

إصدار الشركة
العربية للإعلام
العلمي (شعاع)
القاهرة
ع.م.ج



السنة السادسة
العدد السابع
أبريل
(نيسان)
١٩٩٨

www.edara.com

الإدارة باستخدام البرمجة الذهنية اللغوية NLP

تأليف: ديفيد مولدن

من أين يبدأ النجاح؟؟

يمتلئ العالم بالناجحين .. فلم لا تستطيع أن تكون واحد منهم؟!

انظر بداخلك واسأل نفسك:

- أولاً: ما هو الشيء المشترك بينك وبين "بيل جيتس" و "أوناسيس" أو حتى "ألبرت أينشتاين" أو أي من الشخصيات الناجحة التي تصادفك؟؟

- ثانياً: ما هو الشيء المختلف بينك وبين هؤلاء الناجحين؟؟

الإجابة هي:

- أولاً: أن لكل منكم أسلوبه وبرنامج في الحياة.

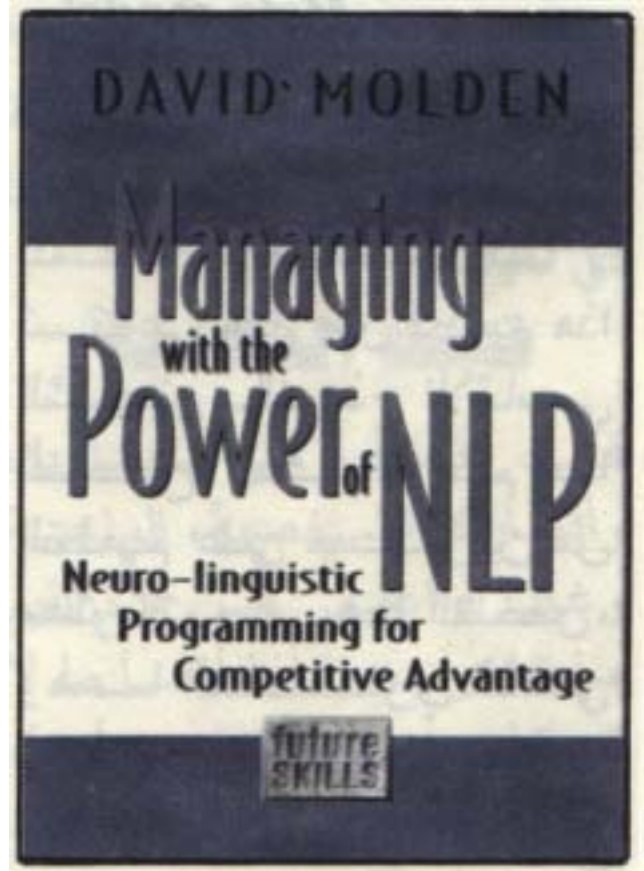
ثانياً: أن برامج وأساليب "بيل جيتس" و "أوناسيس" و "ألبرت أينشتاين" قد قادتهم إلى تحقيق النجاح. فإلى أين قادتك أساليبك وبرامجك في الحياة؟!

كيف يتمكن الناجحون من إحراز نجاحاتهم .. هذا هو الهدف من دراسة البرمجة الذهنية اللغوية.

شهادة ميلاد علم جديد:

في عام ١٩٧٥، اجتمع عالم اللغويات "جون جريندر" مع مصمم برامج الكمبيوتر "رينتشارد باندر" للقيام بمهمة اختارها لنفسيهما، ألا وهي: دراسة أنماط تفكير ولغويات اتصال الأفراد الممتازين والناجحين، فيما يتعلق بعلاقاتهم مع أنفسهم ومع الآخرين.

كانت النتائج التي توصل إليها غاية في الحداثة و التجديد



أصدقائك طريقة قيادة السيارة؟ أو حتى أسلوب أداء بعض التدريبات الرياضية؟

بالطبع حاول كل منا أن يعلم غيره بعض المهارات، بشكل أو بآخر. لكن ما الذي نتذكره من هذه المحاولات؟

من المؤكد أنك تتذكر شيئاً واحداً: وهو صعوبة نقل المهارات التي تعلمتها لغيرك ممن لا يتقنونها. ولكن ماذا يعني ذلك؟

النجاح يبدأ من اللاوعي

على العكس مما يدعيه معظم من يكتبون عن النجاح: ليس هناك سر معلوم وراء نجاح أي فرد. وهذا بدليل أنك أنت نفسك قد تخفق في نقل نجاحك إلى أبنائك أو أصدقائك. فمن الخصائص المميزة لأية مهارة تتقنها هي أنك تمارسها دون أن تضطر للتفكير في مراحلها في كل مرة، فهي قد تأصلت داخلك في اللاوعي. هذه الحقيقة تدعونا للاعتقاد بأن النجاح إنما هو نزعة لاواعية، بعيدة عن مجال الوعي؛ وأن للنجاح شفرة خاصة تصدر من أعماق اللاوعي داخل الفرد الناجح وتدفعه رغماً عنه باتجاه النجاح، حتى ولو أراد هو نفسه التوجه نحو الفشل.

