



بہ اسم خدا

NLP

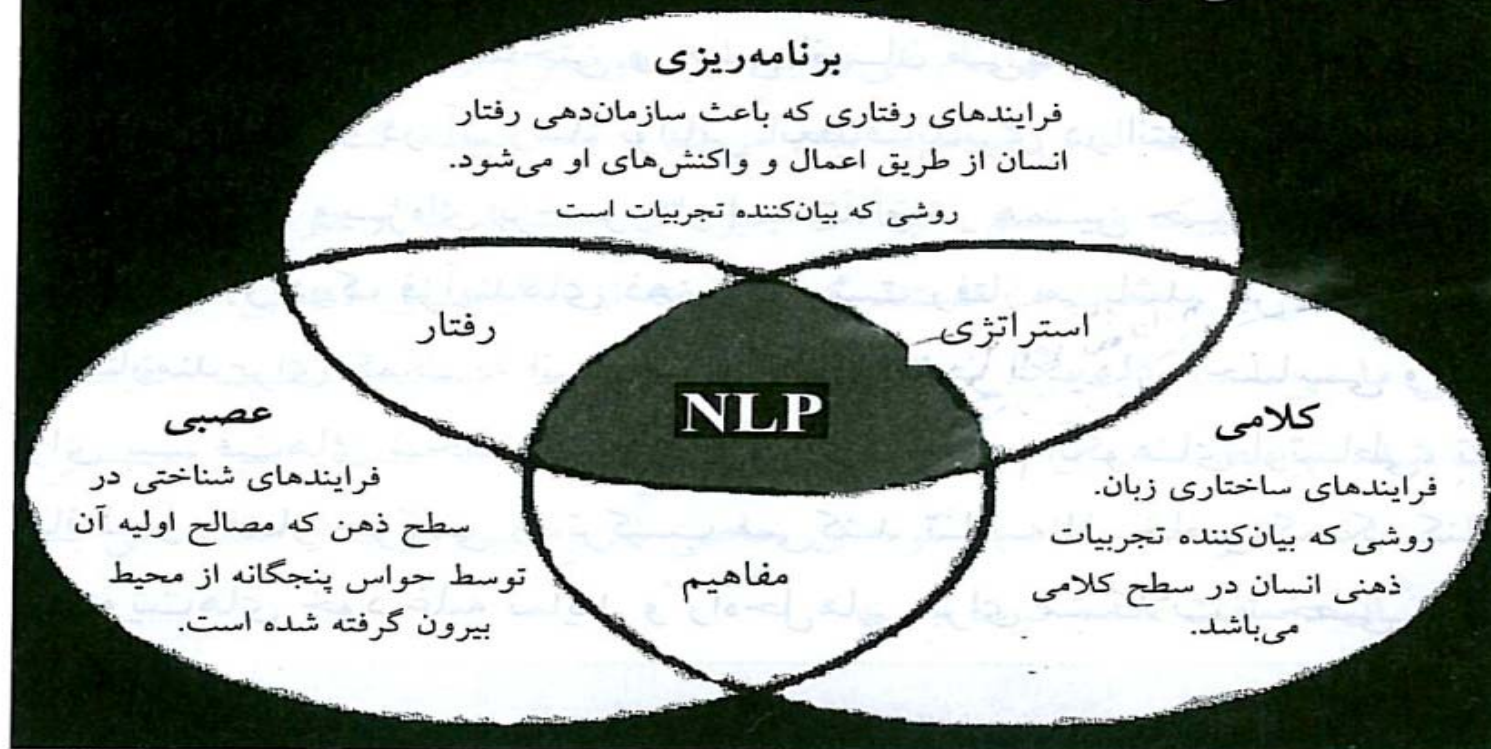
بخش دوم

Neuro-linguistic programming (NLP) is an approach to communication, personal development, and psychotherapy created by Richard Bandler and John Grinder in California, USA in the 1970s. Its creators claim a connection between the neurological processes ("neuro"), language ("linguistic") and behavioural patterns learned through experience ("programming") and that these can be changed to achieve specific goals in life. Bandler and Grinder claim that the skills of exceptional people can be "modeled" using NLP methodology then those skills can be acquired by anyone. Bandler and Grinder also claim that NLP can treat problems such as phobias, depression, habit disorder, psychosomatic illnesses, myopia, allergy, common cold and learning disorders, often in a single session. NLP has been adopted by some hypnotherapists and in seminars marketed to business and government.

Reviews of empirical research show that NLP has failed to produce reliable results for its core tenets. The balance of scientific evidence reveals NLP to be a largely discredited pseudoscience. Scientific reviews show it contains numerous factual errors, and fails to produce the results asserted by proponents

برنامه‌ریزی عصبی کلامی (NLP)

روان‌شناسی فرایندهای ذهنی و رفتاری کارآمد



نقشه ذهنی

نقاش ، چوب‌بر و گیاه‌شناس هر کدام جنگل را به شکلی تجربه می‌کنند. هر کدام برای خود برداشتی متفاوت دارند.

«برداشت شما از یک قرص نان بستگی به شدت گرسنگی شما دارد.» باورهای تنگ‌نظرانه و علایق و ادراک فقیرانه غنای دنیا را می‌گیرد و آن را به مکانی سرد و ملال‌انگیز تبدیل می‌کند.

ما فیلترهای طبیعی ، مفید و ضروری متعددی در اختیار داریم. زبان فیلتری است که اندیشه‌ها و تجارب ما را درباره دنیای حقیقی ترسیم می‌کند. برای لحظه‌ای به این بیندیشید که کلمه «زیبایی» برای شما چه معنایی دارد.

باورهای ما نیز فیلتر هستند. سبب می‌شوند هر کدام به طرزی عمل کنیم. هر یک از ما متوجه جنبه‌ای می‌شویم که به ذهن دیگران نمی‌رسد. «ان - ال - پی» روشی برای اندیشیدن به خودمان و به دنیا ارائه می‌دهد.

با تکرار به اندازه کافی رفتار شکل گرفته را به ذهن ناهشیار خود سپرده و بی آنکه قصد و عمدی در کار باشد آن را انجام دهیم.

فراگرفتن یک مهارت به چهار مرحله تقسیم می شود

1- به ناشایستگی ذهن ناهشیار می رسیم. اگر هرگز رانندگی نکرده باشید ، هیچ اطلاعی از رانندگی نداریم.

درسهای گرفته اید و آگاهانه با طرز ترمز کردن ، کلاچ گرفتن ، گاز دادن ، هدایت اتومبیل و نگاه کردن به جاده آشنا شده اید.

2- مرحله صلاحیت آگاهانه است.

3- پس از این مرحله به مرحله شایستگی آگاهانه می رسید. می توانید اتومبیلی را برانید. اما هنوز به احاطه کامل نرسیده اید.

4- سرانجام به شایستگی ناخودآگاه می رسیم. تمام انگاره های کوچک و بخش بخش شده ای را که با دردرس فراوان یاد گرفتید کنار هم

قرار می دهید تا یک واحد رفتاری خاص را شکل دهند. در این زمان می توانید ضمن رانندگی هم به رادیو گوش دهید. مهارت در

شرایط ناهشیار قرار می گیرد

«ان-ال-پی» درصدد پالایش مهارت‌های شماست تا بتوانید از انتخاب‌های بیشتر و انعطاف‌پذیرتری در زمینه استفاده از این مهارت‌ها برخوردار باشید.

چهار مرحله یادگیری

1- ناشایستگی ناهشیار

2- ناشایستگی هشیار

3- شایستگی هشیار

4- شایستگی ناهشیار

«نخست بدانید که چه می‌خواهید و چه نتیجه‌ای را انتظار می‌کشید.

«دوم، هوشیار باشید، دریچه‌های حواس خود را باز نگه دارید تا آنچه را به دست می‌آورید متوجه شوید.

«سوم، انعطاف‌پذیر باشید، آنقدر در رفتارتان تجدیدنظر کنید تا به خواسته‌های خود برسید.»

نتیجه (هدف)

تیزحسی (مثال قایق و تغییر مسیر و داشتن راه‌های متفاوت) برای اینکه بدانید آیا کاری که می‌کنید شما را به نتیجه دلخواه

می‌رساند ، باید حساسیت و تیزحسی خود را افزایش دهید

انعطاف‌پذیری

قبل از هر چیز مهارت اطلاع از نتیجه و هدف مورد نظر مطرح است. اگر ندانید به کجا می‌روید ، رسیدن به مقصد دشوار می‌شود.

«ان-ال-پی» آموزش تیزحسی است: اینکه توجه خود را به کجا معطوف کنید و چگونه فیلترهای خود را تغییر یا آنها را وسعت

دهید تا آنچه را قبلاً متوجه نمی‌شدید درک کنید. مسئله بیداری و هشیاری حسی در لحظه حال مطرح است و معنایش این است

که هنگام برقراری ارتباط با دیگران به نشانه‌های کوچک اما تعیین‌کننده‌ای که خبر از واکنش آنها می‌دهد توجه کنید. وقتی

می‌اندیشید و به عبارتی با خود ارتباط برقرار می‌کنید ، معنایش این است که آگاهی تصاویر درونی ، صداها و احساسات خود را

افزایش می‌دهید.

تمرین برنامه ریزی ذهنی

در زبان «ان-ال-پی» باید هدف مناسبی انتخاب کنید. و هدفی مناسب است که راعی معیارهای زیر باشد.

نخست آنکه باید به شکل مثبت مطرح شود. رسیدن به آنچه می خواهید از نرسیدن به آنچه نمی خواهید

ساده تر است.

آیا به یک کانگرو فکر می کنید؟

درحالی که این صفحه را می خوانید ، کانگرو را فراموش کنید. حالا فکر کنید که فردا چه می خواهید بکنید...

برای اینکه فکر کانگرو را از سرتان بیرون کنید باید به موضوع مثبت دیگری بیندیشید. اینگونه می فهمید که

مغز تنها با جنبه مثبت دادن به یک امر منفی می تواند آن را درک کند. برای اینکه از کاری اجتناب کنید ، باید

بدانید که چیست که می خواهید از آن اجتناب کنید.

برای اینکه بدانید به چه موضوعی نباید فکر کنید ، باید به آن بیندیشید ، درست به همان شکل که اگر می‌خواهید به شیئی

برخورد نکنید باید به حضور آن توجه کنید. در برابر هر چه مقاومت کنید ، پابرجاتر می‌شود. به همین دلیل است که ترک سیگار

تا این اندازه دشوار می‌شود. برای ترک سیگار باید پیوسته به آن فکر کنید.

دوم ، باید پویایی داشته باشید. هدف باید تا حد منطقی در کنترل شما باشد. هدفهای متکی به رفتار دیگران هدف مناسبی نیستند

زیرا اگر دیگران مطابق میل شما واکنش نشان ندهند گرفتار می‌شوید.

تا حد امکان هدف را مشخص کنید. چه خواهید دید ؟ چه خواهید شنید و چه احساسی خواهید داشت ؟ آن را در ذهن خود

تصویر کنید ، آن را برای خود شرح دهید.

نشانه : به علائمی که خبر از دستیابی شما به هدف را می‌دهند توجه کنید.

«در صورت رسیدن به هدف چه خواهم دید ؟ چه خواهم شنید ؟ چه احساسی خواهم داشت ؟»

منابع: آیا برای رسیدن به هدف خود از منابع و امکانات کافی برخوردار هستید ؟

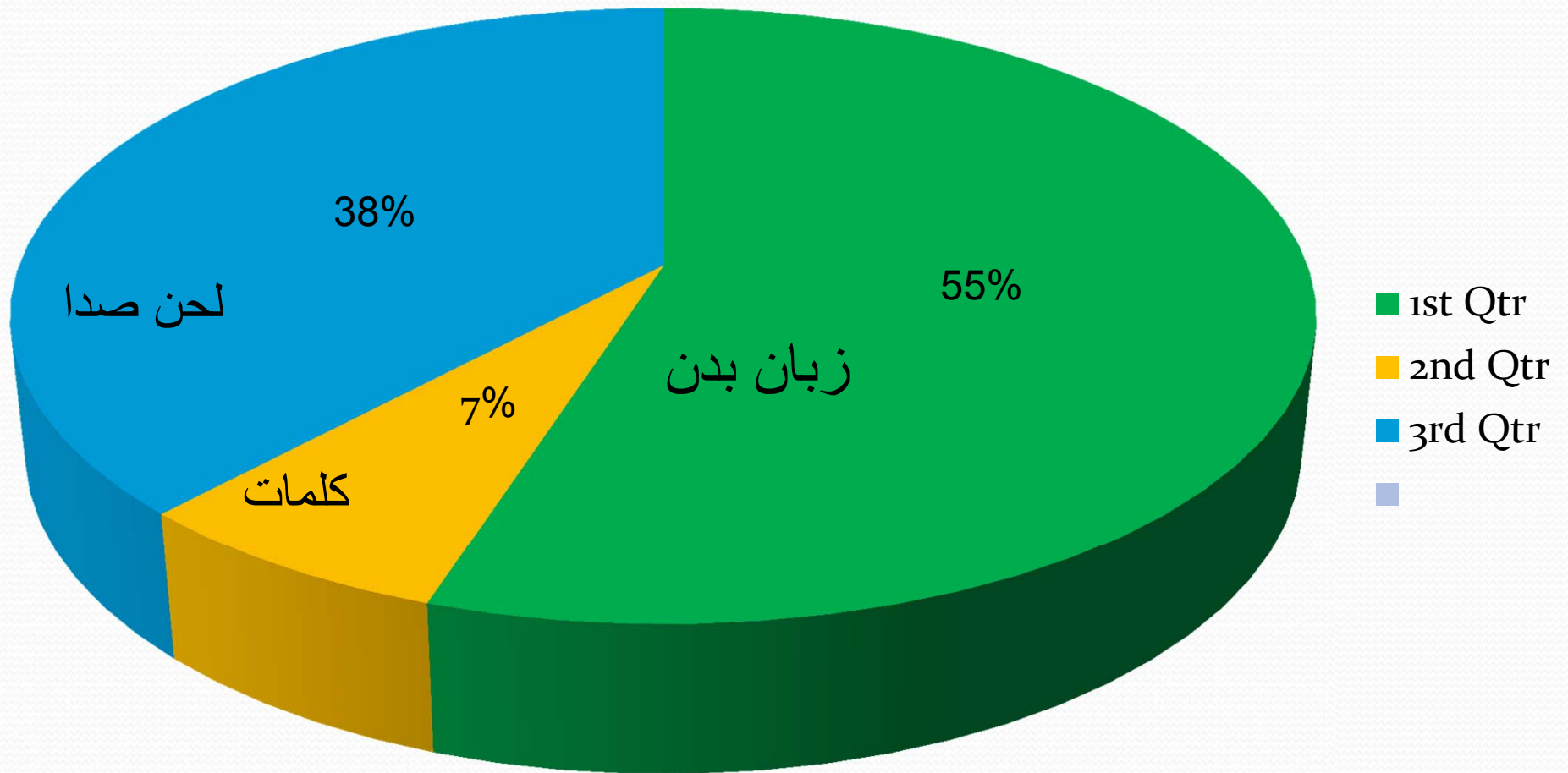
«برای رسیدن به هدف به چه احتیاج دارم ؟» پرسید: «اگر به این هدف برسم چه اتفاقی می‌افتد ؟»

شما با کلمات ، با کیفیت صدا و با جسم خود (حالت بدن ، ژست‌ها و قیافه) با دیگران ارتباط برقرار می‌کنید. گاه حتی بدون یک کلمه حرف پیامی را مخابره می‌کنید. بی‌آنکه از پیامی که قصد مخابره‌اش را دارید حرفی بزنید ، جمله خود را به شکلی بیان می‌کنید که شنونده پس از شنیدن جمله شما ، پیامی را که از سخن شما دریافت کرده بیان می‌کند. گاه گیرنده پیام دقیقاً قصد و نیت شما را درک کرده است. اما اغلب ، این اتفاق نمی‌افتد. در این صورت باید در طرز بیان و حالت بدن خود آنقدر تغییر بدهید تا او متوجه منظور شما بشود.

