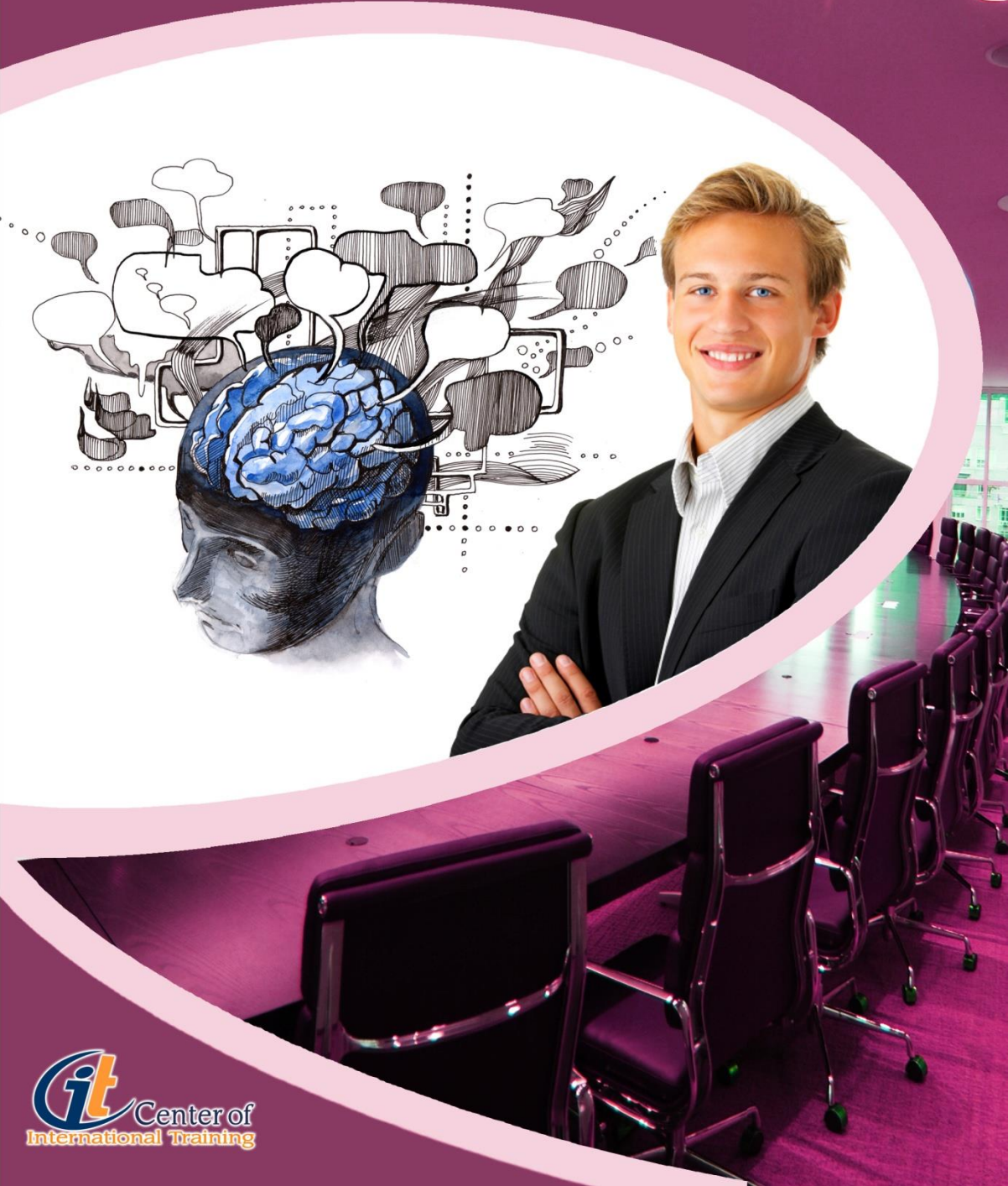


البرمجة اللغوية العصبية



المهارات الأساسية في البرمجة اللغوية العصبية

"إن قانون تنوع الإحتياجات ينص على أنه في أي نظام حياتي ، فإن العنصر أو الأنتسان الذي يكون لديه أكبر عدد من الخيارات المتنوعة ويكون له أكبر قدر من المرونة في السلوك أي في عدد الطرق التي يمكن أن يتبعها في تصرفاته سوف يكون له المقدرة على التحكم في النظام ككل"

من فرضيات البرمجة اللغوية العصبية

المحتويات

٥	١- مقدمة للبرمجة اللغوية العصبية
٥	١.١ ما هي البرمجة اللغوية العصبية؟
٦	٢.١ القنوات
٧	٣.١ المرشحات
٨	٤.١ العمليات
٨	٥.١ القيادة والتحكم (السيبرانية)
٩	٦.١ العقل
١٠	٧.١ تغيير السلوك
١٤	٢- المعتقدات
١٤	١.٢ زاوية الرؤية
١٥	٢.٢ تغيير تجربتك
١٧	٣.٢ العقلية الإيجابية مقابل العقلية السلبية
١٨	٤.٢ قلها بإيجابية
١٩	٥.٢ تكوين العادات
١٩	٦.٢ الأمتناع عن العادة
٢٠	٣- أساليب البرمجة اللغوية العصبية
٢٠	١.٣ الرابط الذهني
٢١	٢.٣ أمثلة الرابط الذهني
٢٢	٣.٣ الرابط الذهني المتعدد
٢٢	٤.٣ دائرة التميز
٢٣	٥.٣ أشارات العين
٢٤	٦.٣ التدرج
٢٤	٧.٣ الرموز
٢٥	٤- تحديد الهدف
٢٥	١.٤ خط الزمن
٢٨	٥- العلاقات
٢٨	١.٥ أهداف العلاقات
٢٨	٢.٥ بناء العلاقات
٢٩	٣.٥ القيادة (الرائدة)
٣٠	٤.٥ التعاطف
٣٢	٦- الإقناع
٣٢	١.٦ ما هو الإقناع؟
٣٣	٢.٦ كيف يعمل الإقناع؟
٣٣	٣.٦ أنماط اللغة
٣٧	٧- الثقة بالنفس
٣٧	١.٧ ما هو الصوت الداخلي؟
٣٧	٢.٧ النوايا الإيجابية
٣٨	٣.٧ التعامل مع الصوت الداخلي
٣٩	٤.٧ هل تأمل في - ترغب في - التعلم؟
٤١	٨- مصطلحات البرمجة اللغوية العصبية
٤٢	المراجع

أهداف الدورة التدريبية

بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادراً على :
إستخدام أساليب البرمجة اللغوية العصبية لزيادة الوعي الذاتي الخاص
وتحسين تعاملك مع الآخرين

أهدافك:

أكتب ثلاث من أهدافك الرئيسية أدناه . ماذا تريد أن تتعلم في هذه
الدورة؟ ماذا تريد أن تكتسبه؟ ما الذى تريد أن تكون أفضل فيه؟
ماذا تحتاج؟

١.

٢.

٣.

١ - مقدمة للبرمجة اللغوية العصبية

"إذا كان ما تفعله لا يجدي نفعاً ، فقم بفعل شيئاً آخر "

فرضية البرمجة اللغوية العصبية

الهدف

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

إستخدام مفاهيم البرمجة اللغوية العصبية لإختبار نفسك وفهم مبادئ البرمجة اللغوية العصبية الأساسية

اكتسبت البرمجة اللغوية العصبية الكثير من الأهتمام العام في السنوات الأخيرة ، حيث تمت التوصية بها بأنها وسيلة فعالة من عدد لا يحصى من المشاهير والأشخاص الناجحين وحتى السياسيين ونتيجة لذلك برزت أهمية التدريب على البرمجة اللغوية العصبية وسوف ندرس في هذه الدورة عدد من التقنيات والفرضيات وبعض التعريفات التخصصية التي يشيع إستخدامها في مجال البرمجة اللغوية العصبية.

١.١ ما هي البرمجة اللغوية العصبية؟

NLP هو المصطلح المتعارف عليه للبرمجة اللغوية العصبية وقد بدأت الفكرة التي وضعها ريتشارد باندر و جون جرنجر عام ١٩٧٠ كنموذج لكيفية التواصل مع أنفسنا والآخرين وكانت تدور حول إيجاد نظام علاجي بديل لتثقيف الناس على مهارات التواصل والوعي الذاتي ، كانت الفكرة هي إيجاد وسيلة لمساعدة الناس في الحصول علي " حياة أفضل وأكثر ثراء وأكثر اكتمالاً".
قام المؤسسين لهذا العلم على التركيز على ثلاثة مجالات متميزة وهي :

١ . العمليات العصبية (Nuero)

٢ . اللغة (Linguistic)

٣ . الأنماط السلوكية على أساس الخبرة (Programming)

تعتمد الفكرة على أن ننظر إلى الإنسان باعتباره آلة محدودة ، تعتمد على " الأجهزة - hardware " وأن لدينا القدرة على برمجتها من خلال " البرمجيات - Software " وقد ساعدنا التقدم السريع الذي حدث مؤخراً في مجال المعلومات أن نفهم ما تعنيه معالجة المعلومات وتعلم كيفية يماثل المخ الحواسب الآلية في معالجته للمعلومات وأن العقل مشابه للكمبيوتر.

تمت الترويج للبرمجة اللغوية العصبية في الأصل كمعالجة نفسية سريعة ووسيلة لعلاج المرضى ، في وقت لاحق حدث توسع في هذا المجال واصبح معترف بها بإعتبارها " علم النجاح " وهو دراسة نماذج الشخصيات الناجحة في مجالات تخصصهم من أجل فهم كيفية حصولهم علي هذه النتائج .

بشكل عام ، البرمجة اللغوية العصبية هي عبارة عن سلسلة من التقنيات المتقدمة والتي تطورت على مر الزمن والتي ثبت فاعليتها في مختلف الحالات وتعتبر المبادئ الأساسية والتقنيات القياسية للبرمجة هي في الواقع قوية جداً وتستخدم من قبل العديد من الأشخاص الناجحة مثل انتوني روينز وغيره ومازال يتم الترويج لها حتى يومنا هذا وعلى النقيض من العلاج النفسي ، فالبرمجة اللغوية العصبية لا تركز على تشخيص وعلاج الاضطرابات النفسية والسلوكية ، فهي بدلاً من ذلك تركز على مساعدة الأشخاص في التغلب على مشاكلهم الذاتية أومشاكل الإدراك الذاتي وهي تحقق ذلك مع إحترام قدرات الأشخاص لتساعدهم على وضع أهداف جديدة لحل مشاكلهم.

وقد قيل عن البرمجة اللغوية العصبية :

- البرمجة اللغوية العصبية هي التكنولوجيا الجديدة للإنجاز.
- البرمجة اللغوية العصبية هي طريقة فعالة وعملية للتغيير الشخصي.
- البرمجة اللغوية العصبية تتيح لك أن تكون الأفضل في أغلب الأحيان.

إن تقنيات وأنشطة البرمجة اللغوية العصبية تشبه التجارب الذهنية والتمارين العقلية ، فأنت ببساطة تتخيل تجربة ما جديدة وتتبع عدد من الخطوات لتعديلها أو إعادة النظر إليها وسوف تشعر بإستبدال أو إختلاف في مفهومك لهذا الحدث وفي نهاية المطاف سوف تحصل علي "إعادة برمجة".

وإليك برهان بتمرين سريع على هذا ، هل ركبت من قبل لعبة القطار الطائر؟ تخيل نفسك في طاوور الأنتظار للركوب والدور السابق قد أنتهي و حان دورك ، تبحث لنفسك عن مكان في اللعبة وتجلس في العربة الأمامية ، تشعر بالتشويق ، اللعبة بدأت تحرك ، العربة أخذت في صعود المنحدر الطويل جداً. وأنت تعلم جيداً أن عند الوصول إلي القمة سيكون هناك منخفض حاد كبير جداً ، فهذا هو واحد من أسرع لعب العربة الدوارة في العالم وأنت لا تستطيع الأنتظار وتصعد إلي أعلي وأعلي ، تشعر الآن بالرياح ، بالشمس والضوضاء حماسية الناس من حولك ، الآن أنت في أعلي نقطة وعلني وشك تجربة الهبوط الحر هذا ، الآن لاحظ كيف تشعر فإن معدل ضربات قلبك زائد ؟ هل تشعر بالإثارة ؟ ضع نفسك في مكان الأدرارك الثالث ، كيف تشعر وأنت تشاهد نفسك الآن من هذا المنظور. إن إكتشاف مثل هذه الأختلافات والقدرة على ضبط مشاعرك هي أمور أساسية في البرمجة اللغوية العصبية ، فالبرمجة اللغوية العصبية تعامل العقل والجسم كنظام واحد وتعلمك كيفية الأستفادة الكاملة من كل ما لديك بالفعل.

دعونا نمارس تمرين آخر سريع ، فكر في تجربة ممتعة جداً لك وأنت كنت حقاً مستمتع بها ، فكر في كل التفاصيل وبمجرد الأنتهاء من التذكر لاحظ كيف تشعر حيال هذه التجربة ، أسمح لهذه التجربة أن تتغلغل داخلك ، أسمح لها أن تصبح أكبر وأكثر أشراقاً والأن أسمح لهذه التجربة أن تتحرك بعيداً عنك مسافة كبيرة وإجعلها باهتة ، معتمة ، أصغر في الحجم إلي أن تصبح في حجم طابع البريد.

والأن دعنا نرجع هذه التجربة إلي حجمها الطبيعي والطريقة الأولى التي تصورتها بها كيف كان الثلاث وجهات نظر تختلف عن بعضها البعض؟ ، إن مشاعرنا تصبح أقوى بكثير وأكثر واقعية حين ننظر إلي خبراتنا من مسافة أقرب في حين أنها تصبح أضعف وأقل واقعية عندما ننظر إليها من بعيد.

هنا تكمن القوة المذهلة للبرمجة اللغوية العصبية فمعظم الأشخاص لا يعرفون أنهم يستطيعوا أن يغيروا الطريقة التي يشعرون بها تجاه تجاربهم الماضية والأهم من ذلك أنهم لا يعرفون أن بإمكانهم إحداث هذا التغيير بتقنيات بسيطة.

٢.١ القنوات

فهنا للعالم يبدأ من الملاحظة وإكتشافنا للبيئة المحيطة. فعند وقوع حدث نقوم بمعالجة المعلومات وتكوين التمثيل الداخلي لها وقبل معالجة هذه البيانات نحن بحاجة أولاً لجمع البيانات وهذا يتحقق من خلال إستخدامنا لحواسنا الخمس:

- **بصرية Visual**: ما نراه في البيئة المحيطة ، بما في ذلك كيفية رؤية الآخرين لنا.
- **سمعية Auditory**: ما نسمعه من أصوات ، نغمات والضوضاء وهلم جرا .
- **تلامسية Kinaesthetic**: ما نشعر به كالمس والضغط والملمس والأهتزازات وهلم جرا.
- **حاسة الشم Olfactory**: ماذا نشم.
- **تذوقية Gustatory**: ماذا نتذوق.

وعادةً ما تختصر هذه القنوات بـ VAK أو VAKOG فنحن نخصص نظام معالجة مختلف لأي معلومة واردة لنا من خلال هذه القنوات.

