

اصول و تکنیک های برقراری ارتباط موثر

و تغییر ذهن

با سبک نوین

N

L

P

نویسنده:

دکتر زهرا رضوانیان

اگر بخواهیم یک ارتباط خوب و موثر با دیگران داشته باشیم و یا دیگران را تغییر دهیم مسلم نیازمند این هستیم که سیستم دریافتی کلمات او را شناسایی کنیم N.L.P یک قدرت بسیار زیبا و مهم برای این امر می باشد.

واژه N.L.P از سه عامل تشکیل شده است.

Neuro مشتق از نرون به معنای عصب بیان کننده اصول اساسی رفتار که نتیجه پردازش عصب شناسی می باشد.

Linguistic برگرفته از واژه لاتین Lingo به معنای زبان و نشان دهنده فرایند عصبی ارائه منظم و متوالی به وسیله استراتژی هایی که از طریق زبان و سیستم های ارتباطی ما صورت می گیرد.

Programming اشاره منظم و متوالی به وسیله استراتژی هایی که از طریق زبان و سیستم های ارتباطی ما صورت می گیرد.

می توان از N.L.P در جهت برقراری رابطه بهتر یا همزمان کمک به فرزندانمان برای کسب نمره های بیست ایجاد زندگی مطلوبی مطابق خواست راستین خود بهره برگیرید.

چهار شیوه سیستم ادراکی و دریافتی افراد عبارتند از:

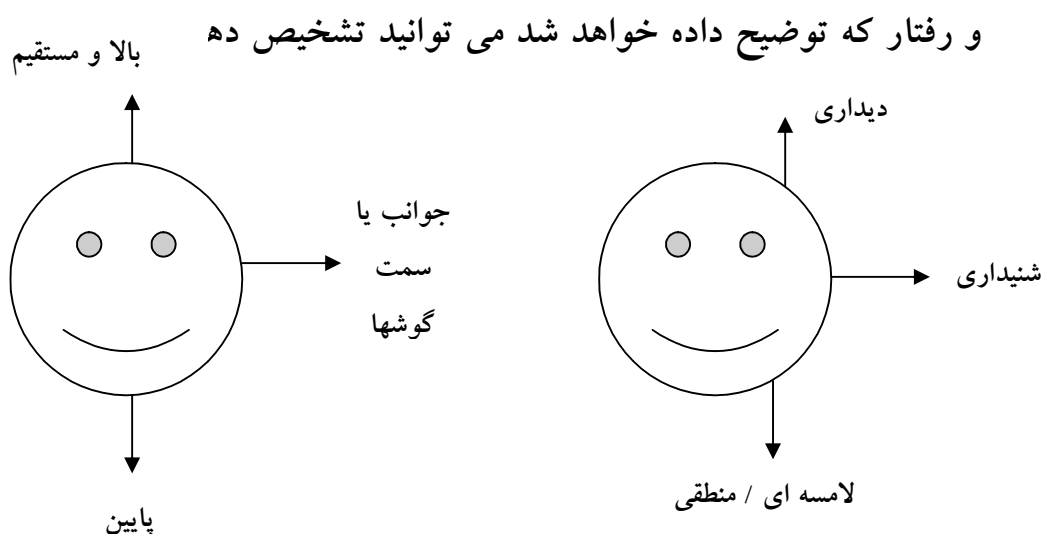
الف-دید محورها

ب-شنود محورها

ج-لمس محورها

د-منطق محورها

آسانترین روش تشخیصی سیستم ترجیحی افراد حرکت مردمک چشم آنهاست به دلیل زاویه دید لمسی محورها و منطق محورها در یک جهت؛ سمت هر دو پایین است اما جهت ها متفاوت می باشد عزیزان باید دقت کنند افرادی که به سمت پایین نگاه می کنند چون در حالت پایین شاید زاویه و جهت حرکت چشم را نتوانید تشخیص دهید بهترین روش این است که اگر به سمت پایین نگاه کردند لمس محور بودن یا منطق محور بودن مشخص می گردد که بقیه تشخیص دقیق را برحسب کلام



همچنین عزیزان می توانند جهت تشخیص به کلماتی که استفاده می کنند و نوع مبحث افراد دقت کنند چون هر فردی کلماتی برحسب سیستم دریافتی ترجیحی خود صحبت می کند.

مثلاً:

دیدارها: می بینی چی می گم؟

شنیدارها: می شنوی چی میگم

لامسه ها: حس می کنی چی میگم

منطقی ها: درک می کنی / یا می فهمی چی میگم

ویژگی های هر گروه

دیداری ها

اگر از کسی یک سوال ساده که او را کمی به فکر وادارد پرسیده شود در آن لحظه مردمک چشم به سمت بالا و مستقیم باشد یعنی سیستم دریافتی فرا دیداری است یا از چشم فرمان می گیرد. از ویژگی های این گروه آن است که وقتی در مورد یک موضوعی صحبت می کنند تصاویر از آن موضوع را در ذهن مرور می کنند و بخاطر این موضوع که این گروه اول تصاویر را می بینند و بعد کلمه آن را بیان می کنند چون می خواهند کلمات را به تصاویر نزدیک کنند حرکت دست در اینها زیاد

هست. افرادی که با دست زیاد صحبت می کنند شخصیت دیداری هستند گاه خانواده اجازه نمی دهند فرزندان با دست صحبت کنند و بیشتر این کلمه را تکرار می کنند که با دست خود صحبت نکنند اگر کودک این کار را انجام دهند دچار ضعف تمرکز خواهد شد پس افرادی که دیداری هستند حتماً باید حرکت دست داشته باشند.

به سرعت یاد می گیرند، سرعت یادگیری این گروه خیلی زیاد هست البته به صورت مفهومی چون در حفظیات عملکرد ضعیفی دارند در واقع این گروه مطلب را درک می کند و با توجه به کلمات خود چیزی را که درک کرده بیان می کنند ولی عین کتاب شاید نباشد ولی اصل مفهوم را می رسانند.

به زمان اهمیت زیادی می دهند بنابراین دوست دارند امور را هر وقت شروع و تمام کنند. بیشتر با قید زمان صحبت می کنند مثلاً ساعت ۵ میام اونجا. ۲۰ دقیقه دیگه می رسم کمتر از کلماتی که به حالت کلی زمان را مطرح کند استفاده می کنند مثلاً بعد از ظهر میام یا چند دقیقه دیگه میام.