55 درصد تاثیری که سخنران روی حاضرین می‌گذارد از طریق زبان تن یعنی حالت بدن ، ژست‌ها و تماس بدن ، ژست‌ها و تماس چشمی ، و 37 درصد ناشی از لحن صداست و در این میان محتوای کلام تنها 7 درصد موثر است.

لحن صدا و زبان تن تعیین می‌کنند که آیا «سلام» برای رعایت احترام و تشریفات است یا تهدید و تحقیر و یا یک احوالپرسی صمیمانه.

Sales



وقتی اشخاص در شرایط ارتباط موثر باشند گفت‌وگو ملایم و جاری است. جسم و نیز کلمات آنها با یکدیگر سازگاری دارند و در تطابق با یکدیگر هستند.

تمرین

آیا تاکنون اتفاق افتاده که در حال گفتگو با کسی متوجه شده باشید که بدنهای شما شبیه یکدیگر حالت گرفته‌اند؟ هرچه ارتباط موثر عمیق‌تر باشد، این هماهنگی و تطابق بیشتر می‌شود. وقتی اشخاص در شرایط ارتباط موثر نباشند، بدنشان این را نشان می‌دهد. در واقع بدنشان هم‌آوا نمی‌شود.

اشخاص موفق ارتباط موثر برقرار می‌کنند و ارتباط موثر به اعتماد و اطمینان منجر می‌شود.

برای ایجاد ارتباط موثر به طرز حرکت و حالت مخاطب خود توجه کنید. کافیست حرکت بدن خود را با حرکت بدن او تطبیق دهید.

میان برداشتهای خود از جهان و الگوی او از جهان ارتباطی ایجاد می‌کنید. لازم نیست که حالات چهره او را تقلید کنید.

می توانید خود را با طرز توزیع وزن بدن او هماهنگ کنید ، می توانید خود را با حالت بدن او تطبیق دهید.

احتمالاً متوجه شده اید که وقتی دو نفر در شرایط ارتباط موثر باشند به آهنگ یکدیگر تنفس می کنند.

هم آوایی با صدا راه دیگری برای ایجاد ارتباط موثر است. می توانید با لحن صدا ، سرعت ، بلندی یا کوتاهی و آهنگ کلام مخاطب

خود هماهنگ شوید. درواقع به این می ماند که به آواز یا موسیقی یک شخص دیگر پیوندید.

برای قطع ارتباط هم می توانید ابتکار عمل را به دست بگیرید. کافست که هماهنگی با او را کنار بگذارید ، سرعت کلام و لحن

صحبت خود را تغییر دهید تا گفت وگو خود به خود پایان بگیرد.

در زمینه برقراری ارتباط موثر ، دو محدودیت وجود دارد:

1- درک حالت بدن ، ژستها و انگاره های کلامی شخص مخاطب و

2- مهارتی که برای ایجاد برقراری ارتباط موثر می توانید کسب نمایید.

تکنیک

همگام شدن و هدایت کردن

ارتباط موثر به شما امکان می دهد که با مخاطب خود تماس بگیرید. درواقع برای رسیدن به او پل می زنید و شرایطی فراهم می سازید که یکدیگر را درک کنید و با هم تماس داشته باشید. پس از رسیدن به این موقعیت ، می توانید رفتار خود را تغییر دهید تا آنها به تاسی از شما حرکت کنند. می توانید آنها را به سمتی که می خواهید ببرید. بهترین آموزگاران کسانی هستند که می توانند با دانشجویان و دانش آموزان ارتباط موثر ایجاد کنند ، به دنیای درون فراگیرنده بروند و شرایطی فراهم سازند تا میزان یادگیری دانش آموز افزایش یابد.

تمرین (مثل نگرش به زندگی مثبت با منفی یا نگاه به همسر)

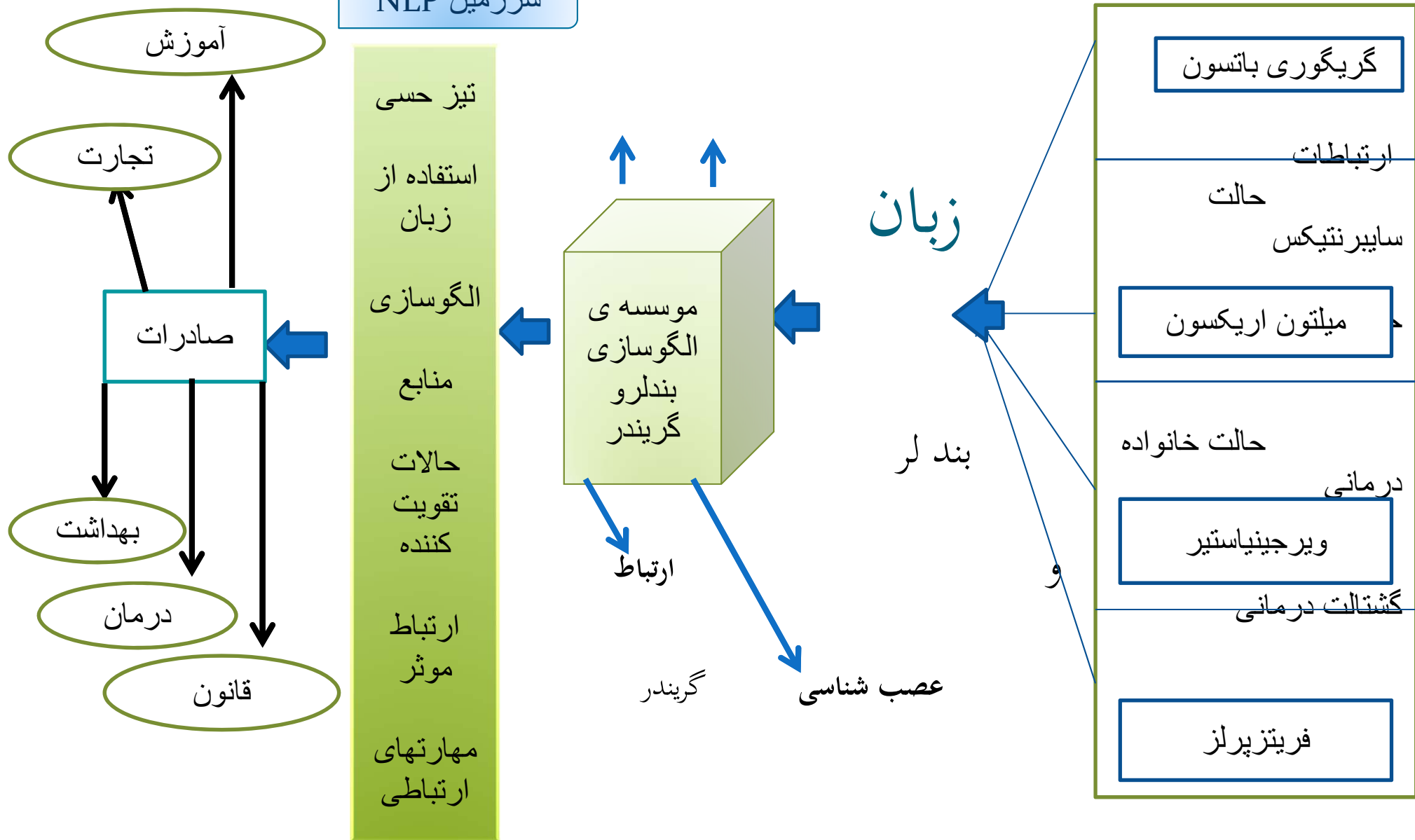
در «ان-ال-پی» به این امر همگام شدن و راهنمایی کردن می‌گوییم. راهنمایی کردن، تغییر جهت دادن و هدایت مخاطب به شکلی است که او از آن پیروی می‌کند. هدایت کردن بدون برقراری رابطه موثر عملی نیست.

با احترام گذاشتن به آداب و رسوم خارجی‌ها، با فرهنگهای دیگر همگام می‌شویم. اگر می‌خواهید به هتل درجه یک بروید باید لباس مرتب بپوشید. در برابر یک روحانی زبان به ناسزا نمی‌گشایید.

وقتی یکی از عزیزان ما اندوهگین است، با لحنی دلسوزانه با او حرف می‌زنیم. فریاد کشیدن بر سر شخص اندوهگین که: «شاد باش!» کمکی نمی‌کند.

مجبور نیستید با نظر آنها موافق باشید. راه مناسبی برای رسیدن به این مهم این است که کلمه «اما» را از فهرست کلمات مورد استفاده خود حذف کنید، بجای «اما» از کلمه «و» استفاده کنید. کلمه «اما» می‌تواند بسیار مخرب باشد. به معنای آن است که شما گفتنیها را شنیده‌اید ... اما...و مخالفتی را تداعی نمی‌کند. به جای آن به مطلبی که قبلاً عنوان گردیده نکته‌ای می‌افزاید و آن را بسط می‌دهد.

سرزمین NLP



تکنیک نظام‌های تجسمی

برقراری ارتباط با افکار ما شروع می‌شود. وقتی به آنچه می‌بینیم، می‌شنویم یا احساس می‌کنیم می‌اندیشیم، مناظر، صداها و احساسات را در درون خود بازآفرینی می‌کنیم؛ اطلاعات را در نظام احساسی خود به همان شکلی که آنها را دریافت کرده‌ایم از نو تجربه می‌کنیم. گاه این کار را آگاهانه انجام می‌دهیم و در مواقعی نیز این کار بی‌آنکه متوجه شویم صورت می‌گیرد. آیا به خاطر دارید آخرین تعطیل خود را در کجا گذرانید؟

تمرین (تجسم جنگل)

ما به آنچه فکر می‌کنیم می‌اندیشیم اما به چگونه اندیشیدن بی‌توجهیم. تنها صدای پرندگان و برگهایی که زیر پای شما له می‌شوند سکوت جنگل را می‌شکنند. گاه شاخه خشکی که زیر پای شما خرد می‌شود صدای بلندتری تولید می‌کند. کاج را که با سایر بوهای جنگل درآمیخته احساس می‌کنید. حتی می‌توانید طعم سوپ را در دهانتان احساس کنید...

ما از حواس برای درک دنیای بیرون و برای درک تجارب در درون خود استفاده می‌کنیم. در «ان-ال-پی» روشهای دریافت ، انباشت و کدبندی اطلاعات در ذهن که از طریق دیدن ، شنیدن ، لمس کردن ، چشیدن و بو کردن امکانپذیر می‌شود نظامهای تجسمی خوانده می‌شوند.

از نظام بینایی (V) visual برای دیدن جهان بیرون (Ve) و یا برای توجه کردن به درون (Vi) و برای تصویر کردن ذهنی استفاده می‌کنیم. به همین شکل نظام شنوایی (A) Auditory برای شنیدن صداها بیرون (Ae) و یا صداها بیرونی (Ai) مورد استفاده قرار می‌گیرد. نظام احساس جنبشی (K) kinesthetic از احساس جنبشی بیرونی (Ke) و احساس جنبشی درونی (Ki) که شامل احساسهای به خاطر سپرده شده ، عواطف و احساسات درونی آگاهی جسمانی و تعادل می‌شود تشکیل می‌گردد که به احساس تحریک شده در اثر تحریکات درونی عضو موجود زنده مشهور است و بازخوردی درباره حرکات ما فراهم می‌آورد.

حواس بینایی ، شنوایی و جنبشی نظامهای تجسمی اصلی به شمار می‌آیند. حواس چشایی (G) Gustatory و بویایی (O) olfactory به اندازه سایر حواس مهم نیستند و اغلب در حس جنبشی ادغام می‌شوند.

برای مثال خیلی‌ها دارای یک صدای درونی هستند که در نظام شنیداری آنها جاری است و تولید یک گفت‌وگوی درونی می‌کند. آنها مباحثات را از نو تکرار می‌کنند و حرف‌ها و سخنرانی‌ها را مجدداً در ذهن خود جان می‌بخشند، جوابهایی برای هرکدام تهیه می‌کنند و درباره آنها و در مجموع با خود حرف می‌زنند. اما این فقط نوعی فکر کردن است.

هرچه اشخاص بیشتر در دنیای مناظر، صداها و احساسات درون خود جذب شوند کمتر از آنچه در حول و حوش آنها می‌گذرد آگاه می‌شوند. از جمله می‌توان به یک شطرنج‌باز مشهور اشاره کرد که در جریان مسابقات قهرمانی شطرنج جهان به اندازه‌ای در ذهن خود فرورفته بود که متوجه نشد در یک شب دوبار شام خورده است. کسانی که احساسات شدید درونی خود را تجربه می‌کنند در جریان ناراحتی‌ها و تالمات بیرونی کمتر آسیب می‌بینند.

