البورد الذهبى
العالمى للتدريب والاستشارات
INTERNATIONAL GOLDEN BOARD
متخصص في تقديم خدمات بحثية ودورات تدريبية
ومؤتمرات علمية فى مختلف المجالات
golden-board.com

(Basic Level of NLP)

DR. Hend Dahshan

يقدم البورد الذهبي العالمي للتدريب والاستشارات

دورة البرمجة اللغوية العصبية

دورة مجانية

الدورة اون لاين

يوم السبت ٣ مارس

الموافق ١٥ جمادي الأخر

الساعة الثانية ظهراً بتوقيت السعودية

في نهاية الدورة ستكون قادر على

. برمجة ذاتك بإيجابية

.إدارة عقلك

.معرفة انواع الشخصيات وتحليلها

.التواصل مع الأخرين بفاعلية

.كيفية التأثير على الآخرين

. الدعائم الاساسية للنجاح

يقدم الدورة

الدكتورة / هـنـد دهـشـان

خبيـرة الكـوتشينـج

و المعتمـدةمن د.مايكل هول

و مدرب البرمجة اللغوية العصبية

للتـــواصـل

www.golden-board.com

TWITTER/GOLDENBOARD1

00201008876057

00201154636353

المحتويات

- تعريف البرمجة
- مصادر البرمجة
- الدعائم الأربعة للنجاح
- الافتراضات الأساسية في البرمجة
- التحدث مع الذات
- برمجة الذات إيجابيا
- النظام التمثيلي وتحليل الشخصيات
- الألفة (التوافق) والتواصل الفعال

التعريف

هــو فــن وعلم الوصول بالانسان لدرجة الامتياز البشري والتي بها يستطيع ان يحقق اهدافه ويرفع دائما من مستوى حياته.

البرمجة اللغوية العصبية تنقسم في التعريف إلى ثلاثة عناصر رئيسية:

البرمجة

وتعني المعلومات، القيم والاعتقادات التي تم جمعها من بداية ولادة الإنسان "حتى وهو جنين في بطن أمه". هذه المعلومات، القيم والاعتقادات تم استقبالها من خلال اللغة الملفوظة وغير الملفوظة.ولحسن الحظ البرمجة ليست ثابتة ومن الممكن تغيرها.

اللغوية

هي اللغة التي تم نقل المعلومات، القيم والاعتقادات عن طريقها إلى داخل عقل الإنسان لتخزن هناك. وهذه اللغةتتمثل في شكلين:

لغة ملفوظة

وهي الكلمات التي تعبر عن المعاني التي تجول في خاطر الإنسان، من خلال ما تعلمه الإنسان من مفردات لغوية وأسماء خلال حياته.

لغة غير ملفوظة

هي التي تمثل حركات الجسم، تعابير الوجه، ونبرة الصوت، بحيث تتكامل اللغة الملفوظة لتوصل الفكرة بكامل معناها.

العصبية

تم استقبال اللغة الملفوظة وغير الملفوظة عن طريق الجهاز العصبي، وخزنت كل المعلومات في خلايا (عصبونات[1]) الدماغ.

إذاً البرمجة اللغوية العصبية هي عبارة عن المعلومات، القيم والاعتقادات التي تم استقبالها عن طريق اللغة الملفوظة وغير الملفوظة من خلال الجهاز العصبي

تاريخ البرمجة اللغوية العصبية

نشأ علم البرمجة اللغوية العصبية نتيجة بحث جامعي شارك فيه مجموعة من الطلبة والأساتذة في جامعة سانتا كروز في كاليفورنيا، وكان ممن ساهم في تأطيره ووضعه بالصورة الحالية طالب الرياضيات وخبير الكمبيوتر ريتشارد بشاندلر بالمشاركة مع الدكتور في علم اللغويات د.جون جرندر، ولهذين العالمين ينسب علم البرمجة اللغوية العصبية الموجود حاليا.

بدأ كل عالم من العالمين بشاندلر وجرندر على حدي، يدرسون كيف وصل المشاهير والناجحون في هذه الحياة إلى ما وصلوا إليه، فأخذوا يدرسون حياتهم واستراتيجياتهم، كيف يعيشون؟ ماذا يأكلون؟ متى يستيقظون؟ ما هي العقبات التي واجهتهم وكيف تجاوزوها؟ هل كانوا يتوقعون ما وصلوا إليه؟ أم أنها كانت صدفة. ولم يلبث العالمان طويلا حتى ضما ما توصلا إليه من نتائج لتوضع بداية تحت إسم علم الإنجاز الشخصي، وبدأ يتطور ويتشكل حتى أخذ أسم علم البرمجة اللغوية العصبية.

من العلماء الذين درسوا سيرتهم الذاتية واستفادوا أيضا من علمهم في تطوير ما يسمى بعلم البرمجة اللغوية العصبية، عالم النفس المشهور ملتوون إريكسون، الذي قضى أكثر من ثمان سنوات مشلولا على فراشه لا يتحرك ولا يتكلم، فقط ينظر إلى حركات الناس، ويستمع إلى ما يقولونه، مما أكسبه خبرة في دراسة نفسية الناس وتحليل شخصياتهم. واستفادوا أيضا من عالمة النفس والخبيرة الاجتماعية فرجينيا ساتير، التي ساهمت بتقليل نسب الطلاق بين الأزواج من خلال الحوار وحل المشاكل النفسية.

