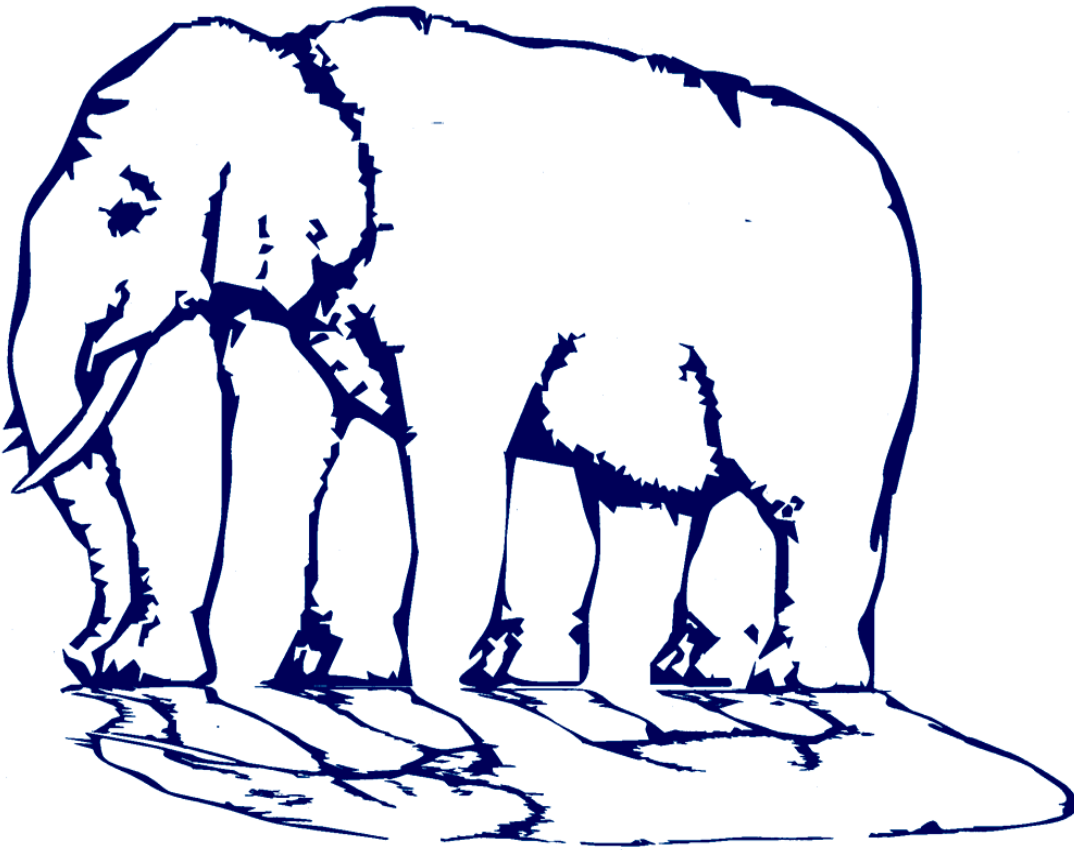


Neuro Linguistic Programming

Follow-up course

دورة البرمجة
اللغوية العصبية
التابعة



Trainers:

Sytse Tjallingii

NLP-practitioner, NLP-Master-Practitioner

International certified NLP-trainer

AVP-trainer

Marlies Tjallingii

NLP-Practitioner, NLP-Masterpractitioner

AVP-trainer, Co-counsel teacher, mediator

Email: [sytsesmarlies@home.nl](mailto:sytsemarlies@home.nl)

Website: www.jeongekendevermogens.nl

Achieve more success with your Unlimited Powers

Day 1 اليوم الأول.....	5
1. Goals for this course: أهداف هذه الدورة.....	5
2. Eye Patterns أشكال العين.....	7
Diagram of eye patterns.....	8
7. Fill in the eye pattern and label the pattern إرسم شكل العين و عتوون الشكل.....	12
.1 Make a sentence with predicates that correspond with the eye patterns	12
3. Deepening your understanding of Rapport.....	15
Exercise: Rapport by Eyepatterns and Predicates 12 تمرين الألفة بأشكال العيون والأخبار المسندة	16
Day 2 اليوم الثاني.....	21
4. Rapport with yourself إصنع ألفة مع نفسك.....	21
Day 3 اليوم الثالث.....	29
6. Work on Identity level العمل على مستوى الهوية.....	29
الخزانة التي ننظفها.....	31
Day 4	42
8. Nonviolent communication	42
Pseudo-feelings الواهمة.....	43
Day 5	50
Language: Detecting the Depth Structure using the Meta-Model.....	50
40. Exercise: Giraf Language in Metamodel التديق في نموذج الظرافة	52
Day 6 اليوم السادس.....	59
9. Collapsing Anchors المحاور المقوضة	59

"Achieve more success with your Unlimited Powers "

"حقق نجاحا أكثر مع طاقاتك اللامحدودة"

دورة البرمجة اللغوية العصبية التابعة

ترحيب



تستطيع أن تقفز أكثر مما تتخيل

إنه لمن الجيد أن تشارك في هذه الدورة للبرمجة اللغوية العصبية التابعة! فقط إنتهيت من الدورة الأساسية بعنوان "طاقاتك اللامحدودة" وهناك إحتمال بأنك قمت بعمل دورة أو أكثر تابعة. ونتوقع أنك قد تعلمت الكثير من أساليب البرمجة اللغوية العصبية وأنك لا بد قد أدركت المدى الذي قد حصلت عليه جراء استخدام هذه الأساليب.

هل ترغب في التركيز أكثر على الحلول وليس المشاكل في حياتك؟ هل لا تزال تخالjk أفكار بأن الآخرين يقومون بأعمال أفضل منك؟ هل تشعر بأن هناك ما يعيقك لنقوم بعمل ما يمكنه تحقيق نجاحا أكثر؟ هل تريد أن تتواصل مع زميلك أو أحد أفراد أسرتك أو أقرانك بأسلوب أسهل للتواصل معهم بشكل أكثر نجاحا؟

هل تريد أن تصمد بنفسك في عملك وبيتك وناديك ووقت متعتك وفي نفس الوقت أن تدعم المجموعة بطريقة أفضل؟ هل تريد أن تمارس البرمجة اللغوية العصبية بشكل أكبر لتخلق أوضاعا أكثر نجاحا؟

فقد تعلمت خلال الدورة الأساسية للبرمجة اللغوية العصبية أن تستخدم "طاقاتك اللامحدودة". وفي هذه الدورة المتقدمة فإنك ستقوم بخطوة متقدمة نحو عملية التطوير الشخصي الخاصة بكيفية التعلم لأن تستخدم قدراتك بشكل أفضل ولتكتشف قدرات جديدة.

ستتعلم كيف يمكنك دمج أساليب جديدة وأساليب معروفة لديك بشكل أفضل في حياتك اليومية. ستتعلم كيف تحصل على نجاح له قيمته. كم هو جيد بأن تستشعر كيف يمكنك أن تستخدم الفرص في واقع حياتك وأن تدرك ما تحتاجه بالفعل. أولاً كنت لا تعتقد بأن في إمكانك أن تقوم بفعل ذلك الشيء ومن ثم بدأت تشعر بأنك أكثر أماناً بإدراكك بأن وبالممارسة لمعتقدات جديدة فهذا في حد ذاته بداية الطريق التي تقودك إلى نجاح أكثر. فبمساعدة هذه الدورة المتابعة للبرمجة اللغوية العصبية فأنت تتولى القيادة لباص حياتك بطريقة أفضل وببيدك أنت. فتصبح أكثر وعياً لامكاناتك اللاوعية و ستتعلم ما هي الرسائل التي يمكن أن توصلها للوعي عندك لكي تستفيد منه. فسوف تتعلم طرق جديدة في إدارة حياتك اليومية.

وكما جربت في دوراتنا للبرمجة اللغوية العصبية فإنك ستحصل على شرح للنماذج التعليمية ومن ناحية أخرى ستحصل على فهم لكيفية عمل العمليات. فهناك مجال كبير للتجريب مع مثل هذه النماذج والأساليب لاكتشاف مدى نجاحهم بالنسبة لك. ففي "الاطر العامة" يمكنك إختيار المواضيع والمواقف التي تحتاج أن تشتغل عليها في حياتك الشخصية أو المهنية في بيئة آمنة.

إن ما نقوم به في هذه الدورة المتقدمة يشمل تجديد والخوض عميقاً في المواضيع التالية التابعة للدورة الأساسية:

ما الذي يجعل البرمجة اللغوية العصبية ناجحة لهذا الحد؟

ما هي القيم التي تريد أن تحققها في حياتك؟

ما هي الأهداف التي تريد أن تصل إليها في حياتك؟

ماذا تفعل مع الخوف، والغضب، ومشاعر اليأس؟

كيف يمكن أن تحقق تودد سهلاً لنفسك وتحقق للآخرين شعور جيد وتكون مرتبطاً بقلبك؟

ما هي افتراضات البرمجة اللغوية العصبية التي تعمل جيداً في حياتك؟ أين منها يمكن لك أن تضمنها بشكل أكبر؟

ما هي التمثيلات الداخلية التي تعطيك أكثر دعماً لادراك ما يمكن أن تهتم به في حياتك؟

ما هي الكلمات التي يمكنك اختيارها بشكل أفضل لحث نفسك والآخرين؟

أساليب جديدة للتدرب عليها في هذه الدورة:

كيف يمكنك أن تحقق تودد سهلاً لنفسك من خلال التعرف على أنماط العين؟

كيف يمكن التعرف على "نظام المبادرة" لبعض الناس أن يساعدك في تواصلك؟

ما هي المناظر الجديدة التي تحصل عليها من "الشارع المسدود" و الست خطوات لاعادة التأطير؟

كيف يمكن للبرمجة اللغوية العصبية أن تدعمك وتدعم الناس الآخرين في معالجة الذكريات الأليمة وأن تعطيها معنى وأن تغير المعتقدات السلبية وأن تعود بك لحياتك الطبيعية؟

ما مدى فعالية خط الزمن في تغيير تاريخك الشخصي وما مدى فعاليته عندما تركز على المستقبل بشكل أكبر؟

كيف يمكنك أن تطبق أساليب قائمة على إيجاد حلول في عملك وفي حياتك الشخصية؟ ما هي المناظير الجديدة الناجمة عن العمل مع الأسئلة المعيارية؟

كيف يمكن استخدام اساليب البرمجة اللغوية العصبية والتواصل بلا عنف في مواقف النزاعات؟

ستمارس تدريباتك مع أمثلة من حياتك اليومية في بيئة آمنة وحميمة ومريحة. ويعتبر التطور الدائم لشخصك مرة أخرى هو محور هذه الدورة. فالكتيب يحتوي على مجموعة كبيرة من التمارين والأساليب والنظريات.

تتكون الدورة من 30 ساعة تدريبية. هل قمت بعمل دورة أو دورتين متقدمتين ، سنعمل على أن نجعلك تحصل على الكثير من الفرص لتتقدم بمستواك. المشاركون يتوقع منهم أن يكونوا قد انضموا على الأقل لدورة أساسية من 30 ساعة أو دورة مشابهة. وبعد 120 ساعة من التدريب يمكنك أن تنضم إلى يوم الامتحان شهادة ممارس للبرمجة اللغوية العصبية وهي معترف فيها دولياً. وهذه الشهادة تحقق المتطلبات كما نص عليها المجلس الأمريكي للبرمجة العصبية اللغوية. إنظر للموقع:

http://www.abh-abnlp.com/nlp_practitioner_level.htm

Marlies and Sytse Tjallingii ونعبر لكم عن سعادتنا في تقديم كل العون لكم للنجاح في هذه الدورة!

Sytse Tjallingii 003138-4608461, 0031640030923, e-mail: sytsemarlies@home.nl ستيسي هو مدرب مرخص دوليا في البرمجة اللغوية العصبية. وعنده تجربة زاهرة في مجال تدريب البرمجة اللغوية العصبية.

Marlies Tjallingii 003138-4608461, 0031623869715, email: marlietjallingii@home.nl مارليس طبيبة ومدربة محترفة لبدائل AVP للعنف وأستاذة مساعدة ووسيط لها تجربة كبيرة في عقد دورات البرمجة اللغوية العصبية وورشات عمل في التواصل بلا عنف

Dates and times in Ramallah October 2013: تواريخ الدورة في رام الله لأكتوبر 2013

Thursday 10 October 14.30 – 21.00

Friday 11 October 8.30 – 16.30

Saturday 12 October 8.30 – 16.30

Sunday 13 October 14.30 – 21.00

Monday 14 October 14.30 – 21.00

Tuesday 15 October 14.30 – 21.00

Fee for the course: \$100,-

Friday 1 November Practitioner Examination day: 8.30 – 16.30

Fee for the examination day: \$20,-

(Times can be changed if all the participants agree)

(The course is subsidized by the Dutch Quakers, which makes it possible to keep the fees low.)

Day 1

اليوم الأول

1. Goals for this course:

أهداف هذه الدورة

تتمثل أهداف دورة المتابعة بما يلي:

1. التعرف على بعضنا البعض:

لتصل لأهدافك من هذه الدورة لا بد من التعرف على نماذج من عالم زملائك بطريقة أفضل.

العمل في أقران ، كل قرين يقضى دقيقتين في كل اتجاه: يقوم أ بمقابلة ب وبعد دقيقتين يقوم ب بمقابلة أ في دقيقتين:

1. أين تعيش؟

2. ما هو عملك الذي تعاش منه طيلة الوقت؟

3. ما هي أنواع المهارات التي تمتلكها؟

4. ما هي المهارات التي قمت بتطويرها في الدورة السابقة؟

5. كيف فعلت ذلك؟

6. ما الذي تصبو إليه في هذه الدورة؟

تقوم بتقديم النموذج من العالم للشخص الذي قمت بمقابلته (في وقت أقصاه 5 دقائق).

2. خلق طريقة أكثر نجاحا للتواصل

قم بوصف حادثة كنت تود فيها أن تتواصل بشكل أكثر نجاحا.

حادثة أود أن أكون فيها أكثر فعالية

وضع الحالي

أين؟

ماذا فعلت؟

ماذا قلت؟

ماذا فعل الآخرون؟

ماذا رأييت؟

ماذا فكرت؟

ماذا شعرت؟

ماذا سمعت؟

مالذي تود القيام به بشكل أفضل؟

3. أي الأساليب كانت أكثر فائدة بالنسبة لك؟

في الوقت الحالي أنت في مرحلة متقدمة من البرمجة اللغوية العصبية ، فسوف تقابل في بعض الأحيان مواقف معينة ستشعر حينها بأنك فعال حقاً. وهناك احتمال بأنك تريد أن تأخذ بالاعتبار الخيارات الأخرى الموجودة في هذا الموقف لتتواصل بشكل أكثر نجاحا. قم بوصف الأسلوب الذي استخدمته لتجعل الموقف أكثر نجاحا.

الأساليب التي قمت باستخدامها في الموقف الناجح

S	Specific محدد
M	Measurable مقياس
A	Acceptable مقبول
R	Realistic حقيقي
T	Time-Specific محدد بالوقت
E	Evaluate تقييم
R	Rewarding مجدي

4. المعايير للهدف الممتاز:

1. وصف إحساسي دقيق لهدفك والخطوات التي تحتاجها للوصول لذلك. مثال: إذا كنت، بينما كنت في الفراش، مستيقظا لمدة أطول من عشرة دقائق، فإنني من ثم يمكنني تطبيق الثلاثة أسئلة للحياة للتركيز
2. أن تجعل هدف سهل القياس. مثال: أريد أن أعطي على الأقل خمس مجاملات خلال الأسبوع.
3. مقبول (بينما في البرمجة اللغوية العصبية). إنه من الجيد بالنسبة لي، وليبنتي وللناس من حولي؟ مثال: لأنني أنام بهدوء فان زميلي يمكنه النوم بشكل أفضل.
4. حقيقي: أول خطوة كون الهدف حقيقا ومحددا. مثال: لقد سجلت لدورة، وقمت بشراء الكتاب وقرأت الفصل الأول، وسوف أقوم بالتمرين كل يوم لمدة 21 يوما.
5. محدد الوقت، ويكون أيضا محددا بالنسبة للمصادر والظروف. مثال: سأقوم بعمل الدورة خلال الشهر القادم. ثمن الدورة س من الدولارات ويوم البدء سيكون ص وسأقوم بأخذ القطار للوصول لمكان الدورة ... إلخ.
6. قم بتقييم أهدافك بعدما قمت بوقت ما بوضعها. مثال: لقد وصلت الى 70% من أهدافي.
7. مجزي: مثال: لقد حصلت على ما كنت فعلا أتمناه وقد مدحني زملائي لذلك. استخدم عبارات إيجابية (تجنب استخدام كلمات مثل لا، و ليس). مثل: لا " بعد الدورة فلم أعد قلقا" ولكن: يمكنني أن أفكر بالملامح الايجابية للحدث.
8. تخيل أنك قد حققت للتو الهدف: مثال: أركز على الملامح القيمة من الكبر في السن.
9. كن مسؤولا بنفسك عن النتائج. مثال: أمارس الأساليب بنفسني مستخدما دليل الدورة.
10. فكر بأكثر من طريقة لتحقيق الهدف. مثال: يمكنني أن ألتحق بدورة جيدة وأن أقرأ كتاب وأن أقوم بعمل التمارين بنفسني أو أن أطلب المساعدة من معالج.
11. قم بتوسيع خياراتك (حاول أن تجعلها إيجابية). مثال: يمكنني أن أفكر في الملامح الايجابية للحدث، أقوم بجعلها أكثر أهمية ويمكنني أن أقوي الملامح الايجابية بشكل أكبر.

5. أهدافك من هذه الدورة المتابعة

ماهي أهدافك بالنسبة لدورة البرمجة اللغوية العصبية "تحقيق نجاح أكثر مع طاقتك الغير محدودة"؟ وليكون لديك فكرة جيدة عن الأهداف التي تريد أن تحققها فإنك ستقوم بإكتشاف في أي مناحي الحياة تريد أن تحقق هذه الأهداف.

أهدافي من هذه الدورة هي:

في المناحي التالية:

إلى ماذا يشير الناس كعناصر النجاح لديهم؟

1. الثقة بالنفس، العقيدة، الايمان، 39%
2. المتعة، المرح، والاستمتاع 30%
3. المهمة، والهدف 28%
4. المثابرة 27%
5. الحكمة ، المعلومة، الرؤية، الفهم التعلم النمو والتطور 25%
6. الحب، الدافع، كونك مدفوع ، الحماسة 23%
7. الصدق، والانفتاح 22%
8. الأصالة 16%

9. القبول، الاحترام16%
10. الشجاعة، كونك شجاع، الاقدام15%

2. أشكال العين Eye Patterns

(مستوحاه من كتاب:

Adapted from the practitioners handbook of the NTI-NLP 2004)

"هل تود أن ترى من ظاهر الشخص ما يخفي داخله؟"

إن هذا هو السؤال الذي فيه الكثير من السحر. الاجابة يجب أن تكون بحركة العين اللاوعية والتي يقوم بها الناس. هذه الحركات للعين تظهر نظام التمثيل الذي يستخدمه شخص ما للحصول على المعلومات التي قاموا بتخزينها في عقولهم. ويمكننا أيضا القول : بأنها تشير فيما إذا كان شخصا ما يفكر في صور أو أصوات أو مشاعر. لطالما لاحظت أن هناك كثيرا من الناس غالبا ما ينظرون بعيدا عندما تتكلم إليهم. يبدو عليهم أنهم مشغولون بعملية داخلية.

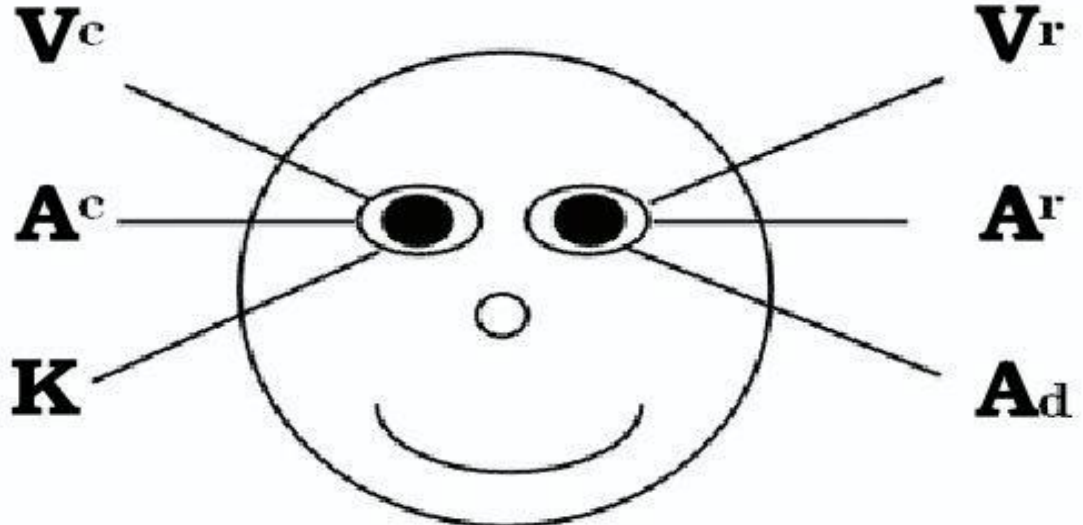
في عام 1890 قام عالم النفس الأمريكي وليام جيمس بنشر أول كتاب عن حركة العين. ولغاية عام 1976 عندما بدأ كل من ريتشارد بلندر وحون جرنر بالبحث في العلاقة بين حركة العين والفهم الاحساسى مثل استدعاء الصور والأصوات والمشاعر. فقد كانوا يعتقدون بأن أنماط تفكيرنا تتسبب بتغيرات مرئية في أجسامنا. في هذا البحث ركزوا على حركات العين.

ولقد قام روبرت يهفيس ببحث موسع في عام 1977 للربط بين حركات العين ووظيفة الدماغ الفعال ووظيفة كل جزء من الدماغ. فقد إكتشف أن حركات العين لها علاقة بتفعيل أجزاء مختلفة من الدماغ. ويمكننا القول بأن حركة العين في إتجاه جزء الدماغ الذي تخزن فيه المعلومات. فقد طلب من المشاركين في البحث بأن يتذكروا بعض الشيء وأن يقوموا بتركيب شيء آخر. وعندما تحركت عيونهم ولقد تم مراقبتها من قبل الملاحظ تارة إلى اليمين (الذاكرة) وتارة إلى الشمال (التركيب). والسؤال الذي طرح عليهم كان مقسما إلى ست أصناف (الذاكرة المرئية، المرئية التركيبية، الذاكرة الصوتية، الصوتية التركيبية، الحوار الصوتي الداخلي والحركي). ولقد لوحظ نمط واضح جدا نتيجة لذلك. وبهذه الطريقة اكتشف ديلتس نمط حركات العين. وقد إكتشف ديلتس في نفس البحث أن حوالي 20% من الأيسرين فإن حركات العين المرئية كانت تتراوح بين التركيب (الشمال) والذاكرة (اليمين).

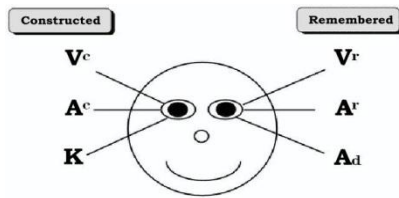
Constructed

مكونة

Remembered



شكل أنماط العين



نمط العين في البرمجة اللغوية العصبية

للشخص العادي حينما تنتظر إليه
الشمال للمراقب (اليمين للشخص الذي
ينظر): اليمين للمراقب واليسار
للمراقب(اليمين للشخص الذي ينظر)



Diagram of eye patterns

Right for the observer:

V^C = Visual Constructed مكنونة بصرية
A^C = Auditory Constructed مكنونة سمعية
K = Kinesthetic (Feelings) حركية (مشاعر)

V^R = Visual Remembered متذكورة بصرية
A^R = Auditory Remembered متذكورة سمعية
A_d = Auditory Digital (Self-talk) (حديث داخلي) سمعية رقمية

التكوين بصري V^C = VISUAL CONSTRUCTION

هي صور لأشياء لم تراها من ذي قبل. فعندما يخلتق الناس هذه الأشياء في عقولهم فإننا نتكلم عن التركيب المرئي.
السؤال: "كيف يمكن أن تبدو غرفتك إذا كانت باللون الأزرق؟"



V_r = VISUAL REMEMBERED المتذكورة البصرية

استدعاء صور من الذاكرة أي استدعاء أشياء قد رأيته من قبل.
(بعض الناس يستطيعون الوصول لذكريات مرئية من خلال التحديق في الفضاء).
السؤال: "ما لون الغرفة التي ترعرت فيها؟"

AUDITORY CONSTRUCTION = A_c التكوين السمعي

تخليق أصوات لم تسمعها من ذي قبل.
السؤال: "كيف يمكن أن أبدو متكلمًا إذا كان لدي صوت مثل دونالد دك؟"



A_r = AUDITIVE REMEMBERED متذكورة سمعية

عندما تستدعي أصداً أو أصوات قد سمعتها من قبل لأشياء قلته
لنفسك من قبل. السؤال: "ما آخر شيء قلته؟"
السؤال: "كيف يبدو صوت أمك؟"



K = KINESTHETIC حركي

(مشاعر = عواطف، مشاعر باللمس، أحاسيس)
غالبا ما ينظر الناس في هذا الاتجاه عندما يحددون
مشاعرهم.
السؤال: "كيف تشعر عندما تلمس سجادة مبللة؟"



A_d = AUDITIVE DIGITAL OR INTERNAL DIALOGUE السمعية الرقمية أو الحوار الداخلي

إن عيوننا تذهب في هذا الاتجاه عندما نتحدث لأنفسنا، حديثا داخليا.



تعريفات

نظام التمثيل الأولي أو نظام التمثيل المفضل

إنه ذلك النظام المفضل لجلب المعلومات المخزنة داخليا (التمثيلات الداخلية) إلى العالم الخارجي. (إنه ذلك النظام الذي يمكن أن يحقق أكبر الفروق).

ويمكن التعرف على هذا النظام من خلال ما يلي:

الوصف:

دائما ما نستخدم كل حواسنا الخارجية ولكننا معتمدين على ما نقوم به من عمل، فنستخدم حاسة واحدة أكثر من الأخرى. ففي المتحف نستخدم بشكل رئيسي أعيننا بينما في حفلة موسيقية فإننا وبشكل رئيسي نستخدم أذاننا. وللمفاجأة فإننا نميل لتفضيل نظام واحد وربما نظامين للتمثيل عندما نكون نفكر بغض النظر عن طبيعة أفكارنا. إننا قادرين على أن نستخدم كل الأنظمة ولكن من عمر 11 أو 12 فإننا نبدأ بإتباع تفضيل واضح لنظام عن آخر.

نظام المبادرة Lead System

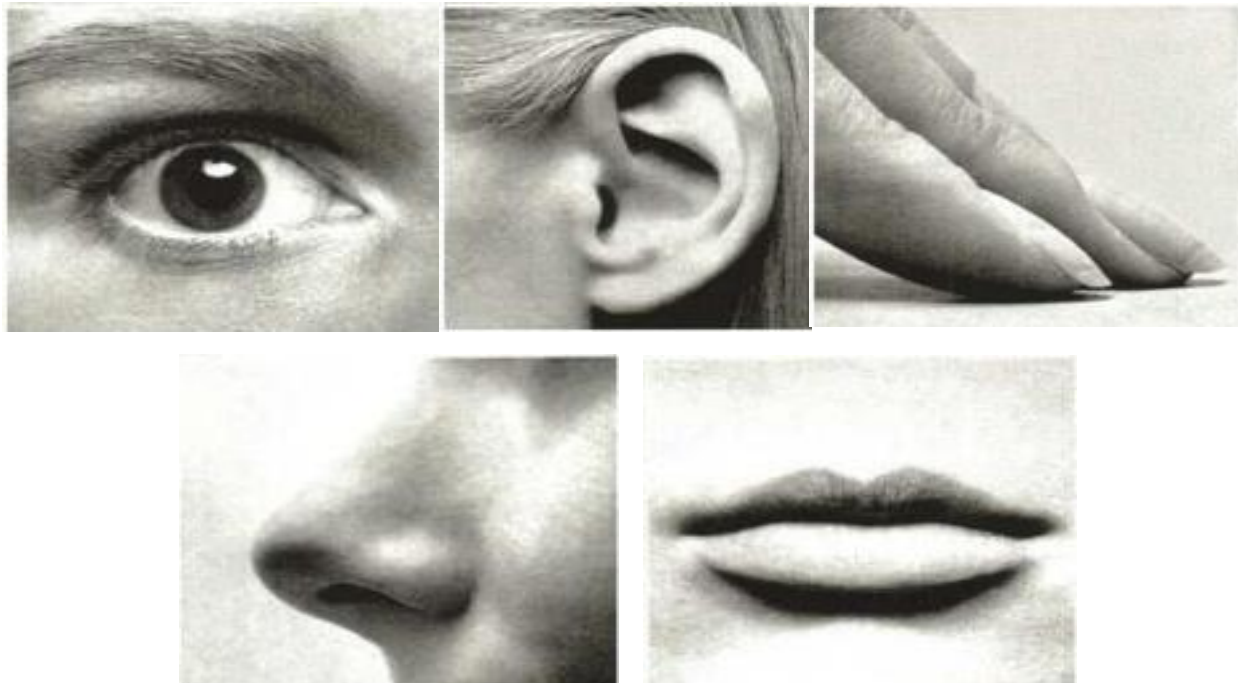
هذا هو النظام الذي يحتاج إليه للوصول للمعلومات المخزنة داخليا (مثل البرنامج الذي يشغل الكمبيوتر). أو أنه النظام الذي نستخدمه للتواصل بين الأنظمة الأخرى المتوفرة. ويمكن التعرف على هذا النظام من خلال الطريقة التالية:.....

