



دورة أنماط البشر



إعداد المدرب: أ. زراق العصيمي

جميع الحقوق محفوظة - ٢٠٠٦

أ. مقدمة إلى الأنظمة التمثيلية للبشر:

إن المدخلات والمعلومات والخبرات التي نكتسبها بطريقة لغوية **Linguistic** عن طريق اللغة المنطوقة **verbal** والغير منطوقة **non-verbal** تستقبل عن طريق الحواس الخمسة (السمع، البصر، الشم، التذوق، الإحساس) وتنتقل عصبيا **neuro-** عبر أعصابنا وتعالج في منطقة المخ ويحصل لها برمجة **Programming** كالتحليل والتفسير والمقارنة والتخزين... إلخ وعلى ضوءها تحدث ردة الفعل والاستجابة.



كل حاسة لها وظيفة محددة وتستقبل المدخلات في شكل محدد والسبب في ذلك أنها مختلفة في التركيب الوظيفي، فاللمس مثلا حاسة تستقبل المثيرات أو المدخلات في شكل الإحساس بالحرارة أو الضغط أو الألم لوجود تراكيب ومستقبلات عصبية خاصة يمثل هذا النوع من المدخلات، إذ لا يمكن إدخال أحد المدخلات المتعلقة في الشم عن طريق حاسة اللمس مثلا، وهكذا. هذه المدخلات يتم نقلها عن طريق

الأعصاب ومعالجتها في المخ، تحليلها وحفظها هناك أي (عملية برمجة عصبية).



على الرغم من أننا جميعا نتشارك في وجود هذه الحواس إلا أن هناك أشخاصا يعتمدون في إدراك ما يحصل في عالمهم ومحيطهم على حاسة ما أكثر من الحواس الأخرى، أي يستقبلون المدخلات من معلومات أو خبرات وينقلونها

ويخزنونها ويشكلونها في أذهانهم بطريقة ما وفق أنماط أو أنظمة ثلاثة هي الأنظمة التمثيلية **Representational Systems** حسية، سمعية، وبصرية، وأحيانا يضاف لهم نوعا آخر هو النمط غير المحدد أو الرقمي. هذه الأنظمة موجودة عند كل شخص وتتباين حدتها وقوتها من شخص لآخر، وتجد أن كل شخص سيفضل نمطا محددا هو النمط المفضل أو الغالب **Preferred Representational System**، بل إنها تختلف في الشخص نفسه في

أوقات أو مراحل مختلفة من عمره. فيوصف الشخص على أنه بصري أو حسي أو سمعي. بعض الأشخاص لديهم نظام مفضل معين و نظام قائد **System Lead** بمعنى آخر قد يكون نظام أو نمط الشخص الغالب أو المفضل هو النظام البصري لكن النظام الذي يلج إليه أولاً في استدعائه لإدراكاته وخبراته المخزنة في عقله هو النظام الحسي، وقد يتفق النظامان القائد مع النظام المفضل.



الشخص الذي يفضل نظاماً دون نظام له طريقة معينة في الكلام والتنفس والتعبير والإيماءات والسلوك يمكن استقراؤه واستنباطه وبالتالي معاملة الشخص على حسب نظامه المفضل مما يحقق الألفة والتوافق ويحسن من الاتصال والفهم، ليس هذا فقط بل يمكن التأثير فيه وقيادته!! كما أن ذلك الشخص ستجده يستخدم ألفاظاً بشكل متكرر أكثر من غيرها.. تلك الألفاظ أو الكلمات يمكن ترجمتها ومعرفة النمط المفضل لديه.

من أبرز اكتشافات علم البرمجة اللغوية العصبية هو

ما يسمى بإشارات الوصول العيني **Eye Accessing Cues** والتي خلقت ثورة كبيرة وفتحت مجال واسع وتطبيقات كثيرة يستدل فيها على نمط الشخصية عند الشخص المقابل، كيف يفكر وكيف يخزن ذكرياته وكيف يستدعي ذكرياته... وما إذا كان الشخص يحاول الكذب أو توليف صورة في ذهنه، كذلك كان من أبرز تطبيقاتها هو رصد كيف يفكر العميل قبل أن يقرر شراء سلعة معينة، والحقيقة أن لها تطبيقات أكثر هدفها الأساسي تحسين الاتصال وفهم الآخر والتأثير فيه.



حركات العين **Eye Movements** مرتبطة إما بتذكر شيء أو بتوليف أو تخيل شيء، كذلك مرتبطة بالأحاسيس الداخلية والحديث الداخلي. ولقد أمكن التوصل لفهم هذه الحركات ودلالاتها، وبمعنى آخر إلى ماذا تشير إليه على وجه الدقة.



حركات العينين على مستوى الأذن دائما تشير إلى شيء مرتبط بالسمع، وإلى الأعلى تشير إلى شيء مرتبط بالصوت أما للأسفل فإنها تشير إلى الأحاسيس والمشاعر وكذلك الحديث الداخلي أو التحدث مع النفس. كما أنه من الملاحظ أن غالبية الأشخاص - عدا نسبة من بعض الأشخاص الذين يستخدمون يدهم اليسرى - تتجه أعينهم إلى جهة اليمين في حالة توليف أو تركيب أو تخيل صورة أو صوت، بينما تتجه إلى اليسار في حالة تذكر صورة أو صوت، بمعنى آخر أنك إذا سألت شخصا على سبيل المثال عن لون باب منزله فإن حركة عينيه ستتجه مباشرة إلى أعلى جهة اليسار، وإذا سألته أن يتخيل شكل كائن جسمه مركب من جسد فيل ورقبة زرافة ورأس أسد وأرجل جمل!! فإن حركات عينه ستتجه إلى أعلى جهة اليمين، وكذلك الحال بالنسبة للصوت، فعندما تطلب من الشخص أن يتذكر صوت مدرس الرياضيات الذي درسه منذ فترة بعيدة أو أن يتذكر صوت مسلسل كرتوني قديم جدا ستتجه عينه على مستوى الأذن إلى جهة اليسار، ولكن لو سألته بأن يتخيل صوت قط مركب على صوت سيارة إسعاف فإن حركات عينه ستتجه إلى مستوى الأذن جهة اليمين. حركات العين فيما يتعلق بالأحاسيس والمشاعر تكون للأسفل جهة اليمين، بمعنى أنك لو سألت شخصا وجعلته يجلب أحاسيسا معينة ستتجه عينيه إلى جهة اليمين للأسفل! مثلا قل له ماذا تشعر عند ملامسة قطعة قماش مبللة! أو ماذا تشعر عندما تنقطع الكهرباء والضوء وأنت لوحده في مصعد!! أما حركات العين المرتبطة بالحديث الداخلي أو الحوار الداخلي تكون للأسفل جهة اليسار، فعندما يحدث الشخص نفسه ستجد أن العينين ستتجه جهة اليسار للأسفل!! هذا الاتجاه يسمونه