ثم أنتشر هذا العلم بين أقارب العالمين باندلر وجرندر، ثم بين الأصدقاء وهكذا حتى أصبح معروفا حول العالم بالعلم الأول في مهارات التنمية البشرية.

ولم يقتصر تطوير هذا العلم على العالمين باندلر وجرندر، ولكن بدأ مجموعة من علماء النفس والباحثون يطورونه ويضيفون إليه ويعدلون على بعض نواقصه حتى وصل إلينا بالطريقة الحالية.

بعض مصادر البرمجة

بعد أن أخذنا تعريف البرمجة اللغوية العصبية، تعالوا بنا نرى كيف وعن أي طريق وصلت إلينا هذه البرمجة سواء كانت سلبية أم إيجابية:

الوالدين

الوالدين هما أول ما يحتك به الإنسان في بداية حياته ويتأثر بهما أشد التأثر ويكاد يكتمل نظام الاعتقادات والقيم عند الإنسان في هذه الفترة إلى 90%. في هذه الفترة يبدأ الطفل يلتقط كل ما يراه أو يسمعه أو يحسه وتبدأ عنده ملفات الحياة بالتكوين.وهنا الوالدين لا يعني بالضرورة الأب والأم، من الممكن أن يكون الشخص أو الأشخاص الذين تولوا تربية الطفل، فالخادمة ممكن أن تكون عنصرا مؤثرا أيضا في مثل هذه المرحلة.

المدرسة

يأتي دور المدرسة والمعلم بعد دور الأهل مباشرة، فإذا كان الأساتذة ممن يشجعون الطلاب ويقدمون لهم المعرفة الإيجابية المفيدة، خرج الطالب إلى العالم يحمل تفكير إيجابي، ولو كان عكس ذلك، فبالتأكيد سيحمل تفكيرا وأداءً سلبيا.وكذلك الحال لو كان الأستاذ مثالاً جيداً أو سيئ.

الأصدقاء

تكاد تكون الصداقة من أسوء أو من أحسن ما يواجه الفرد خلال حياته، فإذا كان مع مجموعة من الأصدقاء الفاشلين، ليس لهم هدف في الحياة، يلقون دائما اللوم على الأخرين، فإن ذلك سيؤثر في برمجة الشخص برمجة سلبية، وإن كان الأصدقاء ممن يحافظون على الدروس ويحترمون الأخرين فإن رفقتهم ستكون من أفضل ما يمكن لبرمجة إيجابية.

الإعلام

الإعلام يشكل أيضا مصدرا من مصادر البرمجة التي تدخل إلى الفرد خلال حياته حتى منذ نعومة أظفاره، فلا يكاد يخلوا بيت من جهاز تلفاز وحتى من جهاز كمبيوتر موصول على الشبكة الدولية. فنوعية البرامج التي يشاهدها الفرد تشكل تفكيره ونظرته للأشياء عندما يخرج للعالم الخارجي.

الشخص نفسه (الحديث الداخلي)

طبيعة الإنسان طبيعة محللة ومبتكرة، فمن خلال المصادر الأربعة السابقة، أصبح عند الإنسان المخزون الكافي ليضيف على برمجته نظرته الشخصية للحياة. فمن خلال حديث النفس سواء كان داخلي أو خارجي، يتبرمج الإنسان إما على الأفكار السلبية أو الأفكار الإيجابية حسب ما يقوله لنفسه من جمل وكلمات.

الدعائم الأربع للبرمجة اللغوية العصبية
(قواعد النجاح)

من خلال كل الأعمال اللتي اخرجها المطورون المختلفون للبرمجة اللغوية العصبية , نشات مجموعة من أربع قواعد تعتبر مبادئ ثابتة راسخة لتحقيق النجاح يمكن أستخدامها كي تحصل علي ما تريد في أي مجال من مجالات حياتك

OUTCOMEاولا : الحصيلة

ماذا تريد بالتحديد ؟

SENSORY ACUITYثانيا : إرهاف الحواس

يقصد به تنمية قوة الملاحظة والانتباه وإرهاف الحواس الخمس بقصد جمع المعلومات.

FLEXIBILITYثالثا : المرونة

المقدرة على التكيف مع الظروف والمعوقات مع بقاء الهدف.

TAKE ACTIONرابعا : العمل والمبادرة

ويقصد به اخذ زمام المبادرة والقيام بالخطوة الأولي

كتابة الحصيلة

Presuppositions/الافتراضات المسبقة

ـليس هناك فشل بل نتائج وخبرات

إذا وصفنا كل إخفاقه في جانب من جوانب الحياة على أنها فشل، فسيؤدي ذلك بنا إلى جعبة مليئة بحالات الفشل التي تحبط الإنسان وتجعله عاجزاعن المحاولة مرة أخرى. ولكن ماذا سيحصل لو أننا أسمينا كل إخفاقه على أنها نتيجة فقط، وهذه النتيجة ممكن أن تُأخذ وتدرس ليستفاد منها في المحاولات التالية؟ لوجدنا ونحن نسير في هذه الحياة مجموعة من النتائج على شكل معلومات توضح الطريق إلى النجاح بشكل أسهل.