الوصف:

في تفكيرنا الواعي نفضل نظاما تمثيلا معيناً ولكن بجانب ذلك فإن لدينا تفضيل لنظام معين إذا أعطينا معلومات لتفكيرنا الواعي. إن الذاكرة الكاملة تحمل كل الصور والأصوات والمشاعر والمذاقات والروائح للتجربة الأصلية ومع هذا فإننا نفضل أحد أنظمة التمثيل لدينا للوصول لهذه الذاكرة. فكر في إجازتك السابقة. ما هو أول شيء تفكر فيه؟ صورة، صوت، أو شعور؟

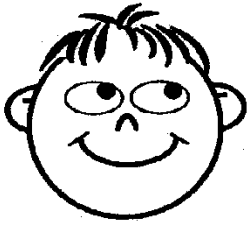
إنه هذا النظام القيادي أو الاحساس الداخلي الذي يعمل كزر لاستدعاء الذاكرة. وبهذه الطريقة فإن المعلومات تصل إلى الفكر الواعي. فعلى سبيل المثال عندما أفكر في آخر عطلة لي فإن أول شيء يخطر على بالي هو الشعور بالراحة التي شعرت مع أن هذا يمكن أن يحصل وبشكل كبير ومبدئي مصحوبا بصورة. في هذه الحالة فإن نظام المبادرة هو مرئي والنظام الأولي هو الحركي.

وعليه فإن نظام المبادرة يمكن مقارنته بنظام التشغيل في الكمبيوتر – فأنت تكاد لا تلاحظه ولكنه يحتاج إليه لتشغيل الكمبيوتر. ويطلق على نظام المبادرة في بعض الأحيان "نظام الإدخال" وذلك لأنه يعطينا المادة التي نحتاج إليها لتضمينها في فكرنا الواعي.

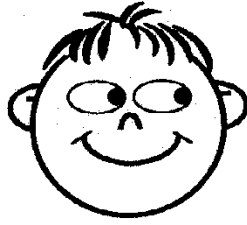


خمس حواس ، خمس نظم للتمثيل

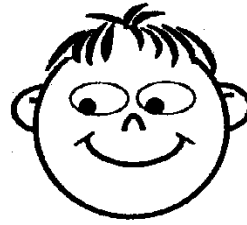
6. تمرين عنون نمط العين
إكتب نمط العين بعد الأرقام من 1-32 وفق التصنيفات التالية: Vc, Vr, Ac, Ar, K or Ad



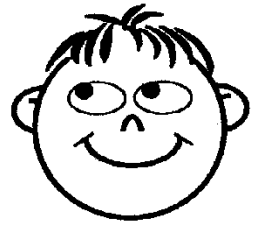
1.



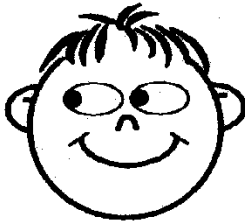
2.



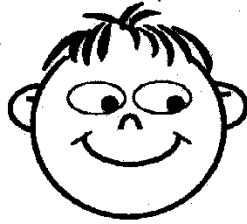
3.



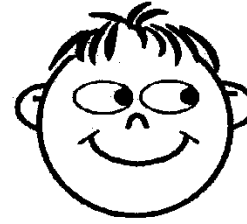
4.



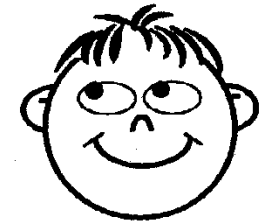
5.



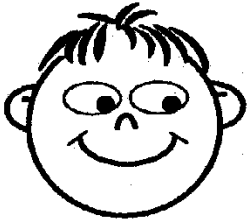
6.



7.



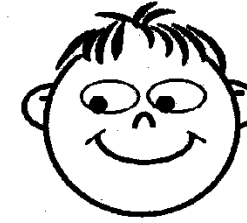
8.



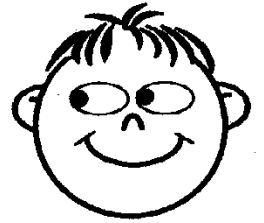
9.



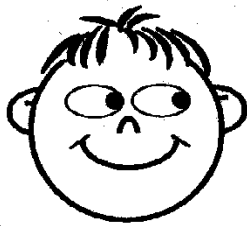
10.



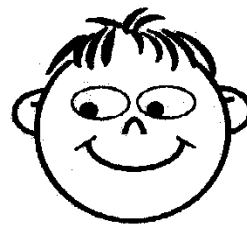
11.



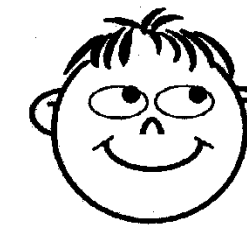
12.



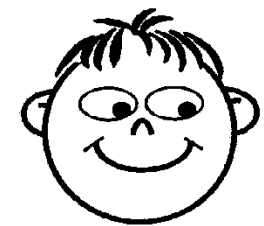
13.



14.



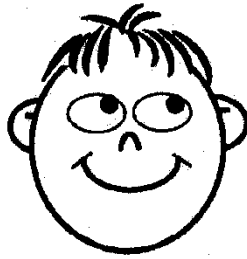
15.



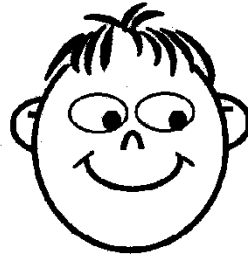
16.



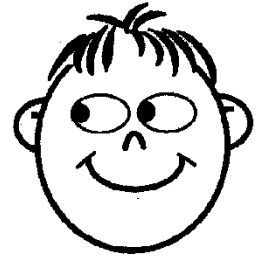
17.



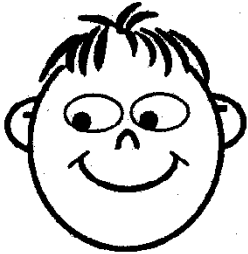
18.



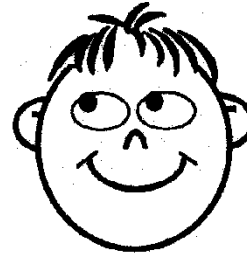
19.



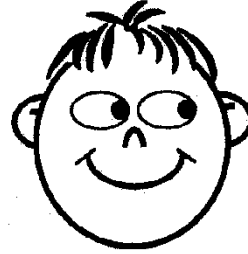
20.



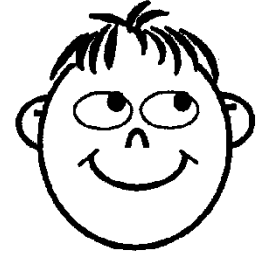
21.



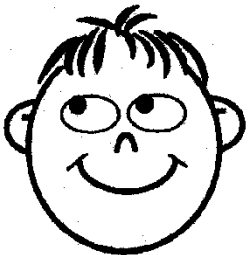
22.



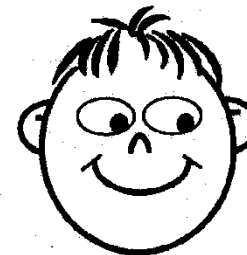
23.



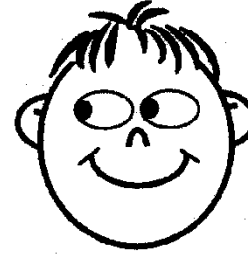
24.



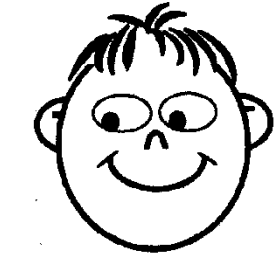
25.



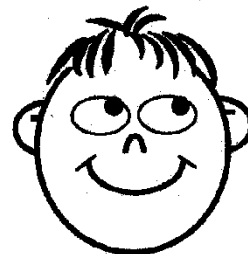
26.



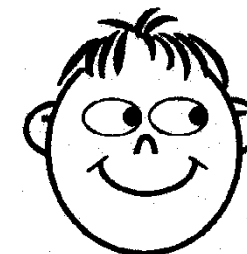
27.



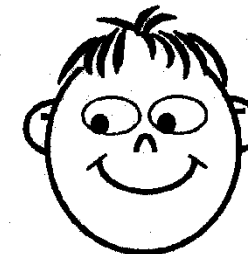
28.



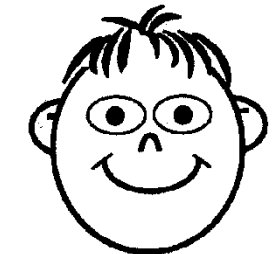
29.



30.



31.

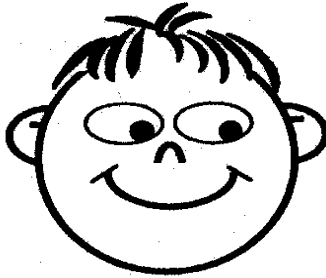


32.

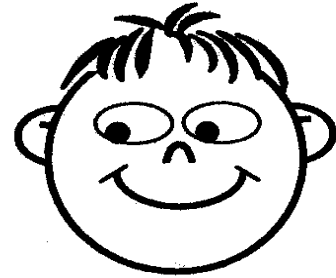
7. label the eye pattern corresponding with predicates
 عنون كل شكل للعين بما يتوافق مع الخبر المسند له
 a "تبدو جيدة" b "شيء يمنعني" c "لا أعرف ماذا أفعل"



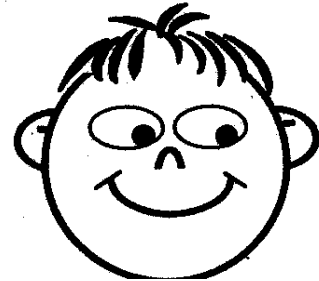
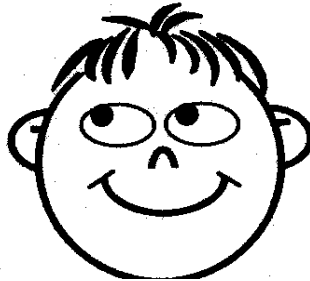
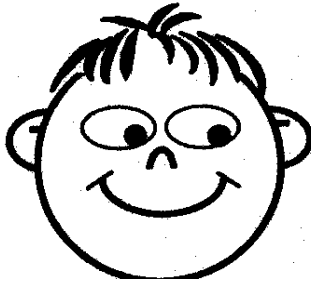
d "أعتقد أن مضطر لعمل ذلك"



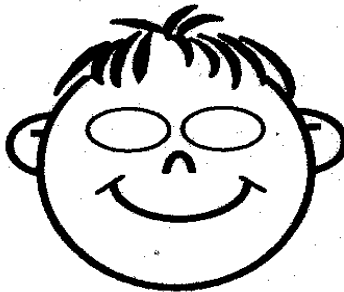
e "أرى فرصة جيدة"



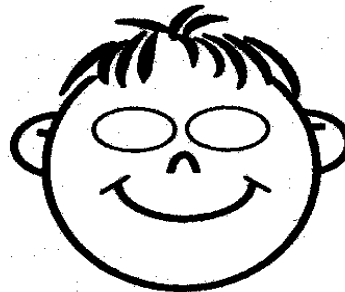
f "هذا مألوف"



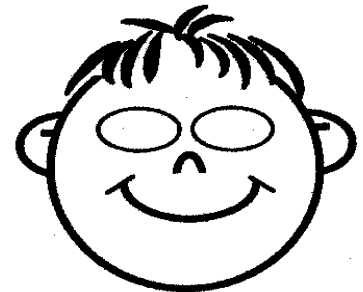
7. Fill in the eye pattern and label the pattern
 إرسم شكل العين وعنون الشكل



a "أشعر بالثقة"



b "يمكنني إقترح خطة"



c "هذا يتناغم مع أهدافنا"

d "يبدو عمليا"

e "ليس لدي فهم كامل لهذا"

f "مستقبل جميل"

1. Make a sentence with predicates that correspond with the eye patterns

أكتب جملة مع الأخبار المسندة والتي تتوافق مع أشكال العين التالية:

(a) مثال:

شكل



جميع

b)

شكل



c)

شكل



d)

شكل



:

e)

شكل



f)

شكل



g)

شكل



8



1.

العين Vr: بصري

الأخبار: ينظر ، الألوان، الضوء، الوهج، العتمة، الصورة ،

الجملة: النظر إلى الجانب المشرق يساعدني في أن أرى

المناظر.

العين:

الأخبار:

الجملة:

العين:

الأخبار:

الجملة:

العين:

الأخبار:

الجملة:

العين:

الأخبار:

الجملة:

العين:

الأخبار:

الجملة:

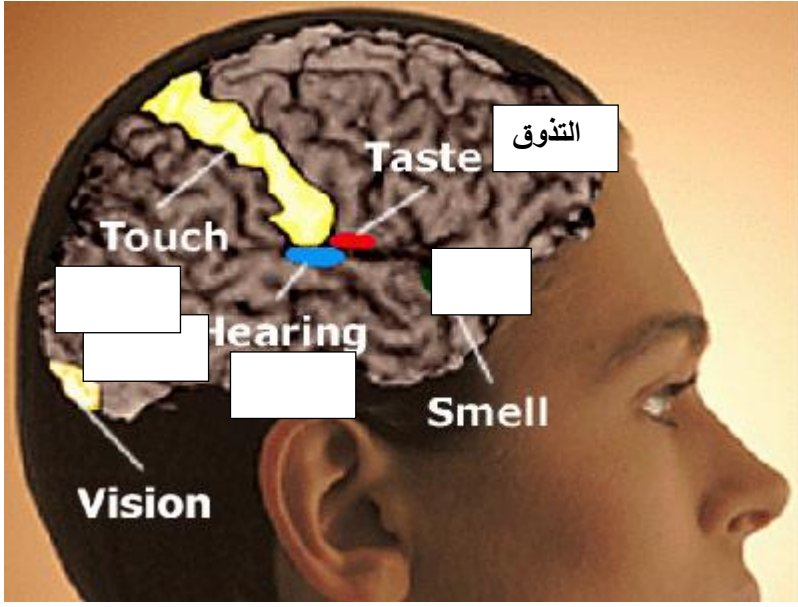
العين:

الأخبار:

الجملة:

ماذا كان لون شعر أمك؟ متى رأيته آخر مرة؟ 1)

your Unlimi



إن ثراء ومدى زخامة أفكارنا تعتمد على قدرتنا في الربط والتحرك من طريقة لأخرى في التفكير. وعليه فإنه إذا كان نظام المبادرة عندي هو نظام سمعي لكن نظامي المفضل مرئي، فإنني أميل إلى تذكر الأشخاص عبر أصواتهم ومن ثم التفكير في صورهم. ومن هناك قد أحصل على شعور بذلك الشخص.

وبهذا فإننا نحصل على المعلومات بواسطة إحساس واحد ونمثله داخليا بإحساس آخر. وبذلك فإن الأصوات يمكن أن تعطينا ذكريات بصرية أو صور مرئية مجردة. نتحدث عن لون نغمة في الموسيقى، و الأصوات الدافئة، و أيضا من الألوان الصاخبة. ويطلق على الارتباط الفوري و اللاوعي عبر الحواس سينيسثيسيا Synesthesias. و ما يدفع الشخص إلى نظام مفضل عادة ما تكون نمط الSynesthesias.

تشكل ال Synesthesias جزءا هاما من الطريقة التي نفكر بها و بعضها منتشر على نطاق واسع جدا و التي يبدو انها مرتبطة بالدماغ عند الولادة. فعلى سبيل المثال، ترتبط الألوان عادة بالحالة المزاجية: الأحمر للغضب والأزرق للهدوء. في الواقع فإن كلا من ضغط الدم ومعدل النبض يزداد زيادة طفيفة في بيئة يغلب عليها اللون الأحمر، وينخفض حينما تكون المناطق المحيطة بها معظمها زرقاء. وهناك دراسات تبين أن الناس التي تحيا في غرف زرقاء تشعر ببر أكثر من أولئك الذين يعيشون في غرف صفراء، و لو كانت تلك الزرقاء في الواقع أكثر دفئا بقليل. فالموسيقى تستخدم ال synesthesias بشكل كبير؛ فكيفما كتبت النوتة الموسيقية بشكل مرئي على الأسطر الموسيقية يجب أن تكون عالية في صوتها. و هناك عدد من الملحنين الذين يربطون بعض الأصوات الموسيقية مع ألوان محددة.

. يحدث Synesthesias تلقائيا. ففي بعض الأحيان نريد ربط الحواس الداخلية بطريقة هادفة، فعلى سبيل المثال للوصول إلى نظام التمثيل كله الذي هذا هو خارج الإدراك الواعي. لنفترض أن شخصا ما لديه صعوبة كبيرة في التصور. فيمكنك أولا أن تسألها أن تعود إلى ذاكرة سعيدة، ومريحة، وقد يكون ذلك وقت قضته بجانب البحر. ادعوها إلى سماع صوت البحر داخليا، وصوت أي محادثة حصلت هناك. وعند وضع هذا في الاعتبار، فقد تتداخل المشاعر للشعور بالرياح تداعب وجهها، ودفع الشمس على بشرتها، و الرمال بين أصابع قدميها. ومن هنا فإن ذلك يعتبر بمثابة خطوة قصيرة لها لترى صورة الرمال تحت قدميها، أو لرؤية الشمس في السماء. وهذه التقنية من التداخل يمكن أن تعيد ذاكرة كاملة: الصور والأصوات والمشاعر.

فالحال هنا هو نفسه عندما نقوم بالترجمة من لغة إلى أخرى فهذا يحفظ المعنى ولكن الشكل يتغير تماما وحتى التجارب ترجمتها بين الحواس الداخلية. فعلى سبيل المثال، قد تشاهد غرفة

غير مرتبة ويحصل عندك شعور بعدم الارتياح. وقد تترك رؤية نفس الغرفة شعورا عند صديق بأنه غير متأثر ولا يمكن أن يفهم لماذا تشعر أنت بهذا الشعور السيء حيال ذلك. ويمكنه عندها أن يصفك بأنك شديد الحساسية لأنه لا يمكنه ان يدخل إلى عالم خبرتك. قد يفهمك إذا ما شرحت له كيف يشعر إذا ما كان هناك مسحوق يؤثر الحكمة في سريريه. و لترجمة ذلك إلى صوت، فقد تقارنه بالانزعاج الحاصل عند سماع أداة موسيقية وقد عزف عليها عزفا خاردا عن اللحن. وبهذه المقارنة فإنك تضرب على وتر حساس مع أي موسيقي؛ويمكنك في آخر الأمر أن تتحدث بلغته.

(هذا النص مأخوذ من كتاب لأوكنر بعنوان تقديم البرمجة اللغوية العصبية: المهارات النفسية للفهم والتأثير في الناس)



هل يمكنك

سماع الألوان؟

11. Exercise See

واحد بنفسي وحرف اللام أزرق

أنا أظن بأصبعك على عينك بينما هي مغلقة . إبقها مغلقة؟ ماذا ترى؟

الجرافيم هي أكثر الأشكال شيوعا في تزامن الأحاسيس البصرية

3. Deepening your understanding



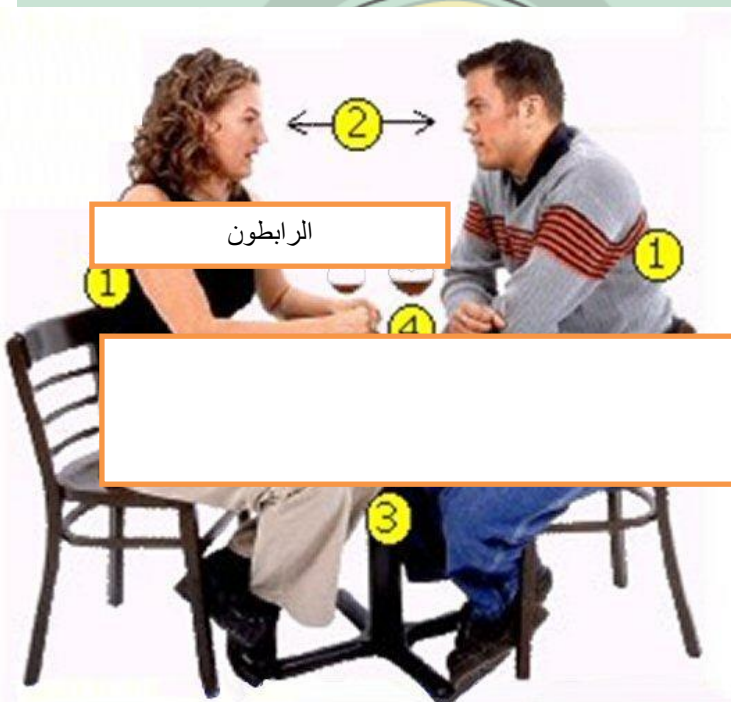
الجرافيم هي ببساطة مصطلح يعني الأرقام والحروف

القوة العصبية . فكونك قادر على إقامة علاقة ألفة مع جيدة مع أي شخص تريد التواصل مع . ويجب أن تكون هذه القدرة نفس الموجه بحيث تصل رسالتك على نحو فعال، و الرسالة من جهة أخرى هي أيضا استقبالا حسن . مع شخص آخر هي ظاهرة إنسانية طبيعية . يمكن لأي علاقة لأهمية إقامة علاقة جيدة . إن وجود علاقة ممتازة كونها . فالمدرّب الجيد للبرمجة اللغوية العصبية يحث الشخص الآخر ذلك . إن خلق علاقة يعني مطابقة و مع البعض تقليد بمهارة من جهة أخرى . وغالبا ما يكون هذا الشخص ليس على علم بذلك ، ويشعر باتصال فالألية العصبية والتي يتم بها التزامن اللوني والمرتبطة بطبيعة الحرف والرقم ليست واضحة في الواقع

مجرد إلقاء نظره على الناس يسببون جيبا إلى جيب وقد وضعوا ذراعاتهم حول أكتاف بعضهم البعض . المتحركون هؤلاء يعتمدون على إلقاء بعضهم البعض ، الاذن تطير في تشكيل V- الأسماك تتحرك بشكل أرجوح من وقت لآخر الذين سيكونوا حضورا يختار زملائي اللباس للتعلم كيفية القيام بذلك بشكل متكرر وبوعي وبجهد . بعض الناس ليس من الذين يحبون الإيماءات إلى حد ما ، وإنما من خلال بعضهم يعتقدون أن هذا التزامن يحدث من تخالط في التوصيل ذاتي بين المناطق التي تكون عادة منفصلة في الدماغ

يتعلم كيفية القيام بذلك بشكل متكرر وبوعي وبجهد . بعض الناس ليس من الذين يحبون الإيماءات إلى حد ما ، وإنما من خلال

هناك نوعان من تزامن اللون والحرف (للناس ذو تزامن الأحاسيس)



الرابطون



See the actual letters or numbers on a page or image as having a color.

التشبيه جزئيا بالحركات و الإيماءات أو عن طريق القيام بذلك باستخدام أجزاء مختلفة من الجسم . على سبيل المثال إذا كان الشخص يجلس مع الساقين منتبھتين، والتي أجدها غير مريحة ، فإننا أثني أصابعي . وعندما

يقوم شخص ببعض الإيماءات السريعة بذراعيه ،فإنني أقوم بإيماءات بأصابعي . وبالتالي فالانتباه الذي يعطيه الواحد منا عند مراقبة الشخص الآخر هو بالفعل نصف عملية بناء علاقة ألفة. في بعض الأحيان أنا فقط أراقب ومن ثم أقوم ببناء علاقة مع الشخص في وقت لاحق عندما لا نكون معا . وبهذه الطريقة أستطيع ممارسة بناء علاقة ألفة على نطاق واسع مع هذا الشخص. وفي المرة القادمة وحين نجتمع يمكنني أن تطبق ذلك بمهارة و تركيز أفضل ، على سبيل المثال ، مضمون المحادثة.

رؤية وقفة الجسم والحركات

ماذا تلاحظ عند النظر إلى شخص ما هي الإيماءات التي يمكن تقليدها بشكل مخفي ، يمكنك تقليد وقفة الجسم ، هل شخص يميل أكثر بطريقة واحدة أو بأخرى؟ كيف يمكن لهذا الشخص رفع رأسه ؟ كيف يمكن له تحريك رأسه عندما نتحدث ؟ كيف يمكن للشخص توزيع وزنه بينما كان واقفا ؟ كيف يمشي ؟ إن وجه الشخص يوفر فرصا هائلة لبناء علاقة ألفة . هناك أكثر من 70 من العضلات في الوجه تتحرك بطرق مختلفة . كيف كان وميض عينيه ؟ كيف انه عبوس ، ماذا عن خطوط الضحك ، الخياشيم ، وحركات الفم وهلم جرا ؟ الوجه الانساني يحرك ! المهم في التواصل أن يكون هناك إهتمام أصيل في الآخر وأن تشعر بانفتاح القلب تجاه الآخر ، وأنت تبحث عن اتصال حقيقي .

12Exercise: Rapport by Eyepatterns and Predicates تمرين الألفة بأشكال العيون والأخبار المسندة

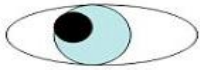
1. ولتحقيق علاقة ألفة جيدة لابد للواحد أن يلاحظ أشكال العيون. استخدم الأسئلة في صفحة 15.

2. ما هو نظام المبادرة عند الشخص الآخر؟

3. تواصل مع نظام المبادرة للشخص الآخر.

4. استخدم العبارات المتوافقة

Eye patterns



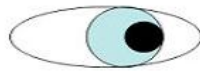
Visually constructed (Vc)



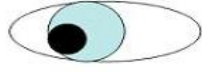
Visually remembered (Vr)



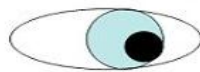
Auditive constructed (Ac)



Auditive remembered (Ar)



Kinesthetic (K)



Auditive digital (Ad)

13. Predicates

العبارات المسندة:

Kinesthetic الحس حركي	Auditory السمعي	Visual البصري
مهزوم	ثرثار	وليمة للعيون
مغشي عليه	يبدو مهيباً	أن تكون واضحة اشتعلت في لمحة وجها لوجه
يتعامل	عبر عنه بوضوح	أن تعرف
ينضم	أن يصف	بالنسب الصحيحة
السيطرة على نفسك	أن تقول الحقيقة	ينظر إليها في السياق الأكبر
أسس متينة	أن تعبر عن نفسك	فكرة غامضة
في السماء السابعة	تصغي لشخص ما	في ضوء
البقاء على اتصال مع	أن تطيع	الصورة الذهنية
يمسك	أن تسمع أصوات	عين العقل
بيد بيد	رسالة خفية	العين المجردة
المتابعة	اغلاق فمك	التخيل
ينتظر	يتحدث قمامة	رسم صور
الابتعاد عن الاضواء	أن يستفسر	ذاكرة فوتوغرافية
يكن واضحاً	عال وواضح	مفهوماً بشكل واضح
ذهبت عن ذهني	متحدث هامة	تبدو وكأنها صورة
الوقوف بحزم	إذا جاز التعبير	مراقب
العالم المقلوب	تأثير الكلمة	قصير النظر
توازن	أن تتحدث إلى نفسك	يعرض
الإصرار على	وبعبارة أخرى،	من الجميل أن نرى
يتلج الصدر	التفاخر	التحديق مسبقاً
لممارسة الضغط	باختصار	رؤية النفق
هاجس	ترك غير قادر على الكلام	خداع بصري

ترى النور كشفت رؤية شيء بشكل فاتم مرح مقدر تقدير كبيراً لحظة مثال عندما أريك اقتراحاً جذاباً، فهل سوف تحدد ما إذا كان هذا ما كنت تبحث عن	الألوان الصاخبة متألق وضوح كاشف اقول شيئاً عنده وجهة نظر يفصح يقول شيئاً يبدو جيداً تسمع لها الأذان عندما أشرح اقتراحي لك، فأنت بالتأكيد ستستمع بعناية إلى	بقلب عنيد متيبس قامع حساس لا يضاهي برز طغي سريع الغضب غير عقلائي بليد قاس لا يقدرون على شيء عندما أقوم بعمل اقتراح ملموس، يمكنك أن تحدد بنفسك إذا شعرت أن الحق معك ...
---	---	---

Making rapport by “chunking up” and “chunking down”

حافظ على الألفة عن طريق التوسط وعدم الاستطراد:

عندما يقوم شخص ما برواية قصة ويستطرد في التفاصيل فإنه ينبغي عليك أن تقوم بنفس الشيء. وإذا كان الشخص يتكلم بطريقة عالمية فلا تذهب إلى التفاصيل لأن زميلك سيميل بسرعة. إذا كان لديك إختلاف في الرأي مع شخص آخر، حاول ألا تتأرجح روحة وإياباً مع من هو الصبح أو الخطأ ولكن حاول أن تواسط الأمور بمعنى أن تشعر بأنك لا تزال في توافق على مستوى المعنى للقيم المشتركة، وفي نهاية الأمر فإن كل واحد يريد السعادة ويحاول أن يتجنب الألم؟

Frame of Reference (motivational factors) (إطار مرجعية (عوامل محفزة)

إن برنامج البرمجة اللغوية العصبية التدقيق هذا يتعامل مع طريقتك في تقييم النتائج لمجهوداتك. فبعض الناس يعرفون بالسليقة ما إذا قاموا بشيء جيد أو سيء (مرجع داخلي). ولكن هناك آخرون يحتاجون إلى تغذية راجعة من الخارج (مرجع خارجي). فعلى سبيل المثال : عندما تقوم الأم ذات المرجع الداخلي بعدم مدح أطفالها معتقدة بأنه " من يعرف نفسه يقوم بعمل ما عليه على أحسن وجه"، فإن الطفل يصبح في الغالب غير آمن إذا كان لديه مرجع خارجي ويحتاج لتغذية راجعة. وهكذا فإن إطار المرجعية للناس قد يتراوح حسب المواقف المختلفة.