به جزئیات اهمیت نمی دهند یا حوصله جزئیات را ندارند بیشتر به حالت کلی و سر اصل مطلب می روند و دوست دارند طرف مقابل هم حتماً این کار را انجام دهد. بنابراین همسرانی که ازدواج کرده اند یا دختر و پسری که در کنار پدر و مادر

زندگی می کنند یا همکاران در ادارات حتماً توجه داشته باشند که وقتی فرد دیداری زمانی را مشخص می کند برای جایی رفتن یا کاری را انجام دادن سعی کنید در همان زمان آماده باشید چرا که اگر به دفعات به زمان گفته شده دقت نگردد طرف مقابل دچار فشار عصبی خواهد شد و نسبت به طرف مقابل حس بدی پیدا خواهد کرد.

یا هنگام صحبت کردن با دیداری ها سعی کنید جزئیات مطلب را از او نپرسید چرا که جواب دادن برای این ها سخت است و حوصله جواب دادن نخواهند داشت بنابراین نه همکاران نه همسران و نه پدر و مادران نباید از کلی صحبت کردن دیدارها ناراحت باشند و آن را جوری دیگر تصور یا قضاوت کنند. چون اگر فرد مجبور باشد جزئی در هر شرایطی صحبت کنند دچار فشار عصبی خواهد شد.

این گروه تمایل دارند دیگران و خودشان را به عجله کردن وادار کنند بیشتر عجله هستند و جمله زود باش دیگه داری چیکار می کنی عجله کن تموم شد و ... بیشتر از این گروه می شنوید.

تعریف کردن داستانهای طولانی و فرستادن پیام های طولانی حوصله این گروه را میرد همچنین نباید بخاطر این گروه جلسه طولانی شود و وارد جزئیات زیاد گردد.

دارندگان این سبک بازی کردن را به کار کردن ترجیح می دهند حتی اگر این گروه در گردش هم باشد اگر کاری باشد انجام می دهند و کار را به بازی کردن ترجیح می دهند.

در میان گذاشتن مسائل شخصی برای این گروه بسیار سخت است و اصلاً خوب نیست افرادی که طرف مقابل آنها شخصیت دیداری می باشد سوالهای شخصی پرسد. در واقع حریم خصوصی این گروه خیلی بیشتر است و نباید وارد این حریم خصوصی شود. دست زدن به گوشی، دست زدن به کتابها و وسایل شخصی برای این گروه ناخوشایند می باشد. یک همکار نباید در پشت میز شخصیت دیداری بنشیند، یا همسران به دلیل اینکه همسر طرف مقابلم، به خود اجازه دهد به گوشی شخصیت دیداری دست بزند یا بی اجازه وارد اتاق آنها بشوند.

این گروه در کار گروهی موفق نیستند مثلاً در تحقیقات گروهی یا ورزشهای گروهی و ... نباید این گروه وارد شوند.

سبک دید محور معمولاً هنگام خرید هم عجله می کنند و برایشان سخت است که لباس را پرو کنند و معمولاً از فروشنده می خواهند در خانه امتحان کنند اگر مناسب نبود برگردانند.

این گروه هنگام مطالعه باید همه جا را تمیز ببینند و بعد مطالعه کنند.

اگر می خواهید یکی را تشویق به غذا خوردن کنید سفره را رنگی تر کنید و منظم سفره را تزئین نمایند با این کار آنها بلافاصله سر سفره حاضر می شوند یا اگر می خواهید کمتر غذا بخورند بهتر است سفره را بی نظم کنید.

اگر می خواهید به این گروه بگوید مسواک بزنند کافی هست بدون کلام مسواک را به آنها نشان دهند.

طریقه محبت دیدن و محبت کردن این گروه از طریق کادو دادن و گرفتن است سعی شود هنگام کادو دادن ظاهر کادو کردن خوب و شیک باشد.

پس اگر می خواهید به این گروه بگوئید برایم مهم هستی و دوستت دارم برایش کادو بخرید.

ویژگی های سبک شنود محورها

سیستم دریافتی این گروه از طریق گوش دادن می باشد آنچه را که می شنوند بخاطر می سپارند کلمه به کلمه و حتی موقع مرور صدای فردی که با او صحبت کرده در ذهنش مرور می شود. شنود محورها برای یادآوری کسی از طریق تشخیص صدا بهترین عملکرد را دارند.

با گوش دادن یاد می گیرند و اغلب یادداشت برداری نمی کنند. داستان گویی زبده ای هستند.

موقعی که کار می کنند اغلب با خود حرف می زند یا اصواتی از قبل آ. م م م. و ...
را زمزمه می کنند.

عزیزان باید به این نکته دقت داشته باشند شاید بیاید و ببینید یک بچه یا یک فرد
بزرگسال در تنهایی با صدای بلند صحبت می کند این مسئله بیشتر افراد را نگران
کرده و پیش دکتر می برند این یک مسئله طبیعی هست که شخصیت شنیداری اگر
کسی را پیدا نکند برای صحبت کردن با خود مرور می کند هر آنچه را می خواهد به
دیگران بگوید، بیشتر بچه ها هم با آینه صحبت می کنند یا با عروسکها.

این گروه عاشق مباحثه و بحث کردن هستند و معمولاً خوب و جذاب صحبت می
کنند اما زیاد صحبت می کنند هنگام صحبت از موضوعی به موضوعی دیگر می
روند و هنگام صحبت تمایل دارند که دیگران جمله هایشان را تکمیل کنند و اگر
احساس کنند کسی به صحبت کردن آنها اهمیت نمی دهند زود عصبانی می شوند.

این گروه شخصیت فوق العاده ساده هستند و سیاستمدار بودن برای این گروه مشکل
است و هر آنچه که دارند در زبان هست آنها بسیار رک و صریح هستند و بسیار
مستقیم و بی پرده اظهار نظر می کنند بدون اینکه نیتی داشته باشند یا به عواقب آن
فکر کنند.

این گروه هنگام صحبت به جزئیات وارد می شوند و با جزئیات صحبت می کنند.

آنها نظریات بسیار قاطعی ارائه می دهند، هر چه از آنها درخواست شده باشد یا خیر اغلب وارد صحبت دیگران می شوند ولی برایشان بسیار سخت است که اجازه دهند دیگران وارد صحبت آنها شود. گاه در بچه های شخصیت شنیداری مشاهده می گردد که کسی تحویلش نمی گیرد موقع بحث دست در دهن طرف مقابل می گذارد تا راحت بتواند خودش صحبت نماید.

اگر کسی کلمات را در هم و بر هم هنگام صحبت ادا کند زود عصبانی می شوند «درست حرف بزن بینم چی میگی» سعی کنید هنگامی که با این گروه صحبت می کنید سلیس و منظم باشد و هنگام گوش دادن به مطالب آنها تمام تمرکز خود را به آنها معطوف کنید.

اگر این گروه زیاد صحبت می کنند و شما کار واجبی دارید سعی کنید اینگونه دلیل رفتن خود را مطرح کنید و اگر نه این گروه اگر کسی به حرف آنها اهمیت ندهد حس بدی نسبت به آن فرا پیدا می کنند.

