סמינר NLP פרקטשינר



אוסנת שבתאי

TRAINER & MASTER COACH

ברוכים הבאים למסע שלכם!

אני רוצה להתחיל בלומר לכם – כל הכבוד.

רק 5% מהאנשים באמת משקיעים בעצמם, יוצאים מאזור הנוחות ואומרים: "אני רוצה יותר מהחיים שלי." אתם חלק מהקבוצה המיוחדת הזאת – והבחירה שלכם כאן היא לא מקרית.

אני מודה לכם שבחרתם בי להיות המנחה שלכם במסע הזה.

עבורי, שיטת ה־NLP היא לא רק מקצוע – זו מתנה ששינתה את חיי מהקצה אל הקצה.

בעזרת השיטה למדתי לקחת אחריות מלאה על התוצאות שלי, לראות את המציאות בעיניים חדשות, וליצור בכל יום מחדש את מה שאני רוצה.

אני יודעת שאם תתמסרו ללמידה – תגלו שגם אתם יכולים לעשות את זה, בכל תחום בחיים.

בקורס הזה תצברו כלים מעשיים להיכרות עמוקה עם עצמכם, עם היכולות שלכם, וכלים ליצירת שינוי אמיתי – שלכם ושל אחרים.

ומי מכם שירצה להעמיק עוד, לגעת בשכבות העמוקות ביותר של התודעה, ולשלוט בכלים האלו ברמה הגבוהה ביותר – אשמח לראות גם בסמינר המאסטר.

קחו נשימה עמוקה, פתחו את הלב, ובואו נצא לדרך

אוסנת שבתאי

טריינרית & מאסטר קאוץ בשיטת ה-NLP

Osnat Michelle Shabtay

קצת עלי - למי שעוד לא מכיר!

שמי אוסנת שבתאי, ואני מאמנת אישית המגדירה את עצמה-

"מלטשת יהלומים אנושיים".

אני מתמחה בליווי אנשים השואפים למצוינות ולגילוי הגרסה המיטבית והמבריקה ביותר של עצמם.

את דרכי בעולם ההתפתחות האישית התחלתי לפני למעלה משני עשורים, ומאז אני ממשיכה ללמוד, להעמיק ולאסוף כלים חדשניים ומגוונים.

אני בעלת תואר ראשון בפסיכולוגיה מאוניברסיטת CSUN שבקליפורניה, טרינרית ומאסטרית מוסמכת בשיטת ה- NLP, היפנותרפיסטית מוסמכת, ופותחת מפות ויועצת באסטרולוגיה סינית ונומרולוגיה קבלית. בנוסף, בעשור האחרון הרחבתי עוד את תחומי התמחותי והוסמכתי גם כיועצת זוגית, מדריכת הורים ומאמנת בשיטת האניאגרם.

לאורך השנים, כתבתי שני ספרים - "הגרסה הכי טובה של עצמך" ו-"להרגיש שווה" - ספרים שמסכמים את התובנות, הכלים והגישות שפיתחתי מתוך מסעותיי המקצועיים והאישיים.

התשוקה הגדולה ביותר שלי היא ללוות אנשים בצמיחתם,
לעזור להם להתגבר על מכשולים ולפרוץ גבולות בדרך
להגשמת חלומותיהם.

אני נשואה באושר לשחר ואמא של ליעד, יעל ויהונתן.



סיליבוס לקורס NLP ברמת הפרקטשיינר

פרק ראשון

- רמות לימוד בשיטת ה-NLP
- שש רמות לוגיות של שנוי- רוברט דילטס
- רקע לשיטת ה- NLP
- הגדרה ראשי התיבות NLP
- שבירת הדפוס- Pattern Interrupt
- התת מודע- המנהל שמנהל אותנו
- המגדלה מנגנון ההישרדות – Fight / Flight / Freeze
- ארבעת שלבי הלמידה
- איך נוצר הרגל – ומה צריך כדי לשנות אותו
- מנגנון ההדחקה
- מיינדסט שיטת הנלפ:

- סיבה ותוצאה
-ההשלכה היא ההשתקפות
-הקשר בין המוח הגוף והתודעה
- האחריות לשנוי

- הנחות יסוד של שיטת ה- NLP
- חזון ומטרות- מודל SMART
- למה מטרות לא מתגשמות
- VAK שלב קריטי בהצבת מטרות
- פורמולה להצבת מטרות שמתגשמות

פרק שני

- חדות חושים (Sensory Acuity)

- סימנים ויזואליים
- סימנים אודיטוריים
- סימנים תחושתיים- קינסטטים

- קליברציה, כיול (Calibration)
- ראפור- RAPPORT
- מרכיבי טון הדיבור (Tonality)
- מערכות ייצוג- חוש מעודף
- שפת החושים – פרדיקטים
- הצטרפות והובלה (Pacing & Leading)
- תנועות עיניים (Eye Accessing Cues)
- סאב־מודליטיז (Submodalities)
- מושגים מרכזיים בתתי־חושים (Submodalities)
- טכניקה: העברת מפה (Mapping Across)
- טכניקת Like to Dislike
- טכניקת Swish (סוויש)
- טכניקת דיסוציאציה (Dissociative Technique)

פרק שלישי

- מילטון אריקסון- שפת ההשפעה
- תשע הנחות מוקדמות בשפה
- היררכיה של רעיונות
- דפוסי השפה של מילטון אריקסון.
- מטאפורות
- המטא מודל (Meta Model)
- מודל ה־NLP לשינוי (NLP Model of Therapy)

פרק רביעי

- עוגנים (Anchors)
- ערימת עוגנים
- מיטוט עוגנים
- שרשרת עוגנים
- פיזיולוגיה של מצוינות (Physiology of Excellence)- Ring of Power
- תהליך המכירה בחמישה שלבים (The 5 Step Sales Process)
- התמודדות עם התנגדויות
- יצירת בידול ודחיפות
- שימוש במסגרות שפה -Language Frames
- ניהול משא ומתן אפקטיבי
- טקטיקות לניהול משא ומתן אפקטיבי
- מסגור מחדש

פרק חמישי

- אסטרטגיות:
- מודל D.U.C.K.Ie
- מודל T.O.T.E
- מאפייני מערכות הייצוג (Representational Systems)
- אסטרטגיה למוטיבציה
- אסטרטגיה לבטחון עצמי
- אסטרטגיה לקבלת החלטות
- טכניקת איחוד חלקים- פתירת קונפליקט פנימי

פרק שישי

- ערכים
- מטא־פרוגרמים
- עבודה על ציר הזמן- TIME LINE THERAPY
- גישת גשטלט - GESTALT
- מציאת קו הזמן.
- זיהוי שורש הבעיה (Root Cause).
- שחרור רגשות שלילים
- טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות שלילים #1

פרק שביעי

- טיים ליין תרפי-שחרור מרגשות שלילים #2
- שלבים ליצירת אמונות מגבילות
- טיים ליין תרפי- אמונות מגבילות
- טיים ליין תרפי- פוביות
- טיים ליין תרפי- חרדות
- טיים ליין תרפי- לשתול מטרה בעתיד
- הבדל בין קאוצ'ין לטיפול
- תחום העיסוק למטפלי NLP- Scope of Practice

פרק ראשון

תוכן-ענינים

- רמות לימוד בשיטת ה-NLP
- שש רמות לוגיות של שנוי- רוברט דילטס
- רקע לשיטת ה- NLP
- הגדרה ראשי התיבות NLP
- שבירת הדפוס- Pattern Interrupt
- התת מודע- המנהל שמנהל אותנו
- המגדלה מנגנון ההישרדות – Fight / Flight / Freez
- ארבעת שלבי הלמידה
- איך נוצר הרגל – ומה צריך כדי לשנות אותו
- מנגנון ההדחקה
- מיינדסט שיטת הנלפ:

  - סיבה ותוצאה

  -ההשלכה היא ההשתקפות

  -הקשר בין המוח הגוף והתודעה

  - האחריות לשנוי
- הנחות יסוד של שיטת ה- NLP
- חזון ומטרות- מודל SMART
- למה מטרות לא מתגשמות
- VAK שלב קריטי בהצבת מטרות
- פורמולה להצבת מטרות שמתגשמות

רמות לימוד בשיטת ה-NLP

בשיטת ה־NLP ישנם מספר רמות לימוד שמקבילות למסלול התפתחות מקצועי – התוכן מתמקד בשפה, תודעה ושינוי דפוסים.

◆ **רמה 1 – NLP Practitioner (פרקטישינר)**

- זוהי הרמה הבסיסית והכניסה לעולם ה־NLP.
- נלמדים הכלים המרכזיים: בניית ראפור, עוגנים, מודל TOTE, אסטרטגיות, שינוי אמונות מגבילות, עבודה עם תת־מודע, טכניקות לשחרור פחדים והרגלים.
- המיקוד: שליטה עצמית וכלים לעבודה עם אחרים ברמה פרקטית ויישומית.

◆ **רמה 2 – NLP Master Practitioner (מאסטר פרקטישינר)**

- שלב מתקדם יותר שבו לומדים ליישם את הכלים באופן עמוק, גמיש ומדויק.
- נושאים: ערכים וזהות, רמות לוגיות, מטא־פרוגרמים, שפת מילטון ברמה מתקדמת, ריפריימינג, מודלינג (חיקוי מצוינות).
- המיקוד: מעבר מטכניקה ליכולת ליצור שינוי עמוק ולבנות מודלים אישיים שמייצרים תוצאות.

◆ **רמה 3 – NLP Trainer (טריינר)**

- מיועד למי שרוצה להכשיר אחרים ב־NLP.
- לומדים איך ללמד, להרצות, לבנות סדנאות ולשלב הדגמות.
- מתרגלים עמידה מול קהל, דינמיקות קבוצתיות, ושימוש ב־NLP כדי להעביר מסרים בצורה חווייתית.
- המיקוד: להפוך ל־מורה ומנחה מוסמך.

◆ **רמה 4 – NLP Master Trainer (מאסטר טריינר)**

- הרמה הגבוהה ביותר – הכשרת מאמנים של מאמנים.
- כאן המיקוד עובר לבניית תוכניות הכשרה עצמאיות, פיתוח שיטות ייחודיות והובלה ברמה בינלאומית.
- זוהי הרמה שמכשירה אותך להיות מנהיג בתחום ה־NLP.



שש רמות לוגיות של שנוי- רוברט דילטס

מודל שש רמות לוגיות של שנוי פותח עלידי האנתרופולוג גרגורי ביטסון שחקר תהליכים של שנוי ולמידה אצל אנשים וגם בעלי חיים. מאוחר יותר המודל פותח על ידי רוברט דילטס- אחד המפתחים הבולטים של הדור ה-2 של שיטת הNLP.

המודל מסביר איך עושים שנוי אמיתי ואיך אנחנו לומדים.
בכל רגע נתון אנחנו פועלים במספר רמות של חשיבה- דילטס הגדיר את רמות החשיבה כרמות לוגיות.
בשביל שנוכל לייצר שנוי אנחנו צריכים לוודא שהשנוי פועל בכל הרמות הלוגיות .

אנשים שפועלים שוב ושוב באותה רמת החשיבה לא מצליחים לעשות שינוי, מאחר והם מנסים לפתור את הבעיה דרך אותה רמת חשיבה שיצרה אותה מה שיוצר לרוב תחושה של תקיעות.

1. רמת הסביבה
רמה זו מתייחסת לכל מה שהוא לא אנחנו. כלומר, לכל מה שנמצא מחוץ לנו, למקום בו אנחנו נמצאים, לתנאי הסביבה, ולכל מה שנמצא בסביבה שהיא חיצונית לנו.
רמת הסביבה עונה על השאלות- איפה? ומתי?

2. רמת ההתנהגות
רמה זו מתייחסת לצורה שבה אנחנו מתנהגים. כל מה שאנחנו עושים או לא עושים.
רמת ההתנהגות עונה על השאלה -מה?

3. רמת היכולות
רמה זו מתייחסת לכל הדברים שאנחנו מסוגלים לעשות, הכישורים והיכולות שפיתחנו.
רמת המיומנויות עונה על השאלה- איך?

4. רמת האמונות והערכים
תפיסת העולם שלנו, החוקים על פיהם אנחנו חיים, מה חשוב לנו.
רמת האמונות והערכים עונה על השאלה- למה?



5. רמת הזהות
התפיסה שלנו את עצמנו, הדימוי העצמי שלנו, מי שאנחנו
רמת הזהות עונה על השאלה- מי?

6. רמת החזון
התפקיד שלנו בעולם, המטרה העילאית
רמת החזון עונה על השאלה- בשביל מי? בשביל מה?

שש רמות לוגיות של שנוי- רוברט דילטס

<u>דוגמה - אדם שמנסה לרדת במשקל</u>

- **ברמת הסביבה**- הוא פועל מצויין- הוא נרשם לקבוצת תמיכה, הולך לתזונאית, פעמים בשבוע מתאמן והמשפחה שלו תומכת בו.
- **ברמת ההתנהגות**- הוא מפסיק לאכול שוקולד, מודד את הארוחות שלו ומחליף קולה במים.
- **ברמת היכולות**- הוא לומד איך לדחות סיפוקים ולבשל לעצמו אוכל בריא ודל קלוריות
- **ברמת האמונות והערכים**- הוא מחזיק באמונה שהוא בחיים לא באמת יהיה רזה, כי הוא בנאדם שמן ואנשים שמנים תמיד יישארו שמנים. בנוסף בריאות זה לא ערך עליון בשבילו.--כאן יש הבעיה.
- **ברמת הזהות**- מאז ומתמיד הוא ראה את עצמו כאדם שמן--- כאן יש בעיה

גם אם האדם עושה את כל הפעולות הנכונות כל עוד הוא מחזיק באמונה ובזהות: אני שמן, הוא לא באמת יצליח לעשות שינוי שיחזיק מעמד לאורך זמן והוא ירגיש מתוסכל ותקוע.

לסיכום- למה אנחנו נתקעים?
במרבית המקרים, כשאדם חווה קושי או תקיעות – הוא חווה אותם בתוך רמה לוגית אחת או שתיים בלבד (למשל: רמת הערכים ורמת הזהות). כל עוד הוא מנסה לפתור את הבעיה מחוץ לרמות שבהן הקושי מתקיים הוא ירגיש תקוע, ולא יצליח לפתור את הבעיה או לממש את מטרתו.

- **סמינר הפרקטישינר** מתמקד בעיקר ב־4 הרמות הראשונות: סביבה, התנהגות, יכולות, אמונות.
כאן העבודה היא בעיקר על שינוי הרגלים, שיפור מיומנויות, עיצוב אסטרטגיות ותפיסות שמקדמות את האדם.

- **סמינר המאסטר** מרחיב את העבודה אל הרמות העמוקות יותר: ערכים, זהות (ולעיתים גם רמה רוחנית/שליחות).
כאן העבודה היא כבר על שינויי עומק – למשל בהגדרת זהות, התאמת ערכים, מימוש שליחות.



איך הכל התחיל- רקע לשיטת ה- NLP

שיטת ה־NLP נולדה משאלה אחת פשוטה אך עוצמתית:

מה עושה אדם להיות מצוין – ואיך אפשר ללמד אחרים לעשות את אותו הדבר?

הכל התחיל – במפגש ששינה את עולם ההתפתחות האישית
תחילת שנות ה־70, אוניברסיטת קליפורניה בסנטה קרוז (UCSC).
ריצ'רד בנדלר, סטודנט צעיר לפסיכולוגיה ומתמטיקה, עבד במקביל בעריכת ספרים של פריץ פרלס – מייסד גישת הגשטאלט תרפיה.

במסגרת העבודה הזו הוא האזין לשעות רבות של שיחות טיפוליות, צפה במפגשים מצולמים, וראה מקרוב כיצד פרלס יוצר שינוי עמוק ומהיר אצל אנשים. בנדלר החל לזהות דפוסים בשפה ובתקשורת – מילים, ניסוחים, שאלות – שחוזרים שוב ושוב אצל מטפלים מצטיינים.

הסקרנות שלו הובילה אותו לנסות בעצמו: הוא החל להעביר סדנאות גשטאלט לסטודנטים אחרים בקמפוס, תוך שימוש בכלים ובטכניקות שראה. במהרה התברר לו שהוא מצליח לשחזר את התוצאות – גם בלי שנים של ניסיון טיפולי – פשוט כי הבין את הדפוסים שמאחורי ההצלחה.

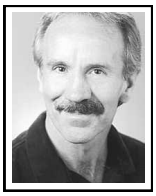
באותו זמן, באותו קמפוס, לימד ג'ון גרינדר – פרופסור לבלשנות ומומחה לבלשנות טרנספורמציונית (תהליכים שמתרגמים מחשבה פנימית לשפה חיצונית) בהשראת נועם חומסקי. גרינדר חקר את מבני השפה, ידע לפרק משפטים למרכיבים הפנימיים שלהם, ולהבין מהיכן מגיעים המלים שאנו בוחרים להשתמש בהם, ואיך בחירות לשוניות משקפות ומעצבות את הדרך שבה אנשים חושבים וחווים את עולמם.

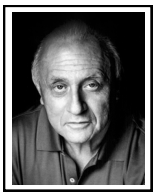
החיבור ביניהם נולד כאשר גרינדר הוזמן לצפות באחת הסדנאות שבנדלר העביר. הוא התרשם מהיכולות של בנדלר, אך גם זיהה שמה שבנדלר עושה אינטואיטיבית אפשר להפוך לשיטה מדויקת שניתן ללמד אחרים.

הם החליטו לשתף פעולה: בנדלר הביא את היכולת לזהות ולשחזר מצוינות בפועל, וגרינדר הביא את הכלים לנתח את הדפוסים הללו בצורה מדויקת ושיטתית.

יחד, הם החלו לצפות בעבודתם של מטפלים מובילים – פריץ פרלס, וירג'יניה סאטיר ומילטון אריקסון – ולפרק את עבודתם לגורמים: שפה, טון דיבור, שפת גוף, מבנה השאלות, הרצף שבו הדברים נאמרים, ואפילו הנשימות וההפסקות בשיחה.

כך הונחו היסודות ל־NLP – שפה של מצוינות, שנועדה לאפשר לכל אדם ללמוד לחשוב, לתקשר ולפעול כפי שעושים הטובים ביותר, וליצור את אותן תוצאות בחייו.





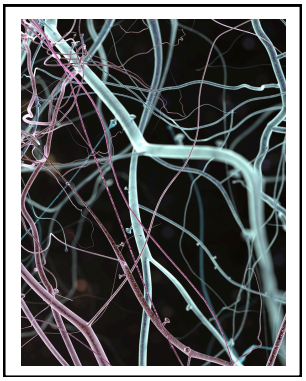
הגדרה ראשי התיבות NLP



Programming **תבנית מחשבתית**



Lnguistic **תקשורת**



Neuro **מערכת העצבים**

- **Neuro** – נוירולוגיה: מתייחס למערכת העצבים שלנו, ולאופן שבו אנו קולטים, מעבדים ושומרים חוויות באמצעות החושים. כל מה שאנחנו חווים עובר דרך המסננים החושיים – ראייה, שמיעה, תחושה, ריח וטעם – ומקודקד במוחנו כתבניות של חוויה.

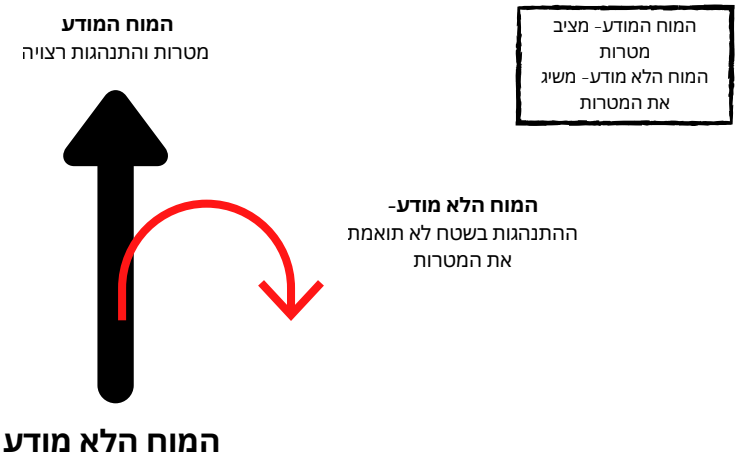
- **Linguistic** – לשוני: מתייחס לשפה – המילים שאנו אומרים, האופן שבו אנו משתמשים בהן, וגם "השפה הפנימית" שבה אנו חושבים. השפה אינה רק כלי לתיאור המציאות, היא גם מעצבת ומגבילה אותה.

- **Programming** – תכנות: מתייחס לדפוסי החשיבה, הרגש וההתנהגות שלנו – "התוכנה" הפנימית שמפעילה אותנו. NLP רואה את הדפוסים האלה כמשהו שניתן לשנות, לשפר או "לתכנת מחדש" כדי ליצור תוצאות רצויות.

ביחד, Neuro-Linguistic Programming היא שיטה לחקר ולשינוי הדרך שבה אנו חושבים, מתקשרים ופועלים – כדי להשיג את התוצאות והחיים שאנחנו רוצים.

בקצרה- NLP היא שיטה שמלמדת איך המוח עובד ואיך להשתמש בזה כדי ליצור תוצאות טובות יותר בחיים.

שבירת הדפוס- PATTERN INTERRUPT



לכולנו יש הרגלים ודפוסים אוטומטיים – רצפים קבועים של מחשבות, רגשות או פעולות שאנחנו עושים שוב ושוב, לפעמים אפילו בלי לשים לב.
הם נוצרים לאורך החיים מהניסיון שלנו, מהאמונות שלנו ומההרגלים שצברנו.

<u>דוגמאות לדפוסים אוטומטיים</u>:

- **התנהגותיים**: לשתות קפה מיד כשקמים בבוקר, לענות ישר כשיש צלצול טלפון, או להשתתק בשיחה כשמישהו מרים קול.
- **רגשיים**: להיעלב בכל פעם שמבקרים אותנו, להילחץ כשמקבלים משימה חדשה, או להתרגש בכל פעם שרואים מישהו מסוים.
- **מחשבתיים**: משפטים שחוזרים על עצמם בראש, כמו "אני תמיד מפספס הזדמנויות", "אף אחד לא מבין אותי", או "אני חייב להיות מושלם".

כשאנחנו שוברים את הדפוס הזה – כלומר עושים משהו מפתיע ולא צפוי – המוח נעצר לרגע, כי הרצף האוטומטי נקטע, וברגע הזה נפתח "חלון הזדמנות": אפשר לבחור תגובה אחרת, חדשה ומועילה יותר.
לדוגמה:
אם מישהו רגיל להתרגז בכל פעם שעוקפים אותו בכביש – הוא יכול פתאום לשים שיר קצבי ולצחוק במקום לכעוס. ברגע שהכעס נקטע, נפתחת האפשרות לבחור תגובה אחרת שתגרום לו להרגיש הרבה יותר טוב.

ב־NLP אנחנו לומדים לזהות את הדפוסים האוטומטיים האלה, ולהבין שהם בעצם תוכנה פנימית שמנהלת אותנו.
כשאנחנו שוברים דפוס (Pattern Interrupt) – אנחנו נותנים לעצמנו הזדמנות לתכנת מחדש את המוח וליצור מסלול חדש: כזה שמוביל לרגשות טובים יותר, להתנהגות יעילה יותר, ולתוצאות שאנחנו רוצים בחיים.

התת מודע- המנהל שמנהל אותנו

התת־מודע הוא כמו מרכז הבקרה השקט של חיינו – הוא פועל מאחורי הקלעים 24/7, שומר עלינו, מפעיל את הגוף, ומנהל אינספור תהליכים במקביל, גם כשאנחנו לא מודעים לכך. הבנה של אופן פעולתו היא מפתח ליכולת ליצור שינוי אמיתי באמצעות NLP.

<u>מאפיינים</u>:

1. שומר על הישרדות וביטחון*

התפקיד הראשון והחשוב ביותר של התת־מודע הוא לשמור עלינו בחיים ובטוחים. הוא מפעיל באופן אוטומטי את תגובות ההישרדות – למשל "הילחם או ברח" (Fight or Flight) – ומזהה סכנות פיזיות או רגשיות כדי להרחיק אותנו מהן.

לתת־מודע לא משנה אם ההרגל או ההתנהגות מועילים לנו בטווח הארוך או לא. כל עוד הוא מזהה שהדפוס משרת את ההישרדות – הוא ישמור עליו ויחזק אותו.

זה לא מעניין אותו אם אנחנו שמנים או רזים, בריאים או לא, חלק מקבוצת ספורט או אפילו כנופיה – אם התת־מודע תפס שזה מגדיל את הסיכוי שלנו לשרוד, הוא יאמץ את זה.

2. מריץ ומשמר את הגוף

התת־מודע שולט על כל הפעולות האוטומטיות של הגוף: נשימה, פעימות הלב, לחץ דם, עיכול, ויסות חום ועוד. הוא דואג שכל המערכות יעבדו בצורה מתואמת – בלי שנצטרך לחשוב על זה אפילו לשנייה.

3. אחראי על האנרגיה של הגוף

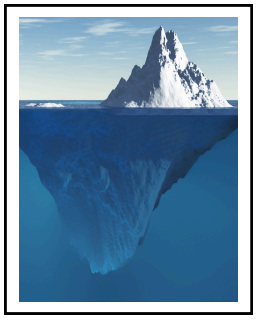
התת־מודע מנהל את חלוקת האנרגיה הפיזית והנפשית שלנו. הוא מווסת מתי נהיה דרוכים וממוקדים, ומתי נרגיש צורך להירגע או לנוח. מצב הרוח, רמת העייפות או העירנות – כולם מושפעים מהתת־מודע.

חשוב להבין: התת־מודע תמיד מחפש לחסוך באנרגיה. הוא יעדיף קיצורי דרך, הרגלים אוטומטיים ו"מסלולים מוכרים", כי מבחינתו זה בטוח יותר ופשוט יותר.

4. חושב בתמונות, סמלים ואסוציאציות

התת־מודע לא עובד כמו טקסט כתוב, אלא כמו ספרייה של תמונות, קולות, תחושות וסמלים.

למשל, כשאנחנו חושבים על המילה "חופש", התת־מודע לא מעלה מילון הגדרות – אלא ישר קופץ לו דימוי: אולי חוף ים, אולי צליל של גלים, או תחושת רוח נעימה על הפנים. כך הוא מקודד ומשמר חוויות – בצורה חושית וסמלית, ולא מילולית.



5. צריך הוראות מפורשות – לא מבין שלילה

התת־מודע שלנו לא "מבין" שלילה. הוא מתייחס לתמונות, קולות ותחושות – ולכן אם נגיד לעצמנו "אני לא אחשוב על עוגה" – הדבר הראשון שיעלה זו תמונה של עוגה. כדי שהוא יבין מה אנחנו באמת רוצים, חשוב לתת לו הוראות ברורות וחיוביות. במקום "לא לכעוס", עדיף לומר "להישאר רגוע". במקום "לא להילחץ", עדיף "להרגיש בטוח ושקט".

התת מודע- המנהל שמנהל אותנו

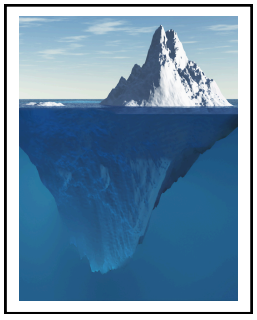
6. הבית של הזיכרונות, הרגשות והלמידות*
התת־מודע הוא המקום שבו נשמרים כל הזיכרונות שלנו – מהילדות ועד היום, החוויות הרגשיות שעברנו, וגם כל מה שלמדנו והתנסינו בו. הוא מאחסן לא רק את מה שאנחנו זוכרים באופן מודע, אלא גם חוויות ודפוסים שהפכו לבלתי מודעים. משם הוא מנהל את התגובות שלנו, את מה שאנחנו מרגישים, ואת הדרך שבה אנחנו מפרשים את המציאות.

7. מארגן זיכרונות על "קו הזמן"
התת־מודע שלנו לא שומר את הזיכרונות בערימה מבולגנת, אלא מסדר אותם על גבי קו זמן פנימי – רצף שמאפשר לנו לדעת מה קרה בעבר, מה מתרחש בהווה, ואיך אנחנו מדמיינים את העתיד.
באמצעות קו הזמן אנחנו יכולים לשלוף חוויות עבר, ללמוד מהן, וגם לתכנן קדימה. ב־NLP משתמשים במבנה הזה כדי לעזור לאנשים לשחרר רגשות מהעבר ולבנות עתיד חדש וברור.

8. מגן עלינו מאירועים עם רגשות שליליים קשים (הדחקה)*
כשאנחנו עוברים חוויה קשה במיוחד, התת־מודע יכול "להדחיק" חלקים מהזיכרון או לשנות את האופן שבו אנחנו נזכרים בהם – כדי להגן עלינו מפני הצפה רגשית ופגיעה נוספת. הוא כאילו "מאחסן" את הזיכרון ברזולוציה נמוכה או במגירה סגורה.
כאשר התת־מודע מזהה שאנחנו חזקים ומוכנים מספיק להתמודד עם החוויה – הוא יעלה את הזיכרון לרזולוציה גבוהה יותר, יאפשר לנו להיזכר בו בצורה מלאה יותר, ואז תהיה לנו הזדמנות לעבד אותו ולהשתחרר ממנו.

9. **מקבל מידע מהחושים ומעבד אותו דרך פילטרים**
התת־מודע שלנו קולט בלי הפסקה מידע מהחושים – ראייה, שמיעה, תחושה, ריח וטעם. אבל כמות הגירויים עצומה, ולכן הוא מעבד את המידע דרך פילטרים: אמונות, ערכים, חוויות עבר, שפה והרגלים.
הפילטרים האלו קובעים מה נקלוט, מה יישמר בזיכרון, ואיך נפרש את המציאות שלנו.

10. לומד בעזרת חזרות
התת־מודע שלנו לומד בעיקר דרך חזרה. ככל שאנו חוזרים על פעולה, מחשבה או תחושה – כך היא נטמעת עמוק יותר והופכת להרגל אוטומטי. בדיוק כמו שלמדנו לנהוג, לקרוא או לכתוב – בהתחלה זה דרש מאמץ, ובהמשך, דרך חזרות רבות, זה הפך לטבע שני.



- **ב־NLP אנחנו מתייחסים לתת־מודע כאל שותף לעבודה –**
ברגע שמבינים את השפה והכללים שלו, אפשר לכוון אותו ליצירת שינוי ושיפור בכל תחום בחיים.

המגדלה ומנגנון ההישרדות – FIGHT / FLIGHT / FREEZ

אחד התפקידים המרכזיים והחשובים ביותר של התת־מודע הוא לשמור על ההישרדות שלנו. הוא עושה זאת בעזרת מערכת אזהרה עתיקה שנמצאת במוחנו – המגדלה (Amygdala).

<u>מהי המגדלה?</u>

המגדלה היא אזור קטן במוח, חלק ממערכת שנקראת המערכת הלימבית (Limbic System), שאחראית על עיבוד רגשות – ובעיקר על זיהוי סכנה.

המגדלה פועלת כמו מערכת אזעקה: היא כל הזמן "סורקת" את הסביבה ומחפשת סימנים לאיום. ברגע שהיא מזהה משהו שעלול לסכן אותנו – בין אם מדובר בסכנה פיזית אמיתית או במשהו שמזכיר חוויה מסוכנת מהעבר – היא מפעילה מיד את מנגנון ההישרדות.

<u>מנגנון ההישרדות – Fight / Flight / Freeze</u>

כאשר המגדלה שולחת איתות אזהרה, התת־מודע מפעיל תגובה אוטומטית ומהירה שנועדה להגן עלינו:

1. **Fight – להילחם**

המוח משחרר הורמונים כמו אדרנלין, מגביר את זרימת הדם לשרירים, ומכין אותנו להתמודדות ישירה עם האיום.
דוגמה: מישהו מתקרב אלינו בצורה מאיימת – אנחנו מתכווצים, מקשיחים את הגוף, מוכנים להדוף.

2. **Flight – לברוח**

הגוף מתמלא אנרגיה כדי לאפשר לנו להתרחק במהירות מהסכנה.
דוגמה: רעש פתאומי מאחור – אנחנו מסתובבים ורצים לכיוון אחר.

3. **Freeze – לקפוא במקום**

לפעמים הדרך "להינצל" היא לא לזוז כלל – הגוף קופא, הנשימה נעשית שטחית, ואנחנו כמעט "מתנתקים".
דוגמה: חיה שנתקלת בטורף עוצרת לחלוטין כדי לא למשוך תשומת לב או ילד שנמצא בחויה קשה הגוף שלו נוכח בסיטואציה אבל ברגש הוא "מנותק" רגשית-הוא לא נמצא שם.

<u>חשוב להבין ש:</u>

- מנגנון ההישרדות הוא מהיר ואוטומטי – הוא פועל לפני שהמוח המודע מספיק לחשוב.
- המגדלה לא תמיד יודעת להבחין בין סכנה אמיתית לבין משהו שמזכיר לה חוויה מסוכנת מהעבר. לכן, היא יכולה להפעיל את מנגנון ה־Fight / Flight / Freeze גם במצבים שאין בהם איום ממשי (למשל, פחד קהל, ראיון עבודה, ביקורת מאדם אחראו אפילו לפני דייט ראשון).

ארבעת שלבי הלמידה

כל למידה חדשה – בין אם מדובר בשפה, מיומנות תקשורת, כלי טיפולי או הרגל חדש – עוברת תהליך ברור שכולל ארבעה שלבים.
בהתחלה, אנחנו לא מודעים למה שאנחנו לא יודעים. אחר כך מגיע הרגע שבו אנחנו מבינים שיש ידע או מיומנות שחסרים לנו. משם אנחנו נכנסים לשלב הלמידה – תרגול, חזרות, ניסיון וטעייה – עד לרגע שבו היכולת מוטמעת כל כך עמוק, שהיא מתבצעת כמעט בלי מחשבה.

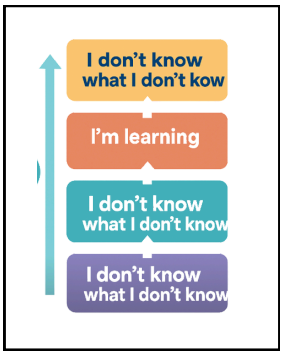
<u>מודל ארבעת שלבי המיומנות (הלמידה)-</u>

1. **אני לא יודע מה שאני לא יודע – חוסר מודעות לחוסר מיומנות**
בשלב הזה אין לנו את הידע או המיומנות, ואנחנו אפילו לא מודעים לכך שחסר לנו משהו.
אנחנו "בחושך" – לא יודעים שיש תחום או יכולת שאפשר ללמוד, ולכן אין גם תחושת צורך או דחף לשנות.
<u>דוגמה</u>: אדם שמעולם לא ניסה לנהוג – הוא לא יודע כמה מורכב זה, ולא מבין מה עליו לדעת כדי להצליח.

2. **אני יודע מה שאני לא יודע – מודעות לחוסר מיומנות**
כאן כבר נפתחות העיניים – אנחנו מגלים שיש תחום או מיומנות שאנחנו לא שולטים בהם.
השלב הזה יכול להיות מלווה בתסכול או תחושת חוסר ביטחון, כי פתאום ברור לנו כמה אנחנו "מאחורה".
<u>דוגמה</u>: בשיעור נהיגה ראשון, התלמיד מבין כמה דברים עליו לשים לב אליהם – הגה, דוושות, מראות, תמרורים – והוא מודע לכך שעדיין אין לו שליטה.

3. **אני לומד – מודעות למיומנות**
זה שלב האימון הפעיל. אנחנו רוכשים ידע, מתרגלים שוב ושוב, וכל פעולה דורשת מאמץ ומחשבה.
המיומנות כבר מתחילה להיבנות, אבל היא עדיין לא אוטומטית – צריך להתרכז ולבצע צעדים באופן מודע.
<u>דוגמה</u>: נהג חדש שנוסע בכביש ומחשבתו עסוקה כל הזמן בבדיקת מראות, שמירת מרחק, והילוכים – הכל נעשה במודעות גבוהה.

4. **אני לא יודע מה שאני יודע – מיומנות לא מודעת**
זהו שלב המאסטרי – אנחנו מבצעים את המיומנות באופן טבעי, כמעט מבלי לחשוב עליה.
הידע והפעולות מוטמעים כל כך עמוק, שהם הופכים לאוטומטיים.
<u>דוגמה</u>: נהג ותיק שנוהג, מנהל שיחה, ומבצע את כל הפעולות בלי לשים לב לכל צעד.



ב־NLP אנחנו משתמשים במודל הזה כדי להמחיש שלמידה היא תהליך מדורג – וכל מיומנות, כולל כלים לשינוי תודעתי ותקשורתי, עוברת דרך ארבעת השלבים הללו עד שהיא נטמעת באופן טבעי בתת־המודע והופכת להרגל.
כמו כל תהליך בתודעה, גם כאן – מה שנלמד ניתן להפוך: אפשר "ללכת אחורה" בשלבי הלמידה, לפרק דפוסים שנרכשו, ולבנות במקומם הרגלים ותפיסות חדשות שמקדמות אותנו.

איך נוצר הרגל – ומה צריך כדי לשנות אותו

הרגל הוא דפוס אוטומטי של מחשבה או פעולה שאנחנו מבצעים בלי לחשוב עליו במודע. הוא נוצר כאשר פעולה מסוימת חוזרת על עצמה שוב ושוב, עד שהתת־מודע "לומד" לקשר בין גירוי מסוים לבין תגובה קבועה.

לולאת ההרגל פועלת כך:

1. **גירוי** (Cue) – משהו שמפעיל אותנו: מקום, מצב, מחשבה, רגש, או אדם מסוים.
2. **תגובה** (Routine) – הפעולה שאנחנו עושים בעקבות הגירוי.
3. **חיזוק** (Reward) – התוצאה שמתקבלת מהפעולה: הקלה, הנאה, או תחושת שליטה – התת־מודע שומר את הקשר הזה.