جرب *ديزني* أكثر من 300 بنك حتى وافق على مشروعه الاستثماري أحدهم، وأفلس أكثر من سبع مرات خلال مشواره، ولكنه لم يعتبر ذلك فشلا بل مجرد نتيجة لطريقة معينة، ففي كل مرة كان يعيد الكرة من جديد بفكر جديد وإصرار أكثر.ولم يكن السيد *سويكيرو هوندا* صاحب شركة هوندا إحدى عمالقة صناعة السيارات بأحسن حال، فقد رُفض مشروعه في بناء محرك جديد للسيارات أكثر من مرة، وهُدم مصنعه بالكامل، تارة بسبب الحروب على اليابان آن ذاك، وتارة بسبب الزلازل. ولكن كل ذلك لم يكن في ذهن هوندا إلى نتائج ومن الممكن تحسينها، ويكاد لا يخلو شارع تمر فيه الأن إلا وترى سيارة لهوندا.

وأديسون، جرب أكثر من 1000 مرة ليخترع المصباح الذي نراه الأن، والكل كان يناديه "أديسون، أنت أكبر فاشل، كف عن المحاولة" ولكنه كانيقول "في كل مرة أكتشف فيها طريقة جديدة لا تعمل، أستثنيها لأصل للحل".

كل هؤلاء، خلال مشوارهم نسخوا كلمة "فشل" من قاموسهم واستبدلوها بكلمة "نتيجة". فإذا كنت تملك قاموسا في منزلك، فقط تخلص من هذه الكلمة الأن، وأستمر في المحاولة.

إرشادات التعامل بهذه الفرضية

- أستنبط من كل نتيجة تحصل عليها درس يعينك على الاستفادة منها في المرات القادمة
- أنت تفشل فقط إذا توقفت عن المحاولة
- من الممكن أن تبقى تجرب إلى الأبد، ولكن ضع مقياس تريد الوصول إليه
- استفد من تجارب غيرك ونتائجهم، فذلك سيوفر عليك وقتا كبيرا
- لا تتوقف عند ما أنتهى الأخرون ولكن إبدا من هناك، فلربما النجاح يبعد خطوة واحدة فقط

الشخص الأكثر مرونة يمكنه التحكم بالأمور.

هل سمعت بحلّال المشاكل من قبل؟ هل تعرف أحداً في مجموعة أصدقائك أو في عملك أو مدرستك يعتبر هو الملجأ للمجموعة كلّها،ويؤخذ برأيه، ويُسيّر الأمور بالاتجاه الصحيح إذا اعوجت؟ هذا هو بالضبط الشخص الأكثر مرونة.

في سيارتك، لاحظ ما الذي يتحكم بسير السيارة؟ إنه المقود! الذي يُعتبر ذو حجمٍ صغير بالنسبة للسيارة،ولكنه ومن أجل مرونته؛ هو الذي يقوم بالتحكم بكامل سير السيارة.

إن كنت ممن يضعون أهدافا لحياتهم، فلابد أنك وضعت خطة لتحقيق هذه الأهداف، وهذه الخطة لها خطوات معينة ولها وقت معين، فإذا لم تكن مرنا خلال تنفيذ خطتك، فكن واثقا أنك ستصل بصعوبة شديدة، هذا إذا قُدر لك ووصلت. لا أشجعك على أن تغير هدفك لكي تصل، ولكن عليك التعديل والتغيير في الخطة أو في أساليب تنفيذها حتى تصل لما تريد. فكلما كنت أكثر مرونة استطعت أن تتحكم أو تكون أحد المتحكمين في منظومتك سواء أكانت الأسرة أو الأصدقاء أوالعمل.

دائماً حكِّم عقلك وأنظر إلى الأمور بشكل أوسع وتفحَص كل الخيارات أمامك،وغيّر وعدل في أفكارك وكن مرناً حتى تصل لما تريد.

- **المرونة لا تعني بالضرورة اللين ومطاوعة الواقع، ولكن هي باب يعرض اختيارات مناسبة**
- **أن ترجع عن رأي خاطئ، أو أن تُعدل في خطتك للوصول للهدف يقوي من شخصيتك**
- **كلما كنت مرناً، كلما فتحت لنفسك تجارب جديدة تزيدك خبرة**
- **تذكر دائما هدفك، وأطرق كل السبل المشروعة للوصول إليه**
- **استشارتك لمن حولك يعطيك فرصة لإيجاد الحلول، ومرونتك تعينك على اختيار الحل الأنسب**

إرشادات التعامل بهذه الفرضية

وراء كل سلوك نية إيجابية

لا يخلو أي إنسان من نزعة خير ومن نظرة إيجابية للحياة،ولا يوجد أحد على وجه هذه الأرض لا يريد الخير لنفسه ومن ثم للأخرين، حتى لو كان هذا الشخص يريد الانتحار فهو في الحقيقة يريد في الانتحار راحة له ويعتبره نتيجة مريحة لما يعانيه من آلام.

ولكن معظم الناس يختلفون في السلوك الذي يقومون به لكي يصلوا لما يريدون من نتائج، فالسارق مثلاً لديه سلوك سلبي وسيئ وهذه العملية لا ترضي الله ولا ترضي البشر، ولكن ما وراء سلوكه هو إما أنه يريد أن يطعم عياله، أو يريد أن يشتري منزلاً أو سيارةَ، فكل ذلك نية إيجابية تخص الشخص نفسه.