تکنیک نظام‌های تجسمی ترجیحی

تمرین ترسیم فضای خانه

وقتی شخصی از یکی از حواس درونی خود بیشتر استفاده کند، در «ان-ال-پی» اصطلاحاً این حس ترجیحی او نامیده می‌شود. این اشخاص با مراجعه به این حس خود بهتر می‌توانند درباره مسایل تصمیم‌گیری کنند.

آرشیتهکتها هم بدون برخورداری از توانایی تصویر کردن ساختمانها در ذهن خود با مشکلات جدی روبرو می‌شوند. نقش‌گزاران برجسته کسانی هستند که می‌توانند به سادگی و با کارایی از یک نظام حسی به یک نظام حسی دیگر بروند و در ارتباط با هر کار یا وظیفه از بهترین نظام حسی استفاده نمایند.

شیوه‌های مختلف روان‌درمانی هر کدام به یک نظام تجسمی خاص گرایش دارند. مثلاً درمانهای جسمی بیشتر به نظام جنبشی توجه دارد و تحلیل روانی بیشتر کلامی و شنیداری است. هنر درمانی و نمادگرایی (سمبلیسم) یونگ نیز به نظام دیداری توجه دارند.

تکنیک زبان و نظامهای تجسمی

کلمات ما طرز فکر ما را منعکس می کنند.

تمرین

اشخاصی که در ارتباط با احساسات بیشتر از کلمات و عبارات استفاده می کردند کارت زرد گرفتند. اشخاصی که در ارتباط با شنیدن بیشتر از کلمات و عبارات استفاده می کردند کارت سبز و سرانجام کسانی که در زمینه دیدن بیشتر حرف می زدند کارت قرمز گرفتند.

گزاره‌ها: از کلمات برای توضیح افکار خود سود می جوییم. بنابراین انتخاب کلمات نشان می دهد که از کدام مطالب تجسمی بیشتر استفاده می کنیم.

سه نفر را در نظر بگیرید که کتاب واحدی را می خوانند. **نفر اول** می گوید که در کتاب به مطالب فراوانی برخورده است. مثالهای کتاب به خوبی برای نشان دادن مطلب انتخاب شده و به سبک جذابی نوشته شده بودند.

دومی ممکن است از لحن کتاب حرف بزند. کتاب لحن تند داشت.

سومی احساس می کند که کتاب با موضوعی سنگین برخورد متعادل داشت. او می گوید که نویسنده به خوبی موضوعات مهم را لمس کرده و توانسته آنها را به سادگی درک کند. او با نویسنده همدردی می کند.



تمرین (توجه به سخنرانی و سمینارها)

یکی از آنها به تصاویر توجه کرده بود ، دومی به صداها و سومی به احساسها.

به این کلمات مبتنی بر حواس ، صفات ، قیود و افعال در نوشته‌های «ان-ال-پی» ، گزاره نامیده می‌شوند. استفاده از روی عادت از یک گزاره خاص نظام تجسمی ترجیحی هر کس را مشخص می‌کند.

اگر اندیشه جنبشی محور دارید ، ممکن است به حالات و طرز لباس پوشیدن اشخاص بها بدهید و اگر صدامحور هستید به شما پیشنهاد می‌کنیم که به دقت گوش کنید و به طرز صحبت اشخاص دقیق شوید.

تمرین

برای ایجاد ارتباط موثر با دیگران هم گزاره شوید ؛ به زبان آنها حرف بزنید و به طرزی که آنها فکر می کنند نقطه نظرهايتان را با آنها درمیان بگذارید. توانایی شما در انجام این کار به دو مطلب بستگی دارد.

نخست تیزحسی در متوجه شدن ، شنیدن و درک انگاره های کلامی اشخاص و دوم داشتن کلمات کافی در آن نظام تجسمی برای پاسخ دادن.

بگذارید دیداری محورهای حرفهای شما را ببینند ، بگذارید کسانی که شنیداری فکر می کنند ، صدای شما را روشن و رسا بشنوند. خود را چنان ارائه کنید که جنبشی اندیشان حاضر در جمع منظور شما را به خوبی درک نمایند.

برای به یاد آوردن چگونگی گذراندن تعطیلات کدام یک از اینها قبل از بقیه در ذهنتان نقش بستند؟

یک تصویر ، یک صدا ، یا یک احساس ؟

تکنیک هدایت حس مقدم

برای به یاد آوردن چگونگی تعطیلات کدام یک از اینها قبل از بقیه در ذهنتان نقش می بندند (یک تصویر ، یک صدا ، یک احساس) تمرین

این نظام هدایت یا حس مقدم شما را مشخص می کند. حس مقدم همان حسی است که برای بازگشت به خاطره خود از آن استفاده می کنیم. از جمله وقتی خاطره گذراندن تعطیلات را در ذهن مجسم می کنیم قبل از همه متوجه احساس آرامشی می شویم که تجربه کردیم.

حس مقدم بیشتر به روشن کردن کامپیوتر و شروع برنامه شباهت دارد.

اغلب اشخاص دارای یک نظام درون داد ترجیحی هستند که لزوماً با نظام اصلی آنها یکی نیست. ممکن است اشخاص در هر تجربه از نظام هدایت متفاوتی استفاده کنند. از جمله ممکن است برای لمس تجربه های دردناک از تصاویر استفاده کنند و بعد برای رسیدن به تجربه یا احساس خوشایند از صدا کمک بگیرند.

کسیکه نظام جنبشی ناخودآگاه دارد از برقراری تماس با احساسات خود دشواری دارد. این احساسات به احتمال زیاد اغلب به شکلی بیمارگونه خودنما می شود.

تکنیک جابجایی حسی ، همپوشی و ترجمه

غنا و دامنه افکار ما بستگی به توانایی ما در رفتن از یک اندیشه به اندیشه دیگر و یا ایجاد ارتباط میان آنها دارد. بنابراین اگر نظام هدایتی من شنیداری باشد و نظام ترجیحی دیداری ، می توانم شخص را به کمک صدای او به خاطر آورم و بعد با مراجعه به تصاویر به او بیندیشم و احساسی نسبت به او پیدا کنم.

تمرین هم صحبت شدن

مثلاً ممکن است با دیدن یک اتاق نامرتب احساس بدی پیدا کنید و بخواهید کاری صورت دهید. اما ممکن است دوست شما همین منظره اتاق را معمولی ببیند. ممکن است برای او عجیب باشد که چرا شما آنرا تا این حد بد ارزیابی می کنید. ممکن است شما را به حساسیت بیش از اندازه متهم کند زیرا نمی تواند به دنیای تجربه شما وارد شود. اما اگر به او بگویند به این می ماند که در رختخواب تو پودر خارش بریزند ، ممکن است احساس شما را درک کند. با ترجمه کردن آن به صدا می توانید آنرا به ناراحتی ناشی از شنیدن نوازنده ای که خارج از آهنگ می زند مقایسه کنید. این قیاس برای هر موسیقی دانی معنی دار است. سرانجام شما به زبان او حرف زده اید.

تکنیک سرنخ‌های چشمی

وقتی وارد منزل می‌شوید قبل از هر چیز دیگر متوجه چه می‌شوید؟ با پاسخ به این سوال احتمالاً به بالا و به سمت چپ خود نگاه کردید. اغلب راست‌دستها به بالا و سمت چپ نگاه کردن تصاویر را به خاطر می‌آورند.

اکنون فکر کنید اگر مخملی را لمس کنید چه احساسی پیدا می‌کند. (تمرین)

ما به گونه‌ای نظم‌دار، با توجه به طرز فکر خود، چشم‌هایمان را در جهات مختلف حرکت می‌دهیم. بررسی‌های عصب‌شناختی نشان می‌دهند حرکت چشم-به طرفین و به بالا و پایین-با فعال بودن بخش‌های مختلفی از مغز در ارتباط است.

در «ان-ال-پی» به این نشانه‌ها سرنخ‌های دیداری می‌گویند که نشان می‌دهند اشخاص چگونه اطلاعات را به دست می‌آورند.

وقتی با رجوع به تجارب گذشته تصویری را مجسم می‌کنیم، چشم‌های ما به سمت بالا و چپ نگاه می‌کنند. وقتی از کلمات تصویری می‌سازیم و با سعی بر تصور کردن چیزی داریم که آن را هرگز ندیده‌ایم، چشم‌های ما به سمت بالا و راست خیره می‌شوند.

چشمها برای صداهاى به یاد مانده به سمت چپ و برای صدای ساخته شده به سمت راست حرکت می کنند.

تمرین

در شرایط سرنخهای احساسی چشمها معمولاً متوجه پایین و سمت راست می شوند وقتی با خود حرف می زنیم ، چشمها معمولاً به سمت پایین و چپ متوجه می شوند. هنگام تصور و تصویر کردن نیز چشمها به سمت مقابل و به فاصله دور نگاه می کنند. این انگاره در اشخاص چپ دست معکوس می شود. چپ دستها به احتمال بیشتر برای دستیابی به تصویر و صداهاى به خاطر سپرده شده به سمت راست و برای تصاویر و صداهاى ساخته شده و سمت چپ نگاه می کنند. بخش مهمی از آموزش «ان-ال-پی» آشنا شدن با سرنخهای دیداری دیگران است. با یکی از دوستان خود در اتاق ساکتی بنشینید و از او سوالات زیر را بپرسید و در این حال به چشمها و سرنخهای دیداری او توجه کنید.

تصویر کردن



تصاویر ساخته شده دیداری



صداهاى ساخته شده



Kinesthetic
حس جنبشی



اینگونه به دیگران نگاه می کنید

تصاویر به خاطر مانده دیداری



صداهاى به خاطر مانده



دی جی تال شنیداری
گفتگوی درونی



تکنیک: سوالاتی که برای پاسخ به آن به خاطرات تصویری خود رجوع می کنید:

-در خانه شما چه رنگی است ؟

-در نزدیکترین فروشگاه منزل خود را می بینید ؟

-نقش و نگار روی پوست یک بیر چه شکلی دارد ؟

-ساختمان منزل شما چه ارتفاعی دارد ؟

-موی کدام یک از دوستان شما بلندتر است ؟

سوالاتی که برای پاسخ دادن به آن باید تصویرسازی کنید:

-اگر دیوارهای اتاق خوابتان را با کاغذ صورتی گلداز تزئین کنید ، اتاق چگونه به نظر می رسد ؟

-اگر نقشه ای را سروهه بگیریید جنوب شرقی آن در کدام جهت قرار خواهد گرفت ؟

-یک مثلث ارغوانی را در یک مربع قرمز رنگ در نظر بگیریید.

-اسم خودتان را برعکس هجی کنید.

تکنیک: برای اطلاع از حافظه شنیداری می توانید این سوالات را بپرسید:

- آیا می توانید موسیقی مورد علاقه تان را در ذهن بشنوید؟

- کدام یک از درهای منزل شما وقتی به هم می خورد صدای بلندتری می دهد؟

- صدای بوق اشغال در تلفن شما چگونه به گوش می رسد؟

- آیا قطعه سوم سرود کشور ما از قطعه دوم آن کوتاه تر یا بلندتر است؟

سوالاتی که برای پاسخ دادن به آن باید شنیداری سازی کنید:

- اگر ده نفر به اتفاق داد بزنند بلندی صدا به چه حدی می رسد؟

- اگر زیر آب حرف بزنید صدایتان چگونه خواهد بود؟

- آهنگ مورد علاقه خود را با سرعت دو برابر در ذهن خود مرور کنید.

- اگر یک پیانو را از طبقه دهم ساختمان به بیرون پرتاب کنید هنگام برخورد با زمین چه صدایی می دهد؟

- صدای جیغ چگونه به گوش می نشیند؟

- صدای اره آهن بر روی یک مفتول آهنی چگونه است؟

تکنیک: سوالاتی که در ذهن گفت و گویی ایجاد می کنند:

- هنگام صحبت با خود از چه لحنی استفاده می کنید؟
- یک آهنگ لالایی را به سکوت در ذهن بخوانید.
- وقتی با خود حرف می زنید صدا از کجا می آید؟
- وقتی شرایط مطابق دلخواه شما پیش نمی رود با خود چه می گوئید؟

سوالات مربوط به حس جنبشی (شامل بو و طعم):

- اگر جوراب نمدار بپوشید چه احساسی پیدا می کنید؟
- اگر پایتان را در آب سرد استخر فرو کنید چه احساسی به شما دست می دهد؟
- اگر یک پارچه پشمی زبر را به پوست بدنتان بچسبانید چه احساسی پیدا می کند؟
- دست چپ و دست راستتان کدام گرم ترند؟

-پس از یک استحمام مطبوع چه احساسی پیدا می کنید؟

-بعد از طرف یک غذای خوب چه احساسی دارید؟

-به بوی آمونیاک فکر کنید.

-اگر یک قاشق سوپ شور را در دهانتان بگذارید چه احساسی پیدا می کنید؟

سایر سرنخها

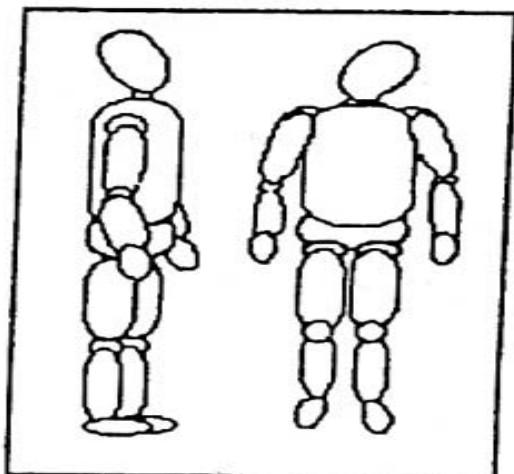
کسی که دیداری فکر می کند و تصویرسازی در ذهن او حالت غالب دارد معمولاً سریع تر و بلندتر از کسی که از این ویژگی برخوردار نیست حرف می زند. عقب نمانید باید سریع تر حرف بزنید. کسیکه تصویری فکر می کند از ناحیه فوقانی سینه خود نفس می کشد. اغلب در بدن این افراد حرکات آهنگین خفیفی مشاهده می شود و صدا آهنگ روشن ، گویا و باطنین دارد. سرمیان شانه ها به صورت متعادل قرار دارد و گاه کمی به حالت زاویه دار است ، انگار دارد به مطلبی گوش می دهد.

اشخاصی که با خود حرف می‌زنند اغلب سرشان را به سمتی کج می‌کنند و مثلاً آن را روی یکی از دستهایشان تکیه می‌دهند. به این طرز قرار گرفتن سر «حالت تلفنی» می‌گویند زیرا در این حالت به نظر می‌رسد که شخص با یک تلفن نامرئی حرف می‌زند.

