

بسم الله الرحمن الرحيم

مُتَدَرِّبًا

عزيزتي المتدربة / عزيزي المتدرب :

مرحباً بك معنا لتتعرف على فن من أهم فنون التنمية البشرية وأكثرها فعالية:
(البرمجة اللغوية العصبية) فهي كتلوج النجاح الشخصي .. و علم الانتصار الشخصي – كما أحب أن أسميها – وأداة التغيير الشخصي الأكثر فعالية في العصر الحاضر بلا منازع .. فقط خذها بحقها .. ووظفها في مفردات حياتك بصدق .. وأعدك أنك سترى الفرق الكبير في حياتك بشكل مذهل .

ستتعرف على دراسة الذات، وبعضاً من قوانين العقل الباطن، وملامح مذهلة في التفكير الإيجابي الأمثل لحياة فاعلة ومثمرة وبناءة وخلاقة .. حرصتُ في برنامجي هذا على تقديم كل جديد ومفيد يحتاجه المتدربة / والمتدرب.

وسوف ترى عزيزي المشارك الكثير هنا مما يتحفك ويفيدك – بإذن الله تعالى - .

إننا جميعاً مختلفون ، فكل له شخصيته المستقلة ، شخصيته الفريدة التي تميزه عن غيره، وعن طريق معرفة مفردات النجاح الشخصي وتحليل التفكير الإنساني الخلاق نتمكن من التواصل مع ذواتنا السامية بفعالية ، وترتفع نسبة نجاحنا الحياتي بإذن الله تعالى، ولكي نبدأ في التزقي الحياتي وبناء جيل النهضة، والحصول على ما نريد بذكاء مدروس .

مداومة الدراسة لهذه المعلومات والتدرب المستمر على هذه المهارات والاطلاع المكثف على كل جديد في هذه المجالات يرجح تفردك وتميزك ونجاحك بإذن الله تعالى.

فأقدمي ولا تحجمي / فأقدم ولا تحجم ، واستعيني بالله ولا تعجزي / استعن بالله ولا تعجز، واثبت أحد ، وارسمي / ارسم بصمتك الحياتية ، وحققي / حقق مبدأ الاستخلاف الأرضي الحياتي ، وأر / أري الدنيا ما أنت صانعة / ما أنت صانع.. ورددني / ردد :

((قل هذه سبيلي ..أدعو إلى الله على بصيرة أنا ومن اتبعني ..)).

من صميم قلبي أتمنى لكم الاستفادة والنجاح والسعادة الحياتية.

ولا تنسوننا من دعائكم ، بارك الله فيكم وفي جهودكم ورفع درجاتكم في عليين.

والله ولي التوفيق.

د. عبد القادر دهمان



البرمجة اللغوية العصبية (NLP)

■ أهداف البرنامج:

- دراسة وفهم مبادئ البرمجة اللغوية العصبية .
- ممارسة مجموعة من التقنيات والتدريبات البرمجية المهمة في حياتنا.

■ محتويات البرنامج:

- الأهمية ونبذة تاريخية.
- الأهداف والأركان والمبادئ.
- الحالة الراهنة وتحديد الحصيلة.
- إطار الإدراك.
- الأنماط والنظام التمثيلي.
- المستويات المنطقية العصبية.
- تحقيق الألفة والانسجام.
- الإرساء والترسيخ.
- التنويم الإيحائي.
- تطبيقات وتدريبات حياتية.

■ الأهمية :

في الصحف الأمريكية :

- ✓ قد تكون أقوى أداة للتغيير في هذا الوجود [Psychology Today] .
- ✓ لقد فتحت طريقاً جديدة لفهم أفكار ومشاعر وسلوك الإنسان، إنها أحد أقوى أدوات المعرفة في فن الاتصال منذ انفجار علم النفس في الستينات [Scince Digest] .
- ✓ لديها القدرة على تحسين أداء الفرد وتحسين عطائهم [Time Magazine] .

البرمجة اللغوية العصبية (NLP) :

- يمكن تعلمها واتقانها في وقت قياسي .. لأنها تخاطب عقل الإنسان بأسلوبه الذي يتلقى به المؤثرات بخطوات يسهل حفظها وتطبيقها .. بل وتطويرها .. إنما بعد تدريب جيد وممارسة متمكنة .

■ سنستفيد من البرمجة في حياتنا :

- بناء علاقات شخصية طيبة.
- تنمية مهاراتك و قدراتك الإقناعية .
- اتخاذ توجه عقلي إيجابي .
- تدعيم تقديرك للنفس .
- التغلب على تأثيرات التجارب السلبية الماضية .
- التركيز على الأهداف ، و توظيف طاقاتك لإنجازها .
- رفع مستويات أدائك .
- فهم وإدارة مشاعرك .
- تغيير العادات غير المرغوب فيها .
- الشعور بالثقة تجاه أي تجربة تقوم بها .
- إتخاذ طرق إنجاز أهداف كانت تعتبر مستحيلة.
- تدعيم التقارب مع عملائك ، و زملائك في العمل .
- إيجاد طرق خلاقة لحل المشكلات (التحديات).
- ممارسة أنشطة كنت تحشاها .
- الاستفادة من الوقت بشكل أكثر كفاءة .
- زيادة فرص التمتع بالحياة .
- المهارة العملية لكل ما تتعلمه .

مفاتيح النجاح في الدبلوم:

للنجاح ثلاث اعتقادات مهمة :

- ✓ ممكن.
- أستطيع.
- أنا جديرٌ بذلك.

تعريف علم البرمجة اللغوية العصبية Neuro Linguistic Programming

N.L.P { العصبية: NEURO
اللغة: LINGUISTIC
البرمجة : PROGRAMMING

البرمجة اللغوية العصبية (NLP)

هي فن وعلم الوصول بالإنسان لدرجة الامتياز البشري والتي بها يستطيع أن يحقق أهدافه ويرفع دائماً من مستوى حياته.

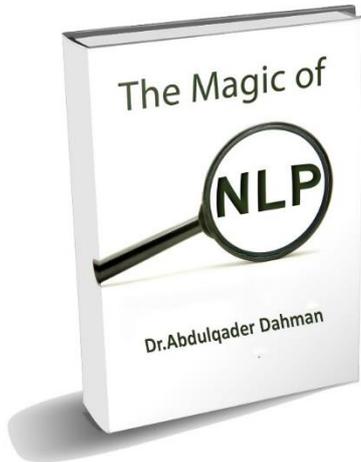
البرمجة : تشير إلى مجموعة أفكارنا وأحاسيسنا وتصرفاتنا الناتجة عن عاداتنا وخبراتنا والتي تؤثر على اتصالنا بالآخرين وعليها يسير نمط حياتنا ، سعياً للاقتناع بأنه يمكن تغييرها.

اللغوية : تشير إلى قدراتنا على استخدام اللغة الملفوظة وغير الملفوظة للكشف عن أساليب تفكيرنا واعتقادنا.

العصبية : تشير إلى جهازنا العصبي (الحواس الخمس) التي نرى ونسمع ونحس ونتذوق ونشم بها .

تعريف NLP

- جون غريندر أحد مؤسسي الـ NLP: "حزمة من التقنيات" .
- ريتشارد باندلر أحد مؤسسي الـ NLP: " توجه عام وطريقة علمية تترك خلفها قاطرة من التقنيات" .
- روبرت ديلتس: "دراسة التراكيب الموضوعية" .
- كارول هارس: "برامج تشغيل العقل" .