باتباع هذه الفرضية نستطيع أن نفصل السلوك عن النيّة وعن الشخص نفسه، لذلك **لا يوجد شخص سيّئ وشخص جيّد ولكن يوجد سلوك وتصرف سيّئ وسلوك وتصرف جيّد.**

كان أحد الجيران لا يرجع للبيت إلّا سكراناً ويؤذي جيرانه بشكل مستمر، فلما شكي الجيران ذلك للشرطة، حضر أحد جيرانه للمحكمة للشهادة:

القاضي: ما رأيك في فلان؟ (ويقصد جاره السيء)

أجاب الجار: إنه إنسان رائع!

فتعجّب القاضي وتعجّب الجار السيء من هذا الجواب،فلمّا عادوا إلى الحي، سأل الجار السيء جاره الذي شهد لصالحه"لم قلت ذلك عنّي وأنت تعرف ما أفعل؟" فأجابه قائلاً"لأن القاضي سألني ما رأيك *في فلان*، ولكنه لو سألني ما رأيك *في سلوك* فلان، لقلت كلاماً آخر!".

إرشادات التعامل بهذه الفرضي

- **حاول اكتشاف النية الحسنة وراء سلوك الأخرين، وساعدهم على الوصول إليها بطرق مختلفة**
- **من الممكن أن يكون وراء السلوك السيء لشخص ما طاقة عظيمة، حاول أن توجهها**
- **النية الحسنة وراء السلوك لا تعني أن الشخص سينجو من العقاب**
- **لا تحكم على الناس من خلال سلوكهم، ولكن أحكم على السلوك نفسه**

ـاذا ستطاع أي انسان فعل أي شيء فمن الممكن لاي انسان اخر ان يتعلمه ويفعله.

تعتبر هذه الفرضية أساس علم البرمجة اللغوية العصبية، حيث كان أول دافع لتشكيل هذا العلم هو فضول حول ما يفعله الناجحون ودراسة كيف يفعلون ذلك. وباكتشاف الاستراتيجيات التي مارسها الناجحون وبتطبيقها على عينات من الناس، وجد مكتشفو البرمجة اللغوية العصبية أن أي إنسان يمكنه تطبيق استراتيجية شخص ناجح والوصول إلى ما وصل إليه.

وجد الباحثون أن 95%من البشر يمتلكون تقريباً نفس المواصفات، بحيث إذا استطاع أحد أن يصل لشيء، فإن أي شخص آخر لديه في داخله نفس القدرة للوصول لنفس الشيء. لكن ذلك لا يتأتى بالرغبة فقط، ولكن أيضاً بدراسة استراتيجية ذلك الشخص وكيف وصل لما وصل إليه.

فلو وجدت أن لاعبا استطاع أن يكسر الرقم القياسي الذي بقي مدة سنوات، فإنه من الممكن أن تكون لهذا اللاعب استراتيجية استخدمها للوصول لذلك، فإذا استطعت أن تعرف هذه الاستراتيجية فإنك تستطيع أن تصل إلى ما وصل إليه. من الممكن أن تكون الاستراتيجية هي الطريقة التي يأكل بها، أو نوع التمارين أو المكان الذي يتمرن فيه، أو حتى الكلمات التي يقولها لنفسه قبل السباق،وهكذا.

إرشادات التعامل بهذه الفرضية

- **النجاح في الحياة يحتاج إلى استراتيجيات، أشهرها هو أن تتبنى استراتيجية شخص ناجح**
- **لعمل أي شئ سواء كان عادي أو غير عادي هناك استراتيجية، حتى لو جهلها الشخص نفسه**
- **معظم الناس يمارسون استراتيجياتهم بشكل لا واعي**
- **لاستنباط استراتيجية شخص معين، عليك بإلقاء الأسئلة المناسبة**
- **إذا واجهت في استراتيجية شخص معين شئ يتنافى مع اعتقاداتك، لا تأخذه وأستبدله**
- **عدم وجود استراتيجية هو استراتيجية بحد ذاته**

ـالعقل والجسم يؤثر كل منهم علي الأخر

العقل السليم في الجسم السليم، هذه مقولة قديمة حديثة بحيث أن الجسم يؤثر على العقل والعكس صحيح، فإذا كان لديك جسم هزيل وتسير بشكل منحني وصوتك منخفض وتنفسك بطيء، فإن كل ذلك سيؤثر على تفكيرك وعقلك بحيث ينعكس تلقائياً على شعورك.

أمّا إن كنت تمشي بشكل واثق وعندك تنفس صحي وصوتك واضح، فإن كل ذلك سينتج تفكيراً واثقاً، وقوةً في العقل تساعدك لأن تنظر للحياة بشكل إيجابي.

هذا يوصلنا إلى نتيجة وهي أنك إذا غيرت في الجسم يتغير العقل، والعكس صحيح، فمثلا إذا كنت تشعر باكتئاب أو بأي شعور سلبي، راقب جسدك حينها، سترى أن تنفسك بطيء، الأكتاف منحنية، والصوت ضعيف، فإذا أردت أن تخرج من هذه الحالة، ما عليك إلا أن ترفع كتفيك، تعدل من تنفسك، وتتكلم بطريقة واثقة أكثر.

وإذا أحسست بخمول قبل البدء بالتمارين، فراقب هذه المرة ماذا تقول في عقلك، من المؤكد أنك تقول شيئا يشبه هذا "أنا متعب جدا ولا أعتقد أني أستطيع التمرن الأن"، "لن يكون مفيداً التمرين الأن "،" سأشعر بالجوع بعد التمرين، من الأفضل ألا أتمرن". وهكذا، كل ما تقوله في عقلك يؤثر على جسمك، والأن قبل البدء بالتمارين لاحظ ما تقوله لنفسك وأستبدله بكلام إيجابي مثل "التمارين ستشعرني بالنشاط"، "أشعر أني متحمس للتمارين"، وهكذا.