جمله مثبت + ولی + دلیل رفتن

مثال: حرف هایی که میزنی عالیست ای کاش وقت بیشتری داشتیم تا چند ساعت با هم صحبت می کردیم ولی حیف یک کار واجب دارم باید بروم.

یا اگر می خواهید بچه ای را تشویق به درس خواندن یا مطالعه کردن کنید بهتر است این جمله را تکرار کنید «تو خیلی خوب صحبت می کنی وقتی تو مطالبی را که خواندی توضیح می دهی خیلی خوب می توانم گوش کنم و یاد بگیرم بخوان و به من هم بیا خلاصه آن را توضیح بده»

این گروه جای ساکت را اصلاً دوست ندارند و به این دلیل بیشتر دوست دارند دسته جمعی گردش بروند و با مهمانها گرم صحبت شوند. این گروه عاشق مهمانی رفتن و آمدن هستند حتی اگر یکی از فامیل ها را در خیابان ببینند با اصرار به خانه می آورند خودشان هم بی دعوت زیاد به مهمانی می روند و منتظر دعوت نمی مانند.

این گروه به موزیک علاقه ویژه دارند و موزیک روی این گروه بیشتر از گروه های دیگر تاثیر می گذارد موزیک آرام، آرامشان می کند، و موزیک های تکنو می تواند فشار خون آنها را بالا برد. اگر در این گروه فرد عصبانی هست اگر از موزیک های آرام بی کلام پیش بگذارید دیگر نمی تواند عصبانی بشود. برای این گروه خیلی خوب هست که هنگام مطالعه هم از موزیک های آرام و بی کلام استفاده شود.

این گروه باید هنگام مطالعه با صدای بلند بگویند تا راحت مطلب را درک کنند یعنی گوش، آنها مطالب را درک و بعد به حافظه بسپارد.

برای این افراد ورزشهای دسته جمعی یا گروهی مثل والیبال و فوتبال خوب است در آینده باید شغلی را انتخاب کنند که جای ساکتی نباشد و یا سر و صداهای اطراف دلخراش نباشد مثلاً جوشکاری.

در زمینه فعالیتهای قرانی بهترین تفسیرگر و در صوت توان می توانند موفق باشند. اگر می خواهید این گروه را دعوت به غذا خوردن کنید صدای چنگال و قاشق و هنگام پختن غذا صدای ظرف را آرام در بیاورید آنها با دریافت صدا تفکر غذا در ذهنشان ایجاد می گردد.

خصوصیات سبک لمس محورها

- اغلب آهسته حرف می زنند و فاصله بین کلماتشان زیاد است چرا که حس او کلمات را می گیرند و بعد صحبت می کنند.

- از طریق انجام دادن بهتر یاد می گیرند بخاطر این ویژگی بهتر است هنگام انتخاب رشته دقت گردد برای اینها دریافت اطلاعات عملی بهتر از تئوری می باشد.

- به زمان بیشتری برای فکر کردن نیاز دارن حتی به کارها و تصمیمات ساده چند دقیقه زمان می خواهند تا جواب بدهند این گروه در کنکور دچار مشکل می شوند چرا که زمان کنکور با زمان سیستم تحلیلی اینها سازگار نیست.

- در ایجاد روابط بسیار خوب عمل می کنند.
- این گروه با وفادارترین گروه هستند.
- آنها اطرافیانشان را تامین و پشتیبان می کنند اگر کسی مشکلی داشت اولین کسی که کمک می کند شخصیت لامسه ای است و اگر اجازه این کار به آنها داده نشود از نظر روحی بهم ریخته می شوند.
- آنها به جزئیات بیشتر از شخصیت شنیداری اهمیت می دهند یعنی به جزئیات احساس را هم اضافه می کنند مثلاً «وقتی از ماشین پیاده می شدم پیام اینجا وای خیلی حس خوبی داشتم قلبم احساس آرامش می کرد و...»
- در کار گروهی عالی هستند و در کار انفرادی افسرده و بی روح
- آهسته و آرام هر کاری را انجام می دهند شاید ظرف شستن این گروه یک ساعت یا بیشتر وقت بگیرد.
- اصلاً مدیریت زمانی ندارند دوست دارند از قبل زمان جایی را که می خواهند بروند را بدانند ولی هیچ وقت سر موقع آماده نیستن و آماده شدن اینها خیلی طول می کشد.
- به دلیل نیاز به مورد توجه و محبوب بودن، در روابط شخصی و تجاری شان بسیار محتاطانه رفتار می کنند.

- به این گروه باید اجازه داده شود زمانی را به خلاقیت، تفریح و بازی و فعالیتهای اجتماعی اختصاص دهند. برنامه تفریحی این گروه اگر بهم بخورد آشفته می شوند.
- این افراد با احساس ترین گروه و رمانتیک ترین گروه هستند بیشتر کارهای رمانتیک را دوست دارند.
- اگر این گروه احساس کند اطرافیانشان طردشان می کند افسرده می شوند بنابراین هر چقدر این گروه در گروه و فعالیت های اجتماعی زیادی باشند برایشان بهتر است تنهایی برای اینها بسیار سخت است.
- بسیار خوب است که این گروه دوستانی داشته باشند که از نظر شخصیتی به هم نزدیک هستند.
- با احساس صحبت کردن طرف مقابل و همچنین احساسات اینها را دریافت کردن و پاسخ دادن برایشان مهم هست.
- خیلی احساساتی هستند شاید برای یک فیلم ۳ ساعت گریه کنند یا برای مورچه ای که زیر پایشان مانده است.

- هنگام خرید این گروه باید همه وسایل مغازه را پرو کنند و بعد در همه لباسها احساسی را دریافت کنند بعد تصمیم بگیرند و این کار نیازمند زمان بیشتری می باشد.

- برای این گروه فعالیتهای دسته جمعی و ورزشهای گروهی خیلی بهتر است و همچنین فعالیتهای هنری و در انتخاب رشته بیشتر اگر سمت هنر بروند برایشان بهتر است چون هم گروه های خود را آنجا بهتر پیدا می کنند.

ویژگی های سبک منطق محور

- مرحله به مرحله به خاطر می سپارند
 - زیاد به جزئیات و دلیل و منطق آنها نیاز دارند.
 - آنها در حل مسائل پیچیده خبره هستند.
 - همیشه تدبیرهای عالی می اندیشند.
 - آن ها در مرحله بندی و تعیین ساختارها وظایف و پروژه ها عالی اند.
- در واقع این گروه در بیرون بسیار عملکرد خوبی دارند اما افراد داخل خانه زیاد از آنها راضی نیستند به دلیل:
- آنها به سختی و با تانی به افراد جدید، مطالب جدید و حتی مفاهیم جدید اعتماد می کنند.