• نبذة تاريخية :

قام جون جریندر وريتشارد باندلر بنمذجة معالجين أقوياء مثل :

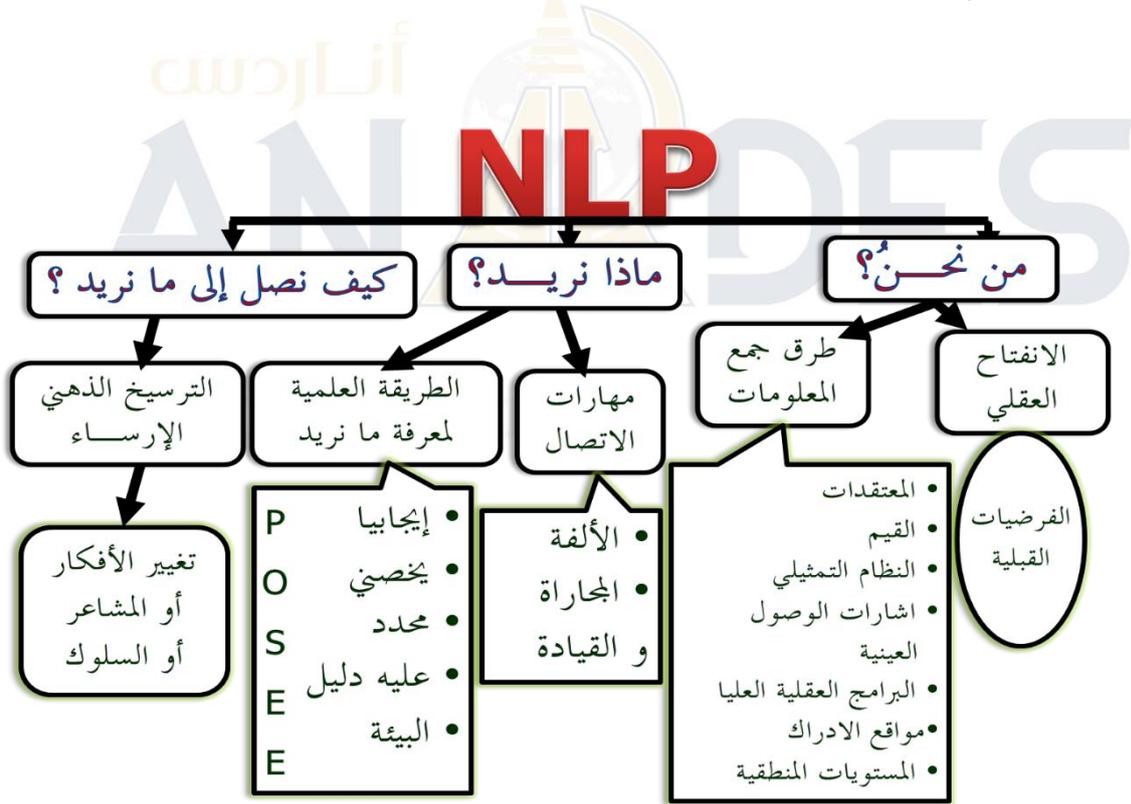
- (1) الطبيب النفسي الدكتور ميلتون أريكسون (عالم نفس ، طبيب معالج بالتنويم الإيحائي)
- (2) فرجينيا ساتير (أخصائية علاج مشاكل العائلة و مؤلفة كتاب صناعة البشر)
- (3) فرتز بيرلز (مؤسس علم الجيشتالت) .

وعلماء آخرين مثل:

- (4) عالم اللغويات (نعوم تشومسكي)
- (5) العالم (الفرد كورزبيسكي)
- (6) المفكر الإنجليزي (غريغوري باتيسون) .

ونشرا أول كتاب ذكرا فيه اكتشافهما عام 1975 وكان الكتاب مؤلف من جزأين تحت عنوان:

(البناء السحري) " The Structure of Magic "



Neuro Linguistic Programming

مسميات أخرى للبرمجة اللغوية العصبية:

يسمى أحياناً بعلم الهندسة النفسية اللغوية .. أو علم إدارة العقل .. أو علم برمجة العقل البشري .. أو العقلجة .. أو علم استنساخ النجاح .. أو علم القيادة (قيادة النفس و الآخرين) .

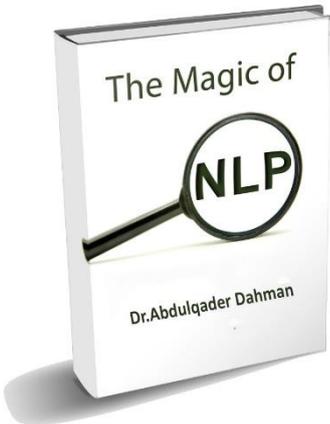
✓ من أساسيات البرمجة: - كيفية تعاقب الأفكار. - الإيمان والاعتقاد.

NLP Applications تطبيقات علم البرمجة :

1. البرمجة في مجال الدعوة : الوصول إلى ألفة عالية مع الناس والاتصال بهم وإحداث التغيير المرغوب .
2. البرمجة في مجال التعليم : تحفيز الطلاب و إزالة خوفهم من المواد الدراسية و التخاطب مع الطلاب والوصول إلى اتصال فعّال وقوي ، كذلك يمكن زيادة كفاءة وسائل الشرح و كسب عادات دراسية جديدة.
3. البرمجة في مجال تطوير الشخصية : رفع الأداء الرياضي ورفع الثقة وزيادتها تحسين العلاقات والإقناع والتأثير وتطوير التفكير وحل المشاكل (التحديات) الشخصية .
4. البرمجة في مجال الأعمال : اكتساب مهارات التفاوض وصناعة القرار وإدارة الاجتماعات وفنون التسويق والبيع والتوظيف والإعلان.
5. البرمجة في مجال الصحة : إزالة الصدمات وحل المشكلات وإنقاص الوزن وعلاج التوتر والحساسية و مشاكل النطق.

✓ أهداف تطبيقات البرمجة:

- كيف تغير الأفكار السلبية إلى إيجابية في حياتك؟
- كيف تنمي أي مهارة في حياتك وتعيش معها بنجاح؟.
- كيف ترفع أداء عمالك المهني أو أعمالك الخاصة؟.
- كيف تعالج المشكلات - التحديات - الشخصية كالخوف والإحباط؟.
- كيف تكتسب القدرة على التخطيط وتنظيم الوقت وغيرها من أهداف التغيير الشخصي؟.
- كيف تؤثر في الاجتماعات ، وفي المفاوضات؟.
- كيف تستطيع أن تكون بائعاً جيداً ومسوقاً بارعاً؟.
- كيف تؤثر في نفسك إيجابياً وتكسب روح التفاؤل؟.
- كيف تُسمع نفسك وغيرك الكلمات المؤثرة؟.



✓ مزايا الهندسة النفسية NLP:

- مهارات عملية مرتبطة بقاعدة علمية.
- تعطي وتستفيد من كل العلوم.
- تحترم الخصوصية لكل فرد .
- حل مشاكل الإنسان وصولاً لفهم الذات والرضا عنها .
- نتائجها سريعة وفعالة ودائمة ومذهلة .
- سهولة التعلم والتطبيق ولا تحتاج لتخصصات عالية .
- يحتاجها كل الناس.. وتطبق في كافة المجالات .

✓ أركان البرمجة اللغوية والعصبية:

1. تحديد الحصيلة (ماذا تريد بالضبط؟).
2. قوة الملاحظة (إرهاف الحواس).
3. الاستعداد للتغيير (المرونة).

■ إذا أتقنت وسائلها يمكنك تحقيق أمرين اثنين:

1. التغيير في أفكار وسلوك النفس :
(تغيير القيم والمعتقدات ، تحقيق الانسجام الداخلي ، تحقيق الألفة ، علاج حالات الخوف والوهم ، التعلم والتدريب ، تخفيف الألم... وهكذا).
2. التأثير في الآخرين في الحياة العامة :
اللقاءات والاجتماعات ، التفاوض ، البيع والتجارة والأعمال ، الدعاية والإعلام ، التربية والتعليم ، وهكذا .

Outcome Frame (POSEE)

نموذج الحصيلة

الحصيلة (النتيجة)

1- نموذج الحصيلة:



الافتراضات السببية (القبالية) :

- مجموعة الاحتمالات التي تضع الإطار حول كيفية رؤية السلوك وجمع المعلومات .
- هي أشبه بمخطوط إرشادية لمن يتعامل مع NLP تمكنه من فهم وممارسة هذا العلم ، وهي التي تفصل بين الممارس للعلم والآخرين .
- هي مجموعة قواعد نتجت بناءً على خبرة وممارسة في كل جوانب الحياة من قبل الناجحين والمتميزين.
- يمكن للإنسان أن يستثمرها كمبادئ حياتية عملية.
- وسميت هكذا لأننا نفترضها قبل الدخول في عملية التغيير ، فهي تفتح عقولنا وتهيئها ، وتعطينا الحافز للتغيير .
- تساعدنا في طريقنا نحو النجاح.