ככל שהרצף הזה חוזר על עצמו, המוח בונה מסלול עצבי חזק שגורם לתגובה להתרחש באופן אוטומטי בכל פעם שהגירוי מופיע.

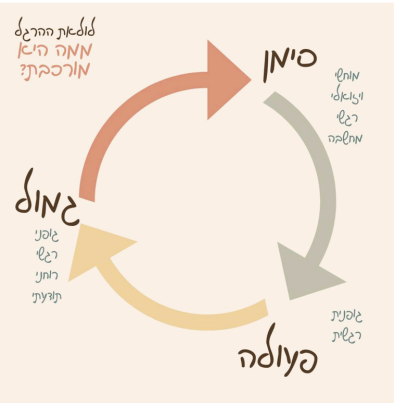
שינוי הרגל הוא לא רק "להפסיק משהו" – אלא להחליף את הדפוס הקיים בדפוס חדש שמספק את אותו רווח (או רווח טוב יותר).

שלושה צעדים לשינוי הרגל:

1. **מודעות לגירוי** – לזהות מה מפעיל את ההרגל: זמן, מקום, מצב רגשי, אדם מסוים.
2. **תגובה חלופית** – לבחור פעולה חדשה שתיתן רווח דומה (למשל, במקום עוגייה כשהעייפות עולה – כוס מים קרים או הליכה קצרה).
3. **חזרה עקבית** – לחזור על הפעולה החדשה שוב ושוב עד שהיא תוטמע ותהפוך לאוטומטית.

שינוי הרגל הוא למעשה תהליך של למידה מחדש, ולכן הוא עובר דרך **ארבעת שלבי המיומנות**:

1. אני לא יודע מה שאני לא יודע – אני אפילו לא מודע שההרגל מנהל אותי.
2. אני יודע מה שאני לא יודע – אני שם לב שההרגל קיים ושאני רוצה לשנות אותו.
3. אני לומד – אני בוחר דפוס חדש, מתרגל אותו, וכל פעולה דורשת תשומת לב מודעת.
4. אני לא יודע מה שאני יודע – הדפוס החדש הופך לאוטומטי ומנהל אותי לטובה.



מנגנון ההדחקה

כשהתת מודע נתקל במידע או חוויה שהיא מבחינתו מסוכנת או כואבת מדי כדי להתמודד איתה, הוא מגן עלינו בכך שהוא מדחיק או פשוט "סוגר" אותה הרחק מהמודע – זהו מנגנון הישרדותי שמטרתו להגן עלינו.

איך זה עובד?

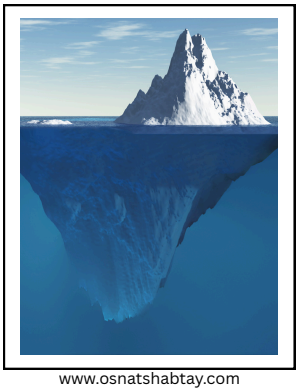
1. אירוע רגשי עוצמתי מתרחש
לדוגמה: כישלון צורב, פרידה קשה או אפילו בושה גדולה.

2. המוח מזהה את החוויה כמאיימת מדי הוא מבין שההתמודדות איתה עלולה לגרום סבל גדול מדי.

3. החוויה נדחקת אל התת-מודע אנחנו "שוכחים" את הפרטים, או מרגישים ניתוק מהרגשות הקשורים אליה. זה לא אומר שהחוויה נעלמה – היא פשוט נמצאת מתחת לפני השטח.

הבעיה עם מנגנון זה היא שרגשות לא נעלמים – הם מחפשים דרך לצאת.
למרות שהמוח מנסה להסתיר את החוויה, היא עדיין משפיעה עלינו בדרכים לא מודעות:

- **תגובות רגשיות לא מוסברות** – לפעמים אדם יגיב בצורה חריפה לנושא מסוים בלי להבין למה, כי זה נוגע בחוויות מודחקות מהעבר.
- **שכחה של אירועים קשים** – אנשים שחוו טראומה לעיתים "לא זוכרים" את האירוע, אך הוא משפיע עליהם בהתנהגות ובתחושות.
- **סימפטומים פיזיים** – רגשות מודחקים יכולים להתבטא בכאבים בגוף, חרדות, דיכאון, פריחה או כאבים כרוניים.
- **חלומות וסמלים לא מודעים** – לעיתים, חוויות מודחקות צפות דרך חלומות או תחושות מעורפלות שלא ברור מאיפה הן מגיעות.



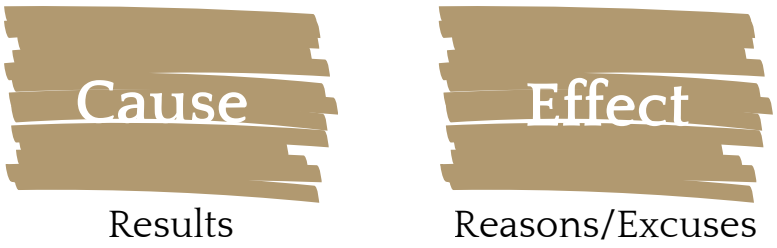
ארבעה עמודי תווך לשיטת הנלפ

1. **סיבה ותוצאה** (Cause & Effect)

ב־NLP אנחנו מדברים על שתי עמדות אפשריות:

- **עמדת הסיבה** – אני מרגיש שהתוצאות שלי נקבעות על־ידי מה שקורה סביבי – אנשים אחרים, נסיבות, או מזל.
- **עמדת התוצאה** – אני מבין שהתוצאות שלי נקבעות על־ידי מה שאני עושה, חושב ומרגיש. אני רואה את עצמי כמקור השפעה ראשי על חיי.

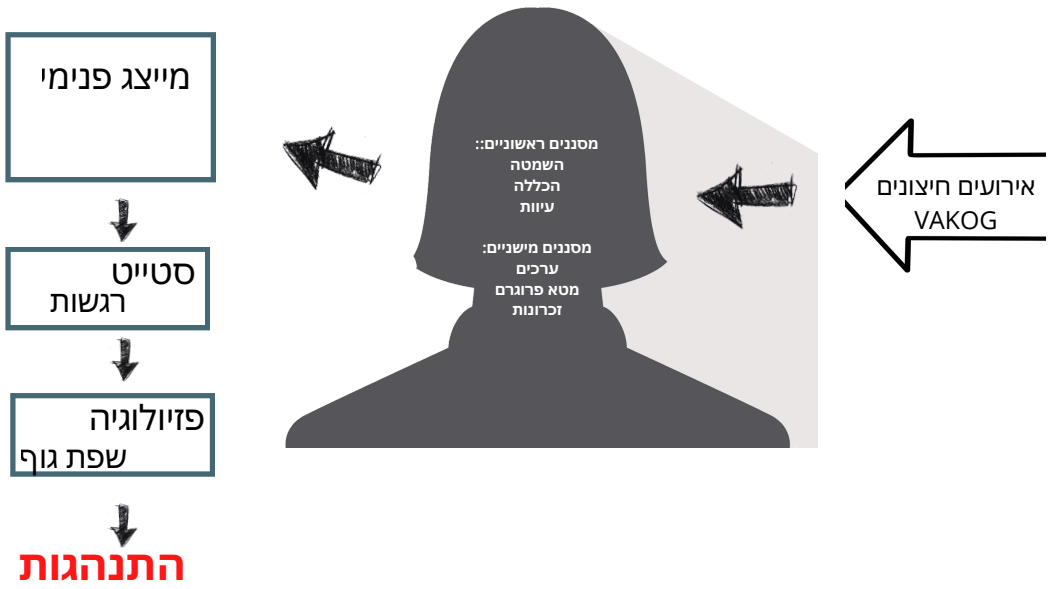
כשאני נמצא בעמדת הסיבה, אני מוותר על השליטה ומרגיש תלוי במה שקורה בחוץ- אני בקורבנות.
לעומת זאת, בעמדת התוצאה, אני לוקח אחריות על הפעולות והבחירות שלי – וזה מחזיר לי את הכוח ליצור שינוי אמיתי.
ב־NLP אנחנו שואפים לחיות בעמדת התוצאה, כי שם יש לנו שליטה ושם נמצאת היכולת האמיתית להשפיע, להנהיג, ולבנות את המציאות שאנחנו רוצים.



2. **ההשלכה היא ההשתקפות** (Perception is Projection)

העולם שלנו הוא כמו מראה. מה שאנחנו רואים באנשים אחרים, מה שמעורר בנו רגש – חיובי או שלילי – משקף משהו שכבר קיים בתוכנו. אם אני מתעצבן ממישהו "יהיר", יכול להיות שיש בי חלק שמפחד להיתפס ככזה, או שאני בעצמי מתנהג כך במצבים מסוימים.
ההבנה הזו מאפשרת לנו להתבונן פנימה: כל מה שמפריע לי בך – מלמד אותי משהו על עצמי. כל מה שאני מעריך בך – גם הוא חלק ממני.
ב־NLP אנחנו משתמשים בעקרון הזה כדי לזהות אמונות ודפוסים פנימיים, ולשנות אותם מבפנים.

מודל התקשורת של שיטת הNLP



מודל התקשורת של שיטת ה NLP, הוא מודל אשר מסביר את הדרך שבה אנחנו קולטים מידע מהסביבה ובהתאם לכך מייצרים את ההתנהגות שלנו.

בכל רגע נתון, אנו מוצפים במיליוני גירויים מהמציאות (בערך 2 מליון חלקיקים של מידע (BOI) בכל שניה)- קולות, מראות, תחושות, ריחות, מילים, רגשות, מידע חדש ועוד

המידע הזה נכנס למערכת העצבים דרך חמשת החושים שלנו:

- ראייה (ויזואלי) – תמונות, צבעים, תנועות
- שמיעה (אודיטורי) – מילים, טון דיבור, רעשי רקע
- תחושה (קינסטטי) – חום, קור, מגע, לחץ
- ריח (אולפקטורי) – ריחות מהסביבה
- טעם (גוסטטורי) – תחושות טעם ותחושת פה

מודל התקשורת של שיטת הNLP

שלושת המסננים של המוח – מחיקה, עיוות והכללה

המוח משתמש בשלושה "מסננים" עיקריים שמארגנים את המידע שנקלט- המציאות:

1. מחיקה
2. עיוות
3. הכללה

המסננים האלה נחוצים לנו – אחרת לא היינו מצליחים להתנהל. אבל חשוב לדעת שגם הם אלה שיוצרים אצלנו אמונות מגבילות, דפוסים תקועים ואשליות על איך שהעולם "באמת" עובד.

למה בכלל צריך מסננים?

אם היינו מודעים בבת אחת ובכל שניה למיליוני הגירויים שנקלטו אצלנו בחושים – צלילים, צבעים, ריחות, תחושות בגוף, מחשבות, רגשות... זה היה מציף אותנו עד כדי בלבול, חרדה או שיתוק.

<u>בנוסף זה קשור להישרדות שלנו:</u>

בבסיס, המוח שלנו מתוכנת להבטיח הישרדות. כדי לשרוד, הוא חייב לדעת:

- על מה לשים לב (סכנה, איום, משהו חדש).
- מה אפשר למחוק או להתעלם ממנו (רעש רקע, פרטים שוליים).

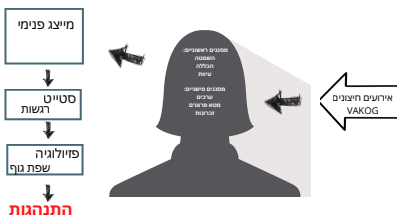
לדוגמה:

אדם קדמון שהלך ביער –

- אם היה שם לב לכל רשרוש עלה או ציוץ ציפור, הוא היה מתבלבל ולא מספיק להבחין באריה שמתקרב.
- לכן המוח למד לסנן ולהתמקד במה שקריטי: תנועה מהירה, צל פתאומי, רעש חריג.

במילים אחרות: המסננים של מחיקה, עיוות והכללה הם לא טעות – אלא מנגנון הגנה עתיק שמאפשר לנו להתמודד עם עומס מידע ולשרוד בעולם מלא גירויים.

כאן הענינים מתחלים להסתבך- מה ששירת את ההישרדות בעבר, היום לפעמים מגביל אותנו.
לדוגמה – אנחנו מוחקים דווקא את המחמאות, מעוותים את מה שאומרים לנו, או מכלילים כישלון קטן לחיים שלמים.



מודל התקשורת של שיטת הNLP

<u>שלושת המסננים העיקריים</u>:

<u>✦ מחיקה – מה שלא נכנס לתמונה</u>
כשאנחנו חווים מצב מסוים, המוח שלנו מסנן ומוחק חלק גדול מהמידע סביבנו.
כך למשל, כשאנחנו בשיחה עם חברה בבית קפה – אנחנו לא שומעים את רעש הצלחות או את השיר שמתנגן ברקע.
הסינון הזה עוזר להתמקד, אבל לעיתים גורם לנו לבעיות – כמו למשל כשמישהו מחמיא לנו, ואנחנו "מוחקים" את זה כי אנחנו רגילים לשים לב רק לביקורת.

מה שנכנס או נמחק נקבע לפי המסננים המשניים שלנו –

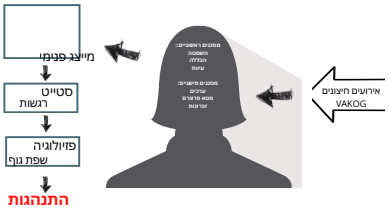
- **ערכים** – מה שחשוב לי בחיים.
למשל: אם ערך מרכזי שלי הוא משפחה, אני אשים לב הרבה יותר לדברים הקשורים בילדים ובבית – ואמחק מידע שלא רלוונטי לזה.

- **אמונות** – מה שאני מאמין לגבי עצמי והעולם.
למשל: אם אני מאמין ש"אני לא מספיק טוב", אני אמחק מחמאות ואתמקד בביקורות.

- **זיכרונות** – חוויות עבר שמעצבות את ההווה.
למשל, אם פעם גמגמתי מול קהל – המוח ישלוף את הזיכרון הזה ויצבע כל הופעה חדשה בתחושת פחד, גם אם הפעם המצב שונה לגמרי.

- **הסיפור הפנימי** – הסיפור הפנימי הוא הדרך שבה אנחנו מפרשים את עצמנו ואת העולם – כמו פילטר קבוע שדרכו אנחנו רואים הכול. אם, למשל, הסיפור שלי הוא ש"אנשים לא באמת מקשיבים לי", המוח יתעלם מהמקרים שבהם כן הקשיבו ויזכור רק את אלו שלא.

המסננים המשניים הם העדשות שדרכן אנחנו חווים את העולם.
הם קובעים למה נשים לב, מה נשמע, ומה נרגיש – ומתוך כל זה נבנית "המפה" האישית שלנו של המציאות.
העולם עצמו נשאר כפי שהוא, אך החוויה שלנו משתנה בהתאם לאופן שבו אנו תופסים אותו.



מודל התקשורת של שיטת הNLP

✦ עיוות – אנחנו משנים את המציאות

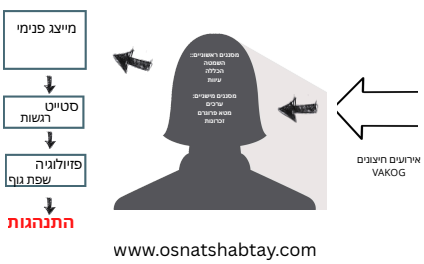
המוח שלנו לא רק מוחק מידע, אלא גם משנה אותו. זה נקרא עיוות.
עיוות קורה כשאנחנו מפרשים דברים בצורה שונה ממה שהתכוונו אליהם במקור – לפעמים בצורה מעצימה, ולפעמים בצורה שמכשילה אותנו.

לדוגמה-
נניח שמישהו אומר: "אתה נראה טוב היום".
במציאות זו הייתה מחמאה פשוטה. אבל אם אנחנו מפרשים את זה כציניות או כבדיחה על חשבוננו – זהו עיוות של המציאות.
המוח לקח מסר חיובי והפך אותו לשלילי.

עיוות יכול להיות גם לטובה.
כשאנחנו מדמיינים הצלחה עתידית – למשל, אדם שרואה את עצמו על במה, שומע מחיאות כפיים או מרגיש סיפוק – זה לא קרה באמת כאן ועכשיו. זו תמונה שהוא יצר בתוך הראש שלו.
בפועל, זהו שינוי של המציאות הנוכחית ולכן זה נחשב לעיוות.
אבל זהו עיוות מועיל:
המוח שלנו לא תמיד מבדיל בין דמיון למציאות. כשאנחנו חוזרים שוב ושוב על דימוי חיובי, המוח מתחיל "להתרגל" אליו, לשחרר כימיקלים מתאימים בגוף, ולבנות ביטחון כאילו זה באמת קרה.
במילים אחרות – עיוות חיובי הוא סוג של תרגול מנטלי שמאפשר לנו ליצור מוטיבציה, אמונה ותחושת מסוגלות עוד לפני שהשגנו את התוצאה בפועל.

המוח לא "ממציא" עיוותים במקרה. זה חלק מהתפקיד המרכזי של התת־מודע – לשמור על ההישרדות והביטחון שלנו.

במהלך האבולוציה, כדי לשרוד, המוח היה חייב לזהות סכנות במהירות – גם אם לא היה בטוח שהן אמיתיות, עדיף היה לפרש "רשרוש בעלים" כטורף ולהיזהר, מאשר לפספס סכנה אמיתית.
לכן, גם היום המוח שלנו נוטה לעיתים להחמיר בפרשנות או לראות דברים באופן שלילי, כי מבחינתו זה "יותר בטוח".



מודל התקשורת של שיטת הNLP

✦ הכללה – איך נוצרים "חוקים" על העולם

המוח שלנו אוהב לחסוך אנרגיה ולקצר תהליכים. במקום לבדוק כל פעם מחדש מה נכון, הוא יוצר כללים מתוך חוויות בודדות. התהליך הזה נקרא הכללה.

כשאנחנו חווים משהו פעם אחת – המוח מחפש דפוס ומנסה להפוך אותו ל"חוק":

- פגשתי מנהל אחד קשוח > "כל המנהלים קשוחים".
- נכשלתי פעמיים במבחן > "אני תמיד נכשל".
- מישהו פגע בי במערכת יחסים > "אי אפשר לסמוך על אנשים".

המוח עושה את זה כדי לחסוך זמן ואנרגיה – במקום לבדוק כל מצב מהתחלה, הוא מייצר כלל אצבע שמנחה אותנו קדימה.
בנוסף, מאחר והמוח תמיד יעדיף בטחון והישרדות עדיף לו "להגזים" ולהכליל, מאשר לדייק ולהסתכן.

הכללות עזרו לאבותינו לשרוד:

- ילד נוגע באש פעם אחת > לומד "אש שורפת" > נמנע מנזק בעתיד.
- אדם רואה נמר מתקרב > לומד "נמר מסוכן" > בורח מיידית בלי לבדוק כל פעם מחדש.

בזמן שהכללות מגינות עלינו, הן גם עלולות לסגור אותנו בתוך אמונות מגבילות:

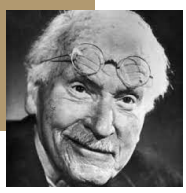
- אם פעם משהו לא הצליח לי – סימן שאני לא מסוגלת.
- אם מישהו דחה אותי – כנראה שאני לא ראויה לאהבה.
- אם שמעתי ביקורת – זה בטח אומר שאני לא מספיק טובה.

הבעיה היא שהמוח מתבלבל וחושב שמה שהיה פעם נכון – תמיד נכון. הוא לא בודק אם המציאות השתנתה, או אם המצב שונה.

<u>לסיכום</u>-
מחיקה, עיוות והכללה הם מנגנוני הישרדות טבעיים שהתפתחו כדי להגן עלינו – מסינון עודף מידע, מאיומים ומהתמודדות עם כאב חוזר.
אבל בעולם המודרני, כשהם פועלים באופן אוטומטי ולא מודע, אותם מנגנונים עלולים דווקא להגביל אותנו, לעוות את תפיסת המציאות, וליצור תחושה שיכולת הבחירה שלנו קטנה ממה שהיא באמת.
בNLP אנחנו לומדים לזהות את שלושת המסננים האלה – להכיר אותם בזמן אמת, ולהחזיר לעצמנו שליטה.

"The person about whom you have the most negative emotions is clearly a projection of yours.
Only that it is so unconscious that you are not conscious of it."

-Carl Jung



3 החיבור בין המוח הגוף והתודעה

✦ עמוד התווך השלישי – החיבור בין מוח, גוף ותודעה

במשך שנים חשבו שהמוח הוא זה שמייצר רגשות, והגוף רק מגיב אליהם. אבל היום אנחנו יודעים שזה לא מדויק.
ד"ר קנדס פרת' הראתה במחקריה שהרגשות נוצרים באמצעות מולקולות מידע שנקראות נוירופפטידים, והן נמצאות בכל תא ותא בגוף – לא רק במוח.
כלומר, החוויה הרגשית שלנו לא מתרחשת "בראש" בלבד – אלא מתפשטת לכל המערכת.

בהמשך ד"ר דיפאק צ'ופרה גילה ודיבר על זה שהתודעה שלנו אינה משהו מופשט בלבד, אלא מציאות חיה שמתבטאת דרך מיליוני תאים בכל הגוף.
למעשה כל התאים בגוף מגיב למחשבות, לרגשות ולאמונות שלנו (לא רק תאי המוח).

✦ איך זה נראה בפועל:

- מחשבה מלחיצה כמו "אני לא אצליח" > גורמת לשיחרור הורמונים של סטרס (אדרנלין, קורטיזול) > כל התאים בגוף מקבלים מסר של חירום > הגוף כולו נכנס למצב מתוח.

- מחשבה מחזקת כמו "אני יכול להתמודד" או תחושת אהבה > גורמת לשיחרור דופמין, סרוטונין ואוקסיטוצין > כל התאים בגוף מקבלים מסר של ביטחון > הגוף מרפה, מערכת החיסון מתחזקת והאנרגיה עולה.

בנלפ אנחנו לא מתייחסים רק למחשבות או למילים, אלא מבינים שהן יוצרות שינוי אמיתי גם ברמה הביולוגי

✦ עמוד התווך הרביעי – האחריות לשינוי

ב־NLP השינוי לא נעשה על האדם, אלא עם האדם. (Do with ולא Do it to me)
זה לא טיפול פסיבי שבו מישהו "מתקן" אותך, אלא תהליך שבו אתה לוקח חלק פעיל:

- אתה זה שבוחר את המחשבות החדשות.
- אתה זה שמתרגל את הכלים.
- אתה זה שמחליט איך להשתמש בהם ביום־יום.

המנחה יכול להדריך ולעזור לראות זוויות חדשות, לשאול שאלות אחרות ולבנות אסטרטגיות חדשות. אבל את השינוי האמיתי –רק האדם עצמו יוצר.

האחריות לשינוי היא לא "עול", אלא חירות אמיתית. ברגע שאני מבין שהכוח אצלי – אני כבר לא תלוי במזל או בנסיבות, אלא יוצר את החיים שלי.



הנחות יסוד של שיטת ה NLP

בלב שיטת ה־NLP נמצאות הנחות היסוד – עקרונות חשיבה שמלמדים אותנו כיצד לראות את עצמנו ואת העולם בעיניים סקרניות, גמישות ומאפשרות.
הנחות אלו נולדו בשנות ה־70 מתוך חקר מצוינות אנושית, כאשר מייסדי השיטה, ריצ'רד בנדלר וג'ון גרינדר, ביקשו להבין מה גורם לאנשים מסוימים להצליח, לתקשר בעוצמה, וליצור שינוי אמיתי ומתמשך.
הנחות היסוד אינן "חוקי אמת", אלא דרך הסתכלות שמזמינה אותנו לבחור לחשוב אחרת.
כאשר אנו מאמצים את נקודת המבט הזו – אנו מפתחים תודעה פתוחה, יכולת הכלה, גמישות מחשבתית ויכולת לראות בכל מצב הזדמנות ללמידה, לשינוי ולצמיחה.

- **<u>עלינו לכבד את מודל העולם של האחר</u>**

ב־NLP אנחנו מאמינים שלכל אדם יש "מודל עולם" – כלומר, הדרך הייחודית שבה הוא תופס, מפרש וחווה את המציאות.
מודל העולם הזה נבנה לאורך השנים מתוך:

- חוויות אישיות,
- זיכרונות,
- אמונות,
- ערכים,
- סיפור חיים.

לכן אין שני אנשים שרואים את העולם באותה צורה.

כשאנחנו מדברים עם אדם אחר, אנחנו בעצם פוגשים את המפה האישית שלו,
לא את "האמת המוחלטת".אם ננסה לכפות עליו את המודל שלנו – ניצור התנגדות.
אבל אם נכבד את המודל שלו, נקשיב, נבין את נקודת המבט שלו – נוכל לבנות רפור (Rapport) אמיתי, ולתקשר בצורה אפקטיבית הרבה יותר.

✦ דוגמה:
אדם אומר: "כל המנהלים קשוחים".
זה לא "האמת", אלא מודל העולם שלו שנבנה אולי מחוויות עם כמה מנהלים קשוחים.
אם נגיד לו "אתה טועה, זה לא נכון" – ניתקל בהתנגדות ו"נאבד" אותו.
אבל אם נגיד "אני מבין שככה זה נראה לך, ספר לי עוד על החוויות שהיו לך" – תיפתח דלת לשיח, לחיבור ואולי לחשיבה חדשה.



כבוד למודל העולם של האחר לא אומר שאנחנו מסכימים איתו או מאמצים את הדעה שלו – אלא שאנחנו מכירים בכך שזה העולם שהוא חי בו כרגע.
מתוך כבוד זה, נוכל לעזור לו לראות אפשרויות חדשות, להרחיב את המפה שלו, ולהכניס גמישות לחשיבה.

הנחות יסוד של שיטת ה NLP

- **כל התנהגות היא בעלת כונה חיובית עבור האדם:אין לאדם אויבים פנימים**

ב־NLP אנחנו יוצאים מנקודת הנחה בסיסית: כל התנהגות – גם אם היא נראית בעייתית או מגבילה – נובעת מתוך כוונה חיובית עבור האדם עצמו.
משמעות הדבר היא שאין לאדם אויבים פנימיים. כל חלק בתוכנו מנסה, בדרך שלו, לשרת אותנו ולהגן עלינו. גם אם האסטרטגיה שנבחרה אינה יעילה או מזיקה בטווח הארוך – היא נובעת מרצון טוב של המערכת.
<u>דוגמאות</u>:

- אדם שמעשן – ייתכן שהכוונה החיובית היא רוגע, שייכות או הפוגה מהלחץ.
- אדם שנמנע מהזדמנויות – אולי מנסה להגן על עצמו מכישלון וכאב.
- אדם שמתפרץ בזעם – ייתכן שמבקש הכרה, תשומת לב או צדק.

כאשר אנחנו מזהים את הכוונה החיובית שמסתתרת מאחורי ההתנהגות, מתאפשרת דרך חדשה ובריאה יותר להשיג את אותה מטרה. במקום להילחם בחלקים הפנימיים, אנחנו משתפים איתם פעולה, מכבדים אותם ומציעים להם אפשרויות נוספות.

- זה מחזק את תחושת הערך והשלמות הפנימית של האדם.
- זה מאפשר גישה רכה ולא שיפוטית לעבודה עם דפוסים.
- זה מחליף "מלחמה פנימית" ב"שיתוף פעולה פנימי".

במילים אחרות: מאחורי כל התנהגות קיימת כוונה חיובית – וכשאנחנו מגלים אותה, אנחנו מוצאים את הדרך לשינוי עמוק ואמיתי.

- **אנשים הם לא ההתנהגות שלהם, תקבל את האדם תשנה את ההתנהגות**

ב־NLP אנחנו מבחינים בין האדם לבין ההתנהגות שלו.
האדם תמיד גדול, רחב ומורכב יותר מכל פעולה בודדת שהוא עושה. ההתנהגות היא רק ביטוי זמני, דרך מסוימת שבה האדם למד להשיג מטרה או למלא צורך.
גם אם מישהו מתנהג בצורה לא נעימה, פוגעת או מגבילה – זה לא מגדיר אותו כאדם.
כשאנחנו מקבלים את האדם כפי שהוא – אנחנו יוצרים מרחב בטוח שמאפשר שינוי.
וברגע שיש קבלה והפרדה, אפשר לשנות את ההתנהגות מבלי לשפוט או לדחות את האדם עצמו.
<u>דוגמאות</u>:

- ילד שמתפרץ בכעס – איננו "ילד אלים". הוא ילד שמביע תסכול דרך כעס.
- עובד שדוחה משימות – איננו "עצלן". ייתכן שהוא זקוק להכוונה, מוטיבציה או תחושת משמעות.
- אדם שמרצה אחרים – איננו "חלש אופי". הוא למד שככה הוא זוכה באהבה או קבלה.



לכן כאשר אדם מציג דפוס לא רצוי:

- קבל את האדם. זכור שהוא פועל מתוך כוונה חיובית.
- הפרד בין זהותו לבין מעשיו.
- עזור לו למצוא התנהגות חדשה – שתשיג את אותה כוונה חיובית, אבל בדרך שמקדמת ומשרתת אותו טוב יותר.

הנחות יסוד של שיטת ה NLP

- **כל אחד עושה את הכי טוב שהוא יכול לעשות בהתחשב במשאבים שזמנים לו**

ב־NLP אנחנו מאמינים שכל אדם פועל תמיד בצורה הטובה ביותר שהוא מסוגל לה באותו רגע – בהתאם למשאבים הפנימיים והחיצוניים שעומדים לרשותו: ידע, אמונות, יכולות, ניסיון חיים, מצב רגשי, מצב פיזי וסביבה.

כשאדם מתנהג בצורה מסוימת – גם אם בעינינו היא נראית שגויה או לא מועילה – חשוב לזכור: זו הדרך הכי טובה שהוא מצא באותו רגע להתמודד עם המצב.
ייתכן שמאחורי ההתנהגות עומדים פחד, חוסר ידע, או פשוט מחסור בכלים אחרים.
כאשר נוסיף לאדם משאבים חדשים (כמו ידע, אסטרטגיות חשיבה, ביטחון עצמי, יכולות רגשיות) – ההתנהגות שלו תשתנה באופן טבעי.

<u>דוגמאות:</u>

- ילד שמתחמק משיעורים – עושה את הכי טוב שהוא יכול כדי להימנע מבושה או כישלון. כשנלמד אותו אסטרטגיות אחרות להתמודדות עם פחד – הוא יתנהג אחרת.
- עובד שלא עומד בזמנים – עושה את הכי טוב שהוא יכול עם כישורי הארגון שיש לו כרגע. אם נספק לו שיטה ברורה לניהול זמן – נפתח עבורו אפשרות חדשה.
- אדם שמתקשה לשחרר מערכת יחסים הרסנית – עושה את הכי טוב שהוא יכול כדי לשמור על תחושת ביטחון או שייכות. כשיקבל כלים לבניית ביטחון פנימי – תתאפשר לו בחירה אחרת.

לכן אנחנו לא שופטים את האדם על ההתנהגות שלו, אנחנו מזהים מה המשאבים שחסרים לו כרגע מסייעים לו לרכוש משאבים חדשים – ואז ההתנהגות משתנה מאליה.

- **התרכז בהתנהגות**

ב־NLP אנחנו לומדים להתבונן באדם דרך מה שאפשר לראות, לשמוע או לחוש בפועל – ולא דרך פרשנות.
כשאנחנו "מכוונים לפי ההתנהגות", אנחנו שמים לב לסימנים החיצוניים: הבעת פנים, טון דיבור, קצב נשימה, תנועה או שינוי באנרגיה – ומתוך התצפית הזו אנו לומדים להבין מה קורה מתחת לפני השטח.
המטרה היא להבחין – לא לשפוט.

התנהגות היא השפה שדרכה התת־מודע מדבר, ולכן כשאנחנו ערים לה, נוכל לזהות מצבים רגשיים, לבנות ראפור, ולדייק את התקשורת שלנו.

<u>דוגמה:</u>
מטפל שם לב שבזמן שהמטופל אומר "אני רגוע", הכתפיים שלו מתכווצות והנשימה שלו מתקצרת.
במקום להניח שהוא רגוע – המטפל מבחין שהגוף שלו מספר סיפור אחר, ומכוון את התקשורת בהתאם.



הנחות יסוד של שיטת ה NLP

- **המפה אינה השטח**

אנו מבינים שכל אדם תופס את המציאות דרך "מפה" אישית – כלומר, דרך סינון של חוויות, אמונות, ערכים וזיכרונות.
המפה הזו אינה המציאות עצמה, אלא רק ייצוג פנימי שלה לכן, שני אנשים יכולים לחוות את אותו אירוע – אך לפרש אותו באופן שונה לחלוטין.
כאשר אנחנו זוכרים שהמפה היא לא השטח, אנחנו מפתחים סקרנות, אמפתיה ויכולת תקשורת עמוקה יותר. אנחנו מפסיקים להתווכח "מי צודק", ומתחילים להבין שכל אחד רואה עולם אחר – דרך העדשות האישיות שלו.

המטרה שלנו ב־NLP היא להרחיב את המפה של האדם, כדי שתהיה לו יותר בחירה, יותר גמישות ויותר אפשרויות פעולה.
<u>לדוגמה</u>:
אם מישהו מפרש "לא עונים לי כי לא אוהבים אותי", המפה שלו מגבילה. כשנרחיב אותה, הוא יוכל להבין שייתכנו עוד סיבות למה לא עונים לו– עומס, חוסר תשומת לב, מצב רוח – ולא בהכרח דחייה.

כשאנחנו מבינים שהמפה אינה השטח – אנחנו משתחררים מהצורך להיות "צודקים", ומתחילים להיות סקרנים. כל אדם רואה את העולם אחרת, ולכן כל שיחה וכל מפגש הם הזדמנות להרחיב גם את המפה שלנו. ככל שהמפה רחבה יותר – כך הדרך שלנו בעולם הופכת קלה, עשירה וגמישה יותר.

- **אתה אחראי על המוח שלך ולכן אתה אחראי על התוצאות שלך**

ב־NLP אנחנו מאמינים שהמחשבות, הרגשות וההתנהגויות שלנו הם תוצאה של הדרך שבה אנחנו מפעילים את המוח שלנו לכן, אם נלמד איך לנהל את המוח – נוכל לנהל גם את התוצאות בחיים שלנו.

מה זה אומר בפועל?

- אנחנו לא קורבנות של הנסיבות, אלא של האופן שבו אנחנו מפרשים אותן.
- כל מצב חיצוני מקבל משמעות דרך המפה הפנימית שלנו – והמשמעות הזו קובעת את התחושות, ההחלטות והפעולות שלנו.
- כשאנחנו משנים את הדרך שבה אנחנו חושבים, מדמיינים, מפרשים ומדברים לעצמנו – אנחנו מייצרים מציאות ותוצאות חדשות.

<u>דוגמאות</u>

- אם מכירה לא נסגרת, אפשר לראות בזה "כישלון" ולהרגיש חסרי ערך – או לראות בזה "למידה" ולקחת תובנות למכירה הבאה. אותה סיטואציה, אבל פרשנות אחרת > תוצאה אחרת.
- אם אדם נכשל במבחן, הוא יכול לפרש את זה כ"אני לא חכם מספיק" – או כ"אני צריך אסטרטגיית למידה טובה יותר". הפרשנות השנייה תוביל לתוצאות חדשות.



לקחת אחריות על המוח שלך משמעו: להיות מודע למחשבות שלך, לבחור פרשנויות חדשות, וליצור לעצמך מצבים מנטליים שמקדמים אותך. בעלות על המוח שלנו = בעלות על החיים שלנו.

הנחות יסוד של שיטת ה NLP

- **לאנשים יש את כל המשאבים שהם צריכים כדי להצליח**

כל אדם נולד עם פוטנציאל אישי ומשאבים פנימיים שמאפשרים לו להתמודד, לגדול ולהצליח. לעיתים, המשאבים האלה אינם נגישים ברגע מסוים – אבל הם קיימים בתוכו או ניתנים לגיוס מהסביבה.

<u>משאבים הם כל דבר שעוזר לנו להשיג תוצאה רצויה:</u>

- אמונות מחזקות
- רגשות מעצימים (ביטחון, מוטיבציה, סקרנות, רוגע)
- כישורים ויכולות (תקשורת, התמדה, יצירתיות, למידה)
- חוויות וזיכרונות מהעבר שאפשר לשחזר ולרתום
- מודלים לחיקוי ואנשים בסביבה שתומכים בנו

המשמעות בפועל היא שכישלון או תקיעות אינם נובעים מחוסר יכולת, אלא מחוסר גישה למשאבים שכבר קיימים בתוכנו. תפקידנו בעבודה עם NLP הוא לסייע לאדם להתחבר מחדש לכוחות, לידע וליכולות הפנימיות שלו, ולהפעיל אותם בזמן הנכון. כאשר המשאבים הללו נגישים – ההתנהגות, התחושות והתוצאות משתנות באופן טבעי.

<u>דוגמאות</u>

- מישהו שנלחץ במצבי קונפליקט – בפועל יש לו משאב של רוגע, רק שהוא נזכר בו כשהוא על החוף מול הים ולא כשמישהו צועק עליו. באמצעות NLP הוא יכול "להעביר" את המשאב הזה גם לסיטואציות קשות.
- ילד שמתקשה בלמידה – ייתכן שכבר יש לו כישרון סקרנות ויכולת התמדה, אבל הם מתבטאים בתחביב אחר (משחקי מחשב, ספורט). בעזרת NLP אפשר לרתום את אותם משאבים גם ללימודים.

- **אנשים פועלים באופן מושלם על מנת להשיג את התוצאות שהם מקבלים**

כל מערכת – כולל המוח וההתנהגות האנושית – פועלת בצורה מושלמת כדי לייצר את התוצאות הקיימות. גם אם התוצאה אינה רצויה או נראית שלילית, הדרך שבה האדם פועל מתאימה באופן מושלם לאותה תוצאה.