من الوعي إلى اللاوعي .. وبالعكس:

إن ما تحاوله "البرمجة الذهنية اللغوية" إنما هو ببساطة حل شفرة النجاح اللاواعية التي ثبتت فاعليتها لدى المتميزين من الناجحين، بحيث يمكن أن يصبح النجاح ملكاً لكل من يريده. فقد تأكد لدى كل من "باندر" و"جريندر" أن هناك نموذجاً واحداً أساسياً للنجاح، مهما تعددت أشكاله، وأطلقا عليه اسم "ما وراء النماذج" metamodel .

كذلك رأينا أنه من الممكن لأي شخص أن يحرز النجاح الذي يتمناه. فالمسألة هنا لا تستدعي أكثر من تطعيم هذا الشخص بالنموذج الأساسي للنجاح. على أن يتم هذا التطعيم على مستويين من مستويات وعي هذا الشخص، وهما المستوى الذهني والمستوى اللغوي.

بعد ذلك يمكن لهذا النموذج الأساسي أن ينتقل من الوعي ليتأصل داخل اللاوعي، وبالتالي يصبح النجاح عادة لدى هذا الشخص، لا يستطيع أن يحيد عنها. وبهذا يمكننا أن نصفه بأنه قد أصبح مبرمجاً للنجاح، ولا يعرف الفشل.

من النظرية إلى التطبيق:

بحيث تعذر عليهما نسبها لأي فرع من العلوم المعروفة آنذاك. لذا لم يجدا أمامهما بداً من ابتكار اسم جديد لعلم جديد "البرمجة الذهنية اللغوية".

نشأة مصطلح جديد NLP:

يرمز مصطلح "البرمجة الذهنية اللغوية" Neuro-Linguistic Programming إلى ذلك العلم الذي يدرس أنماط التفكير والإحساس والسلوك لدى الشخصيات المتميزة والناجحة وأساليب الاتصال اللغوي التي يطرقونها في مخاطبة ذواتهم ومخاطبة الآخرين والتأثير فيهم. يتكون المصطلح من الكلمات التالية:

- الذهنية:

وترمز إلى كل ما يعتمل في نفسك من مشاعر وطموحات ومخاوف وآمال. كذلك تشير إلى كل ما يتولد في المخ بتأثير عمل الحواس الخمس (السمع والإبصار والشم والإحساس والتذوق). وهي بذلك تبحث في بناء عالمك الداخلي.

- اللغوية:

وترمز إلى أسلوب حديثك مع ذاتك ومع الآخرين. فهي اللغة التي تستخدمها لإقناع نفسك بأمر ما، وهي في هذه الحالة ترتبط بالإصغاء لكلمات اللاوعي، وإملاء أوامر وكلماتك الواعية إليه. وهي من ناحية أخرى، تبحث في أسلوب حديثك واتصالك مع غيرك.

- البرمجة:

وتعني صياغة برنامج ذهني ولغوي كامل لإحراز نتائج محددة. وبذلك تتكون للفرد استراتيجية ذهنية ولغوية مدروسة ومجربة، بحيث يتمكن من استخدامها مع ذاته ومع الآخرين ويوظفها لتحقيق ما يريد تحقيقه من أهداف. وهي بذلك تربط بين عالمك الداخلي وعالمك الخارجي وعلاقاتك مع نفسك ومع غيرك.

شفرة النجاح:

هل حاولت يوماً أن تشرح لأبنك بعض قواعد الرياضيات؟ أو هل جربت يوماً أن تعلم أحد

الآن وقد فهمنا المقدمات النظرية لعلم "البرمجة الذهنية اللغوية"، فلننتقل حثيثاً مع خطواته العملية. فذلك هو ما يميز علم البرمجة الذهنية اللغوية عن غيره من العلوم التي تدعي دراسة النجاح. فعلم البرمجة الذهنية اللغوية يمدك بخطوات عملية مفصلة عن طريقة تحقيق النجاح، بينما تتوقف باقي الأدبيات عند المقدمات النظرية.

يمكن تلخيص الخطوات العملية للبرمجة الذهنية اللغوية فيما يلي:

١- تطعيم المستوى الذهني:

وتعني تغيير نمط التفكير ليصبح أكثر إيجابية وسعيًا وراء النجاح.

٢- تطعيم المستوى اللغوي:

ليصبح أشد فعالية في التواصل مع الذات ومع الغير.

٣- البرمجة:

وتعني بصياغة استراتيجية واضحة للنجاح، تتراسخ داخلها الغايات والوسائل في نظام متناسق ومتناغم.

وفيما يلي سنتناول كلا من هذه النقاط ببعض التفصيل:

أولاً: المستوى الذهني:

يتطلب تطعيم المستوى الذهني بنموذج النجاح إحداه نوع من النقلة SHIFT والإبدال بين نماذج التفكير الموجودة بالفعل داخل ذهنك، والتي اعتدت أن تحيا وفقاً لها بالنموذج الأساسي للنجاح الذي تتمنى أن تحققه لنفسك.

قد تشفق على نفسك من هول هذه المهمة وتراها أكبر من قدراتك. لكنها غاية في السهولة والبساطة - كما ستري. لكن أولاً عليك بتحديد معتقداتك وقيمك الذهنية الحقيقية التي تتصرف طبقاً لها في حياتك.