1) الخريطة ليست هي الموقع.

خارطة العالم في أذهاننا تشكل وتبلور من خلال ما يدخل إلى أذهاننا من معلومات عن طريق الحواس واللغة والقيم والاعتقادات وهذه الخارطة تحدد سلوكنا وطريقة تفكيرنا ومشاعرنا.

مرشحات : (الحذف - التعميم - التشويه)

الحذف : العملية التي من خلالها يختار الشخص أن يركز انتباهه إلى جزء من تجربة ما ويقوم بإلغاء الجزء الآخر . والحذف يمكن أن يكون إيجابياً أو سلبياً .

التعميم : العملية التي بواسطتها ينفصل جزء معين من تجربة ما أو موقف ما ويصبح هو وكأنه التجربة بأكملها . ونحن كبشر نتعامل مع العالم الخارجي بواسطة التعميم والذي يكون إيجابياً أو سلبياً .

التشويه (التعديل) : هي العملية التي من خلالها نستطيع أن نحدث تغييرات في تمثيلنا الداخلي والانتقال من تجربة إلى أخرى، وكذلك نستطيع التخيل والابتكار. التخيل والتعديل يمكن أن يكون إيجابياً أو سلبياً .

كيف تكونت الخارطة ؟



مرشحات	
Delete	حذف
Generaliz	تعميم
Distorte	تشويه

الحالة الشعورية

السلوك

فسيولوجي

التمثيل
الداخلي

مرشحات
اللغة
الذاكرة
البرامج العقلية
القيم والاعتقادات

2. احترام وتقبل الآخرين كما هم :

وقد عرفت أن كل شخص يرى الأمور من وجهة نظره وأنا مختلفين في إدراكنا للأمور فمن الأخرى بنا أن نؤترم ونؤقبل الأؤرؤن كما هم ؤؤى يؤسنى لنا إؤءاء اؤصال قوئ وإقامة ؤؤة وؤؤرام مؤبادل؁ فنؤمكن من رفع وؤؤهم وإؤءاء ؤؤؤؤر إؤؤابئ مرؤوب .

3. معنى الاؤصال هو النؤؤؤة الؤئ تؤصل ؤؤها :

الؤصال ؤؤنئ مؤبادل المؤلؤماء؁ وؤؤكون من رسالة ومرسل ومؤقبل ووسط اؤصال وأؤر رجؤئ؁ والأؤر الرجؤئ للرسالة الؤئ نرسلها لشؤص ما ؤؤكس فعالية أو ؤدم فعالية اؤصالنا؁ لذلك ؤؤك أن ؤؤؤر أفعالك أو اؤصالؤك إذا أردؤ أن تؤصل ؤؤى نؤائؤ مؤؤلفة .

4. لئس هناؤ فشل بل ؤؤبراء وؤؤارب :

وقد ؤرفنا أن معنى الاؤصال أو الفعل أو السلؤك هو الأؤر الرجؤئ الؤئ تؤصل ؤؤه فإذا كان هذا الأؤر الرجؤئ لئس الأؤر المرؤوب فهذا لا ؤؤنئ بالؤرؤرة الفشل؁ ؤؤك أن ؤؤؤمر فئ ؤؤرار الأءاء إلى أن تؤصل ؤؤى النؤؤؤة المرؤوبة؁ وؤؤكر أنه إذا لم ؤؤقق أؤءافك فئ الوؤؤ الؤالئ فهذا لا ؤؤنئ فشلك وإنما اؤؤسبؤ الؤؤبة الؤئ ؤؤساعدك للاسؤؤمرار فئ ؤؤؤؤق أؤءافك .

5- لكل إنسان مؤؤوئان من الاؤصال: (الؤقل الواعئ) و (الؤقل الباطن):

من ؤؤؤد السئارة أثناء انؤغالؤ ؟ .

كئف ؤؤؤكر أؤراً لا ؤؤكر فئه ؟ .

هل ؤؤكر إذا اؤؤرؤؤؤ ؤؤك قبل أن ؤؤؤبها ؟ .

كئف ؤؤؤبؤ ؤؤاء قلبك وسرعة ؤؤفسك ؟ .

■ وؤائؤ الؤقل الباطن

- ؤؤن المؤلؤماء والؤؤرئاء .
- مكان العواطف والمؤاعر وبالأؤالئ الرؤبائ والمئول.
- ئنؤم الأفعال ؤؤر الإرادئة .
- سؤل العاءاء ومؤؤوؤع المهاراء .
- ئؤؤكم بالؤاقة الؤسؤئة والنؤسئة؁ وئؤؤبها كماً ونؤعاً.

■ البرمجة الجمعية والبرمجة الذاتية

- لا تكن مجرد متأثر ببرمجة الآخرين لك :

من ولادة الإنسان وحتى سن 18 عاماً يكون الإنسان قد تلقى 150000 رسالة سلبية ..

و 400-600 فقط رسالة إيجابية .

- بإمكان الإنسان برمجة نفسه .

- أنت قادر على تغيير نفسك .

- إياك والبرمجة السلبية .

✓ مستويات التحدث مع الذات:

- الإرهابي الداخلي (جلد الذات) .

- ” لكن .. ” و ” سأحاول .. ” السلبيتان .

- التقبل الإيجابي .

6. الشخص الأكثر مرونة يمكنه التحكم بالأمر:

المرونة هي القدرة على التكيف الإيجابي مع الأحوال والأحداث بما يحقق الحصيلة . فالشخص الأكثر مرونة هو الأكثر تأثيراً ونجاحاً في بيئته ومجتمعه، والمرونة لا تعني مسابرة الآخرين بل هي البحث عن خيارات جديدة ، وعليه فإنه من المهم أن تكون مرناً لتستطيع مواجهة التحديات بطريقة إيجابية لتجد أمامك فرصاً عديدة ، وتذكر أن تكرار نفس المحاولات التي لا تؤدي إلى نتيجة لن تغير النتيجة مهما تكررت .

7. العقل والجسم يؤثر كل منهما على الآخر:

إن الأفكار والحالات الذهنية التي تمر بها تنعكس على تعبيرات وجهك وكذلك تنعكس على فسيولوجيتك وتحركات جسمك ، فالتمثيل الداخلي أو التحدث مع الذات سيؤثر على تعبيرات وجهك وتحركات جسمك وبالتالي ستؤثر على شعورك وأحاسيسك، وعليه فإن فهمك ووعيك يجعلك أكثر تحكماً في حالتك الشعورية .

8. أنا أتحكم في عقلي إذاً أنا مسؤول عن نتائج أفعالي:

إن استعدادك وتقبلك لتحمل المسؤولية عن سلوكك وأفعالك يمنحك القدرة على توجيه إمكانياتك نحو حصيلتك، والبرمجة اللغوية العصبية تعطيك مرونة وقدرة على التحكم في عملياتك الذهنية .

9. وراء كل سلوك قصد إيجابي :

من المهم التفريق بين الشخص وبين سلوكه ، فذلك يساعدك على معرفه القصد الإيجابي وراء السلوك ويساعدك على إحداث التغيير إذا تمكنت من إيجاد سلوك جديد مع إبقاء النية الايجابية .

10. كل إنسان له في تاريخه ماضيه جميع الإمكانيات التي يحتاجها لإنجاز تغيير إيجابي في

حياته :

لكل إنسان تجارب وخبرات إيجابية في حياته، فإذا عاد الإنسان بذاكرته إلى المواقف الايجابية فإنه ينقل نفس المشاعر والأحاسيس الإيجابية مما يساعده على اتخاذ قرارات إيجابية، وإذا عاد بذاكرته إلى المواقف السلبية والتجارب السلبية فإنه بالتأكيد يستحضر المشاعر السلبية .