- در داخل خانه زیاد دنبال دلیل و منطق هستند مثلاً اگر خانم بگوید می خواهم بروم به خانه مادرم می گوید چه دلیلی دارد.
- این گروه نیاز دارند که برای هر چیز حتی غذا خوردن و ... همراه با دلیل و منطق باشد و اگر چیزی دلیلی نداشته باشد برای این گروه مورد پذیرش نیست. کسی بی دلیل گریه کند یا نگوید دلیلش را حتماً عصبانی می شوند.
- اگر سر زده وارد فضای خصوصیاتشان شوند عصبانی می شوند.
- زمانی که آنها به موضوعی تمرکز کرده اند و شما از موضوعی دیگر صحبت کنید ناسازگار می شوند.
- منطق محورها از پرسشهایی که آنها را وادار به فکر کردن می کند لذت می برند.
- اغلب در ردیف آخر کلاس می نشینند.
- اصلاً دوست ندارند کسی آنها را به عجله کردن وادارد.
- دوست ندارند کسی به آنها بگوید چه کاری را انجام دهند.
- دوست دارند از آن ها درخواست شود نظرشان را در میان بگذارند در پاسخ دادن پیش قدم نمی شوند مگر از آنها سوال پرسیده شود.

- این گروه هم نیاز به زمان بیشتری در خرید دارند تا به فروشنده اعتماد کنند و باید با هر نحوی فروشنده اعتماد او را جلب کنند.

نکته هایی قابل تأمل در سبک های

- افراد از همه سبک ها دارا هستند اما با درجه بندی درجه اول شما خیلی مهم است و درجه اول افرادی که می خواهید با آنها ارتباط برقرار کنید.
- خصوصیات افراد کنار خودتان را پیدا کنید و سعی کنید در راستای آنها قدم بردارید افرادی که خوب مدیریت می کنند مسلماً مهره مار خواهند داشت و در بین چهار سبک محبوبیت و مقبولیت ویژه ای پیدا خواهند نمود.
- اگر دقت کرده باشید تفاوت های چشم گیری در بین شخصیت ها وجود دارد مثلاً عجول بودن دید محورها و تضاد آن با لمس محورها و منطق محورها - یا زیاد صحبت کردن شنیداری ها و تضاد آن با منطق محور و دید محور این تفاوت ها باعث عدم ارتباط موثر می گردد اگر طرف مقابل رعایت نکند. این تفاوت ها را شناسایی کنید و سعی کنید موقعی که با گروهها ارتباط برقرار می کنید خصوصیات آنها را رعایت کنید. در غیر این صورت شما در ارتباط موفق عمل نکردند رعایت این مسائل در داخل خانه باعث می گردد بسیاری

از اختلافات خانوادگی کمتر گردد و همچنین در ادارات بیشتر سوء برداشت
هایی که به همکار دارید به راحتی از بین می رود و شناخت ارباب رجوع و
ارتباط برقرار کردن با سبک آنها باعث رضایت آنها از آن مجموعه می گردد.

بسمه تعالی

پرسشنامه شیوه ی ارتباط N.L.P

نام و نام خانوادگی:

با سلام خدمت همه عزیزان لطفاً در پر کردن این پرسشنامه به این مسائل دقت نمایید. که به هر یک از سوالات چهارگزینه ای نمره ای تعلق می گیرد نمره از ۴ تا ۱ است هر گزینه ای که بیشتر احساس و خصوصیات شما را مطرح می کنند نمره ۴ و چیزی که بعد از این به شما نزدیکتر است عدد ۳ و به ترتیب نمره ۲ و آخرین گزینه که کمترین خصوصیات شما را مطرح می کند نمره ۱ داده می شود.

نمره ۴= نزدیک ترین معنا در توصیف شما

نمره ۳= توصیف نزدیک بعدی

نمره ۲= تا حدودی شما را توصیف می کند.

نمره ۱= کمترین مصداق را در مورد شما دارد.

۱. من تصمیم گیری مهم را بر پایه ی قرار می دهم.

-احساس خوب و سطح راحتی ام

-چگونگی طنین آن طرح و برنامه

-چگونه به نظر رسیدن آن

-مرور دقیق / مطالعه موضوعات و مسائل اساسی

۲. در هنگام جر و بحث بیشتر محتمل است که تحت تاثیر ... قرار بگیرم.

-شدت صدای شخص دیگر در هنگام جر و بحث

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

-منطق فکر و پیشنهاد طرف مقابل

-میزان اهمیت مخاطب به احساساتم

۳. زمانی که با دیگران ارتباط برقرار می کنم. آنچه برایم اهمیت دارد این است که:

-چگونه لباس پوشم و به نظر بیایم.

-احساسات و تجربیاتم را با او در میان بگذارم.

-این که بدانم معنای حرفها و عبارتم درک شده است.

-شنیده شوم و به من گوش بدهند.

۴. وقتی که سوال مهم از من می کند تمایل دارد:

-با دقت گوش کنم، سپس سوالاتی مطرح کنم تا مطمئن شوم موضوع را فهمیده ام.

-ترجیح می دهم سر فرصت درباره ی آن فکر کنم و سپس عبارات و کلماتم را به

دقت انتخاب کنم.

-از این که به من زمان می دهند، تا جواب را جستجو کنم سپاسگزار خواهم بود.

-بلافاصله پاسخ می دهم و آن را در قالب تصاویر توصیف می کنم.

۵.خودم را این گونه در نظر می آورم:

-هماهنگ و هم طنین با اصوات و صداهای اطرافم

-قادر به برداشت منطقی از حقایق و اطلاعات جدید

-حساس و انعطاف پذیر در روابطم

-خلاق قادر به سرو سامان دادن سریع به مقادیر قابل توجه اطلاعات

۶.مردم زمانی مرا بهتر می شناسد که:

-بتوانند به آنچه احساس می کنم، پی ببرند.

-بتوانند از دیدگاه من قضایا را ببینند.

-به آنچه می گویم و نحوی گفتن آن، به دقت گوش کنند.

-به معنای آنچه مطرح می کنم علاقه مند باشند.

۷.زمانی که در پروژه ای همکاری می کنم احتمالش بیشتر است که:

-بخواهم تا نظرها و پیشنهادهایم، روند را بهبود بخشم.

-بخواهیم بخشی از چشم انداز و طرح ریزی روند باشد.

-بخواهیم رویدادها را مرحله بندی کنم و امور را به نظم درآورم.

بخواهم کمک کنم تا روابط استوار و تنگاتنگی پایه گذاری شود.

