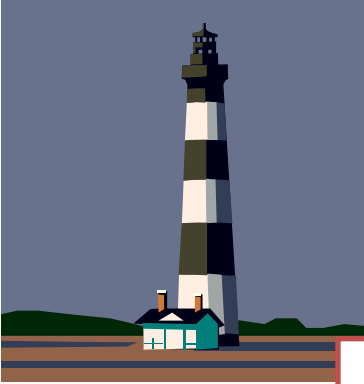


مفاتيح الشخصية في التعليم والتعلم



د. خواطر موسى فضل الله بلية
المدرّب : المعتمد من مركز تركيز الخبرات



بسم الله الرحمن الرحيم

اهلا وسهلا بكم

KH



الإسم
التخصص



KH

دليل البرنامج

مفاتيح الشخصية

اسم البرنامج

تنمية قدرات المشاركة علي استخدام مفاتيح الشخصية بكفاءة

الهدف العام

المحاضرون – الإداريون

المستهدفون

يوم

مدة البرنامج

ساعتان

عدد الساعات

KH

التوقعات



أكتب توقعاتك بحضورك
لهذه الدورة؟

كيف تستفيد من هذه الدورة؟

❑ أعلن لنفسك وبقوة أنك ستستفيد من هذه الدورة وتطور بها حياتك.

❑ تفاعل مع المجموعة و التدريبات بحماس.

❑ أنصت بفعالية عالية.

❑ دع همومك ومتاعبك خارجاً.

❑ هذه الدورة علوم بشرية تقبل الحوار والنقاش أمنح نفسك هذا الحق.

❑ طبق ما تعلمت دائماً. فالإلتزام والعمل صنوان النجاح.

الأهداف



- بنهاية هذه الدورة سيكون كل مشاركة قادراً علي:
 - التعرف على مفاتيح الشخصية (من أنت).
 - التعامل مع كل متعلم حسب نظامه .
 - تكوين الإلفة مع المتعلم والآخرين .

أعرف شخصيتك و غيرك

من أنت ؟ وماذا تريد ؟ وكيف تحصل على ما تريد ؟

النظام التمثيلي (ينتبه لـ)

إحساس



صورة



صوت



نشاط ١

- ١- في إجتماع عمل ما هو التصرف الذي تميل اليه ؟
 - أ- مراقبة وجهات النظر ثم إبدأ وجهة نظرك الخاصة
 - ب- الإستماع لجميع الخيارات ثم تشرح رأيك في الموقف
 - ج- الشعور بالمنافسة ثم إبدأ رأيك

٢- ما هو الشيء الذي تبحث عنه في علاقة إنسانية؟

- أ- الشخص الآخر وهو في أحسن أحواله
- ب- كلمات دعم وتأيد من الطرف الآخر
- ج- الشعور بالحب والتقدير من قبل الشخص الآخر

٣- ما الذي تفضله عندما يطرح عليك أحد فكرة جديدة؟

- أ- مشاهدة الصورة الإجمالية
- ب- مناقشة الفكرة مع الشخص المعني وآخرين والتفكير فيها
- ج- الشعور بالفكرة

في حال اختلافك مع شخص آخر
ماذا تفعل عادة ؟

- أ- تركز على كاريزما الشخص المقابل
- ب- تصغى بإهتمام دون مقاطعة
- ج- تحاور دون تشنج

التعرف على النظام التمثيلي

B.A.G.E.L Model

الوقفة	Body Poster
إشارات الوصول	Accessing Cues
الإيماءات	Gesture
حركة العينين	Eye Movements
اللغة	Language

Body Poster الوقفة

البصري: ميل إلى الخلف، الرأس والأكتاف إلى أعلى

السمعي: ميل إلى الأمام مع ثبات، الرأس يميل لأحد الجانبين

الحسي: ميل أكبر إلى الأمام، الرأس والأكتاف إلى أسفل

الإيقاع	النبرة	التنفس	إشارات الوصول Accessing Cues
سريع	حلقة مرتفعة	سريع وقصير	<u>البصري</u>
موزون	طبقات متموجة	تنفس حجابي	<u>السمعي</u>
بطيء	نبرة منخفضة	بطيء عميق	<u>الحسي</u>