- אם אדם מתעכב, נמנע או נכשל – זה לא כי הוא "מקולקל", אלא כי המערכת שלו מכוונת (באופן לא מודע) לתוצאה הזו.
- כל מחשבה, רגש והרגל משתלבים כמו חלקים בפאזל שמובילים לאותה תוצאה – בצורה מושלמת.
- ברגע שנבין את המבנה שמאחורי ההתנהגות – נוכל לשנות אותו ולכוון את המערכת לתוצאה אחרת.

<u>דוגמאות</u>:

- אדם שרוצה לרדת במשקל אבל ממשיך לאכול ממתקים – פועל באופן מושלם כדי להשיג את התוצאה הנוכחית: הוא מקבל סיפוק מיידי, רוגע או נחמה.
- איש מכירות שנמנע מלהרים טלפון ללקוח – מתוכנת בצורה מושלמת להימנע מדחייה, גם אם זה פוגע בהכנסות שלו.

לכן אין טעם לשפוט את האדם או "להילחם" במערכת שלו. במקום זה, נבין איך ההתנהגות משרתת את התוצאה הנוכחית ואז נבנה אסטרטגיות חדשות שיאפשרו לאדם להשיג תוצאות אחרות טובות יותר .

הנחות יסוד של שיטת ה NLP

- **אין כשלון רק פיידבק**

ב־NLP אנחנו מחליפים את המושג "כישלון" במילה "פידבק".
כל תוצאה שאנחנו מקבלים בחיים היא לא עדות לכך שאנחנו לא טובים מספיק, אלא פשוט מידע – מסר שמראה לנו מה עבד ומה לא עבד, ומה כדאי לשנות בפעם הבאה.

- כישלון הוא אשליה. התוצאה אינה "סופית", אלא רק תחנה בדרך ללמידה.
- כל ניסיון מקרב אותנו. גם אם לא השגנו את מה שרצינו, צברנו מידע שיאפשר לנו לדייק את הדרך.
- גישה של חוקרים. במקום לשפוט את עצמנו, אנחנו מתבוננים בסקרנות: מה עבד כאן? מה אפשר לשנות?

<u>דוגמאות:</u>

- איש מכירות שמקבל "לא" מלקוח – זה לא כישלון, אלא פידבק על הדרך שבה הוא הציג את ההצעה. בפעם הבאה הוא יכול לנסות גישה אחרת.
- סטודנט שנכשל במבחן – לא "נכשל בלימודים", אלא קיבל פידבק על שיטת הלמידה .
- אדם שניסה דיאטה ולא הצליח – זה לא כישלון, אלא מידע שדיאטה כזו לא מתאימה לו, ושכדאי למצוא דרך אחרת.

- כשאנחנו מחזיקים באמונה הזו, אנחנו הופכים לגמישים יותר, אמיצים יותר ופתוחים יותר לנסות שוב. זה משחרר מהפחד מכישלון – כי אין מה להיכשל, יש רק מה ללמוד. כל תוצאה היא שיעור, וכל ניסיון הוא צעד קדימה. מי שמסכים לקבל פידבק במקום לפחד מכישלון – תמיד יתקדם.

- **משמעות התקשורת היא בתגובה שמקבלים**

ב־NLP אנחנו לא מודדים תקשורת לפי הכוונה שלנו, אלא לפי התגובה שהיא יוצרת אצל הצד השני. הכוונה יכולה להיות טובה וברורה – אבל אם המסר לא עבר כמו שהתכוונו, האחריות שלנו היא למצוא דרך אחרת להעביר אותו.

- המסר לא נמצא אצל השולח – אלא אצל המקבל.
- אם האדם שמולי לא הבין אותי, סימן שעליי לשנות משהו באופן שבו אני מתקשר.
- אין מקום להאשים את הצד השני- "הוא לא מבין", "היא סגורה" – אלה תיוגים שמרחיקים אותנו מלקחת אחריות. ב־NLP אנחנו שואלים: מה אני יכול לשנות כדי לייצר תגובה אחרת?
- גמישות היא המפתח- אם דרך אחת לא עובדת – תמיד יש דרכים נוספות.

<u>דוגמאות:</u>

- אם אני מנסה להרגיע מישהו והוא מתעצבן יותר – המשמעות היא שהמסר שלי לא עבר כהרגעה. עליי למצוא מילים, טון או גישה אחרים.
- אם אני מסביר לסטודנטים נושא חשוב והם נראים מבולבלים – המשמעות היא שעליי להסביר בדרך אחרת, עם יותר דוגמאות או המחשות.

אנחנו לומדים להיות גמישים בתקשורת: לשנות ניסוח, טון, שפה גופנית או אסטרטגיית הסבר, ולפתח מודעות גבוהה לתגובה של האחר – כי היא המראה שלנו.



הנחות יסוד של שיטת ה NLP

- The Law of Requisite Variety

האדם עם הגמישות והמשאבים הרבים ביותר יהיה בעל ההשפעה הגדולה ביותר במערכת
בכל מערכת אנושית – משפחה, צוות עבודה, ארגון, או אפילו שיחה בין שני אנשים – מי שמחזיק בגמישות הגבוהה ביותר וביכולת להפעיל מגוון רחב של משאבים (רגשיים, מנטליים, התנהגותיים), יהיה זה שמוביל את התוצאה.

גמישות היא היכולת לשנות אסטרטגיות, נקודת מבט והתנהגות בהתאם למצב.
- להחליף טון דיבור כשצריך.
- לנסות דרך אחרת אם הראשונה לא עבדה.
- לראות את הדברים מזוויות שונות.

- האדם הפחות גמיש "נתקע" באותה תגובה, באותו דפוס, ולא מצליח להשפיע.
- האדם הגמיש מחזיק יותר אפשרויות פעולה > ולכן יש לו יותר כוח להוביל, להרגיע, לשכנע או לשנות מצב.

- **פיתוח גמישות מחשבתית**: לדעת לשנות אמונות מגבילות, לאמץ נקודות מבט חדשות.
- **פיתוח גמישות רגשית**: היכולת לבחור מצב רגשי מתאים – רוגע, נחישות, הקשבה, אסרטיביות.
- **פיתוח גמישות התנהגותית**: יצירת מגוון תגובות ואסטרטגיות למצבים שונים.

מי שמחזיק ביותר אפשרויות – מחזיק ביותר כוח. ככל שאתה גמיש יותר במחשבה, ברגש ובהתנהגות – כך ההשפעה שלך על המערכת תהיה גדולה יותר.



הצבת מטרות

<u>למה חשוב כל כך לכתוב מטרות?</u>
רובנו מסתובבים עם חלומות כלליים: "אני רוצה להצליח", "אני רוצה להיות מאושר", "אני רוצה להרוויח יותר כסף". אבל כשאנחנו נשארים ברמה של חלום ערטילאי – המוח שלנו לא באמת יודע לאן לכוון אותנו.
המוח פועל כמו מערכת ניווט מתקדמת (GPS): כדי להגיע ליעד – חייבים להכניס כתובת מדויקת. אם לא נכניס יעד, המערכת פשוט תסובב אותנו במעגלים. כך בדיוק גם בחיים – כל עוד המטרה לא מוגדרת בבהירות ובכתב, אנחנו פועלים מתוך תחושה של "בערך" במקום מתוך מיקוד.

כשאנחנו כותבים מטרה, קורים כמה דברים חשובים:
- אנחנו יוצרים בהירות: פתאום אנחנו יודעים בדיוק מה אנחנו רוצים ולא רק מה אנחנו לא רוצים.
- אנחנו מתחייבים – כי כשזה כתוב, זה הופך להיות ממשי.
- אנחנו מאפשרים לעצמנו למדוד התקדמות – לראות אם התקרבנו או התרחקנו.
- ובעיקר – אנחנו מתחילים להפעיל את המוח שלנו כך שיכוון אותנו אל היעד.

<u>מערכת הפעלה רשתית -מה"ר – מנגנון הפוקוס שלנו</u>
בתוך המוח שלנו קיימת מערכת מופלאה שנקראת מערכת הפעלה רשתית (RAS – Reticular Activating System).
התפקיד שלה הוא לסנן מתוך מיליוני גירויים שמציפים אותנו בכל שנייה – את מה שחשוב לנו באמת.

- מבחינה אבולוציונית, ה־RAS התפתח כדי לשרת את הישרדותנו.

בעולם הקדום, כששמענו רעש קטן בין השיחים, ה־RAS היה זה שהדליק לנו נורה אדומה: "זה עלול להיות טורף – שים לב!"
בלי המנגנון הזה לא היינו שורדים – כי היינו טובעים במיליארדי פרטים או נטרפים ומתים.

- בעולם המודרני, האיומים השתנו, אבל ה־RAS עדיין פועל באותה שיטה: הוא מסנן ומבליט את מה שאנחנו "מתכנתים" לראות אותו.

כולנו מכירים את זה: ברגע שאנחנו מחפשים דירה, פתאום כל שלט "למכירה" ברחוב קופץ לעין.
או כשאנחנו מתעניינים ברכב מסוים – נדמה לנו שכולם נוהגים בו. זה לא שכולם פתאום קנו את אותו רכב – אלא שה־RAS שלנו סינן החוצה את כל מה שלא קשור לנושא הזה, ודווקא הדגיש אותו.

<u>מה זה אומר לגבי מטרות?</u>
כשאנחנו מנסחים מטרה ברורה – אנחנו בעצם מתכנתים את ה־RAS שלנו והוא מתחיל לזהות עבורנו:
- אנשים שיכולים לעזור.
- הזדמנויות רלוונטיות.
- מקורות מידע חשובים.
- רעיונות יצירתיים שלא שמנו לב אליהם קודם.

במילים אחרות – המיקוד שלנו הוא זה שקובע את המציאות שלנו, והתוצאות שלנו לעולם לא יעלו על הציפיות שלנו.

הצבת מטרות- מודל SMART

<u>מודל SMART – איך הופכים חלום למטרה ברורה</u>

S = Specific
M = Measurable
A = Achievable
R = Relevant
T = Time/Toward what you want

<u>Specific – מטרה חייבת להיות ברורה ספציפית ומדויקת</u>
המוח שלנו לא נבנה כדי "להגשים חלומות", אלא בראש ובראשונה כדי לשמור עלינו בחיים.
במשך מיליוני שנים, ההישרדות שלנו הייתה תלויה ביכולת לשים לב לפרטים מדויקים:

- לזהות תזוזה קטנה בין העשבים שיכולה להעיד על טורף.
- לשמוע קול חריג שמעיד על סכנה.
- לזכור איפה בדיוק מצאנו מקור מים או צמח אכיל.

אם היינו חושבים בצורה כללית מדי – "יש משהו ירוק בסביבה" – היינו עלולים לאכול צמח רעיל.
אבל כשידענו להבחין בפרטים – "זה עם שלושה חודים בצבע מסוים" – זה מה שהבטיח שנחיה.

היום, בעולם המודרני, המוח שלנו עדיין פועל לפי אותם מנגנוני הישרדות.
כשהמטרה שלנו מעורפלת – מבחינת המוח זה כמו ללכת בג'ונגל מבלי לדעת מה אנחנו מחפשים.
הכול יכול להיות רלוונטי, ולכן הוא מתפזר.

אבל כשאנחנו מגדירים מטרה ברורה ומדויקת – המוח מתנהג כמו צייד:

- הוא מתמקד רק במה שקשור ליעד.
- הוא מתעלם מהסחות דעת.
- הוא מזהה את "הטרף" (המטרה) מרחוק.

<u>דוגמה</u>:
נחשוב על עצמנו מול מדף בסופר.
אם אנחנו אומרים: "אני רוצה חטיף" – אנחנו מוצפים בעשרות אפשרויות, מתבלבלים, ולא יודעים מה לבחור.
אבל אם אנחנו אומרים: "אני רוצה חטיף גרנולה עם שוקולד מריר, פחות מ־150 קלוריות" – אנחנו מיד שולפים את המוצר המדויק.
בדיוק כך המוח שלנו מתוכנת לפעול: הוא מזהה את מה שמדויק לו.



הצבת מטרות- מודל SMART

<u>Measurable – מטרה מדידה</u>
כדי שהמוח יוכל להשיג משהו – הוא חייב לדעת איך למדוד את ההתקדמות שלו. בלי מדידה, הכול נשאר מעומעם וחסר כיוון. ברגע שיש מספרים, מדדים או סימני דרך ברורים – המוח מרגיש בשליטה, מבין איפה הוא נמצא, ויודע מה הצעד הבא.

היכולת למדוד היא לא המצאה מודרנית, אלא חלק עמוק ממנגנון ההישרדות שלנו.
במשך אלפי שנים, אבותינו היו חייבים למדוד כדי להבטיח חיים:

- כמה ימים נשארו עד שייגמרו המים במאגרים?
- כמה פירות אפשר לאסוף כדי להספיק עד שתחזור השמש?
- כמה צעדים/קילומטרים יש עד למקור המים הבא?
- כמה חיצים נשארו במאגר הציד?

בלי מדידה, אי אפשר היה לתכנן קדימה.
אם מישהו היה אומר לעצמו: "נראה לי שיש מספיק מים" – הוא היה עלול למות מצמא.
אבל אם הוא ידע למדוד – "יש מספיק מים לשלושה ימים, ולכן חייבים לצאת לחפש מקור מים חדש מחר" – זה היה ההבדל בין חיים למוות.

בעולם המודרני – המוח שלנו עדיין מתוכנת על אותו עיקרון:
מה שניתן למדוד – אפשר לשלוט בו, ומה שנשאר מעומעם – יוצר חוסר ביטחון.
לכן, כשאנחנו מציבים מטרה לא מדידה, כמו: "אני רוצה להיות יותר רגוע" – המוח שלנו מתבלבל. הוא לא יודע מתי הצלחנו, מתי נכשלנו, ומה הצעד הבא.

לעומת זאת, כשאנחנו מציבים מטרה עם מדד ברור:"אני מתרגל נשימות 10 דקות ביום, חמש פעמים בשבוע" – המוח אומר לעצמו: "ברור, זה אפשרי, ואני יודע איך לבדוק את זה."

מדידה כמנוע מוטיבציה
כשאנחנו רואים עדות מוחשית להתקדמות – אפילו קטנה – זה מדליק אצלנו תחושת הישג ומוטיבציה.
בדיוק כמו שאבותינו ספרו כמה בעלי חיים הצליחו לצוד – וכל חיה הייתה סימן ברור להצלחה.

כך גם היום:

- כל שקל שנכנס לחשבון הוא הוכחה.
- כל קילוגרם שירד הוא סימן ברור.
- כל ספר שקראנו עד הסוף – מראה שהתקדמנו.

המוח שלנו – מודד כדי לשרוד, ומודד כדי להצליח.
ברגע שיש לנו מספר, מדד או קריטריון – המוח מתגייס ומכוון אותנו קדימה.



הצבת מטרות- מודל SMART

Achievable- בר השגה

כדי שמטרה באמת תעבוד – היא חייבת להיות ריאלית. כלומר, כזו שהמוח שלנו יאמין שאפשר להשיג.
כשאנחנו מציבים יעד גדול מדי, לא מציאותי או דמיוני – המוח מזהה אותו כאיום.
הוא אומר לנו: "זה מסוכן, זה לא אפשרי, חבל להשקיע אנרגיה" – ואז נוצרה תחושת התנגדות פנימית.
לעומת זאת, כשאנחנו מציבים מטרה שנמצאת צעד אחד קדימה מהמצב הנוכחי שלנו – המוח מרגיש ביטחון, מתגייס, ומתחיל לעבוד כדי להשיג אותה.

בימי קדם, אם אדם הקדמון היה מנסה לצוד חיה עצומה כמו ממותה לבדו –
הוא היה מסכן את חייו. אבל אם הוא היה מציב לעצמו מטרה אפשרית,
כמו לצוד חיה קטנה יותר או לשתף פעולה עם בני שבט נוספים – הסיכוי לשרוד היה עולה משמעותית.

גם היום, הוא עדיין פועל באותו אופן: הוא מסמן לנו "סכנה".כשאנחנו חושבים על יעד מנותק מהמציאות, ומאפשר לנו לגייס אנרגיה רק כשהמטרה נראית אפשרית.
<u>דוגמה</u>:
אם אדם אומר לעצמו:"אני רוצה להפוך למיליונר עד סוף החודש."
המוח מיד מזהה את זה כמשהו לא מציאותי – רחוק מדי מהמצב הקיים, ולכן הוא נכנס למגננה: "אין סיכוי, זה גדול עליי, למה בכלל לנסות?" במקום להתמלא מוטיבציה, הוא חווה תסכול ותחושת כישלון עוד לפני שהתחיל.
אבל אם נגדיר את זה בצורה ריאלית יותר, למשל: "אני רוצה להגדיל את ההכנסה שלי ב־10% החודש, ולבנות תוכנית שנתית לצמיחה כלכלית." המוח אומר: "זה אפשרי, אני יודע איך להתחיל. והתגובה הפנימית הופכת ממגננה – לפעולה.

Relevant- רלוונטית

המטרה חייבת להיות חשובה ורלוונטית לנו, כלומר – כזו שמחוברת לערכים, לחלומות ולמשמעות האישית שלנו.
כשאנחנו מציבים מטרה שלא באמת חשובה לנו – המוח לא מתאמץ. הוא שואל את עצמו: "בשביל מה להשקיע אנרגיה אם זה לא משפר אותי?"
אבל כשמטרה מחוברת למה שחשוב לנו באמת – המוח מתמלא אנרגיה, כי הוא מבין שזה קריטי בשבילי, וזה שווה את ההשקעה.

בימי קדם, בני אדם היו צריכים להחליט במה להשקיע אנרגיה יקרה.
למשל, אם אדם היה רודף אחרי חיה קטנה בזמן שטורף מתקרב – הוא היה מבזבז אנרגיה על משהו לא רלוונטי, והמחיר היה עלול להיות החיים שלו. המוח למד להתרכז רק ששומר על ההישרדות.
גם היום המוח פועל באותו אופן. הוא "מסנן" מטרות לא חשובות כי מבחינתו זה בזבוז אנרגיה.
לכן אם המטרה לא חשובה לנו באמת ולא קשורה להישרדות שלנו – המוח יתקשה להישאר מחויב אליה לאורך זמן.



הצבת מטרות- מודל SMART

דוגמה:
מטרה שאומרת-"אני רוצה ללמוד איטלקית." (נשמעת נחמדה, אבל אם אין לזה משמעות עבורי – למשל, אם אני לא מתכננת לנסוע לאיטליה או לעבוד עם איטלקים – המוח ישכח מזה מהר מאוד).
אבל מטרה כמו- "אני רוצה ללמוד ספרדית כי זה יעזור לי לפתוח את העסק שלי לשוק חדש ולחזק קשרים עם לקוחות דוברי ספרדית."-המוח מבין שזה קריטי, כי זה קשור ישירות לפרנסה ולהצלחה.

Time-bound - (תחום בזמן)
מטרה חייבת להיות מוגדרת בתוך מסגרת זמן ברורה.
כשאין דדליין, המוח מתייג את המטרה כ"מתישהו בעתיד" – ואז היא נדחית שוב ושוב.
אבל כשאנחנו שמים גבול של זמן, המוח מבין שזה דחוף, מגייס אנרגיה, ומתמקד בפעולה עכשיו.

בעולם הקדום, הזמן היה עניין של חיים ומוות.
- אם לא מצאנו מים תוך יומיים – מתנו מצמא.
- אם לא הספקנו לאסוף מזון לפני שהגיע החורף – לא שרדנו.
- אם לא ברחנו מהטורף מיד – לא הייתה הזדמנות שנייה.

המוח שלנו חיווט את עצמו להבין שלכל דבר יש מסגרת זמן ולכן גם היום,
כשאין זמן ברור – הוא לא לוקח את המטרה ברצינות.

דוגמה:
מטרה שאומרת - "יום אחד אני ארצה לכתוב ספר." המוח לא מבין מתי להתחיל, אז זה נשאר חלום רחוק.
אבל מטרה שאומרת-"אני רוצה לסיים את הטיוטה הראשונה של הספר עד סוף דצמבר." המוח מבין שיש תאריך יעד והוא יגייס מיידית משאבים.

לסיכום –
המוח שלנו הוא מערכת ניווט עוצמתית שמופעלת דרך ה־RAS – המסנן שקובע על מה נשים לב ומה יישאר "רקע".
כשאין לנו מטרות ברורות, ה־RAS מתמקד בדאגות, בפחדים ובהסחות דעת. אבל כשאנחנו מציבים מטרה כתובה ומדויקת, אנחנו בעצם מתכנתים את המוח להשיג אותה.



בעזרת מודל SMART – ספציפי, מדיד, בר השגה, רלוונטי ותחום בזמן – אנחנו מדברים בשפה שהמוח מבין, המוח מפנה אנרגיה, מסנן את מה שלא קשור, ומכוון אותנו לזהות הזדמנויות ולפעול בדרך הנכונה.

הצבת מטרות היא לא רק כתיבה – היא הפעלה של מערכת הניווט הפנימית שלנו, שמעבירה אותנו ממצב של הישרדות למצב של יצירה, צמיחה והצלחה.

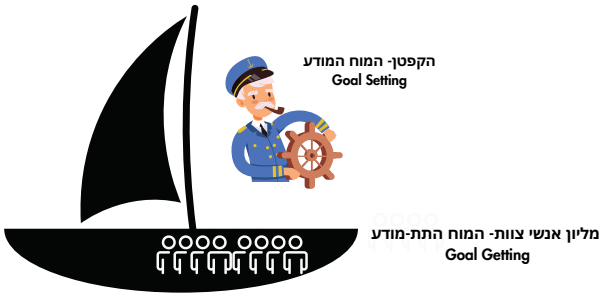
מדוע מטרות לא מתגשמות

אנשים רבים מתוסכלים מכך שהם כותבים מטרות – ועדיין לא מצליחים להגשים אותן. ברוב המקרים זה נובע משתי סיבות עיקריות:

1. <u>המטרות לא מנוסחות לפי SMART</u>
כשהמטרה לא ספציפית, לא מדידה, לא ריאלית, לא רלוונטית או לא מוגבלת בזמן – המוח פשוט לא יודע איך להתייחס אליה

- מטרה כללית מדי > המוח מתפזר.
- לא מדידה > אין תחושת התקדמות > המוטיבציה נעלמת.
- יעד לא מציאותי > המוח מזהה איום ומרים התנגדות.
- חוסר רלוונטיות > המוח לא משקיע אנרגיה.
- בלי מסגרת זמן > המוח מתייג כ"מתישהו" ודוחה שוב ושוב.

2. <u>חוסר הסכמה בין המודע לתת־מודע</u>



אפשר לדמיין את המוח שלנו כמו אונייה גדולה:
בחלק העליון נמצא המוח המודע – הקפטן, זה שמחזיק בהגה, מתכנן את המסלול ומציב את היעד.
בתוך בטן הספינה נמצא התת־מודע – הצוות שמפעיל את המנועים, שומר על יציבות ודואג לביטחון.
אם הקפטן קורא: "קדימה אל היעד!", אבל הצוות בבטן הספינה חושש, מתנגד או עסוק בהישרדות – הספינה לא תזוז לשום מקום.
הקפטן ימשוך קדימה, הצוות יאט או יפנה לכיוון אחר – והתוצאה תהיה תקיעות או בלבול פנימי.

רק כאשר יש תיאום והרמוניה בין המודע לתת־מודע – כשהקפטן והצוות עובדים יחד – הספינה באמת מתקדמת לעבר היעד.

ב־NLP אנחנו לומדים לתרגם מטרות לשפה שהמוח מבין, וליצור קונגרואנסיה פנימית – הסכמה מלאה בין הראש (המודע) לבין הרגש וההרגלים (התת־מודע).כשזה קורה – שום דבר כבר לא יכול לעצור אותנו.

VAK שלב קריטי בהצבת מטרות

המוח שלנו לא חושב במילים כמו שאנחנו רגילים לכתוב על דף.
השפה הטבעית של המוח היא חווייתית – והיא בנויה מהחושים שלנו: תמונות, צלילים ותחושות.

זו הדרך שבה הוא מקודד את כל מה שחווינו בחיים:

- כשאנחנו נזכרים ברגע מרגש – אנחנו רואים שוב את התמונה מול העיניים, שומעים את הקולות, ומרגישים את התחושות בבטן או בחזה.
- אפילו חלום בלילה בנוי מאותם מרכיבים – תמונות, קולות ורגשות – והמוח מגיב אליהם כאילו הם אמיתיים.

כשאנחנו מציבים מטרה כללית מדי, כמו "אני רוצה להרוויח יותר כסף" – המוח לא ממש יודע מה לעשות עם זה. זה נשמע לו כמו רעיון נחמד, אבל לא כמו משהו אמיתי שהוא צריך לפעול לקראתו, ולכן המטרה נשארת רק מחשבה.
אבל כשאנחנו מציירים את המטרה בצורה מוחשית וחושית –כותבים אותה בלשון הווה, מדמיינים מה אנחנו רואים, מה אנחנו שומעים, ומה אנחנו מרגישים כשזה כבר קורה –המוח מתייחס אליה כאילו היא כבר מתרחשת עכשיו, היא מפסיקה להיות "חלום רחוק" והופכת לתוכנית פעולה שהמוח מתחיל לממש.

וכשזה קורה – מערכת ה־RAS (מסנן הקשב) מיד מתחילה לפעול:

- היא מסננת רעשים מיותרים.
- היא מזהה סימנים, הזדמנויות ומידע שיכולים לקדם אותנו אל המטרה.
- היא ממקדת אותנו קדימה, כאילו המוח אומר: "זה חשוב להישרדות שלך, בוא נתפוס את זה."

לסיכום:
מטרה בלי VAK נשארת חלום על דף.
מטרה עם VAK – הופכת לחוויה חיה במוח, שמדליקה את ה־RAS ומביאה אותנו לזהות את הדרך להגשים אותה.



פורמולה להצבת מטרות שמתגשמות-

"זה עכשיו (תאריך) _____. (המטרה – בלשון הווה או עבר, כאילו כבר קרתה)
_____
_____
_____.
אני רואה _____, שומע_____
_____, מרגיש_____".

<u>דוגמאות</u>:

- זה עכשיו 1.1.2026, סיימתי בהצלחה קורס מאסטר NLP, אני כבר רואה את עצמי מטפלת ועוזרת לאנשים הם אומרים לי תודה ואיך ששינתי להם את החיים, אני מרגישה גאווה והתרגשות.

- זה עכשיו 15.7.2025, אני חותם על חוזה דירה החדשה שלי, אני רואה אטת עצמי נכנס לדירה ומחייך אני שומע את אמא שלי אומרת וואו ואני מרגיש ביטחון ושמחה.



פרק שני

תוכן-ענינים

- חדות חושים (Sensory Acuity)
  - סימנים ויזואליים
  - סימנים אודיטוריים
  - סימנים תחושתיים- קינסטטים
- קליברציה, כיול (Calibration)
- ראפור- RAPPORT
- מרכיבי טון הדיבור (Tonality)
- מערכות ייצוג- חוש מעודף
- שפת החושים – פרדיקטים
- הצטרפות והובלה (Pacing & Leading)
- תנועות עיניים (Eye Accessing Cues)
- סאב־מודליטיז (Submodalities)
- מושגים מרכזיים בתתי־חושים (Submodalities)
- טכניקה: העברת מפה (Mapping Across)
- טכניקת Like to Dislike
- טכניקת Swish (סוויש)
- טכניקת דיסוציאציה (Dissociative Technique)

חדות חושים (SENSORY ACUITY)

חדות חושים היא אחת היכולות המרכזיות שכל מי שעוסק ב־NLP מפתח.
היא מתארת את היכולת שלנו להבחין בשינויים קטנים מאוד בשפת הגוף, בטון הדיבור ובתגובות הלא מילוליות של האנשים שאנחנו מתקשרים איתם – ולפי זה להבין מה באמת עובר להם בראש, גם בלי שהם אומרים מילה אחת.

המוח והגוף שלנו מחוברים קשר הדוק. כל שינוי רגשי – קטן ככל שיהיה – יופיע במיידית גם בגוף:

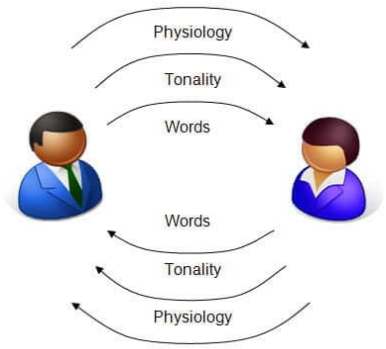
- שינוי קל בצבע הפנים.
- נשימה שטוחה או עמוקה יותר.
- תנועה עדינה של העיניים.
- מיקרו־הבעות בפנים.
- שינוי כמעט בלתי מורגש בטון הדיבור.

אלה הם "רמזים" לא מודעים שמספרים לנו על מה שקורה אצל האדם בפנים.

מחקרים מראים שיותר מ־70% מהתקשורת שלנו היא לא מילולית. המשמעות היא שרוב מה שאנחנו קולטים או משדרים לאחרים – עובר דרך שפת הגוף, הקול וההבעות ולאו דווקא דרך המלים.

דוגמה:
אתם מציגים הצעה ללקוח. הוא מחייך ואומר "כן, נשמע טוב", אבל באותו רגע כתפיו מתכווצות לאחור ונשימתו נעשית קצרה.
אם שמתם לב – סימן שהמוח המודע שלו אומר "כן", אבל המוח התת־מודע (זה שבאמת מחליט) מאותת "לא בטוח".

מיומנות של חדות חושים מאפשרת לנו לזהות את הפער הזה ולהתייחס אליו – למשל לשאול שאלה עדינה, או להרחיב על נקודה מסוימת כדי להפיג את החשש.



חדות חושים (SENSORY ACUITY)

<u>סימנים ויזואליים לפיתוח חדות חושים</u>

כדי לפתח חדות חושים ולהבין אנשים לעומק, חשוב לשים לב לסימנים ויזואליים עדינים שהגוף שלהם משדר. אלה רמזים קטנים אך משמעותיים, שדרכם נוכל לזהות מצבים רגשיים, כוונות, ורמות של פתיחות או סגירות בתקשורת.
הסימנים המרכזיים שבהם נתמקד הם:

1. תנוחת הגוף

האם הגוף פתוח ומשוחרר – או סגור ומכווץ?
גוף זקוף ופתוח מעיד לרוב על ביטחון, עניין או תחושת נוחות. גוף כפוף, ידיים שלובות או התכנסות פנימה יכולים לסמן מגננה, חוסר ביטחון או התנגדות סמויה.

2. מנח הראש

ראש מורם קלות לרוב משדר ביטחון או סקרנות. ראש מוטה הצידה יכול להראות הקשבה או ספקנות. ראש שמוט מטה עשוי להעיד על עצב, עייפות או חוסר עניין.

3. מנחי הידיים והרגליים

ידיים ורגליים "פתוחות" משדרות נגישות והסכמה. ידיים שלובות, רגליים משוכלות או כיווץ אצבעות מעידים על הסתגרות או שמירה עצמית. לפעמים תנועה של הידיים (נפנוף, משחק בחפצים) מסמלת חוסר שקט פנימי.

4. מתח השרירים

שרירים רפויים משדרים רוגע. מתח בפנים, בלסת או בכתפיים יכול להראות לחץ, כעס או דריכות. כדאי לשים לב במיוחד למתח סביב העיניים והפה – הם משתנים במהירות רבה.

5. מהירות התנועה

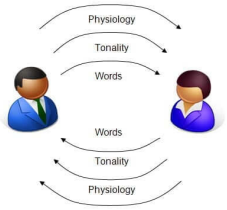
תנועות איטיות תנועות מהירות יכולות לשדר התרגשות, עצבנות או חוסר סבלנות משדרות לעיתים רוגע, ביטחון – ולעיתים גם חוסר אנרגיה או עצבות.

6. קצב הנשימה

נשימה עמוקה ואחידה משדרת רוגע או תחושת ביטחון. נשימה שטוחה, מהירה או עצורה מעידה לרוב על לחץ, התרגשות, פחד או חוסר נוחות. הנשימה היא אחד הסימנים החשובים ביותר, כי היא משתנה מידית עם כל רגש.

7. צבע עור

שינוי בצבע הפנים הוא "מד חום רגשי": הסמקה יכולה לסמן התרגשות, בושה או לחץ. חיוורון עשוי להעיד על פחד, הלם או חוסר ביטחון. השינוי לפעמים רגעי מאוד – ודווקא שם טמון הרמז.



חדות חושים (SENSORY ACUITY)

8. גודל האישונים
האישונים מתרחבים כשאנחנו מתרגשים, מתלהבים או נמשכים למשהו. הם מצטמצמים כשאנחנו חווים פחד, מתח או חוסר עניין. זהו סימן עדין מאוד, אך אמין.

9. גודל השפה התחתונה ורעידות שלה
השפה התחתונה יכולה להתכווץ, להתעבות או לרעוד קלות בהתאם לרגש. רעד עדין בשפה התחתונה לרוב מופיע במצבים של התרגשות רגשית עמוקה – למשל לפני בכי, או ברגע של חשיפה פנימית.

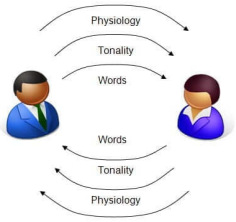
לסיכום:
כל אחד מהסימנים האלה בפני עצמו לא תמיד מספיק כדי להבין מה עובר על האדם. אבל כאשר אנחנו שמים לב לשילוב של כמה סימנים בו־זמנית, או לשינויים ביחס למצב הרגיל שלו – אנחנו מקבלים "מפה פנימית" עשירה שמספרת סיפור שלם.
ב־NLP אנחנו לומדים לא רק לראות את הסימנים, אלא גם להגיב אליהם בחכמה – כדי ליצור אמון, רפור, ולעזור לאדם לנוע קדימה.

<u>סימנים אודיטוריים לפיתוח חדות חושים</u>
הקול של האדם הוא "מפה פנימית" בפני עצמה. הוא משקף רגשות, מצבים מנטליים, וגם את הדרך שבה הוא חושב. כשאנחנו לומדים להקשיב לא רק למה נאמר, אלא גם לאיך שזה נאמר – אנחנו מגלים שכמעט כל רגש או שינוי פנימי מתבטא בקול.

1. טון הדיבור
טון גבוה יותר יכול להעיד על התרגשות, מתח או שמחה. טון נמוך יכול לשדר רוגע, סמכות – ולעיתים גם עצב או עייפות. שינויים חדים בטון לרוב מסמנים מעבר רגשי.

2. קצב הדיבור
קצב מהיר עשוי להעיד על התלהבות, חוסר סבלנות או לחץ. קצב איטי משדר לעיתים רוגע, ביטחון או חוסר אנרגיה. שינוי פתאומי בקצב – למשל האטה פתאומית – יכול לסמן שהנושא חשוב או טעון.

3. ווליום / עוצמה
דיבור חזק ובוטח משדר נוכחות וביטחון. דיבור חלש או כמעט לוחש עשוי להעיד על הססנות, בושה או פחד. חשוב לשים לב גם לעליות וירידות בווליום לאורך השיחה.



חדות חושים (SENSORY ACUITY)

4. רצף או הפסקות
אנשים זורמים ברצף כשהם מרגישים בטוחים ובטוחים במה שהם אומרים. הפסקות רבות או גמגומים יכולים לרמוז על חוסר ודאות, מתח, או מחשבה עמוקה לפני אמירה חשובה.

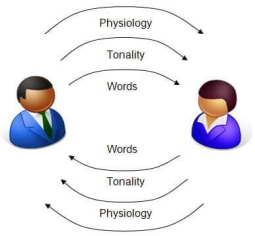
5. הטעמות (דגשים)
המילים שאדם בוחר להדגיש בקולו מספרות הרבה על מה שחשוב לו. למשל, במשפט "אני באמת רוצה את זה" – אם ההדגשה על "אני" זה מראה על זהות, אם על "באמת" זה מראה על צורך בהוכחה או אמונה.

6. מילים ייחודיות
לכל אדם יש מילים שחוזרות שוב ושוב – כמו "בעצם", "האמת", "כאילו". אלו "טביעות אצבע" לשפה הפנימית שלו. שימת לב אליהן מאפשרת לנו להבין איך הוא מארגן את המחשבות שלו, מה חשוב לו במיוחד, וזה עוזר מאוד בבניית ראפור אמיתי ועמוק – כזה שמבוסס על חיבור טבעי לשפתו הפנימית ולדרך שבה הוא חושב ומתקשר.

7. פרדיקטים (מילים חושיות)
אלו מילים שחושפות את מערכת הייצוג הדומיננטית של האדם:
- "אני רואה את זה ברור" > אדם ויזואלי.
- "אני שומע מה שאתה אומר" > אדם שמיעתי.
- "אני מרגיש שזה נכון" > אדם תחושתי.

כשאנחנו מזהים את הפרדיקטים של האדם ומדברים באותה "שפה חושית" – קל לו יותר להתחבר אלינו ולהרגיש מובן.

<u>לסיכום</u>:
הקשבה אמיתית ב־NLP היא לא רק למה שהאדם אומר, אלא איך הוא אומר את זה.
שינויים קטנים בטון, בקצב, בעוצמה או במילים חושפים את עולמו הפנימי.
ככל שנפתח רגישות לאודיטורי, נוכל "לשמוע בין השורות" – ולהבין את האדם ברמה עמוקה יותר.



חדות חושים (SENSORY ACUITY)

<u>סימנים קינסטטיים לפיתוח חדות חושים</u>
ישנם מספר רב של סימנים קינסטטיים בדיבור אליהם נוכל לשים לב, המאפשרים לנו להבין מה באמת מרגיש האדם שמולנו. המרכזיים שבהם הם:

1. עוצמה
עד כמה התחושה חזקה או חלשה?
תחושה עוצמתית יכולה להעיד על רגש חזק (כמו כעס, התרגשות או פחד), בעוד תחושה חלשה יותר יכולה לשקף רוגע או אדישות.