بالنظام الصوتي الرقمي، فعلى سبيل المثال أطلب من شخص أن يردد السلام الوطني للدولة بينه وبين نفسه. حركات العين واتجاهاتها عند بعض الأشخاص الذين يستخدمون أيديهم اليسرى - بعضهم وليس كلهم - تكون عكس ما سبق!



عندما تطلب من شخص أن يتذكر شكل شخص قديم بالنسبة له مثلا أول أستاذ درسه في الجامعة، أو شكل واجهة البيت عندما كنت طفلا... ستتجه العينين عنده جهة اليسار للأسفل في حوار داخلي مع النفس وكأنه يعيد السؤال على نفسه: ... شكل واجهة البيت عندما كنت طفلا... شكل واجهة البيت عندما كنت طفلا... شكل واجهة البيت عندما كنت طفلا.. حتى يستدعي الصورة البصرية ثم ستتجه عينيه فوق إلى جهة اليسار!! هناك أشخاص تتحرك أعينهم إلى جهة معينة قبل أن تتجه إلى الجهة المفروضة وبمعنى آخر لكي ترى شيئا ما في ذهنك عليك أن تحدد موقعه في ذهنك وتستشعره وذلك قبل أن تتكون لديك صورة بصرية جيدة عنه! وهذا يفسر حركات العين الدائرية عندما تطلب من شخص أن يتخيل صورة شيء ما.



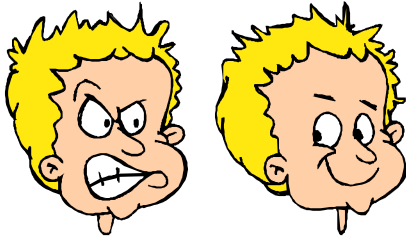
قد لا يتمكن الشخص من رصد حركات العين وتفسيرها لأنها تكون أغلب الأحيان سريعة.. لكن المراس والتدريب مهم في هذه العملية، وتذكر أن يمين الشخص هو اليسار بالنسبة لك، والعكس صحيح!



عندما تطلب من شخص أن يصف لك كيف كان الحضور في اجتماع أو في حفل أو في أمر يهمك قد حضره الشخص الذي تحادثه وتريد أن ينقل (صورة) صادقة عن الحدث (يتذكر) وماذا (سمع) و (قيل) في ذلك الاجتماع أو الحفل، وتلاحظ أن الشخص تتجه حركات العينين في أغلب الأحوال إلى جهة اليمين سواء للأعلى (تركيب وتوليف وتخيل صورة) أو على مستوى الأذن (تركيب وتوليف وتخيل صوت)...



فأعلم أن الشخص إما لم يحضر!! أو أنه لا يريد أن يخبرك الصراحة!! أو أنه يكذب!! ويجب أن تتأكد من ذلك بطرح أكثر من سؤال مرتبط بالتذكر ورصد حركات العينين قبل أن تعطي أي حكم!



لعلي هنا أكد على أهمية إشارات الوصول العينية ودلالاتها فهي من الأمور الهامة التي تمكنك من فهم الآخر وقراءة أفكاره والدخول معه في انسجام وتوافق مما يحسن من الاتصال والتأثير!! كما أحب أن أذكر لكم بعضاً من الأبيات من كلام العرب الذين صوروا الأنماط البشرية في أشعارهم (حسي - سمعي - بصري) وأهمية العين في كشف خبايا القلوب وما يختلج في الصدور.

قال أحدهم:

يا قوم أنني لبعض الحي عاشقة والأذن تعشق قبل العين أحياناً



وقال آخر:

إشارات العيون مترجمات لما تطوي القلوب على القلوب

وقال آخر:

العين تبدي الذي في قلب صاحبها من الشناعة أو حب إذا كانا
إن البغض له عين يصدقها لا يستطيع لما في القلب كتماناً
فالعين تنطق والأفواه صامتة حتى ترى من صميم القلب تبياناً



وقال آخر:

إن العيون لتبدي في نواظرها ما في القلوب من البغضاء والأحن

وقال آخر:

عيناك قد دلتا عيني منك على أشياء لولاهما ما كنت رائيهما
والعين تعلم من عيني محدثها إن كان من حزبها أو من أعاديها

وقال آخر:

أشارت بطرف العين خيفة أهلها إشارة محزون ولم تتكلم
فأيقنت أن الطرف قد قال مرحبا وأهلا وسهلا بالحبیب المتيم

وقال آخر:

وللقلب على القلب ب دليل حين يلقاه
وفي الناس من النا س مقاييس وأشباه
وفي العين غنى للمرء أن تنطق أفواه



ب. اختبار للأنظمة التمثيلية للبشر:

والآن لنجري اختبارا قصيرا ليكشف نمطك الغالب أو المفضل لديك، كل سؤال مكون من ٣ إجابات (أ- ب- ج) اختر واحدة فقط، وفي النهاية اجمع الحروف واكتشف النظام المفضل لديك، لا تفكر في الأسئلة فقط جاوب حسب الشيء الذي ينطبق أكثر عليك في كل سؤال، مثال: هناك ١٠ أسئلة ومجموع الإجابات كانت (أ: تكررت ٥ مرات- ب: تكررت ٣ مرات- ج: تكررت ٢ مرة) احتفظ بذلك في نهاية الاختبار لتعرف نمطك:

١. عندما أقابل شخصا لأول مرة فأني مقدار حكمي وتأثري فيه يتم:

أ. عن طريق كلام ونبرة الشخص المقابل.