Gesture الإيماءات

البصري: فوق مستوى العين
السمعي: على مستوى الأفق
الحسي: أسفل الرقبة

صفات الشخص البصري

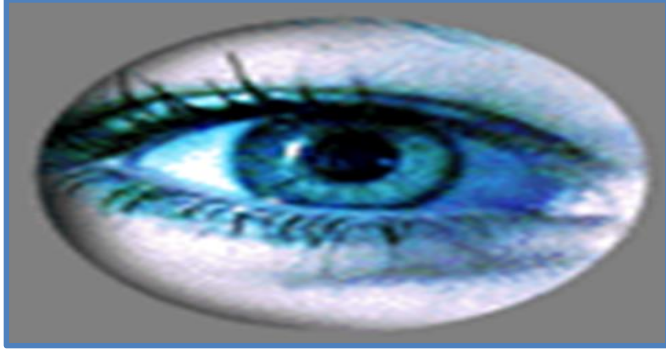


- ١- يستقبل المعلومات عن طريق البصر ويرى العالم من حوله على شكل صور
- ٢- كثير الحركة أثناء الكلام
- ٣- دقيق في ملاحظة الألوان والتناسق والتمييز بين الاشكال
- ٤- يحب المناطق الجبلية
- ٥- يتحدث بسرعة وبصوت عالي
- ٦- يتنفس من الجزء الاعلى من الصدر
- ٧- يمل بسرعة ما لم يكن الامر متعلقا بقيمه العليا
- ٨- دائم الحركة والنشاط ، طاقة عالية ، يحب السرعة في الغالب
- ٩- يأخذ قراراته على أساس ما يتخيله
- ١٠- يقف منتصباً مائلاً ناحية الخلف قليلاً، والرأس والأكتاف لاعلى واحيانا يرفع صدره حتى يبدو للناظر انه مغرور
- ١١- يقاطع أحياناً في الكلام

عبارات الإستدلال عند الشخص ذو النظام البصري

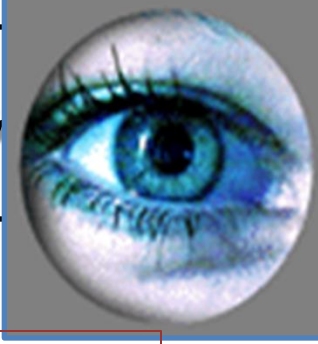
إتصور ، إتخيل ، رؤية ، يلوح في الأفق ، وضوح ،
غبش ، ألوان ، بريق ، مشرق ، صفاء ، لمعان ،
إنعكاس ، ملامح ، ظلال ، نظر ، رؤية ، أرى ، أتصور ،
واضح ، بصر ، يظهر لي ،
، عاين ، وجهة نظر ، تسليط الضوء

مميزات الشخص البصري



- ١- سرعة التفكير وإتخاذ القرار
- ٢- التفاعل العالي مع المتغيرات
- ٣- يصلح أن يكون قائدا لأزمة لأنه سريع التصرف ويستطيع أن يضع كل المعطيات أمامه على هيئة صور
- ٤- يتخيل ويتوقع النتائج العواقب
- ٥- ذو رؤية استراتيجية ويرى ما لا يراه الآخرون لأنه يتخيل
- ٦- ذو خيال واسع ويجيد الإدارة والقيادة

عيوب الشخص البصري



- ١- التهور في إتخاذ القرار
- ٢- سرعة الرد على الآخرين لان الكلمات عنده تسبق المعاني
- ٣- لديه حب السيطرة لانه يعتقد انه يرى الصورة كاملة
- ٤- أول شخص يغضب وأول شخص يرضى
- ٥- لايفيد في العلاقات العامة
- ٦- لا يهتم كثيرا بالترتيب والتنظيم
- ٧- مبدع وخلاق الا انه لا يستطيع تنفيذ أفكاره

صفات الشخص الحسي



١- يحب المناطق الساحلية (المياه)