٣.١ المرشحات

هناك كم هائل من المعلومات يأتي من خلال القنوات وهذا يحتاج كم هائل من المجهود والوقت لمعالجتها بشكل صحيح ، من أجل تقليل كمية البيانات الواردة لنا ، نستخدم المرشحات وهذه المرشحات هي كما يلي :

١.٣.١ القيم

تعد القيم هي العامل الأساسي في المرشحات ، فمرشح القيم هو الذي يمكننا من تقرير ما إذا كانت البيانات الواردة جيدة أم سيئة ، فقيمنا هي محصلة فهمنا للعالم بناءً على نموذج العالم الذي خلقناه لأنفسنا ، فنموذج العالم لدينا يمكن أن يكون مختلف عن نموذج العالم لدى الآخرين وهذا هو السبب في صراع التواصل مع أولئك الذين لديهم قيم ووجهات نظر مختلفة للعالم عن وجهة نظرنا نحن.

"القيم هي تلك الأشياء التي لا نستطيع أن نعيش بدونها"

ريتشارد باندلر

٢.٣.١ المعتقدات

يتألف هذا المرشح من التعميمات التي نتخذها بخصوص العالم وبعبارة أخرى المعتقدات هي الافتراضات المسبقة لدينا حول كيفية فهمنا للعالم فمن الضروري عند التواصل مع شخص ما أن تفهم معتقداته الأساسية ، حيث أن أسبابهم تكون مبنية على معتقداتهم ، لذا فإن المعتقدات الجامدة والمحدودة يكون لها عواقب وخيمة في الحياة.

"المعتقدات هي تلك الأفكار التي لا يمكن تجاهلها أو الألتفاف حولها "

ريتشارد باندلر

٣.٣.١ الذكريات

إننا نستخدم ذاكرتنا (بما في ذلك الذاكرة القصيرة المدى والذاكرة البعيدة المدى) لمقارنة الفهم الحالي لدينا مع تجاربنا السابقة ، بعض علماء النفس يعتقدون أن ردود أفعالنا في الوقت الحاضر عادة ما تكون نفس ردود أفعالنا تجاه مجموعة من الذكريات في الماضي (وهذا ما يعرف تقنياً بأسم الجشطات - gestalt) وبعبارة أخرى كلما كبرنا فإن تأثير الحاضر على أعمالنا يقل والمثل الشهير يقول: " أنك تدرك كم أصبحت كبيراً في السن عندما تشعر بالأسى لوجود أفكار جديدة يخبرك بها شخص ما ."

٤.٣.١ القرارات

مرشح هام آخر هو تلك القرارات التي قررناها في الماضي ، فالقرارات قد تخلق المعتقدات التي يمكن أن تشكل حياتنا ، قد لانزال نتذكر بعض هذه القرارات التي قد تكون حدثت بدون قصد منا مع أننا ببساطة قد ننسى المنطق وراء هذه القرارات العفوية.

٥.٣.١ البرامج العليا

البرامج العليا هي البرامج التي تتحكم وتخلق وتعديل البرامج الأخرى لدينا ، فالبرامج المفضلة أو الغير مفضلة يمكن أن تعمل كمرشحات عندما نلاحظ العالم ، على سبيل المثال ، إننا نفضل رؤية الأحداث فقط من وجهة نظرنا الخاصة ومع ذلك هناك طرق أخرى للنظر إلي الأحداث ، يمكننا أن ننظر إلى أنفسنا من مسافة بعيدة أو من وجهة نظر أشخاص آخرين يمكننا أن نضع أنفسنا في مواقف الآخرين وعلينا الأقل عقلياً نحاول أن نشعر بخبراتهم ، هذا قد يغير وجهة نظرنا عند أدراكنا للمزيد من هذه التجارب.

٤.١ العمليات

نحن نفهم العالم من خلال التمثيل الداخلي لدينا ونعتبر هذا التمثيل الداخلي بمثابة خريطة للعالم الذي نعيش فيه وهذه الخريطة ليست هي الواقع أنها ليست سوى خلاصة التمثيل الشخصي للعالم ويتم تحديث الخريطة بشكل مستمر بناء على خبراتنا ، قراراتنا ، ذكرياتنا وهلم جرا ، تأتي البيانات من خلال قنوات الإتصال لدينا ويحدث لها ترشيح أو فلترة ، يمكننا قبل إضافة البيانات إلى الخريطة معالجتها من خلال ثلاث آليات محددة وهذا يسمح لنا بتعديل خريطتنا الذهنية بالطريقة التي نرغب فيها وذلك إستناداً إلى البيانات الجديدة وفهمنا الحالي لعالمنا. هذه العمليات الثلاث هي كما يلي:

١.٤.١ التعميم

يحدث التعميم عندما نتخذ أستنتاجاتنا للعالم على أساس عدد قليل جداً من الخبرات ، نستخدم التعميم لتصنيف البيانات حتى نتمكن من الرجوع إليها في التجارب المستقبلية وهذا يسمح لنا بترشيح المعلومات وإتخاذ قرارات سريعة.

٢.٤.١ الحذف

يحدث الحذف عندما نوجه أنتباهنا إلى جوانب معينة من التجربة وتجاهل الجوانب الأخرى ، فالحذف عملية حساسة جداً لأنها تمنع عنا طغيان كمية المعلومات التي نلتقها ، بطريقة ما نحن بحاجة فقط إلى الأهتمام بما هو مهم وترك الباقي خارجاً.

٣.٤.١ التشويه

التشويه هو تحريف للواقع . على سبيل المثال ، عندما تتخيل أنك تشاهد واحة تبدو وكأنها بحيرة في وسط الصحراء فأنت تقوم بتحديث نموذج العالم الخاص بك ليشمل بحيرة قريبة وفي وقت لاحق عندما تقترب من تلك المنطقة تدرك عدم وجود البحيرة وأنها كانت مجرد وهم وأنت تحتاج الآن لتحديث الخريطة الخاصة بك مرة أخرى.

٥.١ القيادة والتحكم (السيبرانية)

إذاً فإننا نتناول البيانات ونشعر بها ثم نقوم بتصنيفها ومعالجتها ويؤدي التمثيل الداخلي لدينا على أساس نموذج العالم لدينا في أن نشرع في إتخاذ الأفعال التي تؤثر على عالمنا والتي تؤدي أيضاً إلي الشعور مرة أخرى وتقديم المزيد من القرارات وهكذا تستمر الدورة ، هذا هو المعروف بأسم "نظام الحلقة المغلقة" ونتيجة لذلك ، يمكننا إستخدام منظور معرفي لتحليل وتقييم ذلك. مجال القيادة والتحكم يحل تلك النظم التي تؤثر في عالمك ، يحدد مشاعره تجاهها ثم يقوم بتغييرها ومن ثم التكيف على أساس تلك التغييرات الجديدة لخلق سلوكيات جديدة.

على المستوى العام فإن البرمجة اللغوية العصبية وفقاً للسيبرانية تقوم باكتشاف الحلقة المغلقة للتمثيل الداخلي وكيفية الإستفادة منها ومعالجة العيوب الموجودة بها للحصول على نتائج أفضل ولتطوير السلوك ليصبح أكثر فعالية. في الواقع ، حدد باندرل وجريندر ثلاثة عناصر يمكن أن تساعدك على أن تصبح متواصلاً رائعاً :

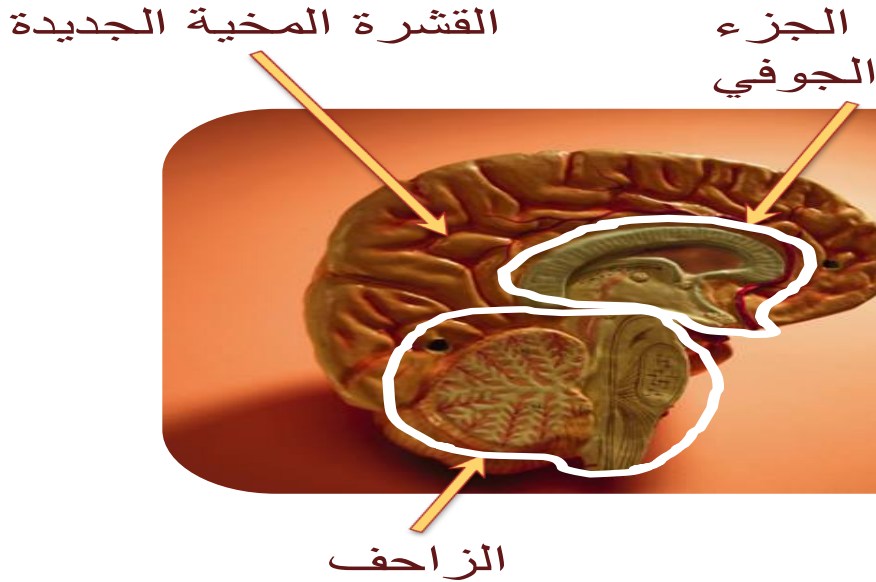
" أنك تحتاج فقط إلي ثلاثة أشياء لتكون شخصاً قادراً علي التواصل بطريقة رائعة وقد وجدنا أن هناك ثلاثة أنماط رئيسية في سلوك كل الحالات التي تم دراستها وتحديثنا إليهم من المديرين التنفيذيين ومندوبي المبيعات. أول نمط هم الذي يعرفون ما هي النتيجة التي يريدون الوصول لها والثاني هو نمط أصحاب المرونة العالية في السلوك وهم القادرون على توليد الكثير والكثير من السلوكيات المختلفة للوصول إلى الإستجابات التي يريدون الحصول عليها والثالث هو نمط ذوى الخبرة الحسية الكافية لكي يلاحظوا الإستجابات المناسبة التي يريدونها عندما يحصلون عليها".

(باندرل وجريندر ١٩٧٩)

تحاول البرمجة اللغوية العصبية تغيير وجهة نظرك لنفسك عن طريق تعديل العملية التي تقوم فيها بتجميع البيانات قبل تكوين نموذجك الخاص في رؤيتك للعالم ، كما أنها تساعدك للرجوع إلي هذا النموذج لتعديله وتغييره لرفع مستوى أداءك وتحسين ظروفك.

٦.١ العقل

قبل أن ندخل إلي العمق في هذه التقنيات ، دعونا سريعاً نعرف كيف (يتعلم) العقل المهارات الجديدة وما يحدث عندما نستخدم تقنيات البرمجة اللغوية العصبية.



يتكون العقل من ما يلي:

- **الزاحف:** هذا هو الجزء القديم من العقل والذي يتحكم في الوظائف الأساسية للجسم مثل معدل ضربات القلب والتنفس ويتحكم في درجة حرارة الجسم والهضم وهلم جرا ويطلق عليه أيضاً جذع الدماغ أو الدماغ الجذعية.
- **مخ الثدييات:** ونحن نشارك الثدييات في هذا الجزء الأكثر حداثة من العقل مع وهو معروف أيضاً **بالعقل الحوفي** وهو المسئول عن الوظائف الأكثر تطوراً مثل الجنس والغرائز والعواطف والجهاز المناعي وكذلك ضغط الدم والسكر في الدم وهلم جرا ويحتوي على **اللوزة المخية** وهي المسؤولة عن معالجة العاطفية لدينا.
- **تحت المهاد ، المهاد والحصين:** الذي يلعب دوراً حساساً في الذاكرة الطويلة المدى وتحديد الطرق والاتجاهات ، كل هذا داخل الجهاز الحوفي.
- **القشرة المخية:** وهي الجزء الأكثر حداثة والأكبر من دماغنا وهي قشرة على الجزء العلوي من العقل. تقوم بمعالجة البيانات البصرية والسمعية والحسية فضلاً عن عمليات المنطق والفكر وتقوم أيضاً بمقارنة الذاكرة السابقة بالأوضاع الحالية وبالتالي يتفاعل الجسم وفقاً لذلك.

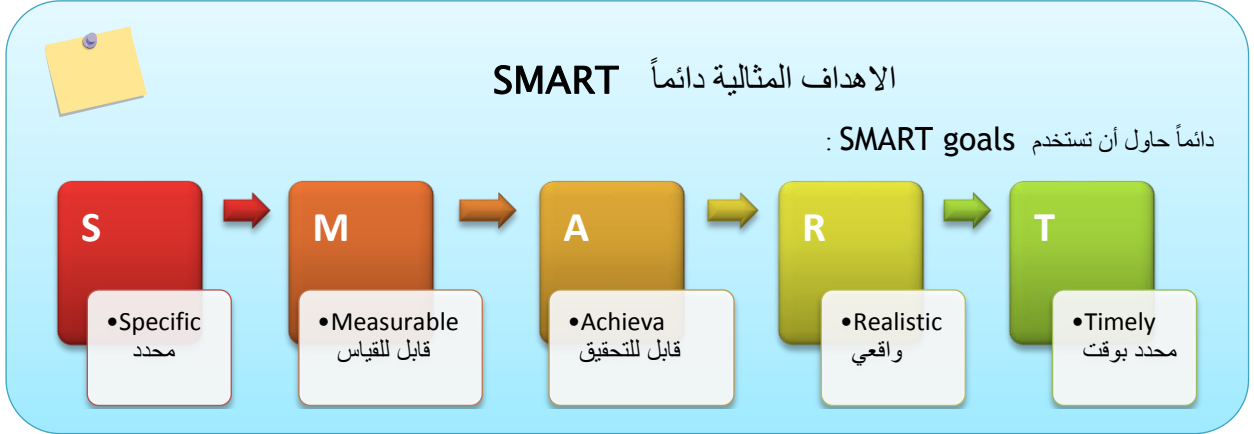
يتكون العقل من بلايين الخلايا العصبية ، يتواصلون من خلال المحور العصبى والفجوة الشبكية ويحدد إتصال الخلايا العصبية بعضها ببعض وخصائص هذه الإتصالات - مثل درجة قوتها - الطريقة التي تعمل بها الشبكة بأكملها. فعندما نتعلم شيئاً جديداً ، يتم إنشاء بعض الإتصالات ويتم إعادة تنشيط إتصالات أخرى ، كما يتم تغيير الوزن النسبي لها ومن خلال تدريب الخلايا العصبية على الممارسة وردود الفعل ، تزداد قوة ودقة النتائج في تعزيز الإتصالات الجديدة بشكل دائم.

٧.١ تغيير السلوك

هناك أربع خطوات هامة لتغيير السلوك:

١.٧.١ النتائج

الخطوة الأكثر أهمية هو أن تعرف ما تريد ، فبدون وضع الأهداف سوف يتم إضاعة الكثير من الجهد. والطريقة الأساسية لتحديد النتيجة هي كيفية صياغة ذلك وبعد كيفية صياغة ما تريد هو التحدي الأكبر. فعند صياغة الأهداف بطريقة صحيحة فغالباً سوف تحققها ، هناك إختصار شهير الذي يجسد الصفات الأساسية للهدف ، فينبغي أن يكون هدفك SMART .



أسأل نفسك ...