۸. 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.
۹. 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.
۱۰. به نظر آسان و طبیعی می رسد که:
- الهامات درونی دریافت کنم.
 - بگویم طرح های جدید در کجاها مناسب هستند.
 - از روش های آزمایش شده و درست پیروی کنم.
 - رویدادها را سازماندهی و طرح ریزی کنم.

طریقه تفسیر تست

۱	۲	۳	۴	۵
الف-ل	ش	د	ش	ش
ب-ش	د	ل	م	م
ج-د	م	م	ل	ل
د-م	ل	ش	د	د
۶	۷	۸	۹	۱۰
ل	ش	د	م	ل
د	د	ش	ش	د
ش	م	ل	ل	م
م	ل	م	د	ش

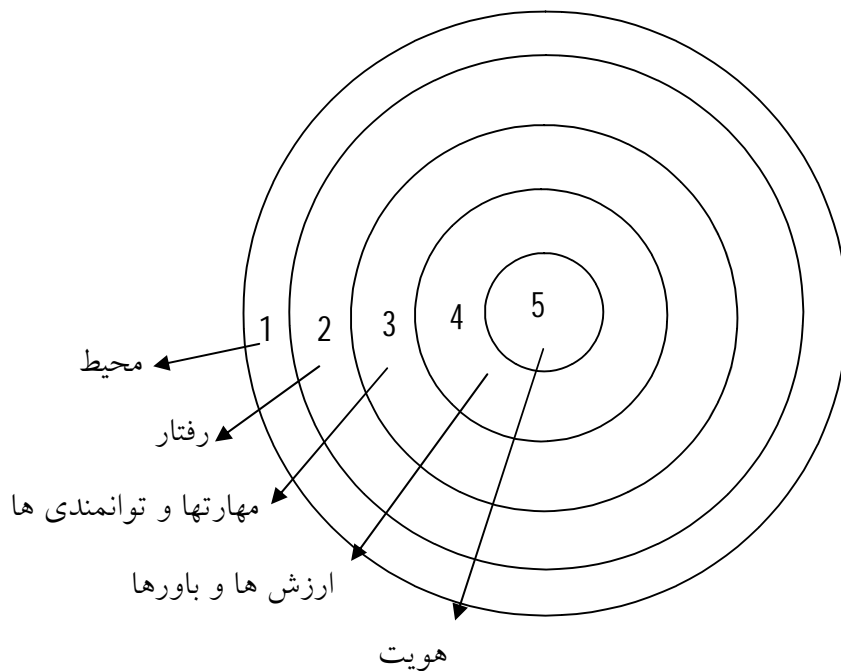
ر کدام از حروفاتی که در زیر اعداد قید شده نشانه این است که سوال ۱ در گزینه الف مربوط است به شخصیت لامسه ای که به صورت م نوشته شده است گزینه ب علامت شخصیت شنیداری ج - دیداری و د- منطقی می باشد شما باید بصورت ترتیبی این اعداد را جلوی گزینه ها قرار دهید و سپس امتیازاتی که داده اید را اینگونه جمع کنید تمامی سن ها را در هر سوال امتیازهاشو جمع کنید و بنویسید و ل ها و ج ها را جداگانه مثلاً در کل مجمع ۱۰ سوال تمامی ۵ ها یا لامسه ای ها ۲۹، ش ها ۴۰ و ... امتیاز بیشتر درجه شخصیت بیشتر را نشان می دهد.

چگونه تغییرات پایدار در رفتار و فکر خود داشته باشیم

اگر افراد بخواهند راحت زندگی کنند و افرادی که در کنار آنها زندگی و کار می کنند، در آرامش باشند باید فکر خوب در ذهن خود پرورش دهند و کارها و عاداتی که عادت کرده اند به آنها و خیلی بد می باشد باید آنها را از خود دور کنند تا بتوانند جسم و روان خود را سالم نگهدارند.

شاید خیلی افراد تلاش زیادی کرده اند برای تغییرات اما بعد از مدتی دوباره به همان عادت قبلی برگشته اند بنابراین ما باید به دنبال راهی باشیم تا اگر تغییراتی انجام دادیم برای ما دائمی باشد.

برای تغییرات پایدار باید به لایه های تغییر دقت کنیم اینکه ما در کدامین لایه تغییرات را انجام داده ایم.



سطوح منطقی ذهن

اگر افراد تغییرات را در سطح ۲ یا در رفتار انجام بدهند مسلماً بعد از یک الی دو هفته دوباره به همان رفتار خواهند رسید برای تغییرات پایدار باید به تغییر ارزش‌ها و باورها پردازیم.

در اصل همه رفتارهای افراد چه خوب چه بد ریشه در یک باور و اعتقاد او دارد. یک باور می‌تواند بیش از ده رفتار را در ما ایجاد کند بنابراین اگر افراد بتوانند باور غلط خود را شناسایی کنند و تغییر بدهند تعداد بیشتری از اخلاق و رفتارهای بد از بین خواهند رفت البته به صورت دائمی.

لایه ۱ یا محیط در واقع آن محیطی است که ما در آن زندگی می‌کنیم محیط در عرض چند روز و چند ماه نمی‌تواند باورها و ارزشها را تغییر دهد اما اگر ما بصورت طولانی در یک محیطی قرار بگیریم که مخالف با باورها و ارزشهای ماست مسلماً کم‌کم آن باورها و ارزشها تغییرات اساسی پیدا خواهند کرد در واقع ما هر آنچه را که از محیط از طریق حواس پنج‌گانه دریافت می‌کنیم اگر مکرر این حالت در فرد تکرار شود کم‌کم تبدیل به رفتار خواهد شد و اگر رفتار در فرد تکرار گردید به سمت باورها و ارزشها خواهد رفت بنابراین اگر ما محیط خوب داشته باشیم باور خوب و اگر بد داشته باشیم باور بد را در خود ایجاد خواهیم کرد. در قسمت بعد توضیح خواهیم داد اگر محیط بد داشته باشیم چگونه باور خوب را در خود ایجاد کنیم.

لایه ۲ رفتار: رفتار ما محصول باورهای ماست یعنی لایه ۲ ما را لایه ۴ سطح فکری می‌سازد ابتدا فرد از طریق تصویرسازی ذهنی یا عینی که دارد مثبت یا منفی به حالت مکرر باورسازی می‌کند بعد همان باور محصول خود را در سطوح پایین به نمایش می‌گذارد. در بیشتر مشاوره‌ها روی رفتار تاکید می‌گردد و به این دلیل تغییراتی که داده می‌شود ماندگاری ندارد.