٢- يمتاز بالهدوء ويتحدث بصوت منخفض بشكل عام ونبراتة غير سريعة

٣- يتنفس من أسفل البطن فهو صاحب التنفس المثالي بين الأنظمة الثلاث

٤- ودود ، لطيف ، محبوب ، ولا يحب أن يؤذي مشاعر الآخرين

٥- أكتافه للامام قليلا ورأسه يميل لتحت ناحية القلب (يسار)

٦- يوزن كلماته بقيه قبل أن ينطقها بلسانه

تجنباً للإيذاء وإن فعل فهو يقصد بنسبة ١٠٠ %

٧- التفاعل مع الأحداث



مميزات الشخص الحسي

صاحب قدرة تنفيذية ويحول
الخطط الى واقع ملموس
صاحب أسلوب عملي في الحياة
لا يحب الاجتماعات
آخر شخص يغضب وآخر من يرضى
لا يحب الأحلام والتنظير

عيوب الشخص الحسي

- ١- البطء في إتخاذ القرار
- ٢- التسرع في إتخاذ القرار إذا تفاعل معه الأفراد
- ٣- قصر النظر والتحرك نحو أهداف قريبة
- ٤- لا مانع عنده أن يصادم بالجدار كل يوم (نفس الخطأ)

التأكيدات اللغوية عند الشخص الحسي

إحساس ، جميل ، رقيق ، أشعر ،
 النجاح ، سعادة ، ألم ، راحة ،
 حزن ، ضيق ، فرح ، معاناة ، حاد
 ، ناعم ، خشن ، ضغط ، أعتقد ، أشعر ، أظن ، مؤلم ، حار ،
 بارد ، أضبط أعصابي ، عديم الإحساس ، ثقيل دم ، معكر ،
 حاد

صفات الشخص السميع

- ١- يحب المناطق المفتوحة- (الصحراء)
- ٢- يستخدم طبقات متنوعة في التحدث
(لديه إستعداد فطري لإستخدام طبقات صوتية متعددة يمكن أن ينميها بالتدريب)
- ٣- منصت جيد ولا يقاطع الآخرين ويتضايق إن قاطعه الآخرون دون إستئذان
- ٤- يأخذ وقتاً في التفكير والكلام والحكم ، لأنه يمرر الكلام على عقله
- ٥- أميل ما يكون للعقلانية والمنطق
(ويظهر هذا عند الدارسين والمتقنين منهم)
- ٦- متزن بشكل عام وحركاته وسرعته وأكثر إتزان في إتخاذ القرارات
- ٧- يقصدون ما يقولون ويقولون ما يقصدون
- ٨- لديه إهتمام كبير بالوقت وصاحب مشروع ممتاز في إدارة الوقت
- ٩- أفضل من ينزل الأعمال المجدولة على أرض الواقع
- ١٠- يتذكر أكثر ما يسمعه

سمعي

مميزات الشخص السمعى

- ١- يحب التخطيط
- ٢- يتفاعل في الهاتف بطريقة ممتازة
- ٣- يربط بين الامور
- ٤- يفيد في العلاقات العامة والتسويق
- ٥- يحب التنظيم والترتيب



عيوب الشخص السمعى

- ١ - عدم القدرة على التصرف في حالة الأزمات
- ٢ - صعوبة إتخاذ القرار في حالة الضغط
- ٣ - يواجهه صعوبة في الإختبارات الشفوية
إذا أخطأ لأن الأفكار متسلسلة ومتعاقبة
- ٤ - يفتتن بالصوت الجميل

سمعى

عبارات الاستدلال الشخص السمعي

أسمع ، صوت ، صمت ، صراخ ، نقاش ، ، طرق ، عزف ، لهجة ،
جرس ، همس ، نبرة ، رنين ، صدى ، استمع ، كلام الناس ، قال ويقولون ،
يبدو لي ،

سمعي

KH

نشاط ٢

تكوين بصري

تذكر بصري

تكوين سمعي

تذكر سمعي

إحساس

سمعي رقمي

إشارات الوصول العينية

البرامج العقلية العليا

فائدة معرفة هذه البرامج:

تملكنا مهارات نستطيع من خلالها التعرف على شخصية الإنسان أسلوبه، سلوكه ، أدائه ، التعامل معه على ضوء طريقة تفكيره .

