



دبلوم البرمجة اللغوية العصبية

المستشار

عبد القادر دهمان

Life Coach

ABDULQADER DAHMAN

دبلوم البرمجة اللغوية العصبية

نعيمك يوجد بداخلك .

أعظم وأهم علوم
الإنتاجية الشخصية

(علم الانتصار الشخصي)

(علم الإنجاز الشخصي)

NLP

إن أعظم اكتشافات عصرنا هو أننا نستطيع تغيير (المظاهر الخارجية لحياتنا)
عن طريق تغيير (الأوجه الداخلية لتفكيرنا) .

لا يكفي أن يكون لك عقل جيد .. المهم هو أن تستخدمه بشكل جيد!! " .

دبلوم البرمجة اللغوية العصبية

- السلام عليكم ورحمة الله وبركاته :
- أعزائي المتدربين / عزيزاتي المتدربات .. أرحب بكم جميعاً، وأشكركم من أعماق قلبي لالتحاقكم بهذا البرنامج المتفرد ، متمنياً لكم وقتاً ممتعاً ومفيداً ...

■ أرجو منكم التدريب على هذه التقنيات
والمهارات على الدوام حتى تصير طبعاً ومنهجاً
في حياتكم المباركة.. أفرح كثيراً بتواصلكم
وتساؤلاتكم.
■ كل الحب والتقدير لكم .

عبد القادر دهمان

- NLP الأهمية ونبذة تاريخية.
- الأهداف والأركان والمبادئ.
- التعرف على الموضوعات والتطبيقات.
- الحالة الراهنة وتحديد الحصيلة.
- إطار الإدراك.

- الأنماط والنظام التمثيلي.
- الاستنباط والمعايرة.
- تحقيق الألفة والانسجام.
- الإرساء والترسيخ.
- تطبيقات أثناء الحياة.

مفاتيح النجاح

ممكن



أستطيع



أنا جديرٌ بذلك



تعريف البرمجة اللغوية العصبية:

هي ترجمة للعبارة الإنجليزية

NEURO LINGUISTIC
PROGRAMMING

NEURO عصبي:

تغطي ما يحصل في المخ والنظام العصبي وكيف يقوم الجهاز العصبي بعملية تشفير المعلومات وتخزينها في الذاكرة ومن ثم استدعاء هذه الخبرات والمعلومات مرة أخرى.

أما الجهاز العصبي فهو الذي
يتحكم في وظائف الجسم وأدائه
وفعالياته، كالسلوك، والتفكير،
والشعور.

LINGUISTICGY لغوي:

ترجع إلى الطريقة التي نستخدم بها لغة
الحواس NONVERBAL ولغة الكلمات
VERBAL وكيف تؤثر على مفاهيمنا
والعلاقة مع العالم الداخلي ..
واللغة هي وسيلة التعامل مع الآخرين .

PROGRAMMING برمجة:

ترجع إلى المقدرة على تنظيم هذه الأجزاء "الصور
والأصوات والأحاسيس والشم والروائح والرموز
والكلمات" .. داخل أجسامنا وعقولنا والتي تمكننا من
الوصول إلى النتيجة المرغوب فيها، وهذه الأجزاء
تشكل البرامج التي تعمل في داخل عقولنا.

PROGRAMMING برمجة:

أما البرمجة فهي طريقة تشكيل صورة العالم الخارجي في ذهن الإنسان، أي برمجة دماغ الإنسان ومن ناحية أخرى فإنه إذا تغير ما في ذهنه فإن العالم بالنسبة له سيتغير بغض النظر عما يحصل في العالم الخارجي.

(إن الله لا يغير ما بقوم حتى
يغيروا ما بأنفسهم ..)
إن ميدانكم الأول أنفسكم ..

الإمام علي بن أبي طالب

ذلك يعني أن الإنسان يستطيع تغيير العالم عن طريق
تغيير ما في ذهنه.. إنما
كيف يمكنه تغيير ما في ذهنه؟
هذا ما تجيب عنه البرمجة اللغوية العصبية.

وهو علم يقوم على اكتشاف كثير من
قوانين التفاعلات والمحفزات الفكرية
والشعورية والسلوكية التي تحكم
تصرفات واستجابات الناس على اختلاف
أنماطهم الشخصية.

إن أعظم اكتشافات عصرنا
هو أننا نستطيع تغيير
المظاهر الخارجية لحياتنا ..

عن طريق تغيير الأوجه الداخلية لتفكيرنا.

وليم جيمس – أبو علم النفس في جامعة هارفارد

يمكن القول إنه علم يكشف لنا عالم الإنسان الداخلي وطاقاته الكامنة ويمدنا بأدوات ومهارات نستطيع بها التعرف على شخصية الإنسان ، وطريقة تفكيره وسلوكه وأدائه وقيمه، والعوائق التي تقف في طريق إبداعه وتفوقه.

كما يمدنا بأدوات وطرائق يمكن إحداث
التغيير الإيجابي المطلوب في تفكير
الإنسان وسلوكه وشعوره، وقدرته على
تحقيق أهدافه، كل ذلك وفق قوانين
تجريبية يمكن أن تختبر وتقاس.

نعيمك يوجد .. بداخلك

إن طبيعة هذا العلم تطبيقية، فهو يعلمك
مجموعة من الآليات والتقنيات التي
تعينك على تحقيق آمالك وطموحاتك
وفق إمكانياتك وقدراتك..

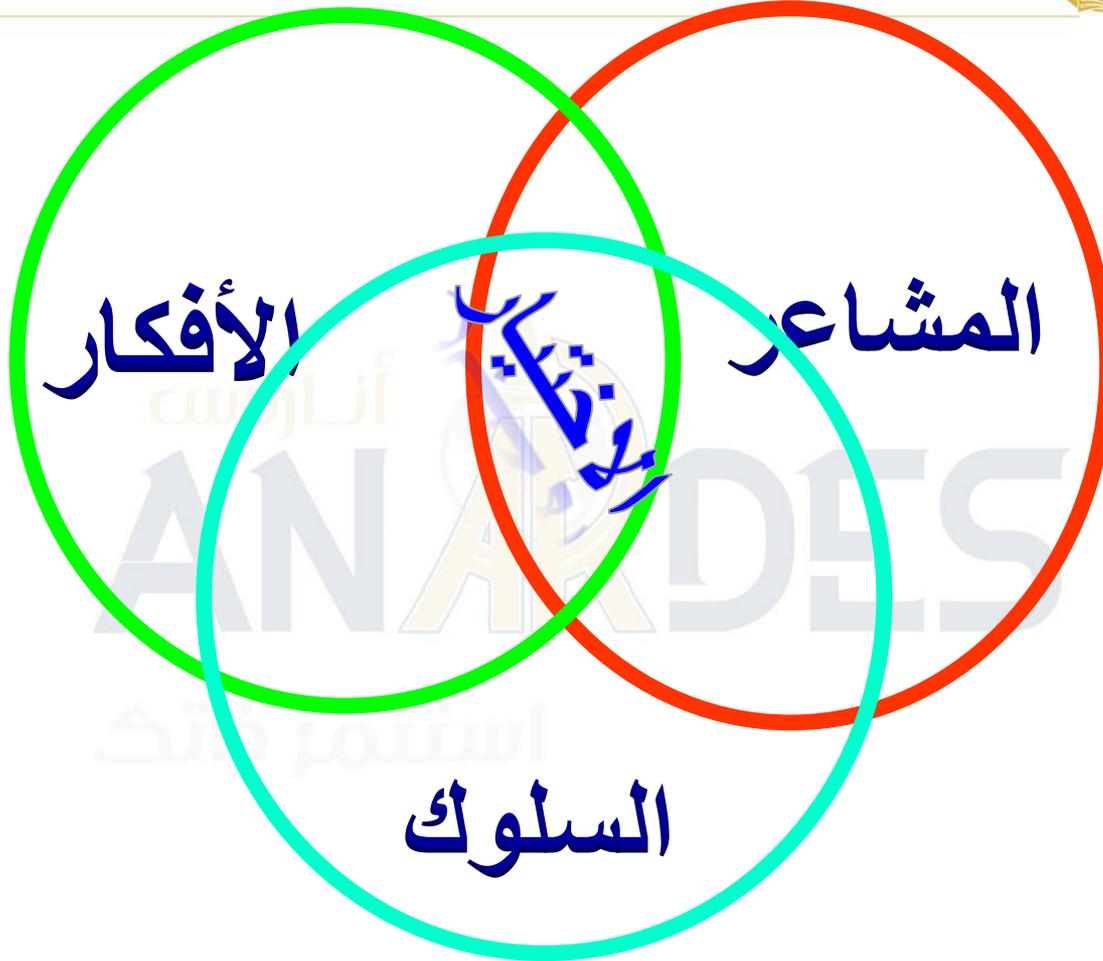
لذلك نحن لا نفرض عليكم آراءً
وأفكاراً، إنما نريد من كل منكم
أن توظفوا إمكاناتكم في الاتجاه
الذي تريدون.

الـ NLP تحفز ، تساعد ، تعطي آليات
عملية بعيداً عن التنظير المجرد، فنحن
الشرقيون في هذا العصر نميل للطبيعة
النظرية، بخلاف الغربيون الذين يميلون
للطبيعة العملية.

البرمجة اللغوية العصبية .. تدخل في دائرة التطبيقات والتوظيف للإمكانيات والقدرات.

إن ” العادات والأفكار والمشاعر “ هي ما يعطينا الدافع إلى الممارسة.

فما يمارس هو محصلة
التداخل بين هذه الدوافع
الثلاثة، وهذا هو سبب الفجوة
الواقعة أحياناً...



إذن الاختيار البشري هو:

تقاطع ثلاث دوائر
”الأفكار والمشاعر
والسلوك“

تاريخ البرمجة اللفظية العصبية NLP

منتصف السبعينات :

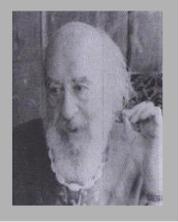
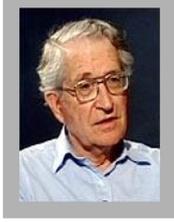
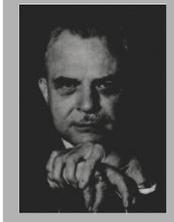
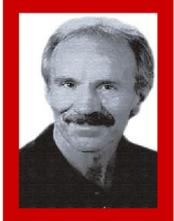
- ريتشارد باندلر .
- جون غريندر .

قاما بدراسة :

- فرجينيا ساتير .
- فرتز بيرلز .
- ميلتون أركسون .

بحوث كل من :

- نعوم تشومسكي .
- الفريد لورزبيسكي
- غريغوري بيسون



البرمجة : مجموعة أفكارنا وأحاسيسنا وتصرفاتنا الناتجة عن عاداتنا وخبراتنا والتي تؤثر على اتصالاتنا بذاتنا وبالآخرين وعليها يسير نمط حياتنا .