ب. عن طريق شكل وهيئة الشخص المقابل.

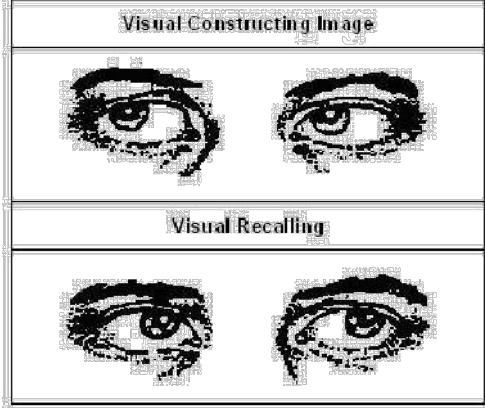
ج. عن طريق إحساسي الداخلي.

٢. أشد ما يعجبني ويشدني في الأشخاص:

أ. الكلام الحسن والعبارات الايجابية.

ب. الوجه المنشرح المشرق والابتسامة الحلوة والطفلة البهية.

ج. المشاعر والأحاسيس الودية الخالصة والصادقة.



٣. إذا خرجت في رحلة إلى حديقة أو مكان فيه طبيعة فأحبذ وأميل أكثر إلى:

أ. الاستماع لصوت الطيور والطبيعة.

ب. التمتع بالنظر للمشاهد الخلابة الجميلة في الطبيعة.

ج. شم رائحة الزهور والورود والهواء الطبيعي.

٤. أشتري لباسا أو ثوبا في الغالب بناء على:

أ. نصائح آخرين وآرائهم أو بسبب سمعة الاسم أو الماركة الذي سمعت عنها.

ب. إعجابي بشكل اللباس ومنظره ومدى ملامته لشكلي.

ج. بناء على إحساس داخلي أو بسبب ملمس الثوب ونوعية الخام المستخدم وجودته.

٥. إذا واجهتني مشكلة أو صعوبات فإني:

أ. أناقش هذه المشكلة مع شخص أو أشخاص آخرين.

ب. أفكر في المشكلة وحلها حتى أرى الحلول المناسبة.

ج. أفكر مع نفسي حتى أستشعر الحل الأفضل.

٦. أكثر الأشياء التي تترك في نفسي أثرا سلبيا عندما أقابل شخصا وأناقشه:

أ. منطق الشخص المقابل وكيفية إدارته للنقاش.

ب. عدم وضوح الرؤية عند الطرف المقابل أثناء النقاش.

ج. عدم إحساس المقابل برأيي أثناء النقاش.

٧. اعتقد أن تأثيري يكون في الناس أكثر واستطيع أن أعبر بسهولة عن طريق:

أ. الألفاظ التي انتقيها بكل عناية.

ب. اللباس والمظهر الخارجي.

ج. المشاعر التي أشارك بها الآخرين.

٨. أفضل الأشياء التي أفضلها في وقت الفراغ:

- أ. الاستماع إلى الموسيقى أو التحدث بالهاتف مع الأصدقاء.
- ب. مشاهدة التلفاز (الأفلام والمسلسلات والمسرحيات).
- ج. أقوم بعمل بعض الهوايات كالأعمال اليدوية والرسم والخياطة والخط والتصميم... الخ

٩. أكثر الأمور انطباقا علي هي:

- أ. الانزعاج الشديد جدا من الضوضاء - ترديد الأغاني - تقليد الأصوات.
- ب. عدم الانزعاج الشديد من الضوضاء - حفظ الأماكن ووجوه الآخرين بسهولة.
- ج. الانزعاج من الضوضاء - الاقتراب من الآخرين ولمسهم أثناء الحديث.

١٠. أكثر الكلمات التي أستخدمها هي الكلمات التي تشبه الكلمات والعبارات التالية مثل:

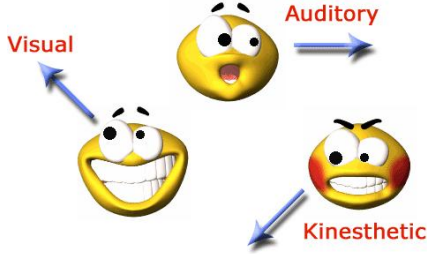
- أ. اسمع - سمعت أن - هذي السيرة - له صدى - يرن في أذني.
- ب. شوف - شفت - طالع - واضح - تصور - بهذي الصورة - شكله - بهالشكل - يبدو - الظاهر.
- ج. تخيل - افرض - حس - عندي شعور - عندي إحساس - أظن - أعتقد - أعرف - أتمنى - أرجو.

والآن كما ذكرت لك، اجمع حاصل كل حرف في الاجوبة التي اخترتها ،ولاحظ أن كل إجابة تمثل نمطا كالتالي (أ= سمعي، ب= بصري، ج= حسي)، توجد ١٠ اسئلة فإذا كانت اجوبتك (أ= ٣ ، ب= ٥ ، ج= ٢) فمعناها أنك شخص نظامك المفضل هو البصري (٥) وتفضله على النمط الحسي (٢) والسمعي (٣).

لكن لاحظ أن هذا الاختبار هو أولي، وكلما كانت الأسئلة أكثر كانت المصادقية أعلى، وكلما جاوبت من دون تفكير أو تردد كان ذلك أفضل وكانت نتيجتك معبرة عن نظامك المفضل.

