10، مع أن 10 تشير إلى كيف كانت تسير الامور في اليوم التالي لمعجزة، و 0 تشير إلى كيف كانت الأمور عند نقطة الذي طالبت فيه باتخاذ الترتيبات اللازمة لهذا الموعد، - وبين 0 و 10 - هل أنت في هذه النقطة؟

"[إن "مقياس التقدم هذا" يهدف إلى مساعدة كل من المعالج والعميل معرفة أين كان العميل فيما يتعلق بهدفه أو هدفها من العلاج.]"

على نفس المقياس أين تعتقد أن صديقك الحميم سيقول بأنك قد قمت بهذا اللقاء؟

"على نفس المقياس أين يمكنك أن تقول أين كانت الأمور عندما كانت مشابهة لذلك في يوم المعجزة؟

الجزء الخامس

السؤال الإفتتاحي في اللقاء الثاني والأخير.]

"لذا، ما هو أفضل؟

"["أفضل" هو البناء وتم تصميم هذا لتذكير كل من المدرب والعامل أن

واحدا من أهداف في هذه الدورات اللاحقة هي مساعدة العميل لوصف الأشياء بأنها "أفضل". إن فشل بدء اللقاءات التالية بهذا السؤال يقوض قيمة الأجزاء الأربعة الأخرى.]

الجزء السادس

["مقياس التقدم."]

"تذكر أن النطاق حيث 10 تدل على اليوم بعد يوم المعجزة؟

وأين يمكنك القول بأنك اليوم على هذا المقياس؟

"[ويبدو من المفيد أن نتساءل عن هذا دون تذكير العميل من تصنيف وظيفته / السابقة. إذا تم طرح السؤال بهذه الطريقة: "آخر مرة كنت في 3، أين أنت الآن؟"العملاء يميلون إلى الاستجابة مع "3" وأنهم يميلون إلى الاستجابة للنسخة المفتوحة مع تصنيف "أعلى" من ذلك الذي قدموه في الجلسة السابقة.]

لإعطاء لمحة عن المناظير الممكنة ، يمكنك العثور عليها في هذا المخطط:

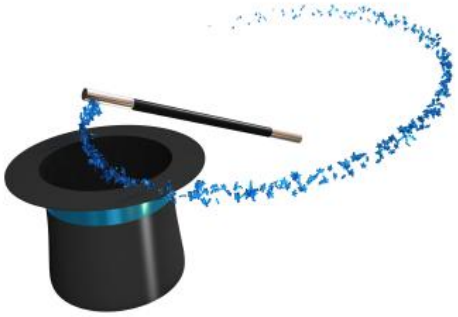
CORE SOLUTION-FOCUSED INGREDIENTSالمكونات الأساسية للطرح المتحور حول الحل					
Next step forword الخطوة القادمة	**Earlier Success النجاح المبكر**	**Desired situation الوضع المرغوب فيه**	**Reason of comingأسباب المجيء**		
• ما الخطوة التالية التي يمكنك القيام بها؟ • ما هي الخطوة التي يمكن لسين من الناس القيام بها؟	• متى كانت الأمور أفضل؟ • ما الذي فعلته وكان له أثره؟ • ما الذي فعله س من الناس وكان له أثره؟	• كيف تريد الأمور أن تصبح؟ • ماذا كنت ستفعل بشكل مختلف؟	• ماهي الأسباب التي أتت بك إلى هنا؟ • ماهي أسباب س من الناس في المجيء إلى هنا؟	Self perspective المنظور الذاتي	PERSPECTIVE المنظور
• ما الذي سيقوله سين من الناس عن الخطة القادمة له أو لها؟ • ما الذي سيقوله سين من الناس عن خطوتك القادمة؟	• ماالذي يمكن أن يقوله س من الناس عن شيء أنت فعلته وأثمر؟ • ما الذي يمكن لسين من الناس أن يقول أنه فعل سئيا ما وأثمر؟	• كيف يحب س من الناس أن تصبح الأمور؟ • كيف يود س من الناس أن يراك تتصرف بطريقة مختلفة؟	• ماذا سيقول س من الناس عن أسبابك للمجيء إلى هنا؟ • ماذا سيقول س من الناس عن أسبابه الخاصة بالمجيء إلى هنا؟	Other perspective منظور الآخر	
ما الذي سيقوله الناس الآخرين ويمكن أن يكون خطوتك القادمة أو الخطوة القادمة لسين من الناس؟	• ماالذي يمكن أن يقوله أناس آخرين عنك أو عن سين من الناس بأنه أو أنك فعلت شيئا وأثمر؟	• لو كنت ذبابة على الحائط ماذا كنت سأرك أو أرى س من الناس كيف يتصرف بشكل مختلف حال حل المشكلة؟	• ماذا سيقول مشاهد موضوعي عن أسبابك أو أسباب س من الناس عن المجيء إلى هنا؟	Objective/outsider perspective منظور موضوعي أو خارجي	