ویژگی اندیشیدن جنبشی، کشیدن نفس‌های عمیق تا حد ناحیه شکم است که اغلب با آرامش عضلات همراه است. درحالی که سر به سمت پایین گرایش دارد، صدا آهنگی عمیق‌تر دارد و شخص معمولاً آهسته و با تانی حرف می‌زند و میان حرف‌های مکتهای طولانی وجود دارد.

اگر در ذهن خود اندیشه شنیداری دارند به گوش خود اشاره می‌کنند و اگر از اندیشه دیداری استفاده می‌کنند به چشم‌ها و یا اگر احساس شدید دارند به شکم خود اشاره می‌روند.

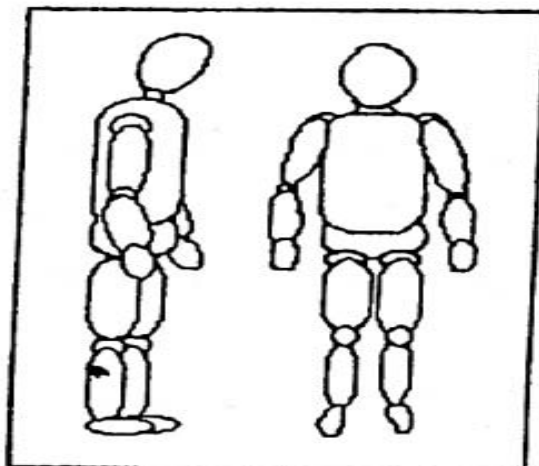
برای روان درمانگرها و مدرسین این مهارتی بسیار ضروری است. روان درمانگرها می‌توانند با تسلط بر این مهارت به طرز فکر بیماران خود پی ببرند و بفهمند که چگونه می‌توانند روی آنها تاثیر بگذارند.



فیزیولوژی «خیالپرداز»

سر و چشمها
به سمت بالا

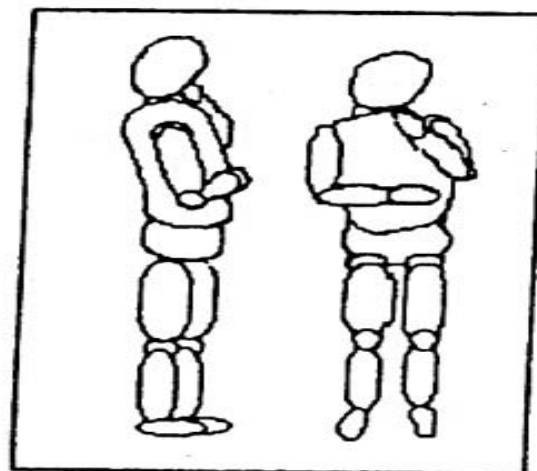
حالت بدن
متقارن و آرام



فیزیولوژی «واقع بین»

سر و چشمها مستقیم
یا کمی متمایل به جلو

حالت بدن
متقارن و متمرکز



فیزیولوژی «منتقد»

چشمها پایین
سر پایین و کج

حالت بدن
زاویه دار

مرحله «می خواهیم» - خیالپرداز

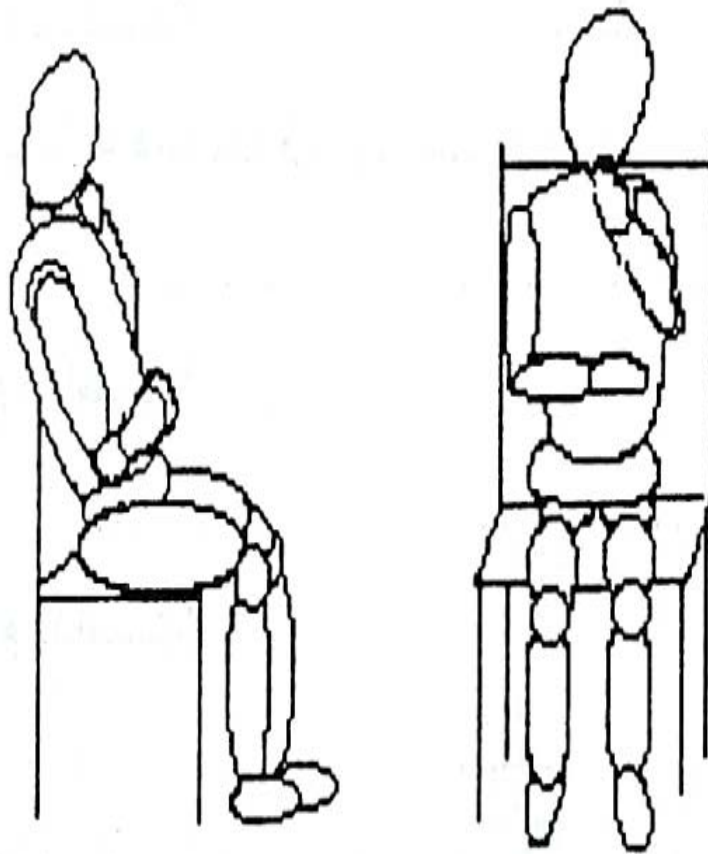
سطح توجه: چه.

سبک شناختی: پنداره - مشخص نمودن «تصویر کلی».

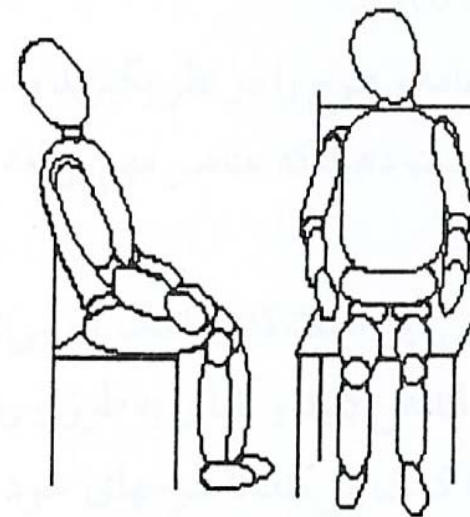
نگرش: هر چیزی می تواند باشد.

خط مشی میکرو: ترکیب کردن حواس.

فیزیولوژی: سر و چشمها بالا. حالت بدن متقارن و آرام.



حالت بدن منتقد



برگه‌ی خلاصه‌ی خودآزمایی شما

قدم اول:

پاسخ خود به هر یک از سؤالات خودآزمایی را به خطوط زیر منتقل کنید.

به مثال توجه کنید:

۱. سؤال نمونه	
من تصمیم‌گیری‌های مهم را بر پایه‌ی ... قرار می‌دهم: (از روی مقیاس ۱ تا ۴) احساس خوب و سطح راحتی‌ام چگونگی طنین آن طرح و برنامه چگونه به نظر رسیدن آن مرور دقیق / مطالعه‌ی موضوعات و مسائل اساسی	۴ ل (لمس‌محور) ۱ ش (شنودمحور) ۳ د (دیدمحور) ۲ م (منطق‌محور)

۱	۲	۳	۴	۵
.....ل	ش	د	ش	ش
.....ش	د	ل	م	م
.....د	م	م	ل	ل
.....م	ل	ش	د	د

۶	۷	۸	۹	۱۰
.....ل	ش	د	م	م
.....د	د	ش	ش	ش
.....ش	م	ل	ل	ل
.....م	ل	م	د	د

سؤالات	م	ل	ش	د	مجموع
مثال	۲	۴	۱	۳	۱۰
۱					۱۰
۲					۱۰
۳					۱۰
۴					۱۰
۵					۱۰
۶					۱۰
۷					۱۰
۸					۱۰
۹					۱۰
۱۰					۱۰
مجموع					۱۰۰

ترتیب شیوهی ارتباطی من به این شکل است:

(د) — (ش) — (ل) — (م) —

مثال:

(د) ۳۵ — (ش) ۲۹ — (ل) ۲۱ — (م) ۱۵ —

پایین ترین

بالاترین

شیوه‌های مؤثر مخاطب قرار دادن دارندگان هر سبک ارتباطی

دیدمحور	آیا این شبیه همان چیزی است که در نظر داشتید؟ آیا می‌توانید خودتان را مجسم کنید که این را پوشیده‌اید؟ / از این استفاده می‌کنید؟ فقط یک یا دو دقیقه وقت می‌گیرد؛ سریع انجام می‌شود. آیا از این شکل خوشتان می‌آید؟ آیا این همان شکلی است که شما می‌خواهید؟ هر وقت چیزی دیدید که خوشتان آمد، به من بگویید.
شنودمحور	هرگاه سؤالی داشتید در خدمتم. آیا این با آنچه شما می‌خواهید همخوانی دارد؟ آیا این با شما همخوانی دارد؟ در ذهنتان چه دارید؟ نظر خودتان چه بوده است؟
لمس‌محور	آیا این به شما می‌آید؟ آیا این حس خوبی دارد؟ آیا با این راحت هستید؟ آیا این با شما تناسب دارد؟ دوست دارید آن را در دست بگیرید؟ عجله‌ای نیست.
منطق‌محور	آیا به اطلاعات بیشتری نیاز دارید تا به شما در تصمیم‌گیری کمک کند؟ لازم است چه چیز دیگری را بدانید؟ آیا این به نظرتان معنایی دارد؟ آیا این برای شما بهترین است؟ آیا این همه‌ی مواردی را که نیاز دارید در خود دارد؟ راجع به این یکی چه فکر می‌کنید؟ نظرتان راجع به آن چیست؟

آنچه هر سبکی می‌پسندد

دیدمحور	عکس‌های به‌روز عکس صاحب سایت کمترین میزان نوشتار؛ دسته‌بندی‌ها نماهنگ‌های کوتاه
شنودمحور	فایل‌های شنیداری - صوتی دستور زبان و املاي صحیح و درست داستان‌ها
لمس‌محور	پیام‌های خوشامدگویی عکس صاحب سایت برای ایجاد اعتماد اطلاعات تماس عناصر تعاملی قابلیت ارسال پاسخ سهولت بازدید از سایت و مطالب آن نماهنگ
منطق‌محور	بخش پرسش و پاسخ اطلاعات تماس (برای گستره‌ای از اهداف) مستندات و اشکال و نمودارها برای تأیید اطلاعات

آنچه هر سبکی نمی‌پسندد

دیدمحور	نوشتار زیاد نبودن عکس صاحب سایت پیچ و خم‌های طولانی در ورود به سایت گرافیک پیچیده مرتب و تمیز نبودن
شنودمحور	دستور زبان و املاي ضعیف فهرست‌های متعدد دشواری در بازدید از سایت، دشواری یافتن اطلاعات
لمس‌محور	نبودن عکس صاحب سایت نبودن اطلاعات تماس پیچ و خم‌های طولانی در ورود به سایت
منطق‌محور	بخش‌های غیرمنطقی و غیر روشن فقدان سازماندهی

مشاهده کارکنان هنگام کار

دیدمحور	از داشتن صورت جلسه و فهرست اقدامات، استقبال می کنند، چون برای زمان، بسیار ارزش قائل هستند. دوست دارند بدانند چه وقت جلسه شروع می شود و به ویژه چه وقت تمام خواهد شد. جلساتی را ترجیح می دهند که کوتاه مدت باشد (زیر یک ساعت). بسیار سریع تر از دیگر سبک ها تمرکزشان را از دست می دهند و توجهشان کمتر می شود. برای این که توجه آن ها را به طور ممتد به کار معطوف کنید، وظایفی از این قبیل را به آن ها واگذار کنید: طرح اولین نظر در جلسه های بسیار خاص، یا جمع آوری بازخورد جلسه.
شنودمحور	اجازه دهید بدانند جلسه شامل چه موضوعاتی است (و شامل چه موضوعاتی نیست)؛ این باعث می شود در مسیر بمانند. زمانی بهترین همکاری و مشارکت را از آن ها مشاهده می کنید که به آن ها اجازه دهید نظرشان را مطرح کنند یا بتوانند اندیشه های شان را در میان بگذارند. اگر نقش رهبری به آن ها بدهید، به خوبی از پس آن بر می آیند.
لمس محور	از داشتن صورت جلسه و فهرست اقدامات مواردی که هنوز مطرح نشده استقبال می کنند چون می توانند با آنچه قرار است پیش بیاید «راحت باشند». آن ها بهترین عملکرد را در محیطی تمیز، روشن، با دمای معتدل و راحت دارند. آن ها در یادداشت برداری ماهر هستند چون باعث می شود متمرکز بمانند و باعث می شود نسبت به جلسه و پروژه، علاقه پیدا کنند.
منطق محور	دوست دارند برای مرحله بندی رویدادهای آتی، از فهرست اقدامات استفاده کنند و این گونه اطمینان حاصل کنند که همه ی کارها مدنظر قرار گرفته است. دوست دارند از آن ها درخواست شود نظرشان را در میان بگذارند. در پاسخ دادن پیش قدم نمی شوند مگر آن که از آن ها سؤال کنید. به احتمال قوی کسانی هستند که سؤالات سخت ولی گاهی لازم را مطرح می کنند تا مطمئن شوند همه ی مراحل و روندهای کاری طی خواهد شد.

دارنده‌ی هر سبک ارتباطی دوست دارد چگونه خرید کند

علاوه بر گوش دادن به کلمات انتخابی مشتری، اغلب بعضی از مشخصات معمول هست که می‌توان مدنظر قرار داد تا در کشف سبک ارتباطی مشتری کمک کند.

دیدمحور	تمایل دارد به سرعت تصمیم بگیرد. اغلب به جزییات نیاز ندارد. دوست دارد «به همه چیز نگاهی بیندازد.» «نما و شکل» محصول او را تحت تأثیر قرار می‌دهد.
شنودمحور	دوست دارد راجع به ترجیحات خودش صحبت کند: چرا به آن نیاز دارد، می‌خواهد با آن چه کار کند و مانند این‌ها. از اشکال و ابزار جدید خوشش می‌آید، کیفیت برایش یک عامل کلیدی است. سؤالات خوب فراوانی مطرح می‌کند. شاید علاقه‌اش را با استفاده از صداهایی از این قبیل نشان دهد: «اووه، آ... هه، م م م ...» ممکن است بگوید کالا با او «همخوانی» دارد یا ندارد.
لمس محور	نیاز دارد تجربه‌ای لذت بخش داشته باشد. محیط خرید باید «حس» خوبی به او بدهد. دوست دارد کالا را لمس کند، حس کند و در دست بگیرد. هر جور شده می‌خواهد آن را آزمایش کند؛ به عنوان مثال بپوشد، تا ببیند آیا به او می‌آید، یا خیر. دوست دارد به او یک «نمونه» [اشانتیون] بدهند. به زمان نیاز دارد تا ببیند آیا آن کالا حس خوبی به او می‌دهد و مناسب او هست یا خیر. دوست دارد تنهایش بگذارند تا تصمیم بگیرد.
منطق محور	پرسش‌های دقیق بسیاری مطرح می‌کند. خواستار مستندات، آمار، جزییات طرز کارها، راهنماها و... است. به زمان نیاز دارد تا همه‌ی اطلاعات را در ذهنش پردازش کند و ترجیح می‌دهد بدون تجزیه و تحلیل بسیار، خرید نکند. به زمان نیاز دارد تا درباره‌اش فکر کند. نیاز دارد فروشنده اعتماد او را جلب کند.