لایه ۳ مهارتها و توانمندی ها: در لایه ۳ ما به حالت اکتسابی مهارتهایی را یاد می گیریم و توانمندی خود را افزایش می دهیم و خود این عمل باعث می گردد که ما راحت تر بتوانیم زندگی کنیم وقتی ما مهارت پول درآوردن را پیدا کردیم ظرفیت پولدار بودن را باید در سطح ۴ جستجو کنیم در واقع آسایش محصول سطح ۳ ماست یعنی وقتی پولی بدست آوردیم یعنی آسایش خود را فراهم آوردیم اما آرامش محصول سطح ۴ می باشد همان باورها و ارزشهای در مورد خود آن پول و طریقه خرج کردن نمی توانیم بگوئیم کسی که پول دارد الزاماً آرامش هم دارد مگر اینکه هم سطح ۳ و هم سطح ۴ در یک راستا باشد حالا باید فکر کنیم اعتماد بنفس و عزت نفس ما کجاست یک تعریف جزئی از هر کدام بدهیم و سپس جایگاه آنها را در سطوح فکری مشخص کنیم.

اعتماد بنفس: یعنی توانایی انجام کاری را داشتن یا نداشتن

عزت نفس: یعنی ارزش قائل شدن به انسانیت انسان

اگر ما بخواهیم تغییری در اعتماد بنفس فرد بدهیم باید در سطح لایه ۳ تغییراتی را در توانمندی و مهارتهای او بدهیم و اگر در عزت نفس او بخواهیم تغییر بدهیم باید در سطوح باورها و ارزشهای فرد تغییرات را بدهیم بنابراین عزیزان باید دقت داشته باشند ما نمی توانیم با افزایش مهارتها، تغییراتی در عزت نفس فرد بدهیم اگر فرد هم

در اعتماد بنفس و هم در عزت نفس دچار مشکل هست ابتدا مهارت‌های او را افزایش می‌دهیم سپس در نظام باورها و ارزش‌ها و اعتقادات غلط تغییراتی را ایجاد می‌کنیم.

لایه ۴ همان باورها و ارزش‌هایی می‌باشد که در طول زندگی از طریق حواس پنج‌گانه برای خود نهادینه کرده ایم تکرار کلمه‌ای از اطرافیان وجود تصاویر و صحنه‌های مکرر در زندگی، مذهب و ... برای ما سطوح ۴ را می‌سازد اینکه ما چگونه زندگی کنیم و آینده ما چگونه خواهد شد در قسمت سطح ۴ می‌باشد حتی دعاها انسانها هم در سطح ۴ اجابت می‌گردد.

سطوح ۵ هویت ماست هویت از مجموعه‌ای از باورها و ارزشها و اعتقادات تشکیل می‌شود اگر بتوانیم هویت یا مرکز هسته را تغییر بدهیم در واقع همه چیز عوض می‌شود.

سطوح ۱ و ۲ و ۳ در سطح خودآگاه یا هوشیار ما هستند و سطوح ۴ و ۵ در سطح غیر ناخودآگاه یا ناهوشیار ما قرار دارند اگر بخواهیم تغییرات دائمی داشته باشیم باید دست ببرید به سطوح ۴ و ۵.

مثلاً ادیسون یک عقب مانده ذهنی بود چون مادرش باور نابغه‌گی را در او ایجاد کرد نابغه شد (سطوح ۴)، از سطوح ۴ فرمانهای رفتار و برای نابغه شدن صادر می‌

گردید) یا ابن سینا در شرح از خود می گوید «مرا استادم نابغه کرد نه به دلیل یاد دادن بلکه آنقدر تکرار کرد که تو نابغه ای من بعد از قبول نابغگیم سرعت رشد من زیاد گردید و شدم نابغه.

برای کودکان بخاطر یک رفتار کودک مادر و اطرافیان او را خنگ و کودن صدا می زنند که اگر در وجود کودک تبدیل به باور شد در سطح ۴ تبدیل به رفتارهای کودنی و خنگی در کودک می گردد.

شاهراه تغییر

ذهن انسان به دو قسمت خودآگاه سطوح ۱و۲و۳ و ناخودآگاه سطوح ۴و۵ تقسیم می گردد شاهراه تغییر در قسمت ضمیر ناخودآگاه است عملکردهایی که از روی عادت صورت می گیرد در قسمت ضمیر ناخودآگاه است.

چگونه افکار وارد سطح چهار می شود؟

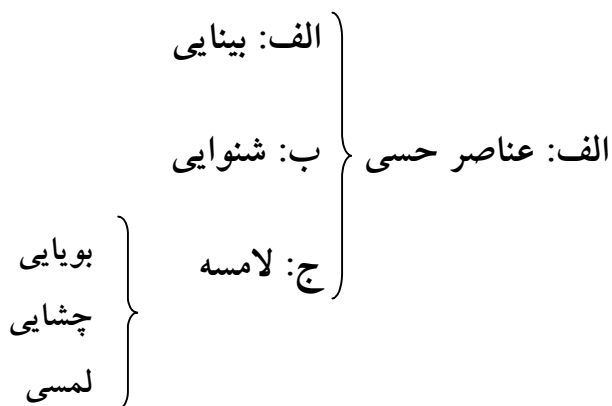
انسان ها از طریق حواس ۵ گانه (بینایی، شنوایی، چشایی، بویایی و لمس) اطلاعات را دریافت و بعد از پردازش اطلاعات و از صافی رد کردن آن را ذخیره می نمایند. اگر در طول یک مدت ما موضوعات و تصاویر مربوط به هم مکرر تکرار گردد یک فکر جدید ایجاد می گردد که در این صورت اگر این فکر را زیاد قبول داشته باشیم تبدیل به باور می گردد و کم کم رفتار ما را تغییر می دهد.

رفتار → ایجاد فکر → اطلاعات از طریق حواس ۵ گانه

هر آنچه که انسان در ذهن خود ذخیره کرده در واقع محصول حواس پنج گانه است ابتدا باید پیدا کنیم با چه حواس بیشتر ذخیره انجام شده است و اگر ما بتوانیم ویژگی های حواس پنج گانه را که ذخیره شده تغییر دهیم در واقع می توانیم احساسی که نسبت به آن فکر یا خاطره داریم را تغییر دهیم یعنی توسط این عمل می توانیم احساس خود را نسبت به یک غذا که برای ما مضر است تغییر دهیم یا نسبت به یک فرد که مشکلاتی را در گذشته با او داشته ایم ولی الان تمام شده بد است و هم اکنون نمی توانی با او راحت باشی، یا احساس را نسبت به یک نوع کتاب و ... تغییر دهید.