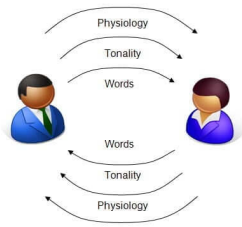
2. טמפרטורה
חום או קור בגוף יכולים לשקף מצבים רגשיים.
חום בידיים או בפנים לרוב מעיד על התרגשות, אנרגיה או כעס. קור פתאומי בכפות הידיים או בצוואר יכול לסמן פחד, לחץ או תחושת חוסר ביטחון.

3. מרקם
התחושה הפיזית יכולה להיות חלקה, רכה או דווקא מחוספסת וקשה.
לדוגמה: אדם יכול לתאר דאגה כ"תחושה מחוספסת בבטן" לעומת שלווה כ"תחושה חלקה וזורמת".

4. תנועה
האם התחושה נייחת או זזה? האם היא עולה, יורדת, מסתובבת?
רגשות רבים מתוארים כתנועה – "הבטן מתהפכת", "החום עולה לראש", "הכובד יורד על הכתפיים".

5. מיקום
איפה בגוף התחושה מורגשת?
בבטן, בחזה, בגרון, בראש או בידיים – לכל אזור יש משמעות שונה,
והמודעות למיקום יכולה לספר הרבה על חוויית האדם.

6. צורה
לחלק מהתחושות יש "צורה" סובייקטיבית – עגולה, חדה, לוחצת, דוקרת.
המוח מקודד רגשות גם דרך מאפייני צורה, וזו שפה פנימית שעוזרת לנו להבין את עוצמת התחושה ואת ההשפעה שלה.



כשאנחנו קולטים סימנים קינסטטיים – אנחנו בעצם מתחברים לשפה העמוקה ביותר של האדם: שפת הגוף והתחושות וזה מאפשר לנו לזהות רגשות סמויים, לעקוף מגבלות של מילים, ולדבר אל האדם בשפה שהוא באמת מרגיש.

קליברציה, כיול (CALIBRATION)

קליברציה – או בעברית כיול – היא אחת המיומנויות החשובות ביותר ב־NLP.
המילה עצמה מגיעה מעולם מכשירי המדידה, ומשמעותה היא לכוונן את המכשיר כך שייתן מדידה מדויקת.

ב־NLP אנחנו מתייחסים אל עצמנו כאל "מכשיר מדידה אנושי":
באמצעות החושים שלנו, אנחנו מתכיילים על האדם שמולנו כדי להבין אותו בצורה עמוקה ומדויקת יותר.
כשאנחנו עושים קליברציה על אדם, אנחנו מתבוננים בו במצב ניטרלי – כלומר בזמן שהוא רגוע או מתנהג באופן טבעי – ושמים לב לשפת הגוף, הבעות הפנים, טון וקצב הדיבור, תנוחות הגוף והנשימה שלו.

זהו ה"קו הבסיס". לאחר מכן, כאשר מתרחש שינוי – אפילו קטן מאוד – אנחנו מבחינים בו מיד, כי יש לנו נקודת השוואה. היכולת הזו מאפשרת לנו לקלוט בזמן אמת מתי משהו במצב הפנימי של האדם משתנה, גם אם הוא לא אמר דבר במילים.

דוגמה:
נניח שאנחנו משוחחים עם חבר שמספר לנו סיפור שגרתי. אנחנו שמים לב לקצב הדיבור שלו, לטון הקול ולשפת הגוף הרגילה שלו.
פתאום, כשהוא נוגע בנושא מסוים – קולו יורד מעט, נשימתו נעשית שטוחה, והוא מסיט את המבט.
שינוי קטן כזה, ביחס לנורמה שזהינו קודם, מאותת שמשהו רגשי התעורר בו.

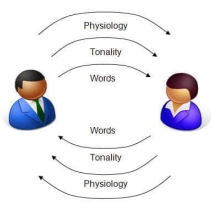
בלי קליברציה – היינו עלולים לפספס את זה.
עכשיו אנחנו יכולים לשאול שאלה עדינה, לפתוח פתח לשיחה אמיתית להבין לעומק מה קורה.

בימי קדם, היכולת הזו הייתה עניין של חיים ומוות.
האדם הקדמון לא חיכה שמישהו יסביר לו במילים שיש סכנה – הוא היה חייב לשים לב לסימנים הקטנים ביותר בסביבה ובאנשים שסביבו:

- שינוי זעיר בתנוחת הגוף של בעל חיים > רמז שהוא עומד לתקוף.
- קצב נשימה מהיר של חבר לשבט > סימן שהוא הבחין במשהו מסוכן.
- שינוי בטון הקול או בעוצמת הצעדים > רמז לאיום מתקרב.

מי שידע לקרוא את הסימנים הקטנים ולהתכוונן אליהם – שרד.
מי שהתעלם מהם – סיכן את עצמו ואת השבט כולו.

אותו מנגנון עובד גם היום:
המוח שלנו עדיין מתוכנת לשים לב לשינויים לא מילוליים כסימני אזהרה או הזדמנות.
ב־NLP אנחנו לא רק שומרים על היכולת הזו, אלא מפתחים אותה למיומנות מודעת, שמשרתת אותנו בתקשורת, במכירות, באימון ובהובלה.



קליברציה, כיול (CALIBRATION)

לסיכום:
חדות חושים נותנת לנו את היכולת לראות ולשמוע יותר.
קליברציה מלמדת אותנו מה המשמעות של השינויים האלה.
ושניהם יחד מבוססים על אותו מנגנון עתיק – ההישרדותי – ששמר עלינו בעבר ומעניק לנו היום יתרון אדיר בתקשורת ובהשפעה.

היכולת הזו מאפשרת לנו לקלוט בזמן אמת מתי משהו במצב הפנימי של האדם משתנה, גם אם הוא לא אמר דבר במילים.

איך מתרגלים קליברציה:

- קביעת קו בסיס – שימו לב איך האדם נראה ומתנהג כשהוא רגוע.
- התבוננות בסימנים קטנים – תנועות עיניים, צבע עור, קצב נשימה, טון קול.
- חיפוש שינויים – שימו לב מתי משהו קטן משתנה ביחס לנורמה.
- הסקת מסקנות בזהירות – אל תניחו ישר שאתם יודעים למה זה קרה. קודם כל שימו לב לשינוי, ואז שאלו או בדקו.

ראפור (RAPPORT) – אמנות החיבור האנושי

המילה ראפור (Rapport), שמקורה בצרפתית, פירושה כימיה או קִרבה.
מדובר במצב שבו שני אנשים (או יותר) נמצאים בתקשורת נינוחה, בטוחה וזורמת.

אנחנו חווים ראפור באופן טבעי עם אנשים שאנחנו כבר מרגישים איתם בנוח – חברים קרובים, בני משפחה, עמיתים ותיקים ואהובים לעבודה או ללימודים.
במצבים האלה, כמעט בלי לשים לב, אנחנו צוחקים יחד, משלימים משפטים אחד לשני, ומתאימים את עצמנו אחד לשפת הגוף ולסגנון הדיבור של השני.

כשיש כימיה אמיתית, ראפור, אנשים באופן לא מודע מתחילים להתאים את עצמם אחד לשני:

- הם יושבים בצורה דומה,
- מדברים בקצב דומה,
- משתמשים במילים דומות,
- ואפילו נושמים כמעט באותו הקצב.

ההתאמה הזו היא לא "טריק" – אלא תוצאה טבעית של תחושת נינוחות וקִרבה.

בעזרת קליברציה (כיול) אנחנו יכולים להתאים את דרך התקשורת שלנו לשלו וכשאנחנו עושים זאת בעדינות, בלי להגזים, המוח שלו מפרש אותנו כ"דומים לו".

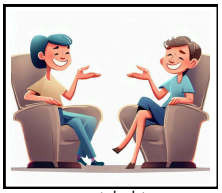
למה אנחנו מרגישים קרבה לאנשים שדומים לנו?
המוח שלנו מתוכנת להרגיש קרבה וביטחון עם אנשים שנראים לנו מוכרים או דומים לנו.
המשפט באנגלית אומר זאת יפה: LIKE PEOPLE LIKE PEOPLE – אנשים אוהבים אנשים שדומים להם.

<u>זה קורה ברמה הלא מודעת:</u>
ככל שמישהו דומה לנו בשפת גוף, בטון דיבור או אפילו בבחירת המילים, כך אנחנו סומכים עליו יותר, אנחנו מרגישים נינוחים יותר, ויש לנו נטייה לשתף איתו פעולה בקלות רבה יותר.

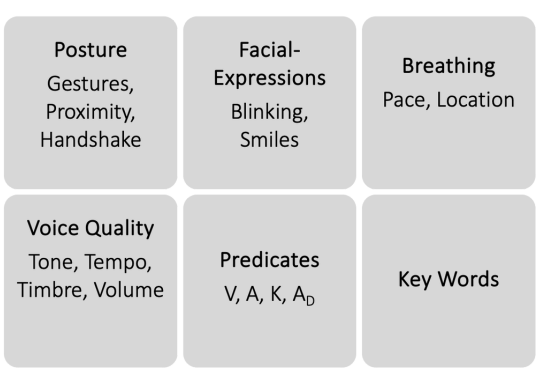
כדי להבין למה זה קורה, חשוב לזכור שזה מנגנון הישרדותי קדום.
בעבר, אדם שדיבר כמונו, התנהג כמונו ונראה כמונו – היה לרוב חלק מהשבט שלנו. זה סימן עבור המוח שלנו שהוא בטוח, שאפשר לסמוך עליו, ושיש סיכוי גבוה יותר שהוא יגן עלינו ולא יפגע בנו.
לעומת זאת, מי שנראה או נשמע שונה מאוד – נתפס כסיכון אפשרי.

<u>תאי המראה – Mirror Neurons</u>
המדע מצא לכך גם הסבר ביולוגי: תאי המראה.
אלו תאים מיוחדים במוח שמופעלים לא רק כשאנחנו עושים פעולה מסוימת – אלא גם כשאנחנו רואים מישהו אחר עושה אותה.
לדוגמה:

- כשאנחנו רואים מישהו מפהק – תאי המראה שלנו "נדלקים" כאילו אנחנו בעצמנו עיפים ולא פלא שגם אנחנו פתאום מפהקים...
- כשמישהו מחייך – אנחנו עשויים לחייך בחזרה.


www.osnatshabtay.com

ראפור (RAPPORT) – אמנות החיבור האנושי



<u>מרכיבי הראפור</u>

כדי לבנות ראפור חזק ואמיתי, חשוב להבין מהם המרכיבים שמרכיבים אותו בפועל.
ראפור לא נוצר במקרה – הוא תוצאה של שורה של סימנים עדינים בשפת הגוף, בקול, בנשימה ובמילים שאנחנו בוחרים. כשנזהה ונשלוט במרכיבים האלה, נוכל לייצר תחושת אמון וחיבור טבעי בכל אינטראקציה.

1. Posture – יציבה ותנוחת גוף

הדרך שבה אנחנו יושבים, עומדים או מחזיקים את הגוף שלנו משדרת מסרים ברורים עוד לפני שאמרנו מילה. תנוחת גוף דומה לצד השני (שיקוף עדין של ישיבה, מחוות ידיים, הטיית גוף) גורמת לו להרגיש "אנחנו מאותו שבט". בעבר, שבטים שרקדו, צעדו או זזו באותה צורה יצרו תחושת שייכות וביטחון. אותו עיקרון עובד גם היום – אם מישהו מתנהג כמונו, המוח קולט שהוא "קרוב" ולכן בטוח יותר.

2. Facial Expressions – הבעות פנים

חיוך, מצמוץ בקצב דומה, הרמת גבה או הבעת התעניינות – כל אלה יוצרים תחושה שאנחנו מסונכרנים. הפנים הן הראי של הרגש, וברמה האבולוציונית הן עזרו לנו להבחין אם אדם אחר מתכוון לטוב או לאיום. כשאנחנו מחייכים והצד השני מחזיר חיוך – תאי המראה מפעילים במוח שלו תחושת נוחות ובטחון.

3. Breathing – נשימה

הנשימה היא מהסימנים החזקים ביותר ליצירת חיבור. כשאנחנו מתאימים את קצב הנשימה שלנו לצד השני – המוח שלו קולט את זה כתחושת קרבה והרמוניה.
בהיבט הישרדותי, שבט שצד ביחד, רץ ביחד או נח ביחד – סינכרן את הנשימה שלו. זה סימן עתיק לחיים משותפים ובטוחים.

4. Voice Quality – איכות הקול

הטון, הקצב, הגובה והעוצמה של הקול מעבירים יותר רגש ומסר מהתוכן עצמו.
כאשר אנחנו מדברים באותו טון – שקט, מתלהב, מהיר או איטי – אנחנו גורמים לאדם ממול להרגיש שאנחנו "מדברים בשפה שלו".
מבחינה הישרדותית, קול מוכר היה סימן לזיהוי "אנשי השבט". קול שונה או חריג היה עלול להיות סימן לאיום. לכן אנחנו נוטים לסמוך על מי שקולו דומה לשלנו.

5. Predicates – מילות ייצוג (חזותי, שמיעתי, קינסטטי, דיגיטלי)

כשאנחנו משתמשים במילים דומות לשפה הפנימית שלהם, הם מרגישים מובנים וקרובים אלינו.

- חזותי (אני רואה, זה ברור לי, תמונה גדולה...)
- שמיעתי (זה נשמע לי, זה מצלצל מוכר...)
- קינסטטי (אני מרגיש, זה כבד עליי, יש לי תחושת בטן...)
- דיגיטלי (זה הגיוני, זה עובד לפי שיטה, אני מבין את ההיגיון...)

6. Key Words – מילות מפתח

לכל אדם יש "מילות מפתח" שהוא חוזר עליהן שוב ושוב. אלו מילים שמחוברות לערכים חשובים עבורו – למשל: "חופש", "ביטחון", "משפחה", "הצלחה".
כשאנחנו קולטים את המילים האלה ומשתמשים בהן בחזרה, האדם מרגיש ש"דיברנו בשפה שלו" ושהמסר שלנו נוגע בו ישירות.
מבחינה הישרדותית – זהו בדיוק אותו מנגנון קדום: מי שמדבר את אותה שפה – נתפס כבטוח ואמין יותר.

<u>התאמה (Matching), שיקוף ישיר (Mirroring), והצלבה (Cross-Matching).</u>

כדי ליצור ראפור עמוק, אנחנו לומדים להשתמש בשיטות שונות של התאמה (Matching), שיקוף (Mirroring), והצלבה (Cross-Matching).

1. Matching – התאמה ישירה

ב־Matching אנחנו מתאימים את עצמנו לצד השני באופן עדין:

- אם הוא מרים את יד ימין- גם אנחנו נרים את יד ימין (ימין שלנו)
- אם הוא מדבר בשקט – אנחנו מורידים את עוצמת הקול.
- אם הוא משתמש במילים מסוימות – אנחנו משלבים אותן גם.

המוח של האדם ממול קולט את ההתאמה הזו ומפרש אותה כ"אנחנו דומים- אפשר לסמוך עליו".

2. Mirroring – שיקוף ישיר

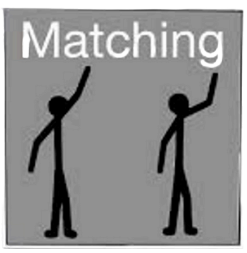
Mirroring דומה ל־Matching אבל מתבצע הפוך,
כמו במראה, כלומר – אם הצד השני מזיז את יד ימין, אנחנו נזיז את יד שמאל (כמו השתקפות).
השיקוף הזה לא צריך להיות בולט מדי – אלא עדין, כך שהאדם ירגיש קרבה טבעית מבלי להיות מודע לכך.

3. Cross-Matching – הצלבה- שיקוף עקיף

לא תמיד נוח או מתאים לשקף בדיוק תנוחת גוף או תנועה. במקרה כזה אפשר להשתמש בהצלבה- Cross-Matching.

- אם הצד השני מנענע את הרגל – נוכל להתאים את קצב הנשימה שלנו לאותו קצב.
- אם הוא מהנהן בראש בקצב מסוים – נוכל להקיש בעדינות עם האצבעות באותו קצב.

כך אנחנו עדיין שומרים על סינכרון, גם בלי להיראות מחקים אותו.





מרכיבי טון הדיבור (TONALITY)

טון הדיבור הוא שפת גוף קולית, המוח הקדום שלנו קולט אותו לפני שהוא מבין את המילים.
לדוגמה: תינוק לא מבין מילים, אבל יודע מיד אם אמא מדברת אליו בקול מרגיע או כועס.

כשאנחנו מתאימים את טון הדיבור שלנו (Pitch, Tempo, Timbre, Volume) לאדם שמולנו – תאי המראה שלו מופעלים, והוא מרגיש שאנחנו "איתו".
זה מייצר תחושת ביטחון הישרדותית: "הוא דומה לי > הוא חלק מהשבט שלי > אפשר לסמוך עליו".

1. **Tone (Pitch) – גובה הצליל**
   - זהו ה"טון" שבו אנחנו מדברים: גבוה או נמוך.
   - דיבור בטון גבוה יכול לשדר התרגשות, הפתעה או לחץ.
   - טון נמוך יותר משדר סמכות, רוגע וביטחון.
   - כשאנחנו מתאימים את ה־Pitch לצד השני, אנחנו יוצרים תחושה של "אותו גל".

2. **Tempo (Speed) – קצב הדיבור**
   - כמה מהר או לאט אנחנו מדברים.
   - אדם לחוץ ידבר מהר > אם נענה לו לאט מדי, הוא ירגיש שאנחנו לא מבינים אותו.
   - אדם רגוע ידבר לאט > אם נדבר מולו מהר, הוא עלול לחוש הצפה.
   - התאמת הקצב (או Cross-Matching על ידי האטה הדרגתית) מאפשרת לנו להוביל את השיחה.

3. **Timbre (Quality) – איכות הקול**
   - כאן הכוונה היא ל"צבע" של הקול – האם הוא חם, יבש, חד, רך, מחוספס.
   - איכות הקול מעבירה הרבה יותר ממילים – היא יוצרת רגש.
   - קול חם ומזמין משרה קרבה, בעוד קול חד או מתכתי עלול ליצור תחושת ריחוק.

4. **Volume (Loudness) – עוצמת הקול**
   - עד כמה הקול חזק או חלש.
   - דיבור בעוצמה גבוהה מדי יכול להיתפס כתוקפני, בעוד דיבור חלש מדי כלא בטוח.
   - התאמת העוצמה לסיטואציה ולאדם שמולנו משדרת הקשבה וחיבור.



מערכות ייצוג- חוש מעודף

לכל אחד מאיתנו יש חושים מולדים: ראייה, שמיעה, תחושה (קינסטטית), טעם וריח.
כבר מרגע הלידה – ובמובן מסוים אפילו עוד ברחם – החושים האלו פועלים ומאפשרים לנו לקלוט את המציאות. הם ה"שערים" דרכם המוח מקבל מידע מהעולם החיצוני.

עם זאת, מעבר לשימוש הבסיסי והמולד – היכולת לחדד את החושים ולהשתמש בהם בצורה מודעת, מכוונת ואסטרטגית היא יכולת נרכשת. זוהי יכולת שכל אחד יכול לפתח, וב־NLP היא הופכת לאחת מאבני היסוד המרכזיות לעבודה.

דוגמה להבנת העיקרון
כאשר אדם מאבד חוש מסוים, לדוגמה מאבד את ראייתו באמצע חייו, המוח "מפצה" על כך באמצעות חידוד החושים האחרים – השמיעה, המישוש, הריח.
במקרים רבים חוש השמיעה אצל אנשים עיוורים מתחדד בצורה משמעותית – הם שומעים פרטים שלאדם רואה "רגיל" אפילו לא שמים לב אליהם. כך הופך חוש השמיעה לחוש המרכזי דרכו הם קולטים את העולם ומנווטים בו.
דוגמה זו ממחישה את היכולת של המוח לכוונן את מערכות הייצוג: ברגע שיש צורך, או ברגע שאנחנו בוחרים בכך – החושים שלנו יכולים להפוך חדים, מדויקים ואפילו לפעול ברמות שהיו "רדומות" קודם.

<u>חשוב להבין שהחושים שלנו פועלים בשתי רמות מקבילות:</u>

1. <u>קליטת המציאות (העולם החיצוני)</u>
זהו השלב הראשון במודל התקשורת של ה־NLP.
דרך החושים, אנו קולטים גירויים מהסביבה: מה שאנחנו רואים, שומעים, מרגישים, טועמים ומריחים.
החושים הם למעשה "המצלמה", "המיקרופון", "הסורק" וה"רדאר" שלנו, שמעבירים למוח כמויות עצומות של מידע בכל שנייה.

2. <u>יצירת הייצוג הפנימי (העולם הפנימי)</u>
זהו השלב השלישי במודל התקשורת.
לאחר שהמוח קולט את המידע מהחושים, הוא מעבד אותו ויוצר ייצוג פנימי: תמונות פנימיות, קולות פנימיים, תחושות פנימיות. כלומר – אנחנו לא מגיבים למציאות כפי שהיא, אלא לייצוג הפנימי שלנו של המציאות.

אחת ההבנות החשובות ביותר היא: **"המפה אינה השטח"** –
מה שאנחנו חווים במוח שלנו הוא מפה פנימית שנבנית מתוך ייצוגים חושיים, ולא המציאות עצמה.
שני אנשים יכולים להיות באותו אירוע, לקלוט את אותם גירויים – ובכל זאת ליצור ייצוגים פנימיים שונים לחלוטין.
זה קורה כי לכל אחד יש מערכת ייצוג מועדפת ולכל אחד יש גם סינון ייחודי של מידע.



מערכות ייצוג- חוש מעודף

<u>מערכות ייצוג דומיננטיות – איך אנחנו חווים את העולם</u>

לרובנו יש את כל החושים – ראייה, שמיעה, תחושה, ריח וטעם. אנחנו משתמשים בכולם כל הזמן, אבל – אצל רוב האנשים, יש חוש אחד מרכזי, דומיננטי שדרכו הם חווים את רוב החוויה שלהם בעולם.

- זה לא אומר שהם לא משתמשים בחושים האחרים.
- זה כן אומר שאותו חוש דומיננטי הוא ה"עדשה" הראשית דרכה הם מפרשים את המציאות, זוכרים אירועים, מספרים חוויות ומבינים את עצמם ואת האחרים.

חלוקת האוכלוסייה לפי מערכות ייצוג:

- ויזואליים (V – Visual) – כ־45%
- שמיעתיים (A – Auditory) – כ־14%
- תחושתיים (K – Kinesthetic) – כ־40%
- ריחניים (O – Olfactory) – כ־1%
- טעמיים (G – Gustatory) – פחות מ־1%

כלומר, רוב האנשים בעולם חווים את המציאות בעיקר דרך ראייה או תחושה.

דוגמה –

לשאלה פשוטה כמו – "איך היה בבית הספר?" – ילדים שונים ייצרו תשובות שונות לפי החוש הדומיננטי שלהם:

- **ילד ויזואלי (V):**

מיד יעלה תמונה בראש – את הכיתה, את הלוח, את המורה, את החברים במסדרון, את הצבעים והוא יספר בפרטים ויזואליים: "הכיתה הייתה מוארת, המורה לבשה חולצה אדומה, והיה בלגן במסדרון."

- **ילד שמיעתי (A):**

יחווה קודם כול את הצלילים – את קול המורה, את הצעקות בהפסקה, את הצלצול של הפעמון. הוא יספר: "המורה דיברה בקול חד, ובחוץ בהפסקה היה המון רעש."

- **ילד תחושתי (K):**

יזכור את החוויה דרך תחושות הגוף והרגשות – מתח בבטן, התרגשות, שמחה, אולי תחושת מבוכה. הוא יגיד: "הייתי לחוץ במבחן, והיה לי כיף לשחק בחוץ. הרגשתי חום בכיתה."

- **ילד ריחני/טעמי (O/G):**

יחוו את האירוע בעיקר דרך חושי הריח או הטעם – ריח המזנון, הטעם של הסנדוויץ'.
הם נדירים יחסית, אבל אצלם זהו מקור מרכזי לעיבוד חוויות.

- **ילד אודיטורי דיגיטלי (Ad – דיאלוג פנימי):**

יתמקד במה שאמר לעצמו – "אמרתי לעצמי שאני חייב להתרכז", "חשבתי שאני לא מספיק מוכן".

מערכות ייצוג- חוש מעודף

נקודה חשובה:
כולם משתמשים בראייה – אבל לא באותה צורה.
לכולנו עולות תמונות בראש – המוח מעבד מידע באופן ויזואלי, גם אם אנחנו לא "ויזואליים" מובהקים.
אבל:

- אצל אדם ויזואלי – התמונה היא המרכז, הכלי הראשי.
- אצל אדם תחושתי – התמונה יכולה לעלות, אבל היא תהיה משנית, והתחושה היא שתוביל את הסיפור.
- אצל אדם שמיעתי – התמונה תופיע, אבל הצלילים הם אלה שיישארו ויובילו את הסיפור.

דוגמה: דמיינו הרצאה:
אדם אחד מתמקד בשקפים (ויזואלי).
השני קולט בעיקר את הטון והקצב של המרצה (שמיעתי).
השלישי מושפע מהתחושות שההרצאה מעוררת בו (קינסטטי).
שלושתם באותו אירוע – אבל החוויה הפנימית שלהם שונה לחלוטין.

כשאנחנו לומדים לזהות את מערכת הייצוג המובילה של האדם שמולנו –

- אנחנו מבינים איך הוא יוצר את עולמו הפנימי.
- אנחנו יכולים לקרוא טוב יותר אנשים, לשים לב לרמזים עדינים ולשדרג את התקשורת שלנו.
- אנחנו מבינים שהעולם הפנימי הוא לא "האמת" אלא ייצוג ולכן יש לנו אפשרות לשנות את הייצוגים, וכך לשנות חוויות, זיכרונות, אמונות והתנהגויות

במילים אחרות: החושים הם לא רק הכלי שלנו לשרוד – הם הכלי שלנו ליצור מציאות פנימית חדשה, לשנות חוויות ולפתוח דלתות לשינוי עמוק.

<u>למערכות הייצוג יש גם תפקיד הישרדותי ברור:</u>

- **ויזואלים** – שמו לב מרחוק לסכנה (חיות, אויבים, אש). ראייה חדה הייתה כלי מפתח לשרוד.
- **שמיעתיים** – קלטו סכנות דרך שמיעת קולות עדינים (רשרוש בשיחים, צעדים).
- **תחושתיים** – נשענו על תחושות הגוף: "משהו לא מרגיש לי בטוח כאן", או על חום/קור, רעב, כאב.
- **ריחניים וטעמיים** – זיהו מזון רעיל או לא בטוח, הבחינו בריח של אשן או חיה מסוכנת.
- **האודיטורי־ דיגיטלי**- מתייחס ליכולת שלנו לנהל דיאלוג פנימי, לחשוב במילים, לתכנן, לנתח ולבנות אסטרטגיה. היכולת הזו איפשרה לאדם הקדמון לצפות קדימה – "אם אצא עכשיו לצוד בלילה, מה הסיכוי שאפגע בחיה מסוכנת?" היא אפשרה לו ללמוד מניסיון – לחזור על אירועים בראש, לנתח מה הצליח ומה לא.
המערכת הזו שימשה כבסיס ליצירת חוקים וכללים פנימיים – "אל תאכל פירות מסוימים", "אל תתקרב לנהר בלילה".

מערכות ייצוג- חוש מעודף

<u>שפת החושים – פרדיקטים</u>

בדיוק כמו שלכל אחד מאיתנו יש מערכת ייצוג דומיננטית (ויזואלית, שמיעתית, תחושתית, דיגיטלית), כך גם לכל אחד מאיתנו יש שפה יומיומית ייחודית שחושפת את העולם הפנימי שלנו.
אנחנו לא תמיד שמים לב, אבל המילים שבהן אנחנו משתמשים באופן טבעי – מעידות על האופן שבו אנחנו תופסים את המציאות. אלו הן המילים שנקראות פרדיקטים (Predicates).

פרדיקטים הם מילות מפתח שמייצגות חוויה חושית מסוימת.
כאשר אדם משתמש שוב ושוב בפרדיקטים מסוג אחד, זה רמז לכך שהוא חושב וחווה את עולמו דרך אותה מערכת ייצוג.
<u>לדוגמה</u>:

- מי שיגיד לעיתים קרובות "אני רואה מה אתה מתכוון" או "התמונה ברורה לי" – קרוב לוודאי שהוא ויזואלי.
- מי שיגיד "זה נשמע לי טוב" או "הקול הזה צורם לי" – קרוב לוודאי שהוא שמיעתי.
- מי שיגיד "אני מרגיש שזה נכון" או "זה לא תפס אותי בבטן" – לרוב הוא תחושתי.
- מי שיגיד "זה לא הגיוני לי" או "אני צריך לנתח את זה רגע" – ייטה יותר ל־אודיטורי־דיגיטלי.

<u>Prime Representation System</u>
זו המערכת שהאדם הכי הרבה משתמש בה כדי להביע את החוויות הפנימיות שלו ולשתף אותן עם העולם.
כלומר – לא רק איך הוא חושב בפנים, אלא איך זה יוצא החוצה, בדיבור, במחוות, במילים ובגוף.

<u>מזהים אותה בעזרת</u>:

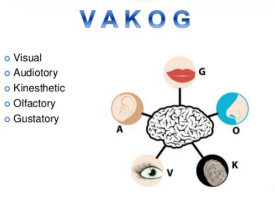
- פרדיקטים (Predicates)- מילות מפתח
- פיזיולוגיה (Physiology)- שפת הגוף וההתנהלות:

ויזואלי - יושב זקוף, הראש מורם, תנועות ידיים בגובה העיניים.
אודיטורי - הראש מוטה הצידה, אוזניים "מקשיבות", שפת גוף קצבית.
קינסתטי - גוף יותר מכונס, תנועות איטיות וכבדות, קשר לקרקע.
דיגיטלי - מעט תנועות, נטייה להיות יותר "במחשבה" מאשר בגוף.

<u>Lead Representation System</u>
זו המערכת שמראה לנו איך האדם ניגש לאחסן או לגשת למידע. היא לא בהכרח המערכת שבה הוא מבטא את עצמו לעולם (כמו Prime), אלא המערכת שפותחת את ה"אסטרטגיה הפנימית" – מאיפה הוא מתחיל כשעולה שאלה, כשצריך לזכור משהו, לקבל החלטה או לפתור בעיה.

מזהים אותה בעזרת:

- Eye Accessing Cues (רמזי עיניים): לפי כיוון העיניים, אפשר לראות איזו מערכת מופעלת תחילה. (הסבר מפורט על תנועות העניים בהמשך)



www.osnatshabtay.com

<u>פרדיקטים ויזואליים (Visual – V)</u>

אנשים ויזואליים רואים את עולמם בתמונות. לכן, המילים שלהם מתייחסות לראייה, צבעים, צורות ובהירות:

- לדמיין /לראות
- לצפות
- לחזות
- ברור / מעורפל
- נראה לי / לא נראה לי
- זה נראה מעניין
- הכל שחור / הכל לבן / הכל ורוד

<u>משפטים יומיומיים:</u>

- "אני רואה את המצב הזה אחרת לגמרי",
- "אני צריך שתצייר לי תמונה ברורה יותר".
- "זה נראה טוב על הנייר"

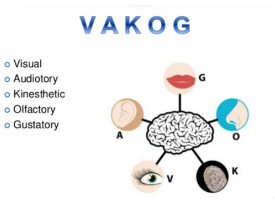
<u>פרדיקטים שמיעתיים (Auditory – A)</u>

שמיעתיים קולטים את עולמם בעיקר דרך צלילים, מילים, דיבור ומוזיקה.
המילים שלהם מתייחסות למה ששומעים.

- לשמוע, להאזין, להקשיב
- הרמוני / צורח/ צורם
- צליל / מנגינה / רעש
- לדבר / לספר / לשוחח
- "זה נשמע לי טוב / לא נשמע טוב"

<u>משפטים יומיומיים:</u>

- "אני שומע מה שאתה אומר"
- "זה לא מצלצל לי נכון"
- "תן לי לשמוע את זה שוב"
- "זה צורם לי באוזניים"



<u>פרדיקטים תחושתיים (Kinesthetic – K)</u>
תחושתיים חווים את העולם דרך מגע, תחושות גוף ורגשות.
המילים שלהם מתארות תחושה פנימית או פיזית:

- להרגיש, לגעת, לחוש
- כבד / קל
- חם / קר
- לוחץ / רפוי
- זורם / תקוע
- "אני מרגיש בנוח / לא מרגיש נעים".

<u>משפטים יומיומיים:</u>

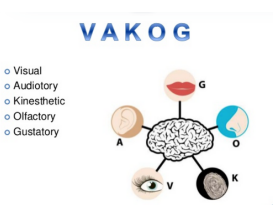
- "אני מרגיש שזה לא יושב לי טוב בבטן."
- "הקשר הזה כבד עליי, אני צריך מרווח נשימה."
- "המקום הזה מרגיש חמים וביתי."
- "השיחה איתו השאירה לי טעם חמוץ בפה."
- "אני לא מרגיש בנוח עם ההחלטה הזו."

<u>פרדיקטים אודיטוריים־דיגיטליים (Auditory Digital – Ad)</u>
זוהי מערכת "דיבור פנימי" – אנשים כאלה מנתחים, חושבים במילים, ובודקים היגיון.
הם פחות עסוקים במה שרואים/שומעים/מרגישים – אלא בעיקר במה שהם מסבירים לעצמם בראש.

- לחשוב, לנתח, להסביר
- הגיוני / לא הגיוני
- להבין / לעבד
- משמעות / הגדרה / מבנה
- "צריך / חייב / נכון / לא נכון"

<u>משפטים יומיומיים:</u>

- "זה לא נשמע לי הגיוני"
- "אני צריך לעבד את זה רגע"
- "תעשה לי סדר בדברים"



תנועות עיניים (EYE ACCESSING CUES)



ב־NLP אנחנו מניחים שהגוף והמוח הם מערכת אחת – מה שקורה במחשבות מתבטא בגוף, ומה שקורה בגוף משפיע על המחשבות.

אחת ההוכחות המרתקות לכך היא הקשר בין כיוון תנועות העיניים לבין סוג החשיבה שמתרחשת באותו רגע.

כשאדם נשאל שאלה – המוח שלו "נכנס לעבוד" כדי למצוא את התשובה. תוך כדי כך, בלי שהוא שם לב, העיניים שלו נעות באופן מסוים.
הכיוון הזה לא מקרי – אלא משקף באיזו מערכת ייצוג (ויזואלית, שמיעתית, תחושתית או דיגיטלית) המוח שלו משתמש ברגע זה.

למה זה קורה?
המוח שלנו מחולק לאזורים שונים של עיבוד מידע:

- ישנם חלקים שאחראים על זיכרון חזותי.
- חלקים אחרים מטפלים בשמיעה – זיכרון של קולות או יצירת צלילים חדשים.
- חלקים נוספים קשורים לתחושות גופניות או לרגשות.
- ויש גם חלקים שמייצרים שיח פנימי – דיבור "בתוך הראש".

כאשר אדם מנסה להיזכר או לדמיין משהו – המוח מפעיל אזור מסוים, והעיניים נוטות "לזוז" אוטומטית לכיוון שמקושר אליו.

<u>מה אפשר לגלות מתנועות העיניים?</u>
ב־NLP נהוג למפות את תנועות העיניים (אצל רוב האנשים הימניים, אצל שמאליים זה לעיתים מתהפך):

- **למעלה שמאלה** (Visually Remembered – VR): האדם נזכר בתמונה מהעבר ("איך נראה החדר שלך בכיתה ג'?").
- **למעלה ימינה** (Visually Constructed – VC): האדם מדמיין תמונה חדשה שלא ראה ("איך היית נראה עם שיער סגול?").
- **צד שמאל** (Auditory Remembered – AR): האדם זוכר צליל מהעבר ("איזה קול היה למורה שלך?").
- **צד ימין** (Auditory Constructed – AC): האדם ממציא צליל ("איך היה נשמע פסנתר מתחת למים?").
- **למטה שמאלה** (Kinesthetic – K): האדם מתחבר לרגש או תחושה גופנית ("איך זה מרגיש להחזיק חול קריר ביד?").
- **למטה ימינה** (Auditory Digital – AD): האדם מנהל שיחה פנימית ("מה אני חושב על זה? מה אני אומר לעצמי?").

תנועות עיניים (EYE ACCESSING CUES)

איך אפשר להשתמש בתנועות העיניים?
תנועות העיניים הן כלי פרקטי מאוד שנותן לנו יתרון עצום בתקשורת, בשכנוע ובהבנה עמוקה של אנשים.
כשאנחנו יודעים לשים לב לכיוון שהעיניים נעות, אנחנו בעצם מקבלים "חלון הצצה" לאופן שבו המוח עובד מאחורי הקלעים.
זה מאפשר לנו:

1. **לקרוא אנשים טוב יותר**
כשמישהו מספר סיפור – קל לנו לשאול: "האם זה קרה באמת, או שהוא ממציא את זה עכשיו?"
- אדם שמסתכל למעלה שמאלה > נזכר בתמונה אמיתית מהעבר.
- אדם שמסתכל למעלה ימינה > בונה דימוי חדש (ייתכן שהוא ממציא או מדמיין).

2. **להבין איך אנשים חושבים**
ב־NLP אנחנו יודעים שלכל אדם יש מערכת ייצוג דומיננטית – ויזואלית, שמיעתית, תחושתית או דיגיטלית.
תנועות העיניים מגלות לנו מה הסגנון של האדם:
- אם הוא הרבה למעלה > ויזואלי.
- אם הוא לצדדים > שמיעתי.
- אם הוא למטה שמאלה > תחושתי.
- אם הוא למטה ימינה > דיאלוג פנימי.

הבנה זו עוזרת לנו לדעת איך הוא מקבל החלטות, איך הוא זוכר מידע ואיך הכי קל להתחבר אליו.