Internal Reference

المرجعية الداخلية

إذا كان لديك مرجع داخلي فإنك تعرف هل أنك قمت بعمل شيء جيد أم لا. فأنت تتق بإطار المرجع الداخلي. وعليه فأنت تقوم بتجميع لمعلومات وتقرر بشكل فطري وتقول: " أنا أعني شعور بأن....." أو "أنا أعرف ذلك" فقد قررت بشكل مستقل وهكذا فأنت تعرف لنفسك ما هو الجيد لها. ومن الصعب تغيير رأيك. فأنت أقل حساسية نحو المدح أو الانتقاد وتستخدم الانتقاد من أجل التقييم فيما إذا كان الشخص الآخر قد فهم الموضوع جيداً أو لا. وعادة ما يضع الشخص ذو المرجعية الداخلية نفسه عالياً وعنده ثقة بنفسه ويقوم بعمل حركات تشير إلى نفسه أو تأتي من نفسه.

External Reference

المرجعية الخارجية

أما إذا كان لديك مرجعية خارجية وكان يجب عليك أن تأخذ قرار فأنت منفتح لآراء الآخرين. فأنت تريد أن تعرف ماذا يفكر الآخرون: "يجب على أحدهم أن يخبرني" أو " أنا أقدر" ولكي تقييم تحتاج لمعلومات خارجية. فتريد أن تعرف ماذا يفكر الآخرين نحوك. فأنت حساس للتغذية الراجعة أو النقد الإيجابي. فالناس ذو المرجعية الخارجية القوية يحتاجون إلى معلومات خارجية ليعرفوا أين يقفون. وهذا يجعلهم أقل استقلالية. وعليه فإن الشخص ذو المرجعية الخارجية يميل دائماً نحو الشخص الآخر ويحاول دائماً أن يراقب ردود أفعاله ودائماً يظهر ذلك مرئياً في تعبيرات وجهه بأنه يريد أن يعرف ماذا يفكر الشخص الآخر نحوه.

14. Exercise: Overview of key relationships

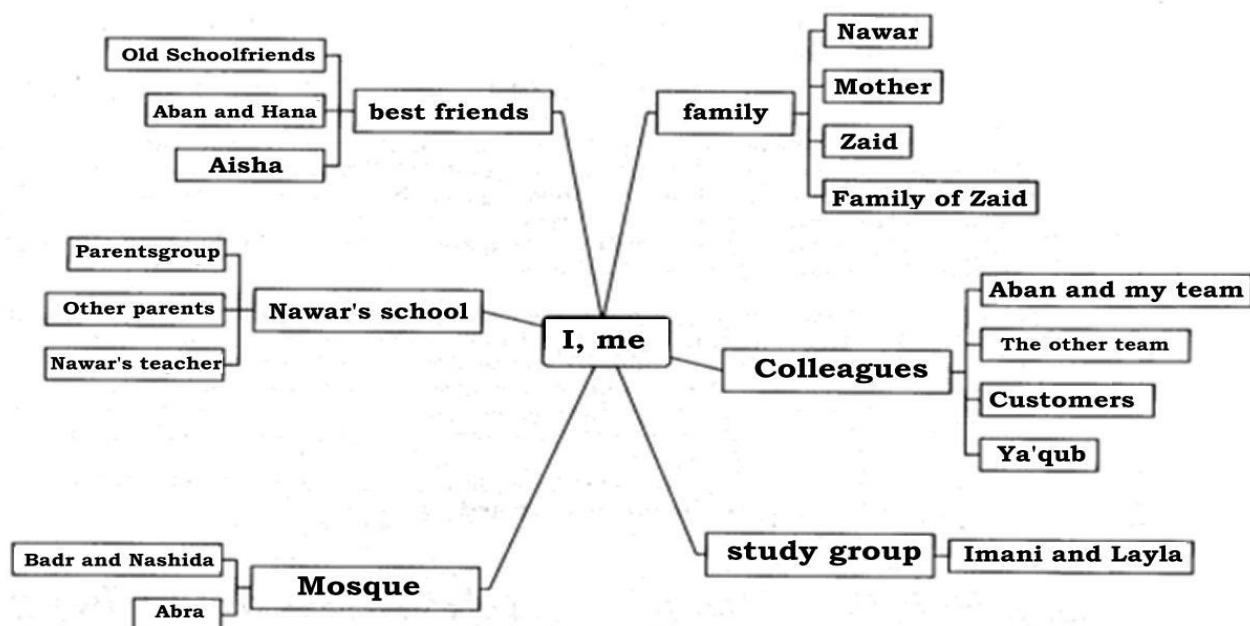
14. تمرين: نظرة عامة على العلاقات الأساسية

ارسم خارطة مفاهيمية لعلاقاتك على ورقة بيضاء (إنظر إلى المثال في الصفحة التالية) فهي تشرح من هم أهم الناس بالنسبة لك. خذ ورقة بيضاء وقم:

1. برسم دائرة في منتصف الورقة وإكتب اسمك فيها.
2. ارسم خطوط (توضح العلاقات) من الدائرة إلى أهم المجموعات من الناس والذين تقوم معهم بنشاطات:
- أ. زميل/شريك

- ب. عائلة/أقرباء
ت. صديق أو أصدقاء حميمين
ث. أصدقاء آخرين
ج. زملاء
ح. جيران
خ. أفراد من نفس العائلة أو الكنيسة

3. يمكن تقسيم هذه المجموعات إلى مجموعات فرعية إذا أردت.
4. ويجب عليك أن تفكر في عملة ألفة بينك وبين كل الأسماء التي قمت بكتابتها بطريقة أو بأخرى. فكر فيمن تقوم بعمل ألفة معه بشكل سهل؟



مثال على نظرة عامة عن العلاقة/الشكل أعلاه

5. أيضا فكر في أناس لا تقدر أن تعمل معهم ألفة بشكل سهل وفيمن تريد أن تحسن علاقاتك معهم. قم بتعليم هؤلاء الناس برسم دوائر حول أسماءهم.
6. تحقق حسب النقاط التالية كيف يمكنك عمل ذلك على أفضل وجه:
أ. حاول وبكل إخلاص أن تكتشف ما هو المهم لكل شخص: إبدأ بفهم الآخرين بدلا من محاولتك أن تتوقع من الآخرين أن يفهموك. إنظر للنوايا الحسنة للشخص الآخر (النوايا الأساسية) ولا تعبر اهتماما كبيرا لما يقول أو يفعل هذا الشخص. قد لا يفهم كل شيء ولكن افترض أن قلبه في المكان الصحيح.
ب. إحترم نموذج العالم، والوقت والطاقة والأشخاص المفضلين والنقود فيما يخص الآخرين. فهذه مصادر مهمة للآخرين.
ت. استمع للكلمات الأساسية وللخبر والتعبيرات المفضلة لطريقة الكلام التي يستخدمها الآخرين وحاول أن تتوافق معها في حوارك.
ث. تحقق كيف يفضل شخص ما التعامل مع المعلومات. فهل هو في الواقع يحب التفاصيل أو أنه يريد ملخص عام؟ (إنظر إلى الاطار السابق). قم بضبط كمية المعلومات التي تحملها عند التكلم.
ج. تنفس بنفس السرعة التي يستخدمها المتحدث إليك.
ح. مع بعض الانتظار حاول أن تستخدم بعض الفسيولوجية من أوضاع الجسم كلغة الجسم وتعابير الوجه والتلميحات.
خ. إضبط نغمتك وفقا للآخرين وإنتبه للسرعة وعلو الصوت وقوة صوتك.
7. قم بعمل خطط كيف يمكنك أن تقوم بعمل ألفة أكثر من الآخرين من حولك

الاسم	من ستقوم بعمل ألفة معهم بشكل أفضل	كيف يمكنك عمل ألفة بشكل أفضل

15. Exercise: Pacing and Leading

15. تمرين: الوتيرة والمبادرة

- قم بالعمل مع ثلاثة أشخاص وقوفا (شخص أ يعمل، شخص ب يعمل كدليل، ج يراقب)
1. يقوم ب بسؤال أ السؤال: "هل تريد أن تخبرني عن شخص تحترمه من أعماق قلبك؟"
 2. يخبر (أ) قصته أو قصتها عن هذا الشخص الذي يعامله بإحترام (لمدة ثلاثة دقائق).
 3. يترك أ الغرفة يناقش كل من ب و ج الأسئلة التالية:
أ. ما هي حركة العين التي قام بها أ؟
ب. ما هو نظام التمثيل القيادي الذي يمت لهذه الحركة؟
ت. ما هو نظامه أو نظامها المفضل؟
ث. ما هي الأخبار المنسوبة المستوحاه من نظام التمثيل التي تعتبر ملائمة للاستخدام في رد الفعل على قصة أ والتي تتناسب مع الوتيرة؟
مثال:

Visual-following:

المتابعة البصرية

كيف ترى ذلك؟ ما هي الرؤية التي أعطيت لك على الصورة التي قمت برسمها؟

Auditive tonal-following:

المتابعة السمعية النغمية:

ماذا تقول لنفسك حينما تسمع هذه القصة؟ كيف تبدو؟ ماذا يمكنك أن تخبر أكثر عنها؟

Kyneasthetic-following:

المتابعة الحركية:

ماذا تشعر بخصوص هذا الشخص؟

ما هي انطباعاتك عنه؟

....

- د. ماهي الأخبار المناسبة التي تناسب المبادرة فيما سيقوله ب؟
على سبيل المثال:

Visual-leading المبادرة البصرية

هذا شبيهة بالصورة التي أحملها عنه أو عنها؟

هل تود أن تأخذ فكرة عن الصورة التي أحملها عن هذا الشخص؟

Auditive tonal-leading المبادرة السمعية للنغمية

ماذا تقول، أخبر أكثر؟

إنها تستدعي شيئا ما عندي!

هل تود سماع شيء عنها؟

Kynesthetic-leading المبادرة الحركية

أنا متعاطف تماما معك؟ أنا أدرك تماما مثل هذه المشاعر؟

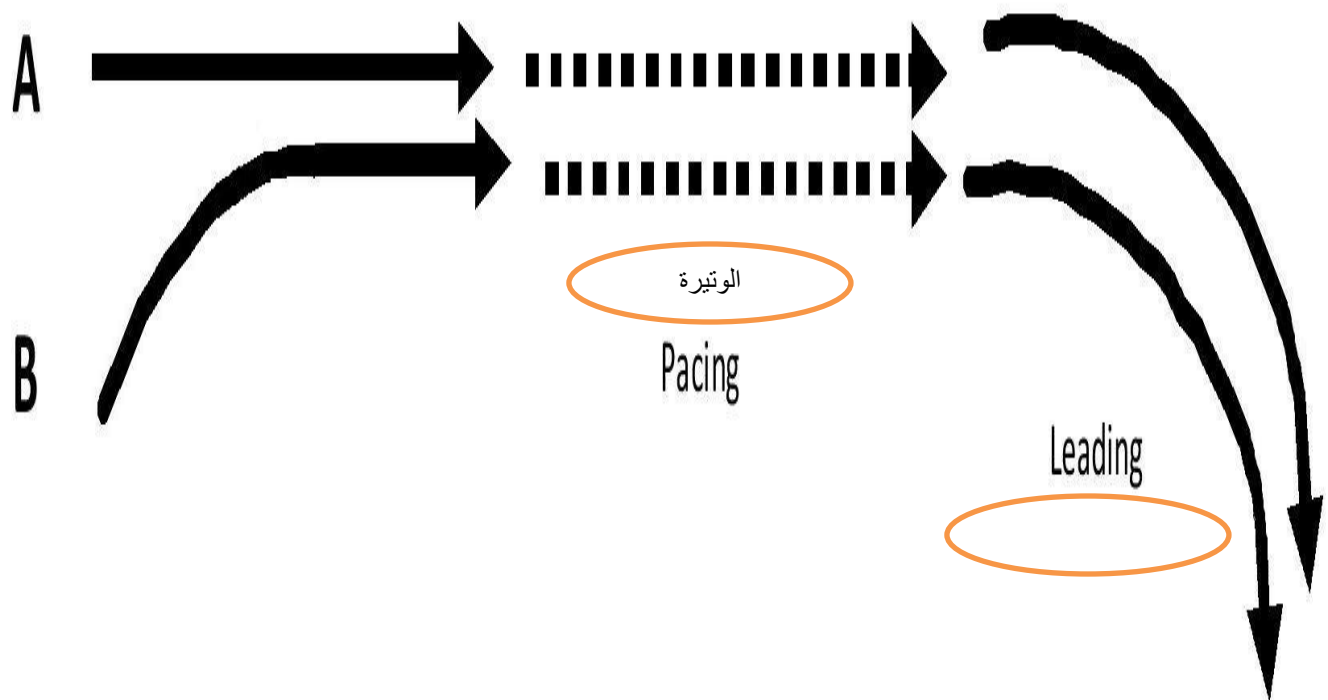
هل تريد أن تتحقق لأي مدى أنا عندي نفس الانطباعات الذي لديك؟

يعود أ ويستمر في قصته أو قصتها. ويقوم ب بالمتابعة لفترة قصيرة من الوقت مستخدما الألفه والأخبار التي تم كتابتها.

الآن ب ينوي أن يقود باستخدام الأخبار التي كتب في رقم 7 (ثلاث دقائق في المجلد)

التقييم: يقوم أ، ب، ج باخبار الأثر والإنقياد فيما يلي:

غير المواضيع



طبيعي

الأب والإبن متواصلان بشكل
وغير واع في الوتيرة والمبادرة.

Day 2 اليوم الثاني

4. Rapport with yourself

إصنع ألفة مع نفسك

إنه من الواضح أنه يجب عليك أن تحقق الألفة أولا مع نفسك حتى يتسنى لك أن تكون ناجحا في تحقيقها مع الآخرين.

فإذا ما كان عندك يوم ليس جيدا تماما كما هو الحال مع أي شخص آخر فإنه يمكنك تجربة أشياء مثل: أنك تعبان بعض الشيء أو أنك قليل التركيز، أن أفكارك في مكان آخر، أن لديك تناقضات داخلية. إن هذا له أكبر الأثر على من هم حولك، فأنت تفقد النسق لأن كل جهات إتصالك أصبحت فارغة وأكثر صعوبة. وعليه فإن من الجميل التجريب فيماذا كان يمكنك عمل الشيء بشكل مختلف. فعندما تعمل الألفة مع نفسك فإنها تكون أسهل من أن تعملها مع الآخرين. وسوف تجرب النتائج الايجابية لذلك:



إن العملية كلها تبدأ بعمل ألفة بينك وبين نفسك
إن الألفة مع نفسك هي أهم الأشياء فإنه من الجيد أن تكون مع أناس عندهم الألفة مع أنفسهم ومن الأمثلة المهمة للألفة الداخلية وما يمكنها أن تفعل مع الشخص:

جون كندي

إن رئاسة كندي كانت قائمة بشكل قوي على الواقعية فلم يكن كندي تقدمي ولا محافظا ولكنه كان رجلا يمتلك عقلا رانعا وطموحا وقويا، وكان يعرف كيف يعبر عن عدة مبادئ سامية بطريقة مقنعة وفصيحة وحتى أنها رحيمة. وللأسف فإن أعماله لم تكن دائما على نفس الخط مع ذلك.



نيلسون ماندلا:

"إننا فخورون كوننا ذوي بشرة سمراء ولن نركع مطلقا ، ونقول لذوي البشرة البيضاء الحقيقة بكل فخر وبشكل مباشر إنهم يعاملونا بشكل غير إنساني وأن الوقت قد حان لنريهم قوتنا"، هذا ما قاله نيلسون ماندلا وهو يرفع قبضته أمام كل الناس الذين يسمعون خطابه ويرفعون قبضاتهم كإشارة لقوتهم وهم يصرخون "Amandla" أي القوة للناس.



الأم تيريسه

لقد بدأت عملها في كلوكوتا وهذا العمل أصبح معروفا عالميا وقد استمرت فيه حتى وقت قليل قبل وفاتها. لقد أسست نظام البعثات التبشيرية الخيرية ذلك النظام الديني للأخوات في كلوكوتا وفي عام 1979 حصلت على جائزة نوبل للسلام.

ولأنهم كانوا بشكل تام في ألفة مع أنفسهم فإن الناس العظماء أثبتوا أنهم قادرين أن يتركوا للعالم مكان أفضل.

ستستطيع أن تأسس مع نفسك هذه الألفة من خلال وجود توازن جيد في كينونتك والتي يمكن أن تتوصل إليه عن طريق:

أكثر ما يهم هو كيف ترى
أنت نفسك



- أن تسمح للحب أن يسري في جسدك
- أن تحترم كل أفكارك
- أن تعيد تقييم الطريقة التي تنظر فيها وتتكلم فيها وتتصرف فيها
- أن تعيد تقييم القيم التي تختارها بشكل واع والتي تطبقها في تصرفاتك.

- للحصول على توازن بين معتقداتك عن نفسك وعن الآخرين
- هدفك في الحياة وبين مفهومك لهويتك
- للمدى الذي أنت فيه متمحور حول ذاتك أو أكثر تعاطفا مع الآخرين
- التركيز على الأنا العليا أو الصغرى

- جانبك المشرق أو المظلم
- التقدير الذي تصنعه لنفسك أو الذي تحصل عليه من الآخرين

16. تمرين

جرب كيف تجعل الحب يسري خلال جسدك كله.

كيف تشعر عندما تتخيل بشكل كامل كيف يمكنك أن تأخذ حماما كطفل صغير.

Thalasso Bainbebe by Sonia Rochel
Youtube: <http://www.youtube.com/watch?v=OPSAGS-EXFQ>

17. تنفس ووطد ألفة مع نفسك:

إجمع مع كل شهيق تأخذه طاقة ومع كل زفير تخرجه صوتا تخرجه لتضع نفسك بشكل كامل في العالم.

قم بعمل ذلك بينما تمر بكل المراحل العصبية:

- البيئة
- السلوك
- المهارات
- القيم والمعتقدات
- الهوية
- المهمة

تزامن الأحاسيس أو تخالط الأحاسيس

استكمال لصفحة 16

لماذا تزامن الأحاسيس؟ وكيف يمكن استخدامه؟

- هل تريد أن تتواصل بأسلوب أكثر سهولة مع الأشخاص الذين تعيش وتعمل معهم؟
- هل تود أن يشعر الشخص الذي تحدثه بما تقول؟
- هل تود أن يحصل الشخص الآخر على صور ويسمع أصواتا ويشتم روائح ويسيل لعابه عندما تحكي له قصه؟
- هذا ما يحصل في تزامن الأحاسيس

ماذا يقصد بتزامن الأحاسيس Synaesthesia؟

إن تزامن الأحاسيس هو عبارة عن خلط من أحاسيس وهذا الخلط غير مألوف للملاحظات الحسية في كيفية أن يكون لها تأثير متبادل. ولكن مع تزامن الأحاسيس فأنها قوية جدا. فعلى سبيل المثال: فإن الألوان يمكن أن تذاق والأصوات يمكن أن ترى. وهناك فقط قليل من الناس من لديهم هذه الخاصية للدماغ بشكل حاد. هؤلاء الناس يستقبلون أنواعا مختلفة من النبضات في نفس الوقت، وأيضا عندما تكون مثل هذه النبضات قد حدثت بشكل حقيقي من قبل حواس أخرى.

وهناك الكثير من الناس ليس لديهم هذه الأنواع الحادة من تزامن الأحاسيس Synaesthesia والتي تعطي الفرصة لتحقيق تناغم أكبر. إن ترابط الانطباعات التي أوجدت من خلال أحاسيس مختلفة خلقت تناغما وتوافقا للمستويات العصبية.

وتزامن الأحاسيس هو أيضا طريقة للمقارنة بشكل مجازي من خلال ربط حواس مختلفة عند مراقبة شيء ما. ولقد أخذت الكلمة من الأصل الاغريقي sunesthesia والتي تعني المراقبة معا. وعليه فإن التزامن الحسي هو شكل من أشكال التعبير والتي تعمل فيه المؤثرات الحسية لنظام التمثيل بالتبادل أو الاختلاط.

- ألوان صارخة
- كلمات ذات رائحة كريهة
- صوت عميق

'Hear then with your hands'

فلتسمع إذا بيديك

(Lucebert)

The secret of the song

Is the vibration in the voice of the singer

And the trembling in the heart of the listener

إن السر في الأغنية هو الاهتزاز في صوت المغني وتراقص قلب المستمع

(Khalil Gibran)

Gratitude is a way of looking at the world

العرفان هو أسلوب للنظر إلى العالم

(David DeWulf)

- صوت ثقيل
- شعور واضح
- أصوات متلونة
- عيون ذات معنى
- سخريّة مرة المذاق
- نظارات تلجّية
- موسيقى حلوة
- صخرة صلبة

How does synaesthesia work?

كيف يعمل تزامن الأحاسيس؟

إن التزامن الحسي هو عمل دماغي تلعب الترابطات بين أجزاء المختلفة والتي تكون مسؤولة عن نظم التمثيل المختلفة ، دورا أساسيا.

وبالتالي فإنه مع التزامن الحسي ستستقبل عدد من النبضات الحسية في الوقت نفسه والذي يتم فيه توليدها من قبل أحاسيس مختلفة.

فالملاحظة التي تستقبل من خلال عضو حسي معين تشتترك مع الملاحظة المتزامنة لنبضات تخص عضو حسي آخر.

فعلى سبيل المثال: فإن شخص ما يسمع صوت لكلمة وفي الوقت نفسه مع هذه الكلمة يرى اللون الأصفر. فهذا الشخص "يسمع" الألوان و "يرى" الأصوات.

وهذا النوع من التزامن الحسي يسمى التزامن الحسي اللوني للكلمة.

إن الارتباطات المسؤولة عن مثل هذه الظاهرة موجودة في كل واحد منا منذ الولادة.

ولذلك فإنها ظاهرة طبيعية وعادية ولذلك فإن كل الناس لديهم تزامن حسي لحد كبير أو صغير. ومع الكثير من التمرين يمكن أن تسترجع مثل هذه الارتباطات منذ طفولتك بمعنى أنه يمكنك الحصول على التزامن الحسي مرة أخرى. وكذلك فقد أظهرت الاختبارات مع مادة LSD بأنه توجد هناك ارتباطات حقيقية بين الإدراكات الحسية مثل الألوان والأصوات على سبيل المثال.

التداخل Overlap

إن التداخلات بين نظام معين من أنظمة التمثيل والتي يمكن وصفها بأنها ظاهرة مثل "شاهد واشعر" حيث يقوم الشخص باسترداد الشعور باستمرار مما يشاهده ومن دوائر اسمع اشعر والتي يقوم بها الشخص باستمداد الشعور لما يسمع.

ومن الممكن إستخدام نظام تمثيلي مفضل للوصول إلى نظام تمثيلي آخر. فعلى سبيل المثال: أنت ترى نفسك على شاطئ وتسمع أصوات البحر والطيور لتشعر بعدها كيف لمست أرجلك الرمل وكيف طفت المياه فوق قدميك.

Example of visualisation with overlap

مثال على التخيل مع التداخل

إن التداخل هو عملية تقوم فيها بالاستفادة من نظام تمثيلي معين للوصول لآخر. وهذه العملية تستخدم في مواقف يصعب فيها على الشخص أن يحصل على نظام تمثيل محدد على الرغم من أنه مرغوب. ومن ثم يمكن أن تأخذ شخصا ما بعيدا عن نظام التمثيل المفضل لديه لنظام أقل تفضيل.

ثال 1:

شخص ما لا يستطيع أن يسترجع صور (نظام تمثيل مرئي V) لذاكرة معينة ولكنه يمكنه بسهولة تجربة تبادل المشاعر (نظام تمثيل حركي K). يمكنك أن تبدأ التواصل مع هذا الانسان من خلال نظام التمثيل الحركي (المشاعر) ومن ثم تتحرك إلى النظام التمثيل السمعي (النغمي AT) وبعد ذلك إلى النظام المرئي.

$$K \rightarrow At \rightarrow V$$

مثال 2:

لا يستطيع شخص ما أن يسترجع الصور بسهولة (نظام تمثيل بصري) لبعض الذاكرة ولكن عنده قدرة للوصول لحواره الداخلي (نظام تمثيل سمعي رقمي) في هذه الحالة يمكن أن تبدأ التواصل مع هذا الشخص من خلال نظام التمثيل السمعي الرقمي (النغمي) ومن ثم إلى النظام البصري (الصور).

$$Ad \rightarrow At \rightarrow V$$

مثال 3:

شخص ما يجرب الشعور بذاكرة معينة (نظام تمثيل حركي) ولكنه يمكنه بسهولة أن يسترجع صوراً. ويمكن حينها البدء بالتواصل مع هذا الشخص في نظام التمثيل البصري (صور) ومن ثم تنتقل إلى النظام التمثيل السمعي النغمي (النغمية) وفي نهاية الأمر إلى النظام التمثيل الحركي (الشعور).

$$V \rightarrow At \rightarrow K$$

ملاحظة: عند ممارسة الخلط فإن النغمية والعبارات المسندة تكون واضحة الأهمية!

تمكين الشعور الجسدي عندك: Enabling your body-feeling

إنظر إلى جسدك كأنه لوحة رائعة وعش تجربة هذا الشعور الرائع، استمع للموسيقى الحلوة، ابتسم عندما تنتظر لأعلى.

إصرخ بأحاسيسك
إهمس بمشاعرك
إنظر صوتك
إستمع لوجدانك
إنظر إلى عمق حياتك
جرب السعادة الأكثر ألواناً وتناغماً حيث تقف أنت

18. تمرين: ركز على أجزاء الجسم مع تزامن الأحاسيس

ركز انتباهك على قدميك ورجليك ومعدتك وظهرك وصدرك وأكتافك وأذرك ورأسك. حاول وبشكل دائم أن تسمح للشعور بالعرفان، وهمس لطيف بالارتياح، قم بعمل صوت التشيلو أو tuba أو المزمار أو الناي أو الساكسوفون أو الطبل أو الكمان أو Clarinet أو المسجل أو البيانو أو أداة مماثلة أو صوت مماثل. إخلق صورة جميلة للضوء، للذهب، للفضة، للأحمر، للأصفر، للأزرق، للأخضر، وللبرتقالي والبنفسجي.

19. تمرين: إصنع ألفة مع نفسك

أغمض عيناك وقف في دائرة، جرب أن تغني AAAAAAAAAaaaaa0000000000000000MMMMMMMMMMMMMM كيف أحسست عندما أصدرت الصوت وفي الوقت نفسه تخيلت اللون أو الصورة. جرب ماذا قد صنع صوت في جسمك:

على سبيل المثال:

AAAAAAAAAAAA: أن الشمس تخرج من بين السحب

0000000000: أن حصن كبيرة وقوية تجر محراثاً

MMMMMMMMMMMMMM: حديقة زهور جميلة فيها كل الألوان متناسقة مع بعضها البعض.



20. تمرين: التجربة حول البيض الفاسد

في مجال اللغة تساعدنا الصور المرئية ولكن في بعض الأحيان نلجأ لما نذهب إليه دون إدراك ذلك. الاحساس عنده شيء صاف وهذه وظيفة أنوفنا. لقد أثبتت الدراسات العلمية بأنه إذا ما سمحت للناس بأن يشتموا رائحة البيض الفاسد أو لا فانهم يحكموا على ما بعد ذلك من قضايا أخلاقية بشكل سلبي، وإذا سمح لهم بأن يغسلوا أيديهم أولاً بعد مشاهدة فيديو غير شيق فإن حكمهم يكون أليين على الفيديو. ومن هنا يبدو جلياً بأنه إذا ما قمت أولاً بخلق صورة إيجابية عن شيء جميل، فإنك ستكون أليين تجاه الناس أو المواقف.