- **استعمل دائما كلمات وتوكيديات إيجابية في الصباح والمساء**
- **عندما تكتشف أن هناك حديث سلبي يدور داخلك، راقبه وإله**
- **لا تخزن في عقلك كلام الأخرين السلبي لأنه سيؤثر على أدائك**
- **مارس التمارين يوميا حتى ولو لوقت قصير فإن ذلك سينشط عقلك وتفكيرك**
- **إذا أحسست بإحساس سلبي، غير من وضعية جسمك، فإنه سيؤثر على شعورك**

إرشادات التعامل بهذه الفرضية

ـ المقاومة تشير إلي ضعف الألفة

الاشخاص الذين يتقنون مهارات وفنون الاتصال لديهم ادوات كثيرة تساعدهم على التغلب على المقاومة ومن هذه الادوات المرونة ، فبدلا من لوم الآخرين او عدم استجابتهم يجدر بمن يقوم بعملية الاتصال ان يتحمل مسؤولية ايصال رسالته من خلال التوافق والمجاراة

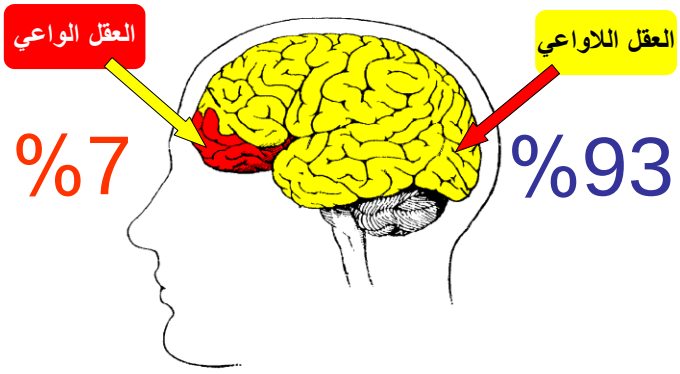
ـ السلوك ليس الشخص

هناك فرق يجب ادراكه بين هوية الشخص و سلوكه ، فسلوك واحد يصدر عن شخص لا يعبر عن الشخص ، ادراكنا لذلك يجعلنا نتوقع ان السلوك يعتمد على السياق ، فنقع في علاقاتنا في خطا عندما نساوي بين هوية الشخص و سلوك ما سلكه في لحظة ما ، فعدم نجاح الشخص او اجتيازه لهدف معين يعني انه فشل في تحقيق الهدف ولا يدل ذلك على ان هذا الشخص ((فـــاشـــل)).

ـ.لكل انسان مستويان من الإتصال : الواعي و اللاواعى .

العقل الواعي واللاواعى

يتميز عقل الإنسان بقدرة خارقة على الابتكاروالتخزين والتحليل والتطوير والإبداع، لما يحتويه من آلية عمل معجزة ما تزال تسحر العلماء والمختصين في هذا المجال. فعقل الإنسان ينقسم إلى جزئيين رئيسين، الجزء الأول هو ما يسمى بالعقل الواعي، وهو الجزء المسؤول عن المنطق، التحليل، القرار، الذاكرة، والتمييز بين الأشياء والقدرة على المقارنة والاختيار والتفكير، وهوما يميز الإنسان عن سائرالمخلوقات.



أما الجزء الثاني من العقل فهو العقل اللاواعى أو العقل الباطن، وهو الجزءالقادر على تخزين ملايين المعلومات، وهو المسؤول عن الحركات اللاإرادية في جسمالإنسان، مثل دقات القلب والتنفس، ولا يملك القدرة على التحليل أو التقرير، وهو أيضا لا يميز بين ما هو حقيقي وما هو خيال، ويتبع تماما ما يمليه عليه العقل الواعي من أوامر ومعلومات للتخزين.

من الممكن أن تنظر للعقل الواعي على أنه الطيار الذي يقود الطائرة، والعقل اللاواعى هو بالطائرة. وعلى نفس الطائرة نفسها، فليس للطيار القدرة على الطيران من غير الطائرة مع أنه يملك المنطق والتحليل والتفكير ولكنه يحتاج لقوة ضخمة تستطيع أن تنقله من مكان لأخر تتمثل فهي تحتاج در لهاالمنوال، ليس للطائرة القدرة على الطيران وحدها رغم ضخامتها وقدرتها الجبارة على التحليق في الجو، لوجود طيار، ولو قُ أن تطير وحدها فلن يكون لها القدرة على التمييز فلو أراد .بين الجبل والغيمة أو الأرض والبحرمن غير قائد أو إعداد مسبق من قبل الإنسان الطيار أن يحلق في السماء فهو قادر بمساعدة الطائرة على فعل ذلك بإعطاء أوامر متسلسلة للطائرة من خلال مجموعة من الأزرار التييجب أن تُعطى على ترتيب معين لكي تؤدي الطائرة عملها على أكمل وجه. ولإتمام هذه العملية:

- يجب أن يكون الطيار ملم بكيفية تشغيل الطائرة (العقل الواعي)
- يجب أن تكون الطائرةمبرمجة بالشكل الصحيح لاستقبال أوامر الطيار (العقل اللاواعى)