3. **יצירת חיבור-ראפור**
כשאנחנו מתאימים את עצמנו למערכת הייצוג שהאדם ניגש אליה באותו רגע – דרך שפה, טון דיבור וקצב – אנחנו יוצרים תחושת חיבור טבעית ועמוקה.
למשל:
- אם אדם מרים את העיניים כלפי מעלה (גישה ויזואלית), נשתמש במילים כמו "תראה איך זה נראה", "תדמיין את זה בעיניים שלך".
- אם הוא מסתכל לצדדים (גישה שמיעתית), נשתמש בביטויים כמו "תשמע איך זה נשמע לך", "זה מצלצל לך הגיוני?".

ההתאמה הזו גורמת למוח של האדם שמולנו לקלוט אותנו כ"מדברים את אותה שפה", מה שיוצר ראפור עמוק ופותח את השער לשינוי אמיתי.

4. **הנחיית תהליכים עמוקים**
תנועות העיניים עוזרות לנו להבין איך אדם ניגש לזיכרון או יוצר דימוי חדש.
לדוגמה, כשהעיניים שלו עולות למעלה – הוא בדרך כלל מדמיין תמונה; כשנעות לצדדים – הוא שומע צלילים; וכשהן יורדות – הוא נכנס לתחושות או לשיח פנימי.
כשאנחנו יודעים לזהות את זה, אנחנו יכולים:
- לכוון אותו לדמיין עתיד רצוי או לשחרר עבר כואב.
- לראות מתי הוא באמת מחובר לחוויה, ולא רק מדבר עליה.
- לעזור לו להגיע לעומק התת־מודע, שם מתרחש השינוי האמיתי.



www.osnatshabtay.com

הצטרפות והובלה (PACING & LEADING)

הצטרפות והובלה היא היכולת קודם כל להצטרף לעולמו של האדם האחר, ורק אחר כך – להוביל אותו למקום חדש.

- **הצטרפות** = להראות לאדם שמבינים אותו, שהוא לא לבד, שאנחנו מתואמים איתו.
- **הובלה** = אחרי שנוצר החיבור, אנחנו מזמינים אותו לנוע קדימה – לשנות מחשבה, רגש או התנהגות.

זהו תהליך טבעי: אם מישהו מרגיש שמבינים אותו, שהוא "בידיים בטוחות" – הוא מוכן יותר להיפתח ולהיות מובל.

הקשר לראפור ולחדות חושים

הצטרפות טובה מבוססת על חדות חושים וקליברציה – לשים לב איך האדם שמולי חושב, מדבר, יושב, נושם, ולהתאים את עצמי אליו. זה יוצר ראפור – תחושת כימיה, ביטחון ושייכות- וברגע שהראפור נבנה – אפשר בעדינות להתחיל להוביל: לשנות את הטון, הקצב, שפת הגוף או הכיוון המחשבתי, ולגרום לאדם ללכת אחרינו.

<u>איך זה עובד בפועל</u>:

1. **הצטרפות (Pacing):**
   - להתאים את עצמי לקצב הדיבור של האדם.
   - להשתמש במילים דומות לשלו (פרדיקטים של אותה מערכת ייצוג).
   - לשקף (mirroring) תנוחות גוף או הבעות פנים.
   - להקשיב ולהגיב באופן שמראה הבנה.

התוצאה: האדם מרגיש "הוא מבין אותי".

2. **הובלה (Leading):**
   - אחרי שנוצר ראפור יציב – לשנות בהדרגה משהו בהתנהלות שלי.
   - לדוגמה: להאט את הקצב, לשנות את הטון, להציע מחשבה חדשה.
   - אם הראפור חזק – האדם "יבוא איתי" ויתחיל להתאים את עצמו אליי.

התוצאה: אני משפיע, מנווט ומוביל את השיחה/המצב למקום הרצוי.

<u>דוגמה</u>:

לקוח סקפטי אומר: "אני לא חושב שזה יעבוד בשבילי, זה יקר מדי."

- הצטרפות: "אני מבין לגמרי, הרבה אנשים בהתחלה מרגישים שזה יקר, וזה טבעי לרצות להיות בטוח לפני שמוציאים כסף."
- הובלה: "ובדיוק בגלל זה אני רוצה להראות לך איך זה חוסך לך הרבה יותר בטווח הארוך."



הצטרפות היא המפתח לראפור, והובלה היא המפתח לשינוי.
אי אפשר להוביל בלי להצטרף קודם – אחרת המוח של הצד השני פשוט ירגיש התנגדות ולא ילך איתנו.

www.osnatshabtay.com

סאב־מודליטיז (SUBMODALITIES)

כשאנחנו מדברים על מערכות ייצוג (ויזואלי, שמיעתי, תחושתי וכו') – אנחנו מתייחסים ל"חוש" דרכו האדם חווה את החוויה.

אבל בתוך כל מערכת ייצוג, יש פרטים קטנים יותר – תתי־מאפיינים – שנקראים סאבמודליטיז.
לדוגמה:

- אם מישהו מדמיין תמונה > היא יכולה להיות צבעונית או שחור־לבן, גדולה או קטנה, קרובה או רחוקה, מוארת או חשוכה.
- אם מישהו שומע קול > הוא יכול להיות חזק או חלש, גבוה או נמוך, קרוב או רחוק, מהיר או איטי.
- אם מישהו מרגיש תחושה > היא יכולה להיות חמה או קרה, קלה או כבדה, זזה או קבועה, פנימית או חיצונית.

כלומר – הסאבמודליטיז הם הקוד הפנימי שבו המוח שלנו "מאחסן" את החוויות. הם בעצם כפתורי השליטה של המוח. כשהם משתנים – החוויה הרגשית שלנו משתנה.

<u>דוגמה</u>:
תחשבו על זיכרון מצחיק.

- אם תדמיינו אותו קרוב מאוד, גדול וצבעוני – תרגישו את הצחוק עולה.
- אם תרחיקו אותו, תקטינו ותעשו אותו שחור־לבן – האפקט ייחלש.

כנ"ל עם חוויה שלילית – ברגע שמשחקים עם הסאבמודליטיז שלה, העוצמה שלה יורדת (ולפעמים נעלמת לגמרי).

איך זה קשור להישרדות?
המוח שלנו תמיד ניסה לתעדף סכנות או הזדמנויות:

- אם ראינו נמר מתקרב – התמונה הופכת קרובה, חדה וברורה כדי שנגיב מהר.
- אם משהו היה לא חשוב – המוח "הרחיק" אותו, הפך אותו לקטן ומעומעם.

עד היום, המוח משתמש באותם מנגנונים:

- משהו מלחיץ > קרוב, גדול, צבעוני, חזק.
- משהו רחוק או שולי > קטן, עמום, חלש.

ההבדל הוא שעכשיו אנחנו יכולים לשלוט בזה במודע – ולשנות את התגובה הרגשית שלנו במצבים שלא באמת מסכנים את החיים, כמו מכירות, דחייה חברתית או זיכרון כואב.



<u>שימושים פרקטיים בסאבמודליטיז</u>

- שחרור פחדים – להפוך דימוי מפחיד לקטן, מצחיק או רחוק.
- העצמת מוטיבציה – להגדיל, לקרב ולהאיר תמונה של מטרה עתידית.
- שינוי הרגלים – לחבר את "המחיר" של ההרגל לתמונה חדה וכואבת, ולתת להרגל החדש ייצוג מואר ומושך.
- עבודת זהות – לשנות איך אדם תופס את עצמו (למשל, להעביר דימוי עצמי חלש ל סאבמודליטיז של עוצמה וביטחון).

www.osnatshabtay.com

סאב־מודליטיז (SUBMODALITIES)

תמונה שניה	תמונה ראשונה	סמ״ד	ערוץ חושי
		מיקום: איפה ? מרחק: קרוב / רחוק גודל: גדול / קטן צבע: צבעוני / שחור לבן בהירות: בהיר / כהה תנועה: סטטי / זז מימדיות: דו / תלת-מימד מסגור: פנורמי / ממוסגר חדות: ברור / מטושטש תמונת סטילס / סרט. אסוציאציה / דיסוציאציה	ויזואלי מה את/ה רואה?
		מיקום: איפה ? מקור: פנימי / חיצוני מרחק: קרוב / רחוק מילים / צלילים טונאליות: גבוה / נמוך עוצמה: חזק / חלש וליום: גבוה / נמוך קצב: מהיר / איטי	אודיטורי מה את/ה שומע/ת?
		מיקום: איפה ? צורה: איזו צורה יש לזה ? עומק: עמוק / שטחי לחץ: לוחץ / משוחרר טמפרטורה: חם / קר מרקם: חלק / מחוספס תנועה: סטטי / זז / כיוון	קינסטטי מה את/ ה חש/ ה בגוף?

סאב־מודליטיז (SUBMODALITIES)

תמונה שניה	תמונה ראשונה	סמ״ד	ערוץ חושי
		מיקום: איפה ? מרחק: קרוב / רחוק גודל: גדול / קטן צבע: צבעוני / שחור לבן בהירות: בהיר / כהה תנועה: סטטי / זז מימדיות: דו / תלת-מימד מסגור: פנורמי / ממוסגר חדות: ברור / מטושטש תמונת סטילס / סרט. אסוציאציה / דיסוציאציה	ויזואלי מה את/ה רואה?
		מיקום: איפה ? מקור: פנימי / חיצוני מרחק: קרוב / רחוק מילים / צלילים טונאליות: גבוה / נמוך עוצמה: חזק / חלש וליום: גבוה / נמוך קצב: מהיר / איטי	אודיטורי מה את/ה שומע/ת?
		מיקום: איפה ? צורה: איזו צורה יש לזה ? עומק: עמוק / שטחי לחץ: לוחץ / משוחרר טמפרטורה: חם / קר מרקם: חלק / מחוספס תנועה: סטטי / זז / כיוון	קינסטטי מה את/ ה חש/ ה בגוף?

SUBMODALITIES CHECKLIST

Visual	1	2	3	4
Black & White or Color?				
Near or Far?				
Bright or Dim?				
Location?				
Size of Picture?				
Associated / Dissociated?				
Focused or Defocused?				
Focus (Changing/Steady)				
Framed or Panoramic?				
Movie or Still?				
Movie-Fast/Normal/Slow				
Amount of Contrast				
3D or Flat?				
Angle Viewed From				
# of Pictures (Shift?)				
Auditory (Are there any sounds that are important?)				
Location				
Direction				
Internal or External?				
Loud or Soft?				
Fast or Slow?				
High or Low? (Pitch)				
Tonality				
Timbre				
Pauses				
Cadence				
Duration				
Uniqueness of Sound				
Kinesthetic (Are there any elings that are important?)				
Location				
Size				
Shape				
Intensity				
Steady				
Movement/ Duration				
Vibration				
Pressure/Heat?				
Weight				

(SUBMODALITIES) סאב־מודליטיז

SUBMODALITIES CHECKLIST

	1	2	3	4
Visual				
Black & White or Color?				
Near or Far?				
Bright or Dim?				
Location?				
Size of Picture?				
Associated / Dissociated?				
Focused or Defocused?				
Focus (Changing/Steady)				
Framed or Panoramic?				
Movie or Still?				
Movie-Fast/Normal/Slow				
Amount of Contrast				
3D or Flat?				
Angle Viewed From				
# of Pictures (Shift?)				
Are there any sounds that are important? **Auditory**				
Location				
Direction				
Internal or External?				
Loud or Soft?				
Fast or Slow?				
High or Low? (Pitch)				
Tonality				
Timbre				
Pauses				
Cadence				
Duration				
Uniqueness of Sound				
Are there any elings that are important? **Kinesthetic**				
Location				
Size				
Shape				
Intensity				
Steady				
Movement/ Duration				
Vibration				
Pressure/Heat?				
Weight				

מושגים מרכזיים בתתי־חושים (SUBMODALITIES)

אסוציאטיבי (Associated)
להיות אסוציאטיבי פירושו להיות בתוך החוויה – כאילו היא מתרחשת ממש עכשיו.
אתה רואה את הדברים מתוך העיניים שלך, שומע את הצלילים דרך האוזניים שלך, ומרגיש את התחושות בתוך הגוף שלך.

🔹 דוגמה: תחשוב על חופשה חלומית שהיית בה. אם אתה רואה את הים מבעד לעיניים שלך, מרגיש את החול בין האצבעות, ושומע את הגלים כאילו אתה שם – זה מצב אסוציאטיבי.

מצב אסוציאטיבי מחבר אותנו לרגש בעוצמה מלאה. לכן, אם אנחנו רוצים להגביר מוטיבציה או חוויה חיובית – נכניס את האדם לתוך החוויה. מצד שני, אם מדובר בחוויה שלילית, מצב כזה עלול להציף ולהעצים את הכאב.

דיסאסוציאטיבי (Dissociated)
להיות דיסאסוציאטיבי זה כאילו יצאת החוצה מהחוויה – אתה צופה בעצמך מהצד. אתה רואה את עצמך כמו דמות בסרט או בתמונה, לא מתוך העיניים שלך.

🔹 דוגמה: תיזכר באותו חוף מהחופשה. הפעם אתה רואה את עצמך יושב על החול מלמעלה, כמו צופה חיצוני. אולי אתה אפילו רואה את הבגדים שלך או את התנוחה שלך – אבל לא באמת מרגיש את החום של השמש.

🔹 שימוש ב־NLP: מצב דיסאסוציאטיבי מצמצם את העוצמה הרגשית. הוא מצוין כשאנחנו רוצים לעבד חוויות שליליות בלי להישאב לרגש (למשל:
טראומה, כישלון, פחד במה). זה נותן לאדם שליטה ובטחון, ומאפשר לעבוד על החוויה בלי להציף אותו.

"הנהג" (Driver)
ה־Driver הוא תת־החוש המרכזי – זה שגורם להכי הרבה שינוי בתחושה שלנו לגבי חוויה מסוימת. ברגע שמזהים אותו, אפשר לשחק בו – לשנות מיקום, צבע, גודל או אסוציאציה/דיסאסוציאציה – והחוויה משתנה באופן מיידי.

🔹 דוגמה: נניח שאתה זוכר חוויה לא נעימה. אולי הסיבה שהיא כל כך עוצמתית היא שהיא מופיעה לך בתמונה קרובה וענקית. ברגע שמרחיקים את התמונה (משנים את הנהג: המיקום), התחושה השלילית נחלשת פלאים.

🔹 שימוש ב־NLP: בדרך כלל ה־Driver הוא המיקום של התמונה (קרוב/רחוק, פנימי/חיצוני) או האם היא אסוציאטיבית או דיסאסוציאטיבית. שינוי קטן בנהג – כמו להרחיק ולהקטין תמונה – יוצר שינוי מיידי בעוצמת הרגש.



מושגים מרכזיים בתתי־חושים (SUBMODALITIES)

Contrastive Analysis – ניתוח משווה

זהו תהליך שבו אנחנו משווים שתי חוויות שונות דרך תתי־החושים שלהן.
המטרה היא לגלות מהם ההבדלים הקטנים אך המשמעותיים שבונים את החויה במוח – ובמיוחד לזהות את ה־Driver.

- דוגמה:
  - חוויה של פחד במה > תמונה קרובה, כהה, עם קולות פנימיים לוחצים.
  - חוויה של ביטחון עצמי > תמונה רחוקה יותר, בהירה, עם קול פנימי תומך.

על ידי השוואת שתי המפות, אנחנו מגלים מהם ההבדלים הקריטיים שמייצרים את השינוי ברגש.



טכניקה: העברת מפה (MAPPING ACROSS)

Mapping Across היא טכניקה עוצמתית מעולם ה-NLP, שבעזרתה אנחנו משנים את הדרך שבה המוח שלנו מקודד חוויה מסוימת.

כל חוויה שאנחנו עוברים – בין אם היא נעימה או מאתגרת – מיוצגת בתודעה שלנו על ידי תתי־חושים (Submodalities): צבע, גודל, עוצמת קול, טמפרטורה, מיקום התחושה בגוף, ועוד.

מה שמדהים הוא, שהחוויה עצמה פחות קובעת – הקידוד שלה בתודעה הוא זה שיוצר את עוצמת הרגש שלנו כלפיה.
לכן, אם נשנה את תתי־החושים של חוויה מסוימת – נשנה גם את הרגש והתגובה שלנו כלפיה.

איך זה עובד בפועל:
המוח שלנו לא מתייחס רק ל"מה קרה", אלא ל-איך זה מקודד בפנים.
לדוגמה:

- חוויה חיובית יכולה להופיע בראש כתמונה גדולה, צבעונית, קרובה ובהירה.
- חוויה שלילית יכולה להופיע כקטנה, כהה, רחוקה או מלווה בקול צורם.

כשאנחנו עושים Mapping Across, אנחנו משווים בין שתי חוויות:

1. **חוויה חיובית** – חוויה שהיינו רוצים להרגיש יותר ממנה (למשל: מוטיבציה, ביטחון עצמי, אהבה).
2. **חוויה שלילית או לא רצויה** – חוויה שהיינו רוצים לשנות את הדרך שבה היא נתפסת אצלנו (למשל: פחד במה, חוסר ביטחון, דחף לאכול מתוק).

לאחר מכן, אנחנו מעבירים את המפה החושית של החוויה החיובית – אל החוויה השלילית.
כך, המוח מתחיל לקודד את החוויה הישנה בדרך חדשה, וכתוצאה מכך – הרגש והתנהגות שלנו משתנים מיידית.

למה זה עובד כל כך טוב?

- המוח לא מבדיל בין "מציאות" ל"דמיון". הוא מגיב לאותם קודים פנימיים בכל מקרה.
- החוויות שלנו לא "תקועות לנצח" – הן גמישות ומשתנות בהתאם לאופן שבו אנחנו מקודדים אותן.
- כשאנחנו משנים את הקידוד – אנחנו בעצם משנים את התגובה הרגשית, הפיזיולוגית וההתנהגותית שלנו.

זה כמו לקחת קובץ במחשב שהיה מקודד בפורמט ישן ולפתוח אותו בפורמט חדש – פתאום הוא מציג תמונה אחרת לגמרי.



טכניקה: העברת מפה (MAPPING ACROSS)

דוגמה:
דמיינו אדם שמתמודד עם פחד קהל.
בראש שלו, התמונה של לעמוד מול קהל מופיעה ככה:

- ענקית, קרובה מאוד לפניו.
- חשוכה.
- מלאה בפנים כועסות.
- מלווה בקול פנימי שאומר "אתה תיכשל".

לעומת זאת, כשהוא נזכר ברגע של ביטחון (למשל כשהוא משחק עם הילדים שלו), החוויה מיוצגת אחרת:

- צבעונית ובהירה.
- קרובה ללב.
- מלאה בתחושת חום בגוף.
- הקול הפנימי אומר: "אני יכול, זה טבעי לי".

בטכניקה של Mapping Across, נעביר את המפה של הביטחון אל החוויה של עמידה מול קהל.
נגדיל, נצבע, נקרב, נוסיף תחושה נעימה – עד שהחוויה של "קהל"תקבל את אותם מאפיינים של ביטחון. הפחד יתחלף בתחושת רוגע, ביטחון ואפילו התרגשות חיובית.



טכניקת העברת מפה (MAPPING ACROSS)

Mapping Across – שלבי הטכניקה

שלב 1: זיהוי החוויה הלא רצויה

המנחה מבקש מהמתאמן:

"תחשוב על מצב שבו אתה מרגיש את מה שאתה רוצה לשנות – אולי פחד, דחף, חוסר ביטחון... ותן לעצמך לשים לב איך זה מופיע לך בפנים. האם זו תמונה? צליל? תחושה בגוף?"

- כאן אנחנו מזהים את תתי־החושים של החוויה הלא רצויה (Submodalities).

לדוגמה: החוויה היא תמונה כהה, קרובה, ענקית, עם קול פנימי לוחץ.

שלב 2: זיהוי חוויה חיובית

המנחה שואל:

"ועכשיו תיזכר ברגע שבו הרגשת בדיוק את מה שהיית רוצה להרגיש במקום זה – אולי ביטחון, שלווה, כוח... איך זה מופיע לך עכשיו בפנים?"

- כאן אנחנו מזהים את תתי־החושים של החוויה החיובית.

לדוגמה: תמונה צבעונית, בהירה, במרחק נעים, עם קול פנימי תומך.

שלב 3: השוואת מפות - Contrastive Analysis

המנחה מוביל:

"שים לב להבדלים בין שתי החוויות – מה הצבעים, האור, המרחק, העוצמה, הקולות או התחושות שמשתנים ביניהן?"

- המטרה היא להבין בדיוק מה עושה את ההבדל ברגש- למצוא את "הנהג"

שלב 4: העברת מפה

המנחה מדריך את המתאמן:

"ועכשיו, בוא נעשה ניסוי – קח את החוויה הלא רצויה ותתחיל לשנות בה את אותם מאפיינים. תגדיל את האור, תקרב אותה למרחק הנעים, שנה את הצליל – עד שהיא מקבלת את אותם מאפיינים של החוויה החיובית."

- בשלב הזה אנחנו מבצעים את ה־Mapping Across – כלומר מעבירים את קידוד הייצוג של החוויה החיובית אל החוויה הישנה.מול קהל.

שלב 5: בדיקה

המנחה שואל:

"עכשיו כשאתה חושב שוב על אותה חוויה שהייתה פעם בעייתית – איך היא מרגישה לך עכשיו?"

- ברוב המקרים, החוויה לא נתפסת עוד כמאיימת או שלילית – אלא משתנה לטובה.
- אם עדיין יש שאריות של תחושה לא רצויה – אפשר להמשיך לדייק את תתי־החושים עד שהשינוי מושלם.

שלב 6: עיגון

כדי לחזק את השינוי, המנחה יכול לומר:

"תן לעצמך לנשום עמוק ולהרגיש את החוויה החדשה מתפשטת בכל הגוף... מהיום, בכל פעם שתיזכר במצב הזה – המוח שלך יקודד אותו מחדש דרך המפה החדשה."

- זה משמש כאינטגרציה בין החוויה החדשה למערכת העצבים של המתאמן.

טכניקת LIKE TO DISLIKE

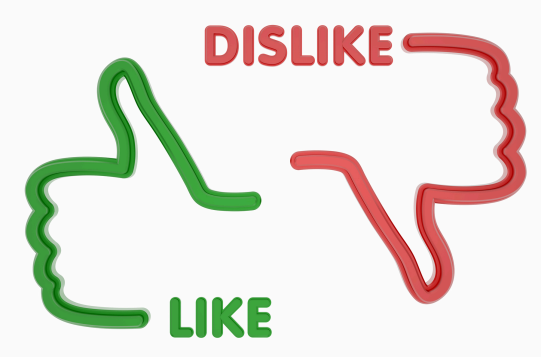
כולנו מכירים את זה: יש משהו שאנחנו מאוד אוהבים, אבל יודעים שהוא מזיק לנו.
זה יכול להיות אוכל לא בריא (עוגות, שוקולד, צ'יפס), סיגריות, שתייה מוגזת, או אפילו קשר רגשי שלא עושה לנו טוב.
הבעיה היא שהמוח שלנו לא מקודד את זה כהרסני – אלא כמשהו מענג, מושך, ומתגמל.

כאן נכנסת לתמונה טכניקת Like to Dislike.
זו טכניקה מהירה, פשוטה ועוצמתית, שמאפשרת לנו לשנות את המפה הייצוגית של אותו גירוי אהוב > כך שהמוח יתחיל לקודד אותו כמו משהו דוחה ולא רצוי.

איך המוח מקודד אהבה ודחייה?
המוח שלנו משתמש ב־תתי־חושים (Submodalities) כדי לארוז כל חוויה:
תמונה פנימית, צבעים, קולות, עוצמה, מרחק, תחושה גופנית, טעם וריח.

- כשאנחנו אוהבים משהו – לרוב הוא מקודד כתמונה קרובה, צבעונית, חיה, מוארת עם תחושה נעימה בגוף וקול פנימי מושך.
- כשאנחנו דוחים משהו – לרוב הוא מקודד כתמונה רחוקה, כהה, מעוותת או מטושטשת עם תחושה לא נעימה, קול צורמני או ריח דוחה.

היופי הוא – ברגע שמזהים את הקידוד, אפשר להעתיק את תתי־החושים של מה שנדחה אל מה שאהוב → והמוח ישנה את החוויה באופן מיידי.



טכניקת LIKE TO DISLIKE

שלבי הטכניקה – Like to Dislike

- כאשר עובדים עם סאבמודליטיז (Submodalities), מומלץ להשתמש בטבלת הבדיקה של הסאבמודליטיז כדי לדייק ולהגביר את האפקטיביות של התהליך.
- לפני שמתחילים רצוי לקבל הסכמה מהבת מודע, כדאי לומר: "האם זה בסדר מבחינת התת־מודע שלך לבצע את השינוי הזה היום, ולהיות מודע/ת אליו?

שלב 1:

תחשוב על משהו שאתה אוהב, אבל היית רוצה לא לאהוב אותו כל כך. מצוין. מה זה הדבר הזה?
כשאתה חושב על כמה שאתה אוהב את זה – האם יש לך תמונה?
(כאן אנו מזהים את תתי־המודלים – מיקום, צבע, בהירות, תנועה, קול וכו')

- נקה את המסך הפנימי לפני המעבר לשלב הבא

שלב 2:

עכשיו תחשוב על משהו דומה, אבל שאתה ממש לא אוהב, לדוגמה – גלידה ויוגורט.
מה זה הדבר שאתה לא אוהב? כשאתה חושב על כמה שאתה לא אוהב את זה – האם יש לך תמונה?
(שוב נזהה את תתי־המודלים – שים לב שהמיקום והתכונות יהיו שונים מהראשונים- Contrastive Analysis)

- נקה שוב את המסך הפנימי.

שלב 3:

שנה את תתי־המודלים של הדבר מהשלב הראשון לתתי־המודלים של הדבר מהשלב השני.
(כלומר, העתק את המאפיינים של ה"לא אוהב" אל התמונה של מה שאהבת- Mapping Across)

שלב 4:

עכשיו ננעל את זה במקום.
"אתה מכיר את הצליל שהקופסה של טאפרוור עושה כשהיא נסגרת הרמטית?
תדמיין את הצליל הזה – ונעל את זה בדיוק ככה."

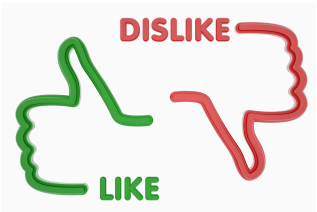
- שבור/י מצב (Break State)

שלב 5:

עכשיו, מה קורה כשאתה חושב על הדבר שפעם אהבת? איך זה שונה עכשיו?

שלב 6:

(בדיקה שהשינוי נשמר גם בהדמיה עתידית – Future Pace.)
דמיין את עצמך בעתיד, בזמן שבו אולי תתפתה שוב לעשות או לאכול את הדבר הזה.
איך זה שונה עכשיו?



LIKE TO DISLIKE טכניקת

SUBMODALITIES LIKE TO DISLIKE SCRIPT

(Whenever you do any SubModalities work, you should use the SubModalities Checklist, Page 29. This adds to your precision and accuracy)

(Generally, it is a good idea to ask, "Is it all right for your Unconscious Mind to make this change today, and for you to be aware of it consciously.")

1. "Can you think of something that you like but wish you did not? Good, what is it? As you think about how much you like that, do you have a picture?" (Elicit the SubModalities.)

Clear the Screen

2. "Can you think of something which is similar, but which you absolutely dislike. For example, ice cream and yogurt. "Good, what is it? As you think about how much you dislike that, do you have a picture?" (Elicit the SubModalities. The location should be different!)

Clear the Screen

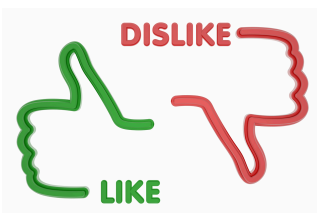
3. Change the SubModalities of #1 into the SubModalities of #2.

4. Lock it in place. "You know the sound that tupperware makes when it seals, just like that, lock it right in there."

Break State

5. Test "Now, what about that thing you used to like? How is it different?"

6. Future Pace. "Imagine a time in the future when you might be tempted to eat that. What happens?"



טכניקת SWISH (סוויש)

ה־Swish Pattern היא טכניקה עוצמתית של NLP לשינוי דפוסי מחשבה אוטומטיים.
המטרה שלה: להחליף תגובה פנימית לא רצויה בתגובה רצויה – באופן מהיר, אוטומטי, ועמוק בתת־המודע.
במקום לנסות להילחם בהרגל רע או במחשבה טורדנית, הסוויש מלמד את המוח להגיב באופן חדש בכל פעם שהדפוס הישן מופיע.

הרעיון המרכזי-
המוח שלנו עובד עם תמונות פנימיות.
לכל מצב יש ייצוג פנימי – תמונה, קול, תחושה.
הייצוג הזה יוצר רגש > שמוביל להתנהגות.
אם נשנה את הייצוג > נוכל לשנות גם את הרגש והתגובה.

בסוויש אנחנו לוקחים את התמונה הישנה (של ההרגל/הבעיה) ומחליפים אותה בתמונה חדשה (של הזהות או ההתנהגות הרצויה).

מתי משתמשים בטכניקת סוויש?
- כשיש הרגל לא רצוי: אכילה מיותרת, עישון, דחיינות.
- כשיש תגובה אוטומטית: פחד קהל, חוסר ביטחון, כעס.
- כשיש דימוי עצמי נמוך: מחשבות של "אני לא מספיק טוב".

כאשר מתרחש טרייגר מסויים המוח מריץ דפוס התנהגות מוכר- לדוגמה אני נוגעת בעור יבש ליד הציפורן והיד שלי נשלחת לפה- לכסוס את זה.
כל התנהגות מקודדת במוח כתמונה קול תחושה (סאבמודליטיז)- אם נשנה את התמונה הרגש שקשור אליה גם ישתנה ואז ההתנהגות תשתנה.



טכניקת SWISH (סוויש)

- מטרת טכניקת הסוויש היא ליצור תנופה לעבר עתיד מושך ומעורר השראה.
- טכניקת הסוויש מאפשרת בחירות חדשות ואורח חיים חדש, במקום לנסות לשנות או להסיר הרגלים ישנים.

<u>שלבי טכניקת SWISH</u>

1. זיהוי המצב או ההתנהגות הנוכחיים (Present State):
שאל: "איך אתה יודע שהגיע הזמן ל־_____?" (ההתנהגות הלא רצויה) לדוגמה: "להרגיש רע."
כשאתה חושב על אותו מצב או התנהגות – האם עולה לך תמונה?
(אם הלקוח נותן תשובה תחושתית, שאל: "איך אתה יודע שזה הזמן להרגיש כך?")
   - שבור מצב (Break State).

2. זיהוי המצב הרצוי (Desired State):
שאל: "איך היית רוצה להרגיש או להתנהג במקום זה?"
כשאתה חושב על המצב או ההתנהגות הרצויים – האם יש לך תמונה?

3. אם יש צורך, עזור ללקוח לכוונן את העוצמה הוויזואלית של התמונה הרצויה – בהירות, גודל, מרחק – כדי שהיא תעורר את התחושה החיובית והחזקה ביותר.
אמור: "עכשיו תיכנס לתוך הגוף שלך בתמונה הזו." (כעת כוונן את תתי־המודלים בהתאם.)

4. אמור:
"מצוין. עכשיו צא מהתמונה, כך שתוכל לראות את עצמך בתוך התמונה."
הפוך את התמונה לקטנה וחשוכה, והנח אותה בפינה השמאלית התחתונה של המסך הפנימי שלך.
   - שבור מצב.

5. "עכשיו תעלה את התמונה הישנה (הלא רצויה) בחזרה אל המסך הפנימי שלך?
וודא שאתה רואה אותה דרך העיניים שלך עצמך."

6. "מעולה. כשאתה רואה את התמונה הישנה על המסך, האם אתה יכול לראות גם את התמונה החדשה – הקטנה והכהה – בפינה השמאלית התחתונה?
וודא שאתה רואה את עצמך בתוך התמונה החדשה."

7. "טוב מאוד. עכשיו תן לתמונה החדשה להתפוצץ על כל המסך ולהיות גדולה, זוהרת, בזמן שהתמונה הישנה מתכווצת ונעלמת לפינה השמאלית התחתונה,
קטנה וכהה, במהירות הבזק – תוך כדי צליל סוווווישששששש!"

8. "מעולה. שוב – מצב מצוי בתמונה גדולה מולך , מצב רצוי למטה בפינה השמאלית
קטנה וכהה- 1,2,3 סוווווישששששש!"



www.osnatshabtay.com

טכניקת SWISH (סוויש)

9. "עכשיו נקה את המסך הפנימי."

10. חזור על שלבים 5, 6, 7 ו־9
עד שהמצב או ההתנהגות הלא רצויים כבר אינם נגישים בתודעה.

11. בדיקה ועתיד מדומיין (Future Pace):
דמיין את עצמך בעתיד, במצב שבו בעבר היית נופל לדפוס הישן.
שים לב – מה קורה עכשיו? איך אתה מרגיש?

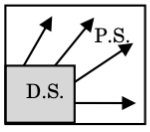
SUBMODALITIES SWISH PATTERN SCRIPT

1. Elicit Present State or Behavior: "How do you know it's time to _____? (EG: Feel bad.) When you think of that _____ (State or Behavior) do you have a picture?" **(Break State)** [If client gives you a K answer, then say, "How do you know it is time to feel…"]

2. Elicit Desired State: "How would you like to (feel/act) instead? When you think of that _____ (State or Behavior) do you have a picture?"

3. If necessary, assist client in adjusting the visual intensity of the Desired State for the most positive kinesthetic. Say to the Client, "Step into your body." (Now, adjust the SubModalities.)

4. "Good, now step out of the picture, so you see your body in the picture. Take the picture and make it small and dark in the lower left hand corner." **(Break State)**



5. "Now, can you take the old picture and bring it up on the screen? Make sure that you are looking through your own eyes."

6. "Good, as you have the old picture on the screen, can you see the new picture in the lower left hand corner, small and dark? Make sure you see your body in the picture."

7. "Good, now have the picture explode big and bright, and have it explode up so that it covers the old picture, while the old picture shrinks down and becomes small and dark in the lower left hand corner, and do that as quickly as sssswishhhhh."

8. "O.K., sssswishhhhh."

9. "Now, clear the screen."

10. Repeat steps 5, 6, 8, and 9 until the unwanted state or behavior is not accessible.

11. Test and future pace.

טכניקת דיסוציאציה (DISSOCIATIVE TECHNIQUE)

הדיסוציאציה היא אחת הטכניקות המרכזיות ב־NLP לשחרור מחוויות שליליות, פחדים וזיכרונות מכאיבים.

המטרה: לנתק את האדם מהחוויה הרגשית הטעונה כך שהיא תאבד מעוצמתה, ותאפשר לו לחוות אותה מנקודת מבט אחרת – שקטה, נקייה, אובייקטיבית.

הרעיון המרכזי: המוח מקודד חוויות בעזרת אסוציאציה או דיסוציאציה:

- אסוציאציה – האדם בתוך החוויה: רואה בעיני עצמו, שומע דרך אוזניו, מרגיש בגוף. החוויה חזקה מאוד.
- דיסוציאציה – האדם צופה בעצמו מהצד: כאילו זה סרט שהוא רואה מבחוץ. החוויה נחלשת, הרגש מתרכך.

הטכניקה מאפשרת לאנשים לקחת חוויות טעונות (כמו טראומה, פחד במה, כעס, מבוכה) ולהחליש אותן ע"י צפייה מהצד.

הדיסוציאציה היא כלי אבולוציוני:
היא מאפשרת לנו להתרחק מחוויות מסוכנות או כואבות כדי ללמוד מהן מבלי לקרוס רגשית. במקום להיתקע בפחד (Fight / Flight / Freeze) – המוח לומד לעבד את החוויה ממקום רגוע יותר.

מתי משתמשים בטכניקה?

- טיפול בפוביות (פחד גבהים, עכבישים, טיסות).
- שחרור מזיכרונות כואבים או טראומטיים.
- הפחתת חרדה לפני מצבים מאתגרים (ראיון עבודה, הופעה, מכירה).
- יצירת ניתוק רגשי כדי ללמוד מהחוויה בלי להיתקע בכאב.



טכניקת דיסוציאציה (DISSOCIATIVE TECHNIQUE)

שלבי הטכניקה – Dissociative Technique

שלב 1: זיהוי החוויה
הנחה את האדם להיזכר בסיטואציה שמייצרת אצלו פחד/חרדה/כאב.

שלב 2: יצירת מסך קולנוע
דמיין את עצמך יושב באולם קולנוע.
על המסך מופיעה תמונה שלך – אתה שם, בתוך הסיטואציה.

שלב 3: צפייה מהצד
במקום להיות בתוך הגוף שלך – אתה רואה את עצמך מבחוץ.
אתה הצופה, והחוויה מתרחשת "לדמות שלך" על המסך.

שלב 4: טכניקות הגברה של ניתוק
- להפוך את הסרט לשחור־לבן.
- להרחיק את המסך.
- לשים מסגרת סביב התמונה.
- להוסיף מוזיקה מצחיקה ברקע (אפילו פס־קול קומדיה).

ככל שהחוויה נראית רחוקה, קטנה, מטושטשת או מגוחכת – כך הרגש נחלש.

שלב 5: הרצה קדימה ואחורה
הרץ את הסרט קדימה ואחורה, במהירות, כאילו זו סצנה מצוירת.
המוח לומד לחוות את הזיכרון אחרת – פחות דרמטי, פחות טעון.

שלב 6: חזרה למציאות
חזור להווה ובדוק:
כשתחשוב על החוויה – איך זה מרגיש עכשיו?
בדרך כלל, עוצמת הפחד או הכאב תרד משמעותית.



פרק שלישי

המילים שלנו יוצרות מציאות – גם אצלנו וגם אצל מי שמקשיב לנו!