اللغوية : تشير إلى قدرتنا على استخدام اللغة سواء عن طريق كلمات وجمل محددة أو بدون أية ألفاظ عن طريق اللغة الصامتة .

العصبية : تشير إلى جهازنا العصبي أي مسلكنا العقلي لحواسنا الخمس .

- علم يستند على التجربة والاختبار ويقود إلى نتائج محسوسة ملموسة.
- طريقة منظمة لمعرفة تركيب النفس الانسانية والتعامل معها بوسائل وأساليب محددة حيث يمكن التأثير فيها بشكل حاسم وسريع .
- هي مجموعة قدراتنا على استخدام لغة العقل باستراتيجية إيجابية تمكننا من تحقيق أهدافنا .
- علم وفن الاتصال الداخلي والخارجي .
- علم سلوكي يعطيك النظرية والطريقة والتقنية من أجل التغيير والتأثير
- الدراسة الموضوعية للتجربة تترك خلفها مجموعة كبيرة من التقنيات
- نموذج سلوكي يمنحك مهارات وتقنيات .

- محتوى الإدراك وحدوده وكيف تُدرك الأحداث والزمان ..
- الحالة الذهنية وأنماط التفكير.
- علاقة اللغة والحواس والوظائف الفسيولوجية بالتفكير .
- تحقيق الألفة مع الناس والتأثير فيهم .
- فهم علاقة إيمان الإنسان وقيمه ومعتقداته بقدراته وسلوكه .
- دور اللغة في تقييد خبرات الإنسان أو إطلاقها .
- علاج الحالات الشعورية والسلوكية .
- تنمية المهارات وشحن الطاقات ورفع الأداء .

تطوير الشخصية :

- زيادة الثقة بالنفس .
- تحسين العلاقات مع الناس .
- إزالة المشاعر المؤلمة
- تنظيم العواطف .
- الصحة الجسدية والنفسية
- إزالة الوهم
- تخفيف بعض الآلام
- حل المشكلات

تطوير الأداء :

- اكتساب المهارات اللطيفة
- تنمية الحوافز للعمل
- تطوير التفكير الإبداعي
- رفع مستوى الأداء .

التربية والتعليم :

- سرعة التعلم والتذكر ● تشويق الطلاب للدراسة
- شحذ القدرة على التفكير ● تحسين السلوك .
- تحسين الحفظ والاستظهار ● رفع أداء المدرسين
- زيادة فاعلية وسائل الإيضاح

الإدارة والأعمال :

- تحديد الأهداف
- التخطيط الاستراتيجي
- صناعة القرار
- تحفيز الموظفين
- مهارات التفاوض والحوار
- مهارات التسويق
- الإبداع وحل المشكلات
- إدارة الاجتماعات والوقت

كيف نصل إلى ما نريد؟

الترسيخ الذهني
الإرساء

تغيير الأفكار
أو المشاعر
أو السلوك

ماذا نريد؟

الطريقة العلمية
لمعرفة ما نريد

مهارات
الاتصال

P • إيجابيا
O • يخصصني
S • محدد
E • عليه دليل
E • البيئة

الألفة.
المجارة
و القيادة

من نحن؟

طرق جمع
المعلومات

الانفتاح
العقلي

المعتقدات.
القيم.
النظام التمثيلي.
اشارات الوصول
العينية
البرامج العقلية العليا.
مواقع الادراك.
المستويات المنطقية.

الفرضيات
القبلية

NLP الفرضيات القبلية

● هناك خارطة لكل مدركاتنا في أذهاننا .

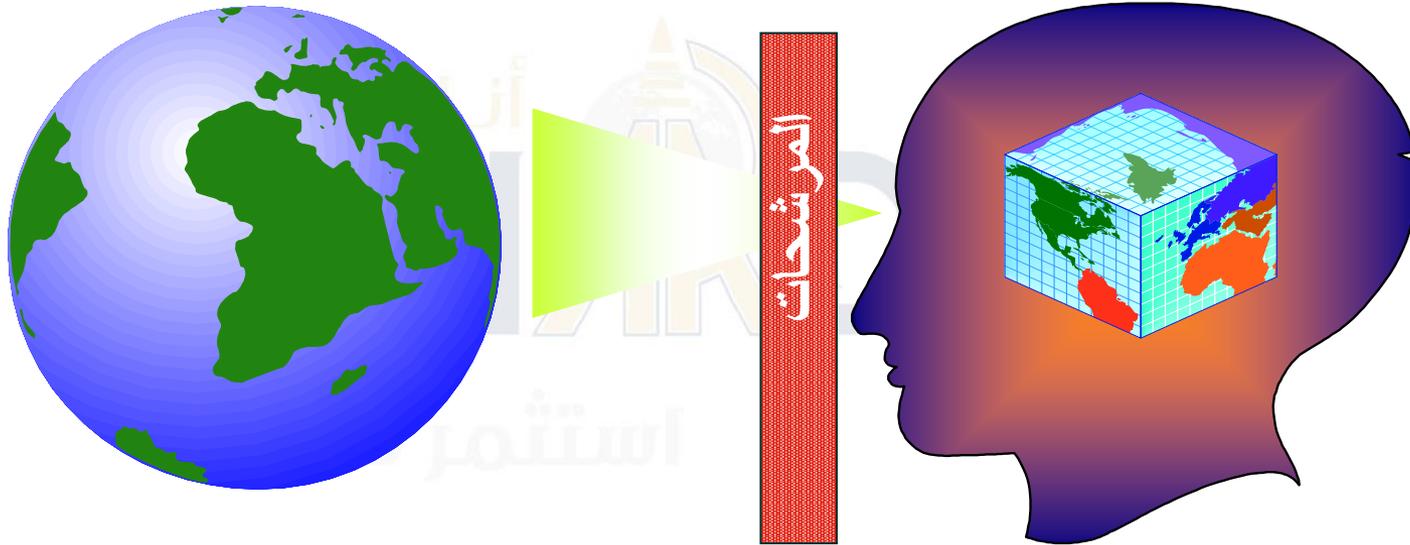
● الخارطة ليست هي المنطقة .

● بعض الخرائط خارج الوعي .

● يستجيب الناس للخارطة التي في

ذهنه وليس للواقع نفسه .

الفرضيات القبلية NLP



الخارطة ليست هي المنطقة

ان الخارطة هي ادراكك بينما
المنطقة هي الحياة
إن ردة فعلك واستجابتك لما يحصل
حولك إنما تنتج عن الخبرة
المخزنة لديك

- العالم في الذهن ليس هو العالم الحقيقي
- العالم في الذهن هو العالم الوحيد الذي ندركه
- يمكن أن نغير العالم إذا غيرنا الخارطة

2. احترام وتقدير الآخرين كما هم.

3. معنى الاتصال هو النتيجة التي تحصل عليها.

4. ليس هناك فشل بل خبرات وتجارب.

● 5- لكل إنسان مستويان من الاتصال: (العقل الواعي) و (العقل الباطن)

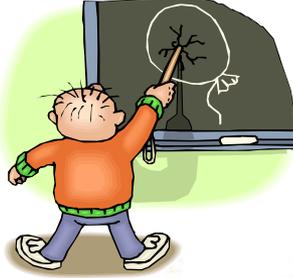
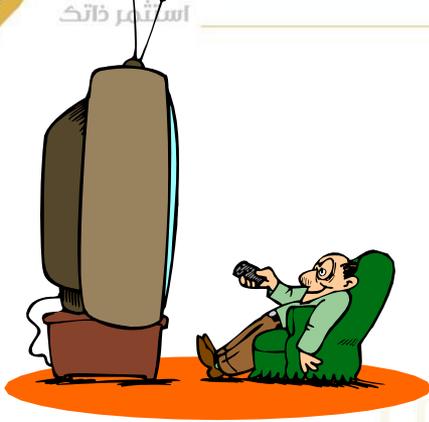
- الدرجة الأولى : عدم الوعي وعدم المهارة .
- الدرجة الثانية : الوعي وعدم المهارة .
- الدرجة الثالثة : المهارة مع الوعي .
- الدرجة الرابعة : المهارة بلا وعي .

- من يقود السيارة أثناء انشغالك ؟ .
- كيف تتذكر أمراً لا تفكر فيه ؟ .
- هل تفكر إذا احترقت يدك قبل أن تسحبها ؟ .
- كيف تضبط دقات قلبك وسرعة تنفسك ؟ .

العقل الواعي والعقل الباطن

العقل الواعي : هو المدرك الذي تحدث فيه المقارنات وحساب الآثار والعوائق والمصالح والمفاسد ، ولا يشغل إلا حيزاً صغيراً .
العقل الباطن (اللاواعي) : مخزن هائل للمعلومات والخبرات

يقع الصراع داخل الإنسان إذا تعارض العقل
الواعي مع العقل الباطن



• الوالدان .

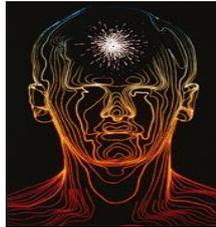
• المدرسة .

• الأصدقاء .

• الإعلام .

• المجتمع .