11. يستخدم الناس أحسن اختيار لهم في حدود الإمكانيات المتاحة في وقت بعينه :

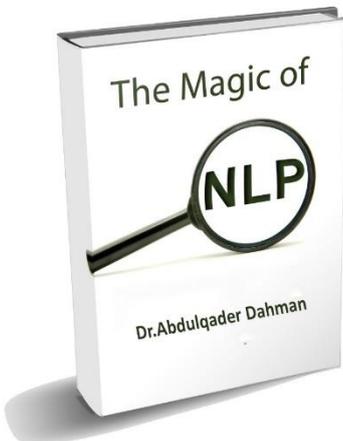
إن ما يفعله الشخص في لحظة معينة إنما يركز على قيم الشخص واعتقاداته ومهاراته وسلوكياته في تلك اللحظة وإنه بالنسبة إليه يمثل أفضل اختيار ، وإذا ما تعلم الإنسان شيئاً جديداً من سلوك وتصرفات وقيم واعتقادات فإنه بالتأكيد سيكون أمامه بدائل كثيرة تساعده على الاختيار.

12. إذا استطاع أي إنسان فعل أي شيء فمن الممكن لأي إنسان آخر أن يتعلمه ويفعله:

البرمجة اللغوية العصبية بنيت على تمثيل الامتياز البشري فمعرفة ما الذي يقوم به المتميزون والمتخصصون ومن ثم نمذجتهم يمنحك فرصة الحصول على نتائج رائعة عن طريق اتباع الخطوات التي أوصلتهم للامتياز ، وأن تحدد هدفك بدقة وأن تكون لديك الرغبة المشتعلة لتحقيق الهدف، ويمكنك أن تصل بطريقة أسرع إلى تحقيق أهدافك إذا ما قمت بنمذجة شخص لديه نفس أهدافك واستطاع تحقيقها فتتبع طريقته وخطواته للوصول إلى نفس الهدف .

الافتراضات السببية :

- ابدأ من اليوم بقراءة هذه المبادئ وتكرارها.
- عود نفسك التصرف من خلالها حتى تصبح عادة ثانية .
- ستكون من أقوى الناس في العالم في فن الاتصال والتحكم في مشاعرك .
- بل تتمكنك من إرشاد الآخرين ليعيشوا حياة أفضل .



إطار الإدراك (الخصيلة) OUTCOME FRAME

يقف بعض الناس أحياناً مكتوفي الأيدي أمام تحديات الحياة ويقضون معظم وقتهم في سؤال أنفسهم :

- لماذا لا يستطيعون تحقيق ما يريدونه من أهداف ؟

- لماذا يعيشون في أقل مما يأملون ؟

في الواقع أن ذلك لا يرجع إلى نقص في إمكانياتهم الشخصية ، ولكن يعود إلى الأسباب التالية :

1. لا يعرف ماذا يريد بالتحديد !!

2. لا يعرف ماذا يفعل !!

3. أنه لا يؤمن بأن في استطاعته تحقيق ما يريد من أهداف !!

إطار الإدراك (الخصيلة)

ما هو إطار الإدراك ؟

- هو عبارة عن مجموعة أسئلة يستعملها الناس لا شعورياً وتكون السبب في تكوين شعورهم وأحاسيسهم

وتؤثر بالتالي في تصرفاتهم والنتائج التي يحصلون عليها .

ويتكون إطار الإدراك من جزأين :-

1- الإطار السلبي (إطار المشكلة).

2- الإطار الإيجابي (إطار الحل).

1- الإطار السلبي :

يفكر كثير من الناس بأسلوب الإطار السلبي ، ومن الممكن أن يقودهم ذلك إلى :

1- الإحساس بشعور سلبي .

2- الوقوف مكتوفي الأيدي أمام المشاكل .

3- إلقاء اللوم على الآخرين .

4- ضياع فرص عديدة في الحياة .

تدريب : الإطار السلبي :

1- فكر في مشكلة (تحدي) موجودة في حياتك الآن.

2- اسأل نفسك الأسئلة التالية ودون إجابة كل سؤال قبل الانتقال إلى السؤال الذي يليه :

➤ ما هي المشكلة ؟

➤ لماذا لدي هذه المشكلة ؟

➤ كيف تحد هذه المشكلة من إمكانياتي ؟

➤ كيف تحول هذه المشكلة بيني وبين تحقيق ما أرغب فيه ؟

➤ من السبب في وجود هذه المشكلة لدي ؟

ما هو أسوأ وقت عشت خلاله هذه المشكلة؟

3- صف شعورك بعدما أجبت على الأسئلة السابقة .

سيكون في الغالب قد لاحظت أنك أحسست بشعور سلبي ، لأن الإطار السلبي لا يؤدي لشيء سوى لوم الآخرين وإحساسك بالأسى على نفسك .

- الإطار الايجابي :

يقودك التفكير بالإطار الايجابي إلى :

1- التحرك في الاتجاه الذي ترغب في تحقيقه .

2- التعرف على ما تريده وكيفية الوصول إليه .

3- تقرير الحالة التي تريد أن تشعر بها .

4- أن تكون لديك خيارات عديدة .

الإطار الإيجابي موجه بفرضيتين أساسيتين

1- إذا كان ذلك ممكناً لأي شخص في العالم فهو ممكنٌ بالنسبة لي .

2- ليس هناك فشل ، ولكن هناك خبرات وتجارب .

تدريب الإطار الايجابي:

1- فكّر في نفس التجربة التي استخدمتها في الإطار السلبي .

2- أجب على الأسئلة التالية ودون إجابة كل سؤال قبل الانتقال إلى السؤال الذي يليه :

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 كمكتسبات و موارد جديدة؟

عندما أصل إلى ما أريد هل هناك ما سأفقدته؟

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 يجب أن أفعلها الآن؟

3- صف شعورك بعدما أجبت على الأسئلة السابقة .

بالطبع هناك فرق كبير فالإطار السلبي يقودك إلى شعور سلبي ، أما الإطار الإيجابي فيقودك إلى نتائج إيجابية وإحساس إيجابي

إطار الإدراك :

◀ عبارات تطلقها على نفسك معتقداً أنها تعني قدراتك وإمكاناتك فتحد من طاقاتك وترهقك أو تشحذ من همتك وتقويك .. وهي إما :

سلبية

لأنك

- لا تعرف ما تريد بالضبط
- لا تعرف ما يجب فعله
- لا تؤمن بقدرتك على تحقيقه

أو

إيجابية

لأنك

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

Representational Syste النظام التمثيلي أو (النمط)

النظام التمثيلي : هو الجزء من الخبرة الذي ينتبه له الوعي ابتداءً.

إحساس

صوت

صورة

شعوري

سمعي

بصري

النظام البصري :

- يرى أشياء مختلفة مما يمنحه القدرة لاختيار البدائل .
- لأنه يمتلك البدائل يستطيع التعامل مع الأزمات لذا يقود غرفة عمليات (إمكانية - سرعة البديهة - حسن التصرف).
- التسرع (كلماته تسبق أفكاره - ربما كلمات غير مناسبة) .
- قليل الاتزان، فإن لم يكن لديه نظام حسي جيد فسيكون منظراً (ليس مفكراً) يركز على التنظير لا التطبيق .

- 1- يجب الوقوف أو يجلس منتصب القامة .
- 2- نظره غالباً يتجه للأعلى .
- 3- التنفس سريع بالجزء الأعلى للرئتين وبدون عمق .
- 4- يتحدث بسرعة .
- 5- يتحدث بصوت عالٍ (أعلى من العادة) .
- 6- سريع التفكير (والحكم على الحوادث) .
- 7- التفكير عندهم خلال الحادثة (سريع) .
- 8- التذكر مرتبط بتجسيم الصور (عملية الاستدعاء (صورة))
- 9- لا يهتمون كثيراً لنبرة الصوت .
- 10- يصعب عليهم تذكر المعلومات اللفظية .
- 11- يستخدمون في التعبير الكلمات التي تُعبّر عن حاسة البصر بكثرة.
- 12- يهتم جداً بالشكل الظاهري للأشياء .
- 13- التفاعل العالي مع التغيرات.
- 14- يصلح أن يكون قائداً لأزمة لأنه سريع ولأنه يضع كل المعطيات أمامه على هيئة صور فيتصرف بحكمة.
- 15- يتعامل مع الاختبارات الشفوية و السريعة بشكل جيد.
- 16- يستطيع تخيل النتائج والعواقب.
- 17- يرى ما لا يرى الآخرون لأنه لقدرته الفائقة على التخيل.