תוכן-ענינים

- שימוש מודע בשפה
- מילטון אריקסון- שפת ההשפעה
- תשע הנחות מוקדמות בשפה
- היררכיה של רעיונות
- דפוסי השפה של מילטון אריקסון.
- מטאפורות
- המטא מודל (Meta Model)
- מודל ה־NLP לשינוי (NLP Model of Therapy)

שימוש מודע בשפה

המוח שלנו אולי נראה כמו מכונה סופר־מתוחכמת, אבל בסופו של דבר הוא יודע "לעשות" רק חמישה דברים בסיסיים:

1. לראות תמונות (ויזואלי – Visual)
2. לשמוע קולות (שמיעתי – Auditory).
3. להרגיש תחושות בגוף (קינסטטי – Kinesthetic).
4. להריח ריחות (Olfactory).
5. לטעום טעמים (Gustatory).

ב־NLP אנחנו קוראים לזה בקיצור: VAKOG.

- **V – Visual (חזותי)**
- **A – Auditory (שמיעתי)**
- **K – Kinesthetic (תחושתי)**
- **O – Olfactory (ריח)**
- **G – Gustatory (טעם)**

כל חוויה שיש לנו – זיכרון, דמיון, חלום או אפילו מחשבה – בנויה מחמשת הערוצים האלה, המוח תמיד ישתמש באותם חמישה חושים כדי ליצור את הסרטים הפנימיים שלנו.
למשל:

- כשאנחנו אומרים "אני מתרגש", מה שקורה בפועל זה שאנחנו רואים בעיני רוחנו תמונה מסוימת, שומעים קול פנימי או חיצוני, ומרגישים פרפרים בבטן או דופק מהיר.
- כשאנחנו אומרים "יש לי זיכרון מתוק מהילדות", המוח משלב תמונה של החצר בבית, קול של צחוק, ריח של עוגה בתנור וטעם של שוקולד חם.

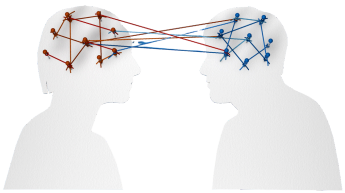
המילים הן כלליות, אבל בפנים – הכול בנוי מתמונות, קולות, תחושות. ריחות וטעמים.

<u>אז איך זה מסביר את עושר החוויה האנושית?</u>
נכון שלכאורה מדובר רק בחמישה חושים – אבל השילובים ביניהם, העוצמות והאיכויות השונות, יוצרים אינסוף אפשרויות.
בדיוק כמו שמקלדת מחשב יש בה רק כמה עשרות תווים, אבל מהם אפשר לכתוב אינספור ספרים – כך גם המוח יוצר אינספור חוויות מחמשת החושים.

וגם כאן יש הסבר הישרדותי:

- ראייה – זיהוי סכנה מרחוק: טורפים, אש, אויבים.
- שמיעה – קליטת צעדים חשודים או רשרוש בשיחים.
- תחושה – תחושת חום/קור, כאב או אינטואיציה גופנית שמשהו לא בטוח.
- ריח – הבחנה באוכל מקולקל או חיה מסוכנת שמתקרבת.
- טעם – זיהוי מזון רעיל לעומת מזון מזין.

כלומר, כל חמשת הערוצים האלה נועדו במקור כדי להבטיח שנשרוד – והם עדיין מנהלים אותנו גם בעולם המודרני.



שימוש מודע בשפה

<u>נשאלת השאלה- מאיפה מגיעות המילים שלנו?</u>
המילים שאנחנו בוחרים הן לא אקראיות. הן יוצאות מתוך ה"פרוגרם" שבתת-המודע:

- אמונות מוקדמות – מה ששמענו בבית או מהסביבה (למשל: "כסף זה דבר מסוכן").
- חוויות חזקות (רגשיות) – הצלחות או כישלונות שנצרבו לנו.
- שפה יומיומית – התרבות, הקהילה, הקבוצה והעולם שבו אנחנו חיים ("קטלני", "אין מצב").
- מערכת ייצוג דומיננטית – ויזואלים יגידו הרבה "תראה", שמיעתיים "תשמע", תחושתיים "אני מרגיש".

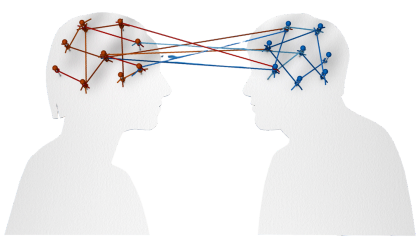
במילים אחרות: הפרוגרם הפנימי שלנו בוחר בשבילנו את המילים – והמילים בונות לנו את הסרט במוח.

אפשר לדמיין את המוח כנהג פנימי שמנווט אותנו – או כבמאי קולנוע שמריץ סרטים בראש.
המילים שאנחנו אומרים לעצמנו הן לא רק "צלילים", אלא שלטי הכוונה שמכוונים את הנהג הזה או את הבמאי.
לדוגמה:

- אם נגיד לעצמנו "אני תקוע" – המוח מיד מייצר ייצוג פנימי של מחסום: תמונה של קיר, תחושה כבדה, קול מיואש. התוצאה? אנחנו באמת נשארים במקום.
- אם נגיד "אני מחפש פתרון" – המוח יוצר סרט אחר לגמרי: הוא מפעיל את מערכת ה־RAS, מחפש רעיונות חדשים, מבחין באנשים ובהזדמנויות – ובלי לשים לב אנחנו מתחילים להתקדם.

המוח שלנו תמיד מגיב לייצוגים פנימיים כאילו הם מציאות. זו הסיבה שאנחנו בוכים או נבהלים בסרט – למרות שאנחנו יודעים שזה לא אמיתי. התת־מודע פשוט לא מבחין בין דמיון למציאות.

שורה תחתונה:
רוב האנשים משתמשים בשפה באופן אוטומטי, מבלי לשים לב איך המילים מעצבות את המחשבות, הרגשות והפעולות שלהם.
כשאנחנו מתחילים לבחור את המילים שלנו במודע – אנחנו עוברים מתקשורת אוטומטית לתקשורת מכוונת. השפה שלנו מפסיקה להיות אקראית, והופכת לכלי עוצמתי ליצירת שינוי, השפעה והגשמת מטרות.



מילטון אריקסון- שפת ההשפעה

<u>הסיפור של מילטון אריקסון</u>

מילטון אריקסון נולד עם דיסלקציה חמורה וקשיי למידה, והתקשה להבין את העולם דרך ספרים או מילים כתובות.
בגיל 17 הוא חלה במחלת הפוליו – מחלה קשה מאוד באותה תקופה – ונשאר כמעט משותק לגמרי, עם שיתוק מהצוואר ומטה. הרופאים אמרו שהוא כנראה לא ישרוד.

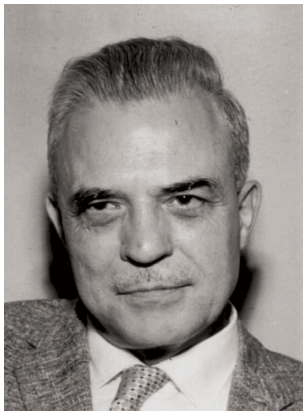
אבל אריקסון, שהיה חד אבחנה, התחיל לשים לב לפרטים הקטנים ביותר בסביבתו. כשהוא שכב במיטה, ללא יכולת לזוז או לקרוא ספרים, הוא הפך ל"צופה אילם". הוא התחיל לכייל את החושים שלו לרמות מדהימות של רגישות (חדות חושים):

- הוא הבחין בשינויי צבע עדינים בפנים של אנשים כשהם שיקרו או דיברו אמת.
- הוא קלט שינויים בקצב הנשימה ובתנועות עיניים.
- הוא למד לשים לב לאיך אנשים אומרים דברים – ולא רק למה שהם אומרים.

בלי להתכוון, הוא פיתח ראפור טבעי – כי הוא ראה, שמע והרגיש את מה שאנשים עצמם לא שמו לב שהם משדרים.

כשהוא חזר בהדרגה להניע את גופו (דרך דמיון, חזרות פנימיות ואימון בלתי פוסק), הוא גילה שגם מילים אפשר להשתמש בהן כמו תרופות מדויקות: מילים כלליות, עמומות או מטפוריות מסוגלות לעקוף התנגדות מודעת ולהשפיע על התת־מודע.

אחרי שהחלים חלקית ממחלת הפוליו, אריקסון למד רפואה ופסיכיאטריה. הוא פיתח סגנון ייחודי של טיפול: הוא ראה בשפה לא רק כלי לתקשורת – אלא גם כלי לריפוי ושינוי.
במקום להשתמש בשפה ישירה ומצווה ("אתה עכשיו תירגע"), הוא השתמש בשפה עקיפה, עמומה ומטפורית ("אולי תגלה שבתוך עצמך כבר יש מקום שבו אתה יכול להרגיש שלווה, גם אם עדיין לא שמת לב אליו.")
הטכניקה הזו אפשרה לו לעקוף התנגדות מודעת של מטופלים ולהגיע ישירות אל התת־מודע שלהם.



כאשר ג'ון גרינדר וריצ'רד בנדלר – מייסדי ה־NLP – חקרו את שיטות העבודה של מטפלים מצליחים כמו פריץ פרלס (גשטאלט) ווירג'יניה סאטיר (טיפול משפחתי), הם זיהו את אותו עיקרון: שימוש מכוון בשפה ככלי לשינוי.
כשהם פגשו את עבודתו של אריקסון, הם הבינו עד כמה עמוקה יכולה להיות אומנות השפה. הם מיפו את הדפוסים, הכלילו אותם והכניסו אותם כחלק מרכזי בתוך ה־NLP – מה שנקרא היום מודל מילטון.

דפוסי השפה של מילטון אריקסון

<u>עקרון היסוד של אריקסון</u>: כל התשובות כבר נמצאות בפנים

"People have all the resources they need in order to succeed."

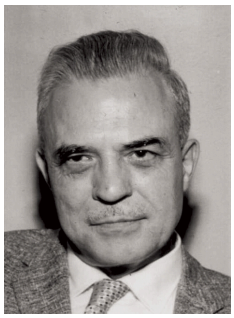
אריקסון האמין שבני אדם אינם שבורים או חסרי יכולת – להפך. כל התשובות, המשאבים והכוחות הדרושים להם כבר נמצאים בתוכם: חוכמה, ניסיון חיים, יצירתיות, חוסן, ערכים ואינטואיציה.
לעיתים המשאבים האלה פשוט מוסתרים מתחת לשכבות של פחדים, בלבול, אמונות מגבילות או הרגלים ישנים.
תפקידו של המנחה או המטפל אינו "לתקן" את האדם, אלא ליצור סביבה ותהליך שיאפשרו לו להתחבר מחדש אל מה שכבר קיים בתוכו. כשהתנאים נכונים – התשובות עולות מתוכו באופן טבעי.

ב־NLP אנו מאמינים שאנשים כבר מחזיקים בכל המשאבים שהם צריכים כדי להצליח – רק לפעמים יש צורך לעזור להם למצוא גישה אליהם מחדש.
תפקידנו הוא לכוון את תשומת הלב של הלקוח אל מה שכבר עובד, אל רגעי חוסן, הצלחה וחריגות חיוביות, ולסייע לו למקד את המבט בפתרונות ובמטרות – במקום בבעיה. השימוש בטראנס:

<u>השימוש בטראנס</u>:
אחד הכלים המרכזיים של אריקסון היה שימוש בתקשורת עמומה ורבת־משמעויות, שמובילה את המאזין באופן טבעי למצב של טראנס – מצב שבו תשומת הלב מופנית פנימה, אל העולם הפנימי שלנו, ומאפשרת גישה ישירה יותר אל התת־מודע.

חשוב להבין שטראנס אינו משהו "מוזר" או מלאכותי – אלא מצב טבעי לחלוטין שאנחנו חווים פעמים רבות ביום־יום. למשל, כשאנחנו נוהגים בכביש מהיר ופתאום מגלים שפספסנו את היציאה כי היינו שקועים במחשבות, או כשאנחנו צופים בטלוויזיה ונכנסים כל כך עמוק לסצנה עד שהסביבה מתעמעמת ורק כשמישהו מזכיר את שמנו אנחנו חוזרים להכרה מלאה.

במצבים כאלה העולם החיצוני ממשיך להתקיים, אך המוקד עובר פנימה – אל החוויה הסובייקטיבית. ברגע שאנחנו נכנסים לטראנס, התקשורת שלנו מתרחשת ישירות עם התת־מודע – אותו חלק שמנהל בפועל את ההתנהגויות, האמונות וההרגלים שלנו – וכך נפתחת דלת לשינוי עמוק ומהותי.



תשע הנחות סמויות בשפה

מילטון אריקסון שם לב שהתשובות שהמטופלים שלו נותנים לו כמעט תמיד מבוססות על הנחות סמויות מוקדמות.

<u>מהי הנחה סמויה מוקדמת?</u>
כשאנחנו שומעים משפט, לפעמים לא הכול נאמר במפורש. בתוך המשפט מסתתרת הנחה – משהו שנשמע כאילו הוא כבר אמת, גם אם אף אחד לא בדק או אישר.
לדוגמה:
"היא הפסיקה לאחר לעבודה."
המשפט הזה מניח שפעם היא כן איחרה.
המוח שלנו קולט את ההנחה הזו באופן אוטומטי ולא עוצר לשאול: "רגע, מי אמר שהיא באמת איחרה?" – הוא פשוט מקבל את זה כאילו זו עובדה.

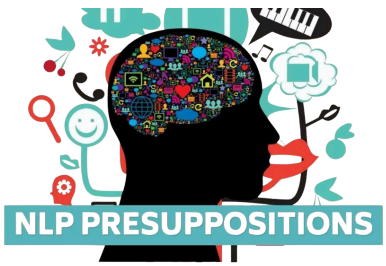
שכשאנחנו לומדים לשמוע הנחות מוקדמות בדיבור של אנשים, אנחנו מגלים לא רק את מה שהם אומרים – אלא גם את מה שהם מאמינים מבלי לשים לב. ויותר מזה – כשאנחנו יודעים לנסח משפטים עם הנחות חיוביות בעצמנו, אנחנו יכולים לעקוף התנגדויות ולעצב מחדש אמונות – ממש כמו שאריקסון עשה בטיפוליו.

<u>1. Existence – קיום</u>
הנחה שמשהו קיים – רק כי הוא מוזכר בשיחה.
דוגמה: "הבעיה שלי היא שאני לא מצליחה לסמוך"
(המוח מניח שזה אמיתי ואכן יש בעיה, ושאין יכולת לסמוך)
איך מזהים: מופיעים כשמות עצם

<u>2. Possibility / Necessity – הכרח / אפשרות</u>
הנחה שיש חוק פנימי או חיצוני שמכתיב מה צריך, לא יכול, אסור, חייב וכו'.
דוגמה: "אני חייבת להוכיח את עצמי מול אחרים."
(הנחה שיש חובה, שאין ברירה.)
איך מזהים: מילים כמו Model Operators must, should, need to, have to, can't.

<u>3. Cause & Effect – סיבה ותוצאה</u>
הנחה שדבר אחד גורם לשני.
דוגמה: "הביקורת שלה הורידה לי את הביטחון."
(הנחה: A גרם ל־B)
איך מזהים: מילים כמו makes, causes, because, if... then.

<u>4. Complex Equivalence – שוויון מורכב</u>
הנחה שפעולה מסוימת = משמעות מסוימת.
דוגמה: "הוא לא שלח לי הודעה – סימן שהוא לא באמת אוהב אותי."
(הנחה: פעולה אחת שווה זהות או רגש.)
איך מזהים: מילים כמו "זה אומר ש", "זה מוכיח ש", "כנראה ש".



תשע הנחות סמויות בשפה

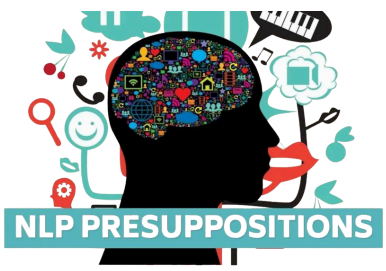
5. Awareness – תפיסה חושית / מודעות
הנחה שיש חוויית חישה פנימית כלשהי.
דוגמה: "אני מרגישה שזה לא נכון לי."
(הנחה: יש תחושה שמובילה להחלטה.)
איך מזהים: פעלים של ראייה, שמיעה, תחושה, ידיעה:
I feel, I see, I hear, I know.

6. Time – זמן
הנחה של רצף, עבר, הווה, עתיד או זמן חוזר.
דוגמה: "הפעם אני מקווה שזה יצליח."
(הנחה: בעבר זה לא הצליח.)
איך מזהים: מילות זמן – again, now, still, yet, already
או שימוש בזמנים (עבר/עתיד).

7. Adverb / Adjective – תיאור / תואר
הנחה שיש תכונה שיפוטית על דבר או פעולה.
דוגמה: "הוא ענה לי בגסות."
(הנחה: היתה תגובה, והייתה בה תכונה שלילית.)
איך מזהים: תארים ותיאורים – יפה, גס, מהר, מבלבל, לא נעים.

8. Exclusive / Inclusive OR – או בלעדי / או כולל
הנחה שיש בחירה מוגבלת בין 2 אפשרויות.
דוגמה: "אני צריכה לבחור – או הקריירה שלי או הבית."
(הנחה: אין אופציה שלישית- דילמה מזויפת)
איך מזהים: מילת OR (או).

9. Ordinal – סדר / דירוג
הנחה שיש סדר קבוע לדברים.
דוגמה: "קודם אני חייבת להרגיש מוכנה – ואז אתחיל לפעול."
(הנחה: שלב א חייב לבוא לפני שלב ב)
איך מזהים: מילים של רצף: first, second, next, before, after



היררכיית רעיונות- HIERACHY OF IDEAS

אחד הכלים היעילים ביותר ליצירת תקשורת גמישה, ברורה ובעלת השפעה זו היכולת לנוע בין רמות שונות של חשיבה ושפה – מהראייה הרחבה והכללית ועד לפרטים הקטנים והמדויקים, ואף לדעת לזוז בצורה חופשית בין כיווני מחשבה שונים בהתאם לצורך ולשיח עם האדם שמולנו.

הבסיס להיררכיית רעיונות מגיע ישירות מהמודלינג שנעשה בתחילת דרכה של שיטת ה־NLP:

- **מילטון אריקסון,** אבי ההיפנוזה המודרנית, נודע ביכולת שלו לדבר בשפה כללית, רחבה ומעורפלת שמפעילה את הדמיון של המטופל. שפה כזו אפשרה לאנשים למלא את החסר בפרשנות האישית שלהם – ובכך להתחבר פנימה ולעורר שינוי.
- **ורג'יניה סאטיר,** מהגדולות שבמטפלות המשפחתיות, השתמשה בגישה הפוכה כמעט: היא ירדה לפרטים הקטנים ביותר. היא שאלה שאלות ממוקדות מאוד, התעקשה על דיוק, ועל ידי כך עזרה לאנשים לפרק דפוסים בעייתיים ולבנות תקשורת אחרת.

מייסדי ה־NLP, ג'ון גרינדר וריצ'רד בנדלר, הבחינו ששתי הגישות הללו אינן סותרות – אלא משלימות זו את זו.

מתוך ההבנה הזאת הם פיתחו את מושג היררכיית הרעיונות: היכולת לנוע בין שפה כללית וגבוה לשפה מדויקת עם פרטי פרטים, וגם לדוגמאות אחרות, צדדים אחרים, בהתאם לצורך ולסיטואציה.

שלושת האופנים לשימוש בשפה – היררכיית רעיונות

האופן	מה זה אומר	דוגמה
שפה גבוהה וכללית	התבוננות רחבה, ראיית החזון והתמונה הגדולה. מתארת ערכים, מטרות ועקרונות.	*"אני רוצה קריירה שמביאה לי חופש וביטוי עצמי."*
שפה מדויקת ומפורטת	ירידה לרזולוציה קטנה ומעשית. צעדים ברורים, תאריכים ופעולות.	*"השבוע אני מתאם שתי פגישות עם לקוחות חדשים."*
שפה צדדית – הרחבת הקשרים	מעבר לנושאים דומים או אפשרויות אחרות שמעשירים את ההבנה ומרחיבים את המחשבה.	*"מעבר לפגישות, כדאי גם להתחיל לפרסם פוסטים ברשתות החברתיות."*

חשוב להבין – מדובר בסרגל, לא ב"או־או"

אין דבר כזה "רק ספציפי" או "רק מופשט". היררכיית הרעיונות היא סקאלה, סרגל שנע בין כללי ומופשט לבין מדויק וספציפי. כל מילה, כל רעיון וכל משפט שאנו אומרים – אפשר להזיז על הסרגל הזה: להפוך אותו ליותר כללי ורחב, או להפוך אותו ליותר ספציפי ומעשי, בהתאם למצב ולמטרה שלנו.

פרופ' ג'ון גרינדר וד"ר ריצ'רד בנדלר, מייסדי ה־NLP, גילו שאנשים מצטיינים מצליחים במיוחד – הם אלה שיש להם את היכולות בעזרת השפה שלהם להוביל אחרים, לנהל מצבים מורכבים או לייצר פריצות דרך – הם אנשים עם גמישות מחשבתית ותקשורתית (Flexibility).

SEE THE BIG PICTURE
www.osnatshabtay.com

היררכיית רעיונות- HIERACHY OF IDEAS

כדי שנוכל להבין, לזכור ולעבד מידע בצורה יעילה – המוח שלנו חייב לארגן אותו ל"חלקים" (Chunks).
ב־נלפ Chunking הוא תהליך של חלוקת מידע או ארגון מחשבה לרמות שונות של פירוט והפשטה.

- **Chunk Up** – כשאנחנו עולים לרמת הפשטה גבוהה יותר, מעבר לתמונה כללית, רעיון גדול או מטרה רחבה.
דוגמה: "אני מתאמן 3 פעמים בשבוע" > "אני דואג לבריאות שלי."

- **Chunk Down** – ירידה לרמת פירוט מדויקת יותר, פירוק לצעדים קטנים וברורים.
דוגמה: "אני דואג לבריאות שלי" > "אני אוכל ירקות בכל ארוחה, ישן 7 שעות ועושה הליכה כל יום."

- **Chunk Lateral** – מעבר לרעיונות מקבילים או חלופות- הרחבת האופק.
דוגמה: אם הנושא הוא פעילות גופנית בחדר כושר > מעבר לריצה בחוץ או יוגה בבית.

הקסם של המספרים – המחקר של ג'ורג' מילר
הפסיכולוג ג'ורג' א. מילר גילה במאמרו המפורסם "The Magical Number Seven, Plus or Minus Two"
שהמודעות שלנו יכולה להחזיק בו־זמנית בין 5 ל־9 יחידות מידע (בממוצע 7).

כאן נכנס **ה־Chunking**:
- אם יש יותר מדי מידע – המוח "שובר" אותו ל־Chunks קטנים שקל יותר לזכור ולעבד(Chunk Down).
- כל Chunk כזה יכול להכיל בין 2 ל־7 פריטים (מספר קסם שנמצא במחקר).
  כלומר: במקום לנסות לזכור 20 פריטים נפרדים, אנחנו יוצרים 4 Chunks –וכל אחד מהם כולל 5 פריטים בערך.

ב־NLP אנחנו משתמשים בעקרון ה־Chunking כדי להבין ולכוון את רמות החשיבה של האדם – מהרעיונות הכלליים ביותר ועד לפרטים הקטנים ביותר.
היכולת לנוע בחופשיות בין הרמות האלה מאפשרת לנו ליצור בהירות, הבנה וגמישות מחשבתית – גם בתקשורת עם אחרים וגם בתהליכי שינוי פנימיים.

דוגמאות:
✓ כשאנחנו זוכרים מספר טלפון – אנחנו שוברים אותו ל־Chunks (למשל: 052-334-5678).
✓ במצגת – עדיף להציג 3–7 נקודות בכל שקף, אחרת הקהל מאבד ריכוז.
✓ ברשימות – כשיש יותר מ־7 פריטים, המוח מתקשה; כשמחלקים לקבוצות (Chunks), הכול ברור וקליט יותר.

כשאנחנו לומדים לעלות, לרדת או לזוז הצידה – אנחנו מפתחים חשיבה גמישה, זיכרון חד ויכולת תקשורת ברורה יותר.

SEE THE BIG PICTURE
www.osnatshabtay.com

דפוסי השפה של מילטון אריקסון

כדי להבין וללמד את השפה של אריקסון, ג'ון גרינדר וריצ'רד בנדלר חקרו את עבודתו והגדירו 19 דפוסי שפה מרכזיים. דפוסים אלה מאפשרים לנו להשתמש בשפה לא רק לתקשורת יומיומית, אלא גם ככלי ליצירת שינוי עמוק, פתיחת אפשרויות חדשות והנעה לפעולה.

1. הנחות מקדימות (Presuppositions)
משפטים שמכילים בתוכם הנחה סמויה שהשומע מקבל באופן אוטומטי, בלי לשים לב.
בזמן שהמודע עסוק בתוכן המשפט, ההנחה עצמה עוברת ישירות לתת מודע ונתפסת כעובדה.
דוגמאות:

- "כשתתחיל להשתמש בכלי הזה, תבחין כמה זה קל."- ההנחה: אתה תתחיל להשתמש בכלי.
- "איפה בעבודה שלך הכי ישפיע התהליך החדש?"- ההנחה: התהליך ישפיע.
- "כשתחשוב על זה יותר לעומק, תגלה שזה בדיוק מה שאתה צריך."- ההנחה: אתה תחשוב על זה.

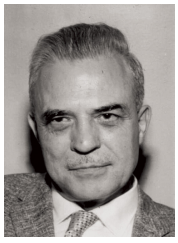
המוח המודע מתמקד בפרטים ("מתי?" "איך?" "איפה?"), ולא שואל את עצמו האם ההנחה עצמה נכונה.
כך נוצרת הסכמה אוטומטית עם עובדות שעדיין לא התרחשו – אבל נתפסות כאילו הן כבר קרו.
הנחות מקדימות הן דרך חכמה "לשתול" אמונות והסכמות בתוך משפטים רגילים.
השומע מקבל אותן מבלי להתווכח, כי תשומת הלב שלו נתפסת על החלק הגלוי של המשפט – ולא על מה שמוטמע בתוכו.

2. פקודות מוטמעות (Embedded Commands)
משפטים רגילים שמכילים בתוכם פקודה סמויה.
המוח המודע עסוק בהקשר הכללי, בעוד שהתת־מודע קולט את הפקודה עצמה – ומגיב אליה.
דוגמאות

- "הרבה אנשים מגלים שקל יותר לקבל החלטה עכשיו מאשר לדחות."
  הפקודה המוטמעת: לקבל החלטה עכשיו.
- "ככל שאתה מקשיב, אתה יכול פשוט להתחיל להרגיש רגוע."
  הפקודה המוטמעת: להתחיל להרגיש רגוע.

3. שאלות רטוריות מובילות (Conversational Postulates)
שאלות שנשמעות תמימות, אבל בעצם מכוונות את השומע להסכים אוטומטית.
בדרך כלל התשובה ברורה מאליה (בד"כ "כן"), ולכן המוח לא עוצר לבדוק – אלא פשוט מסכים.
דוגמאות

- "זה יהיה טוב לדעת שאתה יכול להרגיש יותר בטוח, נכון?" - ההנחה: כן, זה יהיה טוב.
- "ברור שכדאי לנצל הזדמנות טובה כשיש לך אותה, נכון?"- ההנחה: כן, כדאי.
- "אתה רוצה לראות תוצאות מהירות, נכון?" ההנחה: כן, אני רוצה.



המבנה כשאלה עוקף התנגדות מודעת ("אני רק עונה על שאלה"), מגדיל את הסכוי להסכמה מיידית ויוצר מומנטום של "כן".
ככל שהלקוח מסכים יותר פעמים, כך קל יותר להוביל אותו להסכמה גדולה יותר (לפעולה או לרכישה).

www.osnatshabtay.com

דפוסי השפה של מילטון אריקסון

4. מלכודת כפולה (Double Bind)

טכניקה שבה מציגים לשומע שתי (או יותר) אפשרויות בחירה – אבל כל האפשרויות מובילות לאותה תוצאה רצויה.

במקום לשאול "האם אתה רוצה?" (שפותח פתח ל"לא"), שואלים "איך אתה רוצה?" או "מתי תעדיף?".

דוגמאות

- "אתה רוצה להתחיל היום או מחר?" - בכל מקרה – הוא בוחר להתחיל.
- "אתה מעדיף לתרגל לבד בבית או יחד בקבוצה?" - בשני המקרים – הוא מתרגל.
- "נוח לך יותר לשלם באשראי או בהעברה בנקאית?" - כל מקרה – הוא משלם.

במקום לחשוב "האם בכלל לעשות את זה?", השומע מתמקד רק בבחירה בין האפשרויות והוא מרגיש שליטה, מרגיש שהוא מחליט, למרות שבפועל כל החלטה תוביל אותו לאותה תוצאה.

5. סיבתיות מדומה (Cause & Effect)

דפוס שבו יוצרים קשר סיבתי בין שני דברים – גם אם בפועל אין ביניהם קשר ישיר או הכרחי.

המוח שלנו בנוי לחפש סיבה ותוצאה, ולכן הוא נוטה לקבל את הקשר המוצג כאמת.

דוגמאות:

- "ככל שאתה מקשיב להסבר הזה, אתה מתחיל לראות כמה זה חשוב עבורך."

ההקשבה יוצרת תחושת חשיבות.

- "כשאתה מהנהן עכשיו, זה סימן שאתה כבר מבין כמה זה יכול לעזור לך."

הנהון (פעולה טבעית) מוצג כהוכחה להבנה.

- "ככל שאתה מדמיין את עצמך משתמש בכלי הזה, כך אתה מתקרב להחלטה הנכונה עבורך."

עצם הדמיון מוצג כצעד ממשי לקראת החלטה.

המוח שומע מבנה של סיבה > תוצאה ("ככל ש... כך ש...") ובמקום לבדוק אם הקשר אמיתי, התודעה מקבלת אותו כמובן מאליו ונוצרת חוויית התקדמות טבעית שכל פעולה פשוטה (כמו הקשבה או קריאה) נתפסת כהוכחה לשינוי פנימי.

6. קריאת מחשבות (Mind Reading)

דפוס שבו מדברים כאילו אנחנו יודעים מה האדם השני חושב או מרגיש, גם בלי שקיבלנו ממנו מידע ישיר.

המוח נוטה לקבל את זה כאילו מדובר באמת – במיוחד אם הדברים נאמרים בביטחון.

דוגמאות:

- "אני יודע שאתה כבר מבין כמה זה יכול לעזור לך."

ההנחה: אתה מבין שזה יעזור.

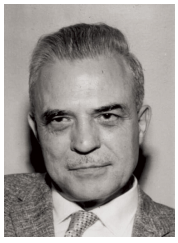
- "אתה בטח מרגיש הקלה כשאתה שומע את זה."

ההנחה: הוא מרגיש הקלה.

- "אני יכול לראות שאתה באמת סקרן לדעת איך זה יעבוד בשבילך."

ההנחה: הוא סקרן.

קריאת מחשבות יוצרת אשליה של הבנה עמוקה באדם שמולנו מה שמוביל להסכמה אוטומטית ומגביר אמון, חיבור והסכמה.



דפוסי השפה של מילטון אריקסון

7. הערכות ללא מקור (Lost Performative)

אמירה שמציגים בה שיפוט ערכי, דעה או אמת מוחלטת – בלי לציין מי אמר או החליט זאת. כשאין מקור ברור, האמירה נשמעת אובייקטיבית ואוניברסלית, ולכן המוח נוטה לקבל אותה בלי לערער.

דוגמאות:

- "זה הדבר הנכון לעשות." - מי אמר שזה נכון? לא ברור – ולכן זה נשמע כמו עובדה.
- "ברור שזה הפתרון הטוב ביותר." - על סמך מה? לא נאמר.
- "זה לא חכם לדחות את זה." - מי קבע שזה לא חכם?

הערכות ללא מקור הן דרך להציג דעה כעובדה מוחלטת.

כשאין נושא או מקור שמבצע את ההערכה – האמירה נשמעת הרבה יותר משכנעת וקשה לערער עליה.

8. מילים כוללניות (Universal Quantifiers)

שימוש במילים שמציגות הכללה גורפת, כאילו אין יוצאים מן הכלל.

המוח שלנו נוטה לקבל הכללות כאלה כעובדות ודאיות, גם אם ברור שבמציאות זה לא תמיד כך.

המילים האופייניות: תמיד, אף פעם, כולם, כל אחד, חייב, אין אף אחד.

דוגמאות:

- "כל מי שניסה את זה ראה תוצאות." - אין מקום לספק – מוצג כאילו זה נכון לכולם.
- "אנשים תמיד מרגישים טוב יותר אחרי התהליך הזה." - מוצג כאמת מוחלטת.
- "אף אחד לא מתחרט כשהוא בוחר להתחיל." - כאילו אין יוצאי דופן.

מילים כוללניות מציגות הכללה גורפת שיוצרת תחושת ודאות ואוניברסליות.

9. שימוש במושגים מופשטים (Nominalization)

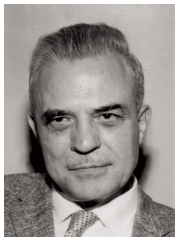
דפוס שבו הופכים פעולה או תהליך מתמשך למושג "קפוא", כאילו הוא חפץ או דבר.

במקום לדבר על לעשות (פועל), משתמשים בשם עצם מופשט.

כך השפה נשמעת רצינית, כללית ואוניברסלית – אבל בפועל היא מעורפלת ומאפשרת לשומע למלא את המשמעות בעצמו.

דוגמאות:

- "הצלחה היא עניין של החלטה." - הצלחה מוצגת כדבר מוצק, לא כתהליך משתנה.
- "השינוי מתחיל בצעד קטן." - שינוי כישות, לא כתהליך.
- "האהבה נותנת לנו כוח." - אהבה כמושג מוחשי, לא כחוויה משתנה.
- "ההתקדמות שלך מרשימה." - התקדמות כשם עצם, לא כתהליך מתמשך.



Nominalization עוקף התנגדות – כי במקום לדבר על פעולה שצריך לבצע, מדברים על רעיון כללי, מעורר פרשנות אישית – כל אחד ממלא את המושג במשמעות שמתאימה לו (מה זו "הצלחה" בשבילי? מה זה "שינוי"?), ויוצר תחושת ודאות – המוח מתייחס למושג כאילו הוא משהו יציב ומוחשי, גם אם הוא מופשט.

www.osnatshabtay.com

דפוסי השפה של מילטון אריקסון

10.שאלות אישור (Tag Questions)
שאלות קצרות שמצמידים לסוף משפט כדי לבקש אישור או הסכמה.
המבנה יוצר תחושה טבעית של "כן", כי המוח נוטה לאשר במקום להתווכח – במיוחד כשהמשפט מציג משהו חיובי או מובן מאליו.
דוגמאות:
- "אתה מתחיל להרגיש רגוע יותר, נכון?"
- "זה רעיון טוב להתקדם עכשיו, לא כך?"
- "נעים לדעת שאתה יכול לסמוך על עצמך, נכון?"

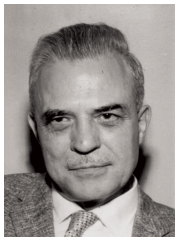
השאלה הקצרה בסוף המשפט יוצרת לחץ חברתי להסכמה.ברוב המקרים המוח עונה אוטומטית כן – בלי לעצור לחשוב או לערער.

11. תיאור מצב קיים והובלה (Pacing & Leading)
שיטה שבה קודם מתארים מצב קיים, מוכר ונכון (Pacing) כדי לייצר הסכמה ואמון, ואז מובילים (Leading) לכיוון הרצוי.
כיוון שהמוח מסכים אוטומטית עם האמיתות הפשוטות, הוא ממשיך באותו קו גם אל האמירה שמובילה אותו קדימה.
דוגמאות:
- "אתה יושב כאן, קורא את המילים האלו, ומתחיל לשים לב עד כמה זה יכול להשפיע עליך."
תיאור מצב נכון (יושב, קורא) > הובלה לתחושת השפעה.
- "אתה נושם, מקשיב, ומתוך זה אתה יכול להרגיש איך אתה נרגע."
תיאור מצב פיזי אמיתי > הובלה לרוגע.
- "כבר התחלת את התהליך, אתה כאן איתי, וזה סימן ברור שאתה מוכן להתקדם לשלב הבא."

זה מייצר תחושת זרימה טבעית מהמצב הנוכחי אל היעד – בלי התנגדות.

12. השוואות לא מוגדרות (Comparative Deletions)
שימוש בהשוואה ("יותר", "פחות", "טוב יותר", "חשוב יותר") בלי לציין למה משווים או ביחס למה.
זה יוצר תחושה ברורה של יתרון או שינוי – אבל משאיר את ההגדרה פתוחה כך שהשומע ישלים אותה בעצמו.
דוגמאות:
- "זה פתרון טוב יותר." - טוב יותר ממה? לא נאמר.
- "היום זה הרבה יותר פשוט." - יותר פשוט לעומת מה? לא ברור.
- "זה יקר מידי" - ביחס למה?

זה גורם לשומע להסכים באופן טבעי – תוך השלמת החסר בצורה שמתאימה לעולם שלו.



דפוסי השפה של מילטון אריקסון

13. שימוש ללא נושא ברור (Lack of Referential Index)

זהו דפוס שבו מתארים פעולה או אמירה – בלי לציין מי עושה אותה.
כיוון שהנושא נשאר עמום, השומע נוטה להשלים אותו בעצמו ובדרך כלל הוא מכניס את עצמו לתוך המשפט.
דוגמאות:

- "אפשר למצוא פתרונות לכל בעיה." – מי יכול למצוא? לא נאמר – השומע שם את עצמו שם.
- "מתחילים להרגיש שינוי אחרי זמן קצר." – מי מתחילים? לא מוגדר.
- "נמצא שקל יותר ככה." – מי מצא? לא ברור.
- "ככה לומדים הכי טוב." – מי לומד? לא נאמר.

שימוש ללא נושא ברור הוא דרך לדבר בצורה כללית ואוניברסלית – אך לגרום לשומע להזדהות באופן אישי.

