

## قانون الجذب الفكري العالمي لتحقيق أهدافك

بتاريخ	الرسوم (\$)	سجل الآن
٢٥ ديسمبر - ٢٥ ديسمبر ٢٠٢٥	٣٥٠٠	كوالالامبور

### أهداف البرنامج:

1. أن يصبح المتدرب قادراً على معرفة سر الإنجاز والطاقة والحيوية وتحقيق ما يتنهاه ولو كان عند البعض مستحيلاً.
2. أن يصبح المتدرب قادراً على تغيير حياته للأفضل له ولهن حوله عن طريق إتقانه للاستخدام قانون الجذب.
3. أن يدرك المتدرب بأنه يهتلك هفتاح قانون الجذب فقط عليه تطبيق خطواته بإتقان.

### المستفيدون:

جميع شرائح المجتمع ومن يتطلع الى الارتقاء بحياته نحو الأفضل من خلال تحقيق أهدافه وطموحاته من الهداء ورجال الأعمال وجميع اختصاصات الموظفين.

### المحتويات:

### علم قانون الجذب:

- أنصار قانون الجذب بفعل قانون وهم بذلك يخلطون بين ما يسمى بالحاسة السادسة أو الشفافية وبين قانون الجذب.
- طقوس الجذب على هدف واحد في نفس الوقت وبنفس القوة إشارات إلى قانون الجذب.

• الهوجات الترددية الإيجابية والسلبية.

• الجذب غير الانتقائي.

• فهم أهمية كلماتك.

## الجذب الانتقائي:

• بعض الأشخاص يرون أن قانون الجاذبية الأرضية ثقل على حياتهم و يتهنون لو أنه لم يكن

• البعض لا يشعرون به من الأساس لأنه متوافق مع رغباتهم

• تستطيع أن تجعل وزنها مثاليا فشعرت أن القانون يحطم حياته .

• باستطاعتهم التحكم و بالتالي استطاعوا التحكم بقانون الجاذبية الأرضية .

• معادلة الخطوات الثلاث للجذب الانتقائي.

• حدد رغباتك.

• أعط رغبتك كل انتباهك.

• حرر رغباتك.

## الأدوات المساعدة على تحرير الرغبات:

• تصاعد التكاليف

• تجاوز التكاليف

• أساس التكلفة

• تحليل التكلفة والفائدة

• تحليل فعالية التكلفة

• تحليل فوائد التكلفة

## العلاقات وهوجاتك الترددية:

• كيفية الحفاظ على ترددك الهوجي الإيجابي.

• جذب علاقاتك المثالية.

• لا تخبر أحد بفشل علاقتك.

• كون قائمة التضاد الخاصة بك.

• ضع نهاية لهذه العلاقة إذا لم تبد سلبية.

• أعلن سبب تهاشي هذه العلاقة مع ما كنت تريد.


• تعلموا كيفية تدريس قانون الجذب.

## أدوات لتعليم قانون الجذب:

- لعبة اللوحة المغناطيسية.
- ملصق مفتاح الإضاءة.
- أداء التذكير بالسؤال السري.
- اجتماع الأسرة أو المجموعة.

## أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية

00971504646499 

info@britishtc.org 

www.britishtc.org 