لقد اكتشفت للتو نظامك، هل تريد معرفة ما هي خصائص هذا النظام أو النمط؟ وما هي خصائص الأنماط الأخرى؟

بودي أن أعرض اختبارا آخرًا شبيه نوعا ما بالاختبار الأول الذي عرضناه، والغرض من ذلك فقط التأكيد. سأعرض عليك ١٢ سؤالاً هذه المرة، ولكل سؤال توجد ٤ إجابات (أ- ب- ج- د) ستختارها كلها حسب الترتيب (١- ٢- ٣- ٤) من حيث أي الإجابات أكثر انطباقاً عليك كالتالي:



- إجابة تنطبق عليك بشكل ضعيف جداً..... أعطها تقييماً = ١
 إجابة تنطبق عليك بشكل ضعيف..... أعطها تقييماً = ٢
 إجابة تنطبق عليك قوياً..... أعطها تقييماً = ٣
 إجابة تنطبق عليك بشكل قوي جداً..... أعطها تقييماً = ٤

مثال: سؤال رقم ١ يحوي الإجابات أ- ب- ج- د ستختار الإجابات كلها تحت هذا السؤال حسب الترتيب ١- ٢- ٣- ٤ فإذا كان الجواب أ ينطبق عليك بشكل قوي أعط التقييم ٢ وإذا كان الجواب د ينطبق عليك بشكل ضعيف جداً أعطه التقييم ١..... وهكذا،،، ضع الرقم مقابل كل جواب،،،

لنبدأ:

١. عندما أذهب في رحلة إلى البحر و عندما أجلس على الشاطئ فإن أول شيء يجعلني سعيد ومرتاح هو:

أ. الشعور ببرودة أو دفء رمل الشاطئ وشعاع الشمس أو نسيم البحر العليل الذي يداعب وجهك.

ب. صوت الأمواج البحرية المتراطمة وموسيقى الرياح وترانيم طيور البحر في الجوار.

ج. أن الرحلة إلى البحر سهلة و قليلة الأعباء المادية.

د. منظر الشاطئ ورمله الذهبي وشعاع الشمس الخلاب وزرقة البحر ونقاؤه.

٢. عندما أواجه صعوبة أو يحزبني أمر ويغلب علي فإني أواجهه لأنني باستطاعتي:

أ. رؤية الموضوع بشكل أكبر.

ب. الاستماع لرأي شخص أو أشخاص آخرين حول الموضوع.

ج. تلمس جوانب الموضوع واستشعار الحل وماذا سوف يحدث.

د. جعل الأمور في نصابها بعقلك.

٣. عندما يطلب مني واجبا أو فرضا أو عملا ما فإني أقوم بما هو مطلوب إذا استطعت:

أ. تكوين صورة عن ما هو المطلوب بالضبط.

ب. الإحساس بما هو مطلوب.

ج. فهم ما هو مطلوب.

د. الاستماع لشخص لشخص أو أشخاص يحدثوني عن ما هو مطلوب.

٤. أجد من السهولة متابعة عرض تقديمي أو شرح في محاضرة إذا:

أ. شعرت بأني على اتصال مع المحاضر والمادة وفقا لإدراكي.

ب. كان هناك عرض صوري مرئي يمكنني من رؤية الموضوع وتصور مفاهيمه.

ج. كان العرض التقديمي مبني على حقائق مدعمة بالدليل وبشكل منطقي.

د. كان المحاضر يتحدث بطريقة واضحة من حيث الصوت ونبرته أو بالاستعانة بأصوات أثناء العرض.

٥. عندما أشتري سيارة فإني أصنع قراري وحكمي بشكل أساسي وفقا:

أ. سعر السيارة - الشعور عند البيع - استهلاك الوقود - مزايا الأمان في السيارة ... الخ

ب. راحة السيارة وراحبتها وممشاها وراحة مقاعدها.

ج. لون السيارة ونمطها (ستايلها) وكيف أنظر لها أو الناس تنظر لها.

د. صوت المحرك أو قوة النظام السمعي (ستيريو) أو كيف تبدو السيارة هادئة على الطرقات.

٦. أتقبل الناس أكثر وأتواصل معهم بنجاح باستخدام:

أ. نبرات صوتي.

ب. كلماتي وعباراتي.

ج. مظهري وشكلي.

د. إحساسي ومشاعري.



٧. عندما أكون قلقا فإن أول شيء ممكن ان يحصل هو أن الأشياء:

- أ. سيكون لها صوت مختلف.
- ب. سيكون بها شعور مختلف.
- ج. سيكون بها نظرة مختلفة.
- د. سيكون لها معنى مختلف وليست ذات منطقية.

٨. أكثر الأشياء تأثيراً في نفسي أثناء النقاش مع شخص أو أشخاص آخرين هو:

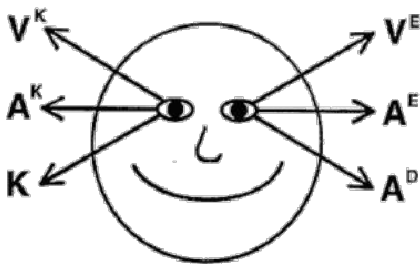
- أ. منطق وحجة الشخص الآخر.
- ب. صوت ونبرة الشخص المقابل.
- ج. الطاقة التي أشعر بها من الشخص المقابل.
- د. رؤية لغة الجسد (حركات الجسم وإيماءاته وتعبيرات الوجه) إذ تعطيني صورة عامة للشخص المقابل.

٩. أعرف أنني أقوم بعمل ما بشكل جيد ومتقن بناءً على:

- أ. فهمي بالضبط ما هو المطلوب مني عمله.
- ب. رأيت كيف تقدمت في العمل ومقدار ذلك التقدم.
- ج. تم تحفيزي من الآخرين عن طريق أصوات التشجيع والإطراء من الزملاء والمسؤولين.
- د. شعرت بالرضى بما قمت به من عمل.

١٠. إحدى مصادر قوتي هي:

- أ. رؤية ماذا يجب أن أفعل.
- ب. جعل الحقائق والمعطيات الجديدة ذات قبول ومعنى معقول.
- ج. سماع صوت الحق.
- د. الاتصال بمشاعري وأحاسيسي.