اصول تغییر چیست

برای تغییر دادن باید با عناصر حسی و زیر حس خوب آشنا شوید:



ب: عناصر زیر حسی:

الف: بینایی: دور یا نزدیک بودن، رنگی یا سیاه و سفید دیدن، تار دیدن یا واضح دیدن، مکان قرار گرفتن یعنی اگر ما حس خاطره بد را بخواهیم از بین ببریم آن خاطره را باید مرور کنیم بعد بینیم آن خاطره را از دور می بینیم یا از نزدیک رنگی می بینیم یا سیاه و سفید، ساکن می بینیم یا در حال حرکت، بصورت عکس می بینیم یا فیلم و ...

ب: شنوایی: گوش آزار، دل نشین، مکان منبع، دو صدایی یا تک صدایی از فاصله دور می شنویم یا از نزدیک یعنی در خاطره بینیم آیا صداهای افرادی که در خاطره هست اذیت می کند یا خیر؟ آیا صوا دارد یا خیر؟ صدا از فاصله دور می آید یا از نزدیک و ...

ج: لامسه: دما، بو دادن یا ندادن، سبک یا سنگین، زبر یا نرم، بامزه یا بدون مزه، یعنی اگر خاطره را مرور کنی دمای بدنت تغییر می کند، سبک می شوی یا سنگین، این خاطره برایت زبر است یا نرم چه مزه ای دارد و ...

کیفیت صداها، تصاویر و احساسات به ساب مودالیته ها معروف هستند یعنی هر چقدر بر ما به چیزی که فکر می کنیم یقین و باور داشته باشیم آن موضوع با کیفیت بیشتر مرور خواهد شد اگر ۱۰ سال پیش برای یک صحنه تلخ ایجاد شده باشد موقع مرور تصاویر واضح و احساسات به همان حالت ایجاد خواهد شد چون اشاره کردیم که ذهن انسان موقعی که فرد تجسم می کند یا واقعاً می بیند نمی تواند تشخیص بدهد بنابراین ما می توانیم هر آنچه که برای ما به حالت در واقعیت اتفاق افتاده و ما آن صحنه را دیده ایم، شنیده ایم، لمس کرده ایم با تجسمات همراه با تغییرات ساب مودالیته ها آنها را تغییر دهیم تا هیچ رفتار بد، احساس بد در ما باقی نماند تا بتوانیم ذهن آرامی داشته باشیم بتوانیم به جامعه خدمت کنیم و همچنین به جسم خود چون تمامی بیماریهای جسمی برگرفته از روان ناسالم است و روان ناسالم بستگی به ساب مودالیته هایی دارد که ما ذخیره کرده ایم.

احساسات بد را نسبت به یک خاطره چگونه تغییر دهیم

بدن خود را در حالت ریلکس قرار دهید یا اگر می توانید دراز بکشید و آرام آرام نفس عمیق را بکشید چشمان را ببندید و این حالت را انجام دهید.

الف- به کسی که باعث رنجش شما شده یا شما را ترسانده یا تحریک کرده فکر کنید. چنان تصور کنید که از هر طرف آن خاطره مرور می شود یا آن فرد از هر

زاویه به شما نگاه می کند گفته های آزار دهنده او را بیاد بیاورید و ببینید که چگونه حس بدی در وجودتان شکل می گیرد.

ب- تصویر را هم اکنون سیاه و سفید کنید و آن را به فاصله دور ببرید و آن را به

اندازه $\frac{1}{8}$ واقعیتش کوچک کنید. بینی دلچک را اضافه کنید یا پینوکیو را هر آنچه را

که می گوید را گوش کنید اما اینبار با صدای یک شخصیت با نمک، این کار احساساتی را که شما نسبت به آن خاطره دارید تغییر می دهد.

ج- برای چند دقیقه افکارتان را به چیز دیگر مشغول کنید بعد دوباره به آن فرد یا خاطره فکر کنید مسلماً احساساتان تغییر خواهد کرد.

برای تغییر باورهای غلط چه کاری انجام دهیم

همان طور که از توضیحات قبلی متوجه شدید ما باورها را می سازیم و بعد از مدتی باورها ما را مدیریت می کنند ضمیر ناخودآگاه ما در راسته خواسته های ما طراحی شده است.

- اگر باور داشته باشید فرد بدبختی هستید یا فرد خوشبخت؟

- اگر باور داشته باشید اداره شما اداره بدی هست؟

- اگر باور داشته باشید انسانها به همدیگر خیانت می کند؟

- اگر باور داشته باشید انسانهای بد مشکلاتشان سریع حل می شود؟

شما در راستای این باورها آینده خود را می سازید و از حال خود رضایت نخواهید داشت دقت داشته باشید هر یک از این باورها چقدر در رفتار شما تغییرات را می تواند ایجاد کند. پس بهترین راه این است که خودشناسی خوبی نسبت به خود داشته باشید باورها و ارزشها و اعتقاداتی که آرامش شما را بهم می زند و باعث می گردد باورهای خدائی از شما فاصله بگیرد و باور غلط و بد در وجود شما ریشه دار گردد حذف نمائید خداوند این قسمت از وجود ما را برای موفقیت ما طراحی کرده و اینکه درست و اصول از آن استفاده کنیم نه مایه بدبختی خود. پس به همان راحتی که این باورها ایجاد شده با همان روش خودش از بین می بریم.

اصول و تکنیک تغییر باور

الف- باورها خود را شناسایی کنید گاه برای راحت پیدا کردن بهتر است خود قبلی و خود فعلی خود را بررسی کنید اگر تغییر اخلاقی و رفتاری دادید از خوب به بد حتماً ریشه در باوری دارد که بعدها توسط چند موضوع که برای شما پیش آمده اتفاق افتاده است.

ب- پیدا کنید چه موضوعاتی برای شما پیش آمده و یک باور را ایجاد کرده آن موضوعات را قسمت قسمت کرده و شناسایی کنید.

مثلاً اگر چند نفر به من خیانت کرده است به این باور رسیده ام که انسانها به همدیگر خیانت می کند و قابل اعتماد نیستند آن موضوع چند نفر را شناسایی کنید.

ج- مثل تمرین قبل آرام دراز بکشید بدن خود را در حالت ریلکس قرار دهید و بعد یکی، یکی آن موضوعات را مرور کنید و ساب مودالیتته های آن را تغییر دهید مثلاً رنگش را کمتر و کمتر کنید تا کاملاً سیاه گردد و از خودتان فاصله دارید کنید موقع فاصله دار شدن به آن صدا و بو و مزه اضافه کنید که آنها نیز رفته رفته کم رنگتر و ضعیف تر می شوند و بعد از صحنه به طور کل محوش کنید.

د-یا به طور کل اگر باوری دارید که نمی دانید ریشه اش چیست و از چه موضوعی ایجاد شده ولی هست و باعث رفتار بد می شود در ترسیم ذهنی اندازه آن باور را آنقدر کوچک کنید که بگذارید روی اسلحه و آن را به فاصله دور بیاندازید.