الإجمال و التفصيل

الإقتراب والإبتعاد

التصنيف

❖ فلماذا يرى شخص ان نصف الكأس فارغ بينما يرى الآخر أن نصف نفس الكأس مليء؟ لماذا يسمع شخص ما رسالة فيحس بالنشاط بينما الآخر لا يستجيب لها ابدا؟

الإجمالي

التفصيلي

- ١- يجب أن يأخذ خلاصة عن الموضوع المقدم اليه.
- ٢- يرى الصورة الكلية للشيء
- ٣- أكثر تلاؤماً مع المعلومات الإجمالية .
- ٤- عنده القدرة على فهم الأجزاء المهمة من الموضوع ولا يركز على التفاصيل
- ٥- لا يرى الأشجار وإنما يرى الغابة فقط
- ٧- يصلح أن يكون مخطط إستراتيجي واضح نظريات

- ١- يهتم بالتفاصيل ، ويهتم بكلامه بالتفصيل.
- ٢- يرتاح عندما يتحدث بالتفصيل أو يتحدث اليه شخص آخر بالتفاصيل
- ٣- لا يرى الغابة ، وإنما يرى الأشجار شجرة
- ٤- عنده القدرة على فهم التفاصيل الصغيرة من المعطيات
- ٥- يمكن أن يكون محاسباً ناجحاً أو مراجع حسابات أو مراقب جودة
- ٦- يفيد برنامج التفصيل في التعلم السريع

سأل رجل على رضي الله عنه : فقال له ماذا تصنع يا على؟ فقال أرجوا وأخاف.... فمن رجاء شيئا طلبه ومن خاف شيئا هرب منه .

الإبتعادي

- ١- يبتعد عكس الهدف فيقترب من الهدف
- ٢- يتحفز بالترهيب
- ٣- يفهم جيدا الشيء الذي يريد الإبتعاد عنه
- ٤- لديه إستجابته ممتازة للتهديد والتخويف من الأشياء
- ٥- لا يحب التقيد بقائمة أولويات
- ٦- كلمه عن الأشياء التي تضايقه

الإقترابي

- ١- يحب الإقتراب من الهدف
- ٢- يتحفز بالترغيب
- ٣- يفهم الشيء الذي يريد الإقتراب منه
- ٤- لديه إستجابته للبواغث والمحفزات
- ٥- يرى الهدف ويسعى نحوه
- ٦- لديه قائمة أولويات يعمل عليها

الجنة ترضى عنك بأداء الفرائض والنار تندفع عنك بترك المعاصي

برنامج الية اتخاذ القرار- مرجعيات

المرجعية الخارجية

- يميل الى الإستماع والاخذ
براي الاخرين
- ٢- يتأثر براي الاخرين
حتى
في الامور التي تخصه
- ٣- يتأثر بما يقوله الاخرون
حول الشيء المعين

المرجعية الداخلية

- ١- يميل الى الإستماع الى رأيه
الخاص
- ٢- لا يتأثر براء
الاخرين حول ملبسه
والأشياء التي تخصه
- ٣- يتخذ قرارة بناءا على إحساسه
وتخيله والصوت الداخلي الذي يسمعه

على أي حال شاور الآخرين وكن نفسك

برنامج العلاقات التشابهه والفروق

الفروقي

- ١- يلاحظ الأشياء المختلفه أكثر من المتشابهه
- ٢- يحب التغيير والجديد
- من الأشياء والعلوم
- ٣- لا يحب الاشياء في عالمه
- أن تكون ثابتة ومستقرة
- ٤- متعلم جيد ويجد الآخرون
- صعوبة في التعامل معه
- ٥- يصلح محاسب ،مراقب مالي ،
- طبيب ، ضابط جودة
- ٦- يحب العمل الميداني

التشابهي

- ١- يلاحظ الأشياء المتشابهه أكثر من المختلفه
- ٢- لا يحب التغيير
- (يحدث عنده كل ١٠ سنوات فأكثر)
- ٣- يريد كل شيء أن يبقى في عالمه كما هو
- ٤- يكرر نفس الأفعال ويرتاح لذلك
- ٥- يتعامل مع الآخرين بسهولة
- لانه لا يدقق في الفروق
- ٦- يصلح للأعمال المكتبية والتحكيم ،
- شئون العاملين