1. فكر في وقت صعب مررت به وأعطه رقماً على المقياس من 1-10 على إعتبار أن الرقم (1) يعني سيء وأن (10) تعني لحظة جميلة للتعلم.
2. إذهب وإشرب بعض الماء وإغسل يداك ووجهك.
3. فكر ثانية بنفس الذاكرة وإعطها رقم على نفس المقياس

21. لتصبح الطف بنفسك

قم بعمل تمثيل داخلي لحدث شيق أو جميل وضع ألواناً زاهية ودعه يتحرك وضع نفسك في داخله. فقط استمتع به بشكل أطول قليلاً. فكر في الأفكار الأقل تمكينا والتي تحملها عن نفسك ، حاول أيضاً أن تخلق صورة مماثلة ، فكر في الاستثناءات وفكر فيما جلبت لك هذه الأفكار واستبصر لنفسك بأن ذلك كان أفضل قرار. أشكر الفكرة وقل لها وداعاً. قرر من كانت أليين الأفكار أو أكثرها تمكينا والتي يمكن أن تستخدمها بدلاً من السابقة. وبعد ذلك ولمدة لحظة فكر فيما سبق من التمثيل الداخلي للحدث الجميل واستمتع به. لاحظ كيف تغير مزاجك.

إظهار الحب لنفسك

هناك بعض الناس الذين لديهم شعور مبالغ فيه بالنسبة لثقتهم بأنفسهم مع الارتباط بالاحتياج إلى التحقق الخارجي. ومع ذلك فإن الآخرين عندهم عكس هذا الشعور فلهيهم شعور ضعيف جداً بالثقة بالنفس وهم لا يثقون بالتحقق الخارجي.

22. تمرين : جمل الأنا أم جمل الجودة

لاحظ الفرق بين أول نصف من الحمل الثلاثة التالية (ما تحته خط) والجزء الثاني (بخط مائل) من نفس الجملة فيما يلي: إن الجزء الأول من الجملة يعتمد كثيراً على الأنا EGO والنصف الثاني أقل اعتماداً على الأنا وأكثر تركيزاً على الجودة EGO (مع الآخرين في البيئة).

1. ما هو الفرق بين واحد عنده الانطباع بأنه يبدو ذكياً وبين المشاركة الذكية في محادثة كما يمارسها معظم المشاركون؟
2. ما هو الفرق بين واحد يفكر بأنه يحسن صنع الأشياء وبين واحد محبوب من قبل الآخرين؟
3. ما هو الفرق بين شخص ما يعتبر نفسه ذكياً وبين شخص يعتبر ذكياً من قبل كثير من الناس؟

النصف الأول : (شعورك)
النصف الثاني: (شعورك)

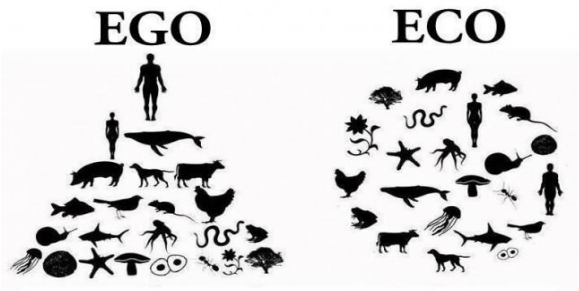
الجزء الأول هو الأنا بشكل أساسي أو كيف يمكن فهم الأنا لدى كثير من الناس، في الجزء الثاني يوجد هناك ذكاء وطيبة وحقاقة وفقاً لكثير مما يتعاملون معه. وعليه فإن الجزء الثاني يعتبر أكثر جاذبية أما الجزء الأول فهو جذاب ومقرز في الوقت نفسه.

23. تمرين: تفريق بين التمحور حول الأنا وبين التعاطف مع الآخرين

1. إن التعلم على التفريق بين الاعتزاز بالنفس وبين التعاطف مهم ومفيد وهناك ثلاثة أشياء يمكن عملها: خذ بعض الوقت في نهاية كل يوم لتفكر بهدوء وتكتب أفكارك التي خطرت في ذهنك طوال اليوم ، لاحظ كم يخالطك شعورك بالثقة في تفكيرك وكذلك في أفعالك. لاحظ كم هو "شعورك بثقة الطرف الآخر" قد خالط فكرك وأفعالك، وعلى أي الأفكار تود أن تركز أكثر؟
2. قم بعمل التمرين التالي بشكر فكري: تخيل صورة لغرفة جلوسك،

ضع نفسك في الصورة
أخرج منها
كون صورة لمطبخك
ضع نفسك في الصورة
أخرج منها

كن مبدعاً. أي من الصور تريد أن تركز عليها أكثر. إن الهدف من مثل هذا التمرين هو خلق / إيجاد تخیلات داخلية والتي ستعمل على دعمك بطريقة إيجابية.



3. برجاء الملاحظة في حالة أن يكون لديك تفضيل في تشكيل صور بطريقة عفوية خلال يومك ثم قم بالتبصر في هذا السؤال:
هل أنت في صورتك؟ أم أنك تنظر للصور؟ لاحظ كيف يغير ذلك في مر الزمن إذا ما ركزت أكثر على صورة أكثر من أخرى.

إن الهدف من مثل هذه التمارين هو أن تبعد عن أن تكون عالقا بشكل كبير في التمحور حول الأنا أو في التعاطف المستمر. إن هذا كله عن كيفية تكوين صورة تمثيلية داخلية لنفسك في رأسك.

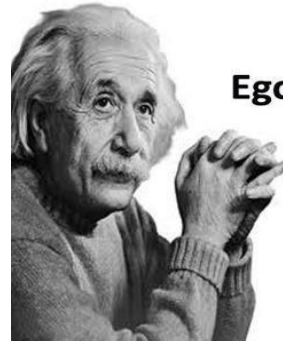
24. تمرين : أفلام كرتونية عن الأنا

أي من الأفلام الكرتونية الثلاثة عن الأنا تحب أكثر؟



عندما تكبر الأظافر
فإننا نقوم بقصها وليس
بقص الأصابع وبالمثل
عندما يكبر سوء الفهم
إقطع الأنا وليس
علاقاتك

عندما تكبر الأظافر فإننا نقصها ولا
نقص الأصابع وبالمثل فعندما يكبر
سوء الفهم إقطع من الأنا وليس من
علاقاتك



$$\text{Ego} = \frac{1}{\text{Knowledge}}$$

كثير من المعرفة تعني
قليل من الأنا، وقليل
من المعرفة تعني كثير
من الأنا

4. تغيير خارطة المفاهيم

تطوير خريطة مفاهيمية مختلفة
لماذا تطبق تغيير خارطة المفاهيم؟



هل تود أن تعيش في إنسجام مع نفسك؟ في أغلب الأحيان لا يكون لك صورة واضحة عن نفسك وتود أن تخلق صورة أكثر إيجابية لتصبح أكثر ثقة بنفسك. وفي بعض الأحيان فإنك لا تحب شيئا ما ونتيجة لذلك فإنك لا تحب الحقيقة القائلة بأنك لا تحب تلك الفكرة. فهل تود أن يكون لديك الخيار في اختيار ما لا تحبه؟

تصور أنك تحب الشوكولاته ويمكن أن تسمي ذلك لمسة إيمان. وتلاحظ أنه ليس مناسباً تماماً أن تفكر في الشوكولاته طوال اليوم وماذا عن الوجبات التي تحتوي على السعرات الحرارية؟

فعلى الرغم من النيات الحسنة فإنه لن تصبح أرفع جسدياً. وتأخذ معك كل هذه الكيلوات في كل مكان. في الواقع فإنك لست سعيداً تماماً مع الاهتمام المتزايد بالشوكولاته.

ما هو تغيير خارطة المفاهيم؟

إن تغيير خارطة المفاهيم تعمل على تحويل الحالة الشعورية الثانوية أو العناصر من وضعية معينة أو سياق معين في العقل إلى سياق آخر.

هل تريد أن تغير كيف تشعر تجاه الأعمال المنزلية أو الورقية نحو كيف تشعر عندما ترقص أو تقوم بأعمال متعة أخرى؟ أو يمكن أنك تحب الأعمال المنزلية وتود أن تشعر بنفس الشعور عند الرقص؟

وهذا هو الأساس فس جعل المصدر متوفراً في سياق مختلف.



مصدر: السرور الذي تحصل عليه عندما ترقص

اجعل هذا المصدر متوفر في سياق آخر



خذ المصدر لسياق آخر: حصول السرور في غسل الأطباق

كيف تنفذ عملية تغيير خارطة المفاهيم؟

فيما يلي من تعليمات سوف نستخدم مثال لشخص ما يريد أن يتخلص أو يتملص من إدمانه أو إدمانها على الشوكولاته. وهذا المثال سوف يوضح كيف يمكن استخدام عملية تغيير خارطة المفاهيم لتحويل شيء أنت تستمتع به كثيرا أو تدمن عليه إلى شيء أنت تتأباه. ومع ذلك فيمكن أيضا قلب الأمور.

25. تمرين: عملية تغيير خارطة المفاهيم

1. قم بتحديد الحالة العقلية أو التجربة التي تود تغييرها. تأكد من أنك على تواصل مع نفسك. تخيل التجربة بكل عمق والتي فيها شعرت بذلك (جرب ثانية اللحظة وكأنك تسافر في الزمن للخلف) وهذا مهم جدا عندما نتعامل مع الأحاسيس الثانوية. ففي المثال: أنت تشعر برغبة جامحة في تناول الشوكولاته في منتصف الليل. وهذا هو المصدر الغير مرغوب فيه. وتريد أن تتخلص من إدمانك على الشوكولاته.
 2. إبحث عن شيء يمكن مقارنته من حيث الشكل أو التركيب إلى حقيقة الفعل الذي تود تغييره. ففي المثال: شيء يختلف تماما مثل براز كلب حديث. فإنه من حيث اللون شبيه بالشوكولاته وحتى في القوام مقارنة بشوكولاته الكراميل، وهو أيضا موازي في تمثيل النظام – نظام معالجة الصورة المذاقات والروائح. وهذه إرتباد متبادل في عقولنا البدائية.
 3. ما هي الفروقات الرئيسية (الدوافع) بين هذين النوعين من التجارب فيما يخص الأحاسيس الثانوية. إن التساويات ليست مهمة. إنه من الجيد إذا وجد اختلاف واحد أو اثنين. ففي المثال: فإن تجربة مثل تجربة براز الكلب يمكن تصورها على أنها فيديو ملون له رائحة ومقرز والشوكولاته كقطعة صغيرة سوداء وبيضاء وغير معروفة ولكن من ناحية خيالية مثيرة بطعمها مع رائحة ليست جذابة.
 4. خذ الدوافع للتجربة مع المصادر المرغوب فيها وحول ذلك إلى تمثيل داخلي للشيء الغير مرغوب فيه. ففي المثال: إذا كانت تجربتك مع براز الكلب الملون وتجربتك مع الشوكولاته بأنها أسود وبيض فيجب عليك تحويل الشوكولاته إلى ملونة. والثلاثة دوافع (ثلاثة اختلاف رئيسية للحواس الثانوية) هي:
 1. البصري: الصورة الداخلية بالأسود والأبيض أو ملون، والمكان لهذه الصورة الداخلية في المنطقة اليسرى المنخفضة أو العليا في اليمين.
 2. المذاق: الغير معروف ولكنه بشكل تخيلي مذاق منفر أو مذاق حلو وجذاب.
 3. رائحة مقرزة ومنفرة أو رائحة ضعيفة جذابة.
- هناك أيضا أصوات خلال التجربة الأولى ولكن ليس خلال الثانية. يشير المدرب إلى أن صوت تجربة الشوكولاته يمكن أن يتحول إلى صوت ممكن في التجربة الثانية.



إجعل هذا المصدر متوفر في سياق آخر



مثال:

عملية تغيير المفاهيم خطوة بخطوة Mapping Across step by step

مصدر غير مرغوب فيه	مصدر مرغوب في (لارتباطه بالادمان)
تناول الشوكولاته في وقت متأخر من الليل، إدمان	براز الكلب
	
الأحاسيس الثانوية لكلا التجريبتين	
مرئي: V: ناعم بني، يلمع ، صغير ، أسود وأبيض، يمكن وضعه في قراطيس	مرئي: V: ناعم ، بني، كبير ، ملون، يلمع، مثير
G: نكهة الشوكولاته الرائعة	G: غير معروفة ولكنها مقرزة في الطعم المتخيل
O: رائحة شوكولاته جميلة	O: رائحة مقرزة وغير جميلة بناتا
الدوافع (أوجه الاختلاف بين الجهتين)	
V: تصور استهلاك الشوكولاته في الليل في الزاوية اليمنى العليا	V: تصور براز الكلب في الزاوية اليسرى السفلى بألوان رائعة
G: مذاق جذاب	G: مذاق تخيلي منفرد
O: رائحة ضعيفة	O: رائحة نفاذة
والآن تخيل صورة التجربة الغير مرغوب فيها مع الأحاسيس الثانوية المصاحبة للتجربة 2	
V: تصور بألوان رائعة في الزاوية اليسرى وأنت تأكل الشوكولاته	G: مقرز بشكل كبير ورائحة غير مريحة
G: منفرة بشكل كبير	
O: رائحة قوية ومنفرة	
اختبار	
والآن إرسم صورة لأكل الشوكولاته في الليل	
ما هو رد الفعل الذي حصل عندك الآن؟	
وتيرة مستقبلية	
كيف يبدو المستقبل الآن؟	

وبنفس الطريقة يمكنك أن تغيير الحالة العقلية مع الأخذ بعين الاعتبار شيء أنت لا تحبه في اللحظة نفسها لشيء أنت تحبه. فعلى سبيل المثال: الرقص، عمل مكالمات هاتفية أو تنظيف البيت.



مصدر: السرور الذي تحصل عليه عندما ترقص

اجعل هذا المصدر متوفر في سياق آخر



خذ المصدر لسياق آخر: حصول السرور في غسل الأطباق

26. تمرين من عدم التقبل إلى القبول

1. فكر في شيء لا تتقبله وتود تحويل ذلك إلى تقبل. على سبيل المثال : غسيل الصحون.
2. اعمل صورة للموقف الذي لا تتقبله فعلاً، إبحث في الصورة عن أوجه الشبه بين الأحاسيس الفرعية.
3. ومن ثم إنظر الي الشيء الذي أنت لا تتقبله فعلاً وليس من الضروري أن يكون الموضوع مرتبطاً بالصورة الأولى. على سبيل المثال الرقص.
4. اصنع صورة لهذا الموقف. إنظر الى أوجه الشبه في هذه الصورة.
5. إبحث عن الدوافع (الأحاسيس الثانوية التي هي مختلفة).
6. ومن ثم إحضر أوجه الشبه في الصورة أو الموقف الذي تتقبله (الرقص) إلى الموقف الذي لا تتقبله (غسيل الصحون).
7. إختبار:
8. فكر في مهمة لا تتقبلها (غسيل الصحون). كيف تشعر إتجاهها؟ فإذا كنت تقوم بعملية غسل الصحون تصور بأنك ترقص، كيف تشعر حينها؟



Day 3

اليوم الثالث

6. Work on Identity level العمل على مستوى الهوية

قصة الكلب الصغير

في إحدى المزارع كان هناك مزارع يمتلك عدد من الكلاب الصغيرة وكان يريد أن يبيعهها. قام برسم إعلان على لوحة الاعلانات مع الملاحظة التالية: أربعة جراء صغيرة للبيع ووضع ذلك في مدخل الساحة.

ولم يكاد ينتهي من تثبيت الاعلان قام شخص ما بشده من ملابسه فنظر إلى أسفل وإذا بعيون طفل صغير يقول له: سيدي أريد أن أشتري واحد من جراوك. فرد عليه المزارع بقوله: حسناً ، بينما كان يحك خلف رقبته ويقول: إن هذه الجراء من أباء جيدين وهي مكلفة فقد كلفت كثير من النقود. طأطأ الطفل رأسه للحظة. وبعدها فتش عميقاً في جيبه وأخرج منها حفنة من النقود (الفكة) وأراها للمزارع. قائلاً: معي 39 سنتاً. هل يكفي هذا؟

"بالتأكيد" قال الفلاح. وصاح مغنياً: Dolly Dolly "دولي، دولي"

ومن بيت الكلاب هناك في الساحة ظهرت Dolly يتبعها أربعة من الكرات الصوف الصغار حول رجليها. ألصق الطفل وجهه على السياج وأشرقت عيناه بالفرحة بينما جاءت الجراء تتسابق نحو السياج ولا يزال الطفل يراقب شيئاً ما يتحرك في بيت الكلاب. وبحركة بطيئة ظهرت كرة صوفية ثانية ولكن هذا الجرو يبدو أصغر من الآخرين. وقد تدحرج على رجليه من بيت الكلاب بطريقة غير متزنة محاولاً اللحاق بالآخرين بكل ما أوتي من قوة باتجاه السياج. "أريد ذلك الكلب" قال الطفل مشيراً إلى ذلك الكلب الأعرج. إنحنى المزارع نحو الطفل الصغير وقال: "يابني لا أعتقد أنك تريد حقاً ذلك الكلب الصغير، فلا يستطيع أن يجري ويلعب كباقي الجراء الآخرين." وحينها رجع الطفل خطوة للخلف وانحنى أسفلاً وبدأ يشمر عن ساقه وبينما هو يفعل ذلك بدت مساند حديدية على ساق الطفل وقد التصقت بحذاء خاص به. نظر الطفل إلى المزارع وقال: "تعرف ياسيدي، أنا أيضاً لا أستطيع أن أجري جيداً وهو يحتاج واحد يتقهمه مثلي." فدمعت حينها عيون المزارع والتقط الجرو الصغير وحمله بعناية وأعطاه للطفل. وحينها سأل الطفل: "كم سعره؟" رد المزارع: "لا شيء. إنه مجاني. فليس هنالك ثمن للحب."



إن العالم مليء بأناس يحتاجون إلى من يفهمهم.

27. تمرين: فلتحيا من قلبك ولنجعل أنفسنا أكثر وعياً لنواباتنا

دعم لتقوية نفسك على مستوى الهوية

1. اختر مكاناً تشعر فيه بالارتياح وتتفادى فيه الازعاج:
أ. خذ نفساً واعياً لبعض الوقت لتهدئ من جسدك وعقلك.
- ب. ركز إهتمامك على البيئة: ماذا ترى، ماذا تسمع، ماذا تشتم، وتشعر في هذا المكان.
- ت. والآن وقبل أن تبدي إهتماماً للأسئلة التالية، قم أولاً بفحص كيف تشعر وماذا تحس في جسمك؟
- ث. هل تشعر بالانزعاج، أو بالملل، أو بالهدوء، أو بالسكينة؟
- ج. هل هناك توتر في وجهك، في أكتافك، في ظهرك، وقع أصبع رجلك الشمال الصغير؟
2. فكر في قصة الجرو وما قام به المزارع بالعتاء من أعماق قلبه لذلك الجرو للطفل الصغير الذي فتح قلبه للجرو العاجز. وإنظر إذا ما كنت قادراً على أن تتذكر من حياتك حادثة تمثل ذلك الفرح للعتاء من القلب أو تمثل فرحة استقبال شيء أعطي من القلب.
3. من أنت إذا ما أعطيت من كل قلبك أو إستقبلت شيئاً قد منح كلبية من أعماق القلب.
4. إسأل نفسك ما الذي يجذبك للعمل في البرمجة اللغوية العصبية؟ وما الذي ترغب في تحقيقه بشكل كبير لحياتك في هذا العالم؟ إحتفظ بهذه الرغبة لبعض الوقت.
5. هل بإمكانك أن تتذكر لحظة من طفولتك أو لحظة حديثة أصبحت فيها واعياً لهذه الاحتياجات أو الرغبات؟ كيف ومتى تعبر هذه الاحتياجات عن نفسها في حياتك؟
6. قم الآن بالرجوع إلى المشاعر في جسمك. كيف تشعر بذلك بعد التبصر في إحتياجاتك ورغباتك العميقة.
7. وبعدها إرجع ثانية ببطء هنا والآن إنظر كيف أنت الآن؟
(هذا التمرين من كتاب "التواصل بلا عنف" للمؤلفة Lucy Leu نشر من قبل Lemniscate عام 2006، من الصفحات 74-75)



8. تبادل في أقران تعمل معهم للتحقق معهم على أي المستويات العصبية كنتم تعملون.



Cleaning your cupboard, a Change on identity level

(to Richard Bandler) نظف خزانةك : تغيير على مستوى الهوية

ما هو مستوى الهوية؟

من أنت؟ إنظر داخلك. إنس كل الأدوار التي قمت بها وإنظر إلى نفسك. الشعور الأصولي: شعورك بنفسك (I-feeling): كيف تشعر أنت كشخص بنفسك؟

قد يكون عندك أفكار مثل: أنا أكبر من اللازم. أنا لا أستحق ذلك، أنا غير مرغوب في، أنا جدي جداً، أنا خجول، أنا سطحي لدرجة كبيرة، أنا غير مهتم، وأنا أشعر بأن الآخرين أفضل مني بكثير. فهذه كلها صورة سلبية للنفس.

قد يكون عندك أفكار مثل: أنا رجل أو امرأة أو صديق أو زميل أو أم صالحة أو ذو حرفة ماهر. أنا مفعم بالحياة ومليء بالهرومونات. أنا هناك أنا أستحق ذلك. أنا في أحسن حال. أنا غير مشوش. فهذه كلها صور إيجابية عن مستوى الهوية.

(فكر في التفاعل البيئي ecology هل هو مبرر أن تلفظ ما تأخذه منها؟!!!)

28. تمرين: نظف خزانةك

في أقران:

1. إكتب شيئين تريد أن تتخلص منهما، يجب أن يكونا أشياء كبيرة، وبشكل رئيسي على مستوى الهوية!

.....1

.....2

2. الآن أكتب شيئين كبيرين تود أن يكونا على مستوى الهوية (مثل: أنت فعلاً تقوم بشيء ولكنك لست هناك).

.....1

.....2

3. قم الآن بكتابة شيئين كبيرين على مستوى الهوية كما تعودت ولم يعودا الآن كما كانا. (دع الشخص يقول شيئا مثل: "كنت خجولا/ ثقيل الظل/ حشري")

.....1

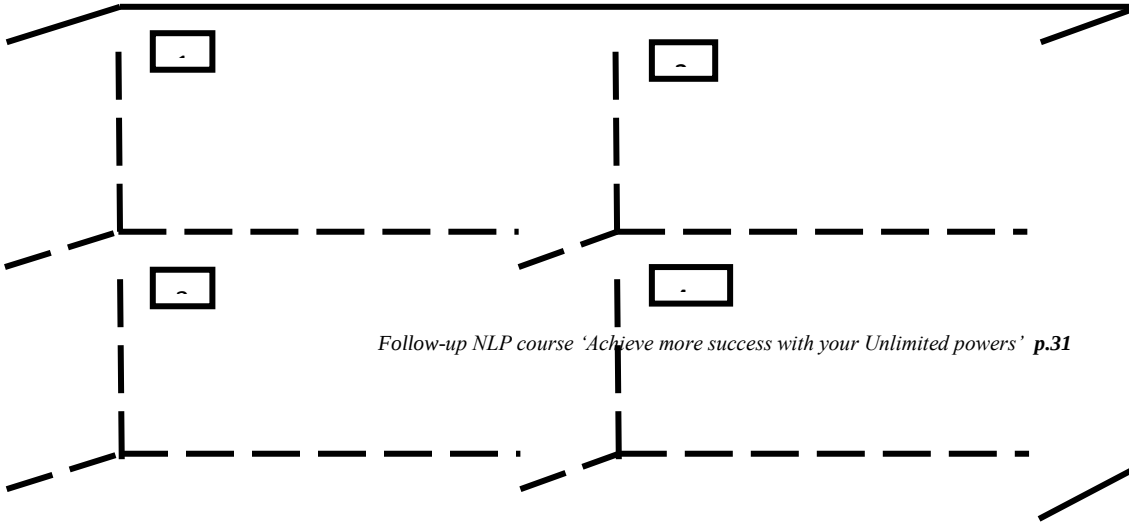
.....2

4. إكتب الآن شيئين على مستوى الهوية تشعر أنت بالرضا عنهما في قرارة نفسك. أنا

.....1

.....2

الخزانة التي ننظفها



(1) شينين عن نفسك تريد أن تتخلص منهما1 2	(2) شينين تريد أن يصبحا عندك1 2
(3) شينين كما كنت في الماضي ولم يعودا. تذكر الموقع1 2	(4) شينين أنا راض عنهما، تذكر الموقع1 2

الخطوة التالية أن تكتشف كيف يمكن ترتيب الخزانة.

استمرار للتمرين السابق مع لقاء جماعي تخيلي

إغمض عينك واسترخي وإذهب مع تركيزك الداخلي. إن صوت المدرب والموسيقى ستقودك إلى حالة الاسترخاء والتي تسمى بالسكون (trance).

5. إكتشف أين يمكن أن تقع الصورة؟

المدرب: أولاً نكشف الموقع الذي تعودت فيه على ملامح الهوية حيث كنت مسروراً وراضياً (انظر 4). خذ واحدة من الأشياء المهمة التي ترضيك عن شعورك بنفسك "أنا جميل، متحمس، إجتماعي، ومبدع إلخ) "هل عندك صورة منها؟" غالباً ما تساعد عندما تتخيل هذا بشكل ملموس. خذ لحظة لتتأمل للصورة. وإذا كنت أنت في الصورة خذها وانظر أين تريد أن تضعها بشكل سهل. "أين توضع تلك الصورة؟"



6. "أنت الآن تعرف تماماً الموقع لهذه الملامح التي أنت فيها سعيد وراض عنها". حدد الموقع حيث كنت سعيداً/راضياً (4) مع أصبعك على الصورة السابقة.
7. يستمر المدرب: "الآن سوف نكتشف أي المواقع استخدمت للملامح على مستوى الشخصية كما سأتحدث عندما كنت أصغر وكيف أنك أنت الآن لست كذلك." (انظر 5).

"هل ترى ذلك في الصورة؟ أين تقع الصورة؟" (ويسأل المدرب هنا أيضاً عن موقع الأحاسيس الثانوية)
"الآن فهو من السهل عليك إدراك المكان"

إذهب مع انتباهك الداخلي وعمق سكينتك

"إذا كنت مستعداً فأنت في الوقت ذاته تتذكر الموقع لـ....."
"أنا.....(انظر 4) و "كنت (انظر 3)"

8. خذ واحدة من الثلاث أشياء الأساسية والتي تريد أن تنتزعها... (انظر 1) هل عندك صورة لشيء تريد أن تنتزع؟ في أي مكان أو أين في البيئة أو الطبيعة، يمكن للذي تريد أن ترفعه أن يلبي وظيفة ملائمة؟ يمكن تسمية ذلك على سبيل المثال "متحف".

فلتطوف إلى المكان "لقد كنت في(إنظر خطوة 6)" وتخيل الصورة مستقدا عقدة التخيل أو أن تتحول بشكل واضح إلى المكان حتى يصبح أبيض بشكل كامل.

ضع الصورة التي تريد أن تفقدها في المكان في الضوء الأبيض وتركها هناك للحظة. والآن حاول أن تتخيل الصورة أقل وضوحا بحيث تصبح الخطوط مرئية مرة أخرى."

تخيل صورة المكنسة الكهربائية القوية جدا، شغل المكنسة وحاول أن تجعل الصورة تسحب بواسطة هذه المكنسة.

تخيل الصورة وقد ذهبت ... في سحابة وذهبت إلى مكان ما في الطبيعة أو في المتحف. إنظر إليها بكشل ودود للحظة. قل وداعا لها. يمكن أن تكون مفيدة في الماضي والآن تسمح لها أنت بأن تذهب.



موفق!!!

حالة استراحة قصيرة

9. "هل تملك شيئا ممكن أن يثري حياتك، كيف تود أن يكون؟ (إنظر 2) ماهي الصورة لديك عن ذلك؟ طف إلى الموقع "أنا (4)" إجعل الصورة أوضح حتى تصبح بيضاء تماما. والان ضع صورتك الجديدة (picture) والتي تريد أن تكون في الضوء الأبيض. إتركها هناك للحظة وإحضر الصورة ثانية حتى تقف أمامك في المظهر الأكثر جاذبية.

حالة استراحة قصيرة

10. إشكر عقلك اللاوعي لما فعله لك (يمكنك تكرار هذه العملية بشكل مستمر مع نفسك)
11. تخلص



الصوت : تعبير عن هويتك

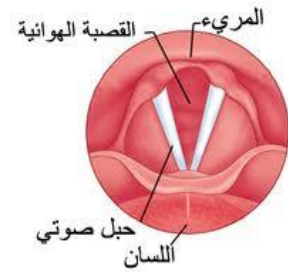
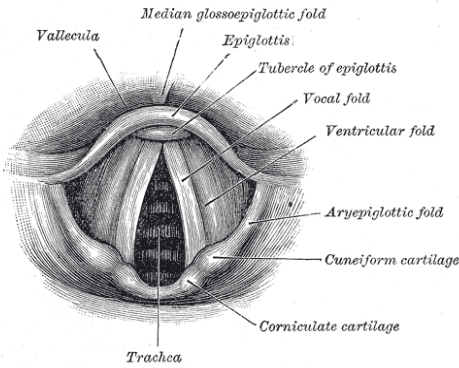
(To Alex Boon: www.rondomjestem.com)

كل صوت يهرب من جسمك ما هو إلا نتيجة لتمثيل داخلي مع مزاج مصاحب وحالة فيسيولوجية آنية. هذا التمثيل الداخلي يمكن لك أن تشاهده وتشعره وتدركه وتوطده وتعده و/أو تعيد إصداره.