آنچه دارنده‌ی هر سبکی نمی‌پسندد

دیدمحور	حفظیات «بازی کردن»؛ آن‌ها کار کردن را به بازی کردن ترجیح می‌دهند. گوش دادن به درس معلم در میان گذاشتن مسائل شخصی کار گروهی
شنودمحور	ساکت بودن فرصت حرف زدن / یا پاسخ دادن به سؤالات را نداشتن یادداشت‌برداری مفصل
لمس‌محور	وقت تفریح نداشتن وقت ارتباط با دیگران را نداشتن به عجله وادار شدن پایان ناگهانی
منطق‌محور	تکلیف سنگین مزاحمت در وسط کار درس‌ها و موضوعات ناتمام به عجله وادار شدن این‌که به آن‌ها گفته شود چه کار باید بکنند.

انطباق کار با سبک ارتباطی کارکنان

دیدم محور	ایجاد یک چشم انداز با «تصویر کلی» برگزاری جلسات مؤثر استفاده از نمودارهای مشروح در جلسات اطمینان بخشی در اجرای جلسات در زمان مقرر و دقیق
شنودم محور	رهبری ارائه ی نظر به سبک جلسات هم اندیشی بهبود روند کار اطمینان حاصل کردن از این که همه چیز منصفانه است یافتن کلماتی که بهترین توصیف را از پروژه به دست می دهد.
لمس محور	تشکیل تیم ایجاد ارتباط بین اعضای تیم از طریق بازی و تمرین سازماندهی جلسات تیم یادداشت برداری در زمان جلسات توجه به جزئیات
منطق محور	برنامه ریزی مراحل و رویدادها طرح سؤال «چه می شد اگر» و دیگر سؤال های تحلیلی پایبندی به منطق و نظم در مدیریت زمان

مشخصات سبک ارتباطی که باید به ذهنتان بسپارید

اگر نمی‌توانید دانش‌آموزانتان را به انجام این خودآزمایی وادارید (به‌فرض، به دلیل سن بسیار اندک ایشان)، می‌توانید از طریق فهرست زیر خودتان سبک ایشان را تشخیص دهید.

دیدمحور	دوست دارند نمودار و جدول‌ها و تصاویر را ببینند. تمایل دارند در ردیف جلوی کلاس بنشینند تا همه چیز را بهتر ببینند. (اگر ردیف آخر کلاس بنشینند به‌آسانی حواسشان پرت می‌شود). به‌سرعت به بسیاری از سؤالات پاسخ می‌دهند.
شنودمحور	دوست دارند داستان بشنوند و داستان بگویند. تمایل به یادداشت‌برداری ندارند چون هرچه را که می‌شنوند به خاطر می‌سپارند. امکان دارد جواب‌های طولانی همراه با جزییات کامل بدهند و بسیار دوست دارند که صدای خودشان را در حین حرف زدن بشنوند. تمایل دارند سؤالات خوب فراوانی مطرح کنند.
لمس‌محور	با تجربه‌ها و آزمایش‌های عملی بهتر یاد می‌گیرند. دوست دارند در محیط آسوده‌ی خانه محصور شوند: بالش، لباس راحتی، و انبوهی خودکار و مداد برای یادداشت‌برداری. در جمع و در گروه، به‌خوبی عمل می‌کنند.
منطق‌محور	از پرسش‌هایی که آن‌ها را وادار به فکر کردن می‌کند، لذت می‌برند. اغلب در ردیف آخر کلاس می‌نشینند و تا زمانی که از آن‌ها به این شکل سؤال نشود تمایل به شرکت در کلاس را ندارند: «راجع به این موضوع چه فکر می‌کنید؟» یا «نظرتان چیست؟» برای پردازش پاسخ‌ها به زمان نیاز دارند و گاهی با پاسخ‌های عالی سر می‌رسند؛ البته روز بعد.

آنچه دارند و هر سبکی می‌پسندد:

دیدمحور	تنظیم یک فهرست پاسخ مفصل به سؤالات استفاده از جدول‌هایی که جای خالی برای پر کردن دارند یادداشت‌برداری استفاده از خودکارها و ماژیک‌های رنگی
شنودمحور	مطرح کردن نظر به سبک جلسات هم‌اندیشی داستان‌گویی اختراع شیوه‌های بهتر برای انجام کارها استفاده از موسیقی بحث‌های گروهی
لمس‌محور	آزمایش و تجربه‌های عملی همکاری خلاق بودن و نشاط داشتن استفاده از کاربرگ و خودآزمایی‌ها
منطق‌محور	تنظیم محتوای جدید استفاده از جدول‌ها گردآوری و تحلیل داده‌ها و اطلاعات آماری استفاده از کاربرگ‌ها

سؤالاتی که می‌توانید در زمان مشاوره و هدایت مطرح کنید:

دیدم‌محور	آیا می‌توانید خودتان را در آینده در حالتی مشاهده کنید که در حال انجام این کار هستید؟ آیا این شبیه همان تصویری است که در ذهن داشتید؟ آیا مسیرتان برای‌تان روشن است؟ قدم بعدی‌تان را چه می‌بینید؟
شنودم‌محور	راجع به هدف‌تان چه طرح‌هایی دارید؟ چه چیزی گفتم که با شما هم‌نوا بود؟ چگونه می‌توانید طرح‌های‌تان را بهبود ببخشید؟ و: سؤالاتی که با «چه می‌شد اگر» شروع می‌شود.
لمس‌محور	چه کار می‌توانیم با یکدیگر انجام دهیم تا باعث پیشرفت تو شویم؟ کدام یک احساس بهتری دارد، الف یا ب؟ چگونه می‌توانم به بهترین شکل از تو حمایت کنم؟ آیا این برای‌ت مناسب است؟ آیا با تو تطبیق دارد؟
منطق‌محور	برنامه‌ات در این مورد چیست؟ آیا این مسیر برای‌ت معنایی دارد؟ ترتیب گام‌های تو برای طی کردن مراحل بعدی چیست؟ چه چیزی را در این جلسه بیشتر از همه پسندیدی؟

در اینجا پیشنهادها و راهکارهایی را برای تان ذکر می‌کنم که می‌توانید برای حمایت از مراجع خود از آن‌ها استفاده کنید. به یاد داشته باشید که حفظ سازگاری با او و صیانت از سلامت ارتباط، می‌تواند نتایج مورد نظر شما را به بار بیاورد.

دیدمحور	این‌ها (اشخاص دیدمحور) کسانی هستند که در مشاهده‌ی «تصویر کلی» بسیار خوب عمل می‌کنند. از آن‌ها به این شکل حمایت کنید که گروهی بیابند تا به آن‌ها در دیدن و پرداختن به جزییات کمک کنند. برای شان جلسات ملاقات کوتاه مدت ترتیب دهید و به چهارچوب زمانی توافقی با آن‌ها وفادار بمانید. بخواهید برای تان کارهایی را که از جلسه‌ی قبل تاکنون به انجام رسانده‌اند بازگو کنند. شاید همراه خود، فهرستی از کارهایی را که تاکنون تکمیل کرده‌اند، بیاورند که البته جلوی هر کدام از کارهای تکمیل شده، علامت زده‌اند. آن‌ها تمایل دارند پیشاپیش هدف/ چشم‌انداز خود را بدانند.
شنودمحور	این اشخاص، نظریه پرداز و حلال مشکلات‌اند، که این یعنی ممکن است برای یک مشکل قدیمی، راه‌حل‌های جدیدی بیابند، یا از پروژه‌ای ناتمام به پروژه‌ی دیگر بپردازند. به طرح جدید و داستان‌های جدیدشان گوش کنید. اگر این کار را نکنید شاید ارتباطشان را با شما قطع کنند. به آن‌ها کمک کنید در مسیر بمانند و بر پروژه‌ی جاری متمرکز باشند. به آن‌ها یادآوری کنید اشکالی ندارد پروژه‌های بسیاری در دست

	داشته باشند؛ ولی در یک زمان باید بر یک پروژه متمرکز باشند. تصدیق کنید که آنچه را می‌بایست می‌گفته‌اند، شنیده‌اید. اگر این کار را نکنید حرفشان را تکرار می‌کنند.
لمس محور	این عده، به‌طور معمول جلسات یک‌به‌یک و خصوصی را ترجیح می‌دهند. ارتباط برای‌شان مهم است. در ابتدای جلسه کمی با آنان گپ بزنید و موضوعی راجع به خودتان را با آن‌ها در میان بگذارید. این افراد زیاد وقتشان را تلف می‌کنند و اغلب در تصمیم‌گیری دچار مشکل هستند. تا آنجا که می‌توانید گزینه‌های انتخابی اندک در اختیارشان بگذارید. اگر گزینه‌های انتخابی‌شان زیاد باشد سردرگم خواهند شد. اگر تکلیف مدرسه یا تمرین‌هایی داشته باشند، ترجیح می‌دهند آن‌ها را با شما یا شخص دیگری انجام دهند. تشویقشان کنید همراهی برای همکاری پیدا کنند تا کارشان را به اتمام برسانند. هرگاه ممکن بود، کمی «تفریح و نشاط» را وارد جلساتتان کنید.
منطق محور	شاید این مراجعه‌کنندگان مانند «علامه‌ی دهر» به نظر برسند و اغلب هم، همین‌طور هستند. به آن‌ها فرصت دهید تا برای وظایف و پروژه‌های بعدی‌شان، تدارک ببینند. این‌ها کسانی هستند که عاشق نظم، روندها و ساختار هستند. آن‌ها را تشویق کنید طبق یک برنامه‌ی مرحله‌بندی‌شده‌ی مؤثر پیش بروند. از این‌که به‌طور مستقیم به آن‌ها بگویید باید چه کار بکنند پرهیز کنید.

چگونه با سبک ارتباطی هر کودک سازگاری برقرار کنید

دیدمحور	زیاد به جزییات نپردازید. به آن‌ها بگویید در چه مدت باید کاری را انجام دهند. اگر کاری از آن‌ها انتظار می‌رود از قبل به آن‌ها بگویید. فهرستی از کارهایی که باید انجام دهند، برای‌شان بنویسید و آن را در جایی نصب کنید. سعی کنید از مدادهای رنگی برای این کار استفاده کنید.
شنودمحور	به آن‌ها رهنمودهای قدم به قدم بدهید. از آن‌ها بپرسید آیا صدایتان را «شنیده‌اند» یا خیر. از آن‌ها بپرسید که برای انجام «بهتر» کار نظر بدهند. به خاطر داشته باشید که انجام کارهای طولانی باعث می‌شود تمرکزشان را از دست بدهند و بخواهند به کار دیگری بپردازند.
لمس‌محور	گزینه‌های انتخابی زیادی را در اختیارشان قرار ندهید. سعی کنید وظایفشان را به شیوه‌ای مسرت‌بخش به آن‌ها گوشزد کنید. از آن‌ها بپرسید آیا با آنچه به آن‌ها پیشنهاد کرده‌اید احساس راحتی می‌کنند. از آن‌ها بپرسید چگونه می‌توانید از آن‌ها در تکمیل یک کار حمایت کنید. آن‌ها را زیاد در آغوش بکشید.
منطق‌محور	از آن‌ها بخواهید کاری انجام دهند ولی نگویند چه کاری را. اگر از آن‌ها می‌خواهید کاری را انجام دهند، دلیلش را برای‌شان توضیح دهید. به آن‌ها ثابت کنید که توانایی‌شان را باور دارید. عملکرد آن‌ها را مورد بررسی و تفحص قرار ندهید. برای تکمیل کار، به آن‌ها وقت لازم را بدهید؛ آن‌ها را به عجله وادار نکنید.

واژه‌هایی که به شما کمک می‌کند با سبک ارتباطی فرزندتان انطباق پیدا کنید

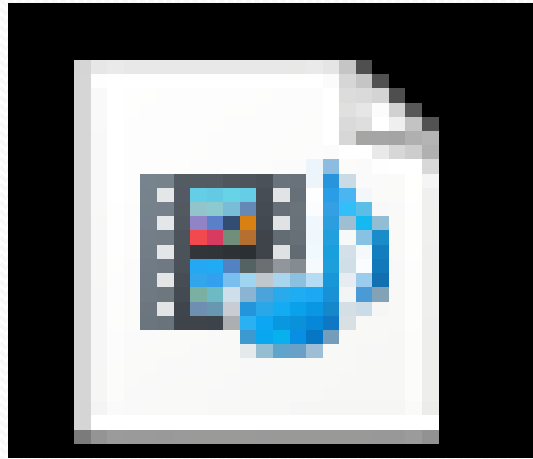
دیدم‌محور	دیدن، نگاه کردن، تصویر کردن، تصور کردن، ظاهر شدن، دیدگاه، منظره
شنودم‌محور	شنیدن، صدا، طنین داشتن، به من بگو، هماهنگی و هارمونی، ایده
لمس‌محور	احساس کردن، لمس کردن، با یکدیگر، راحت، ارتباط داشتن
منطق‌محور	درک کردن، در نظر گرفتن، جزییات، دانستن، توصیف کردن، سردرآوردن، پردازش، منطقی

چگونه دیدگاه‌ها و اطلاعات را به دارنده‌ی هر سبک انتقال دهید:

دیدمحور	- مختصر و مفید بگویید. - تصویری کلی از نظر و پیشنهاداتتان ارائه دهید (با جزییات کم). - تصویری را با کلماتتان «ترسیم کنید». - به سرعت سر اصل مطلب بروید. - از آن‌ها سؤال کنید که آیا «به نظرشان» خوب می‌رسد.
شنودمحور	- سر اصل مطلب بروید. [صراحت لهجه هم قابل قبول است.] - آن را به شکل یک «نظریه» مطرح کنید. - آمادگی انجام یک مکالمه را داشته باشید و نظر و پیشنهاد او را نیز بشنوید. - آمادگی این را داشته باشید که او بخواهد نظر شما را «بهبود» ببخشد یا چیزی به آن اضافه کند. - از او سؤال کنید آیا «به گوشش» خوش‌آهنگ می‌آید.
لمس‌محور	- زمان درست را برای مطرح کردن نظرتان بسنجید. - موضوع را برای‌شان جذاب و نشاط‌انگیز کنید. - از آن‌ها بپرسید آیا حس می‌کنند این دیدگاه خوبی است.
منطق‌محور	- نظرتان را به شکل یک ماجراجویی مطرح کنید. - جزییات و گزینه‌های کافی را در اختیار او قرار دهید. - به او زمان پردازش و تفکر درباره‌ی آن موضوع را بدهید. - بپرسید راجع به آن نظر «چه فکر می‌کند».