للتأكد من أن هدفك معرف جيداً أسأل نفسك الأسئلة التالية:

- هل تريد هذا الهدف حقاً من كل قلبك ؟
- كيف ستعرف أنك حققت هدفك ؟
- هل ستستطيع تحقيق هدفك بنفسك ؟ أم ستحتاج إلي موارد إضافية ؟
- هل تستطيع أن تسرد هدفك بطريقة إيجابية ؟
- هل يستحق هدفك بذل المال والمجهود ؟
- هل ستكون فخوراً بتلك الأهداف عندما تنظر إليها في المستقبل ؟
- هل هدفك منطقي ؟
- هل تحتاج إلي إمكانيات جديدة لتحقيق هدفك ؟ وكيف يمكنك الحصول عليها؟
- ما هي أول خطوة لجعلك أقرب إلى هدفك ؟

٢.٧.١ الأحاسيس

والآن بعدما عرفت ماذا تريد ، الخطوة التالية هي أن تعرف أين أنت ، أنك تقوم باستخدام مشاعرك تجاه المعطيات والحقائق لصياغتها وتفسيرها من منظور تمثيلك الداخلي. ولكن لكي يكون لديك الصورة الكاملة ، فأنت كنت بحاجة إلى النظر في جميع المعطيات الحسية المتوفرة لديك بما في ذلك البصرية والسمعية والحسية وتعرف هذه الأنماط في البرمجة اللغوية العصبية بالأنظمة التمثيلية .

بشكل عام ، لكي تصف ما تراه أو تسمعه ، فأنت تحتاج هنا إلى مزيد من التفاصيل. على سبيل المثال : هل هو في الليل أو النهار ؟ ملون أو أبيض وأسود ؟ متحرك أم لا ؟ هناك موسيقى في الخلفية ؟ هل تشعر بالرياح التي تهب ؟ كما ترون ، هذه الأنواع من التفاصيل هي التي تجعل التجربة أكثر واقعية بكثير وهي التي سوف تساعدك على معالجة البيانات بشكل أفضل وأكثر دقة وتسمى هذه " التفاصيل الفرعية " ومن المثير للأهتمام في " التفاصيل الفرعية " هو ما يحدث عند تغيير التفاصيل. على سبيل المثال يمكن أن تكون بعض التفاصيل حاسمة جداً عندما نستدعي حدث معين من الذاكرة. في الواقع ، فإن " التفاصيل الفرعية " ربما تكون أحياناً أكثر أهمية من المحتوى نفسه.

النماذج العصبية



لمسية	سمعية	بصرية
<ul style="list-style-type: none"> • الحجم • الوزن • الشكل • درجة الحرارة • الضغط (صلب أو لين) • المادة (خشنة أم ناعمة) • الكثافة • الموقع • مدة اللمس 	<ul style="list-style-type: none"> • الكلمات و الأصوات • الوضوح (واضح أو مكتوم) • حجم الصوت (مرتفع أو هادىء) • النبرة (ناعمة أو هادئة) • رنين الصوت (إمتلاء الصوت) • مدة السمع • حدة الصوت • السرعة (أسرع أم أبطأ من المعتاد) • موقع الصوت • المسافة من مصدر الصوت 	<ul style="list-style-type: none"> • البريق • التباين • ملون أو أبيض أو أسود • الحجم • الوضوح (غير واضح أم مركز) • له إطار أم لا • ثنائي أم ثلاثي الأبعاد • السرعة (حركة بطيئة ، عادية ، سريعة) • صور متعددة أم سلسلة من الصور • وجهة النظر (من الداخل أم الخارج) • البعد عن الصورة

تدريب : وصف السيارة

فكر في سيارة وضع وصفاً لها أدناه ، فكر في كل الجوانب التي تتبادر إلى الذهن بشكل طبيعي.

٣.٧.١ السلوك

إذا كان ما تفعله لا يأتي بالنتيجة المطلوبة فيجب عليك أن تفعل شيئاً آخر ، إذا كنت تريد نتائج مختلفة فأنت بحاجة الي تغيير ما تفعله ، هذا هو جوهر هذه الخطوة أن تغيير سلوكك على أساس النتيجة أو المعلومات المجمعمة والنظام التمثيلي ، من الطبيعي أنه معرفة كيفية التعامل مع الحقائق بإستخدام " التفاصيل الفرعية " مفيد للغاية ، فالحقائق قد تمثل الخريطة لعالمك ومعرفة كيفية التعامل مع هذه الخريطة سوف يؤدي الى تحقيق نتائج مذهلة وإذا قمت بتعديل الخريطة ونظرت إلى العالم بشكل مختلف فإن هذا سوف يكون له تأثير كبير على سلوكك وبالمثل يمكنك أن تؤثر في خريطة شخص آخر وبالتالي تغيير نظرتة إلى العالم ومن ثم طريقة عملها ولعل هذا النوع من القدرة على تحقيق النتائج أدى إلى توضيح القدرة الهائلة للبرمجة اللغوية العصبية في السنوات القليلة الماضية.

٤.٧.١ الأفعال

أخيراً ، في الخطوة الأخيرة عليك أن تلتزم بالعمل من أجل تنفيذ التغييرات وتحقيق النتائج.

الفرضيات الكبرى للبرمجة اللغوية العصبية

معنى اتصالك هو الإستجابة التي تحصل عليها.

الخريطة ليست هي المنطقة.

الخبرة لها بنيان .

إذا أستطاع شخص أن يفعل شيئاً ، فيمكن لأي شخص آخر أن يتعلم كيفية القيام بذلك.

اللغة ليست هي الخبرة ولكنها تمثيل ثانوى لها .

الناس تمتلك كل المصادر التي يحتاجونها ليعملوا كل التغييرات التي يريدون .

العقل والجسم هما جزءان من نفس النظام المعرفي ويؤثر كل منهما على الآخر .

لا يمكنك إلا أن تتواصل.

إن قانون تنوع الإحتياجات ينص على أنه في أي نظام حياتي ، فإن العنصر أو الإنسان الذي يكون لديه أكبر عدد من الخيارات المتنوعة ويكون له أكبر قدر من المرونة في السلوك أي في عدد الطرق التي يمكن أن يتبعها في تصرفاته سوف يكون له المقدرة على التحكم في النظام ككل .

وراء كل سلوك نية إيجابية.

الأشخاص دائماً ما تختار أفضل الإختيارات المتاحة لهم.

السلوك يتجه دائماً نحو التكيف: يجب أن نحكم على تصرف ما من خلال السياق الذي حصل فيه ذلك التصرف

أفضل أنواع المعلومات عن الآخرين هي المعلومات السلوكية: أستمع إلى ما يقوله الناس ولكن شدد أنتباهك تجاه ما يفعلون.

ليس هناك شيء أسمه الفشل ، لكن هناك فقط خبرات متراكمة.

إذا كان ما تقوم به لا يعمل ، فلنتفعل شيئاً آخر ، أفعل أي شيء آخر.

٢ - المعتقدات

" الخبرة لها بنيان "

من فرضيات البرمجة اللغوية العصبية

الهدف:

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

تعديل التمثيل الداخلي عن الأحداث السابقة وتحويلها إلى تجارب إيجابية

في هذا الفصل ، سوف نكتشف عدد من تقنيات البرمجة اللغوية العصبية الأساسية والأساليب التي سوف تساعدك على فهم المزيد عن البرمجة اللغوية العصبية. في هذه الدورة ، يتم التركيز على التقنيات والمهارات التي يمكن تعلمها لإستخدامها علي نفسك والآخرين لتحقيق نتائج عظيمة.

١.٢ زاوية الرؤية

في البرمجة اللغوية العصبية ، تستخدم زاوية الرؤية لمراجعة الحالة عقلياً من خلال العديد من وجهات النظر المختلفة وإستخدام هذه المعلومات لتحسين فهمك للحالة ، أفضل طريقة لشرح هذا هي المثال المستخدم في التقنية التالية:



تمرين ١ برمجة لغوية عصبية :

وجهة النظر

- تخيل نفسك في تجربة خاصة مع شخص آخر ، على سبيل المثال تذكر لقاء مع رئيسك في يوماً ما ، الآن ضع في أعتبارك الأتي :
- زاوية الرؤية الأولى : إستخدم الحواس لتوضيح ما تري ، ما الذي تشعر به وتسمعه وتختبره من وجهة نظرك ، حاول أن تخوض التجربة كما حدثت بالضبط ، مع الأهتمام بجميع حواسك " VAKOG "
- زاوية الرؤية الثانية : والآن أخرج من زاوية رؤيتك ، حلق بعيداً وضع نفسك داخل رئيسك والآن لعب المشهد مرة أخرى من البداية ، هذه المرة من وجهة نظر جديدة ، ومرة أخرى أهتم لجميع حواسك " VAKOG " وأختبر تجربة اللقاء من وجهة النظر الأخرى.
- زاوية الرؤية الثالثة : في هذه المرة ، حلق بعيداً عن رئيسك في العمل وضع نفسك في منتصف الشخصين (أنت ورئيسك في العمل) حيث يمكن أن تكون مراقباً علي اللقاء. تأكد من أنك بالضبط في المنتصف ومستوى العين هو بالضبط في نفس المستوى للشخصين الذين تراقبهم ، هذا مهم للتأكد من عدم أنحيازك لوجهة نظر شخص أو آخر والآن شغل المشهد مع الأهتمام لجميع الأشارات.

بعد أن مرت بوجهات النظر الثلاث ، ما رأيك الآن في اللقاء ؟ هل لديك وجهة نظر مختلفة عن تجربتك من ذي قبل؟ هذا التمرين القوي يساعدك علي رؤية وتجربة الحدث وفهم مواقف الآخرين ووجهة نظرهم بطريقة أفضل.

٢.٢ تغيير تجربتك

عندما تخوض تجربة جيدة وتشعر أنك بحالة جيدة ، سوف تربط العديد من الإشارات الإيجابية مع هذه التجربة. هذه الإشارات سوف تساعدك في وقت لاحق علي تذكر هذه الخبرة ، بالإضافة إلى ذلك ، يمكنك توسيع نطاقها بشكل واضح وملون. على سبيل المثال ، تأمل أجازة العام وأنت علي البحر ، معظم الناس يتذكرون هذه التجربة في أذهانهم ، مشرقة واضحة ، دافئة وملونة بكثير من الزرقة. من ناحية أخرى تذكر مشادة في الماضي فإنها عادة ما تكون مظلمة، قاتمة، رمادية وربما تمطر. في البرمجة اللغوية العصبية ، يمكنك الاستفادة من هذه الظاهرة وإستخدام هذه الميزات لضبط الطريقة التي تشعر بها حول حدث معين ، أنظر في تقنية التالية :



تمرين ٢ برمجة لغوية عصبية : إصنع فيلماً

- في هذا التمرين ، سوف نتعلم كيفية تغيير وجهة النظر حول لقاء غير سار في الماضي.
- استرجع مشاهدة فيلم للقاء أو حدث غير طيب في عقلك ، على سبيل المثال مشادة أو موقف محرج ، تأكد من أنك لا تتخيل هذا الأمر وأختر شيء من ماضيك حدث فعلاً. الآن شغل الفيلم من البداية ، لاحظ الصور والصوت والمشاعر.
 - اختر موسيقى للخلفية لا تتناسب تماماً مع أحداث الفيلم . تخيل الآن أن لديك مكتبة غير محدودة من الموسيقى ويمكنك اختيار أي مقطوعة موسيقية كخلفية للفيلم ، على سبيل المثال اختر مقطوعة فكاهية مبهجة .
 - أعد تشغيل الفيلم والموسيقى والآن شغل الفيلم مرة أخرى في ذهنك بالموسيقى الخلفية الجديدة ومشاهدته إلي النهاية.
 - المراجعة : قم بإرجاع الفيلم من البداية وقم بتشغيله مرة واحدة وهذه المرة من دون موسيقى كما حدث المرة السابقة. كيف تشعر حيال ذلك الآن؟ بالنسبة لمعظم الأشخاص المواجهة ستصبح هزلية ومثيرة للضحك ، فقد أبطلت الموسيقى مفعول المواجهة. هذا فقط بإستخدام تقنية عقلية بسيطة جداً .

كما رأيت في هذه العملية ، فقد قمت بإعادة برمجة ذاكرتك الماضية مع تعديل الخبرات بحيث تم بتغيير تأثيرها عليك ، هذا يؤكد لماذا أن "الخريطة ليست هي الواقع" ، حيث يمكنك دائماً تغيير الطريقة التي تشعر بها بشأن أي شيء ، لأن كل شيء مرتبط بالخريطة والخريطة تحت سيطرتك تماماً. إفتراض آخر مهم هو أن "التجربة والخبرات لها هيكل وبنية" . فهذه الذاكرة لها بنية معينة (جادة وحزينة) وبإستخدام تقنية الفيلم ، قمت بتغيير هذا الهيكل.

دعونا ننظر إلي أسلوب آخر مفيد جداً لتعديل التجارب السابقة وتذكر ، أن تكون خلاق قدر ما تستطيع.

NLP

تمرين ٣ برمجة لغوية عصبية: أصنع إطاراً

هذا التمرين يساعدك على إعادة هيكلة الذاكرة الخاصة بتجربة سيئة مررت بها في الماضي أو مشكلة حالية.

- تأمل تجربة سابقة أو مشكلة حالية: تخيل هذه التجربة الغير سارة التي واجهتها في الماضي. اختر تجربة مختلفة عن تلك التي استخدمت في التمرين السابق بغرض التنوع.
- أختار إطار الفيلم: شاهد التجربة كفيلم بسرعة من البداية إلى النهاية ، في هذه المرة دع الفيلم يسير كما يحلو لك وأختار الإطار المحدد الذي يقدم أفضل وصف لهذه التجربة ، لاحظ كيف تظهر في هذا الإطار، ما الذي ترتديه؟ كيف كان شعرك؟ ما هي تعبيرات وجهك؟ ما هي وضعية جسدك؟
- إضافة إطار لهذه اللقطة: أنظر إلى اللقطة التي اخترتها ، أختار إطار الصورة الذي من الممكن أن تضعه علي هذه اللقطة، ما هي مادة الإطار؟ هل خشب أم معدن أم زجاج؟ ما لونه؟ هل الإطار مربع أم مستدير؟ هل تقليدي أم حديث الطراز؟ ما نوع الزينة التي تود إضافتها؟
- ضعه على الحائط: ضع الإطار على الجدار وأضف الأضواء المناسبة كما لو انه موضوع في متحف أو معرض.
- حوله إلي لوحة زيتية أو بورتريه: طبق بعض التأثير عليه ، أجعلها تبدو وكأنها لوحة زيتية قديمة ، رسم قلم رصاص أو حتى إستخدام تأثيرات فوتوشوب لمزيد من الإختيارات.
- المراجعة: والأن لتأخذ نفساً عميقاً وأنتظر بعض اللحظات لتهدئ ، فكر في التجربة مرة إضافية ، كيف تشعر حيال ذلك الآن؟ يجب أن يشعر بشكل مختلف حول التجربة الآن، إن لم يكن عد وغير في إطار الصورة وإضف المزيد من الآثار الفنية حتى تحصل على نتائج أفضل .