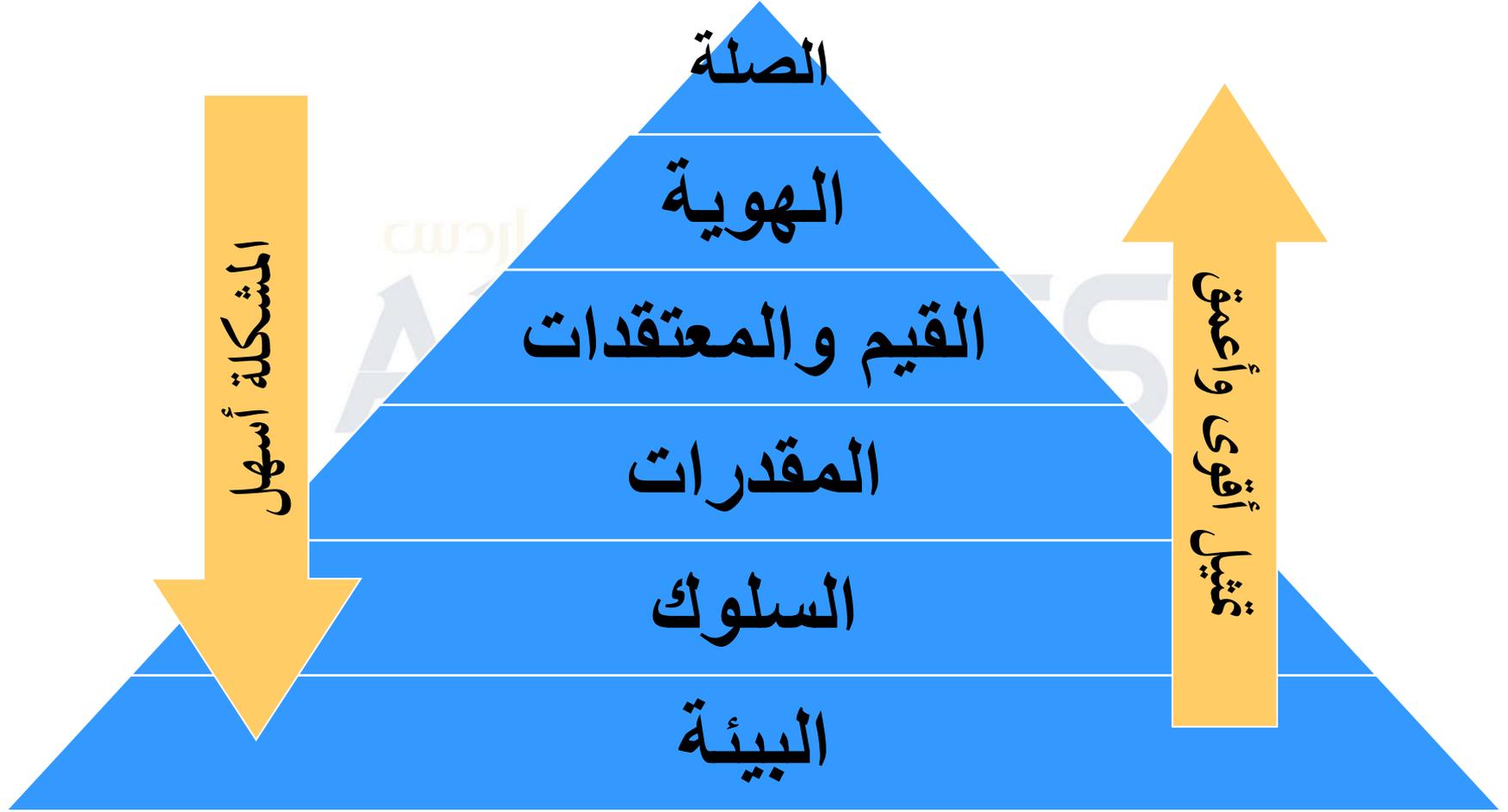
• أنت .



مستويات التحدث مع الذات

- الإرهابي الداخلي (جلد الذات) .
- ” لكن .. ” و ” سأحاول .. ” السلبيتان .
- التقبل الإيجابي .





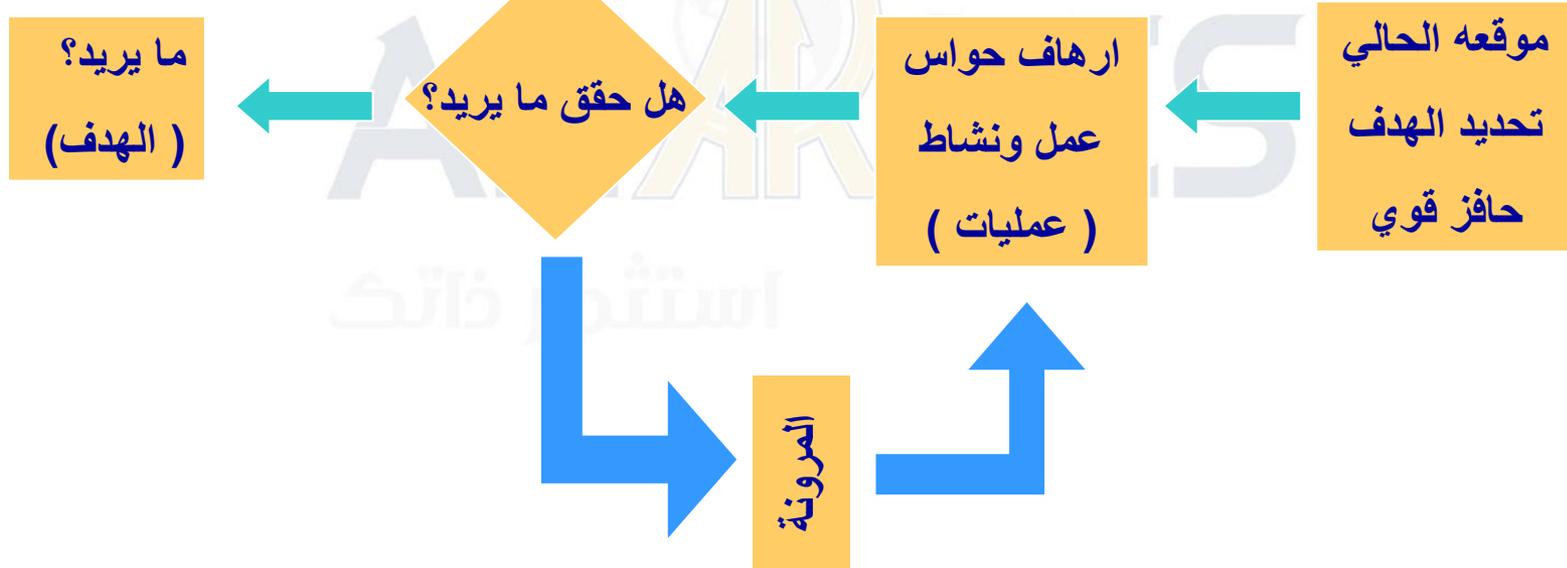
● يمكن تمثيل الامتياز البشري على ست مستويات :

1. مستوى البيئة : أين؟ ومتى؟
2. مستوى السلوك : ماذا؟
3. مستوى القدرات : كيف؟
4. مستوى القيم والمعتقدات : لماذا؟
5. مستوى الهوية : من أنا؟
6. مستوى العلاقات : مع من؟

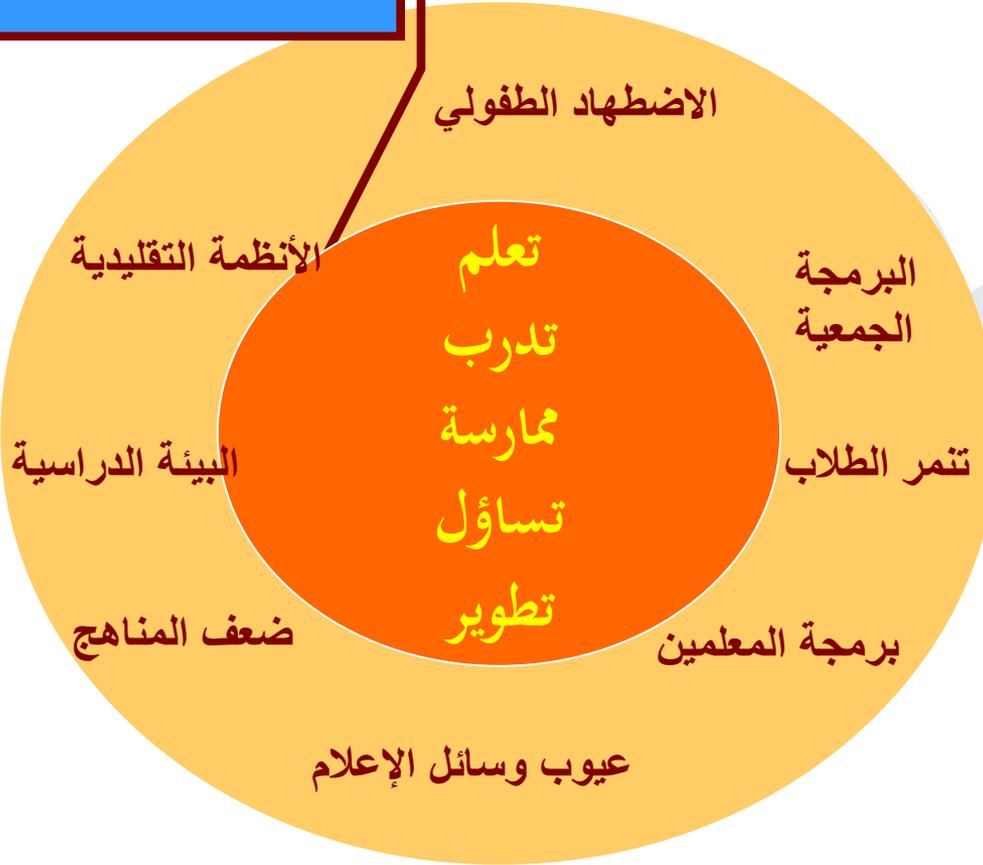
كل البشر يمكن أن يحققوا
النجاح الذي حققه الآخرون إذا
اتبعوا استراتيجيات الناجحين
نفسها .

إذا أردت أن تتقمص نموذج بشري ، فيمكنك ذلك
بتمثيله في :

- ما يفعله؟ وأين يفعله؟ (البيئة)
- كيف يفعله؟ (سلوك – استراتيجية التفكير)
- لماذا يفعله؟ (الاعتقاد والإدراك)



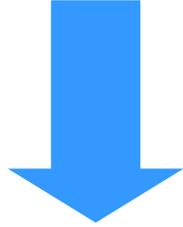
دائرة التأثير



دائرة الهموم



ركز على المربع :



مهم

أزمات طارئة

مواعيد عاجلة

طلبات غير متوقعة

تحديات ضاغطة

عاجل

تخطيط - استعداد

علاقات - ترويح

تعليم - تدريب - تطوير

غير

عاجل

عادات قهرية

تسويق ومماثلة

لقاءات لا جدوى منها

انترنت بلا هدف

غير مهم

مكالمات غير مهمة

اجتماعات غير مهمة

جهود ضائعة

لماذا هناك ناجحون وفاشلون؟

الناجحون يمتازون بأنهم :

- يعرفون ما يريدون .
- يعرفون كيف يصلون إلى ما يريدون .
- يؤمنون أنهم في استطاعتهم تحقيق ما يريدون .

لماذا هناك ناجحون وفاشلون؟

أجب أنت :

- هل تعرف ما تريد؟! ما هو؟!!
- هل تعرف كيف تصل إلى ما تريد؟! كيف؟!!
- هل تستطيع الوصول إلى ما تريد؟! هل أنت متأكد؟!!

إطار الإدراك (الحصيلة) والنجاح

إطار الإدراك : هو عبارة عن مجموعة من الأسئلة يستعملها الناس لا شعورياً وتكون السبب في تكوين شعورهم وأحاسيسهم وتؤثر بالتالي في تصرفاتهم والنتائج التي يحصلون عليها؛

وهي إما أن تكون : * سلبية . * إيجابية .

إطار الإدراك – الإطار السلبي

- شعور سلبي .
- الوقوف مكتوف الأيدي .
- القاء اللوم على الآخرين .
- ضياع الفرص .

لا يقدم أكثر من إحراق الإنسان لسعادته وإحساسه
بالأسى والإحباط .