١١. أسهل شيء بالنسبة لي يمكنني عمله هو اختيار:

- أ. صوت التلفاز أو الراديو أو المسجلة وتعديله.
- ب. النقاط ذات العلاقة بفهم وإدراك أثناء المحادثة.
- ج. الأثاث المريح واللباس المريح.

د. الألوان الجذابة والدمج بينها والمزج جيدا.

١٢. عندما أكون موافقا شخصا ما أو يصدق توقعه فإنني أقول له غالبا عبارات مثل:

أ. إحساسك صادق - شعورك لم يكذب - حدسك صادق.

ب. نظرتك ثاقبة - تصورك صحيح - نظرتك بعيدة.

ج. كلماتك صادقة - صوتك حق - صوتك صдах.

د. فكرتك معقولة - رأيك صائب - تفكيرك واقعي.

والآن انسح إجاباتك في هذا الجدول:

رقم السؤال	بصري	سمعي	حسي	رقمي
١	د	ب	أ	ج
٢	أ	ب	ج	د
٣	أ	د	ب	ج
٤	ب	د	أ	ج
٥	ج	د	ب	أ
٦	ج	أ	د	ب
٧	ج	أ	ب	د
٨	د	ب	ج	أ
٩	ب	ج	د	أ
١٠	أ	ج	د	ب
١١	د	أ	ج	ب
١٢	ب	ج	أ	د
المجموع				



عند كل رقم سؤال والذي تمثله الصفوف في الجدول أعلاه ضع تقييم كل إجابة من الإجابات واجمع كل الإجابات في النهاية لتحصل على النمط المفضل ودرجات الأنماط الأخرى عندك.

مثال: في السؤال رقم ١ كانت إجاباتك أ = ٤ ، ب = ١ ، ج = ٣ ، د = ٢ ستفرغ الإجابة حسب الجدول أعلاه في السؤال المخصص له رقم ١ أي الصف الأول من الجدول كالتالي (بصري: د = ٢ ، سمعي: ب = ١ ، حسي: أ = ٤ ، رقمي: ج = ٣) كرر هذه العملية واحسب الناتج، التقييم الأعلى هو النمط الذي تفضله أكثر.



كان الغرض من هذا الاختبار هو عمل اختبار تأكيدى للأنظمة التمثيلية وبالتأكيد أنت متلهف جدا الآن لمعرفة خصائص الأنظمة التمثيلية والشخصية وكذلك نمطك المفضل!

?



ج. خصائص الأنظمة التمثيلية للبشر:

الشخص الذي نظامه الغالب هو النظام البصري يتميز ب:

١. يحب الاعتناء بشكله ومظهره ويفضل اللباس الخفيف والفضفاض.

٢. يدخل في العموميات ثم التفاصيل، ويفضل أن تشرح له الموضوع بشكل عام قبل الدخول بالتفاصيل.

٣. لديه قوة ملاحظة وربط ويستطيع اكتشاف أماكن الخلل في الأمور والأخطاء الإملائية.

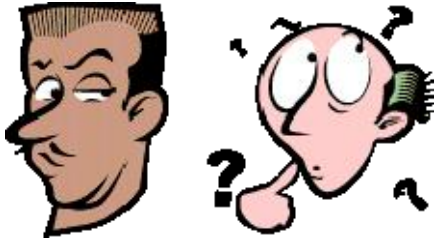


٤. شخص يحب الترتيب و التنظيم وفق نسق يتبعه هو.
٥. شخص يحب أن يشاهدك أثناء الحوار ويحب أن يرى كي يصدق.
٦. حديثه يتميز بالإيجاز و بالسرعة وبالألفاظ والجمل القصيرة ونبرة صوته عالية في الغالب.
٧. يسرح أثناء الحديث ويأخذ وقتاً طويلاً في التذكر لأن التذكر مرتبط عنه باستدعاء صور.
٨. يقرأ بسرعة وهو ناجح في القراءة السريعة.
٩. يستخدم لغة الجسد في التعبير عن كلماته ويجسدها بإيماءات اليدين التي يحركها في مستوى الرأس ناحية العينين.
١٠. يفكر ويخطط ويتحدث دوماً عن أمور سيفعلها في المستقبل وهو شخص حالم.
١١. نشط ويمشي وجذع الجسم عنده وظهره في استقامة.
١٢. يتنفس من أعلى الصدر بسرعة لأن حديثه سريع.
١٣. يستخدم الجمل والكلمات والألفاظ التي لها علاقة بالبصر والصور أو الهيئة أو الشكل مثل (تصور- ينظر- يجلو- يلمح- يشاهد- يلاحظ- واضح- شكل- يحلم- يعرض- أمامك- ملاحظات- مراقبة- رسوم- شاشة- لمعان- بريق- عدسة- ظلام- شروق- أفق- أعمى- بصيرة- كشف) وما اشتق من ذلك مثل (في تصوري- من وجهة نظري- بهذه الصورة- بهذا الشكل- بصورة أو بأخرى- من هذه الزاوية- بأية هيئة- يبدو لي- تتضح الصورة- يخيل لي- هذه لمحة- يختلس النظر- العين بالعين- على ضوء- بشكل واضح- يلقي الضوء- نفق مظلم- تاريخ أسود- عين ساهرة- متلون الطبع والمزاج- ملامح الموضوع- رؤية واضحة- بصيرة نافذة).
١٤. لديه القدرة على حفظ الصور ووجوه الناس الذين يلتقي بهم.
١٥. المسافة الآمنة عنده كبيرة بمعنى أنه لا يحب أن يقترب منه أحد بشدة.
١٦. يمل من طول الحديث ويكره الثثرة.
١٧. يحرك عينيه رأسياً إلى فوق.