14. שימוש בזמן להנעה לפעולה (Time Distortion)

שימוש בשפה שיוצרת עיוות של זמן – העבר, ההווה והעתיד מתערבבים – כדי להוביל את האדם להרגיש שהפעולה או השינוי הם כבר בתהליך.
המוח מקבל חוויה סובייקטיבית של זמן, כך שדברים עתידיים מרגישים קרובים או שכבר מתרחשים.
דוגמאות:

- "ככל שאתה חושב על זה עכשיו, אתה כבר מתחיל לראות את התועלת שזה יביא לך."
  העתיד (התועלת) מוצג כאילו הוא קורה כבר בהווה.
- "לפעמים רק אחרי שמתחילים, מגלים שההחלטה הייתה שם כל הזמן."
  העתיד (להתחיל) מוצג כאילו כבר התרחש בעבר.
- "כבר עכשיו אפשר לחוש את ההשפעה שתהיה בהמשך."
  העתיד נתפס כמתרחש בהווה.

כשעתיד מוצג כהווה או כהיסטוריה שכבר נכתבה – קל יותר לקבל החלטה ולעבור לפעולה.

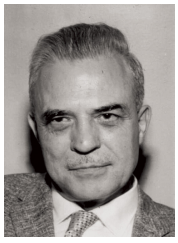
15. מודל אופרטור (Model Operators)

שימוש במילים שמסמנות חובה, אפשרות, יכולת או אפשרויות בחירה.
המילים האלו מניעות לפעולה, כי הן משדרות הכרח או פותחות דלתות – ומייצרות מסגרת תפיסתית של "מה אפשרי ומה חייב לקרות".
המודל מתבסס על מילות מפתח כמו:

- חובה/צורך: צריך, מוכרח, חייב
- אפשרות: אפשר, ייתכן, אולי
- יכולת: יכול, מסוגל
- רשות: מותר, מותר לך, יש לך זכות

דוגמאות:

- "אתה יכול כבר עכשיו להתחיל להרגיש את זה." (מסמן יכולת)
- "אתה צריך לשים לב כמה זה משפיע עליך." (מסמן חובה)
- "אתה חופשי לבחור באפשרות שהכי מתאימה לך." (מסמן רשות ובחירה)
- "אתה מוכרח להודות שההבדל ברור." (מסמן הכרח)



דפוסי השפה של מילטון אריקסון

16. ציטוטים מורכבים" (Quotes within Quotes)
דפוס שבו המסר שאנו רוצים להעביר לא נאמר ישירות על־ידינו, אלא כביכול כציטוט מדבריו של מישהו אחר.
כך התוכן עוקף התנגדות – כי הוא לא נשמע כהוראה ישירה, אלא כדבריו של גורם שלישי.
דוגמאות:

- "מטופל אחד אמר לי פעם: 'כשהתחלתי להשתמש בזה, גיליתי שזה באמת משנה את החיים'."
  ההשפעה היא על המאזין, אבל נאמרת דרך ציטוט של מישהו אחר.
- "חבר טוב שלי סיפר לי: 'אתה חייב לנסות, זה עובד מהר יותר ממה שדמיינתי'."
  המסר עובר בעקיפין דרך מישהו אחר.

ציטוטים מורכבים הם דרך אלגנטית ועקיפה להעביר מסרים והשפעה – זה יוצר עקיפת התנגדות, חיזוק סמכות, והעצמת חוויית ההסכמה.

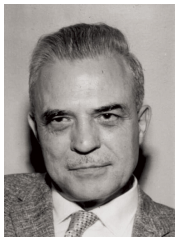
17. האנשה (Selectional Restriction Violation)
דפוס שבו מייחסים תכונות אנושיות, רגשות או פעולות לדברים דוממים, מופשטים או חסרי חיים.
כאשר משהו מופשט "מתנהג" כאדם – המוח נוטה להתייחס אליו כמציאות חיה ומוחשית יותר.
דוגמאות:

- "העתיד מחייך אליך." - העתיד מוצג כבעל תכונה אנושית (חיוך).
- "ההזדמנות הזו קוראת לך." - ההזדמנות "מדברת".
- "הגוף שלך יודע לרפא את עצמו."
- "ההצלחה מחפשת אנשים שמוכנים לעשות את הצעד."

זה מגביר את החיבור הרגשי של השומע, ויוצר תחושת קרבה ומציאות לרעיונות מופשטים.

18. עמימות מכוונת- Ambiguity.
שימוש בשפה עמומה ובעלת משמעויות מרובות, כך שהשומע יכול לפרש אותה בכמה דרכים – וכל אחד משלים את המשמעות שמתאימה לו.
עמימות מאפשרת לעקוף התנגדות מודעת, כי המוח לא "נתפס" על משמעות אחת אלא בונה לעצמו את התוכן.

סוגי עמימות:
1. עמימות פונטית (Phonological Ambiguity): מילים שנשמעות אותו דבר אך פירושן שונה.
2. עמימות סמנטית (משמעות פתוחה ורב־משמעית)



www.osnatshabtay.com

דפוסי השפה של מילטון אריקסון

דוגמאות:

עמימות פונטית (Phonological Ambiguity):

בדפוס זה, אריקסון השתמש במילים שנשמעות דומה אך נושאות משמעות שונה, כך שהתודעה שומעת מסר כפול – מודע ותת־מודע. המשמעות "השנייה" מחליקה פנימה ומשפיעה בעדינות.

- "עיקר העניין הוא להרגיש עיקָר בחיים שלך." – (עיקר = החשוב ביותר / עיקָר = שורש, יסוד)
- "יש כאלה שמרגישים פחד – ויש כאלה שמגלים שזה פתח." – (פחד / פתח)
- "ככל שתלמד להקשיב – תגלה כמה זה קשוב למה שאתה צריך." – (להקשיב / קשוב)

עמימות תחבירית (Semantic Ambiguity)

זהו אחד הדפוסים האהובים על אריקסון – משפטים שנשמעים מדויקים, אך בפועל פתוחים למגוון פרשנויות. האדם השומע משלים את המשמעות מתוך עולמו הפנימי, ולכן המסר מרגיש לו אישי ורלוונטי.

- "לפעמים השינוי קורה בדיוק כשמפסיקים לחפש אותו." – איזה שינוי? באיזה תחום? השומע ייצור את המשמעות שמתאימה לו.
- "זה הרגע שלך להבין מה באמת חשוב." – להבין מה? חשוב במה? כל אחד משלים מתוך חייו.
- "כשדברים מסתדרים – אתה מרגיש שגם אתה מסתדר עם עצמך." – אילו דברים? איך מסתדרים? פתוח לפרשנות אישית.
- "יש רגע שבו אתה פשוט יודע שזה הזמן."– הזמן למה? לפעול? לעזוב? להתחיל? השומע בוחר בעצמו.

19. <u>יעול סיטואציה (Utilization)</u>

טכניקה שבה משתמשים בכל מה שקורה ברגע הזה – לטובת התהליך.

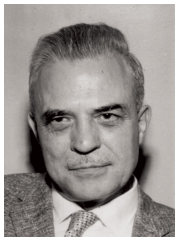
במקום לראות בהפרעה או מצב חיצוני בעיה, המנחה מנצל אותו כדי להעמיק את החוויה או לקדם את ההובלה.

דוגמאות:

- רעש מבחוץ: "כשאתה שומע את הצלילים האלו בחוץ, אתה יכול לשים לב כמה קל להתרכז פנימה." הרעש נתפס כחלק מהחוויה ולא כהפרעה.
- שיהוק או תנועה של הלקוח: "כשאתה מרגיש את הגוף שלך מגיב, זה סימן שהשינוי כבר מתחיל לקרות."
- לקוח שנראה לא רגוע: "ואפילו התחושה הזו של אי־נוחות, היא חלק מהדרך שלך להתרגל למשהו חדש."
- טלפון מצלצל באמצע פגישה: "זה מעניין איך גם כשיש הפרעות מסביב, המוח שלך יכול להמשיך להתרכז בדבר החשוב באמת."

כל מה שקורה ברגע הזה יכול להפוך לכלי עבודה.

במקום להילחם במציאות – מנצלים אותה כדי להעמיק את החיבור, לחזק את ההובלה וליצור שינוי.



www.osnatshabtay.com

דפוסי השפה של מילטון אריקסון

טבלת סיכום – דפוסי השפה במודל מילטון (Milton Model)

#	דפוס	מה זה אומר בקצרה	דוגמה
1	הנחות מקדימות (Presuppositions)	משפט שמכיל הנחה סמויה שהשומע מקבל בלי לשים לב	"כשתתחיל להשתמש בזה, תגלה כמה זה פשוט."
2	פקודות מוטמעות (Embedded Commands)	פקודה חבויה בתוך משפט רגיל שנקלטת בתת־מודע	"אתה יכול **להתחיל להרגיש רגוע** כבר עכשיו."
3	שאלות רטוריות מובילות (Conversational Postulates)	שאלה שהתשובה אליה ברורה ומובילה להסכמה	"זה יהיה טוב להרגיש בטוח יותר, נכון?"
4	מלכודת כפולה (Double Bind)	בחירה בין שתי אפשרויות – שתיהן מובילות לתוצאה הרצויה	"תרצה להתחיל היום או מחר?"
5	סיבתיות מדומה (Cause & Effect)	יצירת קשר סיבתי גם אם לא בהכרח קיים	"ככל שאתה מקשיב, אתה מבין את הערך בזה."
6	קריאת מחשבות (Mind Reading)	מתייחסים כאילו יודעים מה האדם חושב/מרגיש	"אני יודע שאתה כבר מבין שזה יעזור לך."
7	הערכות ללא מקור (Lost Performative)	דעה/שיפוט שמוצג כעובדה ללא ציון מקור	"זה ברור שזה הפתרון הטוב ביותר."
8	מילים כלליות (Universal Quantifiers)	שימוש בהכללות גורפות ("כולם", "תמיד", "אף פעם")	"כל מי שניסה את זה ראה תוצאות."
9	מושגים מופשטים (Nominalization)	הפיכת תהליך למושג קבוע ומוחשי	"השינוי כבר מתחיל לקרות בתוכך."
10	שאלות אישור (Tag Questions)	הוספת שאלה קצרה לאישור והסכמה	"זה רעיון טוב להתקדם, לא כן?"
11	תיאור מצב קיים והובלה (Pacing & Leading)	מציינים עובדות ברורות ואז מובילים לאמירה רצויה	"אתה יושב כאן, קורא, ומתחיל לשים לב לשינוי."
12	השוואות לא מוגדרות (Comparative Deletions)	השוואה בלי לציין נקודת ייחוס	"היום זה הרבה יותר קל."
13	שימוש ללא נושא ברור (Lack of Referential Index)	אמירה כללית בלי לציין מי עושה	"אפשר למצוא פתרונות לכל בעיה."
14	שימוש בזמן להנעה לפעולה (Time Distortion)	עיוות זמן – העתיד/עבר מתוארים כאילו קורים עכשיו	"כשתסתכל אחורה בעוד חודש, תבין שזו הייתה ההחלטה הנכונה."
15	מודל אופרטור (Model Operators)	שימוש במילות חובה/אפשרות/יכולת	"אתה יכול לבחור עכשיו." / "אתה חייב לשים לב לזה."
16	ציטוטים מורכבים (Quotes within Quotes)	העברת מסר דרך ציטוט של מישהו אחר	"לקוח סיפר לי: *'זה עבד לי מיד'*."
17	האנשה (Selectional Restriction Violation)	ייחוס תכונות אנושיות לדברים מופשטים/דוממים	"העתיד מחייך אליך."
18	עמימות מכוונת (Ambiguity)	שימוש בשפה עמומה שניתן לפרש בכמה דרכים	"זה יכול להיות רק טוב עבורך."
19	ניצול סיטואציה (Utilization)	שימוש בכל מה שקורה ברגע לטובת התהליך	"כשאתה שומע את הרעש הזה, אתה יכול להעמיק פנימה."

מטאפורות (METAPHORS)

אחת הדרכים העוצמתיות ביותר להשפיע על התת־מודע, לעקוף התנגדויות של המודע ולהניע תהליך של שינוי – היא שימוש ב־מטאפורות (Metaphors).

מטאפורה איננה רק ביטוי לשוני יפה, אלא כלי טיפולי רב־עוצמה: היא יכולה להופיע כסיפור, דימוי או השוואה שמעבירים מסר באופן עקיף.

כאשר אנחנו אומרים לאדם באופן ישיר: "אתה חייב להשתנות", המודע שלו עלול להתגונן. מיד מתעוררות מחשבות ביקורתיות: "מי אמר שאני חייב?", "אולי זה לא מתאים לי?".
אבל כשאותו מסר מועבר דרך סיפור או משל, הוא עובר בצורה רכה ולא מאיימת.
במצב כזה:

- המודע מקשיב לעלילה התמימה.
- התת־מודע מזהה את המשמעות הסמויה, ומחבר אותה ישירות לחוויה האישית של האדם.

במקום אמירה ישירה כמו "אתה חייב להשתנות", אפשר לספר משל על עץ שצמח בתנאים קשים, או על מסע שהסתיים בגילוי מפתיע.
כך המסר חודר פנימה מתחת לרדאר של המודע, ונוחת בתת־המודע בצורה טבעית, זורמת וללא התנגדות.
זו בדיוק הסיבה שמטאפורות הן כלי מרכזי ב־NLP: הן מאפשרות לעקוף את מנגנוני ההתנגדות המודעים – וליצור שינוי עמוק מבפנים.

מילטון אריקסון, השתמש במטאפורות שוב ושוב בעבודתו.
הוא האמין שהסיפורים הם דרך טבעית לעקוף את הביקורת של המודע ולדבר ישירות עם התת־מודע – אותו מקום שבו מתרחשים השינוי, הלמידה והריפוי.

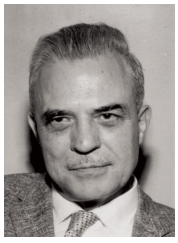
בקליניקה שלו היה נוהג לספר למטופלים סיפורים פשוטים מהחיים –
על שכנים, על ילדים, על החווה שבה גדל. הסיפורים נראו לא קשורים ישירות לבעיה – אבל התת־מודע של המטופל מצא בהם את המסר המדויק שנגע אליו, והוביל לשינוי פנימי עמוק.

<u>איך מטאפורות עובדות על התת־מודע-</u>
התת־מודע שלנו לא חושב במילים לוגיות כמו המודע – אלא בתמונות, סמלים, רגשות וסיפורים.
זו השפה שהוא "מבין".

כאשר אנחנו שומעים מטאפורה, מתרחש תהליך כפול:

- המודע מתעסק בסיפור עצמו – עוקב אחרי הדמויות, העלילה וההתרחשויות. הוא מרוכז בפרטים החיצוניים.
- התת־מודע, לעומת זאת, מחפש את המשמעות – הוא מזהה את הסמלים, את הדימויים. ואת המסרים הסמויים, ומחבר אותם ישירות אל החוויות, האמונות והזיכרונות האישיים שלנו.

בזמן שהמודע "שומר בשער" ומנסה להבין את הסיפור, התת־מודע כבר קולט את השיעור האמיתי.
כך נוצר מצב שבו המסר עוקף את מנגנוני הביקורת וההתנגדות של המודע – וחודר פנימה בקלות.



מטאפורות (METAPHORS)

דוגמה:
אדם שומע סיפור על פרפר שמתקשה לצאת מהגולם, אך בזכות המאמץ מתפתחים שרירי והוא לומד לעוף.
-המודע מבין שזה סיפור על טבע.
-התת־מודע, לעומת זאת, מתרגם את זה מיד למסע אישי: "הקושי שאני חווה כרגע אולי בדיוק מה שיחזק אותי."

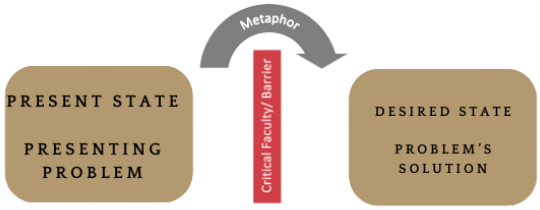
למה זה עובד כל־כך חזק-

1. עקיפת ההתנגדות: כשאומרים למישהו ישירות "הקושי מחזק אותך","הוא עלול להתנגד. אבל כשהוא שומע סיפור – הוא מפרש בעצמו, ולכן מקבל את המסר.
2. זיכרון רגשי: סיפורים ודימויים נחרטים הרבה יותר חזק בזיכרון מאשר משפטים ישירים.
3. חיבור אישי: כל אחד מפרש מטאפורה לפי עולמו הפנימי. לכן, כל מטאפורה הופכת להיות מותאמת אישית למאזין – גם אם סופרה לקבוצה.

עיקרון מרכזי בעבודה עם מטאפורות לפי הגישה של מילטון אריקסון:

Present State – מצב נוכחי
איפה שהאדם נמצא כרגע. זה המצב הבעייתי או האתגר שמעסיק אותו:

- פחד קהל
- חוסר ביטחון
- דחיינות
- קונפליקט פנימי

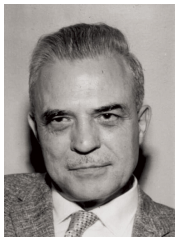


Desired State – מצב רצוי
זה המקום שאליו האדם שואף להגיע:

- ביטחון עצמי
- רוגע מול קהל
- תחושת שליטה
- פתרון לבעיה שמטרידה אותו.

Critical Faculty / Barrier – מחסום הביקורת
בין המצב הנוכחי לבין המצב הרצוי קיים "שומר הסף" – מה שנקרא Critical Faculty (או "הפקולטה הביקורתית"). זהו החלק המודע שבוחן כל מסר חדש ושואל: "זה הגיוני? זה אמיתי? האם אני מסכים?"

המטאפורה "עוקפת" את המחסום הזה, ומאפשרת למסר לעבור ישירות אל התת־מודע.



www.osnatshabtay.com

מטאפורות (METAPHORS)

אפשר לדמות את מחסום הביקורת לשומר סף מנטלי שעומד בין המודע לבין התת־מודע.
תפקידו להגן עלינו – לא לאפשר לכל רעיון חדש או מסר לחדור פנימה ולשנות אותנו בלי סיבה טובה.
בכל פעם שנכנס מידע חדש, המחסום עוצר אותו, בודק אותו מול המאגר הקיים שלנו, ומחליט:

- האם המסר הזה תואם את מה שאני כבר מאמין וחושב?
- או שהוא סותר את מה שאני יודע וחוויתי עד היום?

מחסום הביקורת משווה כל מסר חדש אל הסיפור הפנימי שלנו, שמורכב מ־:

- **אמונות** – מה נכון ומה לא נכון לגבינו ולעולם.
  . אם אני מאמין שאני "לא טוב במתמטיקה", כל מחמאה בנושא תידחה מיד.
- **ערכים** – מה חשוב לי ומה לא חשוב לי.
  אם ערך החופש חזק אצלי, מסרים על "ציות מוחלט" יעוררו התנגדות.
- **זיכרונות וחוויות עבר** – מה שחוויתי ולמדתי עד כה.
  אם נכשלתי בעבר שוב ושוב, כל ניסיון חדש יושווה מיד לחוויות הכישלון.
- **זהות עצמית** – איך אני מגדיר את עצמי.
  אם אני רואה את עצמי כ"אדם ביישן", משפט כמו "אתה יכול להיות כריזמטי" ייעצר במחסום עם שאלה: "באמת? זה לא אני".

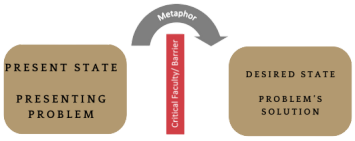
כשהמסר מתאים לתפיסה הקיימת – הוא נכנס פנימה בקלות.
"אני מצליח בלימודים" >"נכון, יש לי ציונים טובים".

כשהמסר סותר – מופיעה התנגדות בצורת מחשבות ביקורתיות:
"זה לא נכון", "זה לא עובד", "זה לא אני", "הוא סתם מנסה לשכנע אותי".

במילים אחרות: מחסום הביקורת הוא כמו פילטר שמאפשר רק למידע שמתאים לתפיסת העולם שלנו להיכנס פנימה – וכל מה שסותר נעצר בחוץ.

חשוב שנבין את זה מאחר ורוב השינויים האמיתיים מתרחשים בתת־מודע.

המטרה היא לא "להתנגש" עם המודע הביקורתי – אלא לעבור מסביבו, להגיע ישירות לתת־מודע – ושם להפעיל את השינוי האמיתי.



מטאפורות (METAPHORS)

איך בונים מטאפורה יעילה:

כדי ליצור מטאפורה שתוביל לשינוי אמיתי, חשוב לעבוד בשני שלבים מרכזיים:

1. Pre-Mapping – מיפוי מקדים

בשלב זה אנחנו לומדים את עולמו של האדם:

- מה הבעיה שמעסיקה אותו?
- מה המטרה שהוא רוצה להשיג?
- אילו ערכים חשובים לו?
- באיזה דימויים או חוויות הוא נוטה להשתמש?

המטרה כאן היא לאסוף חומר גלם – כדי שהמטאפורה שנבנה תדבר בדיוק בשפה של הלקוח.

2. Mapping Strategy – אסטרטגיית המיפוי

כעת לוקחים את המידע מהשלב הראשון והופכים אותו לסיפור או דימוי שהאדם יכול להזדהות איתו.
המטאפורה מציגה סיטואציה מקבילה, פשוטה או יומיומית, שמכילה את הפתרון שהוא מחפש – אבל בלי לומר לו זאת ישירות.

- אם הלקוח מרגיש תקוע > אפשר לספר על נהר שנתקל בסלעים, אך ממשיך לזרום עד שהוא מוצא את דרכו.
- אם הלקוח פוחד מכישלון > אפשר לספר על ילד שנפל פעמים רבות עד שלמד לרכב על אופניים.

כך התת־מודע לומד את המסר מתוך הסיפור – ומחבר אותו ישירות אל חייו.

בדיקת ההשפעה של המטאפורה:

לאחר שסיפרנו את המטאפורה, חשוב לעצור ולבדוק איך היא פעלה על הלקוח.
אפשר לשאול שאלות פשוטות כמו:

- "איך זה מרגיש לך עכשיו כשאתה חושב על הבעיה?"
- "איזה חלק מהסיפור הכי התחבר אליך?"
- "איך זה יכול לעזור לך קדימה?"

השאלות האלו עוזרות לאדם לקשר בין הסיפור לבין עולמו האישי – וכך להפוך את המטאפורה מתוכן חיצוני לחוויה פנימית ומשמעותית.

אם אין שינוי מיידי – זה בסדר.
כמו שמילטון אריקסון נהג לעשות, אפשר לספר מטאפורה נוספת.
לפעמים דווקא הסיפור השני או השלישי הוא זה שמדליק את הניצוץ בתת־מודע – משום שהוא פוגש את האדם בדיוק במקום שבו הוא מוכן להשתנות.



דוגמה:
מצב התחלתי (הבעיה): אדם אומר: "אני מרגיש תקוע בעבודה. אני רוצה להתקדם, אבל בכל פעם שאני חושב על זה אני מתמלא פחד ומוותר."

Pre-Mapping – מיפוי מקדים
כדי ליצור מטאפורה מתאימה, נאסוף מידע:

- הבעיה המרכזית: תחושת תקיעות וחוסר יכולת להתקדם.
- מה הוא רוצה להשיג: אומץ, תעוזה, תנועה קדימה.
- מה חשוב לו: ביטחון, יציבות, תחושת שליטה.
- באיזה דימויים הוא משתמש? הוא אומר "תקוע", "מוותר" – כלומר עולם מושגים של עצירה ותנועה.

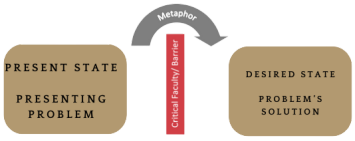
Mapping Strategy – בניית המטאפורה
ניצור סיפור שמבוסס על אותם דימויים – אך מראה אפשרות אחרת:
"פעם היה נהר שזרם במורד ההר.
יום אחד מצא את עצמו נעצר מול סלע ענק שחסם את הדרך.
בהתחלה הוא ניסה לזרום ישירות מולו – וזה לא עבד אבל עם הזמן, המים גילו שאפשר לזלוג מהצדדים, לחלחל באדמה, ואפילו לעקוף מעל.
לא משנה כמה גדול היה הסלע – המים תמיד מצאו דרך להמשיך לנוע, ובכל פעם שהם עשו זאת – הם הפכו לזרם חזק יותר."

<u>סגירה – בדיקת ההשפעה</u>
לאחר סיום הסיפור, נבדוק:

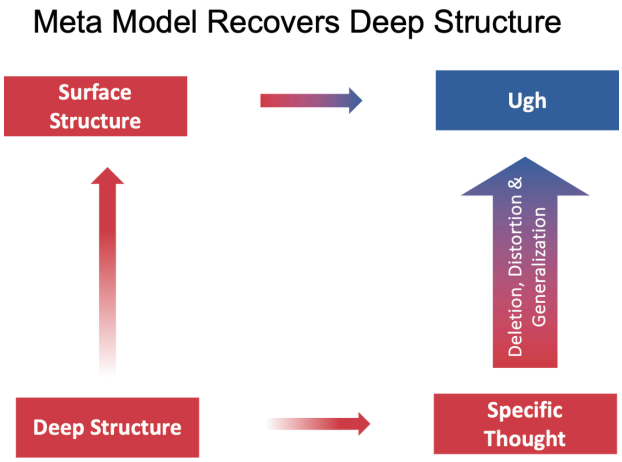
- "איך זה מרגיש לך עכשיו כשאתה חושב על העבודה שלך?"
- "איזה חלק בסיפור הכי דיבר אליך?"
- "איך אפשר ליישם את מה שלמדת מהנהר אצלך בחיים?"

<u>תגובת הלקוח (אפשרית):</u>
"זה גרם לי להבין שגם אם הדרך חסומה מלפנים, תמיד יש נתיב אחר.
אני לא חייב לפרוץ חזיתית – אפשר למצוא דרכים יצירתיות, בצד או בעקיפין.
זה קצת מחזיר לי תחושת תקווה."

אם לא היה שינוי ברור, בדיוק כמו שעשה מילטון אריקסון, אפשר לספר מטאפורה נוספת – אולי על עץ שצמח מתוך סלע, או על מטפס הרים שהתעכב בדרך עד שמצא שביל חדש.



המטא מודל (META MODEL).

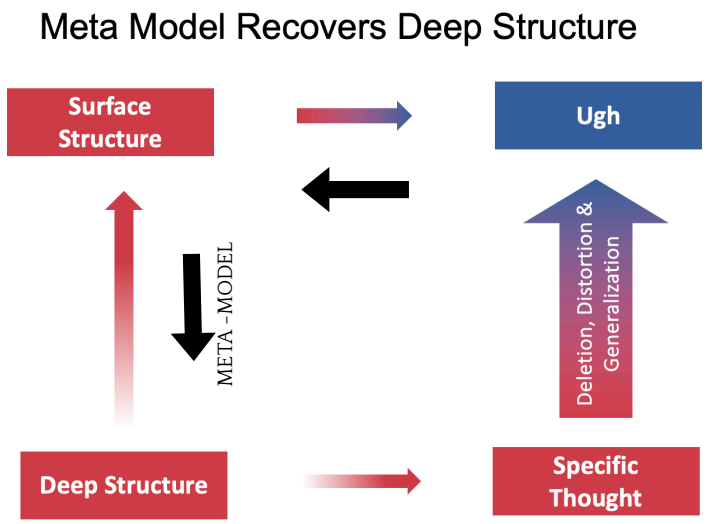


המטא מודל הוא אחד הכלים המרכזיים ב־NLP להבנת האופן שבו אנשים בונים את המציאות שלהם באמצעות השפה.
מאחורי כל משפט מסתתרת מפה פנימית – מערכת של אמונות, חוויות ופרשנויות – והמטא מודל מאפשר לנו לחשוף אותה דרך שאלות מדויקות שמרחיבות את התודעה, מחזירות בהירות, ומאפשרות שינוי אמיתי.

<u>המבנים בתרשים</u>:

1. Deep Structure **(מבנה עמוק)** זה המקור – החוויה הפנימית המלאה של האדם: רגשות, זיכרונות, מחשבות, דימויים.
2. Surface Structure **(מבנה שטחי)**- כאשר אנחנו מבטאים את החוויה במילים היא עוברת השמטות, עיוותים והכללות > מה שנאמר בקול רם כבר מצומצם ולא זהה לחוויה המקורית.
3. Deletion, Distortion & Generalization **(השמטה, עיוות והכללה)**- אלו הם מנגנוני השפה/המוח שגורמים לכך שהחוויה העשירה הופכת למשהו מצומצם:
   - השמטה: השמטת פרטים ("אני מרגיש לא טוב" > מה בדיוק? איפה? מתי?)
   - עיוות: ייחוס סיבה או משמעות שלא בהכרח נכונה ("היא לא חייכה > היא שונאת אותי")
   - הכללה: הפיכת מקרה אחד לכלל ("תמיד נכשלתי" > באמת תמיד?).
4. Specific Thought **(מחשבה ספציפית)** - זה מה שהאדם חושב לעצמו אחרי הסינון.
5. Ugh **(תגובה שלילית/מצוקה)** - המחשבה המצומצמת יוצרת תחושה לא נעימה, תקיעות או אמונה מגבילה. ה־Meta Model

המטא מודל (META MODEL).



החץ החוזר (כיון הפוך של התרשים)- תפקיד המטא מודל
כאן נכנס המטא מודל – אוסף של שאלות מדויקות שמטרתן לחקור את המשמעות שמסתתרת מאחורי המילים.
באמצעות השאלות אנחנו מגלים את המידע שהושמט, עוות או הוכלל, ומאפשרים לאדם להתחבר מחדש לחוויה המקורית ולמחשבה המדויקת שלו.
כך התמונה הפנימית מתבהרת, והאדם חווה תחושת שליטה, הבנה ובהירות גדולה יותר.

דוגמה:
אדם אומר: "אני תמיד נכשל." > זה ה־Surface Structure (מבנה שטחי).

- במציאות (Deep Structure) – הוא נכשל בכמה מקרים ספציפיים, אבל גם הצליח באחרים.
- ההכללה "תמיד" יוצרת את ה־Ugh (תחושה של תסכול וחוסר ערך).
- בעזרת שאלות מטא מודל ("באיזה מצבים נכשלת? תמיד? לא היה אף פעם שהצלחת?") – אנחנו שוברים את ההכללה ומחזירים אותו אל החוויה האמיתית > מבנה עמוק.

דרך ההשמטות/עיוותים/הכללות נולדות אמונות מגבילות ותחושות שליליות (Ugh). המטא מודל משתמש בשאלות כדי לפרק את העיוותים ולהחזיר את האדם לחוויה המדויקת והעשירה שלו.

המטא מודל (META MODEL).

<u>חיבור מודל מילטון למטא מודל – מיפוי הדפוסים</u>
כל אחד מ־19 דפוסי השפה של מודל מילטון בעצם "יושב" על אחד מהפילטרים האלה.
במילים אחרות: מילטון משתמש באותם מנגנוני סינון של המוח – אבל במקום לחשוף אותם (כמו במטא מודל), הוא מנצל אותם לטובת יצירת טרנס, הובלה ושינוי.

1. עיוות (Distortion)
דפוסים שמוסיפים פרשנות או משמעות שמעוותת את החוויה המקורית:
- Cause & Effect (סיבתיות מדומה)
- Complex Equivalence (שוויון מורכב)
- Mind Reading (קריאת מחשבות)
- Lost Performative (הערכות ללא מקור)
- Presuppositions (הנחות מקדימות)
- Embedded Commands (פקודות מוטמעות)
- Quotes within Quotes (ציטוטים מורכבים)
- Selectional Restriction Violation (האנשה)

2. הכללה (Generalization)
דפוסים שיוצרים חוק גורף, כללים מוחלטים או מגבלות:
- Universal Quantifiers (מילים כוללניות – תמיד, כולם, אף פעם)
- Modal Operators (חייב, צריך, אסור, אי אפשר)
- Double Bind (מלכודת כפולה – בחירה בין שתי אפשרויות גורפות)
- Tag Questions (שאלות אישור – מצרפות את השומע להסכמה אוטומטית)
- Pacing & Leading (תיאור מצב קיים והובלה – יוצר הכללה "כך זה קורה תמיד")

3. השמטה (Deletion)
דפוסים שמשאירים מידע לא מוגדר או חסר:
- Unspecified Verbs (פועל לא מוגדר – "לעשות", "לסדר")
- Lack of Referential Index (חוסר בנושא ברור – "הם אמרו")
- Deletions (השמטות כלליות – "זה קשה")
- Nominalizations (שמות מופשטים – "הצלחה", "בעיה")
- Ambiguity (עמימות מכוונת – משאיר פתוח לפרשנות)
- Utilization (ניצול סיטואציה – הופך כל גירוי לחלק מהחוויה)

<u>לסיכום</u> :
- מודל מילטון = שימוש יצירתי בעיוותים, הכללות והשמטות כדי להוביל את התודעה של האדם לטרנס, פתיחות ושינוי.
- המטא מודל = שימוש באותם שלושת הפילטרים – אבל הפוך: לחשוף את מה שהוסתר, לשבור את ההכללות ולהחזיר את המידע החסר.
- שני המודלים הם בעצם שני צדדים של אותו מטבע: מילטון מטשטש כדי לעקוף התנגדות, והמטא מודל מבהיר כדי לחשוף ולשחרר אמונות מגבילות.

המטא מודל (META MODEL).

THE META MODEL

PATTERN	*RESPONSE*	*PREDICTION*
DISTORTIONS		
1. Mind Reading: Claiming to know someone's internal state. Ex: "You don't like me."	"How do you know I don't like you?"	Recovers Source of the Info.
2. Lost Performative: Value judgments where the person doing the judging is left out. Ex. "It's bad to be inconsistent."	"Who says it's bad?" "According to whom?" "How do you know it's bad."	Gathers evidence. Recovers source of the belief, the Performative, strategy for the belief.
3. Cause—Effect: Where cause is wrongly put outside the self. Ex: "You make me sad."	"How does what I'm doing cause you to choose to feel sad?" (Also, Counter Ex., or "How Specifically?"	Recovers the choice.
4. Complex Equivalence: Where two experiences are interpreted as being synonymous. Ex: "She's always yelling at me, she doesn't like me."	"How does her yelling mean that she..?" "Have you ever yelled at someone you liked?"	Recovers Complex Equivalence. Counter Example.
5. Presuppositions: Ex: "If my husband knew how much I suffered, he wouldn't do that." There are 3 Presuppositions in this sentence: (1) I suffer, (2) My husband acts in some way, and (3) My husband doesn't know I suffer.	(1) "How do you choose to suffer?" (2) "How is he (re)acting? (3) "How do you know he doesn't know?"	Specify the choice & the verb, & what he does. Recover the Internal Rep., and the Complex Equivalence
GENERALIZATIONS		
6. Universal Quantifiers: Universal Generalizations such as all, every, never, everyone, no one, etc. Ex: "She never listens to me."	Find Counter Examples. "Never?" "What would happen if she did?"	Recovers Counter Examples, Effects, Outcomes.
7. Modal Operators: a. Modal Operators of Necessity: As in should, shouldn't, must, must not, have to, need to it is necessary. Ex: "I have to take care of her." **b. Modal Operators of Possibility:** (Or Impossibility.) As in can/can't, will/won't, may/may not, possible/impossible. Ex: "I can't tell him the truth."	a. "What would happen if you did?" ("What would happen if you didn't?" Also, "Or?" b. "What prevents you?" ("What would happen if you did?")	Recovers Effects, Outcome. Recovers Causes
DELETIONS		
8. Nominalizations: Process words which have been frozen in time, making them nouns. Ex: "There is no communication here."	"Who's not communicating what to whom?" "How would you like to communicate?"	Turns it back into a process, recovers deletion, and Ref. Index.
9. Unspecified Verbs: Ex: "He rejected me."	"How, specifically?"	Specifies the verb.
10. Simple Deletions: a. Simple Deletions: Ex: "I am uncomfortable." **b. Lack of Referential Index:** Fails to specify a person or thing. Ex: "They don't listen to me." **c. Comparative Deletions:** As in good, better, best, worst, more, less, most, least. Ex: "She's a better person."	a. "About what/whom?" b. "Who, specifically, doesn't listen to you?" c. "Better than whom?" "Better at what?" "Compared to whom, what?	Recovers Deletion. Recovers Ref. Index. Recovers Comparative Deletion.

המטא מודל (META MODEL).

<u>שאלות לפירוק שלושת המסננים - עיוות הכללה ומחיקה:</u>

<u>DISTORTIONS – עיוותים</u>
אלה מצבים שבהם האדם משנה את המציאות הפנימית דרך פירוש או אמונה.

- **Mind Reading** – "אתה לא אוהב אותי" > האדם מניח שהוא יודע מה השני חושב.
  שאלה: איך אתה יודע שהוא לא אוהב אותך?
  מטרה: לחשוף את מקור המידע.

- **Cause–Effect** – "הוא גורם לי להיות עצובה" > משליך את האחריות על מישהו אחר.
  שאלה: איך בדיוק מה שהוא עשה גורם לך לבחור להיות עצובה?
  מטרה: להחזיר את תחושת השליטה והבחירה.

- **Complex Equivalence** – "הוא צועק עליי > זה אומר שהוא לא אוהב אותי"
  שאלה: איך את יודעת שצעקה פירושה חוסר אהבה?
  מטרה: להפריד בין עובדה לפרשנות.

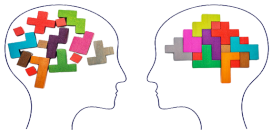
- **Presuppositions** – "אם הוא היה יודע כמה סבלתי, הוא לא היה עושה את זה."
  שאלה: סבלת? זה גרם לך סבל? הוא היה אמור לדעת שסבלת?
  מטרה: לחשוף את ההנחות שמסתתרות בפנים.

- **Lost Performative**- "זה לא בסדר להתעצבן." / "זה לא יפה לדבר ככה."
  שאלה: מי אמר שזה לא בסדר? / מי קבע שזה לא יפה? / בהשוואה למה?
  מטרה: לזהות את המקור של האמונה או הערך, ולהחזיר לאדם את האפשרות לבחור.