ما يجب القيام به مع الإجابات على السؤال المعجزة؟ **What to do with the answers on the miracle question?**

الناس في بعض الأحيان تشير في الإجابة على السؤال معجزة أن شيئا ما قد تغير و قد أدى ذلك إلى حل المشكلة، ولكن يبقى خارج المجال الخاصة بهم من النفوذ. على سبيل المثال: "بعد المعجزة فزت في اليانصيب!" أو: 'بعد المعجزة أصبح مديري رائع! أو: "بعد المعجزة وجدت الوظيفة التي حلمت بها طوال حياتي!" أو: 'بعد المعجزة فإن فريقنا يعمل مثل آلة جيدة ! كل هذه الإجابات على ما يرام. كبداية.

النهج الفعال هو أن نسأل بعد ذلك بالتفصيل عن جميع ما سيكون مختلف، بدءا من لحظة الاستيقاظ في الصباح بعد أن حدثت المعجزة. ثم أن تخلق معجزة داخل المجال الخاص للنفوذ يمكن أن تسأل:'لنفترض أن فريق يعمل مثل آلة جيدة ، ما من شأنه أن يجعل من الممكن بالنسبة لك؟كيف يكون من الممكن بالنسبة لك أن تتصرف بشكل مختلف؟ماذا ستفعل بشكل مختلف؟يمكن طرح السؤال المعجزة للأفراد وأيضا للفرق أو للمنظمات كاملة.

ما هي النتيجة للسؤال المعجزة؟



الناس يتصرفون خارج هنا والآن ويبدءوا في تخيل ما ستكون حياتهم عليه مثل إذا ذهبت المشكلة. وهذا يعطي الأمل في التغيير وهي بداية لتغيير الواقعي!

Major ideas of solution-Focused Work معظم الأفكار الخاصة بالعمل المتمحور حول إيجاد الحل

17. **Ho'o** بونو بونو(**Ho'o** = فلتجعل، بونو بونو = جيد بحق)

ما هو مصدر **Ho'oponopono؟**

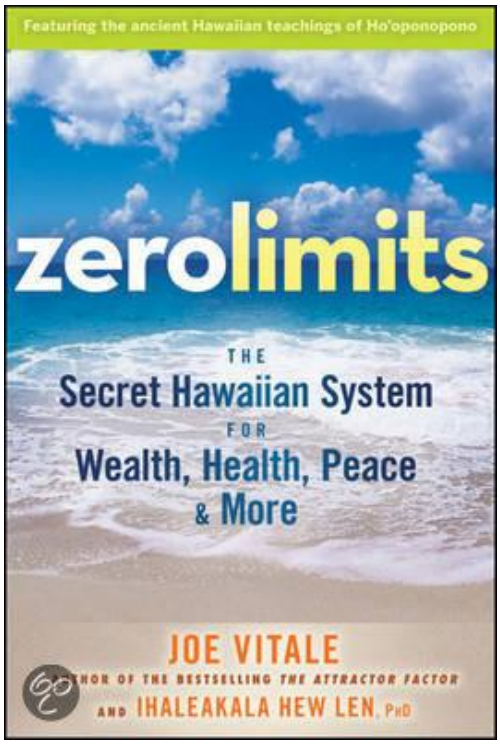
هي عملية الشفاء من هاواي. يمكنك قراءة المزيد عنها في كتاب "حدود الصفر ونظام السرية هاواي للثروة والسلام والصحة أكثر" فان جو فيتالي، **Ihaleakala** انحت ليون. **ISBN10: 0470402563 / ISBN13: 9780470402566**س