الشخص الذي نظامه الغالب هو النظام السمعي يتميز ب:

١. كثير الحديث لذلك يتعرف على الآخرين بسهولة ويكسب صداقات بسرعة ودائما ما يحبه الناس.
٢. صوته واضح ومختلف النغمات وله القدرة على تقليد الأصوات وتقليد الآخرين بالصوت.
٣. يحب الاستماع للمناقشات لذلك تجد أن أسئلته كثيرة في المحاضرات والندوات والاجتماعات.
٤. ينزعج للأصوات فأني صوت ممكن أن يلفت انتباهه ويحركه.
٥. يحب الكلام الجميل وعبارات الإطراء ويتفاعل معها.
٦. يغني أو يندندن مع نفسه في بعض الأوقات ويستطيع ترديد الأغاني والأنشيد والأصوات بمجرد السماع لها مرة أو مرتين.
٧. يتذكر التعليمات التي توجه له صوتيا ولا يحتاج أن يشاهدك عندما يستمع إليك بل لا يفضل ذلك.
٨. يركز أثناء المحاضرة على ما يقال لأن عملية التذكر عنده تكون أسهل بالسماع.
٩. يحرك عيناه أفقيا على مستوى الأذن.
١٠. يفض التحديث في الموضوع عن كتابته.
١١. لديه مقدرة كبيرة على حفظ الأرقام وأسماء الأشخاص.
١٢. يميل شمالا ويمينا أثناء الحديث بالهاتف.
١٣. بين حديثه وقفات وسرعة حديثه معتدلة.
١٤. يستخدم الجمل والكلمات والألفاظ التي لها علاقة بالسمع وما مصدره يدخل للأذن مثل (يسمع - يتصل - ينادي - يناقش - يسأل - تحدث - هدوء - ضوضاء - دوي - موسيقى - جرس - يرن - يقول - حديث - إصغاء - لحن - لهجة - خطابة - ثرثرة - همس - لكنة - عجمة - دعاء - صفارة - نقاش - صياح - صمت - نغمة - عبارة) وما اشتق من ذلك مثل (أسمع أقول لك - يرن في بالي - قلبي يحدثني - قلبي يقول لي - نفسي تحدثني - أسأل نفسي - كلي أذان صاغية - كلمة بكلمة - أسمعني حسك - يعبر بوضوح - قول الصدق - لسان سليط - قرع الطبول - أجراس الخطر - صيحات الاستغاثة).
١٥. يميل برأسه للأمام أو على أحد الجوانب بأذنه أثناء النقاش لكي يستمع بحرص.
١٦. المسافة الآمنة متوسطة.



الشخص الذي نظامه الغالب هو النظام الحسي يتميز ب:



١. يحب الإنصات وتجده أغلب الوقت صامتاً.
٢. حديثه بطيء وبنبرة هادئة.
٣. يتحدث بتفصيل ثم عموميات، ويفضل ذلك.
٤. جملة أثناء الحديث تكون طويلة ومعتدلة السرعة.
٥. حساس ويتأثر من المشاهد المحزنة والسعيدة بسهولة ويحب الشعر ويضطرب له.
٦. يحكم على الأمور بناء على إحساسه الداخلي.
٧. يفكر في الماضي ويستذكره دوماً.
٨. المسافة الآمنة قصيرة جداً بمعنى أنه يقترب كثيراً من محدثه ويلمسه بين فينة وأخرى للفت الانتباه.
٩. يحب الأعمال اليدوية ويجيد التعلم من خلال الممارسة ولديه فضول في لمس الأشياء لإدراكها واكتشافها.
١٠. يجب أن تذكر له التفاصيل كي تقنعه بأمر ما.
١١. قلبه طيب ورقيق في المعاملة وتجده دوماً في حالة هدوء.
١٢. يحدث نفسه في الغالب وحركة عينة يمين إلى الأسفل بالنسبة له.
١٣. يلاحظ الإيماءات من الآخرين ويتأثر بها.
١٤. يستخدم الجمل والكلمات والألفاظ التي لها علاقة بالحس والشعور مثل (أحس - أشعر - أظن - أشعر - أعتقد - حاد - شديد - عاطفي - مهذب - توتر - قوي - صلب - خجل - راحة - هدوء - طيب - مسكين - طمأنينة - أستطيع - أقدر - ممكن - سرور - هم - خوف - حكة - ثقل - صلب - لين - انزلاق - خشن - ناعم - ألم - معاناة - طعم) وما اشتق من ذلك مثل (أحس أن - عندي شعور - على ما أظن - على ما أعتقد - ألتمس - في إمكاني - باستطاعتي - يخالجنني شعور - يا مسكين - سأتناول الموضوع - سأطرح سؤالي - سأتمسك برأيي - اللمسة الأخيرة - يبقى على اتصال - يبدأ من الصفر - يبدأ من لاشيء - تحت الضغط - يدا بيد - يحكم قبضته - يسيطر على - يضع أساسات متينة - جمدت شفته - يجدر الإشارة - طعم الهزيمة - يشم رائحة خيانة - يمسسه السوء - يחדش حياؤه - يجرح كرامته - يخفق قلبه - يضبط أعصابه - أعصاب باردة - يغلي من الغضب).

الشخص الذي نظامه الغالب هو النظام الصوتي الرقمي يتميز ب:

١. يتحدثون مع أنفسهم داخليا أغلب الوقت.
٢. يميلون إلى استخدام الكلمات المركبة والألفاظ المعقدة والمجردة دون ربطها بالحواس بشكل مباشر.
٣. يهتمون بالتحليل وبالمنطق والحجة والدليل والشواهد.
٤. يحبون أن يقضوا فترات أطول مع أنفسهم.
٥. حديثهم ذو سرعة معتدلة.
٦. ينصتون بشكل معتدل.
٧. ميولهم علمية ولا يهتمون كثيرا بالشعر.
٨. مبتكرون ومبدعون.
٩. تتجه أعينهم جهة اليسار للأسفل قليلا في حوارهم مع أنفسهم.
١٠. يسرحون كثيرا لوحدهم.
١١. يستخدم الجمل والكلمات والألفاظ التي لها علاقة بالمنطق وما هو معقول والكلمات المجردة غير المرتبطة بالحواس مثل (متأكد - دليل - حجة - منطق - معقول - غير معقول - خرافة - بالضبط - محدد - يقين - يدرك - يعتقد - نظرية - يتعلم - يغير - يبدل - يعتبر - يحفز - يفكر - يفهم - يلم - أيمان - بدقة - أسطورة - معدوم - مقدر - مكيال - موزون - معيار - واقع) وما اشتق من ذلك مثل (بالتأكيد - أنا على يقين - لا يصدق العقل - بالتحديد - بأي منطق - بدون دليل - على وعي تام - مدرك تماما - على أيمان تام - إيمان راسخ - في اعتقادي - فكرة ذكية - نقطة مميزة - في الحقيقة والواقع - من واقع تجربتي).