- يجب تعديل أي خطأ وجد قبل وأثناء الرحلة للوصول للهدف بسلامة (العقل الواعي والعقل اللاواعى)

:

القوانين الأساسية للعقل اللاواعي

1-يخزن الذكريات بطريقتين الاولي مرتبطة بالوقت والثانية غير مرتبطة بالوقت

2- يقوم بالربط وتكوين العلاقات بين الأفكار والاشياء المتشابهة ويتعلم بسرعه فائقة جدا

3- يرتب وينظم جميع الذكريات باستعمال خط الزمن والية الجشطلت

4- كبت الذكريات التي تحتوي على مشاعر سلبيه لم يتم التخلص منها ولم تحل بعد

5- أخراج الذكريات المكبوتة للعقل الواعي حتى يتمكن من التخلص منها

6- يستمر في تغطية المشاعر السلبية بغرض الحماية

7- يقوم بتشغيل الجسم بالكامل بكل اعضاءه

8- يحافظ على الجسم ككيان واحد ووحده واحده

9- مصدر كل المشاعر لدي الانسان (يعطي معني

10- له مبادئ يسير وفق لها (يتأثر بالمعلومات التي تعلمها ويتقبلها)

11- يحب ان يخدم ويحتاج الى تعليمات واضحة كي يتبعها

12- ينظم ويحافظ ويسيطر على كل اشكال الأدراك (العادية // توارد الخواطر) ويستقبل ويرسل للعقل الواعي في نفس الوقت

13- يقوم بتوليد وتخزين وتوزيع الطاقة في الجسم

14- يحافظ على الفطرة والغريزة ويولد العادات

15- يحتاج الى التكرار والإعادة حتى تثبت العادة

16- مبرج على ان يبحث ويطلب دائما المزيد لان هناك المزيد من الاشياء الممكن اكتشفها

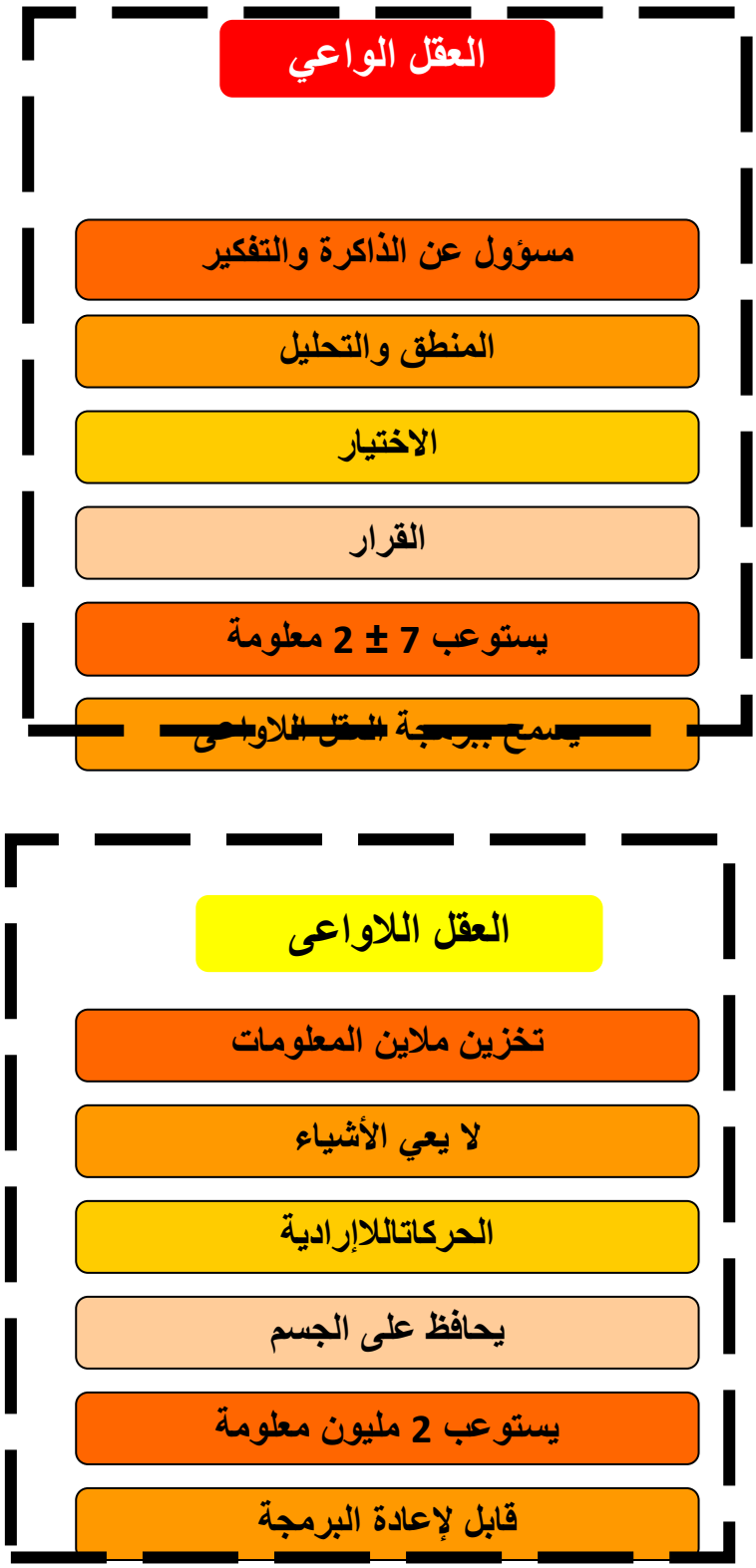
17- يعمل بصوره أفضل عندما يكون وحده متكاملة ولا يحتاج الى أجزاء لمساعدته في اداء عمله

