

الأنظمة التمثيلية

محمد القاروط

مقدمة

الحواس الخمسة هي نافذتنا التي نرى العالم من خلالها وندركه، ولكل منا حاسة مفضلة لديه، يرى العالم بها أكثر من غيرها من الحواس. فمن الناس يرى صوراً أكثر من الأصوات، أو الأصوات تغلب على الإحساس. الاختلاف لدينا في أفضلية نوافذ الإدراك للعالم الخارجي، يفيدنا كثيراً في تنوع الرؤى والمفاهيم والإبداعات، مما يضفي على حياتنا، تكاملاً وتناغماً جميلاً وتميزاً فريداً لكل شخص. إن هذا يستدعي الانتباه إلا أن هذا الاختلاف هو للقيام بالإدراك على أفضل وجه. الأنظمة التمثيلية هي:

كيف يتمثل الواقع في أذهاننا، استقبالاً، وإرسالاً، وتخزيناً. وبالرغم من أن حواسنا الخمسة شاملة ونشطة بشكل عام، إلا أن لكل فرد منا نظام تمثيلي يتغلب على بقية الأنظمة الأخرى، يطلق عليه النظام التمثيلي الأولي، أساسي.

أنواع الأنظمة التمثيلية:-

1. النظام البصري.
2. النظام السمعي.
3. النظام الحسي، ويشمل الذوقي واللمسي والشمي.

يتكون النظام التمثيلي من:

1. التأكيدات اللغوية، (مفردات) (جمل).
2. التعبيرات الجسدية.
3. حركات الأعين.

ولكل نظام ثلاث مستويات:

1. حقيقي (حاضر).
2. متذكر.
3. متخيل أو منشأ.

فوائد تعلمها:

تستخدم الأنظمة التمثيلية في تحسين الاتصال بالآخرين، والتواصل معهم، وحسن المنطق، وإزالة الخلاف. وللأنظمة التمثيلية أهمية للمدراء والقادة، فمن خلال معرفتهم بنظامهم التمثيلي، والأنظمة التمثيلية لمن يقودونهم، فإنه يسهل عليهم التحدث إليهم وتوجيههم، والتأثير بهم. إن التحدث والمجاعة والتطابق أثناء الحوار مع النظام التمثيلي للآخر-الآخرين، هي عبارة عن رسالة نرسلها إلى اللاوعي - العقل الباطني للآخر، مفادها إننا نشبهك، وهذا يساعد على التقارب، والتطابق، مما يتيح لك قيادته.

المؤشرات الخاصة لكل نظام تمثيلي:

أساسي حسي

يتنفسون ببطء وهدوء وعمق، قد يصل إلى أسفل البطن، اهتمامهم ينصب على العواطف والمشاعر والأحاسيس، ويتأثرون بها، يرتاحون للمسات أو القبلات أو العناق، هادئين لا يجنون الصخب، قراراتهم بطيئة لأنها مبنية على المشاعر والعواطف المستنبطة من التجارب الشخصية، لا يجنون الاجتماعات، لديهم قدرات تنفيذية، يفضلون الراحة والحنان، وغير منطقيين. يميلون أثناء الوقوف بشكل واضح إلى الأمام، بينما تتجه رؤوسهم وأكتافهم نحو الأسفل (الرأس نحو اليسار باتجاه القلب) وعندما يستخدمون الإيماءات فإن حركات أيديهم تتجه للأسفل، في مستوى أخفض من المستوى الأفقي، يتحدثون من القلب وبصوت ذي نبرة منخفضة وإيقاع بطيء.

كيف تتعامل معهم

عندما تتعامل معهم عليك أن تجعلهم يشعرون بما تقوله، وتشعرهم بالحب والتقدير، واجعل حركات جسمك قليلة. امنحهم الوقت الكافي لاتخاذ موقف معين، أو التعبير عن رأيهم، لا يجنون العمل تحت الضغط.

تحدث معهم بوتيرة واحدة ومنخفضة، ووافقهم بحركات أجسادهم، وفي طريقة الجلوس. تذكر أن حواس اللمس، والشم، والذوق هي جزء من نظامهم التمثيلي.