إطار الإدراك – الإطار السلبي

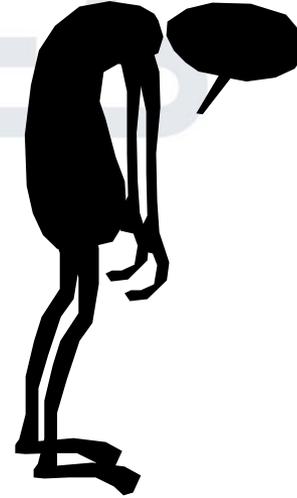
- التحرك في الاتجاه الذي ترغب فيه .
 - التعرف على ما تريده ، وكيفية الوصول إليه ؟
 - يقرر الحالة التي يريد أن يشعر بها .
 - لديه عدة خيارات .
- إذا كان ذلك ممكناً لأي شخص في العالم فهو ممكن لي،
ليس هناك فشل ولكن نتائج وخبرات.

ويتكون إطار الإدراك من جزأين :-

الإطار الإيجابي (إطار الحل)



الإطار السلبي (إطار المشكلة)



- ◀ ماذا أريد ؟
- ◀ أين ومتى أريد تحقيق ذلك ؟ ومع من ؟
- ◀ بعد الحصول على ما أريده ، ما الذي سيتحسن في حياتي ؟
- ◀ عند تحقيق الحصيلة المطلوبة كيف سأحافظ عليها
- ◀ عندما أصل إلى ما أريد هل هناك ما سأفقدده ؟
- ◀ هل توجد طريقة أخرى توصلني إلى نفس الأحاسيس والمشاعر ؟
- ◀ تحت أي ظرف أنا لا أريد هذه الحصيلة ؟
- ◀ ما هي الموانع والتحديات التي منعتني حتى الآن من تحقيق الهدف ؟
- ◀ ما هي مواردتي و الإمكانيات المتاحة لتحقيق الهدف ؟
- ◀ ما هي أول خطوة تخب أن أفعلها الآن ؟



1. ما هي مشكلتك ؟
2. لماذا كانت لديك هذه المشكلة ؟
3. من المسؤول عن حدوث هذه المشكلة لك ؟
4. لماذا لم تقم بحل المشكلة حتى الآن ؟
5. كيف فشلت في حل هذه المشكلة ؟
6. كيف تستطيع التغلب على مشكلتك ؟
7. ماذا تحب أن تغير ؟
8. ماذا تريد ؟
9. كيف ستختلف الأمور و الأشياء عندما تحقق ما تريد ؟
10. ماذا تملك من الموارد لتحقيق ما تريد ؟
- اعلم أنك الآن تتغير و أنك ترى الأشياء بشكل مختلف
11. ما هي الخطوة التالية على سبيل تحقيق هدفك ؟

عبارات / تساؤلات تطلقها على نفسك معتقداً أنها تعني قدراتك وإمكاناتك فتحد من طاقاتك وترهقك أو تشد من همتك وتقويك .

وهي إما

سلبية

إيجابية

لأنك

لأنك

- لا تعرف ما تريد بالضبط .
- لا تعرف ما يجب أن تفعله .
- لا تؤمن بقدرتك على فعله .

- تعرف ما تريد بالضبط .
- تعرف ما يجب أن تفعله .
- تؤمن بقدرتك على فعله .

● الإدراك يتم بـ:

- البصر .
- السمع .
- الشم .
- الذوق .
- اللمس .

(الحس)

بالرغم من أن حواسنا كلها تعمل إلا أن لكل منا نظام تمثيلي غالب.

- يتحدث بسرعة .
- صوته عالي .
- أنفاسه قصيرة وسريعة .
- سريع الحركة وحيوي .
- يهتم بالصور والمناظر .
- نظراته وحركة يديه إلى أعلى .
- خطابه بصري .

كلماته : اتصور - رؤية - وضوح -

غيش - أضواء - ألوان - بريق -

مشرق - مظلم - باهته - ظلال -

أفق - صفاء - لمعان - انعكاس -

بويرة - ملامح -

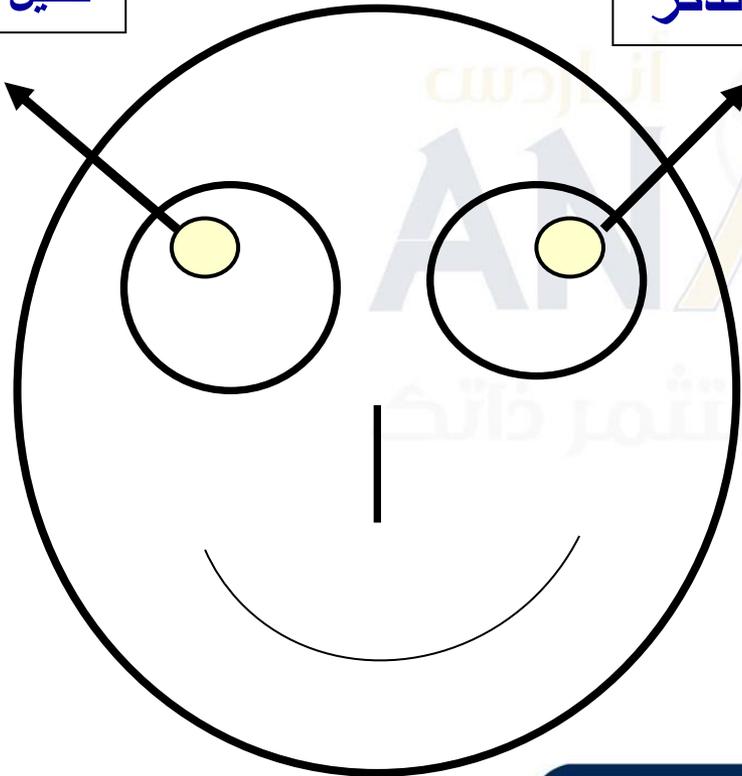
حركة عينه : لأعلى

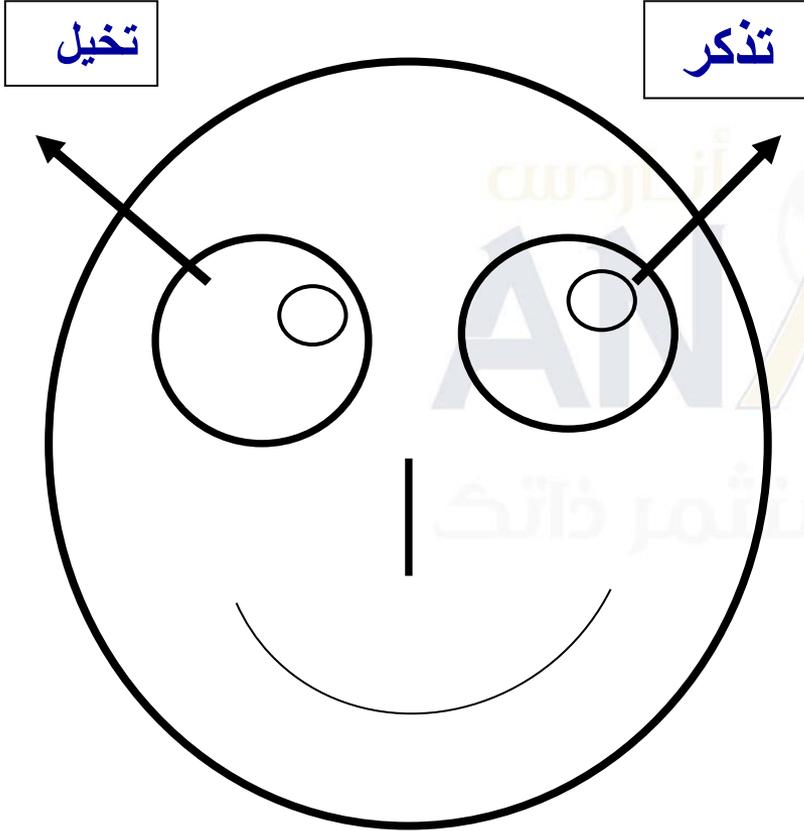
يمين : تخيل صورته

يسار : تذكر صورة

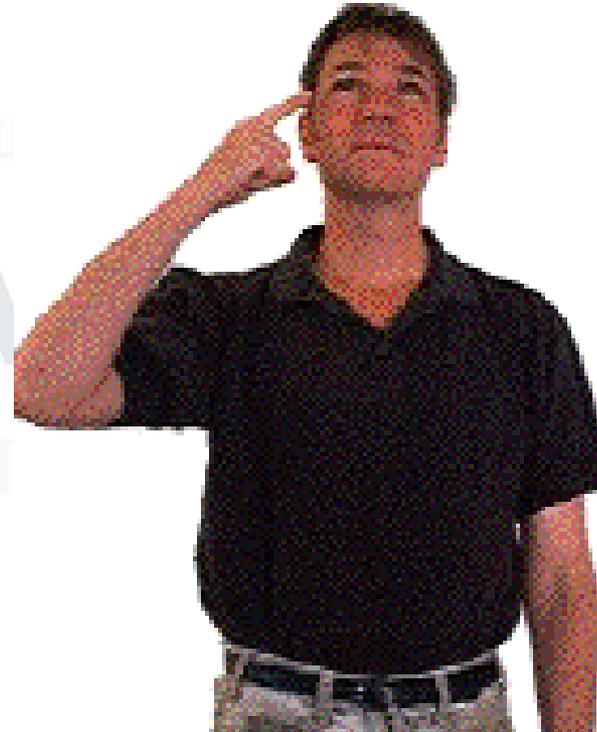
تخيل

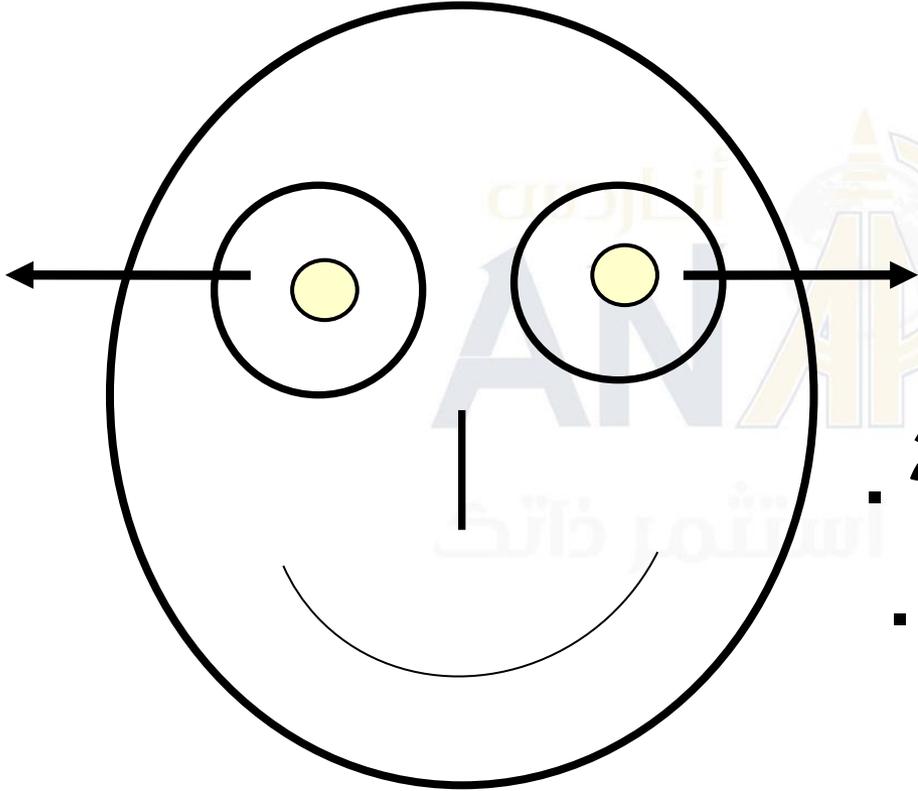
تذكر





يرى العالم من خلال استحضار
الصور الذهنية ، ويرون
الأشياء بأم أعينهم ، ويحاولون
تسليط الأضواء على المشاكل
اليومية ، يفضلون العمل في
واضحة النهار ، ليشاهدتهم
الناس عن كثب.