18- يتعامل بالرموز ويستجيب لها

19- يأخذ كل الأمور شخصيه

20-يعمل على مبدا الجهد الأقل ويبحث عن أقصر الطرق لتحقيق الهدف

21-لا يفهم النفي بصوره مباشره


العقل الواعي
مسؤول عن الذاكرة والتفكير
المنطق والتحليل
الاختيار
القرار
يستوعب 7 ± 2 معلومة
يسمح ببرمجة العقل اللاواعى
العقل اللاواعى
تخزين ملاين المعلومات
لا يعي الأشياء
الحركاتاللاإرادية
يحافظ على الجسم
يستوعب 2 مليون معلومة
قابل لإعادة البرمجة

مستويات التحدث مع الذات

المستوى الأول : الإرهابي الداخلي

المستوى الثاني : كلمة ''لكن'' و ''أحاول'' السلبيّتين

المستوى الثالث : التقبّل الإيجابي

الصورة الذهنية

الصورة السلبية

الصورة المشوشة

الصورة الإيجابية

القواعد الخمس برمجة الذات

يجب أن تكون رسالتك واضحة ومحددة

يجب أن تكون رسالتك إيجابيّة

يجب أن تدل رسالتك على الوقت الحاضر

يجب أن يصاحب رسالتك إحساس قوي بمضمونها حتى يتقبلها العقل الباطن ويبرمجها

يجب أن تكرر الرسالة عدة مرات حتى تبرمج

خطة التحدث الإيجابي مع الذات

1. ***دوّن على الأقل خمس رسائل ذاتيّة سلبيّة لها تأثير عليك ، مزّق الورقة والق بها بعيدا***
2. ***دوّن خمس رسائل إيجابيّة تعطيك قوة وابدأها بكلمة "أنا" .***
3. ***دوّن رسائلك الإيجابيّة في مفكرة صغيرة واحتفظ بها معك دائما .***
4. ***والآن خذ نفساً عميقاً واقرأ الرسائل واحدة تلو الأخرى إلى أن تستوعبهم جيدا .***
5. ***ابد مرة أخرى بأول رسالة وخذ نفساً عميقاً واطرد أي توتر داخل جسمك ، اقرأ الرسالة الأولى عشر مرات بإحساس قوي ، اغمض عينيك وتخيّل نفسك بشكلك الجديد ثمّ افتح عينيك***

ابتداءاً من اليوم احذر ما الذي تقوله للآخرين وما يقوله الآخرون لك ، ولو لاحظت أي رسالة سلبيّة قم بإلغائها واستبدلها بأخرى إيجابيّة

Representational System النظام التمثيلي

يعرف بأنه :

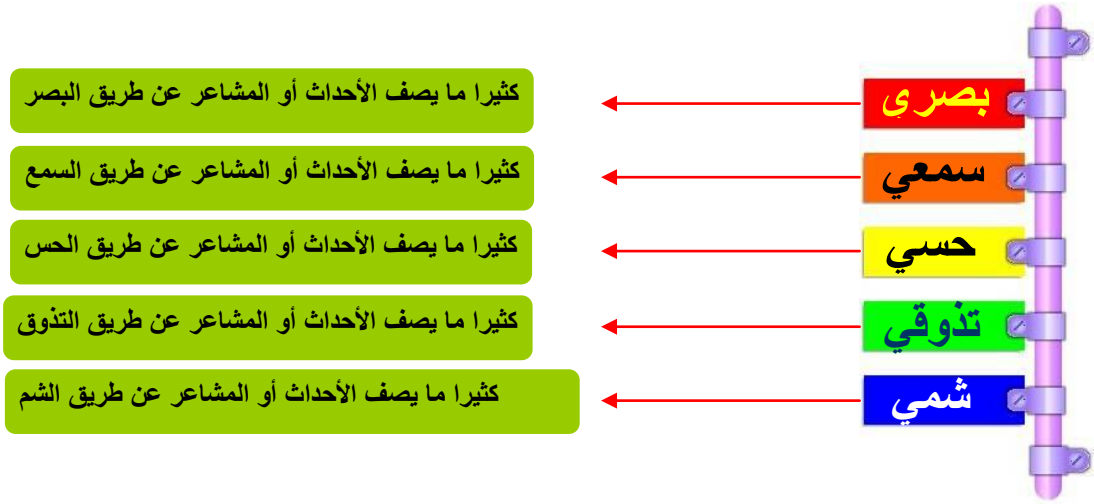
النظام الذي يستقبل ويحلل المعلومات داخليا في العقل وخارجيا في الاتصال بالآخرين . وهو الجزء من الخبرة او التجربة الذي يتنبه له الوعي ابتداءا .

يتم الادراك الحسي عن طريق دخول المعلومات الى الدماغ من خلال الحواس الخمس البصر والسمع واللمس والشم والتذوق ثم يقوم العقل بمعالجتها و من ثم تفسيرها ، يمثل الاحساس المتولد عن كل حاسة من هذه الحواس الخمس نظام تمثيلي ، فالادراك الناتج عن رؤية شيء ما هو النمط البصري والناتج عن سماع صوت هو النمط السمعي والادراك الناتج عن الاحساس بشيء هو النمط الحسي.