أساسي بصري

يهتمون بالمشاهد والصور، إنهم أكثر انتباهاً لما يرونه، يميلون إلى التنفس القصير والسريع ومن الصدر، تلاحظ - تجرد - تشعر - إنهم يلهثون عند الحديث، يتحدثون بسرعة وبصوت مرتفع - عال - وواضح، يعتمدون على الحركات لدعم أقوالهم، وعندما يحركون أيديهم أثناء الكلام أو التعبير فهم يحركون أيديهم أعلى من المستوى الأفقي.

عندما يقفون تجرد فيهم ميلاً خفيفاً للخلف مع اتجاه الرأس والكتفان للأعلى، أو، وقفهم مستقيمة، الظهر مستقيم والرأس منتصب، والأكتاف إلى الأعلى، نافخ الصدر. البصريون يعملون عشرات الحركات في آن واحد، يملون بسرعة ما لم يكن الأمر متعلق بقيمهم العليا.

يرون تجاربهم على شكل صور، قد يقاطعون غيرهم، يأكلون بسرعة، يفيضون بالطاقة، دائمي الحركة، نشيطون، وحيويين، سريعو التفاعل مع المتغير.

كما أنهم سريعو التطابق، يتخذون قرارات فورية مبنية على ما يرونه أو على أساس تخيلهم للأحداث مما يدفعهم إلى المخاطرة والمجازفة بأنفسهم، ولكنهم يتخيلون العوائق، ولهم رؤية إستراتيجية ويصلح البصري أن يكون قائداً، يمتازون بالسرعة والشمول، والقدرة على التفريق بين الصور، يتعاملون بجودة مع المكان.

كيف تتعامل معهم

عند تعاملك مع أشخاص بصريين عليك أن تصور لهم، وتجعلهم يرون ما تتكلم عنه، وأن تتلاءم مع طاقتهم. تحدث معهم بصوت عالي وواضح، ولا تجعل وقفات طويلة بين الكلام، إبتعد عن الروتين في الحديث أو الجلوس، ومن المهم مجارات لغة جسدهم.

أساسي سمعي

يهتمون بالأصوات، يتنفسون ببطء ومن منطقة وسط البطن، يفضلون الإمتناع عن الكلام، ولديهم قدرة فائقة على الإستماع دون مقاطعة، يتأنون في الحديث، وعندما يتحدثون يفعلون ذلك بنبرات ونغمات صوتية متنوعة، وكلماتهم موزونة. أما إيماءاتهم (عند تحريك اليدين) عادة من تكون بشكل موازي للأفق، عندما يقف الإنسان السمعي، تجده مائلاً إلى الأمام بعض الشيء، رأسه يميل إلى احد الجانبين، أما الكتفين فيميلان إلى الخلف.

متزنون، جيدي التحليل. يتخذون قرارات مبنية على التحليل الدقيق للأوضاع، وعلى ما يسمعون، يجمعون قدراً كبيراً من المعلومات. إنهم يفتتنون بالأصوات، ويديرون الوقت بشكل جيد، رجال قرار

حذرون، يقللون إلى أدنى مستوى نسبة المخاطرة والمجازفة، ولديهم خاصية عدم القدرة على التصرف السريع وقت الأزمات.

كيف تتعامل معهم

معهم تحدث ببطء، ووضوح، وغير وتيرة صوتك، أشرح ما تريد بالتفصيل، شجع المنافسة بطرح أسئلة صريحة، ولا تقاطعهم، توازن معهم في سرعة الكلام، وإرتفاع الصوت، وحركات الجسم، ولغة الجسد، وحركات اليدين، استخدم التحليل العقلائي، والمنطقي في الحديث والحوار، لا تستعجل الحكم على المواقف. وعندما ترغب في إقناعهم استخدم اسلون غير مباشر.

التأكيدات اللغوية للأنظمة التمثيلية - مفردات

أساسي سمعي	أساسي بصري	أساسي بصري	أساسي حسي	أساسي حسي
يسمع	منظر	يرى	حلو	يشعر
يستمع	مظلم	ينظر	حار	انفعال
يقول	حملك	يراقب	عذب	هدوء
ضحيج	واضح	يظهر	يهضم	إحباط
صوت	يبرق	يشاهد	يتذوق	ضغط
كلام	يتصور	يتخيل	يبتلع	مرتبك - إرتباك
سكوت	شروق	يلون	إحساس	عصي
ذروة		يتهيأ	بارد	وحيد
إيقاع		رؤية	ساخن	مرتاح
نعمة		قمر	ناعم	مرهق
يعلن		وجهة نظر		سعيد
سأل		نظرة كاملة		تعيس
صمت		يركز نظره		غضبان
يصرخ		يلاحظ		خائف