النمط الصوري: تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية :

- كلماته : اتصور - رؤية - وضوح - غبش - أضواء - ألوان - بريق - مشرق - مظلم - باهته -
ظلال - أفق - صفاء - لمعان - انعكاس - بؤرة - ملامح - ...

حركة عينه : لأعلى

يمين : تخيل صورته

يسار : تذكر صورة

المآخذ على النظام البصري

1. التخيل الصوري المتسارع يجعله يفضي إلى الوسوسة (رأى كأساً على الحافة لا يبصر يتخيلها و قد وقع).

2. غالباً في توتر ومشاكل لكثرة هوسه بالتسلط والوصول إلى مناصب رفيعة.
3. التهور في اتخاذ القرارات عندما يحتاج القرار إلى تأمل.
4. التسرع في الرد على الآخرين.
5. الكلمات تسبق المعاني: ربما قال كلمة لا يقصدها فيتورط - وربما قفز إلى الكلمات وهو لا يدرك معانيها في السياق.
6. لديه حب السيطرة لأنه يظن أنه يرى الصورة كاملة.
7. ربما عبر بكلمة أقل ملائمة عما يريد .
8. يفتتن بالشكل الجميل .

• تأمل وتسأل:

1. كيف تبيع لشخص بصري شخصاً ما؟
2. كيف تقنع متبرع بصري بالتبرع؟
3. كيف تفهم طالباً بصرياً درساً ما؟
4. كيف تتعامل مع زوجة بصرية؟

باختصار النظام البصري: يرى العالم من خلال استحضار الصور الذهنية، ويرون الأشياء بأعينهم، ويحاولون تسليط الأضواء على المشاكل اليومية، يفضلون العمل في واضحة النهار، ليشاهدوا الناس عن كثب.

النظام السمعي

- 1- تحريك العينين أفقياً (عند التفكير تتركز أعينهم على أحد الجوانب).
- 2- مكان التنفس في المنطقة الوسطى من الصدر .
- 3- يتأثرون بسرعة بالأصوات (المزعجة □ العذبة) .
- 4- صوتهم رنان ومنخفض (أقل من درجة الشخص البصري) .
- 5- ميزة صوتهم موسيقي (يصلح لأن يكون مديعاً ناجحاً) .
- 6- يحفظون العبارات الموسيقية .
- 7- يميل رأسه إلى ناحية اليمين أو اليسار عند الحديث و كأنه يمسك بسماعة الهاتف .
- 8- التذكر عندهم يأتي بالتتابع (يعني إذا ذُكرَ يتذكر الأحداث شيئاً فشيئاً) .
- 9- يتجاوب مع نغمة صوت معينة أو نمط معين من الكلمات .
- 10- يستخدمون تعبيرات تحمل معاني صوتية، ويهتمون بأصوات الأشياء من حولهم .
- 11- منطقي وعقلاني في كثير من الأحيان .

12. أكثر اتزاناً في اتخاذ القرار .
13. يمررون الكلام على عقولهم .
14. ينطقون ما يقصدون و يقصدون ما ينطقون .
15. فيهم الحكمة و الروية والتنظيم و المنطقية في ترتيب الأشياء (صاحب مشروع تنظيم الوقت).
16. يكثرون من الحديث عن التخطيط .
17. أفضل من ينزل الأعمال المجدولة إلى الواقع .
18. لديه القدرة على تحويل رؤية البصري إلى واقع منطقي معقول (تنفيذ) .

النمط السمعي: تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية:

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

حركة عينه : متوسطة

يمين : تخيل صوت

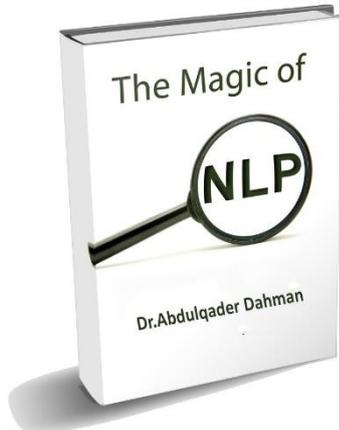
يسار : تذكر صوت

المأخذ على النظام السمعي

- 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 .

• تأمل وتسأل:

- كيف تبيع لشخص سمعي شيئاً ما ؟
- كيف تقنع متبرعاً سمعياً بالتبرع ؟
- كيف تفهم طالباً سمعياً درساً ما ؟
- كيف تتعامل مع زوجة سمعية ؟



بإختصار النظام السمعي : أكثر اهتماماً في اختيار الألفاظ والكلمات ، صوتهم رخيماً

وكلامهم أبطاً من الصوريين، يفضلون الإنصات للآخرين ويحرصون على سماع ما يقوله الناس ،
تتهمهم نبرة المتحدث، وعندما يهتف صوت الحق، ويدق جرس الخطر، لا يتورعون عن قول كلمة الحق.

النظام الحسي :

- 1- يتميزون بأنهم أصحاب فعل / مبادرة، ولأن عندهم نقص في البصري والسمعي ربما يفعل قبل أن (يفكر، يسمع، يرى) .
- 2- يتركز نظرهم إلى الأسفل غالباً .
- 3- يميلون بالنظر إلى الأسفل يساراً عند تذكرهم، وأسفل يميناً عند التخيل.
- 4- يتنفسون بالجزء الأسفل من الرئتين حتى أن بطونهم تعلو و تنخفض أثناء تنفسهم.
- 5- لديهم صوت عميق ويتحدثون ببطء .
- 6- يتحدثون بجمل واضحة تتخللها لحظات صمت .
- 7- يتجاوب مع ردود الفعل الجسماني و اللمسي .
- 8- يجب الاقتراب من المتحدث .
- 9- يرتبط التذكر عندهم بالحركة .
- 10- يستخدمون التعبيرات التي تشير للإحساس .
- 11- صاحب قدرة تنفيذية .
- 12- يحول الخطط و الأفكار إلى واقع ملموس .
- 13- يريد عملاً لا تنظيراً.
- 14- الأسلوب العملي في الحياة .
- 15- البعد عن التنظير و الفلسفات و النظريات (اعطني ما أعمله) .
- 16- لا يجب الاجتماعات (أجمعوا و قرروا وأنا أنفذ) .
- 17- يتميز بكثرة الأنواع (قاس و رقيق □ محب و مبغض) .

النمط الحسي: وتغلب عليه الكلمات والعبارات التالية:

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

المآخذ على النظام الحسي

- 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 (قد يقع في نفس الخطأ أكثر من مرة للأسف) .
- 5- غير منطقي لأنه يتحرك بناءً على حسه .

• تأمل وتساءل:

- كيف تبيع لشخص حسي شيئاً ما؟
- كيف تقنع متبرعاً حسياً بالتبرع؟
- كيف تفهم طالباً حسياً درساً ما؟
- كيف تتعامل مع زوجة حسية؟

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

النميطات submodalities

لكل نمط من الأنماط الرئيسية الثلاثة (الصورية ، السمعية ، والحسية) خصائص ، وصفات ومزايا تدعى

النميطات الحسية

- حرارة أم برودة
- نعومة أم خشونة
- صلابة أم ليونة
- شدة الألم و الفرح
- انشراح الصدر
- مقدار الضغط
- الشدة , الكثافة
- الوزن , الاهتزاز
- فترة التأثير
- مستمر أم متقطع

النميطات السمعية

- شدة الصوت (مرتفع أم منخفض)
- درجة الصوت (ناعم أم خشن)
- وضوح الصوت
- رخامة الصوت
- نغمة الصوت
- سرعة الصوت
- مصدر الصوت
- مستمر أم متقطع