برنامج تخزين الوقت في الزمن وخلال الزمن

الذي في الزمن

- ١- يعيش في جزء واحد من الزمن وغالبا يكون الحاضر
- ٢- لا يشعر بمرور الزمن إذا دخل في أي حدث وتفاعل معه
- ٣- يحب الإستمتاع باللحظة ويبدأ الأعمال ولا يتمها
- ٤- يتأخر في المواعيد ولا يشعر أن هنالك حرج
- وفي كثير من الأحيان تفوته الطائرة
- ٥- شخص مبدع يصلح أن يكون ممثل رسام، فنان، الفن بأنواعه

الذي خلال الزمن

- ١- لديه إحساس بالزمن (ماضي ، حاضر ، مستقبل)
- ٢- يستعمل المفكرات ويحب جدولة الأعمال
- ٣- يحافظ على المواعيد وفي حالة السفر يأتي قبل المواعيد تحسبا للطوارئ
- ٤- يبدأ الأعمال ويتمها وينظم البرامج بشكل جيد
- ٥- إذا دخل في حدث وتفاعل معه يكون منتبها للوقت
- ٦- يصلح أن يكون إداريا

برنامج التصنيف الاهتمامات

يختلف الناس في إهتمامات وما يعتبرونه أولوية من هذه الإهتمامات فيقومون بالإهتمامات بهذه الأولويات والتفكير فيها والتحدث عنها أكثر من غيرها وقد حدد علماء البرمجة عدة أولويات لإهتمامات الإنسان ومن أهمها :

- ١- الناس
- ٢- الأماكن (الأماكن السياحية ، مناطق ، مدن)
- ٣- النشاطات (الدورات ، برامج علمية ، كرة القدم ،)
- ٤- الزمن
- ٥- المال (المال كل شيء ، ذهب ، الأسهم ،)
- ٦- المعلومات (التكنولوجيا ، موضه ، موديلات ،)
- ٧- الأشياء

المعايرة

كيف تتعرف على الحالة الذهنية للآخرين

هي :

ملاحظة التغيرات الفسيولوجية التي تطرا على شخص ما عند إنتقاله من حالة ذهنية ، الى أخرى ثم إستخدام تلك التغيرات للإستدلال على حالته الذهنية فيما بعد

فسمات الوجه ، حركات الجسم ، نبرات الصوت ، تعطينا معلومات عن الشخص المقابل

ومراقبتها ممكن ان تعطينا فكرة عما يدور في ذهنه لذلك درب حواسك كلها لتكون كلها مرهفة

الطالبات-الزوج

المعايرة كيفيتها

عندما تتغير الحالة الذهنية لشخص ما ، فإن عدد التغيرات الفسيولوجية تحدث له كاستجابة لا شعورية لتغير حالته الذهنية وهذا يفيد في قراءة المعلومات غير المنطوقة التي تعبر عن حالته ، سواء كنا معه في تدريب ، تعليم ، تفاوض ، علاج ، بيع ، علاقة عائلية ، زوجية ، الى غير ذلك

خطوات المعايرة :

- ١- ملاحظة الحالة الاعتيادية للشخص
- ٢- إدراك التغيرات الفسيولوجية التي تحدث عند تغير حالته
- ٣- لا ينبغي أن تقوم على التخمين ، وإنما على الحس الجازم

المسايرة والقيادة



لتحقيق الإلفة تحتاج إلى مسايرة
المقابل في مستويات الإلفة
عمليات التطابق:

هي التي تضبط بها مظاهر
سلوكك التعبيري الخارجي
لتتقارب مع نفس مظاهر
السلوك التعبيري الخارجي
للشخص الآخر.