هذا أسلوب مفيد بشكل خاص وبسيط ، قد بدأت الآن في فهم معلومات عن البرمجة اللغوية العصبية وتعلمت بشكل فعال برنامج جديد يتيح لك برمجة نفسك عندما تريد إسترداد جزء معين من الذاكرة الخاصة بك بشكل منهجي وتعديل بعض جوانبها ثم حفظها مرة أخرى بحيث تتذكر هذه التعديلات الجديدة في المستقبل وبعبارة أخرى ، فإنك في كل مرة تفكر في تلك التجربة سوف تتذكر الإطار الممتع والمؤثرات الخاصة به وهذا الإسترجاع سيعمل علي تهدئة مشاعرك السيئة والسماح بشكل فعال لك لإعادة برمجة نفسك وبطبيعة الحال مساعدتك على أن تكون فعال.

يجب أن يكون البرنامج الجديد الخاص بك قوي مثل تجربتك الأصلية فلذلك أنت في حاجة إلى المثابرة في تطبيق تقنيات البرمجة اللغوية العصبية حتى يتم تسجيلها بشكل كامل في عقلك وتصبح جزءاً من اللاوعي.

٣.٢ العقلية الإيجابية مقابل العقلية السلبية

ضع في اعتبارك هذه القصة " في عام ١٩٥٠، كانت فكرة أن تقوم بالجري لمسافة ميل في أقل من ٤ دقائق هي شبه مستحيلة وكان هذا الحاجز عقلياً أكثر من أنه حاجز بدني ، إلا أن روجر بانيستر- رياضي بريطاني - جاء لتغيير التاريخ ، بعد سنوات عديدة من التحضير، قال إنه سيذهب إلى دورة الألعاب الأولمبية ١٩٥٢ وشارك في سباق ١٥٠٠م وعلي الرغم من الإنجازات والأمال فقد كان أدائه سيئاً وأنهى به الأمر في المركز الرابع وقال أنه " مضغوط وغير سعيد" ، بعد فشله في دورة الألعاب الأولمبية أمضى شهرين لكي يتخذ قرار بشأن التخلي عن الجري تماماً أم لا. ما حدث بعد ذلك غير حياته تماماً. وقال أن هدفه القادم هو أن يجري ميل في أقل من ٤ دقائق وكسر الرقم العالمي ، أرقام الجولات كان لها تأثير سحري ووفرت الحوافز لبانيستر، ليس هذا فقط بل الحافز والأعتقاد أيضاً. في الواقع ، بعد سنتين فقط من دورة الألعاب الأولمبية ، في عام ١٩٥٤ قال أنه ذاهب لكسر الرقم القياسي العالمي والانتهاج من الميل في ٣:٥٩.٤ ومن المثير للاهتمام ، بعد هذا السباق التاريخي حاول العديد من العدائين ذلك وخلال العقد التالي حاول أيضاً المئات من الرياضيين التسابق على الانتهاء من ميل في أقل من ٤ دقائق . وأصبح روجر مثالا لأنه كسر الاعتقاد الخاطئ ، فتلاه الجميع ."

هذه القصة تظهر القوة الكبيرة لمعتقداتنا وأمكانيتها الكبيرة في تحديد سلوكياتنا وأفعالنا ، فمن خلال القدرة علي ضبط معتقداتنا يمكننا بشكل كبير تغيير سلوكياتنا للحصول علي نتائج مختلفة تماماً ، فالاعتقاد الخاطئ يؤدي إلي الشلل ويمنعنا من التحرك إلي الأمام ، ليس لأننا غير قادرين علي ذلك ولكن لأننا أحجمنا قدراتنا بشكل مصطنع وبما أن هذا القيد مصطنع فلا يمكن قياسه بسهولة من خلال وضع هدف سمات. بالإضافة إلى ذلك ، فإنه يمكنك إجبار نفسك على الأعتقاد بشئ جديد أو يمكنك تعديل أعتقادك عن طريق تغيير ذكرياتك الخاصة ويمكنك أيضاً تحويل تجربة سابقة من سلبية إلى إيجابية والحصول على نتائج أفضل.

على سبيل المثال ، أنظر في ما يلي:

معتقدات سلبية مع تأثيرات مقيدة	معتقدات إيجابية مع تأثيرات الإيجابية
"لا أستطيع الرقص"	"أستطيع فعل أي شيء"
"أنا شخص ميئوس منه"	"أنا هنا لأتعلم"
"لست كفوفاً بما فيه الكفاية"	"سوف أكمل المشوار حتى النهاية"
"لو كنت س عندما كنت صغيراً، لأصبحت أفضل الآن"	"أنا مختلف ويبدو ذلك جيداً"
"إنه صعب للغاية"	"أنا أجيد عمل ..."
"لم أكن أبداً جيداً في ..."	"أريد أن أجرب كل شئ ..."

٤.٢ قلها بإيجابية

تأمل هذه الجملة: " لا تلمس الطلاء"

إذا كنت نقول هذا لطفل ، ما الذي تتوقع أن يحدث بعد ذلك؟ من المرجح جداً أن يلمس الطلاء! هل هذا لأن الأطفال يتمتعوا بإزعاج آبائهم ؟ حسناً ، على الرغم من أنها قد تعد احتمالية ولكن هذا ليس السبب الحقيقي ، علماء النفس يدعونها بـ "عملية المفارقات للسيطرة الذهنية " بطريقة عملية الدماغ تحتاج إلي القيام بأمرين ، التفكير في الموضوع وهو في هذه الحالة " لمس الطلاء " ثم التفكير في الأمر الخاص بمنع حدوث ذلك ، المشكلة هي أن الجزء الأول في التفكير يبدو أكثر سهولة ونتيجة لذلك يصبح إستيعابه أكثر سهولة ، لذلك فإن الطفل سوف يسمع " لمس الطلاء " أولاً قبل تسجيل الأمر السلبي.

هذا بالضبط ما يحدث مع الصراعات أيضاً ، فإذا كنت تخبر أحداً أن " لا يصرخ " فإنه بحاجة إلي تصور الصراخ أولاً قبل أن يتمكن من المضي قدماً لتسجيل الأمر السلبي، نتيجة لذلك أصبح هذا الشخص أكثر وعياً لمفهوم الصراخ وإستعداداً لمعالجة الموضوع بالصراخ ، هكذا يفعل بالضبط ما كنت لا تريده . ومن الممكن حينئذ أن تعتقد أن هذا الشخص يحاول أزعاجك من خلال تجاهل أوامرك ، مما يجعلك أنت أيضاً عصبياً لتبدأ أنت أيضاً بالصراخ وتسير القصة علي هذا النحو ... وبالتالي ، فإنك من أجل توضيح رغبتك ، فكر في جملة إيجابية ، فيما يلي عدد من الأمثلة:

قل.....	بدلاً من.....
"دعنا نفعل ذلك"	"لا تكن كسولاً"
"لا بد لي من أن أكل طعام صحي"	"لا يجب أن أكل"
" أضغط الزر الأخضر"	"لا تضغط الزر الأحمر"
" أسترخي "	"لا تقلق"
" خذ هذا الطريق "	"لا تسلك هذا الطريق"
" هذه المشكلة يمكننا العمل على إيجاد حل لها "	" أنها مشكلة "
" أفعل هذا بدلاً من .. "	" لا تفعل هذا "

يجب أن تكون علي دراية بالكلمات الرئيسية التي يمكن أن تؤدي بسهولة للأفكار السلبية و عليك أن تكون حذراً من إستخدامها مع نفسك أو مع الآخرين.

- **لا تقول :** كما ترون فإن كل ما يلي كلمة "لا" هو أول شئ يتبادر إلي ذهنك ويكون مفهومك بدون وعي هو تطبيق الشئ الإيجابي قبل الشئ السلبي ، ببساطة قل جملك بطريقة إيجابية.
- **لكن :** هذه الكلمة السلبية تلغي كل ما قيل قبلها وهي ببساطة كلمة صدامية ، فبدلاً من إستخدامها ، إستخدم " و " على سبيل المثال ، بدلاً من أن تقول: " كان ذلك جيداً ، لكن أنا لم أحب... " قل: " كان ذلك جيداً وأعتقد في المرة القادمة "
- **لماذا :** هذه هي الكلمة الأستدلالية التصادمية التي قد تجذب مشادة في أى مناقشة ، يمكنك أن تسأل بدلاً من ذلك " كيف ؟"
- **حاول :** من المستحسن عدم إستخدام هذه الكلمة لأنها تشير إلى احتمال الفشل ، إستخدم كلمة أفضل وهي " دعنا".

٥.٢ تكوين العادات

تكوين العادة يشبه إلى حد كبير عملية تخزين المهارات حتى تفعلها دون تفكير عندما تريد القيام بها مرة أخرى ، البحوث التي أجريت من قبل الدكتور Maxwell Maltz في ١٩٦٠ ألفت الضوء على هذا الموضوع ، ففي بحثه مع ميثوري الأطراف ، لاحظ أنهم يستغرقوا ٢١ يوماً لكي يوقف الأحساس الوهمي بالساق المبتورة. مع مزيد من المراقبة وجد أن الأمر يستغرق ٢١ يوماً لكي تتشكل أي عادة. وهذا أدى إلى " نظرية الـ ٢١ يوم لتكوين العادة" وناقش هذا الموضوع كثيراً في كتب المساعدة الذاتية. هناك أدعاءات مختلفة حول النظرية ، منها أن ٣٠ يوماً هي المدة المناسبة لكي تكون متأكداً تماماً أن العادة قد تكونت ، يدعي آخرون أنه يجب أن لا يغيب يوم واحد عن هذا التدريب على العادة وإلا عليك أن تبدأ من البداية.

في كل الأحوال ، فإنه يتم تنشيط وتعزيز المهارات الجديدة من خلال السلوك المتكرر ، بغض النظر عن الناحية النظرية ، فإن كل ما تحتاج إلى معرفته هو أن السلوك المتكرر يؤدي إلى تكوين العادة ، التي لم تعد تحتاج إلى التفكير بوعي في أدائها وهي التي يمكنك ممارسة مهاراتها بشكل مصطنع حتى تصبح عادات ومن النقاط الغير واضحة جداً هو إمكانية تعظيم أثر الجهود التي تبذلها من خلال إشراك أكبر عدد من الحواس ، ذلك لكي ينشط أكبر عدد من الإتصالات العصبية.

٦.٢ الأمتناع عن العادة

سلسلة أخرى من الدراسات المثيرة للأهتمام هي ماذا يحدث عند العودة إلى العادات التي تم الأمتناع عنها قامت بحوث مختبرية واسعة النطاق من قبل Ann Graybiel ومجموعتها في معهد MIT في McGovern على الفئران ، أظهرت أن الفئران قد عادت إلى العادات المفقودة بسرعة أكبر من تركها كما قالت Graybiel :

"كنا نعرف أن الخلايا العصبية يمكن أن تغير أنماط المشاعر عند تكوين العادات ولكن من المذهل أن نجد أن هذه الأنماط قد تم عكسها عند فقدان هذه العادة ، إلي أن يتم تكرار هذه العادة مرة أخرى في وقت قريب ."

وتظهر الأبحاث أيضاً أن العادات أو السلوكيات الجديدة يصعب على الدماغ أن تخلقها ومع ذلك بمجرد أن تتشكل فيها يتم الوصول إلى هذه السلوكيات المخزنة بسهولة عند مواجهة الظروف المناسبة.

ومع هذا هناك أخبار سعيدة وأنت علي الأرجح أكثر دراية بهذه التجربة ، بمجرد أن تعرف كيفية ركوب الدراجة ، يمكنك أن تفعل ذلك مرة أخرى بعد مرور فترة طويلة من الزمن وبالتالي ، تشكيل العادات هو وسيلة فعالة بشكل خاص للتعلم وإجراء المهام المختلفة في الحياة ، مما يقلل من الحمل العقلي الخاصة بك ويقلل من صعوبة إمكانية إعادة التعلم مرة أخرى عند الحاجة إلى تلك المهارة السابقة.

عندما تريد أن تحافظ علي مهارة جديدة ، أبق عليها من ٢١ إلي ٣٠ يوماً (إعتماداً علي ما تفضله) فإذا استسلمت في نصف الطريق فالاحتمال الأكبر أن تفقد كل ما بذلته من جهد لتشكيل هذه العادة وسوف تحتاج إلي البداية من جديد مرة أخرى وإذا تم تكوين العادة وفقدت بمرور الوقت فعلي الأقل سوف تستغرق وقتاً أقل في الرجوع لها مرة أخرى وبالتالي زيادة الكفاءة الخاص بك عموماً في الحياة.

٣- أساليب البرمجة اللغوية العصبية

" الناس لديهم كل الموارد التي يحتاجونها لإجراء التغييرات التي يريدونها " من فرضيات البرمجة اللغوية العصبية

الهدف:

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

إستخدام عدد من مهارات البرمجة اللغوية العصبية لإعادة برمجة نفسك، وزيادة ثقتك بنفسك، وقراءة الآخرين مع قدرة أفضل على الحفظ

والآن بعد أن أصبحت معتاد علي المبادئ العامة للبرمجة اللغوية العصبية ، فمن المفيد أن نخوض خلال عدد من التقنيات الشائعة التي ستساعدك في إعادة برمجة نفسك أو التأثير على الآخرين وفهم كيف يفكرون.

١.٣ الرابط الذهني

الرابط الذهني هو الحافز أو المنبه أو المثير الذي يشمل كل حواسك ويرتبط بها في حالة معينة. الرابط الذهني هو في معظم الأحيان إيماءة ، نبرة الصوت أو لمسة ، يمكن أن تنطوي على أي من VAKOG . يمكن إنشاء الرابط الذهني وتقويته بتكرار إستخدام المحفزات نفسها للحصول على نتائج مماثلة بشكل تقليدي ، هناك نوعان من الرابط الذهني :

- **الرابط الداخلي** : يبدأ داخلياً في عقلك ، على سبيل المثال : تذكر صورة مرئية معينة هو الأمر الذي يؤدي إلى بعض المشاعر.
- **الرابط الخارجي** : يبدأ هذا من العالم الخارجي. على سبيل المثال ، أثناء التسوق قد تسمع فجأة لحن يذكرك بحدث إيجابي ، نتيجة لهذه الحوافز تبدأ بالشعور بالرضا (وربما تذهب لشراء بعض الأصناف في المحل).

في البرمجة اللغوية العصبية ، نحاول إستبدال شعور معين مثل التعاسة والشعور بالأسف إلى تجربة إيجابية بإستخدام تقنية الرابط الذهني "كمنبه".



تمرين ٤ برمجة لغوية عصبية :

الرابط الذهني

إستخدم ما يلي لربط الحالة أو المشكلة المراد دعمها ، حتى تتمكن من الاستفادة بذلك في وقت الحاجة.