وقتی می‌خواهید تصمیم بگیرید باید چه انتظاری را از دارنده‌ی هر سبک داشته باشید:

دیدمحور	اغلب سریع تصمیم می‌گیرد. به جزییات نیاز ندارد.
شنودمحور	ممکن است مجموعه‌ای از سؤالات را مطرح کند و سپس به سرعت تصمیمی بگیرد.
لمس‌محور	به او زمان بدهید «تا آن را در درونش احساس کند». موضوع را ساده کنید؛ گزینه‌های متعدد در نظر نگیرید.
منطق‌محور	به او زمان پردازش بدهید (گاهی یک شب تا صبح)؛ شاید در زمان بررسی و تفکر راجع به آن ساکت بماند.



love dance.mp4

تکنیک کیفیتهای فرعی

اگر بخواهید تصویری را که دیده‌اید توصیف کنید ، می‌توانید جزئیات بسیار زیادی به آن بیفزایید. رنگی بود یا سیاه و سفید ؟ متحرک بود یا ثابت ؟ دور بود یا نزدیک ؟ بدون توجه به نوع تصویر اینها مطالب زیادی را روشن می‌کنند. به همین شکل می‌توانید صدا را بلند یا کوتاه ، نزدیک یا دور ، خشن یا ملایم توضیح دهید. احساس می‌تواند سنگین یا سبک باشد ، تیز یا کدر ، روشن یا گرفته باشد.

تمرین

در شرایط راحتی قرار گیرید و در ذهن حادثه خوشایندی را به یاد آورید. هر تصویری را که از آن دارید در ذهن زنده کنید. آیا شما در تصویر هستید و از درون تصویر به آن نگاه می‌کنید ؟ یا بیرون از صحنه هستید و از بیرون به تصویر چشم دوخته‌اید ؟ آیا رنگی است ؟ فیلم است یا اسلاید ؟ سه بعدی است یا مانند یک عکس بی بعد است ؟

تمرین برنامه ریزی ذهنی

به تجربه خوشایند گذشته بازگردید. در درون تصویر قرار بگیرید و آنرا از چشمان خود تماشا کنید. به احساس خود توجه نمایید. حالا خود را خارج از تصویر قرار دهید و از بیرون به آن نگاه کنید. وقتی از بیرون به تصویری که کسی شبیه شما در آن قرار دارد نگاه می کنید ، احساس متفاوتی پیدا می کنید. نگاه کردن از بیرون به تصویر بار احساسی آن را کاهش می دهد. خاطره خوش ، خوشایند بودنش را از دست می دهد. ناراحتی ناشی از خاطره بد تمام می شود. از این به بعد هر آینه خاطره ناخوشایندی در ذهن شما بیدار می شود ، خود را ببینید که از بیرون به آن نگاه می کنید. برای اینکه از خاطرات خوش خود به اندازه کافی لذت ببرید ، از درون تصویر به آن نگاه کنید.

از این تجربه برای تغییر دادن ذهنیت خود استفاده کنید **(تغییر نقشه ذهنی)**. ببینید کدام یک از کیفیتهای فرعی برای شما مهمتر هستند.

خاطرات خود را با رعایت این نکات در ذهنتان قرار دهید. برعکس ، خاطرات ناخوشایند را کوچک ، تاریک ، سیاه و سفید و

دور ببینید و خود را از بیرون آن سرگرم تماشا تصور کنید.

نمونه کلمات و عبارت مبتنی بر حس

دیداری

نگاه ، تصویر ، توجه ، تصور ، بینش ، صحنه ، خالی ، تصور کردن ، چارچوب ، چشم انداز ، درخشیدن ، منعکس کردن ،
روشنی ، واریسی ، چشم ، پیش بینی ، توهم ، نشان دادن ، متوجه شدن ، منظره ، دورنما ، آشکار شدن ، پیش پرده ، دیدن ،
نشان دادن ، بررسی ، بینایی ، نگاه کردن ، آشکار کردن ، تار ، تاریک.

شنیداری

گفتن ، لهجه ، آهنگ ، بلند ، لحن ، طنین ، صدا ، یکنواخت ، کر ، زنگ ، پرسیدن ، شنیدنی ، روشن ، بحث کردن ، ادعا
کردن ، اعلام کردن ، خاطرنشان ساختن ، گوش دادن ، زنگ ، فریاد زدن ، صامت ، صوت ، آواز ، گفتن ، سکوت ، بدون
صدا ، موزون ، فریاد ، جیغ ، ساکت ، لال.

جنبشی

لمس کردن ، تماس گرفتن ، فشار دادن ، مالیدن ، سخت ، گرم ، سرد ، زبر ، خشن ، فشار دادن ، هل دادن ، فشار ، حساس ، استرس ، ملموس ، تنش ، لمس کردن ، محکم ، آرام ، جذب کردن ، نگه داشتن ، خراشیدن ، خارانیدن ، سخت ، رنج بردن ، سنگینی ، صامت.

خنثی

تصمیم گرفتن ، فکر کردن ، به خاطر آوردن ، دانستن ، مراقبه کردن ، به جای آوردن ، شرکت کردن ، فهمیدن ، ارزیابی کردن ، فرایند ، تصمیم گرفتن ، آموختن ، انگیزه دادن ، تغییر دادن ، آگاه ، رعایت.

بویایی

معطر ، خوشبو ، بوی نا ، بوی گند ، تیزشامه ، دودگرفته ، هوای تازه ، بوی خوش.

چشایی

ترش ، تلخ ، مزه ، شور ، شیرین ، آبدار ، چاشنی.

ذهن و جسم با هم در ارتباط کامل هستند بنابراین افکار ما بی درنگ بر شرایط جسمانی ما اثر می گذارند و برعکس شرایط زیست شناختی ما نیز بی درنگ در افکار ما ظاهر می شود.

حالت ذهن ما پیوسته تغییر می کند و این یکی از محدود چیزهایی است که می توانیم به آن تکیه کنیم. **وقتی تغییر حالت می دهید تمام دنیای شما عوض می شود و یا دست کم چنین به نظر می رسد.**

تلاش برای تاثیر گذاشتن بر احساسات بدون تغییر دادن حالت اقدامی بیهوده است. به این می ماند که بخواهیم سر بیرون زده از آب کوه یخ شناور را اره کنیم. هر چه سر بیرون زده از آب یخ شناور را اره کنیم بخش دیگری از آن از آب بیرون می زند مگر اینکه بتوانید به کمک یک نیروی بسیار زیاد کوه یخ را به زیر آب بکشید و این کاری است که اغلب به کمک دارو و مواد مخدر و قدرت اراده می خواهیم آنرا انجام دهیم.

تمرین

لحظه‌ای به یکی از تجارب لذت‌بخش زندگی خود بیندیشید ، به زمانی بیندیشید که احساس خوبی داشتید حالا این تجربه خوشایند را در ذهن خود به تصویر بکشید.

به تغییر حالتی که در شما ایجاد شده است و به ویژه به تغییر حالت بدن و طرز تنفس‌تان توجه کنید. به کمک این تجربه‌ها می‌توانید در لحظه اکنون احساس بهتری پیدا کنید. حالا برعکس ، به یکی از تجارب ناخوشایند گذشته توجه کنید و آنرا در ذهن خود تصویر نمایید.

بسیار خوب ، چه می‌بینید ؟ چه می‌شنوید ؟ به احساس خود توجه کنید ؟

به تفاوت حالت بدن و طرز تنفس خود دقیق شوید. «ان-ال-پی» این را تغییر حالت دادن یا از حالت درآمدن و به شرایط اول بازگشتن می‌گویند. دیگران می‌توانند به اراده خود حالات احساس‌شان را تغییر دهند و برای خود نوعی آزادی احساسی و عاطفی ایجاد کنند که کیفیت زندگیشان را متحول می‌سازند.

به جای آنکه نسبت به حوادث بیرونی واکنش نشان دهیم ، می توانیم روی حالات خود اثر بگذاریم.

تکنیک فراخوانی

فراخوانی در مبحث «ان-ال-پی» به فرایند هدایت کردن شخص به یک حالت خاص اطلاق می شود.

تاکنون چنین عبارتی را از دیگران شنیده اید که: «نمی دانم از چه ناراحت است. تنها حرفی که من زدم

این بود که ...»

تمرین فراخوانی

ساده ترین راه برای ایجاد یک حالت احساسی این است که از شخص بخواهیم حادثه موردنظر را در

ذهن زنده کند. هرچه تجسم بیشتر باشد. استنباط شما بیشتر می شود. اگر لحن صدا ، کلمات ، حالات

چهره و حالت بدن با پاسخ مورد نظر تطابق بیشتری داشته باشد ، به احتمال بیشتری به خواسته خود

می رسید.

تکنیک واسنجی

واسنجی در «ان-ال-پی» مفهومی است که به کمک آن می‌فهمید اشخاص در چه زمانی در حالات متفاوت قرار می‌گیرند. از دوست خود بخواهید به کسی که او را دوست دارد بیندیشد. وقتی او به این شخص فکر می‌کند، به حالت چشمها و زاویه سر او دقیق شوید. به طرز نفس کشیدن او توجه کنید. آیا نفسهای او سطحی یا عمیق است؟ سریع نفس می‌کشد یا آهسته؟ به تفاوت‌های حالت عضلات چهره، رنگ پوست، ضخامت یا نازکی لبها و لحن صدا توجه کنید.

تمرین

اکنون از دوست خود بخواهید به کسی که او را دوست ندارد بیندیشد. از دوست خود بخواهید به کسی فکر کند اما اسم او را برای شما فاش نسازد. آنگاه با توجه به حالات چهره او حدس بزنید دوست شما به چه کسی فکر کرده است. انگار که ذهن خوانی می‌کنید ...

احتمالاً شما هم تجربه کرده‌اید که با کسی حرف بزنید و به فراست بفهمید که دروغ می‌گوید.

تکنیک تکیه‌گاه‌های ذهنی- ذهن آویزها

حالات احساسی تاثیر تعیین‌کننده‌ای بر اندیشه و رفتار دارند. بعد از فراخوانی و واسنجی این حالات ، چگونه می‌توانیم از

آنها در شرایط موجود بهتر استفاده کنیم ؟ باید به شکلی بتوانیم هر لحظه که بخواهیم از آنها استفاده کنیم.

تغییر دادن نقش خود نیز به همین اندازه مهم است. بازیگر باید بتواند با فرو افتادن پرده‌ها از نقش خود خارج شود.

حرکتی که با یک حالت جسمانی در ارتباط است و آن را ایجاد می‌کند ، در «ان-ال-پی» به تکیه‌گاه ذهنی یا ذهن آویز

مشهور است. از جمله سایر ذهن آویزهای طبیعی می‌توان به تصاویر خوشایند ، بوهای خاطره‌انگیز و یا لحن صدای آشنای

یکی از عزیزان اشاره کرد. (تمرین از اوج خشم به شادی برگردید)

ذهن آویز به دو طریق ایجاد می شود. **نخست از طریق تکرار.** اگر رنگ قرمز به تکرار خطر را در ذهن شما تداعی کند ، این رنگ به یک ذهن آویز تبدیل می شود.

راه دوم که به مراتب مهمتر است ، اگر احساس قوی و زمان هم مناسب باشد ، ذهن آویزها می توانند با یک مورد ساده صورت خارجی پیدا کنند.

به یاد دوران مدرسه بیفتید. در آن زمان به این نتیجه رسیدید که آموختن مطالب جالب و هیجان بخش ساده تر است. اما آموختن مطالب بدون جاذبه آنقدرها ساده نبود. کلمات هم می توانند ذهن آویز باشند. کلمه امتحان برای اغلب دانش آموزان ذهن آویزی برای نگران شدن است ، ذهن آویزی است تا نتوانند از هر اطلاعات و دانسته های خود استفاده کنند.

تمرین

برای هر تجربه ای که آنرا ناخوشایند می یابید یک تداعی جدید ایجاد کنید و با استفاده از ذهن آویزها نسبت به آن واکنشی جدید نشان دهید.

اینکار در دو مرحله انجام می‌گیرد. ابتدا حالت احساس موردنظر را انتخاب می‌کنید و بعد آنرا با یک محرک یا یک ذهن‌آویز ارتباط می‌دهید بعضی از ورزشکاران برای پاسداری از مهارت و بنیه خود از نظر قربانیهای خوش‌یمن استفاده می‌کنند. بسیاری از آنها قبل از مسابقه آیین خاصی را به جا می‌آورند و هدفشان همان چیزی است که به آن اشاره کردیم. استفاده از راه‌چاره‌ها به کمک ذهن‌آویزها یکی از موثرترین راههای تغییر رفتار خود و رفتار دیگران است.

تمرین تغییر احساس با ذهن‌آویز

روی یک صندلی راحتی بنشینید و یا جایی بایستید و به ماجرای که شرح می‌دهم دقیق شوید. به موقعیتی که می‌خواهید در آن به طرز دیگری ظاهر شوید بیندیشید. حالا حالت احساسی موردنظر را از جمع تجارب مختلف زندگی خود انتخاب کنید. هدف شما این است که در موقعیت موردنظر این حالت احساسی را داشته باشید. این حالت می‌تواند بسیار متنوع باشد - اعتماد به نفس، مشرب خوش، شجاعت، شهامت، ابهام، خلاقیت و غیره - هر چه را به ذهنتان جالب می‌رسد در نظر بگیرید.

حالا باید ذهن آویزهایی را در ذهن خود انتخاب کنید تا در وقت نیاز بتوانید از آنها استفاده نمایید.