المسايرة والقيادة

- **المسايرة:** هي إستمرار في عملية التطابق
- **عملية القيادة:** العملية التي بها تجعل الشخص الآخر يتبع قيادتك بالتلفظ او الحركات غير الملفوظة.
- **سيتبع المقابل سلوكك** " " **يتغير شعوره** وتفكيره باتجاه شعور



الإرساء

ربط الحالة الذهنية بإشارة / مرساة / رابط

في ذكريات الإنسان مواقف
إيجابية كثيرة ، وكذلك مواقف سلبية ، والعجيب
أن الأخيرة هي التي تقفز
الى الذهن سريعا عند التعرض لموقف مشابه،
**ماذا لو وجدنا طريقة تجعلنا نشعر
بما نريد فقط ، ونتذكر ما نريد فقط!!**

الإرساء

• هل حدث أن شممت رائحة عطر وعاد لك الشعور بأحاسيس معينة

هل حدث أن سمعت عبارة معينة ذكرتك بشخص في ماضيك
هل حدث أن تناولت طبقا معيناً له طعم ورائحة ذكرتك بشيء معين آخر؟

عملية الارساء

شروط عملية الإرساء الناجح

حالة إتصال

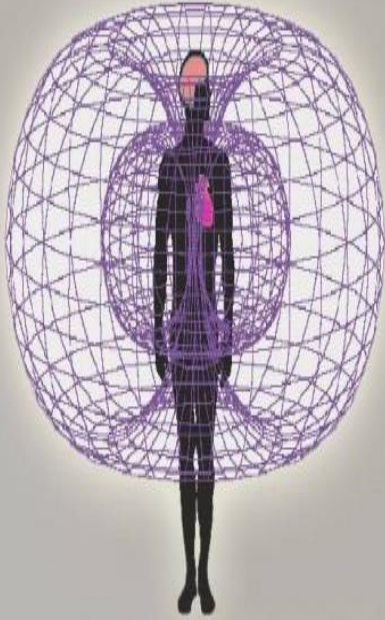
إطلاق المرساة في التوقيت المناسب

تميز المرساة

إستعمال المرساة كما هي

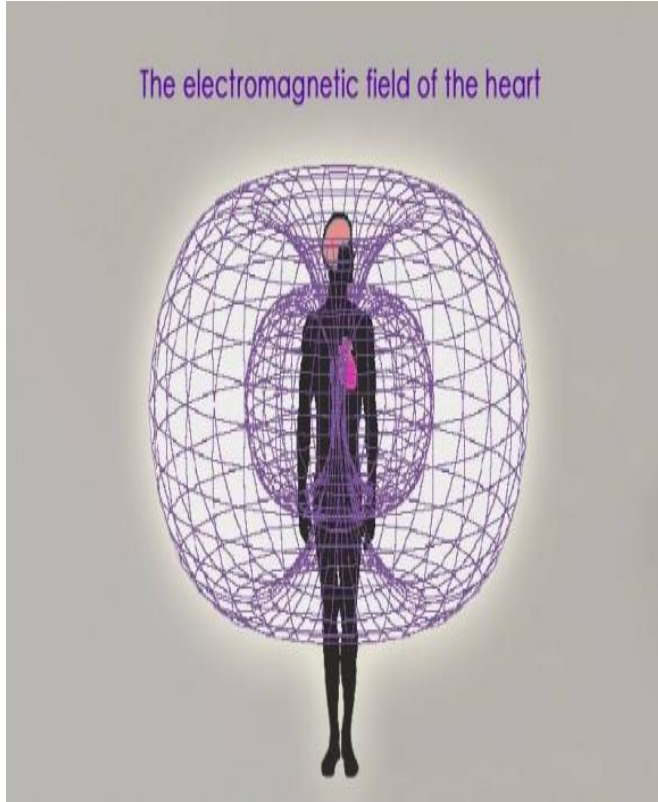
توليد الطاقة العقلية (١)

The electromagnetic field of the heart



تحديد الاهداف والتصميم على تحقيقها
هما المصدر المصدر الأساسي للطاقة العقلية
فعليك البدء بكتابة
أهدافك ، وأكد لنفسك أنك قادر
على تحقيقها ،
لأن برمجة هذه الاهداف
سيرفع مستوى الطاقة لديك
كن دائما مع الأشخاص
الإيجابيين ذوي الطاقة العالية، لانهم سيمدونك أيضا بالطاقة .

توليد الطاقة العاطفية



قراءة القرآن الكريم .