- ١ . تحديد الحالة التي تريد أن تدعمها أو تتحكم فيها.
- ٢ . التفكير في الوضع وتحديد ما تحتاج إليه من مصادر الدعم لكي تشعر بشعور أفضل.
- ٣ . تأكد من أن الداعم الذي اخترته سيحل المشكلة الحالية الخاصة بك وإذا كان لديك هذا الداعم ، سوف تأخذ به وتستخدمه بالتأكيد .
- ٤ . أبحث في حياتك لفترة معينة عندما كان لديك ذلك الشعور أو الداعم الذي اخترته .
- ٥ . اختر الرابط الذهني الذي ستستخدمه لتحريك أو إستحضار هذا الشعور ، الرابط الذهني يجب أن يتضمن أنظمتك التمثيلية VAK .
- ٦ . استخدم خيالك وتخيل نفسك في الحالة التي كان لديك هذا الشعور بالدعم ، أدخل نفسك تماماً في التجربة وركز على كيفية شعورك بالإيجابية.
- ٧ . عندما تصل إلى ذروة مشاعرك ، اخرج من هذه التجربة وعد إلى وضعك الطبيعي.
- ٨ . الآن إعادة تجربة ذلك مرة أخرى وهذه المرة بمجرد أن تبلغ ذروة التجربة قم بتحريك أو بتشغيل هذا الرابط الذهني الذي اخترته وكأنك تضغط الزناد لإطلاقه ، فعلياً أنت تربط بهذه الطريقة "الرابط الذهني" بتلك المشاعر الداعمة بشكل وثيق .
- ٩ . اختبر هذه التجربة لاطول فترة ممكنة تريدها ثم اخرج منها. تأكد حينئذ من عودة الرابط الذهني إلى حالته الطبيعية .
- ١٠ . والأن قم بأختبار الارتباط بتجريب الرابط الذهني ومعرفة ما إذا كان تذهبك إلي الحالة المطلوبة .
- ١١ . أن لم تكن راضياً ، أرجع إلي خطوة ٨ .
- ١٢ . أنتبه إلي الأشارات التي قد تشير أو تنبئ بحدوث المشكلة وفي هذا الوقت اضغط الزناد لإطلاق الرابط الذهني .

٢.٣ أمثلة الرابط الذهني

هناك مثال مهم للرابط الذهني مثل الإستيقاظ من النوم صباحاً في ميعاد محدد ، إن الأسواق مليئة بمختلف الساعات الفاخرة لإيقاظك في الصباح وفي المقابل فإن البعض يعتقد أنهم إذا سألوا وسأدهم بلطف في ذلك فسوف توقظهم في الصباح في الموعد المحدد وربما لا يجدي كل هذا ، لك ان تتخيل أن البرمجة اللغوية العصبية توفر حلاً أنيقاً لهذه المشكلة .

التقنية التالية لاقت شعبية كبيرة علي يد " ستيف بافلينا" ، كل ما عليك القيام به هو إعادة برمجة عقلك لإيقاظك في الصباح على أساس الرابط الذهني المحدد وبعبارة أخرى لو اخترت الفعل المناسب وجعلت تجربة الإستيقاظ هي الحالة المنشودة ، أليك هذه الطريقة التي يعمل بها:

- ١ . اختيار الرابط الذهني الخاص بك الذي يعمل بمثابة آلية إطلاق. تذكر، الرابط الذهني الجيد يتضمن VAK. على سبيل المثال ، اختيار المنبه الذي يرن ويضئ ويهتز " وإذا كان ليس من السهل العثور عليه عليك إستخدام الحلول الإبداعية " . (نترك ذلك لكم)
- ٢ . من أجل ممارسة هذه التقنية ، أضبط المنبه لبضع دقائق من الآن.

٣. أدخل نفسك في نفس ظروف الحالة " عندما يرن المنبه " ، هذا يتطلب منك أن ترتدى ملابس النوم والنزول تحت اللحاف والتظاهر بالنوم . يجب أن تكون الغرفة هادئة ومظلمة ، استخدم جميع حواسك السمعية والحسية والحركية لأختبار تجربة مشابهة جداً .
٤. عندما يرن المنبه ، قم من السرير على الفور وافعل ما يجب أن تفعله كل يوم عند إستيقاظك من النوم . غالباً ماتقوم لتذهب إلى الحمام وتغتسل وترتدى ملابسك الخ .
٥. قم بتكرار هذه العملية عدة مرات ، حتى تبدأ في الشعور بأنك بمجرد سماع المنبه يرن فإنك تريد أن تقوم وتذهب إلى الحمام ... الخ .
٦. بمجرد تتكرر هذه العملية بما فيه الكفاية ، يتم تعيين الرابط الذهني " المنبه " وسوف تكون جاهزاً لأختباره في الصباح.



تمرين ٥ برمجة لغوية عصبية :

نموذج الرابط الذهني

لنتذكر خطوات الرابط الذهني ، اتبع هذه الخطوات الأربع البسيطة:

١. تذكر تجربة سابقة حقيقية جيدة
٢. استدع الرابط الذهني في هذا الحدث في ذروته
٣. قم بتغيير الحالة الشخصية
٤. إستحضر الحالة

٣.٣ الرابط الذهني المتعدد

يمكنك أيضاً استخدام هذه التقنية لربط العديد من مصادر الدعم . على سبيل المثال ، يمكنك ربط حالة مختلفة لكل إصبع من أصابع يدك ، يمكنك أيضاً ربط العديد من مصادر الدعم بنفس الرابط الذهني وإستحضرها جميعاً عند تحريك هذا الرابط ، بهذا يمكنك إدخال حالة قوية الي العقل ويعرف هذا الأسلوب بأسم الرابط الذهني المتعدد.

٤.٣ دائرة التميز

وتستند هذه التقنية التالية على افتراض بسيط في البرمجة اللغوية العصبية والتي تنص على " الناس لديهم كل الموارد التي تحتاجها لإجراء التغييرات التي يريدونها." أنها تقترب من تقنية الرابط ولكن مع بعض التطوير.

NLP

تمرين ٦ برمجة لغوية عصبية :

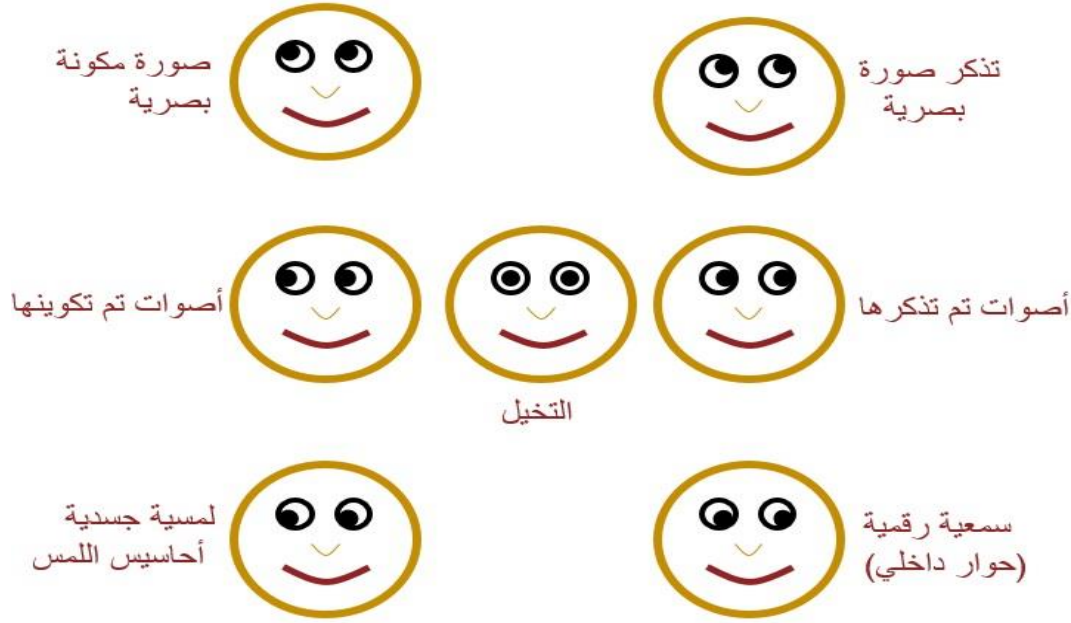
دائرة التميز

ماذا سيحدث إذا حصلت على المزيد من الثقة عندما تكون في حاجة إليها ؟ اليس هذا سوف يكون شيئاً رائعاً . ما رأيك إذا تمكنت من نقل تجربتك الإيجابية من الماضي إلى الحاضر لتشعر بالثقة في أي وقت تريد ؟ التقنية القادمة من البرمجة اللغوية العصبية المعروفة بأسم " دائرة التميز " تمكّنك من فعل ذلك .

- ١ . إسترجاع الثقة: أرجع بالزمن إلي الوراء عندما كنت تشعر بالثقة. تأكد من ملاحظتك لجميع الحواس البصرية السمعية والحسية الحركية.
- ٢ . دائرة التميز: كلما تعمقت أكثر في التجربة ، تخيل دائرة ملونة حول قدميك على الأرض. وصف الدائرة. ما هي ألوانها؟ هل هي خفيفة أم ثقيلة ؟ ما مدي قوتها ؟ عندما تشعر أنك أكثر ثقة ، أخرج من الدائرة مع ترك كل الثقة في الدائرة.
- ٣ . حدد المشغل في المستقبل: الآن فكر في وقت ما في المستقبل ستكون بحاجة فيه إلى أن تكون واثقاً. على سبيل المثال ، قد ترغب في تقديم عرض أو خطاب وتحتاج إلى الشعور بالثقة. تخيل هذا واختبره في رأسك وأبحث عن مشغل " لتشغيل دائرة التميز " عندما يتعين عليك أن تكون واثقاً ، على سبيل المثال عند تقديمك من قبل رئيس مجلس الإدارة وأنه على وشك لأن يسلم عليك.
- ٤ . الربط: بمجرد أن تتعرف على هذه الإشارة ، أرجع خطوة إلى الوراء في " دائرة التميز " وأشعر بكل شعور الثقة الذي تركته هناك. الآن تخيل الحدث في المستقبل مع كل الثقة المتوفرة لديك في الدائرة.
- ٥ . مراجعة: أخرج من الدائرة ، فكر في تلك الخبرة مرة أخرى ، سوف تتخيلها الآن بكل مشاعر الثقة التي قد حصلت عليها من الدائرة ، لقد نجحت للتو في إعادة برمجة نفسك خاصة لهذا الحدث في المستقبل.

٥.٣ أشارات العين

تشير الدراسات إلى أن حركة العين الأفقية والرأسية ترتبط بتفعيل أجزاء مختلفة من المخ وتعرف هذه الحركات بأسم (حركات العين الجانبية) *lateral eye movements (LEM)* وفي البرمجة اللغوية العصبية يطلق عليها أشارات الوصول للعين حيث يمكنك باستخدام هذه الأشارات البصرية فهم ما يفكر به الآخرون. الرسم التوضيحي التالي يوضح كيفية ارتباط حركات العين لأنشطة الشخص الأيمن (غير الأيسر).



الرسومات التوضيحية هنا توضح كما لو كنت تنظر إلى شخص آخر.

على سبيل المثال ، طبق الملاحظات التالية :

- الوصول إلى شعور: العين تذهب عادةً إلى أسفل وإلى اليمين.
- التحدث مع أنفسنا: عادةً ما تذهب إلى أسفل واليسار.
- النظر بعيداً : هي أيضاً تعبر عن التخيل .

٦.٣ التدرج

في عام ١٩٥٦، كتب جورج ميلر وهو عالم النفس الأمريكي الشهير مقالة عن " التدرج ". لاحظ ميلر أن بعض المهام الإدراكية البشرية تماثل نموذج " قدرة إستيعاب القناة " مما يعني أن لها قدرة ثابتة. في حين أن الذاكرة على المدى القصير لا تتماثل مع هذا النموذج وأظهرت الدراسات أيضاً أن الذاكرة على المدى القصير لديه قدرة لإستيعاب سبعة أشياء " زائد أو ناقص اثنين " ويبدو أن مدى الذاكرة الفورية يبدو مستقلاً تقريباً عن عدد النقاط لكل جزء من الذاكرة ، على الأقل في حدود ما تم إختباره حتى الآن . وبالتالي فمن الممكن زيادة الذاكرة على المدى القصير عن طريق تخزين عدد أقل من العناصر التي تحتوي على كمية عالية من المعلومات وبعبارة أخرى وفقاً لميلر : أن عملية التدرج (ربط المعلومة بالتدرج أو تجزئتها هو سلاح قوي للغاية لزيادة كمية المعلومات التي يمكننا التعامل مع ، هذا هو السبب في تعلم رقم الهاتف في قطع هو أسهل بكثير من تذكر واحداً تلو الآخر وبل هو ممارسة شائعة لمجموعة الأرقام معاً لتحسين الحفظ ، على سبيل المثال ٥٩١ ٦٢٤ ٩٥٨ . ينطبق هذا على جميع المحتويات الأخرى التي تحتاج إلى تخزينها في الذاكرة على المدى القصير وزيادة الكفاءة الخاص بك.

٧.٣ الرموز

تظهر العديد من الدراسات أن البشر حساسون للغاية للمعلومات التي لا تتضمن محتوى مرئي وبعبارة أخرى يبدو أننا لديها مقدرة لا تصدق أن نتذكر المحتوى المرئي وتكون قادرة على مقارنة صورة جديدة بسهولة مع ما رأيناه في الماضي. قام بهذه الدراسات الشاملة توني بوزان وهو طبيب نفسي بريطاني. قام بتقديم الخرائط الذهنية كوسيلة للاستفادة من هذا المصدر الداعم للذاكرة وقد اتت بنتائج لا تصدق من قوة المعالجة وجعل الحفظ وتدوين الملاحظات أسهل بكثير .

٤ - تحديد الهدف

" لا تنتظر الوقت المناسب ، فالوقت لن يكون مناسباً أبداً ، أبداً من حيث تقف الآن وإستخدم أي أدوات متاحة لديك وستجد أدوات أفضل أثناء تقدمك "

نابليون هيل

الهدف :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

تحديد أهدافك بشكل منهجي وتعزيز ثقتك بنفسك في التعامل مع الأحداث المستقبلية باستخدام البرمجة اللغوية العصبية

هناك العديد من الطرق لتحديد ووضع الأهداف والتفكير في مستقبلك لزيادة فرصك في النجاح وهناك العديد من الأنظمة التي أقترحت بواسطة معلموا المساعدة الذاتية والبعض منها قوى للغاية بالفعل. إن التركيز في هذا الفصل سيكون على وضع الأهداف باستخدام طرق البرمجة اللغوية العصبية.

١.٤ خط الزمن

التكنيك الأول يتيح لك فهم كيف ستشعر تجاه حدث معين سيحدث في المستقبل ، يمكنك استخدام تكنيك خط الزمن- الموضح فيما يلي - لرؤية إهدافك أيضاً وكيف ستشعر تجاهها بمجرد تحقيق تلك الأهداف.