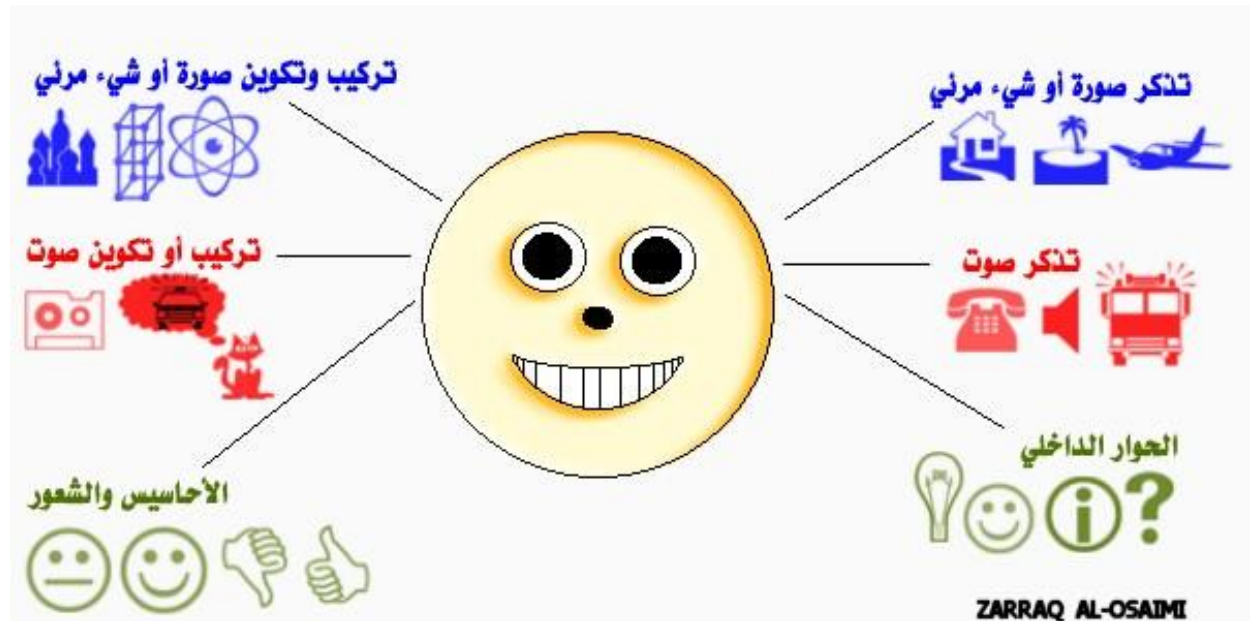
ستجد أن هناك بعض الألفاظ والكلمات المشتركة بين الأنظمة التمثيلية أو تعتبر محايدة مثل (متميز - مبدأ - عملية - خبر - تجربة - ذكرى - واضح - محدد - صريح - مستفيض).

والآن وفقا للاختبارات التي قمت بها ستجد أن لديك نظاما مفضلا بينما تتباين بقية الأنظمة في القوة لديك.. قد نجد شخصا سريع الكلام وهذه من مزايا الشخص البصري لكنه يدخل في

التفاصيل ثم العموم وهذه من مزايا الشخص الحسي وهو يهتم بالمنطق وهذه من مزايا الشخص الرقمي أو (الشخص ذو النظام الصوتي الرقمي). الشخص يتغير تفكيره واعتقاداته وأنشطته وكل شيء حوله وداخله يتغير... لذلك من الممكن أن تتغير أنظمتة الأخرى ولربما أيضا نظامه المفضل!

لغاية الآن شاهدنا كيف أن كلام الشخص وإيماءاته وحركات عينه دالة دلالة كبيرة على نمط شخصيته وبالتالي يمكن رصد ذلك كله والتعامل مع الشخص وفق نظامه المفضل!! لا يجب أن تكون ممارسا في البرمجة اللغوية العصبية ولا أنصح بقراءة كتاب فقط... الواجب أن تطبق ما تعلمته وتدون ملاحظتك، ستنبهر بالنتائج!!





د. مصطلحات هامة:

أنماط الشخصية ببعض التمارين. وقبل ذلك نود الإشارة إلى بعض المصطلحات. يطلق على الكلمات والعبارات التي تدل على النظام التمثيلي للشخص بلحن الخطاب **Predicate** وعملية ترجمة ألفاظ الأشخاص وكلماتهم تسمى في البرمجة اللغوية العصبية بترجمة النظام التمثيلي **Translation of representational system** أما عملية رصدك لحركات العين وإيماءات الجسم لتحديد النمط التمثيلي المفضل للشخص تسمى عملية الاستنباط **Elicitation** وأما قيامك برصد حالة الشخص في حالته النفسية والجسدية العادية ثم طرح بعض الأسئلة عليه لتكتشف نظامه ولترى ردود أفعاله وتغير حالته النفسية والجسدية فهذا يسمى بالمعايرة **Calibration** وتسمى الحالة الذهنية أو الشعورية أو الجسدية في لحظة معينة بالحالة **State** وأما عملية تقليد نمط الشخص المفضل من أجل تحسين الاتصال فهو يقع ضمن مصطلح الألفة **Rapport** وهو مصطلح كبير ويعني اشتراك في سلوك معين يتولد عنه ثقة وتفاهم بين شخصين أو أكثر، ومنه مصطلح التوافق **Matching** والذي يعني تبني جزء من سلوك الشخص المقابل بغرض زيادة الألفة، ويشير مصطلح عمل المرآة **Mirroring** إلى عملية مطابقة تعبيرات الجسم أو حركاته لتعابير الآخرين وحركاتهم. وهناك مصطلح يسمى عمل المرآة المتقاطعة **Cross Mirroring** وهو مطابقة تعبيرات الجسم أو حركاته لدى الآخرين بحركات أو أصوات مختلفة. وترتبط بهذه المصطلحات مصطلحات أخرى من مثل مصطلح المجارة **Pacing** وهو تحقيق الألفة مع شخص آخر والمحافظة عليها لفترة زمنية ويمكن مجارة المعتقدات والسلوك والأفكار، ومصطلح القيادة **Leading** وهو تغيير سلوك ضمن مقدار من الألفة بغرض أن يتبعك المقابل.