ابتدا ذهن آویز جنبشی مطرح می شود. به عبارت دیگر به احساسی نیاز دارید که بتوانید آنرا با خواسته انتخابی خود ارتباط دهید. **لمس کردن شصت و انگشتان دست و یا دست را به شکل خاصی به حالت مثبت درآوردن یک تکیه گاه جنبشی است.**

توجه داشته باشید که ذهن آویز باید منحصر به فرد باشد. شما به ذهن آویز ویژه ای احتیاج دارید که در تمام اوقات وجود ندارد.

بعد نوبت به ذهن آویزهای شنیداری می رسد که می تواند کلمه یا عبارتی باشد که در ذهن آن را خطاب به خود می گوئید. طرز ادای آن ، لحن و آهنگ به خصوصی که برای ادای آن به کار می برید ، به اندازه خود کلمه یا عبارت مهم و نقش آفرین است.

اکنون به ذهن آویزهای دیداری می رسیم. می توانید نماد بخصوصی را انتخاب کنید ، می توانید صحنه ای مربوط به گذشته را که با اعتماد به نفس کامل در آن ظاهر شدید در نظر بگیرید.

می توانید قدمی به جلو بردارید و یا صندلیتان را عوض کنید. وقتی در شرایط فیزیکی متفاوت ، احساس متفاوتی را به نمایش می گذارید.

تکیه گاه ذهنی باید:

- 1- در زمان مناسب ایجاد شود.
- 2- منحصر به فرد و متمایز باشد.
- 3- به سادگی قابل تکرار باشد.
- 4- با حالتی ارتباط داده شود که تجربه کردن دوباره آن عملی باشد.

تکنیک استفاده از حالات چاره‌ساز

● 1- موقعیتی را که می‌خواهید در آن توانمندتر ظاهر شوید شناسایی کنید.

● 2- چه خواسته‌ای دارید؟ مثلاً اعتماد به نفس.

● 3- از مناسب بودن خواسته خود مطمئن شوید. از خود بپرسید: «اگر بتوانم از این ویژگی برخوردار

باشم، آیا به راستی به آن احتیاج دارم؟» و اگر پاسخ شما مثبت بود به مرحله بعد بروید و اگر پاسخ

منفی بود، بار دیگر به مورد شماره 2 بازگردید.

● 4- در زندگی خود موقعیتی بیابید که از این ویژگی برخوردار بودید.

● 5- ذهن آویزهای مربوط به سه مورد دیدن، شنیدن و احساس کردن را انتخاب نمایید.

6- به محل دیگری بروید و در تصور ، خود را در آن حالت توانمندی چاره‌ساز بیابید. این حالت را دوباره

تجربه کنید. وقتی این حالت به اوج می‌رسد ، از حالت خارج شوید و به شرایط عادی بازگردید.

7- حالت چاره‌ساز را مجدداً تجربه کنید. وقتی به اوج رسید ، سه تکیه‌گاه ذهنی را به آن پیوند دهید. هر

قدر می‌خواهید در این حالت باقی بمانید و بعد به حالت اول بازگردید.

8- تداعی خود را آزمون کنید. ذهن‌آویزها را به کار گیرید و مطمئن شوید می‌توانید در حالت موردنظر

خود قرار بگیرید. اگر راضی نبودید ، دوباره به شماره 7 بازگردید.

9- نشانه‌ای را که به شما می‌گوید در موقعیت دشواری قرار دارید و می‌خواهید از منبع چاره‌ساز خود

استفاده کنید شناسایی نمایید. این نشانه به شما خاطرنشان می‌کند که از ذهن‌آویز خود استفاده کنید.

اینگونه شبکه عصبی تداعی‌هایی را ایجاد می‌کنیم که به سهولت از ناراحتی و دلتنگی به کنجکاوی و از آنجا به خلاقیت می‌رسد.

بهترین راه برای تغییر دادن دیگران تغییر دادن خویشتن است. با تغییر دادن خویشتن روابط و مناسبات خود را تغییر می‌دهید و در نتیجه دیگران نیز تغییر می‌کنند.

ریچارد بندلر این مفهوم را با اصطلاح «دور شو ... بیا ...» توضیح داده است.

استعاره جالبی در فیزیک وجود دارد که به آن «اثر پروانه» می‌گویند. به لحاظ نظری حرکت بال پروانه می‌تواند هوای سمت دیگر کره زمین را تغییر دهد زیرا می‌تواند در یک لحظه مهم و سرنوشت‌ساز روی فشار هوا تاثیر بگذارد یک تغییر کوچک در یک نظام پیچیده می‌تواند تاثیر شگرفی ایجاد کند.

حوزه واحد روبرت دیلتز در «ان-ال-پی»

1- معنوی

این عمیق‌ترین سطحی است که در آن با سوالات مهم متافیزیکی روبرو می‌شویم. چرا اینجا هستیم؟ هدف ما چیست؟ سطح معنوی زندگی ما را شکل می‌دهد و به دلیل وجودی ما اشاره می‌کند. هر تغییری در این سطح بر سایر سطوح تاثیر شدید می‌گذارد.

2- هویت

هویت احساس اولیه من از خویشتن و ارزشهای اصلی و مأموریت من در جهان هستی را مشخص می‌سازد.

3- باورها

به انواع نقطه نظرهایی که آنها را درست می‌پنداریم و از آنها در اعمال و رفتار روزانه خود استفاده می‌کنیم اطلاق می‌شود. باورها می‌توانند هم در حکم مجوز باشند و هم محدودیتها را مشخص سازند.

4- توانایی‌ها

مجموعه رفتارها ، مهارت‌های عمومی و خط‌مشی‌هایی هستند که در زندگی از آنها استفاده می‌کنیم.

5- رفتار

اقدامات ویژه‌ای که ما بدون توجه به توانایی خود انجام می‌دهیم.

6- محیط

واکنشی که به محیط اطراف و اشخاص که آنها را ملاقات می‌کنیم نشان می‌دهیم.(فروشنده ای را در نظر بگیرید که در این

سطوح مختلف در باره کارش فکرمی کند)

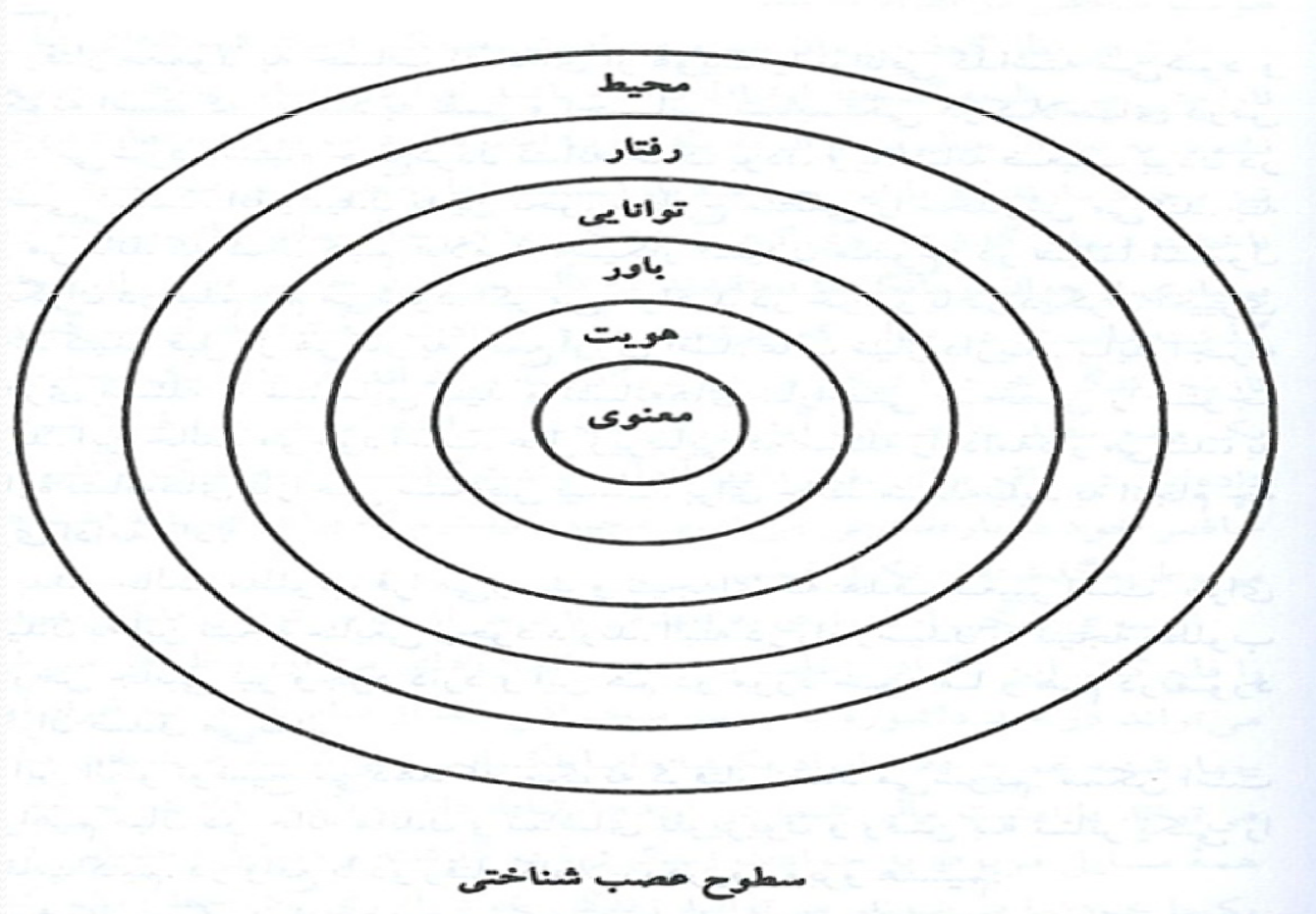
محیط: اینجا محله مناسبی برای فروش من است.

رفتار: امروز فروش می‌کنم.

توانایی: می‌توانم این کالا را به متقاضیان بفروشم.

باور: من فروشنده موفق هستم. می‌توانم فروشم را بیشتر کنم.

هویت: من فروشنده خوبی هستم.



می توان از این روش در مورد مشکلات نیز استفاده نمود. مثلاً ممکن است کلمه ای را اشتباه بنویسیم می توانم آنرا به محیط نسبت دهم: سر و صدا حواس مرا پرت کرد. می توانم آنرا به رفتار مربوط سازم: این کلمه را اشتباه گرفتم. می توانم تعمیم بدهم و معلوماتم را در املاء زیر سوال ببرم

تکنیک «الگوی متا» - معنی دار کردن کلام

زبان در عصب‌شناسی ما ، در سطحی بسیار عمیق قرار دارد. ما این ساختار عمیق را برای واضح حرف زدن کوتاه می‌کنیم و آنچه را به واقع می‌گوییم ، ساختار سطحی است. اگر این ساختار عمیق را کوتاه نکنیم ، گفت و گو به شدت طولانی و فضل‌فروشانه می‌شود.

اسامی عام

لارا ، دختر هفت ساله ، از روی مبل اتاق نشیمن افتاد و دست راستش پس از برخورد با صندلی چوبی جراحات برداشت. حالا به این جمله توجه کنید: کودک با حادثه‌ای مواجه شد.

«الگوی متا» زبان را با تجربه پیوند مجدد می دهد و در موارد زیر قابل استفاده است:

1- جمع آوری اطلاعات.

2- توضیح دادن معانی.

3- شناسایی محدودیتها.

4- افزایش دادن امکان انتخاب.

نخست ، وقتی درک منظور دیگران بسیار مهم است الگوی متا به شما امکان می دهد که اطلاعات ارزشمندی جمع آوری کنید. اگر بیماری برای درمان افسردگی خود به روان درمانگر مراجعه می کند ، روان درمانگر باید به جای اینکه فرض را بر این بگذارد که منظور بیمار را درک می کند مطمئن شود که در الگو و برداشت بیمار این سخن او چه معنایی دارد.

در الگوی متا سوالاتی که با «چرا؟» شروع می شوند وجود ندارند.

دوم ، الگوی متا معانی را توضیح می دهد ، چارچوب منظمی برای طرح سوال «دقیقاً چه منظوری داری؟» پیدا می کند.

سوم ، الگوی متا امکان انتخاب می دهد. باورها ، تعمیمها ، قواعد و مقررات جملگی محدودیت وضع می کنند. محدودیتها در کلمات هستند و نه در جهان.

تکنیک الگوی میلتون

الگوی میلتون روشی برای استفاده از زبان برای ایجاد خلسه و حفظ آن به منظور تماس با منابع پنهان شخصیت ماست که با طرز کار طبیعی ذهن انسان شباهت فراوان دارد. خلسه حالتی است که شما را به شدت ترغیب می‌کند تا از ذهن ناهشیار خود، به راهنمایی درون خود مطالبی بیاموزید. خلسه حالتی انفعالی نیست و شما هم تحت تاثیر کسی واقع نمی‌شوید. فقط میان بیمار و روان‌درمانگر همکاری به وجود می‌آید. واکنشهای بیمار به روان‌درمانگر امکان می‌دهد تا قدم بعدی خود را بیابد.

الگوی میلتون در موارد زیر از زبان استفاده می‌کند:

1- همگام شدن و هدایت کردن.

2- استفاده از ذهن ناهشیار.

3- دسترسی به ذهن ناهشیار و توانمندیها.

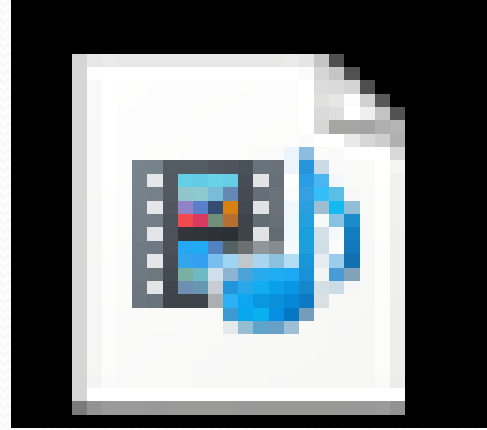
برای درک حقیقت دیگران و برای هماهنگ شدن با دنیای آنها، کفایت تجربه حسی آنها را درک کنید: آنچه را آنها

احساس می‌کنند، می‌شنوند و می‌بینند. در این صورت آنها به سادگی سخن شما را می‌فهمند.