قيمك الذهنية:

قيمك الذهنية هي أسلوبك وأفكارك الشخصية، الواعية وغير الواعية. فمن هذه القيم ما تقاخر به ومنها أيضاً ما لا

تستطيع أن تصارح به أحداً، وتخفيه حتى عن نفسك الواعية. تلعب هذه القيم دوراً هاماً في حياتك - إن لم يكن الدور الوحيد في حياتك. ومن هذه القيم ما يلي:

- قدر الإشباع الذي تريده لنفسك.

- احترامك وحبك لذاتك وثقتك فيها ومحاولتك لترويضها أو الاتقياد لها.

- احترامك وحبك للآخرين وثقتك بهم وسعيك لكسب ودهم أو السيطرة عليهم.

- حب المغامرة والإقدام ونظرتك لمعنى الخطر والتغيير.

- ثقتك في المستقبل ورغبتك في النمو ومعنى التقدم لديك.

- تقييمك للماضي ومخاوفك من الندم وما تعلمته من تجاربك السابقة.

- رغبتك في الاستقلال والاعتماد على نفسك أو التبعية لغيرك.

- الرغبة في التعلم وحب النجاح.

- رؤيتك للزمن.

لا يخفى أن هناك أنواعاً أخرى من القيم تكتسبها النفس بتعدد نشاطاتها ومجالات تأثيرها في الحياة، فهناك قيم إدارية وقيم عملية وقيم تربوية وقيم علمية ... الخ.

كيف تحدد قيمك الذهنية القديمة:

كي تتمكن من تغيير قيمك الذهنية أو تطعيمها بقيم أكثر إيجابية، عليك أولاً أن تعرف قيمك الذهنية القديمة. ويمكنك أن تفعل ذلك بالطريقة التالية:

تمرين:

١- استعرض في ذاكرتك ثلاث تجارب ناجحة مررت بها في حياتك، وتعتبرها أكثر تجاربك نجاحاً.

٢- حدد بالضبط لماذا تعتبر كل تجربة من هذه ناجحة بالنسبة لك.

٣- بهذه الطريقة تكون قد حصلت على عدة كلمات تحدد معنى كلمة النجاح لديك. ضع هذه الكلمات على شكل قائمة، أحص عددها.

٤- اسأل نفسك ما هي أول قيمة أستطيع الاستغناء عنها؟ حدد هذه

البرمجة الذهنية اللغوية تعمل حتى أثناء النوم:

كثيرون منا تورقهم مشكلة الاستيقاظ في ساعة محددة. ورغم أن هذا أحد سلوكيات الحياة الناجحة، إلا أنهم يجدون مشقة في التعود عليه. فما هو الحل الذي تقدمه لهم البرمجة الذهنية اللغوية؟

ينصحك خبراء البرمجة الذهنية اللغوية بالآتي: قبل أن تستغرق في نومك استلق على ظهرك أرخ كل عضلات جسمك. اغمض عينيك. فرغ ذهنك من كل مشاغله، ثم قل لنفسك: "أريد أن استيقظ في تمام السادسة صباحاً. وهذا يعني أن أمامي ست ساعات من النوم العميق، لأريح جسمي." بعد ذلك دع نفسك للنوم، دون أن تضبط جرس المنبه. في تمام السادسة صباحاً، ستشعر كأن هناك من يوقظك .. إنها نفسك التي برمجتها ذهنياً ولغويًا.

بأداء مهام وظيفتك. اسأل نفسك الأسئلة التالية:

- في أدائي لهذه المهام، ما هي نقاط تركيزي، و على ماذا ركزت، من بين النقاط التالية:

- على الإيجاز بسرعة. وهو ما يعني استخدام الطرق المعروفة.

- على اكتساب مهارات جديدة. وهو ما يعني سلوك الطرق المبتكرة غير المطروقة، والتأني في الأداء.

- على استبعاد الأخطاء. وهو ما يعني الاستعانة بذوي الخبرة قبل الإقدام على الخطوة التالية.

- على تقليل مسؤوليتي القانونية. وهو ما يعني الالتزام الحرفي بالقواعد والتعليمات البيروقراطية.

حدد بوضوح بؤرة تركيزك، ثم عدلها لتلائم تطلعاتك. بعد ذلك التزم بها.

الماضي والحاضر والمستقبل:

كثيرا ما نقابل أناسا نصفهم بأنهم: "يعيشون في الماضي" أو "لا يفكرون سوى في مستقبلهم" أو "يعيشون لحظتهم فقط." يعتبر الزمن عنصرا هاما في ذهن كل إنسان. ولكل إنسان رؤيته الشخصية عن سير الزمن ودوره في حياته، وعلى سبيل المثال لا الحصر، هناك:

- من يرى المستقبل مرتبطا بالحاضر وأن الحاضر مرتبط بالماضي، فيشعر بالأمان إذا كان ماضيه مشرقا. أو يشعر بالخوف إذا كان ماضيه سيئا.

- من يعتقد أن المستقبل غير مرتبط بأي من الماضي أو الحاضر، فيرى فيه الأمل للإفلات من ماضيه السيئ أو يرى فيه المجهول المخيف بالنسبة لحاضره الأمان.

هناك عديد من التصورات التي يتبناها كل شخص عن الزمن.