لقد عرف ستانلي لين **Ihaleakala** بعمله كطبيب نفسي في مستشفى للأمراض العقلية لمرضى العنيف والإجرام الثقيل. وتمكن من تحقيق السلام والسلوك العادي لمعظم المرضى. ولم يكن هذا ليحدث من قبل عن التحدث معهم أومن خلال إعطائهم الأدوية وجميع التقنيات التي فشلت حتى الآن. قام بعمله في المنزل، على مسافة مع مجلد المريض أمامه وعن طريق القيام **Ho'oponopono**و. بعد عدة أشهرتمكن المرضى من مغادرة المستشفى العقلية والعودة إلى المجتمع، وكان بالامكان حينها إغلاق مستشفى الامراض العقليه.

ما يفسره الدكتور ليون:. "لديك طريقتان لتعيش حياتك،" "من الذاكرة أو من الإلهام. الذكريات من البرامج القديمة التي تجاوب. أما الإلهام فهو إلهي يعطيك الرسالة. فإذا أردت أن تأتي من الإلهام فالطريقة الوحيدة لسماع وتلقي الإلهام من الإله هو تنظيف كل الذكريات. الشيء الوحيد الذي يجب فعله هو التنظيف ".

قضى الدكتور ليون الكثير من الوقت لشرح كيف أن الالهية هي وضعنا الصفرى - انها الحالة التي يكون لدينا عندها لا حدود. لا الذكريات. بلا هوية. لا شيء سوى الالهي. في حياتنا لدينا لحظات من زيارة حالة الحد الصفري، ولكن معظم الوقت عندنا قمامة - ما يسميه ذكريات – تعبث بنا.

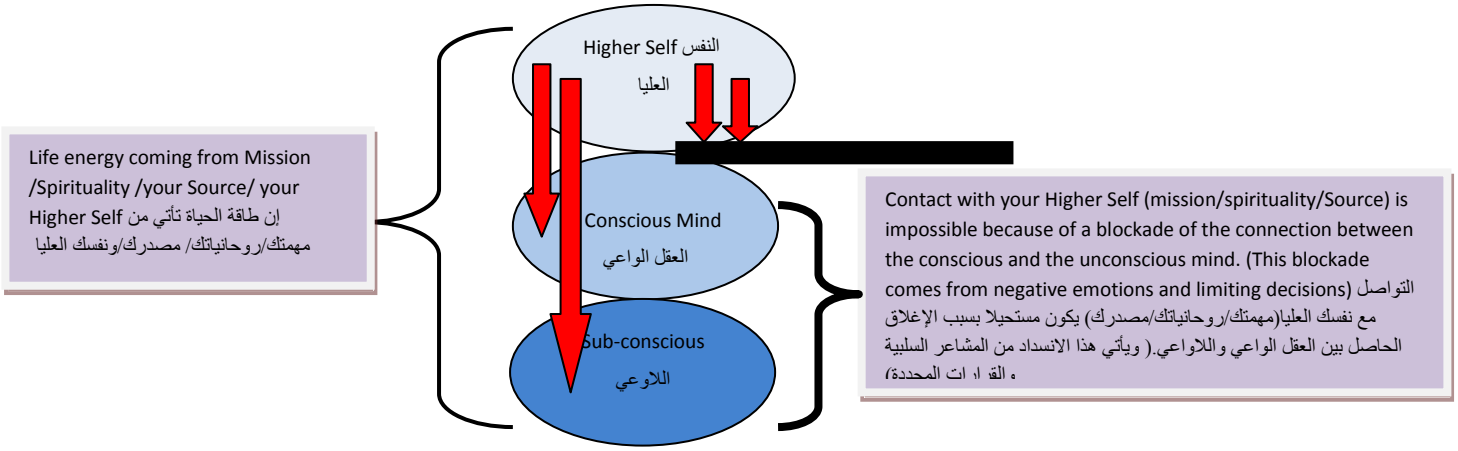
وقال "عندما كنت أعمل في مستشفى للأمراض العقلية وأنظر في المخططات المرضى"، وقال لنا، "كنت أشعر بالألم في داخلي، وهذا كان الذاكرة المشتركة، وكان البرنامج الذي تسبب في ما يقوم به المرضى من تصرف بالطريقة اتي كانوا عليها. لم يكن لديهم أي سيطرة. لقد علقوا في البرنامج. وحينما شعرت البرنامج قمت بعملية التنظيف. وأصبح التنظيف هو المغزى المتكرر حدوثه.. و هنا ...تكمن طريقة التنظيف التي استخدمها الدكتور ليون في أغلب الأحيان ولا يزال يستخدمها وأنا استخدامها اليوم:

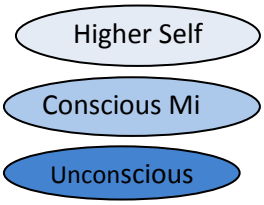


هناك أربعة بيانات ببساطة يجب أن تقولها مرارا وتكرارا، دون توقف، وتوجهها للألهة:"أنا أحبك""أنا آسف""يرجى أن يغفر لي""شكرا لك"اقتباس من جو فيتالي في "حدود الصفر، نظام السرية في هاواي لوالثروة السلام والصحة والمزيد، صفحة 31 و 32.

الهدف من هذه العملية:

لرأب العلاقة المضطربة مع جزء في نفسك على سبيل المثال الجزء الذي يمنعك أن تكون كبير للغاية ورائع، ستلاحظ أن هذا الجزء على سبيل المثال يأخذ الكثير من طاقتك.





ينظر إلى النفس العليا على أنها الأب

وينظر إلى العقل الواعي

وينظر إلى العقل اللاواعي على أنه الطفل الذي يتواصل مع الأب

تدريب: عملية Ho'o **بونو بونو، وهو التصور**: **Exercise: The process of Ho'o Pono Pono, a visualization**

- إخلق علاقة ود مع المجموعة أو الشخص الذي تفعل معه هذه العملية.

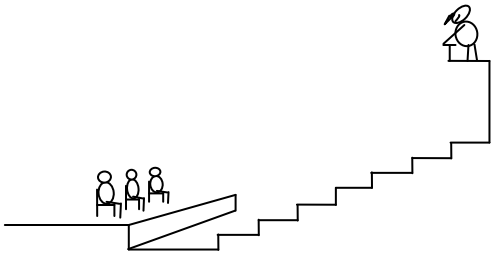
- اشرح ما تنوي القيام به، وما الهدف من ذلك التصور وما قد يترتب عليها من العواقب.

- قم بعملية 4 × " للتنفس" (عد 3 بينما تستنشق الهواء عن طريق الأنف وعد 6 يدق بينما تخرج الزفير من خلال الفم، يحبذ القيام بذلك 4 ×)

- الشخص (العامل) أو المجموعة يتصوروا أنفسهم أنهم يجلسون في مسرح وشرفة. العامل (أو العمال) يأخذوا موقعهم على شرفة، وبمثل هذه الطريقة فإنه أو أنها يمكنه أو يمكنها رؤية خشبة المسرح بانخفاض المسافة بشكل مائل أمامه /أو أمامها.

- قل للمجموعة: (هنا تبدأ عملية التصور)

- إشعر بالكرسي وبالأرض تحت قدميك، لاحظ تنفسك، والاستماع إلى صوتي، وإعمل على الاسترخاء أكثر وأكثر.أ ترك نفسك. حتى عندما لا يستطيع عقلك الواعي من اتباع الخطوات فورا فإن عقلك اللاوعي سيقوم بالعملية ومساعدتك من خلال الخطوات التالية.



1. "إنشاء حالة واحدة أو اثنتين باستخدام كرسي أو إثنين والذي قمت بدعوة واحد أو اثنين من الناس الذي كانوا يعملوا على تثبيط عزائمك من أن تكون كبير ورائعا. تذكر أن الناس هؤلاء الناس هم ممثلون لأجزاء من نفسك التي تحتاج الشفاء. إذا كان هناك من الناس في المشهد ممن هم على

استعداد لدعمكم، فسوف تقول "شكرا"، وحينها يمكنهم أن يبتعدوا عن خشبة المسرح.

2. "أدر الشخص (الأشخاص) على الكراسي بوجهه نحوك ببطء شديد، 360 درجة، واحدا تلو الآخر."