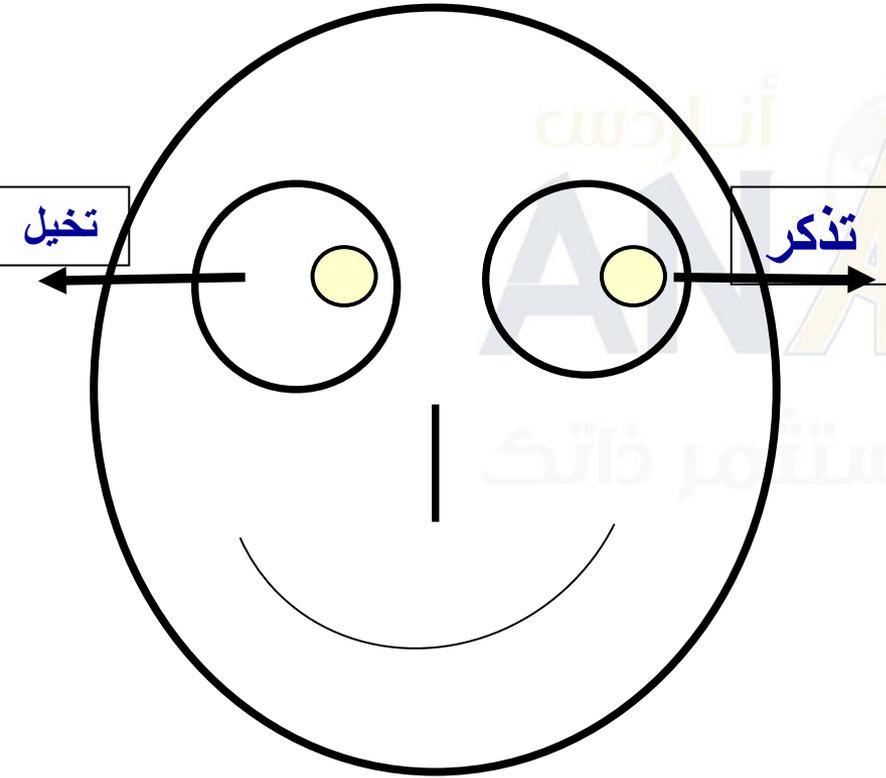
- يتحدث بسرعة متوسطة .
- صوته متوسط .
- أنفاسه عادية .
- يهتم بالأصوات والنغمات .
- نظراته وحركة يديه متوسطة .
- يهتم باختيار الألفاظ ونبرتها .
- خطابه صوتي .

- كلماته :** اسمع - نبرة - نغم -
صوت - صراخ - قول - نقاش
- صمت - طرق - عزف -
همس - لكنة - كلام - جرس -
وقع - لهجة - صياح -

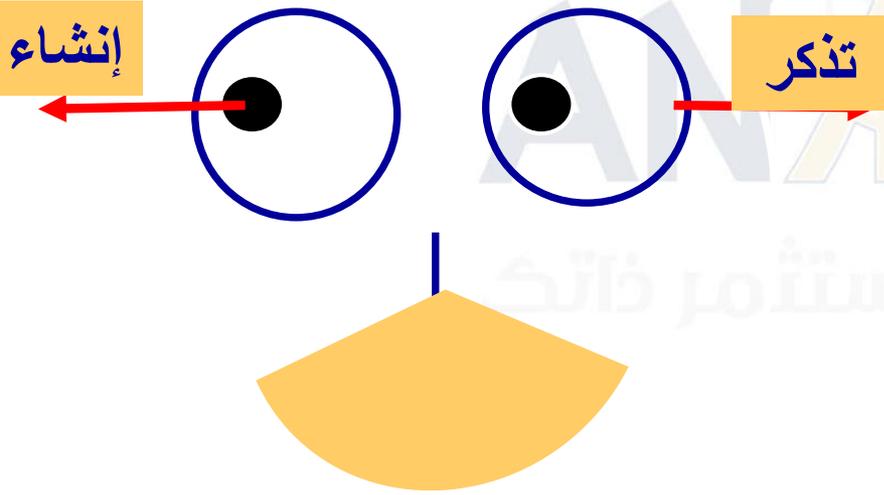
حركة عينه : متوسطة

يمين : تخيل صوت

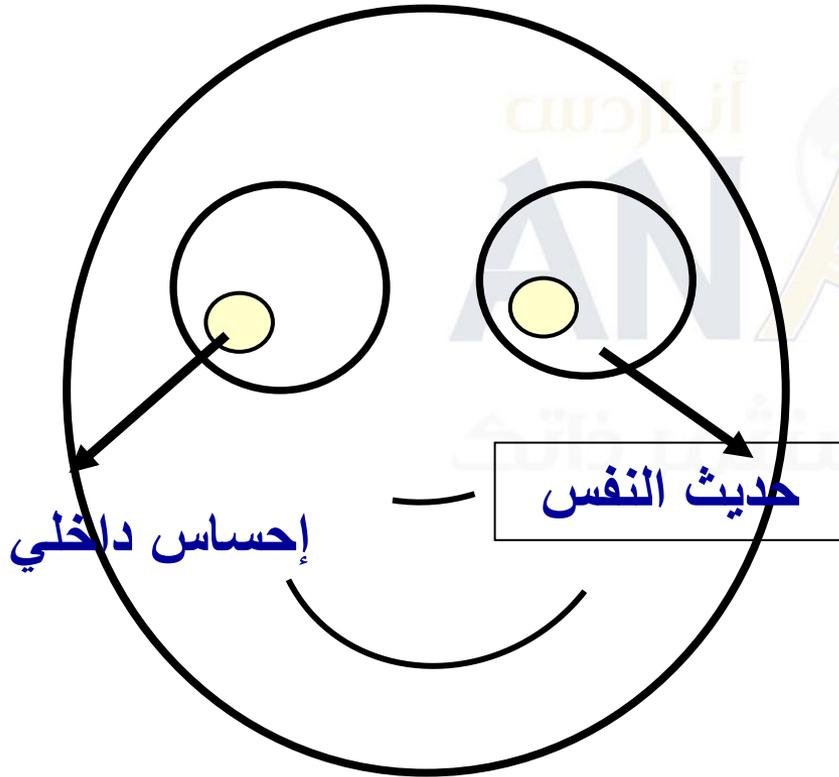
يسار : تذكر صوت



أكثر اهتماماً في اختيار الألفاظ
والكلمات ، صوتهم رخيماً
وكلامهم أبطأ من الصوريين ،
يفضلون الإنصات للآخرين
ويحرصون على سماع ما
يقوله الناس ، تهمهم نبرة
المتحدث ، وعندما يهتف صوت
الحق ، ويدق جرس الخطر ، لا
يتورعون عن قول كلمة الحق .

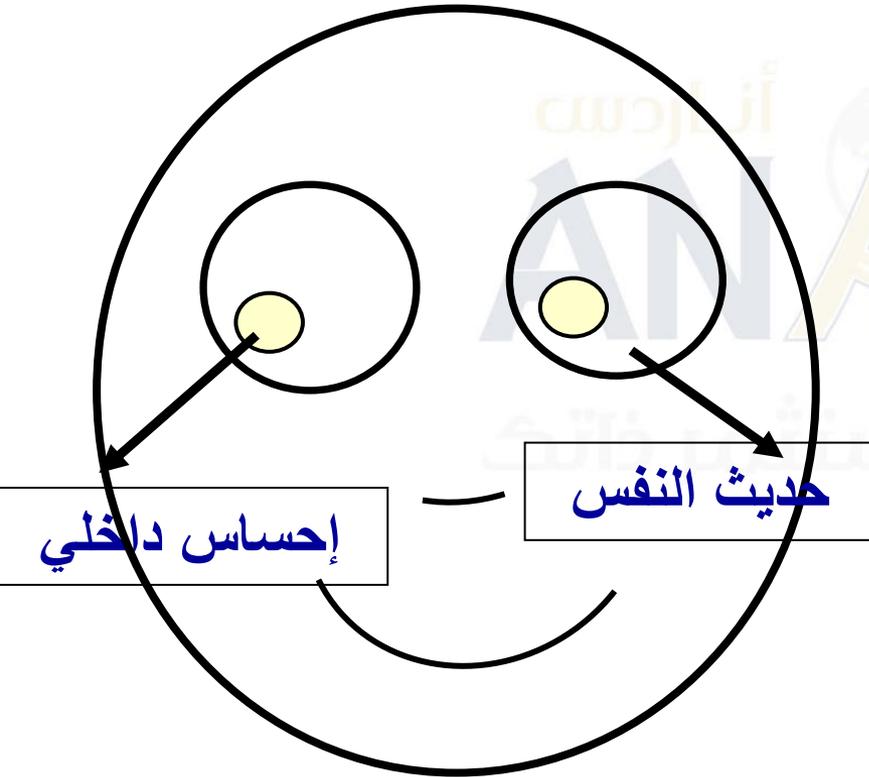






- يتحدث ببطء .
- صوته منخفض .
- أنفاسه بطيئة .
- بطيء الحركة .
- يحب الاقتراب .
- نظراته وحركة يديه إلى أسفل .
- خطابه حسي .