اگر چندین بار این کارها را انجام دهید آن باور ضعیف تر و ضعیف تر می شود و به طور کل از بین می رود. شاید توضیح دادن چگونه آن اتفاق می افتد خارج از حوصله این جزوه می باشد و در کارگاه دوستان توضیحات را شنیده اید طبق آن توضیحات ضمیر ناخودآگاه نمی داند تصویری که می بینید واقعی است یا غیر واقعی بنابراین فرمان حذف را صادر می کند.

تکنیک افزایش عزت نفس و اعتماد بنفس

گفتیم عزت نفس محصول سطح ۴ بود و اعتماد بنفس محصول سطح ۳

سعی کنید برای افزایش اعتماد بنفس باید خودتان را باور داشته باشید و به خودتان به عنوان یک فرد احترام و ارزش قائل باشید در تصویر ضمیر ناخودآگاه افرادی که اعتماد بنفس و عزت نفس کمتری دارند از نظر اندازه کوچکتر هست و برای قدم برداشتن ضعیف عمل می کنند و اگر در تصویر ذهن اندازه را بزرگتر کنیم با رنگ بهتر احساس فرد نسبت به خودش تغییر خواهد کرد.

خودتان را تصور کنید که در یک نقطه ای ایستاده اید و در مقابلتان باز هم خودتان
قرار دارید که رفته رفته قدتان بزرگتر و بزرگتر می شود و احساس توانائی بیشتری
را می کنید آرام آرام بروید و وارد بدون تک، تک افراد مقابلتان شوید و در هر کدام
احساس خود را لمس کنید و درک نمایند.

_____ خود فعلی

_____ از خود فعلی توانائی ها بیشتر و قد بزرگتر است.

_____ رفته رفته قد بزرگتر می شود توانائی ها و احساس خوب بیشتر می گردد.

_____ احساس راحتی و احساس قدرت بیشتر و بیشتر می شود.

_____ احساس خود ارزشمندی در خود احساس می کنی.

این عمل را چندین بار برای خود تکرار کنید تکرار و تصویر زبان ضمیر ناخودآگاه
است در واقع با این کار راحت تصاویر قبلی را از ضمیر ناخودآگاه حذف و تصاویر
جدید را در ذهن جایگزین می کنید.

تکنیکی برای حذف وسواس عملی خود

وسواس عملی در واقع ریشه در ترس در یک موضوعی دارد مثلاً چون از یک بیماری خاصی می ترسیدید آمده اید تا با اضافه دست شستن آن بیماری را از خود دور کنید و کم کم این عمل با تکرار و با آن ترس وارد ضمیر ناخودآگاه می شود مثلاً اگر همسایه شما از یک بیماری عفونی جان خود را از دست داده و هم اکنون شما از این مسئله می ترسید و با عمل تکراری دستهای خود را می شورید در واقع منجر به آن حالت تکرار عادت می کند و اینگونه ترس خود را ابراز می نماید پس باید با دو تکنیک ساده این بیماری را از خود دور کنیم.

تکنیک اول

ابتدا ریشه ترس را باید قطع کنید برای این منظور موضوع ترس را در ذهن خود و در تصورات خود مرور کنید اندازه آن را $\frac{1}{8}$ کوچکتر کنید دوباره اندازه آن را $\frac{1}{8}$ دیگر کوچکتر کنید و بعد بگذارید روی اسلحه و شلیک کنید بعد رنگ سلامتی را بعد از شلیک در کل جاها پخش کنید و بوی خوب سلامتی را احساس کنید رنگ سلامتی را برجسته کنید در ذهن خود. این عمل را بیش از ده بار انجام دهید. تا احساس راحتی در شما ایجاد گردد.

تکنیک دوم

بعد از اینکه ریشه ترس کم رنگ یا محو گردید سعی کنید یک فردی را در نظر خود که آرزو داشتید ای کاش مثل او خانه یا دستهای خود را تمیز می کردید در نظر بگیرید و مثل تکنیک اعتماد بنفس این عمل را انجام می دهیم.

خود فعلی خود را در ذهن تجسم کنید و آن فرد را هم مقابل خود تجسم نمائید که باز هم رفته رفته قد و توانایش بیشتر است و موقعی که شما وارد بدن آن می شوید آن توانائی تسلط بر خود مثل او تمیز کردن و ... در شما ایجاد می گردد و رفته رفته این حس در شما بیشتر می گردد.

شما _____

_____ دوست یا کسی که می خواهید از او تقلید کنید.

_____ رفته رفته احساس تسلط بر عادت در شما بیشتر می شود.

_____ وقتی وارد این سلطه می شوید قدرت تسلط در شما بیشتر و بیشتر می شود.

_____ در این مرحله خود را مثل آن فرد تجسم می کنید و مثل او نظافت می کنید.

تکنیک ایجاد حال خوب

اگر می خواهید در موقع ناراحتی حالتان را تغییر دهید اما نمی توانید اگر در منزل ناراحتی داشتید که الان نمی خواهیم با حالت ناراحتی وارد اداره شوید یا برعکس می توانیم در یک قسمت از بدنتان یک نقطه ای را برای مغز شرطی کنید.

تکنیک آنکراژ یا لنگراندازی

زیباترین و خنده دارترین خاطرات خود را یکی یکی بیاد بیاورید و موقعی که احساس خوب در شما ایجاد شد با یک فشار ملایم روی یک نقطه از دست یا یک قسمت از بدنتان با انگشت فشار دهید. و بعد دوباره خاطره دیگری را به همان ترتیب مرور کنید و دوباره همان قسمت را با همان فشار، فشار دهید اگر چند بار این عمل را انجام بدهید موقع بی حوصلگی یا عصبانیت و ... می توانید روی آن نقطه بدون فکر کردن فشار بیاورید دقیقاً به همان حالت که حالتان موقع مرور خاطرات خوب می شد دوباره حالتان خوب می گردد.

سخن آخر نویسنده

با توجه به علاقه ای که به این علم شیرین دارم و همچنین با توجه به اینکه نتایج خوبی از آن سبب اینجانب گردیده است تمامی سعی بر این است حتی المقدور به همگان ثابت کنم این ما هستیم که دنیای آینده را خود می سازیم و چقدر خوب است که انسان چند صباحی که در کنار همدیگر زندگی می کند خوب زندگی کند. چون مطالب گفته شده در کارگاه خارج از حوصله این جزوه بود سعی بر این شد قسمتی از مطالب مهم نوشته شود. باشد که مورد استفاده و علاقه عزیزان گردد انشاء الله با تغییرات جزئی در ذهن تغییر اساسی در احساس خودتان در طرز فکر خودتان ایجاد کنید.

و من الله التوفیق

رضوانیان