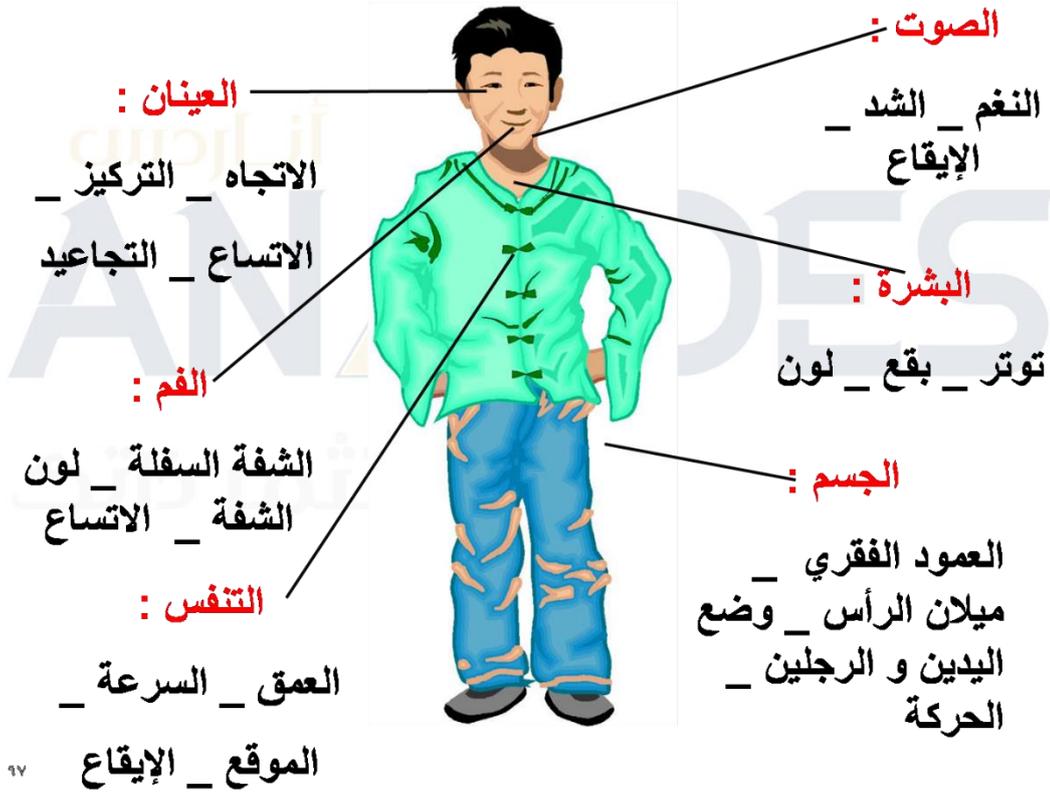
النميطات الصورية

- حجم الصورة
- شكل الصورة
- إضاءة وتباين ووضوح الصورة
- قريبة أم بعيدة
- ملونة أم أبيض أو أسود
- لها الإطار أم عديمة الإطار
- متحركة أم واقفة
- مجسمة أم مسطحة
- موقع الصورة في الإطار (في المركز , في الأعلى , في الأسفل , إلى اليمين , إلى اليسار)

المعايرة " استنباط وقراءة اللغة الالفاظية " :

هي ملاحظة التغيرات الفسيولوجية التي تطرأ على شخص عند انتقاله من حالة ذهنية إلى حالة ذهنية أخرى ، لأجل استخدام تلك التغيرات للاستدلال على حالته الذهنية فيما بعد، ويستدل على التغيرات من العناصر التالية :

- 1- التنفس .
- 2- شكل الفم و الشفة السفلى .
- 3- قسما ت الوجه و هيئة الجسم .
- 4- لون البشرة .
- 5- النغمة الصوتية .



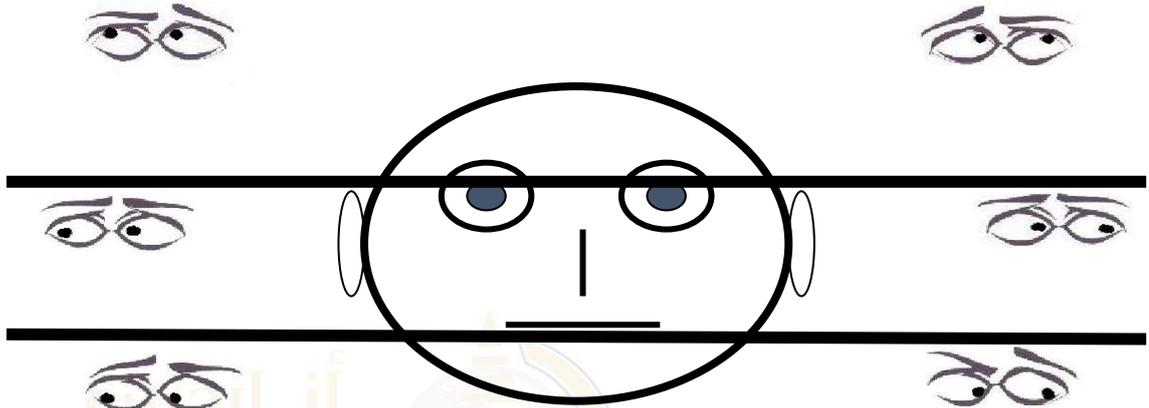
إن ملاحظة التغيرات الفسيولوجية التي تطرأ على شخص عند انتقاله من حالة ذهنية إلى حالة ذهنية أخرى تعطينا فكرة عما يحدث بداخل الشخص .

عندما يكون الشخص في حالة ذهنية ايجابية فان هناك تغيرات فسيولوجية تحصل له كاستجابة لاشعورية لتغير حالته الذهنية وكذلك عندما يفكر في موقف سلبي فان تغيرات فسيولوجية تظهر وتدلنا على أن الشخص يمر بحالة ذهنية سلبية.

فوائد المعايرة :

1. سهولة الاتصال بالآخرين .
2. تحسين العلاقات الزوجية .
3. تحسين علاقة الآباء بالأبناء .
4. زيادة المرونة .

إشارات الوصول العينية Eye Accessing Cues



- كيف يمكن أن نستفيد من إشارات الوصول العينية و التأكيدات اللغوية ؟

أولاً: الفهم:

بملاحظتك للتأكيدات اللغوية للنظام التمثيلي للشخص الآخر يمكنك التعرف على نظامه التمثيلي ومن ثم تفهمين كيف ينطق تجاربه .

ثانياً: التوافق:

بفهمك للتأكيدات اللغوية لدى الشخص الآخر ومطابقتها سيشعر ذلك الشخص بأنه ينال احترامك وأنتك تفهمينه وسيكون على استعداد ليفهمك .

فوائد إشارات الوصول العينية

- اقرأ الآخرين ككتاب مفتوح
- مساعدة الآخرين على الوصول لما يريدون (خاصة في التربية والتعليم)
- مساعدة الذات على إيصال المعلومة والتركيز
- معالجة الكتابة (بالإشارة الصورية)

- الألفة (تحسين العلاقة والتأثير في الآخرين)
- مولد السلوك الجديد (اكتساب المهارات الفائقة، والتخلص من الخجل السلبي)

➤ لماذا أحياناً لا تتحرك العين في الاتجاه المناسب؟

- 1- الوعي بالعينين.
- 2- عدم فهم السؤال.
- 3- الضغط النفسي الشديد.
- 4- اختلاف استراتيجيات التفكير.
- 5- طبيعة الأيسر التي تقلب مكان الصور و الأصوات أحياناً.
- 6- وجود خلل في الجهاز العصبي.
- 7- وجود ظاهرة التداؤب أو التظافر (نظامان تمثيليان يعملان معاً)
- 8- الطبيعة الخاصة بالنظام التمثيلي.
- 9- سؤال ليس من نوع TDS (Trans Derivational Search) بحث قيادي في اللاوعي (ليست في الداخل بل في الذاكرة الحاضرة).

البرامج العقلية العليا Meta-programs

قوانين تحكم طريقة الإدراك .. (تحكم ما دونها ولا تتأثر بغيرها).

مهمتها: ترشيح الإدراك.

البرامج العليا أسلوب للتكيف مع البيئة .

✓ ينظم الحكم على الأشياء . موقفك من الأشياء (رفضاً وقبولاً) .. مصدر الحكم على الأشياء .