عليك أن تحلل تصورك الشخصي للزمن لتستطيع أن تتحكم في حياتك بالأسلوب الذي تريده. حاول أن تضع تصورا واضحا للحالة التي تريد أن تكون عليها خلال فترة معينة من الزمن واستخرج من هذه الحالة أهم العناصر التي تعتمد على الزمن - وهي جميع الأشياء التي تحتاج لمجهود مترام أو خطوات تدريجية. أفسح لهذه العناصر مكانا في برنامجك الذهني اللغوي. تخيل نفسك وأنت تؤديها في مراحل زمنية متدرجة، وحاول أن تتمثل درجة النجاح التي تريد تحقيقها.

القيمة وضعها في آخر ترتيب قيمك. ثم اطرح على نفسك السؤال السابق مرة أخرى، حتى تعطى درجات أولوية لكل القيم إلى استخرجتها.

بهذه الطريقة تكون قد رسمت خريطة قيمك الذهنية.

٥- بنفس هذه الخطوات يمكنك أن تحدد قيمك الإدارية، وقيمك العملية وقيمك الإتصالية ... الخ.

الصراع الداخلي:

ألم تشعر ذات يوم بأنه يصعب عليك اتخاذ قرار معين. إن السبب في ذلك يرجع إلى نشوب صراع داخلي بين قيمك الذهنية المتعددة. ونشوب مثل هذا الصراع يعني أن قيمك الذهنية في حالة عدم توافق. أو أن هناك عدم توافق بينها وبين قيمك العملية أو العائلية ... الخ.

تمرين:

- ١- في التمرين السابق حاول أن توائم الأنواع المختلفة من القيم التي اكتسبتها على أن تكون الغلبة لقيمك الذهنية.
- ٢- يمكنك أن تخوض هذا التمرين بين حين وآخر لتتأكد من توافق قيمك، وزيادة وعيك بها.

بؤرة التركيز:

كثيرا ما نقابل أناسا يصبون تركيزهم على نقاط لا تسترعى اهتمامك أبدا. فأنت تصل إلى مكتب رئيسك، لاهثا بعد أن أعددت التقرير الذي طلبه منك في زمن قياسي، لتجده يفاجئك بتركيزه على الأخطاء الإملائية الموجودة بالتقرير دون أن يلقي نظره على المحتوى. أو تهرع إلى المحاسب لتقبض راتبك، فيخبرك ببيروود بأنه أغلق الخزينة، ولا يمكنه فتحها إلا في اليوم التالي.

من المهم أن تحدد لنفسك بؤرة تركيز معينة و تلتزم بها، وإلا ذهبت كل مجهوداتك سدى.

تمرين:

حاول أن تستعيد تجاربك الناجحة، وتستخرج منها بؤرة تركيزك. بعد ذلك يمكنك أن تتخيل بعض المواقف المستقبلية المحتملة، وأن تطور استجاباتك بحيث لا تحيد عن بؤرة تركيزك.

إذا افترضنا أن الموقف يتعلق

تفكير الموميا

نظر الطبيب إلى مريضه النفساني، الجالس أمامه. لقد ظل يعالجه لمدة طويلة، ولكن دون جدوى. يتوهم المريض أنه موميا محنطة، وأنه لذلك لا يحتاج لأن يأكل أو يشرب، مما يضطر المستشفى إلى إطعامه إجباريا عن طرق الحقن بالجلوكوز. هذه المرة سأله الطبيب: "هل تستطيع الموميا المحنطة أن تقطر دما؟" فأجاب المريض: "بالطبع لا! فالجثث المحنطة لا تقطر دماء لأنها جافة." على الفور التقط الطبيب المشرط وجرح إصبع المريض، فهتف المريض: "يا للعجب! هناك بالفعل موميا تقطر دما."

تمرين:

١- فكر في عمل قمت به الأسبوع الماضي. استعرض المشاعر والأفكار التي انتابك أثناء القيام به.

٢- الآن فكر في أي عمل كان يمكنك أن تقوم به الأسبوع الماضي ولكنك لم تفعله. وبنفس الطريقة، فكر في نفسك وأنت تقوم بهذا العمل، في الأسبوع الماضي. استعرض المشاعر والأفكار التي يمكن أن تنتابك وأنت تقوم بهذا العمل.

٣- اسأل نفسك هذه الأسئلة: هل وجدت أي فارق بين العمل الذي قمت به فعلاً والعمل الذي تخيلته؟ أو: كيف يمكنك أن تميز بين العمل الذي قمت به والعمل الذي لم تقم به؟ هل يمكنك أن تميز بين ما فعلته البارحة وما تريد أن تفعله غداً؟ هل هناك فارق جوهري بين الفعلين؟

بالطبع لن تجد فرقاً في المضمون بين الفعلين، فطالما تمتع الفعل بحد مقبول من التسلسل المنطقي في التنفيذ فمن الممكن لذلك أن يتقبله.

هل هناك فارق بين الأعمال التي قمت بها والأعمال التي أتمنى القيام بها؟ لا! ليس هناك فارق حقيقي سوى استعدادك للقيام بهذه الأفعال، وهو الأمر الذي تم في الأفعال الماضية ولكنه يعتمد على قوتك الذهنية بالنسبة للأفعال المستقبلية.