- كلماته :** شعور – إحساس – لمسة –
إمساك – خشن – ناعم – رقيق –
معاناة – ضغط – ألم – كآبة –
حزن – خوف – فرح – جرح –
حاد – ضيق – مسح – شد -



حركة عينه : لأسفل

يمين : حسي داخلي

يسار : سمعي رقمي – حديث نفس

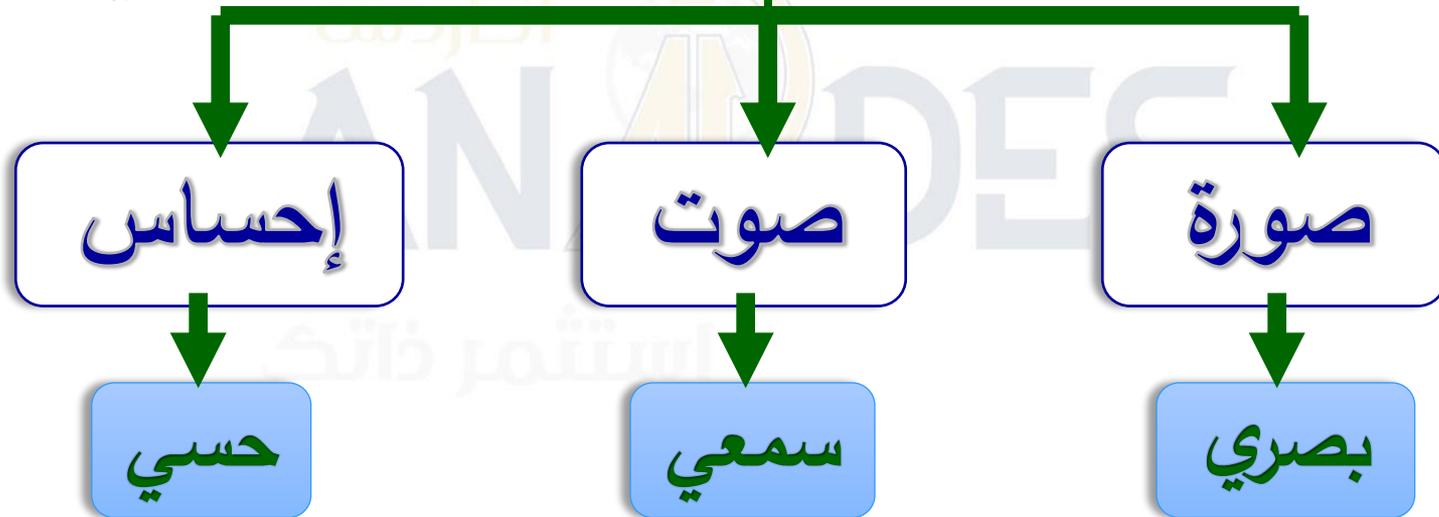
يشعرون بثقل المسؤولية
ويحسون بمعانات الفقراء ،
صلابة مبادئهم هي التي تحرك
فرحهم وخوفهم وتدفعهم للعمل
، ضغط العمل لا يزيدهم إلا
صلابة ، سرورهم برفع معاناة
الناس بدون جرح مشاعرهم





النظام التمثيلي

هو الجزء من الخبرة الذي ينتبه له الوعي ابتداءً



الوعي: هو القدرة على إدراك وجود الإنسان في الزمان والمكان

1. لو رأى كأساً على الحافة لا يصبر يتخيلها و قد وقع
2. يفضي إلى الوسوسة.
3. غالباً في توتر و مشاكل لكثرة تخوفه.
4. التهور في اتخاذ القرارات عندما يحتاج القرار إلى تأمل
5. التسرع في الرد على الآخرين.
6. الكلمات تسبق المعاني – ربما قال كلمة لا يقصدها فتورط، وربما قفز إلى الكلمات وهو لا يدرك معانيها في السياق
7. لديه حب السيطرة لأنه يظن أنه يرى الصورة كاملة.
8. ربما عبر بكلمة أقل ملائمة عما يريد .
9. يفتتن بالشكل الجميل .

- 1- عدم القدرة على التصرف في حال الأزمات
- 2- صعوبة اتخاذ القرار تحت الضغط
- 3- الاختبارات الشفوية فيها مشكلة فلو أخطأ أغلق عليه لأن الأفكار متسلسلة متعقبة فلو فقدت حلقة من السلسلة انقطعت.
- 4- لا توجد رؤى طويلة المدى.
- 5- عمله فلسفي منطقي ليس ملموساً يميل إلى الفلسفة والنقاش و الجدل.

- 1- البطء في اتخاذ القرار .
- 2- التسرع في اتخاذ القرار إذا تفاعلوا معه .
- 3- قصر النظر و التحرك نحو أهداف قريبة .
- 4- لا مانع عنده أن يصطدم بالجدار كل يوم
(.....)
- 5- غير منطقي لأنه يتحرك بناء على حسه .

البصري + الحسي =

إنسان فعال متسرع - ليس منطقي .



منطقي فعال .

السمعي + الحسي =

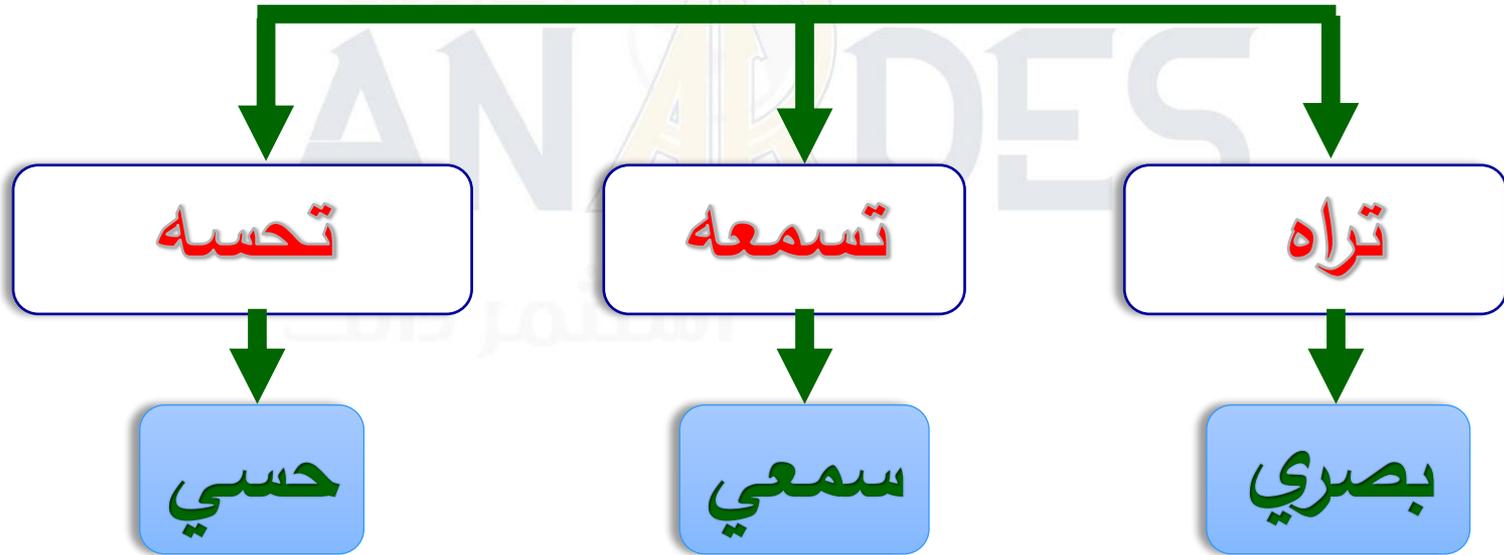
البصري + السمعي =

منظر / فيلسوف : التطبيق آخر ما يفكر فيه - حالة
نادرة (عالم المجردات لا المحسوسات)

أين تضع وعيك؟

كيف يحدث التفكير

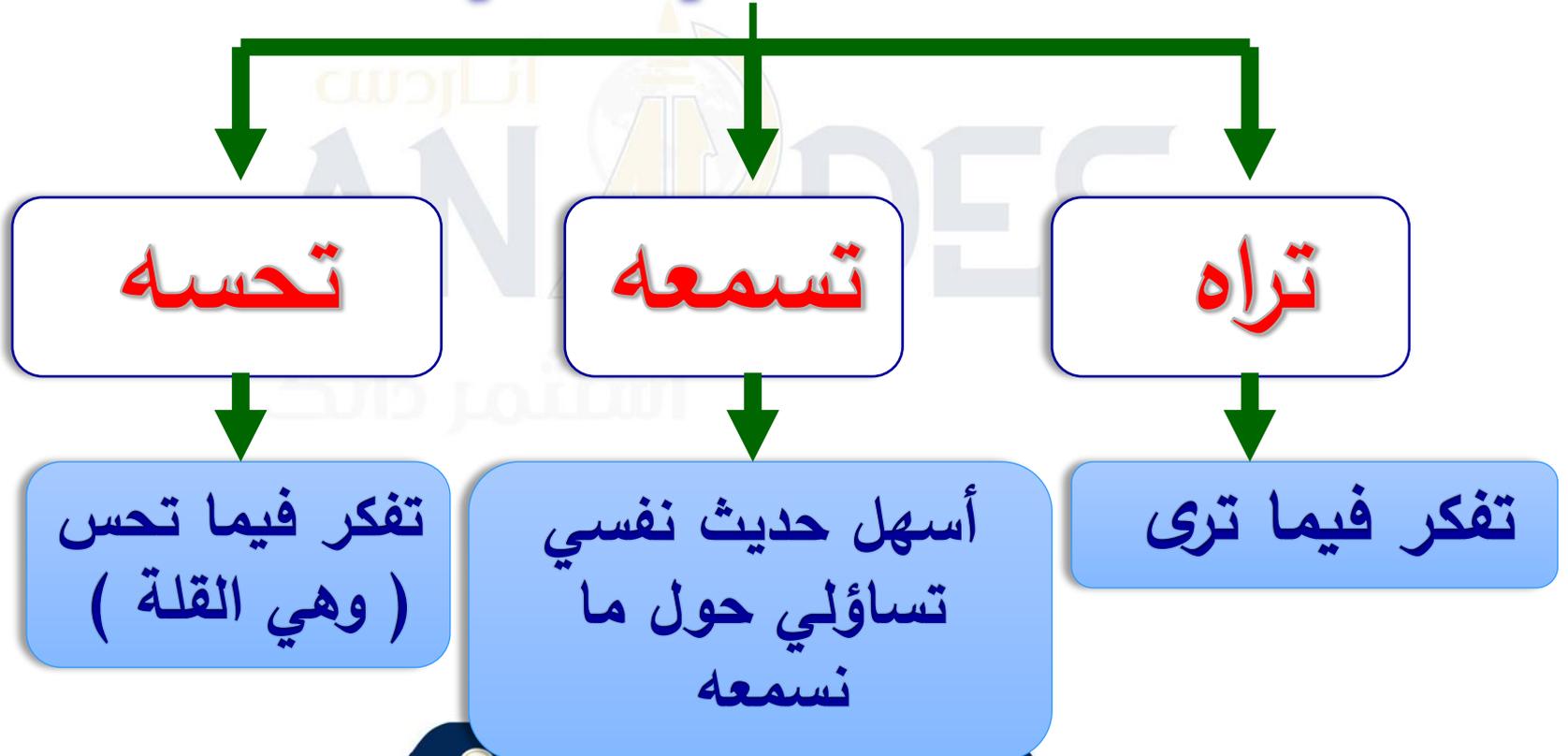
هو نوع من الحديث مع النفس عما



نظام مكتسب غير موروث – الباحثين والمفكرين

هو نوع من الحديث مع النفس عما

حديث نفسي تساؤلي



نظام مكتسب غير موروث – الباحثين والمفكرين

حديث نفسي تساؤلي

- منطقيون جداً.
- عقلاء جداً.
- لا تستطيع أن تنفذ إلى مشاعرهم بسهولة.
- قدرة نادرة – لكنها خطيرة ومهمة .
- مهم جداً أن نتدرب عليها.