المرجعية الداخلية : يتخذ قراره بناءً على رأيه وعلى أساس ما يظن أنه صحيح ومناسب لنفسه، تجده

يجمع المعلومات والخطوات ثم يصدر قراره .

- لا يباليون برغبات الآخرين .

- لبس غريب ولا يههمه الذوق .

- يتكلم بصوت عالٍ ولا يههمه الجوار .

- لا يبالي كثيراً باختيارات الآخرين .

المرجعية الخارجية : يتخذ قراره بناءً على رأي الآخرين وعلى أساس ما يقولونه له ، وقد يتردد أو

قد لا يعرف ماذا يريد في حالة عدم حصوله على أثر وتغذية مرتدة .

- يكون مبالغياً جداً بالآخرين .

- يهتم بما (سيراه الناس) (سيقول عنه الناس) (سيشعر عنه الناس).
- ✓ يتحدث عن حجم المعلومة .

الإجمالي: يجب أن يرسم خطوطاً عريضة.. يبحث عن المحاور الرئيسة والأطر العامة .. من كلماته:
دع التفاصيل الآن وأعطني الفكرة العامة .

- كلما وسعت منطقة التركيز على المعلومات كان (إجمالياً).

التفصيلي: يجب أن يبحث في التفاصيل .. لديه القدرة على ربط المعلومات لتكوين الصورة العامة .. من كلماته: أعطني الموضوع في نقاط محددة لأكون فكرة عامة.
- كلما صغرت منطقة التركيز على المعلومات كان (تفصيلياً).

- ✓ يتحدث عن حجم الوعي بالزمن.

خلال الزمن:

- يصعب عليهم الاستغراق في الحدث.
- يصلح لهم الإدارة والتخطيط .
- (قدرة ضعيفة على الإنجاز).

في الزمن:

- إذا دخلوا حدثاً فلا يخرجون منه.. وإذا خرجوا منه فلا يدخلون فيه.
- يبدوون المشارع ولا ينتهون منها .
- يحتاجون سقفاً زمنياً واضحاً ومتابعة لصيقة .

- ✓ يتحدث عن نوع الحفز.

الاقتراب: يتحرك نحو أهدافه بما يتكون لديه من مشاعر راحة و متعة .. القدرة على ترتيب رغباته لكنه لا يستطيع تحديد ما يجب تجنبه من آلام .. من كلماته " ملكية - متعة - راحة و متعة " .. عند تعاملك معه حفزه بالترغيب .. (الوعد / الترغيب)

- يتوقع أن يكون ثمرة سلوكه هي ما يتمنى .
- (المنتصر / الكاسب / الناجح) يتخيل الحسن (منظر / صوت / إحساس).
- يعاقبون بالحرمان .

الابتعاد: يتحرك نحو أهدافه هروباً من الألم والفشل والتأخر .. يصعب عليه تحقيق أهدافه بينما يسهل عليه معرفة ما يجب عليه تجنبه .. من كلماته: " ابتعد عن - أخاف من - أخشى أن .. " .. عند تعاملك معه حفزه بالترهيب .

- (الوعيد / الترهيب).

- يعاقبون بتنفيذ العقوبة .

✓ يتحدث عن تصنيف المعلومات.

التشابهي:

- يميلون للحياة الروتينية .

- يحاول أن يحكم (ويفترض أنه فهم).

- في العلاقات (أساتذة الخلط) .

الفروقي:

- ليس لهم صاحب (يجب التغيير).

- متعلمون جيدون (يسألون أسئلة جيدة).

- يساعدونك على التعلم .

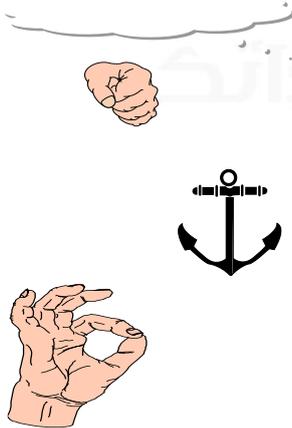
- يحاول أن يفهم (ورغم أنه فهم لا يحكم).

- في التحليل والإحصاء (أساتذة الفرق).

(الإرساء) Anchoring

الإرساء هو عملية ربط حالة ذهنية أو نظام تمثيلي (بإشارة) صوتية أو سمعية أو حسية بحيث يؤدي إطلاق الإشارة إلى حضور تلك الحالة الذهنية .

ايجاد مرساة:



1. اجعل الشخص يسترجع ويتذكر خبرة سعيدة .

2. اربط هذه الذكرى بلمسة .

3. غير حالة الشخص (اكسر) .

4. اختبر .

مفاتيح نجاح الإرساء Anchoring

1. القوة:

يجب أن تكون الحالة الذهنية قوية (ذات مشاعر قوية).

2. توقيت الإرساء:

قبل أن تبلغ أحاسيسك ذروتها وقمتها أمسك الإرساء لمدة 5-15 ثانية حسب المعايير.

3. مميز وفريد:

يجب أن يكون الإرساء فريداً ومتميزاً.

4. إعادة الإرساء بنفس الطريقة :

يجب أن تستعمل الإرساء بالطريقة نفسها في كل مره ترغب استعادة الحالة

الذهنية.

5. تكرار الإرساء مرات عديدة :

بتكرار الإرساء لمرات عديدة أنت تقوم بتصعيده وتقويته

(3) إيجاد الإرساء :

الخطوة الأولى :

اختر الحالة الذهنية التي تريدها ، كالثقة مثلا .

الخطوة الثانية :

اختر المرسة المناسبة .

الخطوة الثالثة :

استخدم الأسئلة التالية لصنع مرسة للمستفيد .

الخطوة الرابعة :

وعند دخول المستفيد الحالة تبدأ بمسك الإرساء من 5-15 ثانية

حسب المعايير وعند قمتها اترك الإرساء .

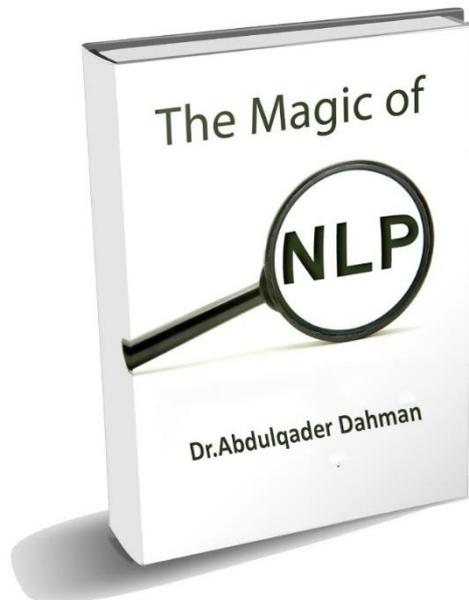
الخطوة الخامسة :

اخرج عن الحالة .

الخطوة السادسة :

اختبر المرسة .

1. هل تستطيع تذكر موقف في الماضي كنت فيه واثقاً ؟
2. هل تستطيع تذكر موقفاً بالتحديد؟
3. عند تذكره اتصل بنفسك وشاهد ما شاهدت واسمع ما سمعت و اشعر بنفس مشاعر الثقة التي شعرت بها هناك ؟



المستويات المنطقية العصبية Logical Levels

● 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؟

● يمكن تمثيل الامتياز البشري على ست مستويات :

- ما هو الهدف الذي تسعى لتحقيق؟ أو ما هي النتائج التي تسعى لتحقيقها؟
- أين ومتى تريد تحقيق هذا الهدف أو النتائج؟
- ما هو السلوك المطلوب لتحقيق هذا الهدف أو هذه النتائج؟
- كيف ستحقق هذا الهدف أو هذه النتائج؟ ما هي المهارات المطلوبة لتحقيق هذا الهدف أو هذه النتائج؟
- لماذا تريد تحقيق هذا الهدف؟ ما هي القيم التي تسعى لاشباعها من خلال تحقيق هذا الهدف أو هذه النتائج؟
- ما هي القنوات التي تحملها عن هذا الهدف أو هذه النتائج سواء أكانت مقيدة (مثبطه) أم معينة (محفزة)؟
- ما هي الهوية التي تحملها عن نفسك لتحقيق هذا الهدف أو هذه النتائج؟ كيف ترى نفسك؟
- مع أجل من تريد تحقيق هذا الهدف أو هذه النتائج؟ ما هي المنظومة الأوسع التي قد تخدمها من خلال تحقيق هذه النتائج؟

● المرحلة الأولى :

- اجث عن مكان هادئ لمدة لا تقل عن 20 دقيقة .
- حدد على الأرض أمامك ست مواقع متتالية تمثل المستويات المنطقية .