نقل المهارات:

أحد المبادئ الهامة للبرمجة الذهنية اللغوية هي: "أن الفرد الواحد يمتلك كل المهارات التي يحتاجها." لكن ماذا تعني هذه العبارة؟ إنها تعني أنك قد تكون كسولاً في العمل ولكنك، في المقابل، قد تكون دؤوباً لحوماً في علاقاتك الاجتماعية. أو قد تكون خجولاً في علاقاتك الاجتماعية، ولكنك جريء مبادر في عملك. إذن الفرد الواحد يمكن أن يمتلك كل المهارات التي يحتاج إليها ولكنه يبرزها في مجال دون آخر ويقصرها على نشاط ويحبها عن غيره.

وبهذا يصبح كل ما على الفرد فعله هو تحريك مهاراته بين نشاطاته المختلفة.

تمرين:

١- فكر في إحدى التجارب أو المواقف التي ظهرت فيها لديك المهارة التي تريد نقلها.

٢- حدد بوضوح العوامل البيئية والنفسية التي ساعدتك على إظهار هذه المهارة.

٣- استخلص النموذج الأساسي meta-model لإظهار هذه المهارة لديك.

٤- انتقل إلى إحدى التجارب التي افتقدت فيها لهذه المهارة واعد تمثيلها داخل ذهنك، بعد أن تطعمها بالنموذج الأساسي الذي استخلصته، في الخطوة السابقة. تأمل نفسك وأنت تتصرف وفقاً لهذا النموذج، واجر التعديلات اللازمة ليكتسب الشكل المنطقي والواقعي.

٥- فكر في أحد المواقف المستقبلية التي يمكن أن تحدث لك وتخشى أن تفتقد فيها لهذه المهارة. تخيل نفسك وأنت تتصرف وفقاً للنموذج الأساسي لإظهار المهارة.

بهذه الطريقة تستطيع أن تنقل المهارة من أحد المجالات التي تتوفر بها إلى كل المجالات التي تفتقدها.

الخروج من الصندوق:

في إطار بحثها عن القدرات الإبتكارية لدى العاملين بها، قامت إحدى شركات البترول باستدعاء فريق بحث من علماء النفس والمعالجين النفسيين لتطبيق وسائل البرمجة الذهنية اللغوية على العاملين بها. تلخصت مهمة الفريق في خطوتين:

الأولى: فك شفرة الابتكار والنجاح لدى الأكفاء من العاملين بالشركة. وهي مرحلة اكتشاف النموذج الأساسي للابتكار والنجاح.

الثانية: تطعيم العاملين غير الأكفاء بالنموذج الأساسي الذي تم اكتشافه في المرحلة السابقة، وتحويلهم بالتالي إلى مبتكرين أكفاء.

كانت النتائج التي توصل إليها فريق البحث في غاية الغرابة والبساطة في آن واحد. فقد وجد الفريق أن الفارق الوحيد بين الأكفاء من العاملين وغير الأكفاء منهم هو أن الأكفاء يتقنون في قدراتهم على الابتكار والتعلم، بينما يفقد العاملون غير الأكفاء هذه الثقة تماماً.

تمرين:

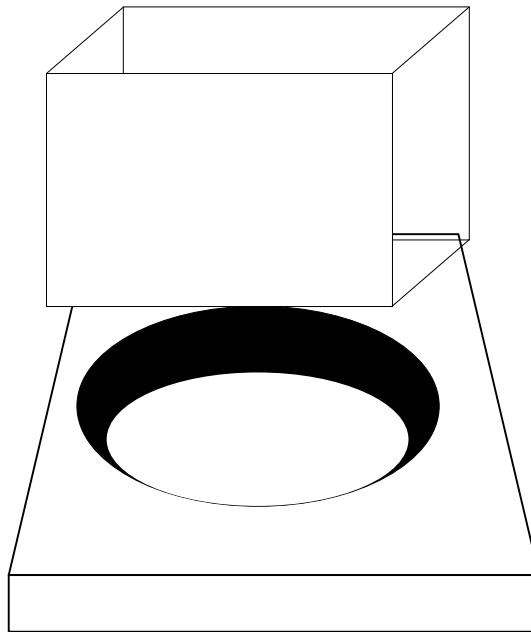
انظر للشكل الموجود على هذه الصفحة، ثم حاول الإجابة على السؤال التالي:

- هل تستطيع أن تضع هذا المكعب داخل تلك الحفرة المستديرة؟

ما هي إجابتك؟

١- لا! بالطبع، لن أستطيع.

تلك إجابة جميع الإهزاميين. فهم ينظرون فقط للمعلومات المتوفرة لديهم، ولا يفكرون في تطوير ما يملكون أو البحث عن بدائل.



٢- أعطني حفرة أكبر وسأحاول.

يحاول صاحب هذه الإجابة أن ينقل المسؤولية إلى الطرف الآخر، فإذا لم يعطه الطرف الآخر حفرة أكبر، فلن يقوم بشيء.

٣- نعم ! ولكني سأقوم بتقليل حجم المكعب أو زيادة حجم الحفرة.