ونفهم الصوت من ثلاثة أبعاد:

1. **الجسم:** دور وموقع وخصائص وتأثير المادة : من عضلات وأعصاب وعظام وفتحات وأمعاء دقيقة ومفاصل.
2. **الديناميكيات:** القوة ، الوقفة، التنفس، المهارات الحركية(السرعة، الاتجاه، التعاون، سرعة التنفيذ، الموسيقى).
3. **الهوية:** القصة، التجربة، الاحتياجات، الدوافع، التكيفات، المشاعر والحوافز.



1. **الجسم:** إن مفهوم الجسم بشكل خام أو بشكل عضو حسي خاص) هو أنه يمكن حثه من خلال حث مباشر بصوت أو تجديد استخدام للمشاعر، أو للسمع أو للرؤية باستخدام الصوت.

ششان فيسيولوجيتك لها تأثير مباشر وملاموس على أعضاء الصوت. وباستخدام الصوت يمكننا أن نعمل بأشكال مختلفة مع الجسم. إن الجسم يمكن الوصول إليه وهو مستلقي أو جالس أو ماشي أو منحنى أو مستند أو متعاون أو محمل أو متحرك أو ممتد أو مرفوع أو مجرور. يمكنك أن تقف معتدلاً أو منحنيًا ويمكنك النظر إلى أعلى أو أسفل. إن التغيرات في فيسيولوجيتك في أجزاء جسمك المختلفة منها القوية أو الدقيقة تثبت أثرها على الصوت. وبهذه الطريقة تصدر مادة جديدة وفي الوقت ذاته يظهر مفهوم جديد. وهناك طلب قوي للأسس الديناميكية والشخصية.

إن العمل مع الجسم دائماً ما ينجم عنه تجارب جديدة. وعليه فإن التجربة هي المقصودة وليست هي الهدف.

2. **الديناميكيات:**

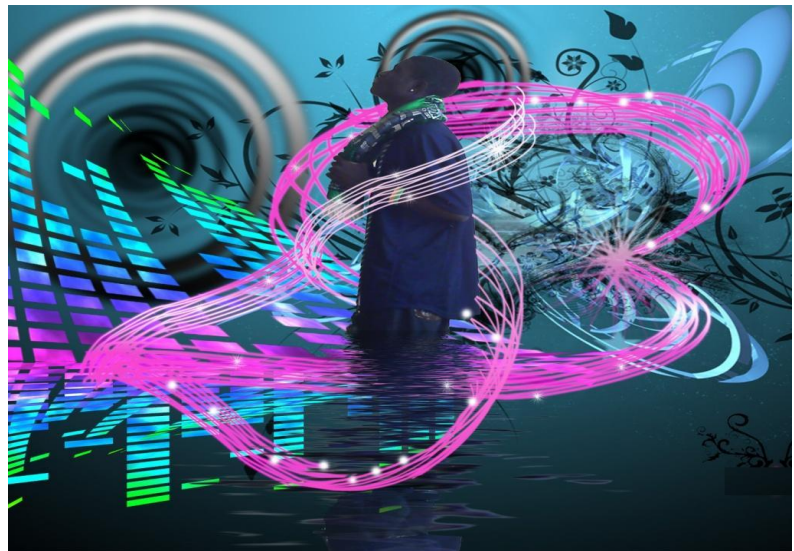
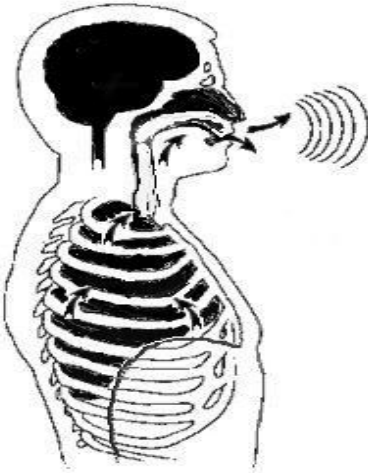
يمكن للأصوات أن تتبلور أكثر فأكثر ويصبح للصوت مدى أكثر وأكثر امتداداً. وعليه يصبح الشخص واعياً بشكل أكبر للحركة الناجمة عن التنفس وهذا يمكن استخدامه. أما الصوت فإنه يواجه المساحة والمادة (الأشياء، الحوائط والناس) ويحصل على سياق بشكل متزايد. إن ديناميكية الصوت وعمل اصوت دائماً يبعثوا بارتباطات وتحركات جديدة ومعرفة جديدة وقدرات جديدة، إنه حقا المطلب المعول عليه وليس القاعدة.

Brain: Ideas,
Motivation,
Language,
Regulation

Upper Vocal
Tract:
Articulation,
Resonance

Vocal Folds:
Vibration

Respiratory
System:
Activation



3. الشخصية:

"كيف يمكن لنفسي أن يكون طويلا وقويا وصوتي عاليا أو غريبا أو بشعا أو جميلا أو واضحا....؟" كيف يمكن أن أكون هادئا تماما وحيويا ومشرقاً وجدياً وحساساً وعدوانياً مع شعور بالاقصاء أو مع شعور كوني مدعوماً.

قد يتعرض الشخص منا لأصوات غير ظاهرة أو مخفية أو مراقبة ويتعلم أن يستمع للأصوات ثنائية بغض النظر عن الأوصاف أو الأحكام التي أعطيت عن الصوت نفسه.

إن الصبح أو الخطأ يعطي مجالاً للحكم بشكل ذاتي. فالممتلكات الشخصية تصبح مرئية ومستخدمة والمشاعر تصبح مدركة ومدارة. إن أي شيء يعيق الصوت من أصواتنا أو أي شيء يطور صوتنا يصبح مناسباً ويصبح اختياراً واعياً للعمل معه.

لا تملو بصوتك لكي يسمعك الآخرون

اجعل شخصيتك عالية لكي تجعل الآخرين يطلبوا أن يسمعوك



29. تمرين: عمل صوت جماعي

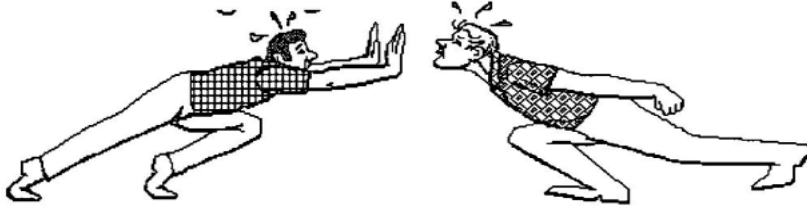
في دائرة استمعوا لبعضكم البعض وأصدروا أصواتاً تناسب الصوت الجماعي وإجعلوا صوت المجموعة يدعمكم.

7. NLP and Conflict Resolution

7. البرمجة اللغوية العصبية وحل النزاعات

ما هو مفهوم النزاع؟

يعيش كل منا في نفس العالم ولذلك فلماذا نتقاتل على الطريقة التي يشتمل فيها العالم أو على الطريقة التي خلق بها العالم؟
الاجابة: لأننا جميعا نضع نموذجا لنا من العالم. فلو كان هناك شخصان يشاهدان نفس الحدث ويسمعان نفس الكلمات ولكنهم يعطون معان مختلفة لما رأوه أو سمعوه. ومن هذه النماذج ينجم إختلافات كثيرة في الآراء والمعتقدات والأديان والاهتمامات والدوافع. وعلى العكس لما يظنه الناس فإن النزاع ليس شيء سيء. إنه في الحقيقة تعبير صحي جدا عن التميز للارادة الحرة لكل فرد منا وللمعوقات لهذا.

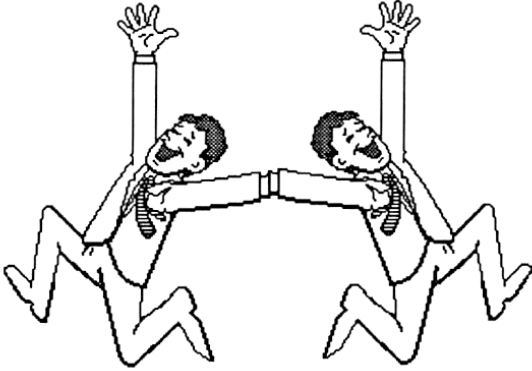


بالاضافة إلى ذلك فإن النزاعات تساعدنا على التعلم كيف ننمو.

تذكر أنه على عكس ما هو الاعتقاد السائد فإن السعادة ليست هي غياب النزاعات. إن السعادة هي المهارة والقدرة على التعامل مع النزاع بطريقة يمكن من خلالها الوصول لحل مفيد لكلا الطرفين. بحيث يشعر كل واحد أن قد استمع إليه وأنه لم يستثنى وأن الحل مدعوم بشكل كاف من قبل الأطراف المتنازعة.

ويمكن للنزاع أن يمنع من خلال تواصل وظيفي واضح. إن نموذج الألفة والبرمجة اللغوية العصبية يلعبان دورا أساسيا في تحقيق ذلك.

إن عمر النزاعات يعد طويلا كما هو عمر العالم وإن الاقتتال هو ملمح طبيعي لطرق أخذ القرار الانساني والعلاقات:



ويمكن للنزاع أن يعمل بطريقة مدمرة ومع ذلك ومن خلال كشف النظم العقلية الخفية وراء النزاعات فإنه يمكنك أن تجعل هذه النزاعات تعمل بإيجابية.

لأنه يوجد في هذه النظم العقلية ملامح يمكن أن تساعد في التعامل مع النزاع أو حتى تحويله لتركيبية قوية.

وأخيرا فإن النزاعات ستثبت أنها هي الطريق للفرص الجديدة والنمو الشخصي والطريق للأداءات العظيمة.

30. النزاع ونموذج العالم

خذ نزاعا (صغيرا) من حياتك وفيه أنت وعلى الأقل شخص آخر مختلفان. قم بوصف نموذج العالم والمعتقدات والقيم للشخص في العمود على اليسار وخاصتك في العمود على اليمين من الجدول التالي وإبدأ من أسفل إلى أعلى.
الخطوة الأولى:

المستوى العصبي	نموذج العالم لـ (أ)	نموذج العالم لـ (ب)
المهمة		
الهوية		
القيم/المعتقدات		
المهارات		
السلوك		
البيئة		

الخطوة الثانية:

خذ إحدى الافتراضات التالية وقيم ما يمكن تغييره في نموذج العالم الذي تصفه للشخص الآخر ولنفسك لكي تحصل على تصور مختلف للنزاع.

أكثر الافتراضات التي يمكن تطبيقها:

1. احترام نموذج الشخص الآخر.
2. إن الكلمات التي نستخدمها ليست هي الحدث أو الشيء الذي تمثله (فالخارطة هي ليست المنطقة).
3. التصرف يتغير ، إن التصرف الحالي هو أفضل ما لدينا.
4. افترض أن كل السلوكيات لها قصد ايجابية.
5. أن الشخص يختلف تماما عن تصرفاته (إقبل الشخص ، وغير السلوك)
6. إن المقاومة في شخص تحاول التواصل معه هو علامة لقلة الألفة.
7. هي كما هي. إقبل الموقف بالطريقة التي حصل بها.

أساليب النزاع:

إن النزاع غالبا ما يتكون من عدة مراحل فهو عادة ما يبدأ بتهيج صغير أو إختلاف في وجهات النظر ولكن إذا لم يعمل شيء إتجاه ذلك فإنه يمكن أن يتطور ويحصل النزاع بسرعة بحيث يصبح الشخصان متورطان بشكل شعوري في النزاع ولا يمكن أن يروا مخرجا من ذلك. ولذلك يجب تجنب تطور سلبية حيث يصبح النزاع أسوأ وأسوأ؟ وللقيام بذلك لا بد من التفكير في طرق مختلفة للتعامل مع النزاع.

لا يوجد أحد يحب النزاع فكل واحد يحاول أن يتجنب النزاعات أو حلها. ولكننا جميعا نفعل ذلك بطريقة مختلفة. إن الطريقة التي نعالج فيها النزاع ولسوء الحظ ليس لها فيما هو مرغوب التوصل إليه في الوضع القائم مكان. إنه من المهم أن تعرف كيف تتصرف عادة في أي نزاع لأن ذلك يقدرك على أن تفكر فيما إذا كان أسلوبك في التصرف سيساهم في الوصول لحل جيد للنزاع.

وبشكل عام فإن الأساليب المختلفة في حل النزاعات يمكن تصنيفها إلى خمس أصناف. ومن المهم التذكر بأنه لا يوجد أسلوب من حيث المبدأ إيجابي أو سلبية. والسؤال دائما هو: أي الأساليب هو الأفضل في هذا النزاع؟ سوف نناقش الآراء حول من يدعمون ومن هم ضد كل من هذه الأساليب (فوائدها ومآخذها).

ففي كل صراع غالبا ما نحتر (وبعض الأحيان بدون أن نعرف) بين إهتماماتنا أو مبادئنا وبين إهتمامات ومبادئ الشخص الآخر. إنه من المهم أن تكون واعيا لذلك. إنظر للشكل في صفحة

إن الفرق بين هذه الأساليب يكمن في الطريقة التي يتم من خلالها التعامل مع عنصري النزاع: المحتوى أو القضية التي يكون النزاع بصددتها أو ما تريد أن تصل إليه (الاهتمام بالمصالح الذاتية) والعلاقة مع الشخص الآخر (الاهتمام بمصالح الشخص الآخر). يمكن لك أن تقوم بإختبار لاكتشاف درجاتك وأيضا أن تحصل على إقتراحات كيف يمكن أن تصبح هناك سلاسة باستخدام أساليب مختلفة: www.selectpro.net/index.php/

إنه من المهم هنا أن ليس هناك ما يسمى أحسن الأساليب. كل الأساليب جيدة ، فهم يعتمدون فقط على الموقف الذي تكون فيه. ويمكن أن يكون هناك مشكلة عندما لا تكون قادر على أن تختار بين الأساليب وتميل دائما لاختيار نفس الأسلوب.

Give in : التكيف أو التعاطي:

تختار هذا الأسلوب عندما تجد أن العلاقة التي بينك وبين الشخص الآخر هي أهم من القضية نفسها. إذا كيفت نفسك فأنت تضع مبادؤك جانبا. التكيف هو استراتيجية نلجأ إليها عندما ندرك بأنك مخطيء أو عندما تكون في نزاع مع شخص لا تعرفه كثيرا. مزاي هذا الأسلوب: تحصل على "رصيد إجتماعي" وتحافظ على السلام. مآخذ هذا الأسلوب: تكيف رأيك أو موقفك لا يكون غالبا مرغوب فيه: فأنت تقبل شيء أنت في الواقع ضده. فالناس الذين يكونون غير قادرين على التقرير يكونوا أقل جرأة وغالبا ما يختاروا التكيف أو التعاطي مع النزاع كاستراتيجية. بإختصار: أنت تخسر والآخر يربح.

Force/Press: القوة أو الضغط

إذا وجدت أن القضية أهم من العلاقة فنقوم باختيار هذه الاستراتيجية وبذلك فأنت تضع مصلحتك أولا. يمكنك إختيار هذه الاستراتيجية في مواقف الطوارئ لتدافع عن حقوقك لأمر مهمة جدا(فقط إذا كنت متأكد أنك على حق) وتدافع عن نفسك ضد التحرش. مزايا هذا الأسلوب: لديك فرصة لترجح نزاعك وتتمسك بمبادئك. مآخذ هذا الأسلوب: إن الاقتتال ليس بالاستراتيجية المحمودة إذا كنتم تريدون العمل معا على نفس النقطة. وعلاوة على ذلك فإنك فقط يمكن أن تستخدم هذه الاستراتيجية إذا كنت الوحيد الذي يملك مصادر القوة. بإختصار: أنت تربح والآخر يخسر.

التجنب Avoid:

التجنب: أنت تختار أن تتجنب النزاع عندما يكون كلا من العلاقة والقضية ليسا مهمين لك. أنت لا ترد وتتجنب الشخص الآخر. المزايا: أنك لا تضيع طاقة فيها. مأخذ: أن التجنب ليس بالاستراتيجية الجيدة عندما تتعامل بشكل خاص أو مهني مع شخص آخر بعد النزاع. فإن النزاع يبقى ويمكن أن يظهر ثانية. باختصار: فأنت تخسر والآخر يخسر.

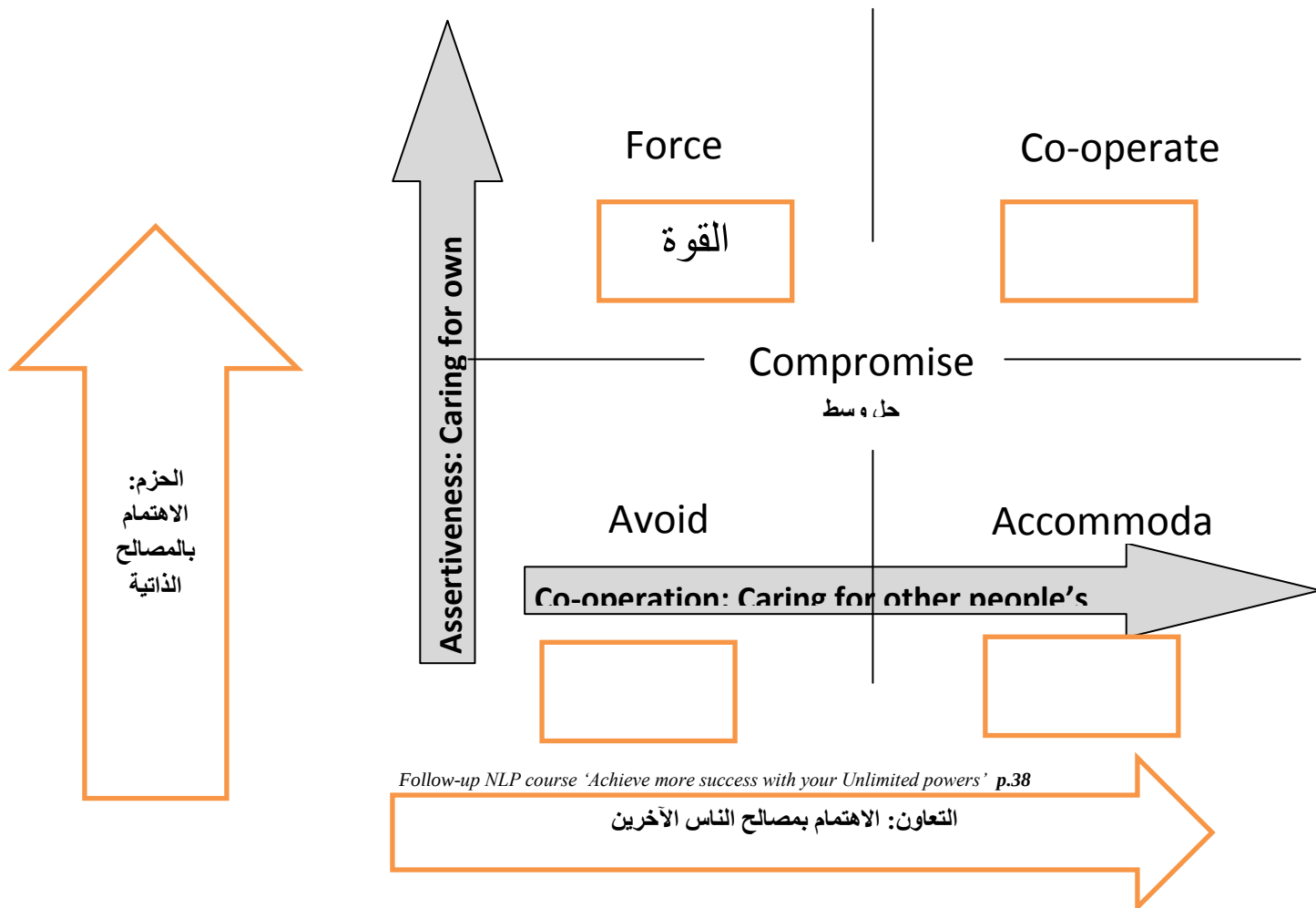
Solve the problem/ Co-operate:

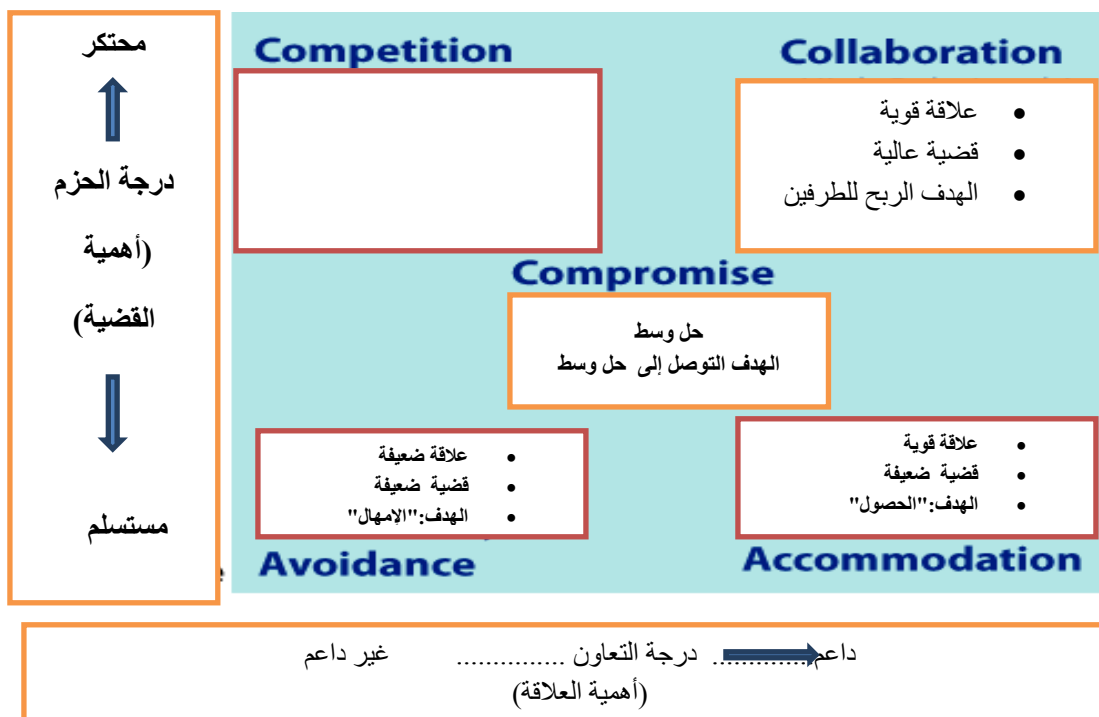
حل المشكلة / تعاون:

عندما تجد أن كلا من العلاقة والقضية بالأهمية بمكان فإنك تنتظر من خلال التعاون للوصول إلى حل ليرضي كلا الطرفين. كلا الطرفين يرضي باهتماماته ويبحثوا عن إهتماماتهم المشتركة. من خلال الاستماع لبعضهم البعض. و من خلال النظر في آراء بعضهم البعض والاهتمامات المتبادلة فسوف تجدون حلا معا. فالعمل معا هو استراتيجية جيدة إذا ما أردت أن تتعلم أو تكون علاقة. وهي تعمل فقط إذا كان الطرف الآخر منفتحا لها: أما إذا كانوا يتقاتلون أو يتجنبون أو يتكيفون فإن هذه الاستراتيجية لن تعمل. المزايا: تساعد على التعلم والتعلم. المأخذ: تكلف وقتا كثيرا. باختصار: أنت تريح والآخر يريح. ينظروا إلى بعضهم البعض نحو حلول أفضل.

البحث عن حل وسط Seaching for a compromise

مع هذه الاستراتيجية فأنت تنتبه لكلا الأمرين: القضية والعلاقة. فالحوار معناه مشاركة الاختلاف. فكلا الفريقين يجب أن يعمل تنازلات للوصول إلى حلول مناسبة ومقبولة لدى الطرفين. والفرق هنا في العمل معا هو أنك لا تزال ملتزما بمعتقداتك وأهدافك، ومن هنا يمكنك أخذ خطوات نحو الآخر. المفاوضات هي استراتيجية جيدة عندما يكون كلا الطرفين متساويين من حيث القوة. وعندما تكون الأهداف خاصة للطرفين. ويمكن أن تساعد في القضايا المعقدة أو عندما يكون هناك وقت محدود. وعلاوة على ذلك فإن الناس يلجأون للمفاوضات حينهما يعملوا معا أو عندما يفشل الاقتتال. المزايا: أنها أسرع من التعاون. المأخذ: أنك لا تصل لحل كامل في معظم الأحيان ولكنها حلول وسط. باختصار: أنت تعطي قليلا والطرف الآخر يعطي قليلا.





31. معر

يقوم المتدرب (أ) بإخبار المتدرب (ب) عن نزاع قد حدث له أو لها. ويقومان معا بالاتفاق على ما هو الأسلوب الأمثل لحل النزاع الذي سوف يستخدمه (أ). هل كان (أ) راضيا بهذا الأسلوب؟ أو هل أنت تريد أن تختار أسلوب آخر؟ كيف يمكنك أن تتصرف في هذا النزاع حسب هذا الأسلوب؟ يتبادل المتدرب (أ) مع المتدرب (ب) الأدوار

طرق البرمجة اللغوية العصبية للتعامل مع النزاع

1. الخريطة ليست هي المنطقة.
2. إحترم النموذج العالمي للآخرين.
3. فرق بين السلوك والشخص.
4. رسائلي أنا I-messages.
5. إختار السعادة بدلا من أن تختار أن تكون محقا.
6. حقق الألفة.
7. الثلاث مواقف للمتابعة.
8. الوتيرة والانقياد.
9. التعامل بتكيف للقيمة المشتركة أو المهمة المشتركة.
10. اعترف بإحتياجات الشخص الآخر وكذلك إحتياجاتك.
11. إخرج من الصندوق (إنظر الصورة).
12. أعد تأطير الأمور.
13. الشارع المسدود.
14. خطوات الظرافة، التواصل بلا عنف.

How do you get out of the box?

كيف تخرج من الصندوق؟

إنه لمن المهم أن تخرج من الصندوق حتى قبل أن تفكر في حل جيد ولكي تخرج من الصندوق فإن كل واحد منا عنده استراتيجية. فكن واعيا لما يمكن أن يساعدك في الخروج من الصندوق.



إعادة تأطير (استخدم الضمير الغائب)
ركز على الاحترام
النوايا الايجابية
اسأل أسئلة نموذج التدقيق
محور ما يخرج من مشاعرك
قم ببناء معتقدات مدعمة
ناصر القضية
وقت (نام على ذلك)
تحدث، جلسة معالجة، فرغ الشحنات،
صلي، إفضل



الموقف Situation A		الموقف Situation B
لقد وقعت في مصيدة الشخص المتكلم بخوفك وغضبك وأسفك. وعلى مستوى الهوية: فأنت خائف وحزين وغضبان أنت لا ترى شيئا إلا مشاعرك أنت لا ترى أو تسمع أو تشعر بأي شيء		يمكنك الانتقال للوضع الثاني أو الثالث يمكنك أن ترى أبعد من مخاوفك، غضبك أو أسفك وعلى مستوى التصرف: فإنك تحمل الخوف والأسف والغضب ولكنك لست الخوف والأسف والغضب. فأنت منفصل. أنت ترى أكثر من مشاعرك. وأنت ترى وتسمع وتشعر بأشياء أخرى كذلك

32. Exercise: Coming out of the box

32. تمرين الخروج من الصندوق:

أي الطرق تستخدمها لتخرج من الصندوق في المواقف العاطفية.

33.Exercise ‘street with dead end” (in pairs) تمرين :الطريق المسدود (هذا مثال لإعادة النظر في القصد)

يمكنك أن تستخدم هذه الطريقة بشكل جيد في المواقف التي على سبيل المثال حينما يقول شخص ما لك أو يرد عليك بطريقة لا يمكن أن ترد بها أو يقول شيئاً ما لا يمكن أن يكون بشكل من الأشكال حقيقياً. إنها دائماً علامة شخصية (كما لو كنت في شارع مسدود ولا تستطيع الخروج منه)

قم بعمل هذا التمرين في أقران (أ) + (ب)

أحد الأقران يعتقد أن الحل الذي فيه نزاع مع الشخص الآخر وهذه يمكن أن تكون محادثة غير مريحة. يقوم المتدرب (أ) بدوره و(ب) يقوم بالرد لاعبا دور الآخر.

أ: "أعتقد أنك تفعل ذلك فقط..." (مؤهل يصدر أحكام سلبية)
ب: "ولكن أعتقد أنك تفعل ذلك فقط..." (مهاجمة المؤهل السلبي)

يمكن أن تمتد هذه المحادثة مع العديد من الملاحظات.

هذا هو الشارع المسدود. هذا يأخذ كل المنظور الجديد. أو: أو تحرك للخلف خارجا من الطريق المسدود. فأنت تفعل بالضبط عكس ما قد فعلته لتصل إلى هناك.