تدريب البرمجة اللغوية العصبية رقم ٧ :

خط الزمن

١. قم بالتفكير في حدث ما أو هدف سيحدث في المستقبل على سبيل المثال:
 - أحداث : (محادثة صعبة ، إجتماعات ، الحديث مع المدير ، عرض تقديمي عام مهم)
 - أهداف : (تعلم ركوب الامواج ، تعلم لغة جديدة خاصة ببرمجة الكمبيوتر ، أن تصبح مقدم عروض تقديمية عظيم)
٢. تخيل المستقبل في عقلك ولاحظ إلى أين تنظر فالكثير من الأشخاص سينظر لأعلى والرأس أو العينين جهة اليمين.
٣. قم بالتفكير في خط تخيلي يصل بين الماضي والمستقبل .
٤. على طول محور الزمن، أنظر أبعد في المستقبل.
٥. قم بالمرور على خط الزمن وأذهب للمستقبل وتخطاه بحوالي ١٥ دقيقة بعد الانتهاء بنجاح من هذا الحدث.
٦. قم بالإنابة إلى " VAKOG " . لاحظ كيف تشعر ، ماذا ترى ، ماذا تسمع وهكذا.
٧. قم بالتفكير في الحدث ورؤية كيف تشعر تجاه نجاحك .
 - قم بالتفكير في الموارد التي تحتاجها لإكمال المهمة بنجاح.
 - شاهد نفسك تسير خلال ذلك حيث تراقب الخط الزمني .
٨. الآن عد للوقت الحاضر ولاحظ مشاعرك تجاه الحدث . هل أصبحت أكثر استرخاءاً ؟ هل قمت بالتعرف على جوانب محددة من الحدث لم تضعها في حسابك من قبل ؟

تقنية خط الزمن تساعد على إستحضار الهدف إلى الوقت الحاضر ويعطيك الفرصة لعمل بروفة عقلية للحدث ، أيضاً معظم الناس تفهم قيمة الأهداف ولكن ليس الجميع يستفيدون من الأختصاصات للارتباطات العقلية لزيادة فرصهم في النجاح والوصول إلى أهدافهم .على سبيل المثال ، تبين الدراسات أنك في الغالب ستكون أكثر قابلية لتحقيق هدفك إذا قمت بتدوينه ، ففي دراسة شهيرة بجامعة ييل ، أجريت في عام ١٩٥٣ يوضح أن ٣٪ من خريجي جامعة ييل الذين قاموا بكتابة أهدافهم ، أصبحوا أكثر ثراءً في السنوات اللاحقة عن غيرهم الـ ٩٧٪ مجتمعين من نفس السنة الدراسية.

بالمثل ، هناك مبادئ توجيهية أخرى مفيدة يمكن أن تزيد من احتمالات نجاحك ، نعرضها فيما يلي :



كيفية تحديد الأهداف

١. قم بكتابة عبارة توضح رسالتك في الحياة ، هذه العبارة تلخص حياتك وتتضمن كل طموحاتك وإنجازاتك .
٢. حدد الأدوار في حياتك والتي تتماشى مع رسالتك التي قمت بكتابتها سابقاً ، على سبيل المثال:
 - كاتب.
 - أب.
 - رجل مبيعات.
 - مبرمج.
 - تعمل في الأعمال الخيرية.
٣. لكل دور من هذه الأدوار ، ضع هدفاً حتى تستطيع معرفة إلى أين تريد الوصول تحديداً
٤. لكل هدف أسأل نفسك :
 - ماذا أريد ؟
 - ماذا الذي سيحققه ذلك لي ؟
 - هل سأكون فخوراً به ؟
 - إلى أي درجة أريد هذا ؟
 - هل يحقق المواصفات الخمس لنظرية SMART ؟
 - هل هو هدف إيجابي؟
٥. إستخدم تكتيك خط الزمن وأذهب للمستقبل حيث تم تحقيق الهدف ، تصور نفسك في ذلك الوقت بكل ما تستطيع من وضوح هل هذا ما أريده ؟ هل يستحق الجهد المبذول ؟
٦. أسأل نفسك الآتي :
 - ماذا ترى؟
 - ماذا تسمع؟
 - بماذا تشعر؟
 - كيف يراك الآخرون أو ماذا يشعرون تجاهك ؟
 - كيف ستعرف أنك حققت هدفك ؟
٧. الآن بعد أن عرفت أين أنت ذاهب ، قم بالرجوع من المستقبل إلى الحاضر وحدد ما هي الموارد التي تحتاجها وما هي الخطوات التي تحتاج إلى إتخاذها لتصل إلى هناك ، فكر في هذه المشكلة كالمثاهة ، مثل حل المثاهة وأعمل على حلها رجوعاً للوراء من الهدف إلى نقطة البداية.
٨. قم بتحديد جدول زمني واضح لتفسير وفقه من خلال الخطوات التي تم تحديدها لتحقيق هدفك.
٩. حدد ميعاد للبدء و قم بالالتزام .

تدريب عملي : وضع الأهداف

أتبع الخطوات الإرشادية لوضع وتحديد الأهداف وإستخدام الجدول أدناه لتسجيل ملاحظاتك.

ملاحظاتك	الخطوة	
	تحديد الرسالة	١
	الأدوار	٢
	حدد هدف لكل دور	٣
	<p>إسأل الأتي لكل دور:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ماذا أريد؟ • ماذا الذي سيحققه ذلك لي؟ • هل سأكون فخوراً به؟ • إلى أي درجة أريد هذا؟ • هل يحقق المواصفات الخمس لنظرية SMART؟ • هل هو هدف إيجابي؟ 	٤
	إستخدم أسلوب الخط الزمني : التصور	٥
	<p>أسأل نفسك :</p> <ul style="list-style-type: none"> • ماذا ترى؟ • ماذا تسمع؟ • بماذا تشعر؟ • كيف يراك الآخرون أو ماذا يشعرون تجاهك؟ • كيف ستعرف أنك حققت هدفك؟ 	٦
	عد إلى الحاضر : أنظر الى الموارد	٧
	حدد جدول زمني واضح	٨
	حدد تاريخ البداية	٩

٥- العلاقات

“أفضل أنواع المعلومات عن الآخرين هي المعلومات السلوكية”
من فرضيات البرمجة اللغوية العصبية

الهدف :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

إنشاء علاقة باستخدام أساليب البرمجة اللغوية العصبية واستخدام الإتصال
التعاطفي للحصول على أكثر ما يمكن التوصل إليه من المتفاعلين معك

العديد من أنشطتنا اليومية تتضمن التفاعل مع الأشخاص الآخرين وكلما زادت تعاملاتنا مع الآخرين كلما كان من الهام إدارة تلك العلاقات بكفاءة على قدر المستطاع. البرمجة اللغوية العصبية فى الأساس مجموعة من المهارات التى سوف تساعدك على المستوى الشخصي وكذلك فى التعامل مع الآخرين فبناء العلاقة هو الجزء الهام والحيوى فى إجراء تفاعلات ناجحة ومثمرة مع الآخرين.

١.٥ أهداف العلاقات

قبل عمل أى تفاعلات وتعاملات ، أنت تحتاج أولاً لمعرفة ما الذى تريد الحصول عليه من الشخص الآخر ، هذا ضرورى للغاية فهدفك لا بد أن يكون واضح ومحدد جيداً ، ليس هناك فائدة من بناء تعاملات صعبة ، تجعلك عاطفياً " عصبياً" للغاية أو تجعلك حتى تشعر بالإستياء لتسأل نفسك فى النهاية ما الغرض من هذا كله. على سبيل المثال ، قد تريد أن تقوم بالشكوى حول منتج معين قد أشتريته مؤخراً. قد تذهب لخدمة العملاء وتقضى نصف ساعة فى الجدل حول المشاكل التى صادفتك مع المنتج ، إذا كان قيمة ما اشتريته أقل من قيمة نصف ساعة من حياتك ، فليس هناك فائدة لإزعاج نفسك على الإطلاق (إلا إذا كنت تريد عمل عبرة أو شىء أخلاقى) ، بدون النظر لأولوياتك ، قد ينتهى بك الحال لقضاء الكثير من الوقت والجهد بدون تحقيق أى نجاح . كنتيجة لذلك ، يجب عليك وضع هدف لكل علاقة من علاقاتك وسؤال نفسك الأسئلة التالية :

- ماذا أريد من هذه العلاقة ؟
- هل هدفي إيجابي ؟
- ما الذى يمكنني القيام به لتحقيق هذه العلاقة ؟
- كيف لي أن أعرف أنها تحققت ؟ ما هو مقياسي للأداء ؟
- ما هو المضمون ؟
- ما تأثير هذه العلاقة عليّ وعلى علاقاتي الأخرى ؟

٢.٥ بناء العلاقات

العلاقات واحدة من أهم ملامح تفاعلنا مع الآخرين وهى فى الأساس قد تنشأ بدون قصد وفى الغالب يتم بناءها بالتزامن مع الشخص الآخر واحدة من أكثر الطرق فعالية لبناء العلاقات هى أن تعكس لغة جسد الشخص الآخر "أن تكون مرآة له" ويركز العديد من رواد البرمجة اللغوية العصبية على هذا الجزء الخاص بالتفاعل الأنسانى وكنتيجة لذلك فقد قاموا بتطوير بعض البرامج بشكل تفصيلي لتحقيق ذلك.

إستخدم تدريب البرمجة اللغوية العصبية التالى لزيادة احتمالية بناء العلاقات مع شخص آخر

NLP

تدريب البرمجة اللغوية العصبية رقم ٨ : بناء العلاقات

١. أسلوب المرآة الجسدية: طابق الشخص الآخر جسدياً ، إنسخ وضعيات جسده ، طابق تعبيرات وجهه وضع الأرجل والأيدي وحافظ على التواصل بالعين ، هذه الأشارات سوف يتم التقاطها بواسطة العقل اللاواعي الخاص بالشخص الآخر.
٢. قم بمحاكاة درجة صوتهم: طابق نبرة الصوت ، السرعة (إيقاع الحديث) ، جودة ودرجة علو الصوت بالإضافة لذلك يجب أن تستخدم الكلمات التي يستخدمها الشخص الآخر بكثرة في حديثك
٣. قم بمحاكاة طريقة تنفسهم: قم بالانتباه لتنفس الشخص الآخر وطابق ذلك بتنفسك على قدر ما تستطيع.
٤. قم بمحاكاة طريقة عرضهم للمعلومات: ضع في حسابك كم المعلومات التي يتعاملون معها وطابق ذلك فعلى سبيل المثال ، إذا كان شخص ما ينظر للموضوع بنظرة عامة للغاية ، طابق تلك الصورة العامة عند الحديث. بالمثل ، إذا كان صاحب عقلية تقنية ويميل إلى التفاصيل ، تحدث بشكل دقيق ومحدد وإستخدم تعابير أكثر تعقيداً
٥. قم بمحاكاة الخبرات المتماثلة: حدد ما الخبرات التي إكتسبها الشخص الآخر في الحياه وقدم خبراتك المتماثلة ، هذا التكنيك قوى للغاية لدرجة أننا نفعليها لاوعياً في الغالب وهذا هو السبب في أن الأمهات الحديثة يمكنها الحديث بالساعات للأمهات الأخرى الموجودة في نفس المكان بدون أن يعرفوا بعضهم البعض جيداً.
٦. قم بمحاكاة النظام التمثيلي: *طابق نظام الشخص الآخر المفضل وبكلمات أخرى ، إذا كان الشخص الآخر بصرياً ، إستخدم الكلمات البصرية في حديثك مثل " هل ترى ماذا أعنى ؟ " هذا واضح" ألخ. إذا كان الشخص الآخر سمعياً ، إستخدم الكلمات السمعية الرئيسية الأساسية فعلى سبيل المثال ، "كيف يبدو هذا؟"، "هل تسمع هذا؟" وهكذا.

ضع في حسابك إن كل شيء يجب أن يتم في حدود المعقول ، فإذا قمت بتقليد الشخص الآخر بشكل مفرط ، سيشعر بعدم الارتياح أو أسوأ قد يصبح مشتتاً تماماً بسبب تقليدك الحركي له فعند هذه النقطة سوف يكون تركيزه أكثر بكثير على التقليد الذى تقوم به أكثر من محادثتك وهذا بالضبط عكس ما تريد.

* النقطة رقم ٦ وهى تعرف بالأنظمة التمثيلية وقد تم أثارها بواسطة باحثين البرمجة اللغوية العصبية بندلر وزملاءه الذين قالوا أن هذا التكنيك قوى للغاية لبناء علاقة على نحو فعال ، كما زعموا أيضاً أن المعالج يمكن أن مؤثر للغاية عند مطابقة النظام التمثيلي المفضل للشخص الآخر .

إلا أن هذا تم نفيه في السنوات الأخيرة اعتماداً على الدراسات الحديثة التى لم تستطع إظهار فوائد هذه الطريقة بشكل قاطع .

٣.٥ القيادة (الرائدة)

تخيل أنتين من الناس على دارية بتقنيات البرمجة اللغوية العصبية المذكورة فى الأعلى ويخوضان محادثة مع بعضها البعض ، سيستمرون فى تقليد بعضهم البعض وهذا يمكن أن يصبح مزعج للغاية. وتحتاج هنا إلى كسر الدائرة وقيادة الموقف عن طريق إجراء تغييرات صغيرة فى سلوكك وقيادة الشخص الآخر إلى اتجاه مختلف ، الشخص الآخر عادةً ما يحذو حذوك فى غضون من ٢٠ إلى ٦٠ ثانية. فإذا لم يتبعك ، قم ببساطة بالعودة إلى بناء العلاقة ثم قم بتكرار سلوكك القيادى فى وقت لاحق.

على نحو قاطع ، يمكنك استخدام القيادة (الرائدة) بمثابة اختبار لمعرفة ما إذا كنت قد نجحت فى إقامة العلاقة بشكل صحيح.

٥.٤ التعاطف

بخلاف التقليد البسيط للشخص الآخر يمكنك أيضاً الإستفادة من تقنية قوية بشكل لا يصدق لتحقيق التوافق وهي تقنية إقامة علاقة من خلال إظهار حقيقة أهتمامك وإقناع الشخص الآخر أنك تفهم تفكيره ووجهة نظره وأنت هناك لمساعدته .

ما يلي هو تقنية بسيطة يمكنك إستخدامها لإظهار التعاطف ، قم بتنفيذ تلك الخطوات للرد على الشخص الآخر ، ثم قم بتقديمها بالتعديل المناسب .

- أنظر إلى عبارة الشخص الآخر
 - على سبيل المثال ، " لقد فاض بي الكيل من هذه الوظيفة "
- **قم بتقليدها:** بكلماتك الخاصة
 - على سبيل المثال ، " لقد فاض بك الكيل من هذه الوظيفة "
- **إعادة صياغة ذلك:** تغيير الكلمات ولكن مع بقاء المعنى نفسه لإظهار تفهمك.
 - على سبيل المثال ، " أنت لا تعتقد أن هذه الوظيفة جيدة "
- **قم بالإنعكاس:** الحفاظ على المعنى نفسه ولكن إضافة الكلمات العاطفية للجمله .
 - على سبيل المثال ، " أنت غير سعيد في وظيفتك "

فى الغالب عندما يسمع الشخص الآخر تعليقك ، سيستطرد فى الحديث فى الموضوع طالما أنه يشعر بإنك تستمع إليه . على الجانب الآخر ، فلو أنك قد قمت بالرد عليه معطياً حل أو تبرير مثل قول " كل شخص يحتاج العمل هذه الأيام" فى الغالب أنك بهذا تتجه لغلق المحادثة وفقدان الفرصة لبناء علاقة وإظهار التوافق ، لأن إجابتك هنا تبدو وكأنها تحكم عليه والناس لا تحب من يحكم عليها ، لذلك ببساطة فهم سوف يغيرون الموضوع وإستكمال الحديث .