تلك إجابة من يسمونهم "أبو العريف"، وهو الشخص الذي يحاول أن يقوم بكل شيء، ويحب أن يستعرض مهاراته بتنفيذ أعمال معقدة لا يستطيع أن يقوم بها غيره. لكنه لا يفكر خارج صندوق الأفكار العادية.

٤- اسمح لي أن أسألك قبلا ما الغرض من وضع هذا المكعب داخل تلك الحفرة.

هذه الإجابة تدل على شخصية ابتكارية واثقة من نفسها، تحاول أن تفهم الدافع الكامن وراء كل شيء، لأنها ترى في نفسها القدرة على توليد حل أفضل. هذه الإجابة تتحدى السؤال، وتفكر خارج صندوق الأفكار العادية.

ثانياً: تطعيم المستوى اللغوي:

حاول دائما أن تخرج من قيود الألفاظ والألقاب والأسماء. أوجد معان مضحكة للألفاظ المحزنة: مثل: "خوف = جوف = فجوة = جرافة". أنظر إلى الجانب المشرق من الكلمات الحزينة، والجانب الجاد من الكلمات البسيطة.

ما هي وظيفتك في الشركة؟

أصبحت شركائنا مغرمة بإطلاق الألقاب والأسماء على المناصب، لدرجة قد تشوه حقيقة الوظيفة لأنها تكبلها داخل إطار معين لا تحيد عنه، وهو ما يسمى FRAMING.

الآن انظر إلى وظيفتك. إذا كان لقبك هو رئيس مجلس إدارة، فماذا يعني هذا، بالنسبة لك؟

هل يعني أن عليك ألا تفعل شيئاً في الشركة سوى أن ترأس اجتماعات مجلس الإدارة؟ بالنسبة لكثيرين من رؤساء مجالس الإدارات يحدث هذا نتيجة تقمص اللقب.

اهرب من سطوة اللقب على وظيفتك بالشركة، واعد صياغته، كما تريده لنفسك، وهو ما يسمى بعملية RE-FRAMING.

إدارة الصراع:

تكرر الصراعات صفو حياتنا وتسبغ عليها من وبيلات الحروب الأمها. رغم ذلك لا تستحق معظم صراعاتنا كل ما تستنزفه من حياتنا. لكننا ننساق وراء تحيزاتنا وغضبنا الأعمى، فنرهق أنفسنا ونسيء للآخرين. إليك بعض ما يمكنك أن تفعله حيال هذه المشكلة.

- فكر في الموقف الصراعي الذي يقلقك.

- ارسم على الأرض ثلاث دوائر: دائرة لك كطرف أول؛ ودائرة ثانية للطرف الثاني الذي تصارعه؛ ثم دائرة ثالثة للطرف الثالث الذي يراقب الموقف دون تحيز ويمثل الآخرين. ضع داخل كل دائرة ورقة وقلم.

- قف داخل دائرة الطرف الأول. أنظر للطرف الثاني، واسأل نفسك: "كيف تؤثر تصرفات الطرف الثاني على، أنا الطرف الأول". دون ما تراه من أسباب. واركه مدونا على الورق داخل الدائرة.

- اخرج من دائرتك، وحاول أن تخرج عن تقمصك لدورك، قبل أن تخطو إلى داخل دائرة الطرف الثاني.

- وجه نظرك إلى دائرة الطرف الأول واسأل نفسك، باعتبارك الطرف الثاني: "كيف تؤثر تصرفات الطرف الأول على، أنا الطرف الثاني؟". دون ما تراه من أسباب. ثم دع الورقة داخل الدائرة.

- اخرج من الدائرة الثانية، وتخلص من تقمصك لدور الطرف الثاني، قبل أن تخطو داخل الدائرة الثالثة.

- انظر للدائرتين السابقتين، واسأل نفسك: "- هل ينتحتم أن تتم تسوية الموقف بالصراع؟" "هل هناك بدائل أخرى؟"

- "من منهما على حق ومن منهما يبالغ في تصرفاته؟"

- "بماذا أستطيع أن أنصح كل منهما؟"

تمارين:

اسأل نفسك الأسئلة التالية:

- ماذا تتضمن مهام وظيفتي، بجانب رئاسة مجلس الإدارة؟

- هل يمكنني أن أطلق على نفسي، أيضاً، الألقاب التالية:

- قائد الأفراد والمؤسسة؟

- العامل على تطوير المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة؟

- قائد الحرب ضد المنافسة؟

- جامع الأفكار الإدارية لأعضاء مجلس الإدارة ووازنها؟

- المستشار الأعلى للمكافآت وللجزاء؟

- صاحب رأس المال؟

- مدرب أعضاء مجلس الإدارة؟

- منظم جلسات العصف الذهني لجلسات أعضاء مجلس الإدارة؟

حدد أي الألقاب ينطبق على حقيقة دورك في الشركة. بعد ذلك حدد الدور الذي تريده لنفسك في الشركة. فالألقاب والأسماء التي تسبغها على وظيفتك بالشركة تلعب دوراً هاماً في تحديد دورك الحقيقي بها.

قم بإجراء نفس التجربة، مع التعديلات اللازمة، على

وظيفتك في نطاق أسرتك ومجتمعك ... الخ.