● المرحلة الثانية :

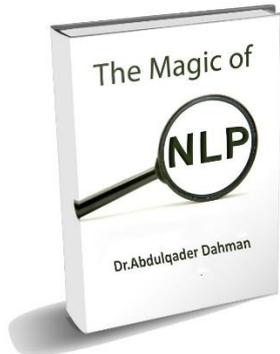
- قف على موقع البيئة وأجب :

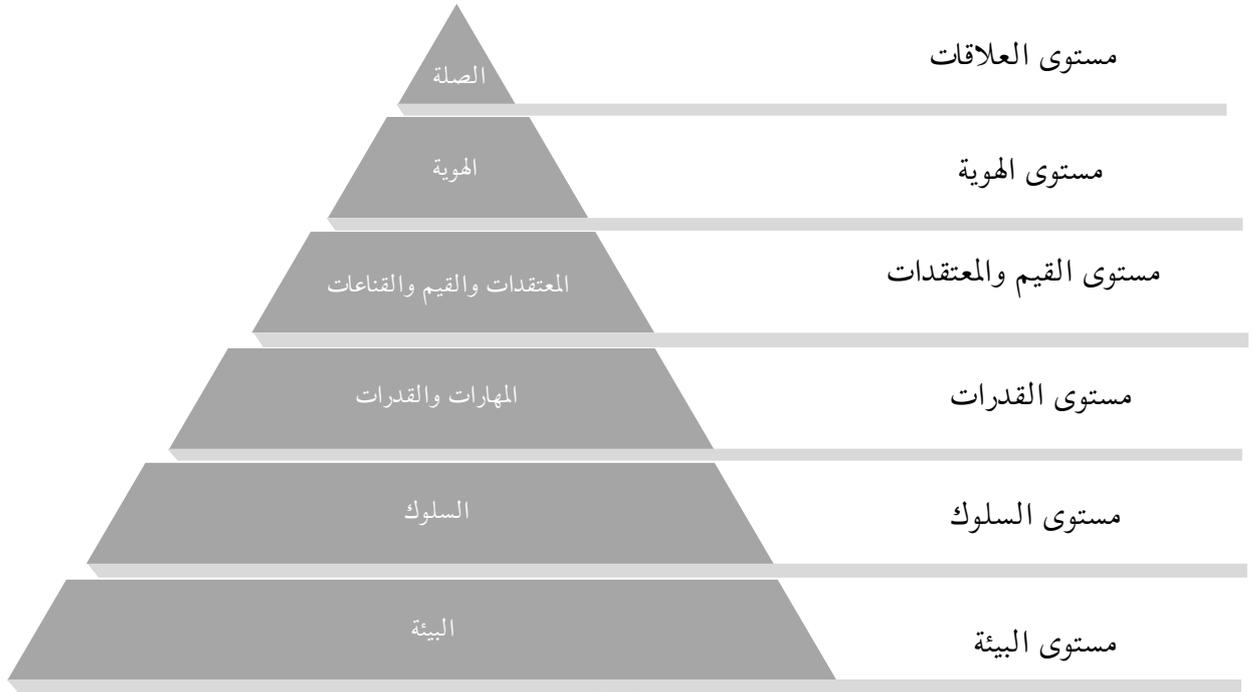
متى وأين تريد أن تتصرف كما لو كنت (الهوية التي اخترتها) ؟

- خذ وقتك يجب أن تشعر وترى وتسمع ذلك - .
- تقدم إلى موقع السلوك وأجب عن : ما هو العمل والسلوك الذي أقوم به ك (...) ؟
- خذ وقتك يجب أن تشعر وترى وتسمع ذلك - .
- تقدم إلى موقع القدرات وأجب عن : ما هي القدرات التي أملكها / احتاجها للقيام بهذا العمل ؟
- خذ وقتك يجب أن تشعر وترى وتسمع ذلك - .
- تقدم لموقع القيم والإعتقادات وأجب عن : لماذا أقوم بهذا العمل ولماذا أوظف مقدراتي وما هي القيم المهمة لي عندما أقوم بهذا العمل ؟
- خذ وقتك يجب أن تشعر وترى وتسمع ذلك - .
- تقدم إلى موقع الهوية وأجب عن : من أنا ؟ أي نوع من (...) أنا ؟
- خذ وقتك يجب أن تشعر وترى وتسمع ذلك - .
- تقدم إلى موقع الصلة العليا وأجب عن : أنا في معية من ؟ وأخدم من ؟ وصلتي بمن ؟ - خذ وقتك يجب أن تشعر وترى وتسمع ذلك - .
- ضع رابط .

• المرحلة الثالثة :

- عد من موقع الصلة العليا إلى الهوية حاملاً معك التجربة الداخلية والجسمية ، ونمي شعورك بالهوية وحسنه .
- انتقل من الهوية حاملاً معك الصلة إلى موقع القيم والمعتقدات حاملاً معك التجربة الداخلية والجسمية ونمي قيمك ومعتقداتك
- انتقل إلى موقع المقدرات ثم السلوك ثم البيئة حاملاً معك كل ما سبق وحسن ما استطعت أن تحسن عند كل انتقال .





تمثيل الامتياز البشري Modeling

تقوم البرمجة اللغوية العصبية على:

- دراسة الامتياز البشري
- تمثيل الامتياز

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

هدف العلمان إلى تأسيس نماذج للسلوك الإنساني ومن ثم نقلها للآخرين وقد ابتكرا سبل وطرق يمكن من خلالها إيجاد اقوي وأفضل اتصال ، وتوصل العلمان إلى نتائج خارقة في التخلص من المخاوف الغير منطقية و تعديل السلوكيات والتحكم في الحالات الشعورية .

- ما هو تمثيل الامتياز البشري ؟

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

المرحلة الأولى: أن تكوني مع النموذج الذي تودين أن تمثليه في الوقت الذي يباشر فيه السلوك الذي تريد أن يكون لديك، وأن تركزي انتباهك على الآتي:

- ما الذي يفعله هذا النموذج بالتحديد؟ (السلوك وتحركات الجسم)
- كيف يفعل ذلك؟ (استراتيجيات التفكير الداخلي)

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

المرحلة الثانية: في هذه المرحلة أنت تستجمعين كل ما تعلمته وتجربيه بنفسك لكي تكتشفي أي الأشياء لها تأثير أكبر من الأخرى وبذلك تستطيعين الحذف والإضافة للوصول إلى سلوك متكامل وأكثر فعالية وبذلك تحققي نفس النتائج .

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

إيمان وعقيدة:

" ليس هناك من خدمة يمكن أن يؤديها الفرد لأتمه أجل من أن يملأ أرجاءها بالناس الناجحين، والأفراد المؤمنين بأنفسهم ، والواثقين من مقدرتهم على تحقيق كل الأمانى الطيبة والحصول على سائر الأشياء الجميلة في الحياة " .

المستشار د. /عبد القادر علي صالح دهمان

- إعلامي ومعد برامج ولايف كوتش في الصحة النفسية والطاقة الحيوية

Media Person - Producer & Presenter of Self Growth and Personal Life Coach in Emotional/Mental Health and development programs.
Bionenergy .

Trainer specialized in administration, leadership skills & human resources
Book publisher :# The Journey _ To Success and a group development.
range of #psychological & Self Immunity Series

رسالي الحياتية :

" إنني احقق غايتي الأساسية في الحياة من خلال مشاركتي في صنع عالم ممتلئ بالإثارة والتمكين والشغف وذلكم عن طريق رفع الوعي وتقديم المعرفة والتدريب للآخرين، بينما أبدي للعالم صدق النصح والإرشاد والتوجيه الذي أمده لأكثر عدد ممكن من الناس في أرجاء العالم".