التعاطف أسلوب بسيط لكنه قوى للغاية حينما تستخدمه وأنت فى موقف صعب أو غير ملائم ويوصى به بشكل كبير لسهولة إستخدامه ونتائجه العظيمة

تدريب عملي: التعاطف

تخيل أنك تريد بناء علاقة مع شخص ما ، لبناء علاقة أنت تحتاج لإستخدام التعاطف ، أستخدم الثلاث تقنيات التى تم وصفها من قبل : التقليد ، إعادة الصياغة ، الإنعكاس وتقديم إجابات لإظهار أنك تفهم وتهتم بإحتياجات الشخص الآخر ، طبق الثلاث تقنيات السابقة كلها على الثلاث حالات التالية:

- "لقد سئمت من هذه التقارير .أنها لا تنتهي أبداً"
- " عملاى كثيرى المطالب للغاية ، بغض النظر عن ما أقوم به بالنسبة لهم ، إنهم يريدون دائماً المزيد"
- " رئيسى لا يفهمنى على الإطلاق ، إنه لا يأخذ أفكارى بجدية حتى يتم عرضها بواسطة شخص آخر بعد عدة شهور لاحقاً"

"لقد سئمت من هذه التقارير، إنها لا تنتهي أبداً"

"عملائي كثيرون المطالب للغاية ، بغض النظر عن ما أقوم به بالنسبة لهم ، إنهم يريدون دائماً المزيد ."

"رئيسي لا يفهمني على الإطلاق . إنه لا يأخذ أفكارى بجدية حتى يتم عرضها بواسطة شخص آخر بعد عدة شهور لاحقاً"

٦- الإقناع

" ليس هناك شيء اسمه الفشل ، لكن هناك فقط خبرات متراكمة "

من فرضيات البرمجة اللغوية العصبية

الهدف :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

إقناع الآخرين باستخدام أنماط اللغة والبرامج العليا للبرمجة اللغوية العصبية

هناك عدد من تقنيات البرمجة اللغوية العصبية التي يمكن استخدامها لإقناع الآخرين، بعض هذه التقنيات يتم استخدامها لفهم عقلية الشخص الآخر وتوجهه واستخدام هذه المعلومات في صياغة إستراتيجية لإقناعهم ، البعض الآخر من تقنيات البرمجة اللغوية العصبية هو استخدام الأنماط اللغوية لتحقيق أقصى قدر من الكفاءة من محادثاتك.

١.٦ ما هو الإقناع ؟

الإقناع هو القدرة على تقديم قيم مقنعة للآخرين ، لاحظ أنه قيم خاصة بهم وليس بك ، الإقناع هو القدرة على وضع نفسك في موقف الشخص الآخر وفهم بالضبط ما يريده أو تريده.

الإقناع هو شكل من أشكال التحفيز وعند تطبيقها مع الآخرين يكون هناك نوعان من الدوافع :

- **التحفيز بعيداً عن:** هذا عندما يتم تشجيع شخص ما ألا يقوم بتجربة شيئاً ما أو ذكر سمة سلبية كتحذير. على سبيل المثال ، بائع السيارة قد يقول بأن السيارة قد تم تجهيز السيارة بوسادة هوائية ونظام الكبح الألي ABS الذي يجعل السيارة أكثر أماناً في الحوادث ، هنا هو يتجه نحو حاجة العميل للبقاء بعيداً عن الأذى.
- **التحفيز نحو:** هذا هو عندما ينجذب الناس إلى شيء بسبب ميزات الإيجابية. على سبيل المثال ، قد يكون العميل على استعداد لقبول شروطك لإحتمالية حصوله على فرص أو مكاسب مستقبلية.

ينظر عادةً "للتحفيز نحو" على أنه أفضل من "التحفيز بعيداً عن" والسبب في ذلك هو أنك تخاطب بعداً إيجابياً أكثر تأثيراً مما يشجع على التفكير الإيجابي ومع ذلك فإن هناك ظروف معينة قد يكون فيها "التحفيز بعيداً عن" مفيداً أيضاً على سبيل المثال ، إذا كان لديك فريق يستخدم الأعضاء الإيجابيين بالفطرة من أجل التوصل إلى أفكار والدفاع عنها والأعضاء السلبية بالفطرة من أجل التوصل إلى المشاكل المحتملة ، لاحظ أن ترتيب تقديم هذين النوعين من الدوافع أمر بالغ الأهمية كما هو موضح أدناه أيضاً ، لننظر إلى المثال التالي :

- "في هذه المرة لن يتغير أي شيء في آخر لحظة ، دعنا ننهي هذا في حدود المتاح (الميزانية)." .
- "دعنا ننهي هذا في حدود المتاح ، في هذه المرة لن يتغير أي شيء في آخر لحظة "

أي واحد يبدو أفضل وأكثر إقناعاً؟ وبعبارة أخرى ، أيهما أكثر إقناعاً؟ معظم الناس يقولون أن أول واحد هو أكثر فعالية ، مع الخيار الأول ، مما يوضح فكرة أنه عليك أن تبدأ "التحفيز بعيداً عن" أولاً ثم إتبع ذلك بـ "التحفيز نحو".

عند إقناع الآخرين ، حاول أن تبدأ بـ "التحفيز بعيداً عن" بمثابة تحذير ولكن إنهاء الحديث بإيجابية مع "التحفيز نحو".

٢.٦ كيف يعمل الإقناع ؟

تذكر أن الإقناع يبدأ بفهم الشخص الآخر، فالإقناع يبدأ في الأساس من خلال الإستماع وكلما زادت المعايير التي يمكن أن تحددها في شخص الآخر، كلما كان لديك المزيد من الخيارات لإقناعهم. على سبيل المثال ، إذا كان شخص ما لديه عقلية تبحث عن السلامة والأمان ، يمكنك مناقشة حاجتهم للسلامة والأمان عند بيع شيء لهم ، إذا كنت تباع سيارة لهذا الشخص ، تحدث عن فوائد السلامة مثل نظام المكابح التلقائي ، الوسائد الهوائية الجانبية والأبواب المعززة. والاستماع الفعال يعني أنك بحاجة إلى طرح الأسئلة من أجل فهم الشخص الآخر بشكل أفضل قبل أن تتمكن من محاولة إقناعه.

على الرغم من أن ذلك يبدو بسيط ، إلا أننا من السهل أن نرى كيف أن الكثير من الناس لا تتبع هذه القاعدة الكبرى ، فيحاولون إقناع الشخص الآخر بأفكارهم ومنتجاتهم أو خدماتهم دون أن يدركوا ما يحتاجه الشخص الآخر ، في الواقع أصبح الكثير من الناس ليس لهم رؤية ، يريدون بيع ما لديهم فقط وليس ما يريده الزبون. عند إقناع الآخرين، إسأل نفسك دائماً:

ما هي فائدة منتجي/فكرتي بالنسبة للشخص الآخر؟

ما هي المخاطر من وجهة نظرهم ؟

كيف يمكنني أن أجعل من السهل عليهم الموافقة ؟

٣.٦ أنماط اللغة

منطقة رئيسية في البرمجة اللغوية العصبية هو كيف يمكنك التواصل مع الآخرين من خلال اللغة ، يجب عليك الإستماع بعناية وتحديد الأسلوب المستخدم من قبل الشخص الآخر ، كما رأينا سابقاً في الفصل الخاص بكيفية بناء العلاقات ، أنت تحتاج لمطابقة أسلوب حديثك مع أسلوب حديث الشخص الآخر للحصول على أفضل النتائج ، أنك طوال حياتك تكون قد قمت بتطوير أنماط اللغة على أساس خبراتك المتراكمة ، في البرمجة اللغوية العصبية ، هذه تعرف أيضاً بالبرامج العليا " Meta-Programmes ". ولكنك عند الحديث مع الشخص الآخر ، فأنت تريد أن تعرف كيفية قول الشيء الصحيح في الوقت الصحيح ، من أجل هذا تحتاج إلى :

- حدد ما هو النمط الذي يستخدمونه.
- حاكي (طابق) أسلوبهم مع كلمات من عندك فتبدو كما لو أنك لديك نفس أسلوبهم .

على سبيل المثال ، شخص ما يريد معرفة الصورة العامة سيصاب بالملل عند حديثك التقني بالتفصيل إذاً فأنت تحتاج لفهم تفضيلاتهم وتغيير أسلوبك إلى أسلوبهم. بالمثل هناك مجموعة من الأنماط يمكنك إستخدامها والتي سيتم عرضها فيما يلي :

١.٣.٦ التفاصيل

الصورة العامة	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	الصورة العامة ، التعميم ، الأفكار العامة ، المستقبل
حاكي الأسلوب	إستخدم جمل تتناسب مع منظورهم للصورة العامة
أمثلة	"إلى أين نحن ذاهبون؟" "إذن مفهومك عموماً هو..."

التفاصيل	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	تفصيلية ، محددة ، فنية ، مصطلحات ، دقيقة
حاكي الأسلوب	إستخدم تفاصيل محددة في محادثتك
أمثلة	"هل تعني أن وحدة التشغيل المركزية تصبح أكثر سخونة بمقدار ١٠% عندما تكون أسرع بمقدار ٢٠%" "صفحة ٢٢ فقرة ٣ توضح أن عائدنا السنوي قد زاد بنسبة ١٥%"

٢.٣.٦ نقطة التحكم

داخلي	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	داخلياً، النظر إلى الداخل ، إستخدم المشاعر، الشعور بالمسؤولية تجاه الآخرين
حاكي الأسلوب	مناشدة شعور الشخص وإستخدم وجهة نظره
أمثلة	"إنه إختيارك الشخصي بالكامل ... " " هذا نتيجة خطأنا "

خارجي	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	خارجياً ، الإعتماد على الآخرين ، الأحداث الخارجية تعتبر هي السبب
حاكي الأسلوب	إستخدم منظور خارجي
أمثلة	" لا يمكننا تأجيل الموعد النهائي حيث أنه ليس لدينا المزيد من ميزانية " "المحترفون يقولون أنها هذه هي أفضل طريقة للقيام بذلك"

التحفيز بعيداً عن	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	التحفيز بعيداً عن، سلبية، مشاكل ، تجنب
حاكي الأسلوب	إستخدم عبارات لجعل الشخص يذهب بعيداً عن المشكلة
أمثلة	"في حالة إستبعاد هذه الوحدة من التصميم ، يوجد لدينا فرصة جيدة في زيادة الأداء بنسبة ٢٠٪" " اننا لا نملك موارد غير محدودة ، لذلك يجب علينا أن نكون حذرين في نفقاتنا "

التحفيز تجاه	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	الحافز بإتجاه (نحو)، إنجاز، إنتهاء، إستنتاج، إيجابية، تقدم
حاكي الأسلوب	إستخدم عبارات لألهم الشخص بالتحرك نحو الهدف
أمثلة	" إذا قمنا بالعمل لمدة ساعتان إضافيتان كل يوم، يمكننا الأنتهاء من المشروع في الوقت المحدد ويكون لدينا صيف مريحاً بعد ذلك "

الماضي	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	الماضي
حاكي الأسلوب	إستخدم عبارات تركز على الماضي
أمثلة	"لقد شاركت في مشروع معقد منذ ١٠ سنوات..." "التاريخ مليء بالأمثلة التي تساعدنا على ..."

المستقبل	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	المستقبل
حاكي الأسلوب	إستخدم عبارات تركز على المستقبل
أمثلة	"العام المقبل ، سيكون لدينا مختبرنا الخاص بنا وموظفينا ..." "في خلال العشرة أعوام القادمة، سوف يكون وضع الصناعة..."

إختيارات	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	المفاضلة بين الإختيارات والخيارات ، التنوع هو الأفضل
حاكى الأسلوب	إستخدم عبارات بها الكثير من الخيارات والمرونة. السيطرة على الإسهاب عن طريق تحديد خيارات وعدم تجاوزها
أمثلة	"يأتي هذا المنتج في العديد من الأحجام والألوان والأشكال " " يمكنك إما المضي قدماً ومقابلة العميل أو تنهي الموضوع وتنتقل إلى قضايا أهم "

القواعد والنواحي	
الأسلوب	المفهوم
حدد الأسلوب	يفضل الإرشادات والإمتثال للقواعد والنواحي. المنطق والدقة هما الأفضل.
حاكى الأسلوب	إستخدم عبارات تؤكد على أهمية وجود نهج منظم وإستخدم تعليمات مفصلة ودقيقة
أمثلة	" يجب علينا الإمتثال للإجراء A.2 المنصوص عليه في الإرشادات القياسية " " يجب أن يكون لدينا التزام بتنظيم هذه المشكلة بشكل مرتب ، حتى نكون فعلنا كل شيء حسب القواعد "

لاحظ أن النقطة الأساسية هنا هو معرفة إنك إذا قمت بإستخدام أسلوب خاطيء قد لا تحصل على نتائج أو الأسوء قد ينتهي بالشخص الآخر بعدم محبتك أو أن ينتهي بالجدال معك . على سبيل المثال ، تخيل أن شخص ما يفضل "التحفيز تجاه" وأنت تظل تقول " أنت لا تستطيع فعل هذا " . من الطبيعي أنه سيبدأ فى الشعور بالأحباط . بدلاً من ذلك ، يجب عليك الأقتراب من حاجتهم للإيجابية والتحفيز بإتجاه (نحو) شيء ما . إخبارهم ، " يمكنك فعل هذا بدلاً من " ، نفس المبدأ ينطبق على الأساليب الأخرى التى تم تقديمها سابقاً.

٧- الثقة بالنفس

"وراء كل سلوك نية إيجابية "

من فرضيات البرمجة اللغوية العصبية

الهدف :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

تعزيز ثقتك بنفسك عن طريق إعادة الصياغة وتطبيق تقنيات البرمجة اللغوية العصبية على صوتك الداخلي

نحن نعلم جميعاً كم أنه من المهم أن يشعر الشخص بالثقة بالنفس والسيطرة والثقة بالنفس هي توجه عقلي يمكنك التحكم به بالكامل ومثل جميع التوجهات العقلية فإنه يمكن تشكيلها حسب رغبتك باستخدام إعادة برمجة محددة ، لدينا أيضاً الصوت الداخلي الذي يستمر في إعطاءنا ردود الفعل حول أفعالنا ، أحياناً يكون هذا الصوت الداخلي انتقادياً أو مثيراً للقلق بالنسبة لبعض الناس وقد يكون من القوة بحيث يبدأ في التأثير على ثقتهم بأنفسهم ويشل حركتهم ، إن بعض الناس يرون فقط نقاط ضعفهم ويبحثون باستمرار عن الأخطاء والعيوب وبطبيعة الحال فإن هذا يؤدي إلى تخفيض الأداء حتى عندما يكون هناك الكثير من الإمكانيات .

١.٧ ما هو الصوت الداخلي ؟

لمعرفة طبيعة الصوت الداخلي ككل ، فإن الخطوة الأولى هو جعله يتحدث ، قم بالتفكير في موقف في الماضي حيث لم تؤدي المطلوب منك كما يجب ، توقعت أن يقوم صوتك الداخلي بالتعليق على ذلك الآن أستمع إلى هذا الصوت، كيف يبدو؟ هل هو ساخر؟ هل هو عالي الصوت ، ناعم أم سريع ؟ هل هو قاسي؟ هل هو صوتك أنت أم صوت شخص آخر، مثل والديك؟ الآن ، قم بتغيير الصوت كما لو كنت تقوم بتغيير مساره ، أضغط الزر والصوت الأصلي سيتم إستبداله ، اختر شيء مضحك ، كصوت شخصية للرسوم المتحركة ، إجعله مرحاً ، هزلياً ، جذاباً أو حتى مستفزاً ، ما هو شعورك الآن؟ هل تشعر بالسيطرة أكثر حينما يمكنك ضبط صوتك الداخلي بهذه السهولة؟ سوف تكون سعيد لمعرفة أن هذا هو مجرد بداية ، هناك الكثير يمكنك القيام به مع صوتك الداخلي.