هر وقت بخواهید می‌توانید چشمانتان را ببندید... احساس بهتر و راحت‌تری پیدا کنید... خیلی‌ها به راحتی می‌توانند در

حالت راحت و خلسه قرار بگیرند.

• انواع امواج مغزی



?????.mp4

دستیابی به ذهن ناهشیار

نیمکره سمت راست نسبت به لحن ، بلندی ، کوتاهی و جهت صدا حساس است و اینها جملگی جنبه‌هایی هستند که می‌توانند به تدریج تغییر کنند. مغز سمت راست به محتوا و مضمون پیام حساس است و به محتوای کلامی آن کاری ندارد. از آنجایی که نیمکره سمت راست اشکال ساده کلام را درک می‌کند ، تلقین‌ها و پیام‌هایی که مورد تاکید خاص قرار بگیرند به مغز سمت راست می‌رسند.

به طرق مختلف می‌توان این تاکید را ایجاد کرد. می‌توانید بخشی از سخنان خود را با لحن یا حالت متفاوتی بیان کنید. (ایرانیک نوشتن) حرکت سر به سمت خاص با لحن آن . مثال آیا هنوز در باز است(در را ببند). آ

روان درمانی

هدف «ان-ال-پی» فراهم آوردن امکان انتخاب بیشتر است.

برای هر روان درمانگر و یا هر کسی که بخواهد به دیگران کمک کند تا زندگی خود را تغییر دهند دو جنبه مطرح است. جنبه اول رابطه است. قبل از هر کار باید ارتباط موثری ایجاد کرد تا جو اعتماد حاکم گردد. دوم داشتن همخوانی است. برای کمک به دیگران باید در کاری که می‌کنید همخوانی کامل داشته باشید.

درمان «فوبیا»

1- بیمار به حادثه ناخوشایند مربوط به گذشته می‌اندیشد. باید ذهن آویز قدرتمندی ایجاد کنید. می‌توانید ذهن آویزی مربوط به اینجا و اکنون به وجود آورید و یا از بیمار بخواهید که خود را در صحنه بسیار امنی مربوط به گذشته‌ها خود را ببیند.

2- از بیمار بخواهید که خود را در یک سینما یا در حال تماشای تلویزیون ببیند که صحنه بی حرکت و

نفوذناپذیری را روی پرده سینما یا صفحه تلویزیون تماشا می کند. اکنون از بیمار بخواهید که از صحنه بیرون

بیاید و این بار از بیرون خود را در حال تماشای این صحنه که خود او نیز در آن حضور دارد مجسم کند.

3- از بیمار بخواهید در خط زمانی ذهنی خود شناور شود و به حادثه ناخوشایند و یا نخستین حادثه ای که

تولید «فوبیا» کرد برسد.

اگر بیمار احساس اضطراب کرد ، از او بخواهید بی درنگ فیلم روی پرده نمایش را متوقف سازد. حالا از او

بخواهید که دوباره فیلم را به نمایش بگذارد. از او بخواهید کیفیتهای فرعی تصویر روی پرده را تغییر دهد.

مثلاً آن را تاریکتر ، کوچکتر و دورتر بکند تا از شدت احساسات منفی او کاسته شود.

وقتی احساس می کنید که بیمار تحت تاثیر صحنه مضطرب شده ، به اکنون و اینجا برگردید. او را در شرایط راحت قرار دهید. از این احساس راحت ذهن آویز بسازید و برنامه را از نو شروع کنید.

4- در پایان فیلم به بیمار تبریک بگویید که برای نخستین بار توانسته فارغ از احساسات منفی مربوط به گذشته ها صحنه ناخوشایند را تماشا کند.

5- اکنون بیمار خود را می بیند که به صحنه فیلم می رود تا به خود کمسال ترش شهادت و شجاعت بیشتری بدهد.

6- وقتی شخص جوانتر این را می فهمد ، از بیمار بخواهید که خویش جوان تر خود را از پرده نمایش خارج کند و او را در جسم خود قرار دهد.

7- از بیمار بخواهید بار دیگری را که انتظار می رود ترس را احساس کند تصور نماید.

تکنیک انگاره جایگزینی

- 1- رفتاری را که قصد تغییر آنرا دارید انتخاب کنید. جویدن ناخن ، پرخوری یا کشیدن سیگار می تواند نمونه های مناسبی باشد.
- 2-جویدن ناخن می تواند تصویر دست شما باشد که به دهانتان نزدیک می شود.(جایبایبه کمک تصورات دیداری ساده تر ایجاد می شود)
- 3- دست کم دو کیفیت فرعی در تصویر راهنما را شناسایی کنید که واکنش شما را نسبت به آن تغییر می دهد.اندازه وروشنی بسیار مفید است
- 4 حالا ببینید دوست داشتید چگونه باشید ، کسی که به طرز متفاوتی واکنش نشان می دهد ، کسی که این محدودیت را ندارد. اگر این کیفیت مطلوب را در خود ایجاد می کردید ، خود را چگونه می دیدید ؟ امکان انتخابهای بیشتری می داشتید ، تصویر باید خود شما را فارغ از رفتاری که خواهان داشتن آن نیستید ، با کیفیتهای مطلوب به نمایش بگذارد. برای اینکه تصویر جالب و جذاب باشد ، باید شما بیرون از آن قرار داشته باشید. در عین حال دقت کنید که این تصویر به اندازه کافی اضطرابآور باشد تا تغییر مثبت قابل ملاحظه ای ایجاد کند اکنون از این ذهنیت بیرون بیایید و به مطلب دیگری بیندیشید.

5- تصویر راهنما را در نظر بگیرید و در صورت نیاز آن را بزرگتر و روشن‌تر کنید در گوشه این تصویر ، تصویر کوچک و تاریکی از تصویر ذهنی جدید قرار دهید. حالا تصویر بزرگ و روشن مشکل را در نظر بگیرید و به سرعت زیاد آنرا کوچک و تاریک کنید و در همین حال تصویر ذهنی جدید را بزرگ و روشن کنید. سرعت به خرج دادن در این زمینه تعیین کننده است.

صدایی از دهان خود خارج کنید ، به اثربخشی این اقدام می‌افزایید. صدا را طوری انتخاب کنید که هیجان شما را از احساسی که درباره تصویر ذهنی جدیدتان پیدا می‌کنید نشان دهد.

6- وقتی از نتیجه به دست آمده راضی شدید ، آن را برای آینده حفظ کنید. به راهنمایی بیندیشید ، سرنخی را در نظر بگیرید.

روشهای «ان-ال-پی» مانند مغز سریع و موثر کار می‌کنند.

تکنیک الگوسازی

الگوسازی یکی از ارکان مهم «ان-ال-پی» است. علت رسیدن به تعالی و کمال را اغلب به عوامل ژنتیکی و یا تمرینات متمرکز نسبت می دهند. اما «ان-ال-پی» این هر دو نظریه را کنار می گذارد.

برای الگوسازی کامل سه مرحله وجود دارد. نخست الگوسازی مهارت با قرار گرفتن در قالب شخص دیگر است. رفتارهایی را که می خواهید الگو کنید انتخاب می نمایید و آنقدر به این کار ادامه می دهید که بتوانید مانند کسی که او را الگو قرار داده اید رفتار کنید.

در مرحله دوم باید به صورتی منظم ، عناصر رفتار الگو را رها کنید و به تفاوتی که بروز می کنید توجه کنید. اگر چیزی را کنار بگذارید و تفاوت چندانی ایجاد نشود ، در این صورت این بخش از رفتار برای آنچه شما می خواهید ضرورت ندارد. اگر چیزی را کنار بگذارید و این کنار گذاشتن روی نتایجی که می گیرید تاثیر زیاد بگذارد در این صورت این بخش از رفتار بخش اصلی و مهم الگوی شماست. در این مرحله شما در واقع الگو را پالایش می کنید و از آن درکی آگاهانه به دست می آورید.

مرحله سوم طراحی روشی برای انتقال این مهارت به دیگران است.

اگر در پیچ و خم رفتار انسان سردرگم شوید به نقشه ای نیاز دارید که راه خود را بیابید.



● برای اداره کردن خویش ، از
سرت استفاده کن برای اداره
کردن دیگران ، از قلبت .
(دالایی لاما)

● شخصی بود که تمام زندگی اش را با عشق و محبت پشت سر گذاشته بود و وقتی از دنیا رفت همه می گفتند به بهشت رفته است . آدم مهربانی مثل او حتما به بهشت می رفت . در آن زمان بهشت هنوز به مرحله کیفیت فراگیر نرسیده بود. استقبال از او باتشریفات مناسب انجام نشد. دختری که باید او را راه می داد نگاه سریعی به لیست انداخت و وقتی نام او را نیافت او را به دوزخ فرستاد . در دوزخ هیچ کس از آدم دعوت نامه یا کارت شناسایی نمی خواهد هر کس به آنجا برسد می تواند وارد شود . آن شخص وارد شد و آنجا ماند. چند روز بعد ابلیس با خشم به دروازه بهشت رفت و یقه پطرس قدیس را گرفت پطرس که نمی دانست ماجرا از چه قرار است پرسید چه شده است؟ ابلیس که از خشم قرمز شده بود گفت: آن شخص را که به دوزخ فرستاده اید آمده و کار و زندگی ما را به هم زده. از وقتی که رسیده نشسته و به حرفهای دیگران گوش می دهد... در چشم هایشان نگاه می کند.. به درد و دلشان می رسد حالا همه دارند در دوزخ با هم گفت و گو می کنند.. یکدیگر را در آغوش می کشند و می بوسند. دوزخ جای این کارهانیست!!! بیایید و این مرد را پس بگیرید ((با چنان عشقی زندگی کن که حتی اگر بنا به تصادف به دوزخ افتادی ...خودشیطان تو را به بهشت بازگرداند))

* شریف ترین دلها دلی است که اندیشه ی آزار کسان در آن نباشد



پیشنامہ

پرسشنامه

سوال نمونه:

من تصمیم‌گیری‌های مهم را بر پایه‌ی ... قرار می‌دهم.

در مقیاس 1 تا 4

پاسخ نمونه:

4= نزدیک‌ترین معنا در توصیف شما

4. احساس خوب و سطح راحتی‌ام.

3= توصیف نزدیک بعدی

1. آن طرح و برنامه ، چه طنینی داشته باشد.

2- تا حدودی شما را توصیف می‌کند

3. اینکه چگونه به نظرم برسد.

1= کمترین مصداق را در مورد شما دارد

2. مرور دقیق / مطالعه‌ی موضوعات و مسائل اساسی

1- من تصمیم‌گیری‌های مهم را بر پایه‌ی ... قرار می‌دهم.

- احساس خوب و سطح راحتی‌ام

- چگونگی طنین آن طرح و برنامه

- چگونه به نظر رسیدن آن

- مرور دقیق / مطالعه‌ی موضوعات و مسائل اساسی

● 2- در هنگام جر و بحث بیشتر محتمل است که تحت تاثیر ... ، قرار بگیرم.

- شدت صدای شخص دیگر در هنگام جر و بحث

- اینکه آیا می توانم قضیه را از منظری دیگر بینم یا نه

- منطق فکر و پیشنهاد طرف مقابل

- میزان اهمیت مخاطب به احساساتم

● 3- زمانی که با دیگران ارتباط برقرار می کنم ، آنچه برایم اهمیت دارد این است که:

- چگونه لباس بیوشم و به نظر بیایم.

- احساسات و تجربیاتم را با او درمیان بگذارم.

- اینکه بدانم معنای حرف ها و عبارتم درک شده است.

- شنیده شوم و به من گوش بدهند.

● 4- وقتی کسی سوال مهمی از من می کند تمایل دارم:

- با دقت گوش کنم ، سپس سوالاتی مطرح کنم تا مطمئن شوم موضوع را فهمیده ام.
- ترجیح می دهم سرفرصت درباره ی آن فکر کنم و سپس عبارات و کلماتم را به دقت انتخاب کنم.
- از اینکه به من زمان می دهند ، تا جواب را جستجو کنم سپاسگزار خواهم بود.
- بلافاصله پاسخ می دهم و آنرا در قالب تصاویر توصیف می کنم.

● 5- خودم را اینگونه در نظر می آورم:

- هماهنگ و هم‌طنین با اصوات و صداها ی اطرافم
- قادر به برداشت منطقی از حقایق و اطلاعات جدید
- حساس و انعطاف پذیر در روابطم
- خلاق و قادر به سر و سامان دادن سریع به مقادیر قابل توجه اطلاعات

● 6- مردم زمانی مرا بهتر می شناسند که:

- بتوانند به آنچه احساس می کنم ، پی ببرند.
- بتوانند از دیدگاه من قضایا را ببینند.
- به آنچه می گویم و نحوه ی گفتن آن ، به دقت گوش کنند.
- به معنای آنچه مطرح می کنم علاقمند باشند.

● 7- زمانیکه در پروژه ای همکاری می کنم احتمالش بیشتر است که:

- بخواهم با نظرها و پیشنهادهایم ، روند را بهبود بخشم.
- بخواهم بخشی از چشم انداز و طرح ریزی روند باشم.
- بخواهم رویدادها را مرحله بندی کنم و امور را به نظم درآورم.
- بخواهم کمک کنم تا روابط استوار و تنگاتنگی پایه گذاری شود.

- 8- زمانی که مطالبی را برایم توصیف می کنند:
 - نشان دادن آنها برایم شفافیت ایجاد می کند.
 - فقط از طریق شنیدن ، می توانم به یاد بیاورم.
 - نوشتن آنها به من کمک می کند ، آنها را جمع بندی کنم.
 - نمایش حقایق به شیوه ای منطقی ، باعث فهمیدن آن مطالب می شود.

- 9- هنگام بروز تنش و نگرانی ، بیشتر با این موضوع مشکل دارم که:
 - به افراد ، اوضاع یا مفاهیم اعتماد کنم.
 - سیاستمداران عمل کنم و تمرکز را حفظ کنم.
 - احساساتم را از آنچه دیگران احساس می کنند ، تفکیک کنم.
 - انعطاف پذیر باشم و زمان بندی طرح ها را تغییر دهم.



● 10- به نظرم آسان و طبیعی می‌رسد که:

- الهامات درونی دریافت کنم.
- بگویم طرح‌های جدید در کجاها مناسب هستند.
- از روش‌های آزمایش شده و درست پیروی کنم.
- رویدادها را سازماندهی و طرح‌ریزی کنم.



با آرزوي موفقيت
رضا ناظري

<http://rezanazeri.ir>
rezanazeri273@gmail.com