بالترباط يظهر بين الأفكار والحلول المقدمة من كل شخصية. عندئذ تكون قد حصلت على أفضل الأفكار على الإطلاق.

علم تحقيق النجاح

كم عدد الآمال و الأحلام التي تخليت عن تحقيقها؟
كم مرة عزفت عن تنفيذ خطط وضعتها لمستقبلك؟
كم مرة سألت نفسك: "متى سأتوقف عن سلوك هذا الطريق و أبدأ في سلوك طريق افضل منه؟"
بالطبع كثير من المرات..

لماذا يمتلئ تاريخ كل منا بهذا العدد الهائل من الآمال الضائعة و الأحلام المتبددة و الخطط المتوقفة؟

لقد عرف كل منا مهما بلغ علمه معنى الفشل. و يبدو أننا مهما بلغنا من العلم، مازلنا نفتقد لعلم تحقق النجاح.

لكل من حققوا النجاح و تذوقوا طعمه و عرفوا معناه تمكنوا من درس الطريق بعناية. فقد أيقن هؤلاء أن هناك علما للنجاح، و أن النجاح لا يأتي اعتبارا، بل بناء على خطوات واثقة لا تحيد عن هدفها.

انك إذ تجلس، عقب كل تجربة فاشلة، محاولا لا تحديد الأسباب التي أودت بك إلى الفشل تشعر بالإحباط و اليأس. فلم يكن بالإمكان أبدع مما كان!

بدلا من دراسة أسباب الفشل جرب دراسة نماذج النجاح.

لا تضيع وقتك في التفكير فيما يجلب عليك اليأس و التعاسة، بل تأمل أساليب الإنجاز و التقوق. و لا تذهب بعيدا و لا تبحث في الكتب عن حالات نجاح الآخرين، بل انظر داخل ذاتك. فأنت بالتأكيد ناجح في مجال ما.. بالتأكيد قد حققت في حياتك بعض الإنجاز في نشاط ما. قد يكون ذلك في لعب كرة القدم أو في عزف الموسيقى.. أو أية نشاط آخر، مهما كان صغيرا. ادرس نفسك و حلل نزعتك التي دفعتك للنجاح في هذا المجال. انقل نزعة النجاح تلك إلى أي مجال تريد.

أن ما تعلمنا إياه "البرمجة الذهنية اللغوية" هو أن الإنسان بيده المفتاح لنجاحه أو فشله، و لا يعتمد ذلك على الظروف، كما يدعي كثير من المحبطين.

الحياة بأسلوب جديد

توصل البرمجة الذهنية اللغوية لأسلوب جديد للحياة، يعتمد على مبادئ عميقة، منها:

١- الفشل و الأخطاء ما هما إلا تغذية مرتدة:

تحذف البرمجة الذهنية اللغوية من قاموسك اللغوي كلمتي: خطأ - فشل. فليس هناك أخطاء أو فشل، بل كل ما هنالك نتائج مختلفة. و حلها هو المحاولة بطريقة مختلفة.

٢- كل فرد يمتلك كل ما يحتاج إليه من موارد و محفزات للنجاح:

عندما تنتهي من هذا التمرين ستعرف بالضبط ما هي هويتك، وما هي الشخصية التي تريد أن تمثلها لنفسك وللآخرين

ثالثا: البرمجة:

فكر في النتيجة التي تريد تحقيقها، واعتبر النجاح مهارة كغيره من المهارات التي تحاول اكتسابها. حلل خبرات نجاحك واستخرج النموذج الأساسي لها وطبقه على تصوراتك عن المواقف والحالات المستقبلية التي يمكن أن تحدث لك. تلك هي البرمجة الذهنية اللغوية، باختصار شديد.

استراتيجية "ديزني":

كان "والت ديزني" يستخدم البرمجة الذهنية اللغوية، قبيل كل خطوة هامة يتخذها. وكان يفعل ذلك بالطريقة التالية:

- ارسم ثلاث دوائر على الأرضية؛ دائرة لشخصية "الحالم"؛ ودائرة لشخصية "الواقعي"، ودائرة لشخصية "الناقد". تحتوى كل دائرة على أوراق بيضاء وقلم.

- عندما تدخل دائرة "الحالم" أطلق لأفكارك العنان، واستخرج منها كل ما تجود به أساليب العصف الذهني. تقبل كل الأفكار الخاصة بالمشكلة التي تفكر في حل لها. استعد تجاربك التي كنت فيها حالما وتفهم النموذج الأساسي فيها. وعش داخله. اكتب أفكارك الحاملة ودع الأوراق مكانها.

- بعد ذلك اخرج من دائرة "الحالم"، وتخلص من شخصية الحالم تماما، قبل أن تخطو داخل دائرة "الواقعي".

- داخل دائرة "الواقعي" حدد الوسائل والبدائل الواقعية المتاحة أمامك. استعد تجاربك التي كنت فيها واقعيًا وتفهم النموذج الأساسي فيها. وعش داخله. اكتب أفكارك الواقعية ودع الأوراق مكانها.

- بعد ذلك اخرج من دائرة "الواقعي"، وتخلص من شخصية الواقعي تماما، قبل أن تخطو داخل دائرة "الناقد".