ماذا نستفيد من معرفة النظام التمثيلي؟

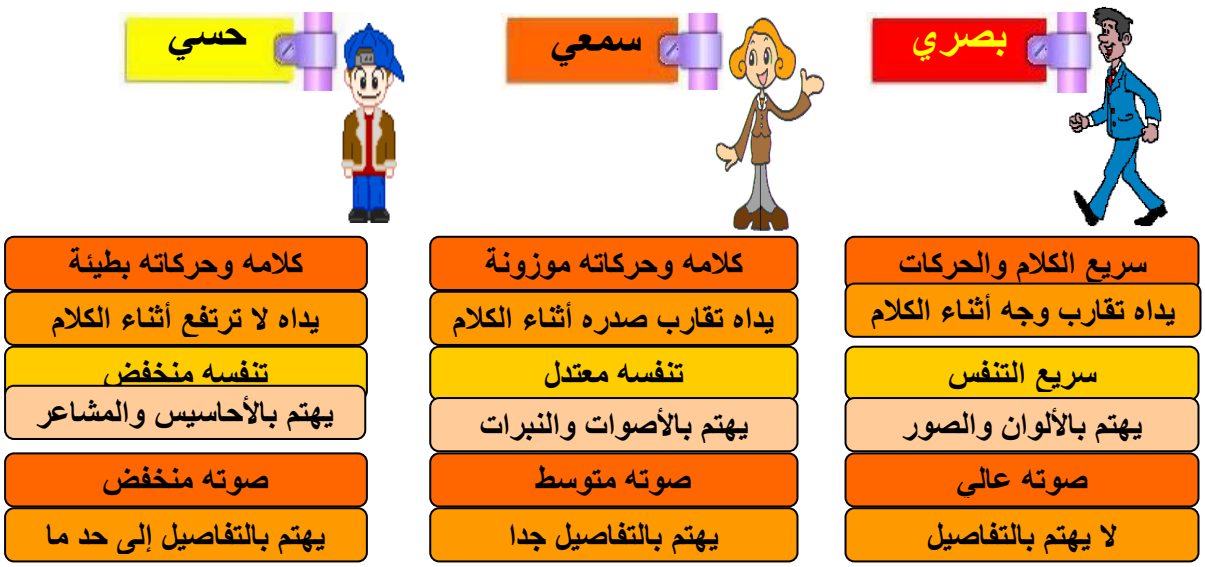
فهمك للنظام التمثيلي للأشخاص الأخرين سيجعلك أكثر قدرة على الاتصال معهم، ومشاركتك نظامهم التمثيلي سيشعرهم بالارتياح لك والتوافق معك

يمثل الناس مشاعرهم وأفكارهم وتخيلاتهم عن طريق واحد أو أكثر من هذه الأنظمة



عادة ما ندرج النظام التذوقي والشمي تحت النظام الحسي

وللتعرف على النظام التمثيلي لشخص معين، يجب ملاحظة الصفات المميزة لكل نظام:



التأكيدات اللغوية للنظام التمثيلي

لكل نظام تمثيلي تأكيداته اللغوية التي تستعمل للتوافق مع صاحب النظام التمثيلي:

بصري	سمعي	حسي
نظر	سمع	يحس
أرى	نبرة	يشعر
وجهة	موجة	جرح
رؤية	نغمة	ذكرى
واضح	مزعج	رومانسي

الألفة (التوافق)

هي الوصول الى جو من التفاهم والالفة مع الآخرين وذلك بالتركيز وارهاف الحواس وفهم خريطة الآخرين والتعامل معهم بطريقة رؤية الأمور من وجهة نظرهم واحترام افكارهم ومشاعرهم واعتقاداتهم مع عدم الحكم على تصرفاتهم . وهي تطابق أو توافق المركبات الثلاث (سلوك-شعور-تفكير).

يساعد العقل اللاواعى في هذه العملية بشكل أساسي، فالعقل اللاواعى مسؤول عن الحركات اللاإرادية في جسم الإنسان، وهذه الحركات اللاإرادية ما هي إلا انعكاس لما يقوم به العقل من تفكير ولما تمر به الحالة النفسية للشخص، تذكّر الفرضية "*الجسم والعقل يؤثر كل منهما على الأخر*".

فلو فرضنا أن الحالة النفسية لشخص معين هي حالة نشاط وحيوية، فإن عقله اللاواعى سيمر بنفس الحالة من التفكير، وإذا صادف شخص أخر نشيط وحيوي، سيكون ذلك الشخص من الأشخاص المرشحين لبناء علاقة الاتصال

لغة الجسم (55%) :

- وضع وتشكيل الجسم
- الايماءات والحركات
- الرمش وتعبيرات الوجه
- التنفس

نبرة الصوت (38%) :

- النبرة , الايقاع
- جودة الصوت ,سرعته

الكلمات (7%) :

- النظام التمثيلي
- التأكيدات اللغوية , الجمل والمقاطع

مراحل عملية التوافق (التطابق – المجاراه – القيادة)

من الممكن أن يقف الاتصال عند المرحلة الثانية، بحيث أنك لا تريد أن تقود الشخص الذي أمامك ولكن فقط لتكسر الحواجز وتبني علاقة جيد