- كل حاسة من الحواس لها خصائص من حيث المعلومات التي تجمع عن طريقها نسميها (نميطات) .
- بتغيير نميطات أي تجربة يتغير بناءها ، وبذلك يمكن الانتقال من حالة ذهنية وشعورية إلى حالة أخرى .

النميطات الحسية

نوع الإحساس
هيئته
لمسه
مكانه
درجة حرارته
تركزه وانتشاره
ضغطه أو ثقله
حركته

النميطات السمعية

نوع الصوت
شدة الصوت
درجة الصوت
وضوح الصوت
قربه أو بعده
جهته
التردد
الصدى

النميطات البصرية

حجم الصورة
شكل الصورة
إضاءة الصورة
وضوح الصورة
قربها وبعدها
حركاتها
إطارها

البرامج العقلية العليا

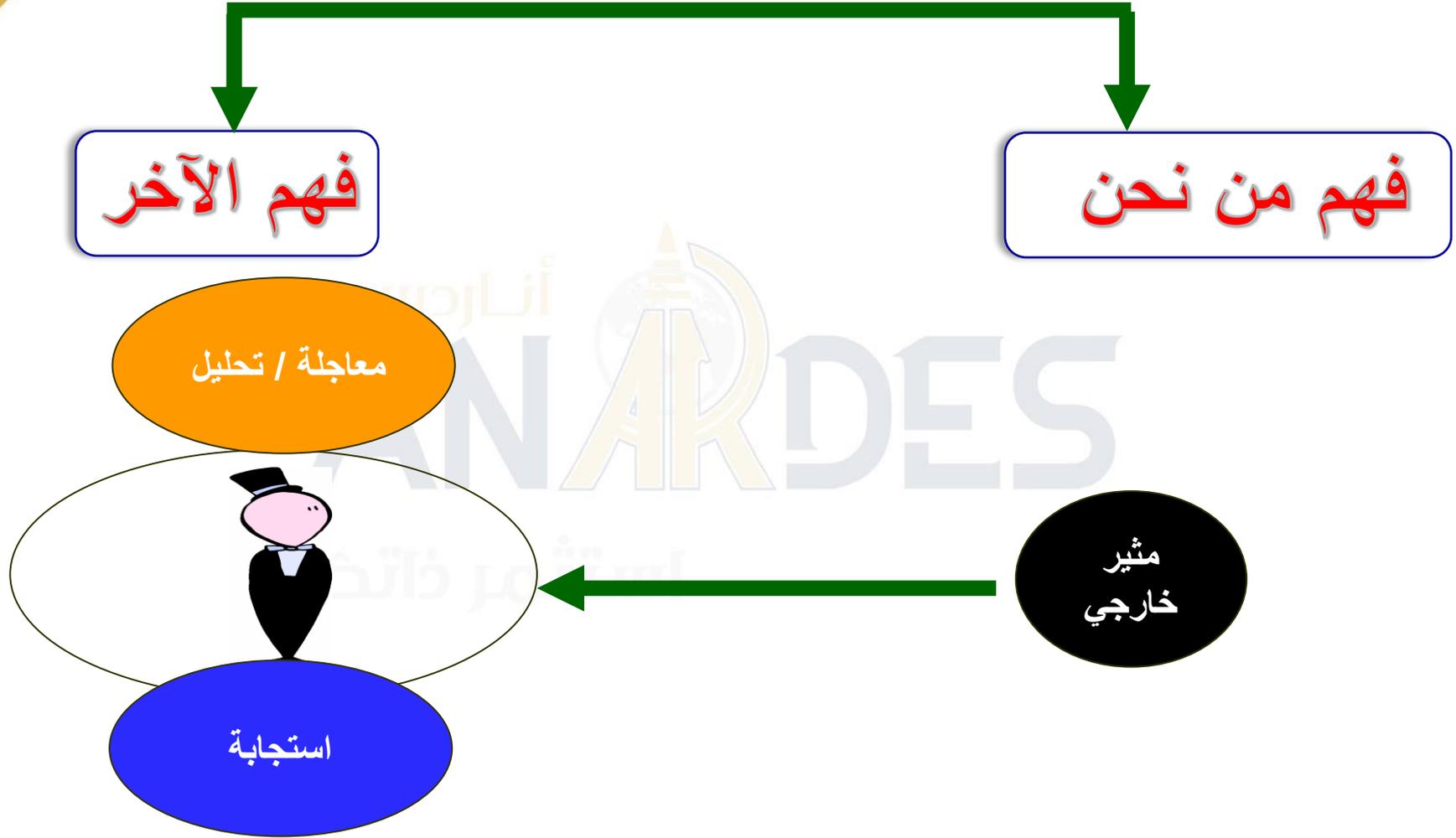


تلك المفاهيم المنظمة والتي
تظهر كيف ندرك العالم .
نتصرف . نفكر

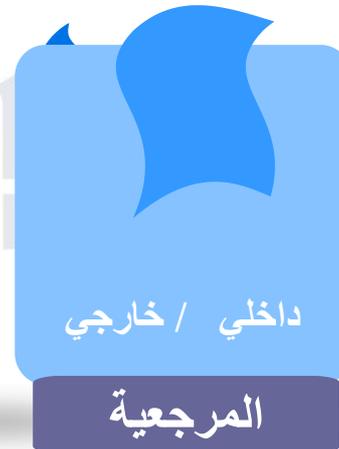
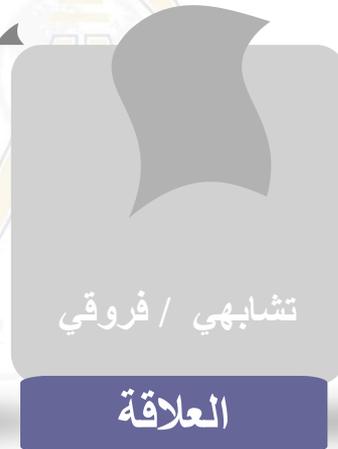
البرامج التي تقف وراء خلف فوق وعينا والتي تفسر كيف نفرز نحلل نعالج المعلومات

مرشحات الإدراك والتعرف عليها يكشف من نحن وما هو نمط شخصياتنا

كل منا يملك نظام تشغيل عصبي لغوي فريد للتفكير والانفعال والقيم والاختيار



البرامج العقلية



● أمثلة للبرامج العقلية العليا :

- مرجعية داخلية أو خارجية .
- اجمالي أو تفصيلي .
- اقترابي أو ابتعادي .
- فروقي أو تشابهي .
- ابتعادي أو اقترابي .
- خلال الزمن أو في الزمن .



ANIMAL MAGNETISM. — The Operator putting his Patient into a Crisis.

نحن من يعطي التجارب والخبرات المعاني .
معاني التجارب والخبرات تأخذها من خلال
سياق الكلام الذي أنت فيه وهو ما نسميه
الإطار

التنفس

النظرة الشمولية

الصوت

اكتشف العالم روجر سبيري عام 1960م ان الوظائف العقلية يمكن تقسيمها ، فقسم العقل الى فصين حسب الوظائف

وقد حصل على جائزة نوبل نظير جهده في هذا المجال واكتشافه.

الأيسر

- التخطيط
- الاستنتاج
- التحليل
- اللغة
- المنطق
- التسلسل
- التفاصيل

الأيمن

- الصور
- الخيال
- الابداع
- المشاعر
- الاصوات
- التخمين
- الحواس

تعريف تشيك وليكرون : حالة استعداد اكثر لاستقبال الرسائل المقترحة وحرفية الفهم
وارادة لتطبيق المقترحات الايجابية

تعريف اريكسون : مرحلة يومية عادية متكررة تسمح للمستفيد بأن يتمتع بقدرة افضل في
حل المشاكل

تعريف ايرنست هيلغارد : حالة يكون فيها العقل الباطن قادرا على العمل بحرية اكثر من
حالة الانتباه العادية

تعريف فرويد : المدخل الاقل تعقيدا إلى العقل والقدرة على الاستجابة للتنويم دليل الصحة النفسية

يعرف ميلتون إريكسون التتويم بأنه :

عبارة عن تعلم كيف تحدث لنفسك تتويم “”

“ TRANCE IS ABOUT LEARNING
HOW TO GOOO INTO TRANCE”

- الشخص تحت التتويم يفعل أي شيء يطلب منه
- الشخص تحت التتويم يسهل التأثير عليه
- الشخص المستفيد يكون نائماً ولا يدرك ما يدور حوله
- من الصعب الوصول لحالة تتويم
- الشخص الذي يدخل التتويم بسرعة من السهل التأثير عليه
- الشخص تحت التتويم يتحدث عن اسرار واشياء خاصة

- التنويم ظاهرة طبيعية
- التنويم يعزز القوة الكامنة في الانسان
- عقل واعى وعقل باطن
- الواعي مبرمج والباطن منفذ
- وراء كل سلوك نية ايجابية
- لدى الناس موارد وطاقات كافية لتحسين حياتهم

- يختار الناس افضل اختيار متاح لهم ومتوفر لديهم
- ليس هناك فشل انما رأي محدد عن التجربة فقط
- كل انسان قادر ان يدخل حالة تنويم
- ما يتوقعه عقلك هو ما ستجنيه (الرغبة شيء اساسي)
- الخيال أقوى من الواقع

فوائد الاسترخاء والتنويم

- القدرة على الاستفادة من القدرات الكامنة لديك
- القدرة على التغلب على الضغوط
- تحسين القدرة على اتخاذ القرار
- الاستفادة من التطبيقات العلاجية
- القدرة على صقل مهارة التخيل
- الاستفادة من حالات التعلم المثلى

فوائد الاسترخاء والتنويم

- تعزيز الاداء التغلب على الانفعالات
- الاسترخاء يقلل ضغط الدم ويقلل تدفق الدم الى العضلات
- التخلص من الضيق والاكتئاب
- التغلب على الغضب والعصبية
- الشعور بالسلام الداخلي ومواجهة المخاوف

الكلمات المستخدمة والمقترحة في التتويم :

تسترخي - تشعر براحة - هدوء - انسجام
تناغم - برودة في أطرافك - تتميل خفيف
ثقل في عضلات العينين - تبلع لعابك براحة
سعادة - انشراح - سكون - طمأنينة
دفاء - راحة بال - هناء - تفاؤل
تركز وعيك - تسمع صوتي

التنويم – مهارات صوتية

يجب على المنوم أن ينتبه لصوته ، من حيث :

- الألفة مع المستفيد في سرعة ونبرة وارتفاع الصوت وقيادة المستفيد تدريجياً للهدوء .
- الكلام أثناء الزفير مما يجعل الصوت هادئاً .
- تناغم الصوت وعدم التغيير المفاجئ فيه .
- توظيف نبرة الصوت حسب ما يقوله المنوم .