- داخل دائرة "الناقد" تذكر إحدى الخبرات الناجحة التي كنت فيها ناقدا ناجحا للأفكار. استخلص النموذج الأساسي للنقد، ثم عش داخله. انتقد الأفكار التي يقدمها كل من "الحالم" و "الواقعي"، دون هوادة. حاول أن تكشف جميع نقاط الضعف داخل كل فكرة. اكتب أفكارك الناقدة ودع الأوراق مكانها.

- عد إلى دائرة "الحالم"، وحاول أن تطور أفكارك طبقا لاعتراضات "الناقد". لكن لا تنس أنك "حالم"، أي أن تطويراتك يجب أن تكون مبتكرة وخيالية. دع مهمة النقد للناقد، ومهمة التطوير الواقعي للواقعي. فقط أطلق العنان لأفكارك، لتتغلب على اعتراضات "الناقد".

- كرر الخطوة السابقة داخل الدوائر الأخرى، حتى تشعر

فهرس الخلاصة

- ١ من أين يبدأ النجاح؟؟
- ١ شهادة ميلاد علم جديد:
- ٢ نشأة مصطلح جديد NLP:
- ٢ - الذهنية:
- ٢ - اللغوية:
- ٢ - البرمجة:
- ٢ شفرة النجاح:
- ٢ النجاح يبدأ من اللاوعي
- ٢ من الوعي إلى اللاوعي .. وبالعكس:
- ٢ من النظرية إلى التطبيق:
- ٣ ١- تطعيم المستوى الذهني:
- ٣ ٢- تطعيم المستوى اللغوي:
- ٣ ٣- البرمجة:
- ٣ أولاً: المستوى الذهني:
- ٣ قيمك الذهنية:
- ٣ كيف تحدد قيمك الذهنية القديمة:
- ٤ الصراع الداخلي:
- ٤ بؤرة التركيز:
- ٤ الماضي والحاضر والمستقبل:
- ٥ نقل المهارات:
- ٥ الخروج من الصندوق:
- ٦ ثانياً: تطعيم المستوى اللغوي:
- ٦ ما هي وظيفتك في الشركة؟
- ٧ ثالثاً: البرمجة:
- ٧ استراتيجية "ديزني":
- ٧ علم تحقيق النجاح
- ٧ الحياة بأسلوب جديد
- ٨ ملاحظات أخيرة:

بيانات الكتاب

Title: Managing With the Power for Competitive Advantage.
Author: David amolden.
Publisher: Pitman Pub.
Pages: 259.
ISBN: 0-273-62063-0.
Date: 1997.

جميع حوافز النجاح و تجاربه و موارده موجودة بداخلك .
و المسألة هي مجرد مسألة تنظيم و إعداد للذات .

٣- أنت مسئول عن فهم الآخرين أو سوء فهمهم لك، و حبهم أو كراهيتهم لك:

من اللازم أن تصبح محترفا في بناء العلاقات و الاتصالات الجيدة مع غيرك من الأفراد . و بهذا تصبح المسئول الأول و الأخير عن حسن أو سوء العلاقات أو الاتصالات بينك و بينهم.

٤- أنت صاحب القرار الأول و الأخير في حياتك:

و سواء توقفت عن صنع قراراتك الخاصة أو سمحت لغيرك بذلك، فان هذا أيضا قرارك أنت.

رحلة النجاح طويلة لكنها مثيرة و شيقة، في نفس الوقت . المشكلة هي اتخاذ الخطوة الأولى . أما كل ما يتبع ذلك فهي مجرد خطوات مماثلة على نفس الدرب .

لا تؤجل هذه الخطوة اكثر من هذا، لان التأجيل هو الدرب الوحيد الذي لا ينتهي.....

ملاحظات أخيرة:

١- كن صادقا مع نفسك إلى أقصى درجة، ولا تخدعها .
كي تتفهم تجاربك السابقة و اللاحقة وتستخلص قيمك و معتقداتك الشخصية، يستدعي ذلك منك الصدق التام مع ذاتك .

٢- لا تبرمج نفسك وكأنك آلة كمبيوتر غير واعية . بل استدع كل مشاعرك و طور قيمك الشخصية لتصبح أكثر إنسانية و أكثر خيرا و جمالا .

٣- اعلم أن البرمجة الذهنية اللغوية لا تهدف فقط إلى تغيير السلوك، بل تتجاوز ذلك إلى تغيير الشخصية و القيم التي تتبناها و موقفك من الحياة و من الآخرين، بحيث تصبح أكثر إيجابية .

لذا فمن الخطأ أن تستخدم أسلوب البرمجة الذهنية اللغوية لتغيير بعض السلوكيات التافهة، دون أن تبدأ بمراجعة قيمك و مدى تناسق أولوياتك . و بهذا تحصل على الاختلاف الذي يصنع الفرق .

٤- جميع التمرينات التي ذكرت هنا، قد تبدو صعبة التنفيذ بما تستدعيه من جهد و وقت . لكن هكذا الحال في بداية أي شيء .

لكن بمجرد أن تجر هذه التمرينات مرة واحدة، ستستطيع أن تتفهمها و تحذف من خطواتها الكثير دون أن تخل بالهدف منها . بل ستستطيع أن تجربها كلها داخل و عليك دون أن يتطلب ذلك منك أي مجهود عضلي .