التفكير فيمن تحب

التفكير الإيجابي

الذكر

البرامج العقلية الجسدية مثل التأمل

هي طرق ممتازة لزيادة الطاقة العاطفية ، و

ذلك بالجلوس في مكان هادئ وتذكر صورة

شخص أو منظر معين تحبه ، و ركز على

طريقة تنفسك و تخيل جسدك سابحا في

الهواء وبذلك ستشعر بالهدوء مع ارتفاع في

الطاقة العاطفية .

التواؤم والتوافق والإنسجام مع الآخرين

نحن نتوجه تلقائيا لحب أشخاص يشبوننا
ونشعر بالراحة تجاههم وبالتالي نتواصل معهم بشكل أفضل
ويحدث نفس الشيء من جانبهم ،
لذلك يتطلب إيجاد الإلفة أمرين إثنين:

الأول: أن تكون قوي الملاحظة قوي الحواس
لترصد خصائص وملامح الآخر

الثاني : أن تمتلك الخبرة والمهارة لتتكيف مع ذلك وتكون مراعاة للآخر
ويمكن تعميق الإلفة إذا عرفت **نمط** الآخر

مستويات الإلفة

- ١- الإلفة على المستوى غير الكلامي ،
وأعمق مراحل الإلفة في هذا
المستوى هي معرفة درجة تنفس الشخص
الآخر ومجاراته
- ٢- الإلفة على مستوى درجة الصوت
- ٣- الإلفة على مستوى القيم والمعتقدات
والقناعات والميول.

الإلفة

بناء التوافق

١- أوضاع الجسم

أجلس أو قف بنفس طريقة الشخص الآخر
تحرك بنفس الأسلوب الذي يتحرك به الآخر
أظهر نفس الإيماءات بيدك أو بوجهك أو بجسدك

٢- الصوت

عند الإتصال تلفونيا يكون لعوامل: إرتفاع الصوت ، سرعة الكلام
نغمة الصوت لها اهمية كبيرة لنجاح الإتصال، فبقدر
ما تتماثل مع هذه الجوانب لدى الطرف الآخر
بقدر ما تنجح في تواصل جيد

الإلفة

بناء التوافق

التوافق اللغوي والفكري :

إستخدام النظام التمثيلي المناسب والامثل مع كل شخص، فالإنسان البصري يميل للغة التصوير
في كلماته، ويمكنك بناء تواصل فكري بإنتهاج نفس الاسلوب ،
وهكذا مع الإنسان السمعي والحسي

-توافق المعتقدات والقيم :

-إيجاد القيم يساعد على خلق التواصل الفعال
- والمحافظة عليه العدالة ، الامانة ، الكياسة

الجوانب الثلاث للإنسان

التغيير في أي جانب يؤدي الى
تغيير باقي الجوانب



فالناس ليسوا سواء فالمدخل
الأقرب عند شخص
ليس بالضرورة هو الأقرب عند الآخر

تفيد هذه التقنية في التحكم في
الحالة الذهنية لك وللآخرين

تُعجبني الارواح الراقية

التي تحترم ذاتها وتحترم الغير.. عندما تتحدث

تتحدث بـ عمق ، تطلب : بـ أدب

تمزح : بـ ذوق ، وتعتذر : بـ صدق :

تذكر أن أسلوبك هو فن :

التعامل مع الآخرين يساوي مكانتك ،

ف كلما ارتقى أسلوبك كلما علت مكانتك

A S H S L E H D S E K T D

المراجع

- القرآن الكريم
- السنة النبوية
- البرمجة في ٢١ يوم – د. إبراهيم الفقي
- the structure of magic – د. ريتشارد باندلر –
د. غليندلر
- NLP . د. محمد التكريتي
- العادات السبع . إستيفن كوفي
- أيقظ العملاق الذي بداخلك . أنتوني روبنز

الله أكبر

سبحان الله

أستغفر
الله
العظيم

الحمد لله على
نعمة الإسلام

سبحان الله
وبحمده

سبحان الله
العظيم

لا اله الا الله

لا حول ولا
قوة إلا بالله

تطبيق
كل يوم
كل حكمة

لا اله إلا أنت
سبحانك إني كنت
من الظالمين

اللهم صلّ
على محمد

الحمد لله