٢.٧ النوايا الإيجابية

عندما ينتقدك صوتك الداخلي ، قد تبدو مثل :

- "لماذا فعلت ذلك؟"
- "أنت أحمق ، لا يوجد لديك فرصة"
- "أنت غبي ، ما الذي جعلك تعتقد أنك تستطيع فعل ذلك؟ "
- "كان يجب أن تواجه بصوت عالي بدلاً من الإبتسام وترك الغرفة ، الآن أنت في فوضى لأنك لم تقل ما كنت تريد أن تقوله"

كما ترون فإن ذلك لا يساعد ، قم بالرجوع لواحدة من فرضيات البرمجة اللغوية العصبية "وراء كل سلوك هناك نية إيجابية "

لقد كنت حقاً بحاجة للنظر لصوتك الداخلي كما لو كان شخص يحمل نوايا حسنة .
أفضل طريقة للتعامل مع صوتك الداخلي هو التعامل معه وكأنه شخص آخر . على سبيل المثال ، نسأله :

- "ما الذي تحاول فعله؟"
- "ما الذي تحاول أن تريني؟"
- "كيف تحاول مساعدتي؟"
- "ما الذي تحاول تحقيقه بنقدك؟"

الآن ، إستمع إلى صوتك الداخلي وإستمع إلى الإستجابة ، قد تحصل على شيء من هذا القبيل:

- "أنا أحاول أن أخبرك بأخطائك حتى لا تفعلها مرة أخرى"
 - "أنا أريدك أن تدرك إمكانياتك الكاملة"
 - "أنا أريد أن أخبرك عن خبرتك السابقة وبالتالي يمكن أن تتعلم دروساً"
- ما هو شعورك الآن؟ هل هذه الردود مرضية؟ قد لا تحب ما تسمع ولكن على الأقل أنت تعرف أن صوتك الداخلي يحمل نية حسنة.
- بالفعل ، أنت تريد أن تشارك في محادثة بناءة مع صوتك الداخلي ، أنت لا تريد لصوتك الداخلي أن يزعجك وينتقدك في كل وقت ، لا تصرفه أو تقوم بإسكاته . بدلاً من ذلك ، إرشده وإستخدم نصيحته بإعتباره الشخص الأكثر وثوقاً ، في النهاية هو الذي يعرفك أفضل من أي شخص آخر!.

٣.٧ التعامل مع الصوت الداخلي

عند التفاوض مع صوتك الداخلي ، إنت بحاجة إلى الأهتمام بالمبادئ التوجيهية التالية :

- **أذكرها بشكل إيجابي:** حاول دائماً أن تذكر الإنتقادات بشكل إيجابي. بعبارة أخرى ، قل ما يجب القيام به ولا تركز كثيراً على الجوانب السلبية من سلوكك ، على سبيل المثال قل : "يجب أن تكون أكثر احتراماً للآخرين" ، "يجب عليك محاولة لإجراء حديث مع مجموعة من الناس في الدقائق القليلة الأولى حتى تشعر بالراحة بمجرد الإنضمام إلى المحادثة".
- **إستخدم كلمة "أنا":** عندما تفكر في نفسك ، إستخدم "أنا" في عباراتك حتى تكون مسؤول مسؤولة كاملة عن أفعالك ، بإستخدام "أنت" في عباراتك تجعل الأمر يبدو كما لو انه خطأ شخص آخر . على سبيل المثال ، قد تقول "إنه خطأك" ، كان من الممكن تقديم عرض تقديمي أفضل بكثير" هذا يبدو كما لو كنت تنتقد شخص آخر، بينما في الواقع يجب أن تنتقد نفسك . ويقول بدلاً من ذلك ، " لم أكن جيد جداً في هذا العرض التقديمي لأن ... الآن أنت أكثر تحسباً لتلك المواقف في المستقبل.
- **لا تدع صوتك الداخلي يتدخل أثناء الحدث:** صوتك الداخلي قد يكون حريصاً على التعبير لك عما يقلقه في أقرب وقت حين لا يسير شيئاً حسب الخطة الموضوعية ، إجعل صوتك الداخلي ينتظر لما بعد الحدث ، على سبيل المثال لتجنب جعل الصوت الداخلي أن يعيقك في الطريق، فإن كبار الرياضيين يصنعون همهمة أو نوع من الضجيج لإيقاف الصوت الداخلي من تشتيتهم ، الصوت الداخلي مفيد فقط بعد الحدث حتى يمكنك إستخدامه بمثابة انعكاس لما حدث وتطوير نفسك إستناداً إلى التعليقات المتعلقة.
- **تجنب الكلمات العامة المطلقة:** تخيل لوكان صوتك الداخلي يستخدم عبارات مثل هذه " أنت دائماً " ، "أنت دائماً لا .." ، "ليس هناك من هو أسوأ منك..." ، "أنت لا تتعلم أبداً...." ألخ. ليس فقط هذه العبارات سلبية، بل هي أيضاً عامة. المشكلة مع العبارات العامة هي إنها في معظم الأوقات خاطئة ، الصوت الداخلي الذي يستخدم تلك الطريقة لا يساعدك حقيقةً لأن تركيزك كله ينصب على إثبات إنه خاطيء ، السبب الحقيقي يضيع في الجدل ، دائماً ركز على أشياء محددة وطالب صوتك الداخلي أن يعطيك تفاصيل دقيقة.

فيما يلي مجموعة من الخطوات المفيدة للتعامل مع صوتك الداخلي وإعادة صياغته حسب رغبتك.

هذا هو برنامج التكيف الذي وضعه ريتشارد باندلر Richard Bandler وأندرياس وفوكنر Andreas Faulkner والذي يعرف بأسم "خطوات إعادة الصياغة الستة".



تدريب البرمجة اللغوية العصبية رقم ٩ :

إعادة صياغة الصوت الداخلي

١. **فكر فى النقد:** فكر فى موقف قام فيه صوتك الداخلى بنقدك ، إسترجع ذلك الوقت وإستمع لصوتك الداخلى . لاحظ وضعية جسدك ، صوتك ، نبرة الصوت الخ . حتى تصبح مستغرقاً فى تصور هذا الموقف .
٢. **نوايا إيجابية ، أسأل الصوت :**
 - ما هى نواياك؟
 - ما الذى تحاول تحقيقه؟
 - ما الذى تريد أن تخبرنى به؟
٣. **عزز وأشكر:** أشكر صوتك الداخلى لمساهمته ، أنت تعترف بالنوايا الإيجابية بفعالية.
٤. **أبحث عن بدائل:** أسأل الصوت الداخلى ليشارك معك فى البحث عن سلوك بديل يمكنه أن يحسن نتائجك عندما تمر خلال هذه التجربة مرة أخرى ، توقع من صوتك الداخلى أن يوافق على المشاركة والإنضمام لك.
٥. **أوجد حلول مبتكرة:** معاً أنت وصوتك الداخلى ، فكر بإبداع لإيجاد حلول عديدة ، لا تستقر على حل واحد فقط ، كلما كان لديك الكثير من الحلول كلما أستطعت إدارة الموقف أفضل.
٦. **خطط للمستقبل:** الآن وبعد أن قمت بتحديد بعض الحلول، تخيل تنفيذها فى المستقبل ، ما هى الخطوات التى تحتاج لأخذها ؟ هل سيكون ذلك مرضياً لصوتك الداخلى ؟

على سبيل المثال قد تقوم بمحادثة مثل هذه :

- الصوت الداخلى :** "لقد كنت سيئاً"
أنت : "لماذا تقل ذلك؟"
الصوت الداخلى : أريدك أن تنتبه للطريقة التى تتحدث بها مع الناس ، لقد أصبحت "سلبياً مؤخراً"
أنت : "هل أنا؟" بعد مهلة من التفكير (أعتقد أنك على حق)
الصوت الداخلى : "نعم أنا!"
أنت : "لماذا كنت سلبياً ، على كل حال إنى أقول الحقيقة"
الصوت الداخلى : "إن الناس لديهم جوانب إيجابية وأخرى سلبية ولكن يبدو أنك تركز بشدة على ما هو سلبي ، هذا لا يضيف إلى احترامك لذاتك"
أنت : "ولماذا يجب أن أهتم باحترامي لذاتي"
الصوت الداخلى : "لأنك ربما تشعر بالرضا عن نفسك"
أنت : [التفكير بعمق] ... "أنا أحتاج أن أكون أكثر إيجابية"

كما ترى فإن الحديث السابق مع صوتك الداخلى يدفعك نحو نتيجة إيجابية من شأنها أن تجعلك أكثر سعادة ، ناهيك عن أن صوتك الداخلى سيكون أكثر سعادة أيضاً .

٤.٧ هل تأمل فى - ترغب فى - التعلم ؟

الناس يقولون عادةً أنهم يأملون فى التعلم ، هذا قد لا يكون أفضل طريقة لوصف ذلك إذا كنت تريد حقاً أن تتعلم ، لابد من مراعاة الفرق بين الأمل والتوقع . ما يلي سوف يجعل الفرق واضحاً :

- "أتمنى أن يكون غداً يوماً مشمساً"
- "أتوقع أن يكون غداً يوماً مشمساً"

يمكنك أن ترى الفرق أفضل إذا كنت تستخدم التصور على سبيل المثال:

- الأمل : هو تصور لكلا الاحتمالين ، مع أكثر من صوت قائلاً " ربما نعم / ربما لا ."
- التوقع : مثل الإطار الثابت واضح ومشرق.

إستخدم التوقع للنتائج وليس الأمل من أجل الحصول على صور واضحة وتعزيز الثقة بنفسك ، على سبيل المثال:

• قل:

○ "أنا أتوقع أن يكون تدريبي جيداً"

• لا تقل:

○ "أتمنى أن يكون تدريبي جيداً"

كما هو الحال مع العديد من تقنيات البرمجة اللغوية العصبية الأخرى ، أنت تريد ببساطة إعادة برمجة عقلك للتفكير في الاتجاه الصحيح وتريد أن تكرر هذا حتى يصبح فعل ، هذا يتم بشكل غير واعى حتى يصبح عادة.

أخيراً ، إذا كنت لا تزال خائفاً من الوقوع في الخطأ عند تعلم مهارات جديدة ، أحصل على الألهام والتحفيز عن طريق العودة إلى الدرس الأول - وربما الأهم - الذي تعلمته في حياتك ، عندما أدركت لماذا عليك أن تحاول بعزم شديد أكثر وأكثر حتى لو فشلت عدد لا يحصى من المرات .

"تخيل الوقت الذي كنت تتعلم فيه المشي عندما كنت طفلاً صغيراً ، تسحب نفسك لأعلى للوصول إلى كرسي ، إتخذ خطوة متذبذبة والسقوط على الأرض ، الآن تخيل ما كان سيحدث لو بدلاً من المحاولة عدة مرات لتعلم المشي ، كنت قد فكرت ، حسناً أنا لن أحاول فعل هذا مرة أخرى ، لابد أنى ظهرت بمظهر الأحمق!" الحياة كانت ستبدو مختلفة جداً!"

٨- مصطلحات البرمجة اللغوية العصبية

- الربط Anchoring : هو عملية ربط الحالة الذهنية أو النظام التمثيلي (الداخلي أو الخارجي) بإشارة أو (مرساة) صوتية أو سمعية أو حسية ، بحيث يؤدي إطلاق الإشارة إلى حضور تلك الحالة الذهنية.
- التدرج Chunking : التحرك من العام أو الغامض إلى المحدد أو رؤية تفصيلية أو من صورة عامة والعكس بالعكس ، بما يؤدي إلى تغيير إدراكك بالصعود أو الهبوط على درجات "المستويات المنطقية "
- الأستنباط Elicitation : هو عملية جمع المعلومات بملاحظة إشارات الوصول العينية والتعبيرات الجسدية أو عن طريق أسئلة معينة لمعرفة أنماط التفكير ونميطاته.
- المرشحات Filters : هي الأفكار والتجارب والمعتقدات والقيم واللغة التي تجعلنا نصوغ نموذجنا للعالم
- ذوقي Gustatory : الإدراك الناتج عن حاسة التذوق وهو الذوق الحقيقي أو الذوق المتخيل باستخدام حاسة التذوق من الذاكرة .
- الإحساس Kinesthetic : هي الشعور الناشئ عن حاسة اللمس أو الأحساس الحركي أو الشعور الداخلي
- النموذج Model : هو طريقة أو تصور لوصف كيفية عمل شئ وهو كذلك طريقة لتنظيم التجارب والخبرات.
- النمذجة Modeling: هي عملية أكتشاف ترتيب التمثيل الداخلي والسلوك التي تجعل شخصاً ينجز أمر ما.
- البرمجة Programming : 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 ، هذه الأجزاء تشكل البرامج التي تعمل في داخل عقولنا ، أما البرمجة فهي طريقة تشكيل صوري للعالم الخارجي في ذهن الإنسان ، أي برمجة دماغ الإنسان.
- الفرضيات Presuppositions : أفكار أو مبادئ تؤخذ في الإعتبار بشكل بديهي لإتمام اتصال ذو معنى .
- النظام التمثيلي Representational System : هو كيفية ترميز المعلومات و تخزينها في الذهن بعد إستلامها من الحواس الخمس.
- التمكن (الشعور بالثقة) Resourceful : هي الحالة التي يكون فيها الذهن والجسد في حالة الشعور بالتمكن.
- الألفة Rapport: هي ظاهرة الإتفاق في سلوك معين يتولد عنه ثقة وتفاهم بين شخصين أو أكثر.
- الإستراتيجية Strategy : هي كيفية تعاقب أنماط التفكير أو السلوك للوصول إلى حصيلة معينة.
- النميطات (تصغير نمط Submodel) : هو خاصية تمثل الفرق الدقيق الذي يميز بين حالات مختلفة للتمثيل الداخلي ، كالفرق بين شدة إضاءة الصورة أو حجمها أو شدة الصوت أو نغمته.
- VAK / VAKOG : هو أختصار للطرق الحسية الرئيسية ، البصرية ، السمعية ، اللمس ، الشم و التذوق.

المراجع

- Alder, H. (1994) “NLP, The New and Science of Getting What You Want”, Judie Piatkus Publishers, ISBN: 0-7499-1489-0.
- Andreas, S. and Faulkner, C. (1994) “NLP: The New Technology of Achievement”, William Morrow and Company, ISBN:0-688-12669-3
- Bandler, R., Grinder, J. (1979) “Frogs into Princes: Neuro Linguistic Programming”, Real People Press, ISBN: 0911226192.
- Buzan, T. (1993) “The Mind Map Book: How to use radiant thinking to maximise your brain’s untapped potential”, Dutton, Penguin Books.
- O’Connor, J. and Seymour, J., (1993) “NLP, Psychological Skills for Understanding and Influencing People”, Aquarian Press, ISBN: 1-85538-344-6