ب: "إذا فهمت عليك جيداً فأنت تعتقد / تقول ... (مستخدماً نفس الكلمات)

أ: نعم

هذا تأكيد لما قد قيل من ذي قبل والآن يجب أن تسأل حول القصد الجيد للشخص الآخر.

ب: أعرف أن لدي قصد جيد في هذا وأنا لا أفهم هذا القصد / فهو ليس واضح لي. هل يمكنك إخباري أكثر عنه؟

أ: أخبرك أكثر عنه...

ب: لأنه إذا فهمت بشكل صحيح فسيكون هنا جيداً لك.

أ: نعم

أ: يشعر بأنه قد سمع له وإعترف به

ب: يبحث عن حل في مقدوره.

ب: إذا كان بإمكانني أن أعطيك ذلك فهل أنت مستعد لتعطي/ تفعل / تعتني بهذا؟

يقوم بنفس التمرين مع (ب).

(أ)

هذا الافتراض يساعد على إعادة التأطير

"كل تصرف له قصد حسن"

"All behavior has a positive intention"

أساس إعادة التأطير :

فصل القصد عن السلوك



Day 4

8. Nonviolent communication

Marshall B. Rosenberg مستوحاه من

1. Observe راقب Without judgment or interpretation بدون إصدار حكم أو تفسير "I see....." "أرى" "I hear....." "أسمع....." 	1. Observe with judgment مع إصدار حكم راقب "You never do the right thing!" "لم تقم يوما بعمل الشيء الصحيح" Attribute your own judgments ساهم بإصدار أحكامك 
2. Feeling المشاعر Recognise your feelings لاحظ مشاعرك "When I see..... I feel....." Acknowledge your own feelings "عندما أرى ... أشعر ب....." "إعرف مشاعرك الخاصة" 	2. Mix feelings and thinking 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 one's needs التعرف على احتياجات الفرد 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 خيارات Which options do I have to fulfill my needs? أي هذه الخيارات يمكن أن توفي بحاجاتي 	4. There is only one "Only you can fulfill this need to, I cannot do this." "فقط أنت من يمكنه أن يفي بهذا" I fully depend on you! 
5. Do a request or take an action Could you do this for me? I am going to..... 	5. Your request is actually طلبك هو في الحقيقة أمر "I want you to do this." "أريد أن أفعل ذلك" this." "You have to do it now." يجب عليك فعله الآن 

قائمة بالمشاعر List of feelings

تساعدك هذه القائمة لتحديد مشاعرك. وهذه بمثابة بداية فقط، ويمكن أن تضيف مشاعرك الخاصة أيضا. وقد استوحيت هذه القائمة من كتاب Marshall Rosenberg الذي تناول التواصل باستخدام اللاعنف (‘‘Geweldloze Communicatie’’, New Edition, 2007)

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 متفاني enchanted مبسوط entranced منصاع fascinated منبه interested مهتم intrigued مستمتع involved مشارك spellbound مسحور stimulated متحفز HOPEFUL مستبشر expectant متوقع encouraged مشجع optimistic متفائل	CONFIDENT واثق من نفسه empowered كي open منفتح proud فخور safe آمن secure أمين EXCITED منبه amazed مندهش animated منشط ardent منطلق aroused مثار astonished مأخوذ dazzled مصعوق eager مشتاق energetic حيوي enthusiastic منتمد مس giddy غير جدي invigorated منشط lively نشيط passionate طاموح surprised متفاجي vibrant متحي	AFRAID خائف apprehensive متخوف dread خوف foreboding مرتعب frightened مرتعب mistrustful غير موثوق به panicked مرعوب petrified متصلب خوفا scared خائف suspicious شكاك terrified مرعوب wary متخوف worried قلق ANNOYED مززعج aggravated مستثار dismayed غير مبسوط disgruntled غير راض displeased غير مسرور exasperated مززعج جدا frustrated محبط impatient غير صبور irritated مستثار irked مززعج REFRESHED منتمش enlivened مرح rejuvenated مستبشر renewed متجدد rested مرتاح restored مستعيد نشاطه revived مسترجع طاقته	CONFUSED حائر ambivalent متردد baffled مرتبك bewildered مرتبك dazed مصاب بالوار hesitant متردد lost ضائع mystified مندهش perplexed متحير puzzled ثابته Torn ممزق DISCONNECT ED غير مرتبط alienated غريب aloof مغر مكرث apathetic غير مبال bored ممل cold بارد detached منسلخ distant مبتعد distracted مشتارد الذهن indifferent غير مبال numb مبلد removed منخلع uninterested غير مهتم withdrawn منسحب ب	DISQUIET اضطراب agitated مضطرب عاطفيا alarmed متيقظ discombobulated مدمر تبك disconcerted غير مندمج disturbed مززعج perturbed مضطرب عاطفيا بشكل كبير rattled مضطرب عاطفيا Restless غير مستقر shocked مذهول startled متصعق surprised متفاجيء troubled متعب turbulent متهمك turmoil مرتبك uncomfortable غير مرتاح uneasy صعب unnerved غير عصبي unsettled غير مستقر upset مستفز AVERSION اشمئزاز animosity حقده appalled هلع contempt مزدي disgusted متغزز dislike كاره hate كره horrified مرعوب	PEACEFUL مسالم calm هادئ clear headed خال البال comfortable مريح centered مركز content راضي fulfilled مستكفي mellow دمث quiet صامت relaxed مسترخ relieved معافي satisfied ساقنع serene ابلج still رايق tranquil مسترخ trusting يؤمن جانبه ANGRY غضبان enraged مستغز furious مشغاط غضبا incensed مغتاط indignant مستاء irate حائق livid مكبود outraged مشغاط غضبا resentful متغض hostile عدواني repulsed نكد
--	--	--	---	---	---

Pseudo-feelings المشاعر الواهمة

I have the idea that you do this to me أنا أعرف أنك تفعل هذا لي

AFRAID خائف apprehensive متهوب dread مرتعب foreboding مضطرب frightened مرعوب mistrustful غير واثق panicked قلق petrified متوتر scared خواف suspicious شكاك terrified ميت خوف wary منزعج worried قلق ANNOYED منزعج aggravated غير مرتاح dismayed خائب الأمل disgruntled غير متوازن displeased غير مسور exasperated متعب frustrated محبط impatient غير صبور irritated متحسس irked متأثر سلبا ANGRY غضبان enraged مشتاط غضبا furious غضبان جدا incensed خرج عن طوقه indignant خرج عن حدوده irate مثار livid ثائر outraged شتغل غضبا resentful ممتعض AVERSION كراهية animosity مقت appalled بغض contempt إمتعاض disgusted مقرز dislike لا يقبل hate يكره horrified يرعب hostile يعادي repulsed يقهر	CONFUSED مرتبك ambivalent مشوش baffled خارج عن طوقه bewildered منزعج dazed سيء المزاج hesitant متردد lost ضائع mystified متحير perplexed مشوش puzzled مختار torn ممزق DISCONNECTED غير متواصل alienated غريب aloof معزول apathetic غير مبال bored ضجران cold بليد detached منفصل distant سارح distracted مزعوج indifferent غير مبالي numb مخدر removed منزوع uninterested غير مكترث withdrawn مسحوب DISQUIET قلقان agitated هائج alarmed متيقظ disconcerted مرتبك disturbed مزعج perturbed قلق rattled مهتز restless غير مرتاح shocked مصدوم startled منبهر surprised متفاجيء troubled متعب turbulent مضطرب turmoil مضطرب جدا uncomfortable غير مرتاح uneasy غير مبسوط unnerved غير مستثار unsettled غير مستقر upset متوتر	EMBARRASSED محرج ashamed خجلان chagrined متكرر flustered مهتاج guilty مذنب mortified مخزي self-conscious واع لذته FATIGUED مرهق beat مغلوب burnt out متعب depleted منهك exhausted مستنفذ القوى lethargic كسول listless فاطر sleepy نعسان tired تعبان weary سائم worn out متهالك PAIN ألم agony معناه anguished مكروب bereaved ثاكل devastated مدمر grief حزن heartbroken منفطر القلب hurt مجروح lonely وحيد miserable بئس regretful نادم remorseful شديد الندم SAD حزن depressed مكتئب dejected منبوذ despair يائس despondent قانط disappointed خائب الظن discouraged محبط disheartened مثقل بالهموم forlorn ميئوس منه gloomy كئيب heavy hearted تعيس hopeless لا أمل فيه melancholy حزين جدا unhappy غير مسرور wretched محطم	TENSE توتر anxious شديد القلق cranky غريب الأطوار distressed يائس distraught ذاهل edgy سريع الانفعال fidgety متململ frazzled مبتلي irritable سريع الغضب jittery نرفوز nervous عصبي overwhelmed مبهور restless ضيق الصدر stressed out ممتعض VULNERABLE سهل الاختراق fragile هش guarded محروس helpless قليل حيلة insecure غير آمن leery حذر reserved محجوز sensitive حساس shaky متزعزع YEARNING توق envious حسود jealous غيور longing مشتاق nostalgic حنون pining مثلهف wistful حزين
---	---	--	---

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

Which of these needs do you have?

أين هذه الاحتياجات تمتلك؟

34. تمرين: التواصل بلاعنف لذاتك

إبحث عن موقف لم تكن تتواصل فيه جيدا مع نفسك أو مع الشخص الآخر. إستخدم الخطوات الخاصة بالظرافة وحاول أن تجد ما كنت تحتاجه والتي لم تكن قد لببت في الموقف وماهي الخيارات التي بدورها أن تلبي لك إحتياجاتك.

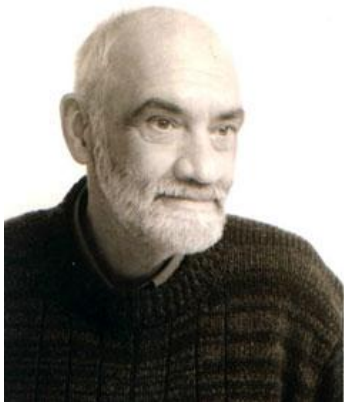
ما هو المطلوب الذي يطلبه من الشخص الآخر أو ماهي الأفعال التي يمكنك القيام بها بنفسك؟

35. التواصل بلاعنف إذا شعرت بأنك تهاجم

فكر في موقف قام فيه شخص ما بعمل ملاحظة وأخذتها أنت على أنها هجوم؟ ماذا يمكن أن يكون القصد الحسن لهذا الشخص؟ ماذا يمكن أن يكون الدافع وراء الهجوم؟ ما الذي جعلك تأخذ الملاحظة على أنها هجوم؟ أين شعرت بأنك مهان؟

9. العمل القائم حول التركيز على الحل

إن مثل هذه الحالة من العمل بدأت من قبل Steve de Shazer and Insoo Kim Berg



"إنه من الجيد أن تعرف ما الذي لا ينفع، ولكن إنه من المساعد أن تعرف ماذا ينفع" هذا ما قاله ستيف دي شارييز.

تبين عبارة ستيف دي شارييز قوة المعالجة القائمة على التركيز على الحل. فبدلاً من فهم لماذا حصل شيء ما، فإن التركيز يكمن في إيجاد وتطبيق شيء يمكن أن ينفع. ويبدو ذلك سهلاً وفي الواقع هو كذلك. أولاً دعنا نعطيك فكرة عن ستيف (1940-2005)

ولد في مليكي الولايات المتحدة عام 1940 وتوفي في فينا 2005، لقد عمل كمعالج نفسي ومؤسس للمعالجة القائمة على تركيز الحل في عام 1978. قام ستيف وزوجته Insoo بتأسيس مركز معالجة العائلة المصغر (BFTC) في ميلويكي في ولاية Wisconsin. وترجمت كتاباته إلى 14 لغة وبعد أن كان يعمل كعازف للساكسوفون عمل في معهد الأبحاث العقلية في بالو ألتو حيث كل من Paul Watzlawick and John Weakland وكان Weakland مشرفاً عليه ومدربه. وفي 11 سبتمبر عام 2005 توفي ستيف فجأة وبدون توقع في فينا.

ومن أشهر كتاباته:

مفاتيح للحل في المعالجة المصغرة (1985)

تلميحات: التحقق من الحلول في المعالجة المصغرة
الكلمات: كانت ساحرة أصلاً.

Insoo Kim Berg (1934-2007) هي من أصل كوري وأصبحت معالجة نفسية في الولايات المتحدة. ولقد طورت هي وزوجها ستيف ما يسمى بالمعالجة القائمة على تركيز الحل. والتي طبقت بعد ذلك في مجالات مهنية أكبر. وقد نجم عن هذا النشاط المصطلح Solution Focused Working أو ما يعرف بالعمل المركز على الحل. ولعب هذا دوراً أساسياً في التدريب. ولقد أسس كل من ستيف وإنسو ما يعرف بمركز علاج العائلة المصغر (BFTC) في Milwaukee في أمريكا. ونشرت إنسو عشرة كتب معروفة وتوفيت بعد 16 شهر من وفاة زوجها ستيف.

وبعد عناوين لكتبها.....

From English.....

من المعالجة القائمة على تركيز الحل إلى العمل المركّز على الحل

من قبل ثلاثون عام أدرك ستيف شارز أن الحلول والمشاكل ليس بالضرورة أن تمت لبعضها بصلة. هذه الفكرة هي أساس للتغيير الجذري لشكل المعالجة: Solution Focused Therapy (SFT) المعالجة القائمة على إيجاد حل. ومنذ ذلك الوقت فقد طور ستيف وزوجته مع مجموعة من الزملاء الدوليين منهج المعالجة القائمة على إيجاد حل بطريقة يمكن استخدامها جيداً وبشكل فعال جداً.

إن أحد مميزات المعالجة القائمة على إيجاد حل هو أنه منهج عملي جداً. وهذا لا يكمن في التطبيق الواضح والملموس ولكن في أصول المعالجة. ومن أهم الأساليب مثل Miracle Question السؤال المعجزة والتي رسخت في دورات المعالجة. وعليه فقد تم كتابة الكتاب More than Miracles: The State of the Art of Solution-focused Therapy من قبل كل من ستيف وإنسو. فبعد وصفه للفرضيات الأساسية يشرح المؤلفان آخر التطورات والأفكار مستخدمين أمثلة ملموسة. ستة من المهمين الآخرين هم.....

وبسبب الكتابة الرائعة للمحتوى فإن القارئ يمكنه أن يسمح النقاشات التي وصفت. إنه بمثابة الاشتراك في جلسات معالجة نفسية مفاجأة. إنه مثل الاستماع إلى تعليقات المؤلفين على هذه اللقاءات. ويتعلم الواحد منا الأساليب الأساسية للمعالجة عن طريق العمل القائم على إيجاد حل. فمن خلال قراءة هذا الكتاب يمكن للواحد منا أن يأخذ فكرة عن المعالجة الحديثة عن طريق الحل ويمكن للواحد منا كذلك أن يتعلم كيف يمكن تطبيق تدخلات معينة مثل السؤال المعجزة.

إن هذا الكتاب الرائع سوف وبدون شك يتطور ليصبح كتاب أساسي لكل واحد يريد أن يشتغل في مجال المعالجة القائمة على إيجاد حل. إن تصميمه الواضح والمفاجيء لم يجعل منه طريقة مثالية لتعلم المعالجة القائمة على إيجاد الحل أولاً وكذلك ثروة للمهتمين. إنه يحتوي على معلومات كثيرة يمكن أن تستخدم بشكل مباشر.

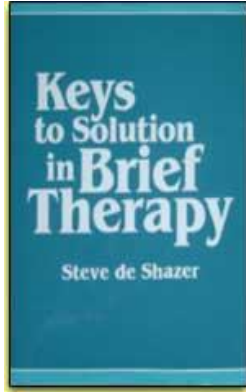
إن العمل القائم على إيجاد حل يستخدم الأساليب التالية: إنه يذهب مباشرة ضد التفكير القائم على المشكلة والتي غالباً تتبع:

1. إذا اشتغل أي شيء جيد فلا تصلحه.
2. إذا لم يعمل شيء ما ، قم بعمل شيء آخر.
3. إذا كان يعمل بشكل جيد، إعمله دائماً.
4. تعلم من الآخرين وعلم الآخرين ما الذي يعمل.

ويتبع العمل القائم على إيجاد حل المبادئ التالية:

1. تشجيع الأمل للتغيير (إن وجد)
2. الانتباه مع الاحترام والأصالة.
3. إجعل العامل يشعر بأنك تفهمه أو تفهمها.

إن نموذج العمل القائم على إيجاد حل متأصل في العلاج النفسي ولكن منذ ذلك الوقت كان ناجحاً في تطبيقات التدريب والتربية. إنه طريقة سهلة الوصول وسهلة التطبيق لجميع الناس من كل الأعمار. سنخبرك أكثر عن أصول النموذج.



يعمل العلاج القائم على إيجاد حل مع ما هو موجود في اللحظة القائمة. إنه يركز على المستقبل المرغوب فيه ولديه هدف لحل المشاكل. لقد تم تطويره كرد فعل للمعالجة النفسية التقليدية حيث يكون فيه المعالج هو المهني يختار أحسن الحلول للمشاكل التي يعاني منها الزبائن. ولكن العلاج القائم على إيجاد حل يعمل مع الزبون الذي وبالطبع يفهم وضعه بشكل جيد. وبهذه الطريقة فإن العلاج القائم على إيجاد حل يحاول أن يقترب من حل مشغول عليه. وبهذا فهو عملي وواقعي ويتبع احتياجات الزبون. وهذا ينجم عن جلسة معالجة محترمة أو قصيرة أو تدريبية مع الحلول المعمولة. والزبون مسؤول لادراك التغييرات المطلوبة.

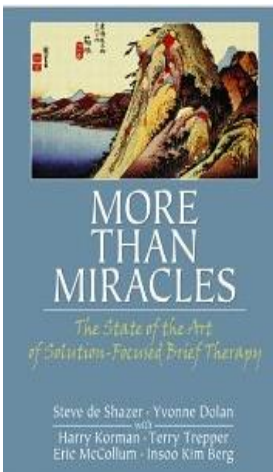
إن العلاج القائم على إيجاد حل هو أسلوب عملي فهو في حد ذاته نظرية سهلة جاءت من معهد أبحاث العقل في (US) Palo Alto كتعبير عن فلسفة كل من Wittgenstein وكطريقة بوزية في التفكير. فهناك عدة أشياء تعتبر أسس للعلاج القائم على إيجاد الحل ومن بينها تلك التي طورها الدكتور Milton Erickson و Steve de Shazer و Insoo Kim Berg.

أهم المبادئ الأساسية للعلاج القائم على حل:

1. دائماً هناك تغيير: والتغيير لا يمكن تفاديه.
2. لا بد أن نعرف هذا التغيير ونستخدمه.
3. دائماً هناك تعاون.
4. إن المقاومة ليست مصطلح مفيد.
5. إن التحليل المفصل والفهم غالباً ما يكونا على قدر قليل من الفائدة للتوصل لحل.
6. لا مشكلة تحدث دائماً: فنحن نجد المفتاح للحل في الاستثناءات. إن أفضل طريقة أن نبحث عما إذا حدث حينما لم يكن هناك مشكلة.
7. إن تلميحات الحلول هي دائماً صحيحة أمامنا وفي الحاضر يجب عليك أن تعرف كيف تلاحظهم.
8. ليس هناك طريق صحيح للنظر إلى الأمور: فهناك طرق عدة للنظر إلى الموقف. فوجهات النظر المختلفة قد تعمل جيداً معاً.
9. إن الزبون نفسه أو نفسها يعرف الهدى من المعالجة أو التدريب.
10. إن الزبون عنده المصادر التي يحتاجها لتصبح حلاً.
11. تغييرات صغيرة في الاتجاه الصحيح يمكن تطبيقها لتؤدي إلى نجاح باهر. فقط تغيير بسيط يحتاج إليه.
12. لا تصلح ما تم كسره.

أهم أدوات العلاج القائم على حل:

- إن العلاج القائم على حل له طريقته الخاصة في التفكير والتنفيذ وهي مختلفة تماماً عن باقي النماذج. فهي أسلوب تدخل. ولمثل هذه التدخلات يوجد العديد من الأدوات للعلاج القائم على حل. وعدد كبير منها موجود في الوقت نفسه في كثير من أنواع التدريب والمعالجة. وأهم هذه الأدوات ما يلي:
1. إدراك (المشكلة التي يمكن حلها من المشكلة التي لا يمكن حلها).
 2. حث/أو دعوة (للتحدث عن الحلول).
 3. المصادر (استخدام ما هو موجود في صورة كفايات أو تجارب أو إمكانيات... إلخ).
 4. الوضع المرغوب في: المستقبل المثالي يتفاوض عليه ويختلق.
 5. الوضع ليس دائماً مرتبط بطريقة مباشرة بالمشكلة.
 6. لغة العلاج القائم على حل.



7. أسأل أسئلة بدلا من أن تخبر الزبون ماذا يفعل مثل:
8. أسئلة مقياسية.
9. أسئلة معجزة.
10. أسئلة استثناء.
11. إعطاء مجاملات.
12. دعوة للعمل أكثر فيما ينفع.
13. المفاوضات والتوافق (على سبيل المثال للخطوة القادمة)
14. البساطة (في اللغة والحدث).

بعض أنواع التدخلات المتمركزة حول حل:

مثل جميع النماذج العلاجية فإن النماذج التنفيذية المتمركزة حول الحل لها عدة أدوات مثالية يمكن استخدامها مثل التدخلات وأساليب التواصل. ويمكن الاختلاف في الطريقة التي تطبق فيها هذه الأدوات. فعلى سبيل المثال الاختلاف يبدو واضحا في كيفية متابعة الاستجابة أيضا التوقيت الذي تطبق فيه وإذا ما كان التكلم أو الصمت مرغوب فيه وغير ذلك من الأساليب. إن الأساليب التالية هي أكثر الأساليب شهرة وذات أثر واضح لأدوات العلاج المتمركز حول حل.

الحل ليس مرتبط مباشرة بالمشكلة

من معتقداتنا التقليدية فإننا غالبا ما نميل لتحليل المشكلة لنجد أسبابها. وغالبا ما يكون نزع السبب هو الحل للمشكلة. أما العلاج المتمركز حول حل فإنه ليس من الضروري أن يأتي بحل مرتبط مباشرة بالمشكلة. إن هذا هو أكثر الأدوات روعة لأنه يبدو وكأنه ضد كل المعلومات والحدس حول المشاكل والحلول. فبالنسبة للعلاج المتمركز حول المشكلة فإن هناك علاقة منطقية منسجمة بين المشاكل والحلول. ومع ذلك يمكننا أن نفكر في عدة أمثلة من الواقع حيث أن المنطق لا ينفذ ولا بد من إختيار منهج مختلف.

لغة العمل المتمركز حول حل

لغة العلاج المتمركز حول حل تختلف عن لغة الحلول. إن لغة العلاج المتمركز حول المشكلة غالبا ما تكون سلبية تتحدث عن الماضي في محاولة لتحليل السبب للمشكلة وغالبا ما تقترح أن المشكلة دائما حاصلة أما لغة العلاج المتمركز حول الحل فغالبا ما تكون أكثر إيجابية ومتأملة. فهي تركز على المستقبل وتقتصر على حل يمكن أن يتم تنفيذه. ولأن اللغة هي الأسلوب الأول في العلاج النفسي والتدريبي فإن كل الأسئلة ينظر إليها على أنها تدخلات محتملة. وعليه فإن اللغة تستخدم بعناية فائقة.

الحل المركز والأهداف المتفاوض عليها

إن كل الأعمال العلاجية لها هدف. وهذا يعني أن الحل مفيد وأن المعالج والزبون يتحاوران. وعليه فإن وجود أهداف واضحة وملموسة ويمكن تحديد قياسها أمر مهم في المعالجة المتمركزة حول حل. إن الرؤية الواضحة لامكانية الحلول هو ما نحتاج إليه لنرى متى يمكن للعمل أن ينفذ. ويقوم الزبون نفسه أو نفسها بالتقرير مع المدرب أو المعالج عندما تحل المشكلة بشكل كاف ويصبح لدى الزبون ثقة كافية للعمل ليذهب إلى ما بعد المشكلة وبدون هذه المعايير فإن المعالجة أو التدريب يمكن أن يأخذ وقتا طويلا قبل أن يدرك الزبون أو المساعد بأن التغييرات الناجحة قد تم تحقيقها.

الأسئلة المقياسية:

وضع أي شيء على المقياس من 1-10 هو من الأمور السهلة حتى أن الطفل الذي يحب يعرف كيف يفعل ذلك. ومع بعض المساعدة المرئية فإن الأطفال يكونوا قادرين حتى في هذا العمر أن يقيموا وضعهم في مواضيع مختلفة. وهذا قد يبدو أكثر أدوات العلاج المتمركز حول حل لفتا للانتباه. فهو يساعد على الحصول على معلومات هامة ويجعل من السهل التفاوض حول المعلومات المهمة للزبون ولجعل المعلومات سهلة الوصول إليها. وكل هذا يرجع إلى أنها طريقة سهلة لأن كل من المعالج والزبون يعطي معلومات حول ظروف المعلومات بطريقة ذاتية.

الأسئلة المعجزة

إن السؤال المعجزة هو أداة ثانية في هذه التدخلات الخاصة. فبعض الزبائن والمؤسسات تجد أنه من الصعب وصف معايير النجاح. والسؤال المعجزة يمكن أن يساعد في ذلك. فهو يساعد الزبون على تعريف الخطوات الأولى نحو الحلول ويوصل معه إلى الهدف المرجو. فهو يحقق العدالة لمدى المشكلة وفي الوقت نفسه يدعو الزبون لأن يقوم بخطوات صغيرة وواقعية وملموسة في اتجاه المستقبل المرغوب فيه. إنه يساعد في خلق صورة للكيفية التي يمكن أن يبدو فيها الحل. وبالإضافة لذلك فعندما يتبع الزبون الخطوات بعناية فإن ذلك يساعده أو يساعدها على بناء اتجاه إيجابي بنفسه أو بنفسها وأن يغيير المشكلة خطوة خطوة إلى أفعال يمكن القيام بها والاقتدار عليها.

أسئلة الاستثناء

يوجد مع كل المشاكل استثناءات. فمن خلال الانتباه إلى لحظات لا تحدث فيها المشكلة فإنه يمكننا أن نحصل على معلومات مهمة حول الطريق نحو الحل. علاوة على ذلك فإن الحقيقة البسيطة القائلة بأن هنالك لحظات لا تحدث فيها المشكلة تعطي أمل في التحسينات أو تشجعنا لتحليل هذه الاستثناءات ففي مثل هذه المواقف تكمن المفاتيح لما يمكن عمله لحل المشكلة.

أسئلة المواجهة

تساعد هذه الأسئلة الزبون على التفكير فيما يقوم به أو تقوم به ليعيش المشكلة وليفكر في مصادره أو مصادرها والتي تساعد على الشعور بالمزايا والمهارات الخاصة به أو بها.

بعض الأمثلة للأسئلة المواجهة:

- ما الذي يجعلك قادر على التعاطي مع مثل هذه الظروف الصعبة؟
- كيف تستطيع أن تتدبر في التعامل مع مثل هذه المواقف الصعبة؟
- كل يوم ما الذي يجعلك تستمر بالرغم من الأشياء الصعبة جدا؟
- كيف يمكن أن تشرح لنفسك كيف أنك كنت ولازلت قادر على أن تتصرف جيدا بالرغم من كون الظروف صعبة جدا؟
- إنه من العجيب أنك كنت ولا زلت قادر على أن تستمر تحت هذه الظروف الصعبة ... كيف فعلت ذلك؟
- كيف استطعت أن تتدبر قبل أن تغلق؟

المجاملات

إن المجاملات هي جزء مهم جدا في تشغيل العلاج المتمركز على حل. إن معرفة وإدراك صعوبة المشكلة والتأكيد على مافعله الزبون بطريقة إيجابية يشجع ويحفز الزبون على إحداث تغيير. وفي الوقت نفسه يشعر الزبون بالمشاركة والتفهم للمدرب أو المعالج. إن المجاملات تكبر هذه الأشياء التي تسير بشكل جيد. وعند التفكير في الكيفية التي يقوم بها أناس آخرون مشاركين في مجاملة الزبون، فإن ذلك يربط الزبون بأهم الناس له في حياته أو حياتها خارج غرفة المدرب أو المعالج.

تمرين:

قم بعمل حوارك الخاص لمشكلة ما وتحدث مع زميلك أو طفلك أو مع نفسك. قم بفعل ذلك أنت وشخص آخر معا. حافظ على أن تبقى تبحث عن أسئلة متمركزة حول حل. فكر ثانية في السؤال: كيف يمكن أن أفكر في المستقبل أو أفكر إلى الأمام. مثال على طرح أسئلة لعلاج متمركز على حل في الوساطة:

إن كتابة حواراة لحل متمركز حول حل هي طريقة جيدة لتصبح أكثر معرفة وتتعلم كيف تطبق تدخلات متمركزة حول حل. لقد قام Paul Waning كوسيط (M) في مواقف استخدام بكتابة مقابلة مع المستخدم (E) الذي كان لديه نزاع مع رئيسه. لقد كتب جزء من الحوار المتمركز حول حل مع المستخدم فيما يلي نصه:

M: ماذا حصل بشكل خاطيء بينك وبين مسؤولك؟

E: أنا لا أعتقد أنه حدث شيء خطأ. أنا لست عندي مشكلة مع مديري، إنه يعاني من مشكلة معي.