● يجب على المنوم أن ينتبه لكلامه ويستخدم لغة ملتون ، مثل :

● استخدام التعميمات ، مثل :

- المصادر لا الأفعال .
- الإبهام في وصف التجربة الداخلية .
- طرح خيارات مفتوحة .
- استخدام الربط بأنواعه : يبدأ بالأول ثم مع حدوث التنويم يتحول إلى الأخرى
 - ربط غير مباشر (واو العطف)
 - ربط شبه مباشر (السين – سوف – بينما – عندما – أثناء - ..) .
 - مباشر (السبب والنتيجة) (يجعل – يؤدي – يسبب - ..)

- الإستفادة من الصوارف وتوظيفها ، مثل :
 - وبينما تسمع صوت المكيف ويزيدك استرخاءً .
 - وبتركيزك على ما أقول سنتلاشى الأصوات الأخرى .
 - قد تسمع صوت الباب وأنت تزداد استرخاءً .
- استخدام العد : التنازلي عند التنويم والتصاعدي عند الإخراج من التنويم
 - اترك وقت بين كل رقم وآخر واعط مقترحات تزيد الإسترخاء .
 - ” سوف أبدأ بالعد التنازلي من 10 إلى صفر وكلما سمعت رقماً سوف يتعمق استرخاءك أكثر وأكثر ، عشرة راحة وعمق ، تسعة أعمق وأعمق

- استخدم لغة سهلة عليك :
- استخدم الأفعال التي لا تشعر بالمقاومة :
- ” دع – اترك - .. ”
- لا تستخدم : ” حاول – اجعل - .. ”
- ابتعد عن التعبيرات السلبية :
- (التعاسة – الحزن – المشكلة – لا تقاوم – لا تستطيع – المأساة- ..)
- لا تتوقف أو تتردد عند الخطأ بل عدل في الجملة التي تليها .

مهارات إحداث التنويم

● هناك أساليب متعددة لإحداث التنويم ، منها :

● المطابقة والقيادة .

● نجاري المستفيد في الأوصاف الحالية ونقوده فلاسترخاء .

● ” وبينما أنت تجلس على الكرسي وتشعر بقدميك على

الأرض وتواصل تنفسك وتسمع صوتي تبدأ بالشعور بالراحة
”

طريقة التنويم الذاتي (خطوات عملية)

- التنفس العميق و أغمض عينيك
- استرخاء العينين
- عمم الاسترخاء على كامل الجسم
- عمق الاسترخاء
- اختبار الاسترخاء
- استرخاء الذهن
- العودة للوعي بالعد التصاعدي

In



Out

المؤشرات الدالة على التنويم :

- ارتخاء العضلات
- تغير لون الوجه واليدين
- تغير في التنفس
- حدوث تناسق في الوجه
- حدوث حركات لا واعية

المؤشرات الدالة على التنويم :

- رجفان الجفن
- تغير في وظيفة الابتلاع
- قد يحدث انتفاخ في حجم الشفة السفلى

- القدرة على المعايِرة
- الانسجام والتطابق بين نبرة الصوت وسرعة الكلام
- الصوت والسرعة يلائمان درجة تنفس المستفيد
- يتصف كلامه عن التجربة الداخلية ببراعة التعميم وعدم الوضوح
- يظل ممكنا التحقق من وصفه للسلوك الخارجي بحيث يكون مطابقا للواقع

- المنوم يكون في حالة استرخاء وراحة بينما يتفاعل مع المستفيد
- لديه القدرة على الانتقال السهل واستعمال ادوات الربط :-
((... و... بينما ... يجعلك ترغب ... يمكنك ... تقدر على))

الإرساء أو الرابط :

هو ربط الحالة الذهنية
أو السلوك بإشارة أو منبه .

- الحياة مجموعة من الروابط والإرساءات .
- اللغة نوع من أنواع الإرساء .
- هل يمكن وضع روابط إيجابية لحياتنا؟! .

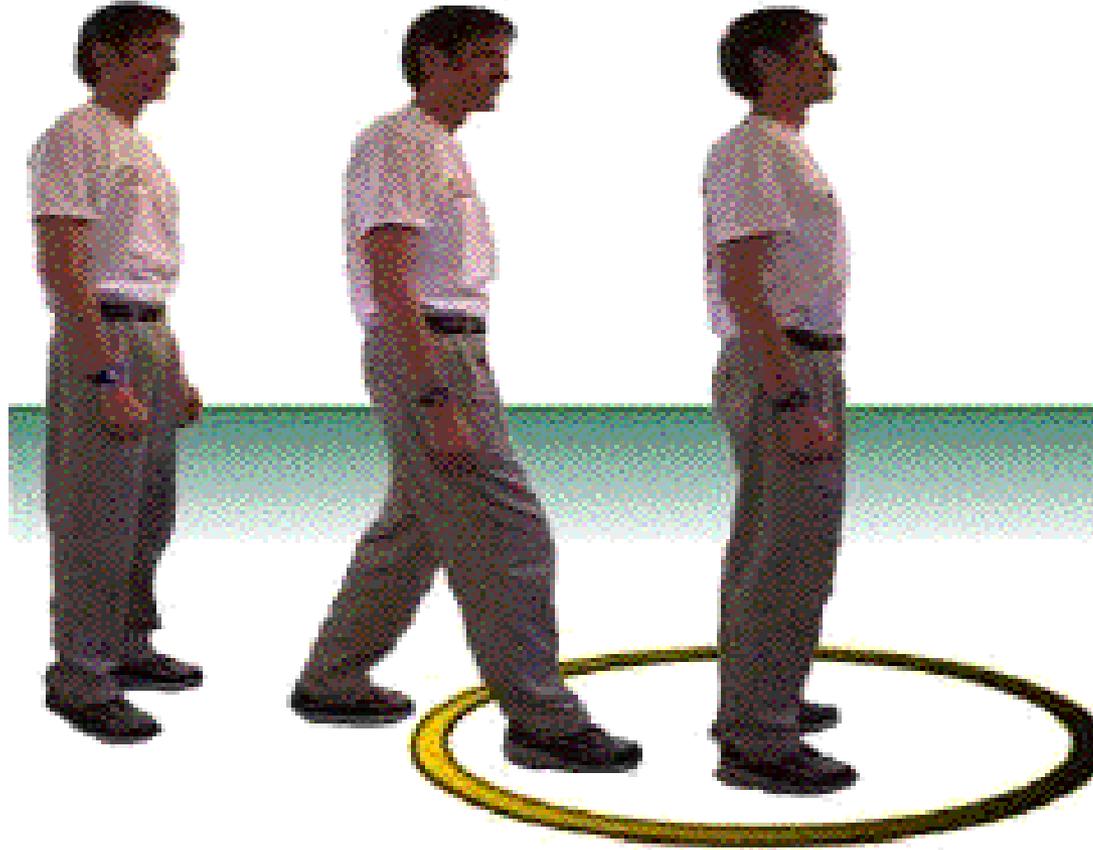
تكوين رابط أو مرسة إيجابية :

1. كن في أعلى حالة إيجابية لأمر تريد أن تضع له رابط ، بتذكر موقف تكون فيه متحداً .
2. اعمل رابطاً أو مرسة : تتصف بأنها
* مميزة * مناسبة وقابلة للتكرار * في قمة الحالة .
* أن تكون الحالة صافية وخالصة * دقة التوقيت

إطلاق الرابط أو المرسة :

كرر المرسة أو الرابط تعود إلى
حالتك الشعورية والذهنية .

وله فوائد واستخدامات كثيرة جداً .



تقوم البرمجة اللغوية العصبية على :

- دراسة الامتياز البشري

- تمثيل الامتياز

فبمعرفة ما الذي يفعله الأشخاص
المتميزون واكتشاف خططهم ثم تطبيقها
يمكننا أن نصل إلى نتائج مماثلة .

- ما هو تمثيل الامتياز البشري ؟

هو عملية اكتشاف سلوك الشخص
الخبير في مجال معين والسير على
منهاجه للوصول لنفس الأهداف ، أي هو
اكتشاف ومطابقة الامتياز البشري .

المرحلة الأولى : أن تكون مع النموذج الذي تود أن تمثله في الوقت الذي يباشر فيه السلوك الذي تريد أن يكون لديك، وأن تركز انتباهك على الآتي:

(أ) ما الذي يفعله هذا النموذج بالتحديد؟ (السلوك وتحركات الجسم)

(ب) كيف يفعل ذلك؟ (استراتيجيات التفكير الداخلي)

(ج) لماذا يفعل ذلك؟ (الاعتقادات و الإدراك)

المرحلة الثانية : في هذه المرحلة أنت
تستجمع كل ما تعلمته وتجربه بنفسك لكي
تكتشف أي الأشياء لها تأثير أكبر من
الأخرى وبذلك تستطيع الحذف والإضافة
للوصول إلى سلوك متكامل وأكثر فعالية
وبذلك تحقق نفس النتائج .

المرحلة الثالثة : هذه المرحلة تسمى بمرحلة التصميم والنقل ، وفيها تبدأ بتصميم طريقة لنقل المهارات التي تعلمتها أنت للآخرين وبفعلك ذلك فأنت تتعلم أكثر لتصبح قادراً على تدريس هذه المعلومات ، وبالتالي تعليم وتدريب الآخرين كيف يستطيعون الحصول على نفس النتائج الإيجابية؟

• إنك تستحق أفضل ما تقدمه
الحياة.
فاحصل عليه !!

- تعامل مع نفسك على أنك مشروع العمر .
- اعمل هذا لنفسك .. وجاهد من أجل الشـعور بالانسجام الداخلي .. والتوازن .. وصفاء الذهن .

شباب .. فتيات .. تذكروا جيداً:

* لا تعيشوا بأقل مما تستحقون ..
فأنتم تستحقون الأفضل !!

محبكم : عبد القادر دهمان