3. "اسأل نفسك:" هل هو خير بالنسبة لي للشفاء "؟ (إذا لم يكن كذلك، ثم إعادة صياغة)"اسأل نفسك:" هل هو خير للشفاء في ذلك الجزء الذي يمثل الآخر أو الذي من خلاله أعرف، هل الشفاء خير لهذا الجزء؟ "(إذا لم يكن كذلك،ماذا ينبغي أن يتم عمله الآن حتى يكون لديك شعور أنه لا بأس أن تشفي ذلك الجزء من نفسك الذي يمثل هذا الشخص؟" (ملاحظة: إذا كنت على استعداد لنقف على جانب من القضية، فأنت دائما قادرة على شفاء تلك الأجزاء التي تحتاج إلى أن تلتئم ...)

Ho'o pono pono الهوؤ بونو بونو

All problems begin as thought كل المشاكل تبدأ كفكرة

All thoughts are imbued with memories, وكل الأفكار تكتنفها الذكريات

memories of persons, places or things. ذكريات الناس والأماكن والأشياء

When you do Ho'o po pono وعندما تقوم بالهوبونو

Divinity takes the painful thought فإن الألهة ستأخذ الفكرة المؤلمة

and neutralizes it وتعمل على تحيدها

You don't have to know لا يجب عليك أن تعرف

what the problem is ما هية المشكلة

just notice any problem you are فقط قم بملاحظة أي مشكلة أنت تواجه

experiencing mentally, physically, أهي عقلية ، جسدية

emotionally or whatever. أم عاطفية أو ماإلى ذلك

Once you notice, your responsibility is وبمجرد أن تلاحظ فإن مسؤوليتك

to immediately begin to clean your memories تكمن في البدء فورا في تنظيف ذكرياتك

by saying: بالقول

"I'm sorry. أنا آسف

Please forgive me. رجاء سامحني

I love you. أنا أعشقك

Thank you. أشكرك

Repeat كرر ذلك

until the energy is clean. حتى تصبح الطاقة نظيفة

4. "ثم إخلق فوق رأسك من الكون وتحت قدميك على الأرض مصدر لا نهائي من الحب والشفاء. مع كل استنشاق يأتي هذا الدفق من الحب والشفاء من خلال ثقب في رأسك وخلال قدميك للأعلى. يأتي لك، يملؤك تماما. ثم إترك هذين التيارين من الحب والشفاء أن يتدفقا من قلبك وإسمح لهما بالرحيل إلى الشخص الآخر (أوالأشخاص الآخرين) على المسرح. خذ ماشئت من الوقت لهذه العملية. إذا كان هناك أكثر من شخص واحد على المسرح تفعل هذا مع كل واحد منهم. تذكر بأنك لا تزال تجلس في الشرفة والشخص (أوالأشخاص) في الأسفل على خشبة المسرح.

5. "أحيانا يكون من الضروري أن تطلب من شخص آخر ماذا تحتاج مني لتكون قادر على قول وداعا؟ ويمكن أن يكون هذا على سبيل المثال شكر أو غفران. وهذا ما يشير إليه الشخص الآخر كحاجة يمكنك إرسالها مع تيار من الحب والشفاء التي مازالت تتدفق من قلبك.

6. "عندما كنت لا تزال ترسل الحب والشفاء في عقلك فإن لديك محادثة مع الناس على المسرح فلا بأس أن تفعل ذلك مع الجميع في نفس الوقت وأنت تقول في نفسك:" أنا آسف "،" أنا أغفر لك ، أنت غفر لي "،" أنا أحبك "أو" أنا أقول لكم وداعا وداعا وأنت تقول لي "" شكرا لك على الأشياء التي أعطت لي والأشياء التي تعلمتها منك "وتجري في عقلك اتصالات مع الآخر، ربما عن طريق عناق، أو مصافحة، أو قبلة أو أي شيء يأتي في عقلك "

7. "اسأل عقلك اللاواعي للإشارة إلى أي نوع من الاتصال لديك مع شخص آخر، كيف يبدو هذا الارتباط فربما كسلك من الكتفين إلى الكتف، أو من القلب الى القلب، أو من البطن إلى البطن. (لا يوجد ما يمكن ان يقال بصوت عال: فهذا ما يسمى حبل أكا **Aka cord**)

8. فك هذا الارتباط من نفسك وإترك الجزء للذهاب. لاحظ ما حدث مع نفسك وكيف تشعر ...

9. فكر فيما اذا كان يمكنك مسامحة نفسك، وأنك حافظت هذا الارتباط حتى ولو أن هذا لم يكن مفيدا لنفسك.