M: ليس عندك مشكلة؟ ماهي المشكلة التي تعتقد أن مسؤولك يعاني منها معك؟

E: يعتقد مسؤولي بأنني لا أعمل بشكل جدي وكاف.

M: بأنك لا تعمل بشكل جدي وكاف. إن هذا ليس جيد سماعه. وماذا يحمل ذلك لك من مساويء؟

E: إنه يريد أن يطردي بسبب ذلك؟ وإن مسرحية الوساطة هذه ما هي إلا أسلوب لتمكنه من فعل ذلك؟

M: همممم مسرحية الوساطة، حسنا، أنت لا ترى الكثير من الفائدة في الوساطة؟ ما الذي يجعل الوساطة جيدة بالنسبة لك؟

E: حسنا، إذا كان بإمكانها أن تجعل الفرصة لطردي أقل فأنا أجدها مفيدة.

M: ستجد ذلك مجديا في هذه الحالة. إن الوساطة مفيدة إذا استطاعت أن تجعل من تقلل من فرصة طردك. كيف هذه الفرصة تترأها قليلة؟

E: إذا إكتشف مسؤولي من خلال الوساطة أنني أعمل بشكل جاد وأني أحقق أكثر للشركة. فمن ثم أنا أعتقد بأنه لن يطردي.

M: حسنا. لذلك يجب على مسؤولك أن يكتشف في الوساطة بأنك تعمل بجد وأنك حققت الكثير. هل كان هناك لحظات يمكنك إقناع مسؤولك بأنك فعلت ذلك؟

E: نعم، منذ سنتين قمت بعمل مشروع وشرحت في نهاية المطاف مدى الربح وعدد الساعات التي قضيتها وهذا عاد على الشركة بالربح الوفير وأطلعت مسؤولي كيف أنني كنت ملتزما بالتخطيط الرائع للمشروع. وقد كان منبهرا بذلك.

M: يبدو هذا جيدا. الكثير من المال، الدقة في التخطيط، بالإضافة إلى كونه منبهرا. كيف يمكنك استخدام هذه التجربة في الوساطة؟

E: يمكنني أن أقوم بعمل نفس النوع من العروض لمشروعين أنا قائم عليهما الآن. فهما أشرفا على الانتهاء.

M: المشروعان اللذان تعمل عليهما الآن؟ وماذا سوف يحقق ذلك لك؟

E: حسنا أظن أن ذلك واضحاً، لقد أفتعته بأنني أعمل بجد لأحرز المزيد. ومن ثم فإنه سيفكر مرتين قبل أن يطردني.
M: نعم، أنا أفهم، وماذا يعني هذا بالنسبة للمسألة إذا كانت الوساطة مفيدة؟
E: إذا حصلت على الفرصة لاقتناع مديري في هذه الوساطة فمن ثم أعتقد أن هذه الوساطة مفيدة.
M: حسناً، هل بإمكاننا أن نحدد موعداً لأول حديث الآن.

36. تمرين: السؤال المعجزة 36. Exercise the Miracle Question

افترض أنك استيقظت في صباح يوم ما وبمعجزة وجدت أن كل شيء كنت تتمناه وكل شيء جيد كنت دائماً تحلم فيه لنفسك قد تحقق – وتحولت حياتك إلى ما كنت ترغب في تحقيقه بالضبط. أنت لا تعرف كيف حصل هذا ولكنه حصل. فكر في ذلك الآن:

- ما الذي سوف تراه حولك ويشعرك بأن معجزة قد حصلت؟
- ماذا سوف ترى؟
- ماذا سوف تسمع؟
- ماذا سوف تشعر داخللك؟
- كيف يمكن أن تكون مختلفاً؟
- كيف يمكن للآخرين أن يرون أن معجزة قد حصلت؟

37. تمرين : العمل القائم على إيجاد حل

إعمل مع أقران: A و B
A يأتي بمشكلة شخصية. B يسأل أسئلة متمركزة حول حل ويستخدم أساليب الأسئلة المتمركزة حول حل. (7 دقائق كل منهما)
وبعداً يأخذ كل من A و B وقتاً للتغذية الراجعة.

Day 5

Language: Detecting the Depth Structure using the Meta-Model

10. اللغة: معرفة التركيب العميق للغة مستخدماً نموذج التدقيق



إن نموذج التدقيق هو مجموعة نماذج لغوية مع أسئلة مصاحبة قد أستخدمت من Virginia Satir. ولقد قصد بذلك الحصول على معلومات دقيقة لتساعد الشخص الآخر على الاتصال مع نموده العالمي مرة أخرى من خلال تجربة ملموسة له أو لها. ونقوم بتطبيق النموذج الفوق معرفي عندما يستخدم الآخر لغة محدودة ومحددة.

إن فائدة نموذج التدقيق مع كل نماذج اللغة هو أن يدرك على مواجهة بعض العبارات الغير مساعدة للمتحدث وأن تحصل على تفاصيل عما يقوله أو تقوله من أجل الوصول إلى عمق التجربة. إن هذه الطريقة لها قيمة عظيمة في شتى مناحي الحياة. وليس فقط في المعالجة. إنها جيدة لأولياء الأمور والمدرسين والزملاء والمستخدمين وأعضاء في جمعية ما لكي يكونوا قادرين على توصيل رسائلهم بوضوح.

إن نموذج التدقيق هو نموذج قوي لأنه يوصلك من عبارات عامة إلى عبارات خاصة ومن اللامعروف إلى التفاصيل. فكر في أهدافك في ضوء النموذج الفوق معرفي بينما تعمل خلال هذا الفصل وإسأل نفسك أسئلة لتصبح أكثر فأكثر دقة. إسأل نفسك: "ماذا أريد بالتحديد وكيف بالتحديد يمكن الحصول على ذلك؟"

وللذهاب من التركيب العميق للغة (مع كل التفاصيل كما أدركناها بحواسنا) إلى التركيب السطحي نقوم بعمل ثلاثة أشياء نحن غير واعين لها:

1. **Delet الحذف:** نحن نختار جزء صغير من المعلومات والتي هي في متناولنا في التركيب العميق ولا نغير إهتماماً كثيراً للمعلومات المتوفرة. فأنت تعبر إهتماماً لبعض الأبعاد من تجربتك وتستثني الأبعاد الأخرى.

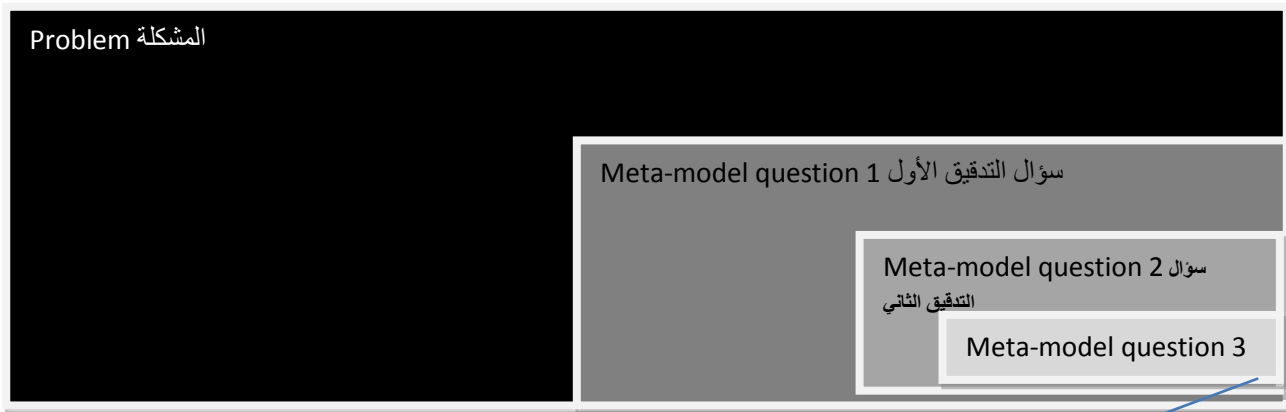
2. **Distort التشويه:** نحن نعطي نسخة مبسطة من التركيب العميق. وبفعلنا هذا فلا يمكننا أن نتفادى تغيير بعض المعلومات. فأنت تلصق معان خاطئة للأحداث أو "قراءة العقول" وتلخص الأمور التي لم تقال فعلاً.
3. **Generalize التعميم:** إذا كنت تود الحديث عن كل التفاصيل والظروف والاستثناءات الممكنة فإن المحادثة تصبح أطول وأكثر مللاً. فأنت تظن أنه إذا ما كان هناك مثال محدد في الحدث صحيح فإن جميع أمثلة الحدث صحيحة. كما هو الحال في "دائماً" و "كل شيء" و "في جميع الأحوال".
- إن نموذج التدقيق يحيط نفسه بهذه العمليات الثلاثة للتواصل الطبيعي والتي هي جزء من نموذج التواصل اللغوي العصبي. إنه يتعامل مع الطرق التي تستخدمها أنت ومن حولك من الناس: يحذفون، يعممون، يشوهون الأشياء في كلة لغتكم اليومية. في هذا الفصل سوف نتعلم كيف نتعرف على هذه العمليات الثلاثة في المحادثات. فسوف نفصلهم جميعاً لعدة عناصر. ويمكنك الحصول على معلومات إضافية من خلال طرح أسئلة أساسية، وبهذه الطريقة فإنك تتمكن من الاستيضاح لما قد قيل. وهذا يجعلك "محقق لغة" يستطيع أن يكشف الحقائق المهمة وأن يجلي كل رسالة غامضة.

كل هذه العمليات هي أدوات لغوية رائعة. وبدون هذه المنقيات فسوف تواجه كمية هائلة من الكلمات! إنتبه إلى هذه العمليات واسأل عن شروحات عندما يكون من المفيد أن تحصل على مزيد من التفاصيل.

Digging into the deep structure

إحفر نحو التركيب العميق

من خلال طرح الأسئلة فإن نموذج التدقيق يعطيك الفرصة للذهاب أعمق من التركيب السطحي للكلمات التي يستخدمها المتحدث وللوصول إلى التركيب العميق لما يجربه المتحدث. ففي هذه الفقرة سوف ننظر بدقة في العمليات اللغوية وقت التنفيذ.



مشكلة مقلصة بعد 3 أسئلة تدقيقية

38. تمرن مع بطاقات نموذج التدقيق

العمل في مجموعات من ثلاثة أشخاص

1. قم بخلط البطاقات وخذ واحد منها. إعطه للمتدرب B وتأكد أن المتدرب C لا يمكن له قراءة ذلك.
2. سيقوم B بالتلفظ بالجملة للمتدرب C وهذا مثال واضح لخرق النموذج الفوق معرفي (الاختلاف في العبارة 1-10). وهو يؤكد الخرق بنغمته ولغة جسده.
3. يقوم A بتحريك رأسه عندما يوافق أو توافق بأن هذا مثال واضح لهذا النوع من الخرق وإلا فإن A+B يفكرنان في مثال أوضح.
4. يكرر المتدرب (C) عبارة (B) بنفس النغمة وحركات الجسم.
5. يسأل (C) أسئلة النموذج التدقيق الذي يعطي B معظم المعلومات.
6. هناك أسئلة كثيرة ممكنة للنموذج الفوق معرفي (إنظر خلف البطاقة). يسأل C الأسئلة والتي تتجواب مع عبارات المتدرب B >
7. يقرر C أي سؤال حصل على معظم المعلومات.
8. يجيب B الأسئلة التي يسألها C فقط. وبإمكان B فقط أن يرى عن طريق نغمته أو نغمتها أو صوته أو حركات الجسم بأنه أو أنها تشعر بأن السؤال مناسب أم لا.
9. ينتبه A إلى أن C يسأل أسئلة تتجواب مع هذا النوع من العبارات. فعلى سبيل المثال ليس أسئلة "ALL?" أو "Always?" عندما لا يقوم B بعمل عبارة "ALL" أو "Always".
10. وعندما يسأل السؤال المرغوب فيه، يضع A البطاقة على الطاولة ويأخذ بطاقة جديدة من الطاولة.

39. ماهو المهم في حياتك؟ ما هي مهمتك؟

- في مجموعات من ثلاثة أشخاص ولمدة 7 دقائق لكل واحد.
1. يقوم A بإخبار B بما يجده أو تجده مهما في الحياة بجملة واحدة.
 2. يسمع B ويكرر عبارة A بحزافيرها بقدر الامكان.
 3. يفكر B بصوت عال: أي الأسئلة جاءت لعقلي لتجعلني أفكر في جعل مهمتي ملموسة أكثر؟ يناقش مع أي الأسئلة كانت الأفضل؟
 4. يقوم B بسؤال السؤال الأول.
 5. يكتب C إجابة A في بضع كلمات.
 6. يسأل B السؤال التالي....
 7. يكتب C الاجابات كذلك.
 8. يقول A كيف أن الأسئلة المختلفة تجعله أو تجعلها تشعر.
 9. أي سؤال كان أكثر الأسئلة مناسبة؟

40. Exercise: Giraf Language in Metamodel التدقيق في نموذج التذيق

في العمود الثالث من الجدول أدناه والمعنون بـ "لغة الظرافة" كيف يمكنك التواصل بطريقة غير عنيفة

لغة الظرافة	سؤال دقيق	لغة دقيقة = لغة ابن أوى
1. Distortions تشوهات		
ماذا حدث؟ ماهي مشاعرك؟ ماهي إحتياجاتك؟ ماذا يمكنك أن تفعل؟	كيف تعرف أنني لا أريد أن أتعاون؟ مالذي جعلك تفكر في ذلك؟ (حدد منبع المعلومات)	1. Mind reading قراءة العقل التعرف على كيف يفكر شخص ما في شيء ما مثال: "أنت لا تريد أن تتعاون."
ماذا حدث لك؟ هل تشعر بالغضب لأن لديك الحاجة لأن تسمع؟	من قال ذلك؟ نسباً لمن؟ (إجمع قرائن: إكتشف من أصدر عليه الحكم؟)	2. Judge without saying who is judging. الحكم بدون الإفصاح عن مصدر الحكم مثال: "الحكومة لا يرتكن عليها."
كيف يمكنك التصرف هنا كمستمع في لغة الظرافة	كيف جعلك المطر محبطاً؟ أو إسأل سؤال مناظر ... أو كيف بالضبط فعل المطر ذلك؟ (اطلب خيارات)	3. Cause and effect (A>B) السبب والأثر (أ تؤدي إلى ب) عندما يكون السبب وبشكل غير متوقع يكون خارج عن المتحدث مثال: "جعلني المطر محبطاً"
.....	كيف يمكن للحقيقة بأنه إذا لم ينظر إليك فهذا يعني أنه لا يحبك؟ هل حصل معك بأنك لم تنتظر إلى إنسان أحببته؟ حدد المعادلة وأطلب أمثلة مناظرة؟	4. Comparisons مقارنات تجربتان قد فسرنا وكأنهم متساويتين مثال: "إذا لم ينظر إلي فهذا يعني أنه لا يحبني."
.....	1. كيف تعمل؟ 2. كيف تعلم أن مسؤولك لا يعرف كم تعمل بجد؟ 3. كيف يتصرف ؟ صف الأفعال والخيارات. حدد الخواطر.	5. Assumptions إفتراضات مثال: "لوعلم مسؤول كم عملت بجد لمافعل هذا." ثلاث إفتراضات: 1. أنا عمل بجد 2. مسؤولي لايعرف أنني عملت بجد 3. مسؤولي يتصرف بطريقة غير متوقعة

Jackal language= Meta language	أسئلة تدقيقية Meta-question	Giraf language
4. Generalizations التعميمات		

1. General truths حقائق عامة جميع وكل و البتة وكل شخص ولأحد... إلخ مثال: "لم أعمل شيء جيد في حياتي البتة."	البتة؟ ماذا يمكن أن يحدث لو فعلت شيء جيد؟ قم بتحديد أمثلة مناظرة حول السبب والنتيجة	
2. General assumptions إفتراضات عامة أ. يحتاج، ينبغي عليه، يجب عليه، يتوجب عليه، ليس ضروري. مثال: "أنا لأستطيع أن أفصح ما هي القضية بالضبط؟" ب. احتمالية أو عدم إمكانية (أستطيع /لاأستطيع، سوف/وعدم، احتمال وعدم احتمال، ربما مستحيل). مثال: "لأستطيع	أ. ماذا كان سيحصل لو قمت بعمل ذلك أو ماذا كان سيحصل لو لم تفعل ذلك؟ أو ببساطة إسأل: "أو" "لأن؟" (حدد نتائج ومخرجات) ب. ماذا يمنعك؟ (ماذا سوف يحدث إذا فعلت ذلك؟) (حدد السبب)	
Jackal language= Meta language	Meta-question	Giraf language
1. Deletions الحذف		
1. Deleting a verb حذف فعل معالجة الكلمات والأفعال لتحويلها لأسماء مثال: "يجب عليهم أن يرونا إحترامهم."	كيف تحب أن تحترم؟ من يجب عليه إحترامنا؟ (عدم بهم إلى العملية) حدد الحذف وحدد الفعل	
2. Unspecified verbs أفعال غير محددة مثال: "لقد رفضتني."	كيف رفضتك بالضبط؟ حدد الفعل	
3. Simple deletions حذفات بسيطة أ. حذفات بسيطة مثال: "لا أشعر بارتياح." ت. دون الايضاح من المتكلم مثال: "هم لا يسمعونني." (لم يحدد أي شيء أو أي شخص). ث. حذف مقارن: مثال: "هو أسوأ بكثير." (جيد، أحسن، الأحسن وأقل والأكثر والأقل سوءا، والأسوأ)	أ. عن تتكلم؟ عن ماذا؟ (حدد الحذف) ب. من بالضبط الذي لا يسمع لك؟ (إكتشف من هو الغير مهتم) ت. أسوأ من من أو من ماذا؟ بالمقارنة مع من أو ماذا؟ (حدد الحذفات)	

41. تمرين لغة الظرافة.

أكتب في العمود الثالث من الجدول كيف يمكن لك أن ترد على تعبير النموذج الفوق معرفي باستخدام لغة الظرافة. فكر بأن تسأل عن المشاعر والاحتياجات.

النموذج التدقيقي المصغر

(مستوحى من the mini-meta model of the IEP)

في عام 1976 نشر بندلر وجرندر النموذج التدقيق والذي قام على نمذجة Structure of Virginia Satir في كتابها تركيبة السحر و Magic وبعد ذلك فقد تم تطوير نموذج Precision من قبل كل من Mc Masters و Grinder في عام 1980.

وأخيرا طور Grinder النسخة المضغرة من النموذج الفوق معرفي وبالرغم من وجود خلافات حصلت في النموذج الأصلي للفوق معرفي والتي يفتقد إليها هذا النموذج المصغر فإنه وحسب Grinder يعطي نفس النتائج.

1. Must/Should "مالذي حدث عندما لم تفعل ما كان يجب عليك/ أو ما كان يتوجب عليك فعله؟
 طبق ذلك على كل من must / should (تعبيرات الضرورة) مثال: "يجب أن تجعل اولادك آمنين. You must keep your children safe"

مالذي سيحصل إذا لم تجعلهم آمنين؟
2. Cannot : مالذي يمنعك فعل ذلك الشيء الذي لا تستطيع أن تفعله؟
طبق هذا على كل cannots (تعبيرات عدم الامكانية)
مثال: "لاستطيع أن تترك أطفالك وحدهم"
"مالذي يمنعك من تركهم لوحدهم؟"

3. Vague Noun أسماء واهية: "Noun" "Which people, children exactly?"
الأسماء الواهية هي أسماء عمومية وليست أسماء دقيقة مثل ناس وأطفال ، فالسؤال أي الناس وأي الأطفال تقصد بالضبط؟
مثال: "الأطفال عفويين . أي الأطفال تقصد؟
عن أي الأطفال أنت تتكلم؟
أي نوع من الأطفال أنت تفكر فيه؟

4. Vague Verb أفعال واهية مثل do كيف بالضبط؟

طبق هذا على كل الأفعال الغير واضحة :
مثال: الأطفال يكبرون : "كم يكبر الأطفال بالضبط؟"
أسئلة أخرى: "ماذا تعني بالضبط بقولك يكبرون؟"

42. تمرين: الانصات للكلمات الأساسية
استمع لعبارة من زميلك عن شيء ما يزعجه أو يزعجها: ما هي الكلمات الأساسية؟

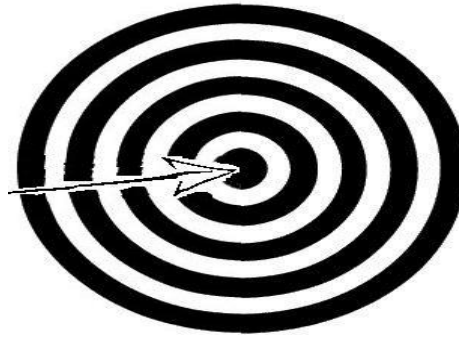
How to use the mini model

كيف تستخدم النموذج المصغر

1. تحدى التعبيرات "يتوجب أن، لا أستطيع" بمجرد أن تسمعها.
(مالذي سيحدث عندما لا تفعل ذلك؟)
(مالذي يمنعك من فعل ذلك؟)

2. حدد الأسماء بدقة
(ماذا تعني بالأطفال بالضبط؟)

3. حدد الأفعال بالضبط
(كم يكبروا بالضبط؟)



11. Working with unconscious PARTS

11. التعامل مع الأجزاء غير الواعية

كل واحد منا عنده عقل واعي وعقل غير واعي. فالعقل الواعي هو الجزء الذي منا والواعي لشيء ما في هذه اللحظة. فعلى سبيل المثال، في اللحظة التي أنت واعي فيها لقراءة هذا النص. والواعي له قدرة محدودة. عقولنا الغير واعية تقوم بترتيب كل شيء نقوم به بشكل تلقائي. وهذا كثير. فأنت لم تكن واعي بإحساس أصبع رجلك اليمنى الصغير ولكن عندما تقرأ ذلك الآن تصبح واعي لذلك. وكذلك فإن رقم تليفونك على سبيل المثال محفوظ في عقلك اللاوعي ولذلك لا تفكر فيه طيلة اليوم.

ويشمل برنامج البرمجة اللغوية العصبية العمل مع هذه الأجزاء. فالأجزاء كما هي أجزاء من الشخصية التي تسبب الصراعات الداخلية. ويوجد هذا الصراع الداخلي في شخص واحد إذا ما كان هناك تدقيق للدوافع (الأجزاء) والتي تريد أن تنفذ حدثين لا يمكن أن يعملوا معا كردة فعل لمحفز واحد. مثل كونك صامت أو متكلم، كارها أو محبا، مبتعدا أو مقتربا. ففي الواقع فإن مصطلح أجزاء هو إستعارة مفيدة لتغير مؤثر.

وفي الواقع لا نعرف إذا كان هناك أجزاء أم لا. ولكننا نعرف أن هناك شيء ما في الشخص يتسبب في الصراعات الداخلية.

وأكثر أشكال الأجزاء تطرفا هو الشخصيات المختلفة التي يمكن لشخص أن يمتلكها نتيجة لمرض عقلي حيث تقف هذه الشخصيات بعيدة عن بعضها البعض. فهم لديهم شخصية ويمكنون شخصا واحدا من إثبات نفسه أو نفسها كأناس مختلفون. وهذه الشخصيات المختلفة يبدو أنها لديها قوة على الشخص وتصرفاته أو تصرفاتها. ففي البرمجة اللغوية العصبية نعمل مع الأجزاء التي يمكن للشخص أن يرتبط بها بنفسه أو بنفسها ويمكن أن يتواصل معها.

إن الأجزاء تسبب بعض التواصلات السيئة داخل الشخص حيث أنها توضح الصراعات الداخلية. ويمكن للأجزاء أن توجد في كل المستويات العصبية وغالبا ما نتواجه معهم على مستوى التصرف. وهذا يأخذ شكل "من جانب أريد أن أفعل ... ولكن من جانب آخر أود فعل ذلك". أو "أنا في الواقع لا أريد أن أفعل ... ولكن كل مرة يبدو أنها تحدث الأمور بنفسها"، أو يمكنك القول: بأن أحدهم يريد شيئا ما ولكن في الوقت نفسه هناك شيء في هذا الشخص يمنعه أو يمنحها على سبيل المثال مثل الخوف، الحرج، عدم الشعور بالأمان، الشك ... إلخ.

43. تمرين : التعامل مع الأجزاء

التعامل مع الأجزاء:

في أقران

إبحث عن الأجزاء المتضادة التي تجدها في نفسك وإكتبها. يمكنك أن تستخدم المستويات العصبية لفعل ذلك وحاول تفهم ما هو الشيء المتضاد الذي وجدته على مستويات مختلفة. خذ 5 دقائق للشخص للنظر في ذلك. وهذا التمرين سيجهزك للتمرين التالي.

الافتراضات المسبقة عن الأجزاء:

- لكي نجعل العمل مع الأجزاء أسهل لحل النزاعات الداخلية، فإنه من المفيد عمل بعض الافتراضات أو أن نكون واعين للافتراضات المسبقة عن الأجزاء: إن الطرفين المتضادين دائما يكون لديهما أحسن النوايا. الصراعات الداخلية توجد نفسها على مستوى التصرف وفي البرمجة اللغوية العصبية نفترض أن النية الايجابية تكمن وراء كل تصرف وأنها إذا لم تفصل كلا الجزئين سيستمران في كونهما يحملان أعلا النوايا. وهذا غالبا ما يكون هدفا للسعادة والسلام والحب والحرية.
- الأجزاء لا تستطيع أن تعمل معا بسبب الخلاف بين النية والسلوك. وحتى لو أن كليهما أعلا النوايا فإننا سنواجه على مستوى التصرف تصرفات مختلفة مثل الاقتتال أو الاستسلام أو الترك أو المكوث أو الاستمرار أو التوقف.



- وعند حد معين فإنهم جزء من الكل الأكبر. إن الأجزاء لاتمكننا من أن نكون "واحد وكل مع أنفسنا". ففي تطورنا الشخصي يوجد هناك وقت نعمل فيه بدون أجزاء فنكون واحد مع أنفسنا بدون جرج أو شك... إلخ. إن الأجزاء هي نتيجة لأحداث شعورية متميزة.
- في خضم عملية التطور الشخصي، ينظر الناس مرة أخرى للشعور بكونهم واحد والكل في نفسك. إذا كان بمقدورك أن تجمع الأشياء التي لا تعمل معا فهذا يعطي شعورا بالوحدة وكونك وحيد بشكل كبير. وهذا هو الافتراض رقم 16 من البرمجة اللغوية العصبية والذي يمكن أن تجده في قارئك في الدورة الأساسية وفي بداية دورة المتابعة الأولى...

ولننجم ما تقدم فإن الأجزاء هي:

1. أجزاء من اللاوعي.
2. أجزاء لها قصد وسلوك.
3. أجزاء مفصولة من ناحية تشغيلية عن باقي الجهاز العصبي (وليست متضمنة فيه).
4. أجزاء تتصرف في بعض الأحيان على أنها شخصيات أصغر وأدنى. فهي بشكل كبير تكون الآخرين المتميزين (منمذجين ومطبوعين).
5. أجزاء يمكن أن يكون لها أنظمة قيم ومعتقدات.
6. أجزاء مسؤولة عن ضبط النظام. (فلها تأثير كبير على التخييل الداخلي ونماذج التفكير).
7. أجزاء تنجم عن أحداث عاطفية مميزة (SEE).
8. أجزاء تحمي وتستمر في التصرف الغير مرتبط.
9. أجزاء مصدر الشعور بعدم القبول داخل الفرد.
10. أجزاء لاتقبل بعضها البعض.
11. أجزاء لا تستطيع أن تعمل معا بسبب وجود خلاف بين القصد والسلوك.
12. عادة ما يكون للجزء تضاد أو جزء مختلف (ويجب على الجهاز العصبي أن يضبط توازنه).
13. هذين الجزئين دائما (وغالبا) ما يكون لديهم أعلى قصد.
14. في الماضي كانوا جزءا من الكل الأكبر.
15. وبناء على ذلك فإن إعادة اللحمة بين الأجزاء عملية ممكن تحقيقها.

What is the goal of workig with parts?

ما هو الهدف من التعامل مع الأجزاء؟

1. جمع معلومات.
2. البحث عن مصادر.
3. إكتشاف المقاومة والعمل المضاد وأخذ ذلك بجدية.
4. حل المشاكل الداخلية.
- 5.

Which steps do you take when working with parts?

ما هي الخطوات التي تتبعها عند التعامل مع الأجزاء؟

1. قم بتسمية الجزء.
2. قم بتحية الجزء.
3. إشكر الأجزاء لردود فعلها (فعدم رد الفعل هو رد فعل).
4. تواصل مع الجزء.
5. إسأل الجزء ما تريد أن تسأله.
6. إحترم كل إجابة.
7. إشكر الجزء كل مرة.
8. لخص النقاط الرئيسية.
9. قل وداعا للجزء.