		ظاهر	شعور
--	--	------	------

التأكيدات اللغوية للأنظمة التمثيلية – أمثلة على الكلام

أساسي سمعي	أساسي بصري	أساسي حسي
أسمعك بوضوح	أرى وجهة نظرك	أنا عندي إحساس بأنك على صواب
هذا الشيء له رنين في أذني	هذا واضح تماماً	أنا لا أشعر بالإرتياح عندما أعمل تحت الضغط
هذا مألوف لأذني	أنا أرى كذلك أيضاً	هل يمكنك أن تضع يدك على السبب الرئيسي
إذا سمعت نفسك وأنت تتكلم، ستغير رأيك	هذا يعطيني نظرة عميقة	أشعر بأنك أمسكت بطرف الخيط للموضوع
أريدك أن تسمع شيئاً بتركيز، سأقوله مرة واحدة فقط	أرني هذا بتفاصيل أكثر	أريد أن أستطعم بهذه اللحظة
الصوت واضح	تخيل أنك مكاني وسترى وجهة نظري	أضفت حلاوة للموضوع
قوة الكلمة	هذه فكرة غير واضحة	له طعم ممتاز
كلي أذان صاغية	هذا يعطيني صورة أوضح	هذا الموضوع رائحته فواحه
اعتبرها أسطوانة مشروخة	الرؤية ضبابية	أنا أشتم شيئاً غير سليم في هذا الموضوع

حركات العيون

إذا سألت أي إنسان سؤال، ونظرت في عينيه، ستجدها تتحرك.

حركة العينين مرتبطة بالمنطقة الخاصة بالذاكرة داخل الدماغ.

حركات الأعين:

تتحرك الأعين إثناء الحديث إلى واحدة من أربعة اتجاهات:

أعلى، وسط، إلى الأمام، إلى الأسفل.

إذا سألت شخصاً سؤالاً وتحركت عيناه إلى الأعلى، فإن ذلك مؤشر على انه بصري.

إذا كانت الحركة إلى الأعلى ثم إلى اليسار فانه يتذكر الإجابة على سؤالك، أي أن الإجابة حاضرة في ذاكرته.

أما إذا كانت الحركة إلى الأعلى ثم إلى اليمين فانه يكون الإجابة على سؤالك، أي أن الإجابة غير حاضرة في ذاكرته.

إذا سألت شخصاً سؤالاً وتحركت عيناه إلى اليمين أو اليسار من منطقة الوسط، فان ذلك مؤشر على انه سمعي.

إذا كانت حركة العين من الوسط إلى اليسار فانه يتذكر الإجابة على سؤالك، أي أن الإجابة حاضرة في ذاكرته.

أما إذا كانت حركة العين من الوسط إلى اليمين فانه يكون الإجابة على سؤالك، أي إن الإجابة غير حاضرة في ذاكرته.

إذا سألت شخصاً سؤالاً وتحركت عيناه إلى الأسفل باتجاه اليمين، فان ذلك مؤشر على انه حسي. إذا سألت شخصاً سؤالاً ونظر باتجاهك لا عليك، فان نظامه لا تركيزي، إما أن يكون إجابة أو يتذكرها.

أما حركة العين إلى الأسفل واليسار فان ذلك يعني أن الشخص يتحدث مع نفسه.

المراجع

الكتب:

1. بيتر هني، ترجمه للعربية: د. خالد العامري، فن التعامل وجهاً لوجه، الجيزة، ج.م.ع. دار الفاروق للاستثمارات الثقافية، 2007.

2. د. أحمد الفقي، قوة التفكير، كندا، منشورات إبراهيم الفقي العالمية، 2007.

3. د. أحمد الفقي، البرمجة اللغوية العصبية، كندا، منشورات إبراهيم الفقي العالمية، 2001.

المواقع الالكترونية:

1. منتديات بوابة العرب.

2. منتديات التخطيط.

3. البرمجة اللغوية العصبية.

4. أكاديمية الفكر والإبداع.

5. نادي بنت نت.