10. ما الذي أحتاجه لأملأ الفضاء الذي يملأ الآخر؟ انظر الى ما يتوارد على عقلك. التنفس نحو ذلك الجزء مع ما يحتاجه ليتملأ وجود نية في النفس.

11. ربما هناك أجزاء أخرى في الجسم التي تحتاج إلى أن تلتئم. تنفس نحو تلك الأجزاء وذلك بقصد ما تحتاجه تلك الأجزاء.

12. ثم عود من الشرفة، بوضع الخطوات على المسرح. حس بالكرسي الذي تجلس عليه. إشعر بقدميك على الأرض. حرك يديك، ذراعيك، وجهك، وقدميك، ساقيك. إذا كنت على استعداد فإفتح عينيك وإنظر من حولك.

ملاحظة: انتبه لعالم البيئة!تأكد من أنك تخطط للعملية. فالعامل يحتاج إلى معرفة ما سيحدث. فالعملية لا تتعامل مع الشخص على المسرح، ولكن مع ذلك الجزء في العامل الذي يمثل الأخر!

45. التدريب : **Ho'o** بونو بونو في أقران**A** (مدرب) يوجه **B** (عامل) من خلال هذه العملية. يمكنك القيام بذلك بنفسك.

1. خذ شخص ما في عقلك على أن يكون هذا الشخص من الذين لا يمكن التواصل معه بسهولة.

2. قل في نفسك: أنا آسف (على سبيل المثال لما حدث لبيننا)

3. اغفر لي (آمل لو أنك كنت ترغب في البقاء على تواصل معي أو تسامحني دون استياء).

4. ثم تقول في ذهنك واحدة من العبارات التالية (ابحث عن واحد والتي تناسبك بشكل أفضل لك) إلى الشخص:

5. أحبك.

6. أنا أحترمك

7. أعترف لك بفضلك

8. شكرا لك على الدروس التي تعلمتها منك.

18 . تدريب ختامي **Concluding exercise**

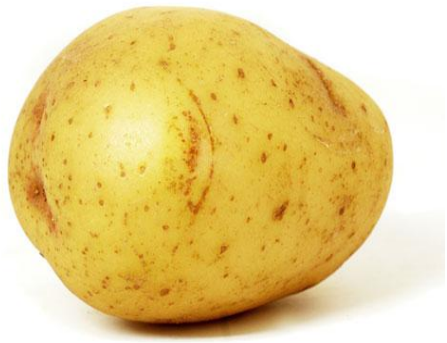
الهدف من هذا التدريب: إذا كنت تنوي تعزيز قدراتك بشأن أن شيئا لن يكن من السهل جدا أن يحصل حتى الآن، فإنه يمكنك أن تفعل ذلك بقوة وأنت تتصور أنك قد وصلت لهدفك بالفعل.

فبعض الناس يمشوا حافي القدمين على الجمر وغير ذلك من الأنشطة التي تهدف إلى تعزيز إصرارك

1. إنظر إلى الأهداف التي كتب لهذه الدورة

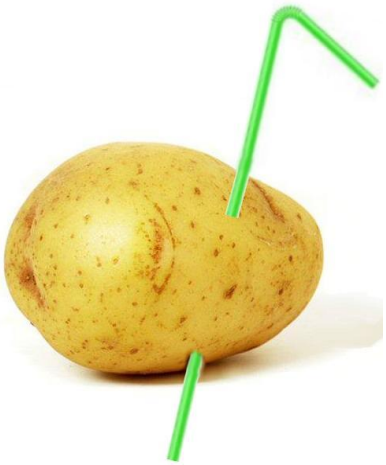
2. أكتب هذا على قطعة من الورق وإذا لزم الأمر تكييف مع هذه الأهداف. يجب أن تكون الكتابة قصيرة ومحددة قدر الإمكان.

3. تصور كما لو كنت قد وصلت هدفك بالفعل



4. ثم خذ مصاص العصير البلاستيكي بإحدى يديك وحبة بطاطا في يدك الأخرى.

5. تصور الهدف ومع هذه الصورة في ذهنك تضع



مصاص العصير من خلال البطاطا.

6. في حركة واحدة ضع مصاص العصير من خلال البطاطا.

وصلت إلى هدفك! **You reached your goal**