كيف تتواصل مع الأجزاء

- الأجزاء مثل الناس يمكنك أن تحدثها وتستمع إليها في ستتستجيب لك.
- الأجزاء يمكنها التواصل مع بعضها البعض.

إفتراضات التواصل مع الأجزاء

كل جزء ...

- زكي وعنده نوايا حسنة (إيجابية).
- مسؤول عن نوع معين من السلوك.

- إنه دائما هناك حتى لو أنه لم يكن فعالا.
- يتصرف وفقا لأحسن خيار يمكن أن يقوم به.
- يجب عليه أن يتمكن من البقاء (وليس أن يذهب به بعيدا أو يستقصى).
- يجب يعامل باحترام.
- وعندها فقط يمكن أن يقترب منه.
- يمكن أن يتواصل مع جزء أو أجزاء أخرى.
- يوجد هناك بمجرد وجود هدف.

التواصل مع الأجزاء مفيد عندما:

1. تتحدث عن شيء أنت تريده ولكنك لاتحافظ على القيام به.
2. تتحدث عن شيء أنت لا تريده ولكنك تقوم بفعله.
3. هناك مقاومة أو رد فعل عكسي عند العمل مع البرمجة اللغوية العصبية.
4. تفصل نفسك بشكل قاسي – على سبيل المثال بسبب قضايا نفسية جسمية.
5. تريد أن تكتشف لماذا قمت بذلك أو شعرت أو فكرت في أشياء معينة.
6. تريد أن تقوم بشيء أحسن مما كنت تقدر أن تفعله مسبقا.

44. تمرين: لعبة السكواش البصري: تداخل الأجزاء

إن هذا التمرين هو تمرين شهير للبرمجة اللغوية العصبية لصاحبه Richard Bandler والذي يمكنك القيام به حينما تكتشف أنك تعمل أشياء صعبة لنفسك. على سبيل المثال: من ناحية أنت تريد أن تبقى بشكل صحي أفضل ومن ناحية أخرى فأنت تحب الطعام الغير صحي. يساعدك هذا التمرين على تجريب الصراعات الداخلية أو إذا شعرت بأن جزءا منك يحتاج إلى طاقة أكثر. إنه جميل أن تقوم بهذا التمرين مع شخص آخر يساعدك.

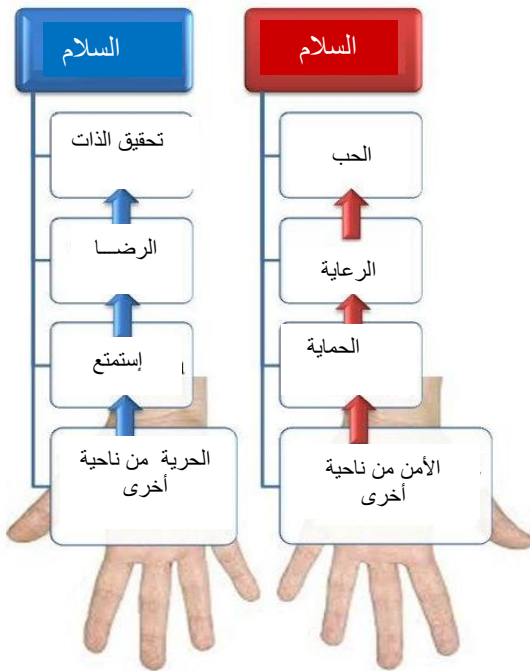
الخطوة الأولى

1. دع الأجزاء تخرج خارجا في إستعارة مرئية
2. حدد ما هو صراعك الداخلي وأي الأجزاء شخصيتك متشركة فيه. إقتصر على جزئين.
3. قم بطلب إذن من اللاوعي.
4. قم بتعريف الجزء الول ودعه يخرج خارجا.
5. (ملاحظة للمساعد والتي لست مضطرا لقراءتها بصوت عال)
6. إفصل القصد عن التصرف، وأعد تأطير كل جزء في الشخصية مستخدما upchuncking بحيث يدركوا كلاهما أنهما يملكان نفس القصد وأنهما وبشكل واقعي يريدان أن يحققا نفس الهدف الايجابي لك.
7. "خذ وقت لكي تذهب إلى نفسك. إذا كنت مستعدا، رجاء أخبرني" وعندما تكون مستعدا:
8. تواصل مع الجزء فيك الذي يمثل
9. ضع يديك مسترخية على رجليك العليا.
10. "دع هذا الجزء يخرج ويجلس على يمينك أ يسارك لا يهم أي منهما."
11. "وبمجرد أن يجلس الجزء على أي جهة فإن المساعد يسألك عن الأحاسيس الفرعية"
12. "أخبرني كيف يبدو الجزء (من حيث اللون والشكل والحجم).
13. كيف تشعر بالجزء؟ ما هي الحرارة ، كم ثقيل هو؟ كيف تشعر به؟
14. "إشكر الجزء الذي وافق على التواصل".
15. ما هو الموقع المضاد أو القلاب لهذا الجزء؟ دع هذا الجزء يأتي خارجا أيضا وعه يجلس بجانبك على الجهة الأخرى. (إكتشف الأحاسيس الفرعية)

الخطوة الثانية

التفريق بين القصد والسلوك

1. إبدأ من الجزء الثاني: "ما هو القصد الايجابي للجزء الثاني؟"
2. "لتحقق ماذا؟"
3. "للوصول إلى أين؟"
4. "ماذا يجلب لك؟"
5. "ماذا يخبرك الجزء حينها؟"
6. (استرجع حتى أعلى قصد إيجابي)



2. "ومن ثم اذهب للجزء الأول"
 "ما هو القصد الايجابي لهذا الجزء؟"
 "لتحقق ماذا؟"
 "للوصول إلى أين؟"
 "ماذا يجلب لك؟"

(استمر في التراجع حتى أقصى قصد إيجابي)

3. وعندما يصل كلا الجزئين إلى أقصى قصد إيجابي: "والآن يكتشف الطرفان أنهما يقصدان نفس القصد، هل يعني ذلك أنكما جزءان من كل؟ والآن أنت تعرف ذلك هل يمكن أن تكون مقبولا لك لكي ترجع إلى حيث جئت."
 4. فلتجعل يداك تأتي معا (عادة ما تأتي الأيدي لوحدها. إذا لم يكن كذلك الحال يمكن أن تقترح ذلك).
 5. "لاحظ أن الجزئين إنصهرا في بعضهما وتداخلا. إرجع الجزء المتداخل إلى نفسك من حيث أتى، وإفعل ذلك بطريقتك الخاصة."
 6. "لاحظ الصورة المتداخلة" اشكر كل الأجزاء على تواصلها معك وكونها كانت موجودة هناك.
 7. "فكر في موقف في المستقبل كنت متعودا أن تجده عسيرا أو صعبا. كيف تتجارب بشكل مختلف لذلك الآن؟"
 8. "عد ثانية إلى هنا والآن حرك يديك وأقدامك وإذا شعرت بأنك جاهز افتح عيناك."

تطبيق آخر للسكواش البصري

يمكن للسكواش المرئي أن يستخدم لتحضيرك لمهمة صعبة يجب عليك القيام بها. تخيل في كل يد الخصائص التي تحتاج إليها وإجعلهم أكثر قوة وخذهم داخلك من خلال وضع يديك على صدرك.

يمكنك التفكير بتطبيق آخر. إذا كان ذلك يفيدك!



Day 6 اليوم السادس

9. Collapsing Anchors المحاور المقوضة



Collapsing Anchors المحاور المقوضة

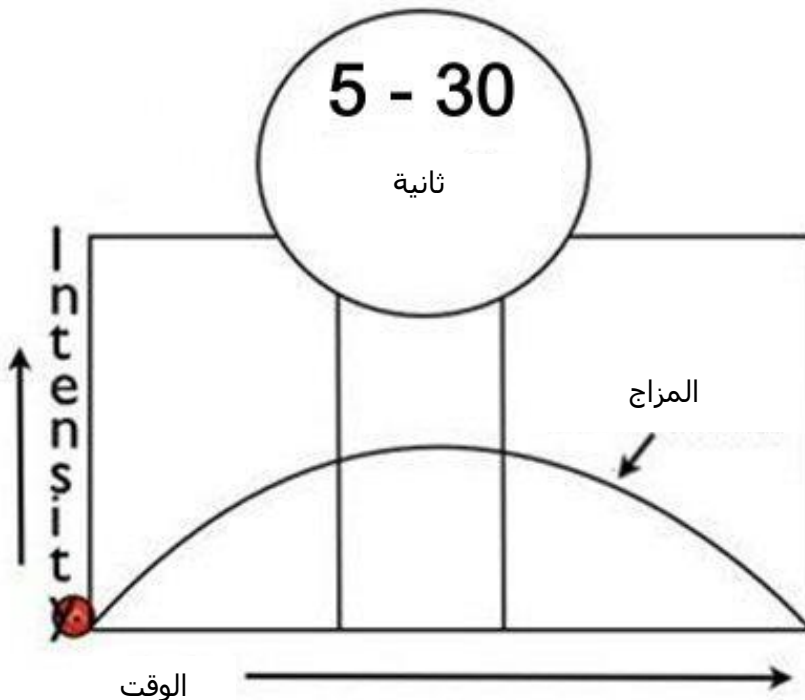
Sources المصادر

إن عملية التمحور تستخدم في البرمجة اللغوية العصبية للاستفادة العاجلة من مصدر المساعدة عند الاحتياج. فعلى سبيل المثال، قبل المقابلة ولكي تحصل على بعض الثقة بالنفس في الاعلانات التليفزيونية تستخدم التمحور كأسلوب تسويق. فكر في "شيء جميل أو لذيذ..." وبمجرد أن تتم عملية الترسية فإن هذا المحور يعمل كزرار لاستدعاء مزاج معين.

إن البداية في عملية التمحور هي حينما تصل أعلى قمة لمزاج معين وتقوم بإرساء المحور في اللحظة الصحيحة من خلال استخدام اللمس، أو كلمة ... إلى آخره. وعندها يتم ارتباط الإثنين معا. وعندما تكرر المرء المرساء فإن نفس المزاج يستدعى ثانية بدون حدوث التجربة الأصلية.

كما قلنا قبل ذلك، فإن المحور يمكن أن يتكون من لمسة أو حركة أو كلمة. والمحور يجب أن تكون فريدة. ويجب أن تعمل في أعلى اللحظات من مزاج معين لكي يكون ناجحا. إن المحور الذي يقع في داخل يدك ليست بالمكان الجيد، لأنك تستخدم داخل يدك لتسلم على الآخرين أو تمسك بقلم ... إلخ.

في البرمجة اللغوية العصبية لربط "حالات الأداء العالي" تستخدم المحاور التي تأتي من الذاكرة من العامل إلى الأوضاع التي يمر بها العامل في المستقبل إلى حيث يكون



هذا المزاج مرحبا به بشكل خاص أو مرغوب فيه. عندما قام كل من باندلر وجرندر بالبحث وكتابة إبداعات Virginia Satir and Milton Erickson إكتشفوا أن هؤلاء الناس قد استخدموا المحاور التي تدور حول كلمة word-anchors كثيرا وهذا ساعد زبائنهم في إحداث تغيير.

عندما يجرب أحد مزاج مكثف ويعرض عليه المحفز (بشكل متكرر) فوق ذلك المزاج، فإن المحفز والمزاج يحصلان على تواصل عصبي. وفي كل مرة بعدما يقدم المحفز فإن المزاج المكثف (الاستجابة) ستتم بشكل أوتوماتيكي. إن المحاور تعمل بسرعة كبيرة جدا بحيث نزن في بعض الأحيان على وعي بها وفي أحيان أخرى غير واعين لها. وعلى أية حال فإن المحاور تأثر علينا بشكل غير واع.

إن لهم قوة كبيرة لأن بإمكانهم استدعاء أمزجة قوية بشكل لحظي وهذا ما يحدث عندما تكون على سبيل المثال تشتم رائحة معينة، أو تسمع مقطوعة موسيقية معينة مرتبطة بذاكرة قوية. لدينا جميعا مراسي غير واعية. فكل شكل من الترابط المخلق بين الخواطر والأفكار والمشاعر والأمزجة مع محفز أو منبه خارجي هي مراسه.

ليس كل المحاور إرتباطات إيجابية. فالمحاور الغير سارة غالبا ما يبدو أنها تضربنا معظم الوقت وتحدث إنطبعا عميقا. إن التجربة المؤلمة يمكنها أن تخلق صورة واضحة جدا في عقولنا أ تترك نعمة ترجع ثانية عندما يحدث حدث مماثل للموقف المؤلم الذي كنت فيه. فأنت كما يبدو تدربت على ربط ذلك الإحساس الذي شعرت فيه حينها بالموقف الذي حدث الآن.

إن المخاوف والاحافات هي أمثلة لهذا. فبالإضافة لكل هذه المحاور (الايجابية أو السلبية منها) والتي نستخدمها وقد استخدمناها بشكل غير واع في حياتنا فإنه يمكننا أيضا أن نستخدمها بشكل واعي كمراسي إيجابية في أنفسنا ومع الآخرين. مراسي تحملنا إلى مزاج متوقع وعال. وعليه يمكننا تحقيق آثار مرغوب فيها.

المحاور المقوضة:

يوجد لدينا مراسي سلبية تزعنا فكم جميل أن نستطيع أن نجعلها غير فعالة أو نحيدها أو نحد من فعاليتها، وهذا ما تعمله المحاور المنهارة؟ فنحن نوقف أثر المراسي السلبية.

مالذي يمكن أن نفعله معهم؟

يمكن أن تغيروا توجه عملينكم الداخلية مع المراسي. إنه يحيد المشاعر السلبية

يمكن لك أن تمارس سيطرة أكبر على مزاجك من خلال تكسير المراسي الايجابي والمرسي السليبي. إن المشاعر السلبية التي يتم إستدعائها من المحفز يتم الحد من فعاليتها أو تغييرها إلى شعور إيجابي.

45. Exercise: Collapse Anchoring, The process

45. تمرين : عملية تقويض المحور

العملية:

يمكنك عمل ذلك في أقران

1. سوف أعمل معك عملية يقال لها المحاور المقوضة. وبهذه الوسيلة فإن المحور السليبي سيحد من فعاليته من خلال محور إيجابي. ومن ثم فمن الضروري أن أملك. هل أنت موافق على ذلك؟
2. سمي المزاج السليبي الذي تريد أن تخرج منه (ليس بالتفاصيل). إبحث عن مكان للمحور السليبي. على سبيل المثال: البروز الذي يأتي أعلى الأصبع الشاهد عند ضمه في يدك اليمنى. أنظر الى (1) في الصورة.
3. "سمي الشعور الايجابي المضاد، ماذا تحتاج في هذا الموقف؟ وماذا أيضا؟ إنظر إلى مكان المحور الايجابي. على سبيل المثال، البروز على الجانب الزهري من يدك اليمنى: أنظر (2) في الصورة.
4. إحص البيئة (ecology) "هل هناك مشكلة لبيئةك حينما لا يصبح المحور السليبي موجود هناك؟"
5. تمحور عند المزاج الايجابي "إغمض عينك، إجلس مسترخيا، ركز على نفسك واسترخي، فكر في لحظة في الماضي عندما شعرت (=مصدر) تصور بأنك بكاملك في تلك اللحظة. أخبرني ماذا رأيت أو سمعت أو شعرت؟ ماذا قلت لنفسك؟ إجعل الشعور قوي جدا ومركز جدا؟

6. شغل المحور عن طريق لمس البروز (انظر (2) في الصورة لمدة من 5 إلى 30 ثانية.
7. إخرج من الحالة (العينان مفتوحتان) وأسأل على سبيل المثال: "ماذا تناولت على وجبة الفطور؟"
8. تمحور عند المزاج السلبي من خلال الضغط على 1 أنظر الصورة من 5 إلى 30 ثانية . "إنظر فيما رأيته، إسمع لما سمعته إلخ"
9. إخرج من الحالة (العينان مفتوحتان) إسأل على سبيل المثال عن خططهم للإجازة.
10. إطلاق كلا المحورين في نفس الوقت والتمس كلاهما في الوقت نفسه حتى يصلا إلى القمة ويصبحا مندمجين تماما بصورة عصبية. تخلص من المحور السلبي وإمسك بالمحور الايجابي لمدة 5 ثوان إضافية. كرر ذلك.
11. إختبار: فكر ثانية في لحظة المزاج وراقب ماذا تشعر.

13. Finding the source of your resources 13.إبحث عن أصل مصادرك

- (مستوحاه من Robert Dilts عندما كان يدرّب من منظور مختلف) إن كل مهارات التدريب تستدعي قدرة المدرب على التمرّكز، إن يكون متجاوبا. وهذا لا يأتي إلا عند الشعور بالتواصل بينك وبين مركزك وحينما تشعر بأن مركزك مصدر قوة.
- فكر في لحظات كنت فيها في مواقف تحدي ونجحت في أن تبقى محتفظا بمصادرك إن مزاجك في تلك اللحظات كان أكثر ما يكون مركزيا داخليا وشعرت بالوضوح حتى لو كان الموقف صعبا نوعا ما ومربكا على الناحية الخارجية.
- والآن فكر في لحظات لم تكن فيها مركزيا أو عندما يراودك شعور بأنك فقدت التواصل مع مركزك. إنها هذه اللحظات الأصعب في الغالب لأن تجد فيها أو تمسك فيها بمصادرك وذلك الحال في مواقف لم تكن متحدية كثيرا من الخارج.
- حينما تكون متمركزا ، كونك دائما هكذا، كما كانت حالتك في التواصل مع منبع مصادرك فإنه لمن الممتع أن تلاحظ أن التعبير الإنجليزي "resouce" يعني بأننا حينما نكون قادرين على الشيء فإننا نكون ذوي مصادر وبشكل ما نكون في تواصل مع منبعنا مرة أخرى.
- وهناك العديد من العمليات والحالات الداخلية التي نسميها مصادر: التركيز، المرونة، الالتزام، الإبداع، الانفتاح، المحدوديات ، الانسياب.... إلخ"
- وبما يعني مضمونهم فإن العديد من هذه المصطلحات هي متضادات تماما.
- ولذلك فلماذا نستخدم نفس الاسم لتصنيف كل هذه المصطلحات؟ قد يكون ذلك العنصر الذي نتشارك به أو الحقيقة التي هي أنهم عندما يعملون كمصدر يشتركون فيه ، فهل كل ذلك عن طريق وضعنا على تواصل مرة أخرى مع داخلنا.
- إن العملية التالية تطبق مستويات مختلفة من التعلم والتغير لكي تكون على تواصل مع المنبع لمصادرنا. وهذه استراتيجية مفيدة يمكن للراعيين والمدربين إستخدامها ليجهزوا أنفسهم لرعاية الآخرين. وهي أيضا عملية يقوم فيها المدربون من قيادة زبائنهم من خلال مساعدتهم ليكونوا أكثر مركزية ويصبحوا على تواصل أكبر مع مصادرهم.

46. Visualization in the group 46. التخيل في المجموعة

1. إجلس في وضع محايد أو وضع مريح وقدماك على الأرض ويداك مرتاحتان على بعضهما في حرك. ركز نفسك حتى تشعر بأنك داخليا مرتاح وهادئ وأنت على وعي من مركزك الجسدي في جسمك ويمكنك إغلاق عينيك.
2. فلتصبح على وعي بالبيئة الخارجية. فكر في بيئات أخرى (البيت، العمل، والبيئة الاجتماعية) التي تساعدك لتشعر كم أنت عني بمصادرك. على سبيل المثال الإضاءة ، الدفء، الأوكسجين، التواصل. يمكن أن تبدو هذه البيئة أنها مصدر لمصادرك بعدة طرق. ولاحظ مع ذلك أن هناك بيئات متحدية وفيها تحتاج أن تجد مصادرك من منبع آخر. فلتعرف أن هناك منبع لمصادرك، وأنه شيء أعمق من بيتك. فعندما تكون على وعي بوجود منبع لمصادرك أعمق من أي شيء موجود في البيئة الخارجية ضع يديك وراحتيك متجهتا إلى أسفل لتواجه رجلك العليتين أو الفخذين. وبعد ذلك يمكنك أن تضع يديك في الوضع المحايد أو وضع الراحة في حرك مرة أخرى.

3. دع إنتباهك يذهب إلى جسدك وسلوكك. إنتبه لعينيك، لأذنيك، ليديك، لقدميك، لتنفسك والحركات الدقيقة التي تعملها لتبقى مرتبطا بجسدك، على سبيل المثال: القوة والطاقة. إن جسدك الفيزيائي هو منبع لمصادرك بعدة طرق. لاحظ مع ذلك بأنك لابد أن تكون ذا مصادر في لحظات تشعر بها بأنك ضعيف جسدياً أو تعبان أو مريض. كن واعياً للمنبع الخاص بمصادرك والذي يوجد في هذه اللحظات وهذا أعمق من جسدك الفيزيائي وأعمالك الفيزيائية.

دع يدك ترتفع إلى الأعلى وتلمس الجزء الأدنى من بطنك بالضبط تحت السرة مباشرة لترى أنك تدرك أن هناك منبع لمصادرك تأتي من شيء أعمق من كيانك الفيزيائي. وبعد ذلك يمكنك وضع يديك في الموضع المحايد أو وضع الراحة في حرك مرة أخرى.

4. فلتصبح واعياً لعقلك وخواطرك. فلتصبح واعياً لصوتك الداخلي، لذكرياتك، لتخيلاتك ولمشاعرك. فكر في بعض المصادر التي ترتبط بعقلك وقدراتك العقلية. على سبيل المثال: خواطر إيجابية، صور ملهمة، موسيقى سعيدة، والشعور بالثقة. إن عقلك يمكن أن يكون منبع قوي لمصادرك بعدة طرق. لاحظ مع ذلك بأنك تحتاج لمصادر عندما تكون في حالة عقلية مضطربة أو غير آمن أو فارغ. ويمكنك أن تدرك كذلك بأن هناك خواطر وعمليات عقلية يمكن أن تجعل الأمر صعباً للشعور بأن عندك مصادر. إعرف أن المنبع لمصادرك هو شيء يصل لأبعد من عقلك وقدراتك العقلية. دع يدك ترتفع إلى الأعلى وتلمس الحجاب الحاجز بعد المريء مباشرة عندما تحس باللقاء عظام صدرك معا لتعبر عن أنك أدركت الحقيقة القائلة أن هناك منبع لمصادرك يأتي من شيء أعمق من عقلك ومن قدراتك العقلية. وبعد ذلك يمكنك أن تضع يدك في الموضع المحايد أو المريح في حرك ثانية.

5. ركز على معتقداتك وقيمك ونظام إعتقادك. قم بتعريف بعض القيم الأساسية والمعتقدات الأساسية التي تقويك. على سبيل المثال: أستطيع أن أستمع بحياتي، أستطيع أن أكون هنا، أن أأخذ مكاني. إن معتقداتك وقيمك يمكن أن تكون منبع جيد لمصادرك. لاحظ مع ذلك أن يوجد لديك بعض المعتقدات والقيم التي تتحدى قدراتك على أن تكون ذو مصادر وأنت مضطر إلى أن تكون ذو مصادر في أوقات الشك والنزاع. معرفتك لذلك في هذه اللحظات يعرفك على منبع مصادرك. فمنبع مصادرك يكمن أعمق من نظام معتقداتك ونظام قيمك. دع يدك ترتفع عالياً وتلمس منطقة قلبك في منتصف صدرك لترى أنك أدركت الحقيقة القائلة أن هناك منبع لمصادرك يأتي من شيء أعمق من معتقداتك وقيمك. بعد ذلك يمكنك أن تضع يدك في المنطقة المحايدة أو منطقة الراحة في حرك ثانية.

6. صوب إنتباهك نحو هويتك وضميرك. لكي تصبح واعياً لعدة أجزاء عندك لاحظ ما هو نوع الصورة الإيجابية والمفهوم الإيجابي الذي تحمله عن نفسك. على سبيل المثال: أنا إنسان محبوب، أنا مبتهج. هذه الأجزاء والملامح المختلفة منك هي منبع لكثير من مصادرك. لاحظ مع ذلك أنك قد صارت مع صورة سبئية لنفسك ومفهوم سلبي للنفس يتحدى قدرتك على أن تكون ذا مصادر. وقد تكون هناك لحظات قد اضطرت فيها لتجد مصادرك بينما كان عندك شك ذاتي أو لم تعرف من أنت. إن معرفة ذلك في هذه اللحظات "المنبع" المصادرك، هو شيء أعمق من إدراكك لهويتك ولضميرك. دع يدك تذهب أعلى وتلمس أسفل حلقك بخفة ودع هذه اللمسة تعبر عن إعتراك بالحقيقة القائلة أن هناك منبع لمصادرك يذهب بعيداً عن صورتك وعن نفسك وعن شخصيتك. بعد ذلك يمكنك أن تضع يدك في موضع محايد أو موضع راحة في حرك ثانية.

7. وحالما تصبح واعياً للفرق بين نفسك والمستويات المختلفة من الخبرة راقب ماذا بقي "أنك" في أعمق مستوى، مستوى المهمة والروحانية. كثير من الناس يجربون هذا المجال الروح، الوجدان أو الطاقة. راقب ماذا تعني هذه التجربة لك. وإذا كان لديك شعور أو وعي لنفسك الأعمق، أي وجدانك أو منبعك ضع يدك إلى أعلى واللمس منتصف جبهتك. إسمح لهذه اللمسة أن تكون مرسى لهذه التجربة من نفسك الأعمق من وجدانك ومن منبعك. وبعد ذلك ضع يدك في الوضع المحايد أو في وضع الراحة في حرك ثانية.

8. إنظر إلى الأعلى وخذ نفساً عميقاً، إرفع يدك فوق رأسك وإفتح ذراعيك لتفتح نفسك لنظام يعتبر أكبر منك (على سبيل المثال الروح العالمية، الروح الذاتية، الضمير، أو أي كلمة تحس بأنها جيدة لك). لاحظ أن وجدانك أو طاقتك هي ليست وحيدة. وإنها جزء من المجال الأكبر من الضمير والطاقة والروح. تصور الشعور بالارتباط أو التواصل مع الطاقة لهذا المجال وضع يدك على قمة رأسك. أسمح للمستك أن تعبر عن تواصلك مع الشيء الذي يصل أبعد من نفسك.

9. سوف نعود الآن خطوة خطوة حيث تذهب يدك ببطء نحو كل مستوى من كيانك وبحيث تحضر أنت هذا الشعور "بالمجال" إلى كل ملامح هويتك.

1. حرك يدك إلى الأسفل واللمس منتصف جبهتك. وبينما أنت تفعل ذلك تواصل مع الشعور بالمجال الذي جربته مع تجربتك مع "روحك" و "وجدانك" أو "محورك". إنظر، إسمع، إشعر إذا راودك أي رؤيا أو إلهام.

2. إلمس أسفل حنجرتك. تواصل مع شعورك بالمجال الذي جربته والشعور بمحرك مع صورتك ومفهومك عن النفس. إنظر، إسمع، إشعر إذا ما راودك أي رؤيا أو إلهام.

3. وبعد ذلك إلمس قلبك وتصور بأن المجال قد وصل حنجرتك مع قلبك بقيمك ومعتقداتك حيث تشعر بشعور عميق بروعة التوافق والموائمة. إنظر، إسمع، إشعر إذا ما راودك أي رؤيا أو إلهام.

4. إلمس منتصف صدرك بينما تتخيل أن المجال يتحرك من خلال روحك وقلبك وعقلك ويأتي إلى محور جسدك. إنظر، إسمع، إشعر إذا ما راودك أي رؤيا أو إلهام.

5. إلمس أسفل بطنك وتخيل المجال يملء كل خلية في جسدك وفي كيانك الفيزيائي. إنظر، إسمع، إشعر إذا ما راودك أي رؤيا أو إلهام.

6. وأخيرا، ضع يداك وراحتاك إلى الأسفل على أفخاذك العليا. إشعر كيف أن المجال أو الطاقة العامة والتي جربتها قد ملأت كل مكان في جسمك وهي تتدفق في كامل جسدك وتتدفق في بينتك من خلال أرجلك. . إنظر، إسمع، إشعر إذا ما راودك أي رؤيا أو إلهام.
10. عندما تنجز ذلك يمكنك أن تضع يداك في وضع محايد أو في وضع الراحة في حرك ثنائية.

خذ بعض الوقت لتشعر ولتعترف بهذا الشعور بالمركزية والكلية والانماجية. تخيل أن هذه الحالة يمكن أن تكون مصدر مرسوم لك بمعنى أنه مصدر تلتحم فيه كل المصادر الأخرى. فإذا كنت قادر على أن تمضي بنفسك في هذه الحالة، فهذا يصبح حامل لك مصادر الأخرى. إخترع علامة تمثل هذه الحالة التي أنت فيها وتلك التي يمكن أن تستخدمها كمرسى للعودة إلى هذه الحالة بسرعة وبكل سهولة.

خذ بعض الوقت لتنجز الرسملة لعلامتك.

47. قارن: المستويات العصبية مع مستويات Chakra's

47.Compare: the neurological levels and the Chakra's