هـ. تمارين:

تمرين ١: بالاعتماد على العبارات التالية للأشخاص، حدد ما هو نظامهم التمثيلي المفضل:



١. أنا دائما أنظر للجانب المشرق من الموضوع.
٢. بدا كل شيء شاحبا.
٣. يبدو أنني لم أتمكن من التركيز على لب المشكلة.
٤. تحرك الشغل بسلاسة ونعومة.
٥. إنها تتمتع بحياة مبهجة وملونة.
٦. أني أحتاج شرارة تشعل الدفء في حياتي.
٧. لقد رميت الماضي وراء ظهري.
٨. لدى الكثير لكي أتطلع إليه.
٩. استمر فإني مستمع إليك.
١٠. يبدو أن الموقف مكشوف.
١١. مشكلته خارج الإدراك.
١٢. إنها عالية المقام بالنسبة لي.

تمرين ٢: أسأل أي شخص/ أشخاص الأسئلة التالية وارصد حركات العين واتجاهاتها:



١. ما هو لون سيارة مديرك/ مدير المدرسة.
٢. تخيل وجه هارون الرشيد/ أشعب/ أبو العلاء المعري.
٣. تخيل صوت الشاعر أبو الطيب المتنبي وهو يلقي قصيدة أنت تحفظها.
٤. ما هو لون باب منزلكم.
٥. اقرأ أية الكرسي في صدرك.
٦. ما هو ملمس مقاعد سيارتك.
٧. تصور طائر يطير بجناح واحد.
٨. ماذا قال لك آخر صديق قابلته.
٩. تخيل أصوات الأسود تزار في غابات أفريقيا.
١٠. تخيل جمل أخضر برقبة زرافة ورأس دجاجة وأرجل حصان.
١١. ردد في سرك نشيد السلام الوطني.
١٢. وأنت لوحدك ليلا ومن دون هاتف، ما هو إحساسك وأنت في مصعد معطل.
١٣. ما هو شعورك عندما تضع إصبعك في ماء ساخن جدا.

١٤. ما هو آخر مطعم أكلت فيه؟

١٥. ما هو شكل أول أستاذ درسك في الجامعة/ ما هو شكل أستاذ الرياضيات في السنة النهائية في الثانوية؟

تمرين ٣: اكتشف النمط التمثيلي الغالب أو المفضل لشخص ما، حاول أن تجلس مثله و تقلده في التنفس والإيماءات ووضعيات الجسم وقلده في حركاته كالمرأة، أما الحركات الثابتة التي يستخدمها بشكل متكرر كأن يضرب بقدمه على الأرض ضربات خفيفة فقم بحركات ثابتة متكررة مختلفة كالمرأة المتقاطعة... ادخل مع الشخص في توافق.. أسأله عن هواياته وماذا يحب.. دعه يتكلم عن نفسه... أظهر الاهتمام... استخدم ألفاظ تعبر عن نمطه... سجل ملاحظتك!!



هـ. ملاحظات:

تعلمت مما سبق نمط كل شخصية وكيف تستنبطه من إيماءات الشخص وكلامه وحركات عينيه وتنفسه.. الخ، وطبقت بعض التمارين التدريبية واكتشفت نظامك التمثيلي المفضل، ولعلك تتساءل كيف أتعامل مع مجموعة أشخاص أنظمتهم التمثيلية المفضلة مختلفة؟ الجواب في كتاب الله تعالى... لاحظ أن القرآن الكريم.. كلام الله تعالى يستهدف الجميع.. جميع الناس وباختلاف أنماط شخصياتهم، لذلك ستجد أن الله يخاطب الأشخاص البصريين فيقول سبحانه: "... أفلا تبصرون" أو "... أفلا ينظرون" ويخاطب جل شأنه الأشخاص الحسيين فيقول تعالى: "... أفلا يشعرون" ويخاطب ربنا الأشخاص السمعيين فيقول "... أفلا يسمعون" وكذلك يخاطب تعالى الأشخاص الذين نظامهم التمثيلي الغالب صوتي رقمي فيقول "... أفلا يعقلون".

الأمثلة من كتاب الله:

- سمعي: " .. أهلكنا من قبلهم من القرون يمشون في مساكنهم إن في ذلك لآيات أفلا يسمعون".

- بصري: "... وفي أنفسكم أفلا تبصرون" و " .. أفلا ينظرون إلى الإبل كيف خلقت".

- حسي: "... ألا إنهم هم المفسدون ولكن لا يشعرون".

- صوتي رقمي: "... ومن نُعمره ننكسه في الخلق أفلا يعقلون".



إذن عليك أولاً أن تنمي فيك الأنظمة التمثيلية الأخرى حتى لا يكون هناك عندك نظام غالب وهذا يتم بالممارسة، وقليلًا جدًا من ينتبه إلى

مثل هذا الموضوع، ثم عليك استخدام جميع الأنظمة إذا كنت تتعامل مع عدة أشخاص سواء في اجتماع أو محاضرة أو حلقة نقاشية أيا كانت، مما يحسن كثيرًا من عملية الاتصال والتأثير.



شكراً، ونتمنى الاستفادة لكم