<u>GENERALIZATIONS – הכללות</u>
כאן האדם מכליל חוויה אחת על כל תחומי חייו.

- **Universal Quantifiers** – "הוא אף פעם לא מקשיב לי."
  שאלה: באמת אף פעם? לא היה אף רגע שכן?
  מטרה: לפרק את ההכללה וליצור גמישות מחשבתית.

- **Modal Operators** – "אני חייב...אני לא יכול...אני רוצה"
  שאלה: מה יקרה אם לא תעשה את זה? / מה מונע ממך?
  מטרה: לבדוק אם המגבלה אמיתית או אמונה בלבד.



המטא מודל (META MODEL).

DELETIONS – השמטות
האדם משמיט מידע חשוב שמונע ממנו ראייה מדויקת.

- **Nominalizations** – הפיכת תהליך למושג קפוא ("אין תקשורת בינינו").
שאלה: מי לא מתקשר עם מי? איך היית רוצה לתקשר?
מטרה: להחזיר מושג קפוא לתהליך חי ודינמי.

- **Unspecified Verbs** – "הוא דחה אותי."
שאלה: איך בדיוק הוא דחה אותך?
מטרה: להוסיף בהירות ומידע מדויק.

- **Simple Deletions** – "אני עצובה."
שאלה: ממה בדיוק? על מה?
מטרה: לחשוף את הסיבה האמיתית מאחורי התחושה.

- **Lack of Referential Index**- "הם לא מקשיבים לי" / "אומרים שזה מסוכן"
שאלה: מי לא מקשיב לך? מי אומר שזה מסוכן?
מטרה: לזהות את הגורם או האדם שאליו מתייחס המשפט, ולהחזיר את הדיוק והבהירות לתקשורת.

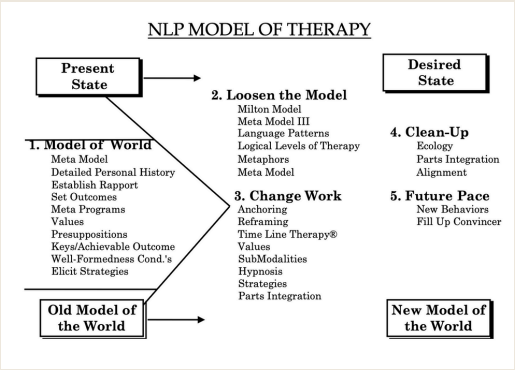
לסיכום:
ה־Meta Model הוא כמו "מפה הפוכה" שמחזירה אותנו מהשפה המצומצמת או המעוותת אל החוויה המקורית, המדויקת והעשירה של האדם.
באמצעות שאלות פשוטות אך חכמות, המטא מודל מאפשר לנו:

- להבין מה באמת האדם חווה,
- לשחרר אמונות מגבילות,
- ולהחזיר תחושת שליטה, בהירות וחופש פנימי.

ב־Milton Model נעשה שימוש באותם עקרונות – רק בכיוון ההפוך.
במקום לדייק ולפרק את השפה, אנחנו משתמשים בעמימות ובשפה מרומזת כדי לעקוף את ההתנגדות המודעת, להעמיק את הטרנס וליצור שינוי בתת־המודע.
שני המודלים משלימים זה את זה:
ה־Meta Model מגלה את המבנה שמאחורי המילים,
וה־Milton Model יוצר באמצעותן מציאות חדשה בתודעה.

מודל ה־NLP לשינוי (NLP MODEL OF THERAPY)

מודל זה מציג את הדרך שבה אנו מובילים אדם מהמצב הנוכחי שלו – כפי שהוא חווה את העולם היום – אל המצב הרצוי, שבו קיימים שינוי, צמיחה והתנהגות חדשה.
המעבר מתרחש דרך חמשה שלבים עיקריים:



1. Model of the World – מודל העולם הנוכחי

בשלב הראשון אנחנו בודקים איך האדם בונה לעצמו את המציאות.
כל אחד מאיתנו חי לפי "מפה פנימית" – אמונות, ערכים, זיכרונות, דפוסי שפה ותפיסות שמרכיבים את "מודל העולם" שלו.

דוגמה:
מישהו אומר: "אני לא מספיק טוב כדי להצליח בעסק."
זו לא עובדה אובייקטיבית – זו מפה פנימית שמגבילה אותו.

2. Loosen the Model – ריכוך המודל הישן

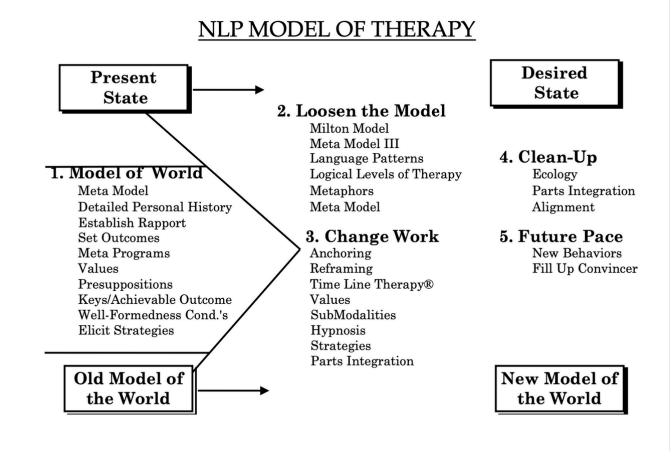
כדי לאפשר שינוי אמיתי, יש קודם לשחרר את האחיזה במודל העולם הנוכחי – אותו דפוס מחשבה שמחזיק את האדם תקוע במקום.
כאן נכנסים שני הכלים המרכזיים שלמדנו:

- בעזרת מודל מילטון (Milton Model) – שימוש בשפה עמומה, היפנוטית ומטאפורות – אנחנו מאפשרים לתת־המודע של האדם להיפתח ולהרחיב את נקודת המבט.
- בעזרת המטא מודל (Meta Model) – אנחנו חושפים את ההשמטות, ההכללות והעיוותים שמגבילים את המפה הפנימית שלו, ומחזירים דיוק ובהירות.

ביחד, השילוב הזה מרכך את המודל הישן ומכין את הקרקע ליצירת שינוי עמוק וברי־קיימא.

דוגמה:
אם מישהו אומר: "אני תמיד נכשל",
במקום להתעמת איתו ישירות – אפשר להשתמש במטא מודל ולשאול: תמיד? מה יקרה אם תצליח? או במטפורה ולומר:
"תחשוב על עץ שנראה יבש בחורף, אבל מתחת לפני השטח כבר צומחים בו חיים חדשים."
כך אנחנו "מרככים" את התפיסה הקיימת ופותחים פתח לאפשרויות נוספות.

מודל ה־NLP לשינוי (NLP MODEL OF THERAPY)



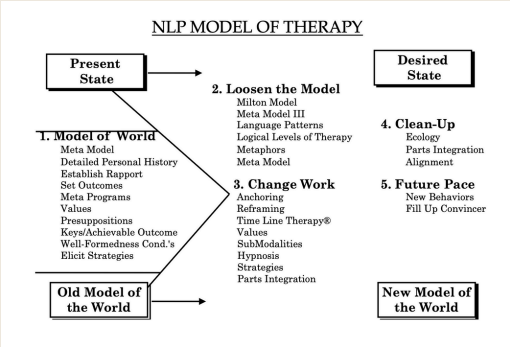
3. <u>עבודת השינוי (Change Work)</u>
בשלב זה מתרחש הלב של התהליך – יצירת חוויות חדשות שמחליפות את הישנות, כך שהאדם חווה שינוי מבפנים ולא רק ברמה רעיונית.

כלים מרכזיים:

- **Anchoring** (עיגון): יצירת קשר בין חוויה רגשית חיובית לבין גירוי מסוים, כדי שניתן יהיה להפעיל את המשאב בכל רגע.
- **Reframing** (מסגור מחדש): שינוי המשמעות של אירוע או חוויה כך שתהפוך למועילה יותר.
- **Time Line Therapy®** (עבודה עם ציר הזמן): טכניקה לשחרור רגשות שליליים ואמונות מגבילות מהעבר.
- **Submodalities** (סאב־מודאליטי): שינוי המאפיינים של ייצוגים פנימיים במוח (כמו צבע, גודל, מרחק, קול).
- **Parts Integration** (שילוב חלקים): חיבור בין חלקים פנימיים מנוגדים שיוצרים קונפליקט.

<u>דוגמה</u>:
אדם אומר: "אני מפחד להציג מול קהל."
נוכל לעשות טיים ליין תרפי ולהיפטר מהאמונה המגבילה ואז לעגן תחושת ביטחון שהוא חווה בעבר (למשל ברגע של הצלחה משמעותית) – ולחבר אותה מחדש לסיטואציה של עמידה מול קהל.

מודל ה־NLP לשינוי (NLP MODEL OF THERAPY)



4. ניקוי והתאמה (Clean-Up)

בשלב הזה אנחנו מבטיחים שהשינוי שהתרחש ישתלב בהרמוניה עם האישיות כולה, ולא ייצור התנגשויות עם חלקים אחרים בחיים.
זה שלב חשוב שמוודא שהשינוי יציב, בריא ואקולוגי- ידידותי לסביבה הפנימית והחיצונית של האדם.

כלים מרכזיים:

- Ecology Check (בדיקת אקולוגיה): האם השינוי טוב ומתאים לכל תחומי החיים – בריאות, משפחה, קריירה, מערכות יחסים.
- Parts Integration (שילוב חלקים): פתרון התנגשויות פנימיות בין רצונות או צרכים שונים.

דוגמה:
אדם שרוצה להקים עסק עצמאי חושש שהדבר יפגע בזמן המשפחתי שלו.
בשלב הזה נבדוק: האם קיימת דרך לשלב בין השניים? איך אפשר להצליח בעסק מבלי לוותר על המשפחה.

5. ביסוס השינוי לעתיד (Future Pace)

זהו שלב הסיום שבו אנו מעגנים את השינוי במציאות העתידית של האדם.
אנחנו יוצרים סימולציה של מצבים אפשריים, כדי לוודא שהכלים החדשים יהיו זמינים ומתפקדים גם כאשר האדם יחזור אל שגרת חייו.
כלים מרכזיים:

- Future Pacing (דמיון עתיד): לדמיין את עצמך מצליח כבר עכשיו במצבים עתידיים.
- Convincer (מאמת פנימי): חיזוק תחושת הביטחון שהשינוי אמיתי ויציב.

דוגמה:
אדם שהתגבר על פחד קהל מתבקש לדמיין את עצמו עומד על במה מול מאה איש – ולחוות את הביטחון החדש. ככל שהוא מתרגל זאת, כך המוח "מקבע" את השינוי כמציאות חדשה.

פרק רביעי

תוכן-ענינים

- עוגנים (Anchors)
- מה זה סטייט (State) ב־NLP?
- ההבדל בין סטייט רגיל לפיק סטייט
- איך להיכנס לפיק סטייט בצורה יזומה ומכוונת.
- ארבעת הצעדים לעיגון (RACE)
- חמשת המפתחות לעיגון יעיל (I-TURN)
- ערימת עוגנים
- מיטוט עוגנים
- שרשרת עוגנים
- פיזיולוגיה של מצוינות (Physiology of Excellence)- Ring of Power
- תהליך המכירה בחמישה שלבים (The 5 Step Sales Process)
- התמודדות עם התנגדויות
- יצירת בידול ודחיפות
- שימוש במסגרות שפה -Language Frames
- ניהול משא ומתן אפקטיבי
- טקטיקות לניהול משא ומתן אפקטיבי
- מסגור מחדש

עוגנים (ANCHORS)

<u>רקע לנושא עוגנים ב־NLP</u>

כדי להבין מהו עוגן ואיך משתמשים בו ב־NLP, כדאי להכיר את הדרך שבה התחום הזה התפתח. הרעיון של עוגנים לא נולד יש מאין, אלא מבוסס על מחקרים מוקדמים בפסיכולוגיה על למידה והתניה.

התניה קלאסית – הניסוי של פבלוב

בתחילת המאה ה־20 ערך איוון פבלוב, חוקר מרוסיה, ניסוי מפורסם בכלבים.
בכל פעם שהוא נתן לכלב אוכל, הוא צלצל בפעמון. אחרי מספר חזרות הכלב למד לקשר בין הצליל של הפעמון לבין קבלת האוכל. כך קרה שבסופו של דבר, גם כשפבלוב צלצל בפעמון בלי לתת אוכל – הכלב התחיל לרייר כאילו האוכל באמת שם.
הניסוי הזה הראה שאפשר ליצור קשר חדש בין גירוי רגיל וחסר משמעות (כמו צליל) לבין תגובה טבעית (ריר מול אוכל). במילים פשוטות: הפעמון הפך להיות "כפתור" שמפעיל את התגובה. זהו בעצם הבסיס לרעיון העוגנים – המוח שלנו יוצר קשרים אוטומטיים בין גירויים לבין רגשות או תגובות גופניות שמופיעים ביחד הרבה פעמים.

התניה אופרנטית – המחקר של סקינר

בהמשך, חוקר אחר בשם ב. פ. סקינר הרחיב את ההבנה שלנו על למידה. הוא הראה שלא רק רגשות פועלים דרך קישורים אוטומטיים, אלא גם התנהגות שלמה יכולה להיווצר או להיעלם בהתאם לחיזוקים. למשל, אם ילד מקבל מחמאה בכל פעם שהוא מסדר את החדר, הסיכוי שהוא יסדר שוב את החדר גדל. לעומת זאת, אם אין תגובה חיובית – ההתנהגות עלולה להיחלש.
גם כאן אנחנו רואים את אותו עיקרון: גירוי מסוים (מילה טובה, מחמאה, או אפילו מבט) יכול להפוך ל"עוגן" שמעורר התנהגות מסוימת.

בשנות ה־70, ריצ'רד בנדלר וג'ון גרינדר – מייסדי ה־NLP – לקחו את ההבנה הזו צעד אחד קדימה.
הם שאלו את עצמם: אם המוח שלנו יוצר עוגנים באופן טבעי ולפעמים אפילו בלי שנשים לב, האם אפשר להשתמש בזה בצורה מודעת ומכוונת?
התשובה שלהם הייתה כן. וכך נולד הרעיון של עוגנים ב־NLP: כל אדם יכול ללמוד ליצור לעצמו עוגנים חיוביים, וגם לפרק עוגנים שליליים שמפריעים לו.



עוגנים (ANCHORS)

<u>איך עוגנים עובדים –</u>
אחד הדברים הטבעיים ביותר שהמוח שלנו עושה הוא לחבר בין דברים, או במלים אחרות הוא עובד בצורה אסוציאטיבית.
זה לא קורה סתם – אלא כחלק ממנגנון עתיק שנועד לשמור עלינו בטוחים ולזהות במהירות ובלי לחשוב יותר מדי סכנות או הזדמנויות.

תארו לעצמכם אדם קדמון שהלך ביער ושמע רעש של עלים מתנועעים. באותה שנייה יצא נמר מהשיחים. החוויה הזו כל כך חזקה ומסוכנת, שהמוח מיד קישר בין רעש העלים לבין הסכנה. בפעם הבאה שהוא ישמע את אותו רעש – גם אם אין נמר – הגוף יגיב מיד בפחד או דריכות. הקישור הזה (העוגן הזה) נתן לו סיכוי טוב יותר להינצל.

באותה מידה, המוח גם קישר בין דברים חיוביים להישרדות:
- מציאת מים גרמה להרגשה טובה ולתחושת הקלה, ולכן כל סימן שמעיד על מים הפך ל"עוגן" של תקווה וביטחון.
- אוכל מזין יצר תחושת סיפוק, והמוח למד לזהות מראש את הריח, הצבע או הצורה שלו.

בזכות מנגנון העיגון הזה, בני אדם יכלו ללמוד במהירות מה כדאי לחפש ומה כדאי להימנע ממנו.

למרות שאנחנו כבר לא צריכים להיזהר מנמרים ביער, המוח עדיין עובד באותה שיטה, הוא מחבר בין רמזים קטנים לבין תגובות רגשיות חזקות כדי לחסוך לנו זמן ולשמור עלינו בטוחים.
- רעש מסוים יכול להבהיל אותנו כי פעם שמענו אותו בזמן תאונה.
- חיוך של אדם אהוב יכול לגרום לנו להרגיש מיד ביטחון ושקט.
- ריח של בית קפה יכול לעורר תחושת חמימות וקרבה.

ב־NLP אנחנו לומדים לקחת את אותו מנגנון הישרדותי עתיק ולהשתמש בו באופן מודע. אם המוח יודע לקשר אוטומטית בין גירוי לתגובה – אנחנו יכולים לבחור אילו קישורים אנחנו רוצים ליצור למשל:
- להפעיל ביטחון עצמי בלחיצת יד או תנועה קטנה.
- לקשר רוגע לנשימה עמוקה או למילה מסוימת.

<u>למעשה כל העולם שלנו בנוי מעוגנים</u>
מאחר ועוגן הוא בעצם קשר בין גירוי חיצוני (צליל, ריח, מראה, מגע, מילה) לבין תגובה פנימית (רגש, מחשבה או פעולה). אם חושבים על זה, כמעט כל מה שאנחנו חווים בחיים יוצר בנו עוגנים כאלה.
שיר שמחזיר אותנו ישר לחוויה מהעבר (שירי יום הזיכרון) .
ריח של מאכל שמעורר געגוע לבית (חמין ביום שבת בבוקר).
מקום מסוים שמעורר בנו שלווה או מתח (בית חולים, ספא).
אפילו צבע, מילה או מבט יכולים לעורר תחושה מיידית (לבן-רוגע אדום- כעס).



למעשה כמעט ואין מצב שבו אנחנו חווים משהו "נקי" לחלוטין. כל צליל, ריח או מקום שאנחנו פוגשים כבר מקושר אצלנו לזיכרונות ולתגובות קודמות ולכן אפשר לומר שאנחנו בתוך רשת של עוגנים.

עוגנים (ANCHORS)

<u>עוגנים יכולים להיווצר דרך כל אחד מחמשת החושים שלנו:</u>

1. **עוגנים ראייתיים** (Visual Anchors)
   - סמלים ולוגו של חברות (לדוגמה: הלוגו של קוקה-קולה שמזכיר שמחה).
   - תמונה ישנה יכולה להחזיר אותנו אחורה בזמן.
   - צבע מסוים (כמו לבן בחדרי בית חולים) יכול לעורר תחושת חוסר נוחות.
   - נוף של ים יכול להרגיע אותנו כמעט אוטומטית.

2. **עוגנים שמיעתיים** (Auditory Anchors)
   - צליל של התראה בנייד שמפעיל אוטומטית את הדחף לבדוק הודעות.
   - צלצול בית ספר שמעורר תחושת הפסקה.
   - שיר אהוב מזכיר לנו תקופה מסוימת בחיים.
   - טון דיבור של אדם קרוב יכול להרגיע או להרגיז.
   - רעש חזק פתאומי (כמו דלת נטרקת) יכול להפחיד אם בעבר חווינו מצב מלחיץ דומה.

3. **עוגנים תחושתיים** (Kinesthetic Anchors)
   - לחיצת יד חזקה שמעוררת תחושת ביטחון.
   - חיבוק שמחבר אותנו לזיכרון נעים.
   - מגע מסוים בגוף שמעורר תחושה של רוגע.
   - טפיחה על השכם יכולה להזכיר לנו עידוד ותמיכה.
   - אפילו בד מסוים (למשל שמיכה מוכרת) יכול לעורר תחושת חמימות וביטחון.

4. **עוגנים של ריח** (Olfactory Anchors).

הריח נחשב לאחד החושים הכי חזקים כשמדובר בזיכרון ורגש. כאשר אנחנו מריחים, המידע נכנס ישירות למוח דרך מערכת חוש הריח ומתחבר באופן ישיר למערכת הלימבית – האזור במוח שאחראי על רגשות וזיכרון. בשונה מחושים אחרים (כמו ראייה או שמיעה), שמועברים קודם דרך "מסננים" ואז למוח, הריח עוקף את רוב המסננים ומגיע ישר למרכזים הרגשיים.
זו הסיבה שריח יכול להחזיר אותנו ברגע אחד לחוויה מהעבר, כאילו אנחנו שם שוב או לעורר בנו זיכרונות מאוד חיים ועוצמתיים,

- ריח של בושם מסוים יכול מיד לעורר געגוע לאדם אהוב.
- ריח של עוגה בתנור מזכיר לילד חוויות חמות של בית ומשפחה.
- ריח של עשן עלול להדליק אצל מישהו תחושת פחד בגלל חוויה קודמת.

5. **עוגנים של טעם** (Gustatory Anchors)

כל מאכל שאנחנו טועמים נרשם לא רק כחוויה חושית, אלא גם כחלק מהזיכרון הרגשי של אותו רגע.

- מאכל ילדות: טעם של עוגת שוקולד ביתית יכול להחזיר אותנו לימי ההולדת כילדים ולהציף תחושת שמחה ותמימות.
- משקאות מסוימים: קפה של הבוקר עבור רבים הפך לעוגן של ערנות וריכוז – הטעם עצמו כבר "מדליק" את מצב העבודה או הלמידה.
- חגים ואירועים: טעם של מאכל מסורתי (למשל מצה בפסח או סופגניה בחנוכה)



עוגנים (ANCHORS)

ישנם שני סוגים עיקריים של עוגנים:

1. עוגנים טבעיים (נוצרים באופן ספונטני)
אלה עוגנים שלא נוצרו מתוך תכנון, אלא התרחשו מעצמם בעקבות חוויה עוצמתית שחווינו.

- **חוויה עכשווית**: כאשר אנו נמצאים ברגע חזק מבחינה רגשית, המוח שלנו "מקשר" בין הרגש לבין מה שקורה סביבנו. לדוגמה: ביליתם ערב מאושר עם חבר טוב ובאותו זמן התנגן שיר מסוים ברקע. בפעמים הבאות שתשמעו את אותו שיר – יעלה בכם שוב אותו רגש חם וחיובי.
- **חוויה עוצמתית מהעבר**: רגעים חריגים בעוצמתם נצרבים בזיכרון, וכל פרט שהיה שם יכול להפוך לעוגן. למשל: ערב החתונה, לידת ילד, השגת יעד משמעותי, או אפילו חוויה טראומטית. מספיק להיזכר בפרט קטן מאותו אירוע (תמונה, קול, תחושה) – והמוח משחזר אוטומטית את הרגש כולו.

יתרון מרכזי: עוגנים טבעיים הם החזקים ביותר, כי הם נבנים מתוך חוויה אמיתית ומטען רגשי עוצמתי.

2. עוגנים מכוונים (נוצרים במודע)
ב-NLP על ידי חיבור מכוון בין חוויה רגשית לבין גירוי מסוים (מילה, מחווה, נגיעה עצמית, דמיון של צבע או צליל), ניתן ליצור עוגנים בצורה יזומה, ולהפעיל בעצמנו רגשות או מצבים פנימיים רצויים בזמן שנצטרך אותם.

- לדוגמה: אדם יכול לדמיין חוויה מעצימה במיוחד, להריץ אותה במוח עד שהוא מרגיש אותה בעוצמה – ואז להצמיד לכך תנועה ייחודית (כמו לסגור אגרוף). לאחר חזרות מספקות, עצם סגירת האגרוף תפעיל שוב את התחושה.

חיסרון מרכזי: רוב העוגנים המודעים חלשים יותר מהעוגנים הטבעיים, כי הם לא תמיד נבנים על חוויה אותנטית ועוצמתית אלא על תרגול.



מה זה סטייט (STATE) ב־NLP?

המטרה העיקרית של שיטת ה NLP בעבודה עם עוגנים זה ניהול הסטייט, שלנו ושל האדם האחר.

נשאלת השאלה, מה זה סטייט (State):
סטייט הוא בעצם מצב פנימי רגשי, מנטלי ופיזי שבו אנחנו נמצאים ברגע נתון.
זה שילוב של:

1. רגש – שמחה, פחד, ביטחון, התרגשות, שלווה...
2. פיזיולוגיה – איך הגוף מתנהג: נשימה, טונוס שרירים, יציבה, הבעות פנים.
3. מיקוד מחשבתי – על מה אנחנו חושבים, איזה משמעות אנחנו נותנים למה שקורה.

כל אלה יחד יוצרים את ה"סטייט".
דוגמה:

- אם אני נזכר ברגע שבו הצלחתי בגדול, אני מרגיש ביטחון, החזה שלי פתוח, הנשימה עמוקה, והמחשבות שלי "אני יכול". > זה סטייט של ביטחון.
- אם אני חושב על כישלון, הכתפיים שלי שמוטות, הנשימה רדודה, המחשבות ביקורתיות. > זה סטייט של תסכול או חוסר אונים.

הסטייט שבו אני נמצא משפיע ישירות על איך אני מתנהג ואיזה תוצאות אני משיג.

- סטייט של פוקוס ושקט פנימי > אני פותר בעיות טוב יותר.
- סטייט של לחץ > אני נוטה לטעות, להילחץ או להימנע.

ב־NLP לומדים איך לזהות, לשנות ולעגן סטייט – כדי שיהיה לנו גישה למצב הפנימי שהכי משרת אותנו בזמן הנכון.

Peak State (פיק סטייט):
פיק סטייט הוא שיא של מצב פנימי – מצב שבו אנחנו מביאים לידי ביטוי את הגרסה הכי עוצמתית שלנו.
זה מצב שבו יש שילוב חזק במיוחד של:

- רגש חיובי עוצמתי (התלהבות, ביטחון, שמחה, כוח, השראה).
- פיזיולוגיה מלאה באנרגיה (נשימה עמוקה, תנועה חזקה, יציבה פתוחה).
- מיקוד חד וברור (המוח ממוקד במטרה ולא מתפזר).

זה הרגעים שבהם אתה מרגיש "על הגל" או ב־flow ואתה מרגיש בלתי ניתן לעצירה.



ההבדל בין סטייט רגיל לפיק סטייט

דוגמאות מהחיים

- ספורטאי שנמצא בשיא ביצועיו – כשהכול מתחבר: הגוף, המחשבה והאנרגיה.
- מרצה או איש מכירות שנכנס לסטייט של כריזמה וסוחף את הקהל כולו.
- יוצר או מוזיקאי שנכנס ל"זון" ויוצר ברגעים ספונטניים את היצירות המבריקות ביותר שלו.

<u>ההבדל בין סטייט רגיל לפיק סטייט</u>

סטייט רגיל הוא מצב תפקודי יומיומי – אנחנו מתקדמים, עושים מה שצריך, אבל לא תמיד באנרגיה מלאה או בפוקוס חד.

פיק סטייט, לעומת זאת, הוא מצב של שיא – שבו כל המשאבים הפיזיים, הרגשיים והמנטליים שלנו זמינים במלואם, וכתוצאה מכך אנחנו משיגים ביצועים יוצאי דופן.

<u>האם המטרה היא להיות כל הזמן בפיק סטייט?</u>

התשובה- ממש לא,

למה?

- **אנרגיה**: פיק סטייט צורך המון משאבים – רגשיים, מנטליים ופיזיים. אם ננסה להיות בו 24/7, זה עלול להיות מתיש, ואפילו לגרום לשחיקה.
- **איזון**: החיים בנויים ממחזוריות – יש רגעים של פעולה בעוצמה (פיק), ויש רגעים של מנוחה, עיבוד והטענה מחדש. בדיוק כמו ספורטאי – הוא לא רץ מרתון כל יום, אלא בונה אימונים שמכינים אותו לרגעי השיא.
- **מיקוד**: פיק סטייט נועד למצבים שבהם חשוב להופיע במיטבנו – שיחת מכירה, מבחן, הופעה מול קהל, קבלת החלטה

המטרה ב־NLP היא לפתח את היכולת להיכנס לפיק סטייט כשאנחנו בוחרים, ולא כשזה קורה במקרה.

כלומר:

- לדעת איך לעבור מסטייט רגיל לסטייט שיא ברגע הנכון.
- להשתמש בפיק סטייט כמו "כפתור טורבו" – כשצריך תוצאות שיא.
- ובין לבין – לאפשר לעצמנו מנוחה, רוגע וזרימה יומיומית.



איך להיכנס לפיק סטייט בצורה יזומה ומכוונת.

פיק סטייט הוא לא מזל – הוא מיומנות. כלומר, אפשר ללמוד איך להיכנס אליו בצורה יזומה ומכוונת.

<u>צעדים להיכנס לפיק סטייט</u>

1. זיהוי הסטייט

קודם כול צריך להיזכר מתי כבר היית בפיק סטייט כזה בעבר.

- מה היה שם?
- איך הגוף שלי היה?
- מה הרגשתי?
- מה שמעתי, מה אמרתי לעצמי או לאחרים? ברגע שמזהים את המרכיבים, אפשר לשחזר אותם.

2. פיזיולוגיה – להכניס את הגוף לסטייט

הגוף הוא "שער הכניסה". שינוי פיזיולוגי מהיר = שינוי סטייט מהיר.

- יישר גב, עמד זקוף. (סופרמן- וונדוומין)
- נשימה עמוקה וחזקה.
- הבעת פנים של נחישות או חיוך מלא אנרגיה.
- תנועה פיזית שמכניסה אנרגיה (קפיצה, מחיאת כף, תנועה חזקה).

3. ויזואליזציה (VAK)

צרו סרט פנימי של מצב שיא:

- ראו בדמיון תמונה חיה וברורה של ההצלחה.
- שמעו את הצלילים או המילים שמחזקים אתכם.
- הרגישו את התחושה בגוף – התרגשות, כוח, ביטחון.

ככל שהחוויה בדמיון מלאה יותר, המוח חווה אותה כאילו היא מתרחשת עכשיו.

4. שימוש בעוגן (Anchoring)

בחרו תנועה, מילה או מגע מסוים (למשל – סגירת אגרוף, נגיעה בכתף, צעקת "Yes!") ובצעו אותה בדיוק כשאתם חווים את הפיק סטייט.

חזרו על זה מספר פעמים עד שהתנועה הזו מחוברת לסטייט. בפעם הבאה שתעשו אותה – הגוף והמוח מיד יחזרו לסטייט הזה.

5. מנטרה אישית / שפה פנימית

המילים הן הדלק של התת־מודע.בחרו משפט קצר, חד ועוצמתי שמפעיל אתכם. למשל:

- "אני בפוקוס מלא!"
- "יש לי את זה!"
- "אני בלתי ניתן לעצירה!"

6. Future Pace – הדמיה קדימה

דמיינו סיטואציה קרובה (פגישה, מכירה, הרצאה) ותראו את עצמכם נכנסים לפיק סטייט שם. כך המוח מתרגל את זה מראש.

איך להיכנס לפיק סטייט בצורה יזומה ומכוונת.

לדוגמה – איש מכירות לפני שיחת מכירה

דמיין שאתה עומד להרים טלפון ללקוח פוטנציאלי חשוב. הלב דופק, יש התרגשות, אולי גם מעט חשש.

עכשיו תיכנס לפיק סטייט בצורה יזומה:

1. **פיזיולוגיה**

אתה מתיישב זקוף, לוקח נשימה עמוקה ומלאה, מחייך חיוך קטן ומרים את הסנטר. מרגיש איך הגוף נטען באנרגיה.

2. **ויזואליזציה (VAK)**

אתה עוצם עיניים לרגע ורואה את עצמך בסוף השיחה – הלקוח מחייך ואומר "אני בפנים". אתה שומע את קולו מתלהב, ומרגיש בגוף גל של ביטחון והקלה.

3. **עוגן**

בדיוק ברגע שאתה שוקע בתחושה הזו, אתה לוחץ את אגרופך חזק או אומר לעצמך מילה קבועה כמו "Yes!". זה מחבר בין התחושה לבין תנועה פשוטה שתוכל לשחזר בכל רגע.

4. **שפה פנימית**

לפני שאתה מחייג, אתה אומר לעצמך: "אני מביא ערך אמיתי. אני בפוקוס. אני חד וברור."

5. **Future Pace**

אתה מדמיין את הדקות הראשונות של השיחה – הקול שלך יציב, האנרגיה חיובית, אתה מוביל את השיחה בביטחון והלקוח נסחף אחריך.

כשמתרגלים את זה שוב ושוב – זה הופך ליכולת אוטומטית, כמו להדליק מתג.

עוגנים (ANCHORS)

ממציאי שיטת ה NLP הבינו שאם אפשר לשחזר פיק סטייט בצורה מכוונת – אפשר להכניס את עצמנו (או אחרים) למצב של עוצמה, ביצועי שיא והשפעה בכל רגע שנרצה.
וזה נעשה בעזרת טכניקות עיגון – קישור של גירוי מסוים (תנועה, מילה, דימוי) לפיק סטייט, כדי שנוכל להפעיל אותו מתי שנצטרך.

ארבעת הצעדים לעיגון (RACE):

1. **Recall** – להזכיר/להעלות חוויה עוצמתית מהעבר (רגע של הצלחה, ביטחון, התלהבות...).
2. **Anchor** – להצמיד גירוי ייחודי בדיוק בשיא הרגש (למשל: לגעת באצבע ואגודל יחד, מילה מסוימת, תנועה).
3. **Change** – לשנות את הסטייט (לחשוב על משהו ניטרלי, להסתובב).
4. **Evoke** – להפעיל את העוגן ולבדוק אם התחושה הרצויה חוזרת.

חמשת המפתחות לעיגון יעיל (I-TURN):

1. **Intensity** – עוצמת החוויה: ככל שהרגש חזק יותר, העוגן חזק יותר.
2. **Timing** – תזמון מדויק: להצמיד את העוגן בדיוק בשיא התחושה.
3. **Uniqueness** – ייחודיות: לבחור גירוי לא שגרתי כדי שלא יתבלבל עם דברים אחרים.
4. **Replication** – חזרה: אותו גירוי בדיוק (אותה תנועה, אותו טון קול).
5. **Number** – מספר פעמים: חיזוק העוגן על ידי חזרות נוספות.



עוגנים (ANCHORS)

PROCESS:

The Four Steps to Anchoring:

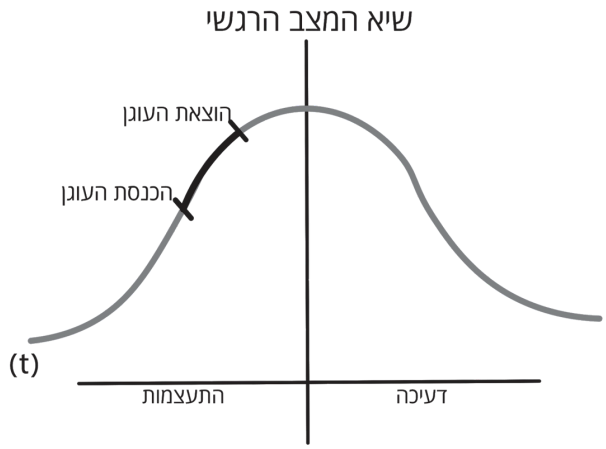
1. Have the person **Recall** a past vivid experience.
2. **Anchor** (Provide) a specific stimulus at the peak (see chart below)
3. **Change** the person's state
4. **Evoke the State** — Set off the anchor to test.

Mnemonic Device
R A C E

The Five Keys to Anchoring:

1. The **Intensity** of the Experience
2. The **Timing** of the Anchor
3. The **Uniqueness** of the Anchor
4. The **Replication** of the Stimulus
5. **Number** of Times)

Mnemonic Device
I - T U R N



<u>תסריט להצפת סטייט (State Elicitation Script)</u>

אתה יכול להיזכר בזמן שבו היית לחלוטין X?

אתה יכול להיזכר ברגע ספציפי ומסוים?

כשאתה חוזר לאותו רגע, חזור לשם ממש עכשיו, תכנס אל תוך הארוע ותראה את מה שראית, תשמע את מה ששמעת, ותרגיש עכשיו באמת את התחושות של להיות לגמרי X

State Elicitation Script

can you remember a time when you were totally X,
Can you remember a specific time?
As you go back to that time now, go right back to that time flow down into your body and see what you saw, hear what you heard, and really feel the feelings of being totally X.

ערימת עוגנים (STACKING ANCHORS)

טכניקת ערימת העוגנים (Stacking Anchors) היא אחת השיטות העוצמתיות ב־NLP ליצירת Peak State – מצב פנימי שיא, שבו אנחנו ניגשים אל המשאבים הפנימיים שלנו בעוצמה מלאה.

במקום להסתמך על חוויה חיובית אחת בלבד, הערימה יוצרת בוסט רגשי משולב: אוסף של מספר חוויות עוצמתיות, שכל אחת מהן בפני עצמה יכולה להרים אותנו – וביחד הן יוצרות אפקט מצטבר שמכפיל ומעצים את התחושה.

המוח אינו מבדיל אם העוגן מקושר לזיכרון יחיד או לעשרה זיכרונות שונים. ברגע שהעוגן מופעל, הוא מפעיל את כל הסטייטים שנערמו בתוכו בו־זמנית. התוצאה היא חוויה סוחפת, מלאה באנרגיה ובתחושות של ביטחון, כוח, שמחה וחיוניות – שילוב שמעלה אותנו אל שיא היכולת האישית.

בזכות העוצמה הזו, ערימת עוגנים שימושית במיוחד ברגעים שבהם חשוב להגיע במיטבנו, למשל:

- לפני פרזנטציה מול קהל או מצגת עסקית משמעותית.
- לפני פגישה קריטית או משא ומתן שבו נדרשת נוכחות וביטחון עצמי.
- לפני הופעה, ספורט תחרותי או כל סיטואציה שבה דרוש ביצוע שיא.
- בכל מצב שבו רוצים להיכנס במהירות לסטייט של עוצמה, ריכוז ואנרגיה.

באמצעות שימוש נכון בטכניקה, ניתן לתכנת את מערכת העצבים שלנו כך שבכל הפעלה של העוגן – ניכנס אוטומטית ל־Peak State עוצמתי, ונביא לידי ביטוי את הגרסה הכי חזקה שלנו ברגעים החשובים באמת.

כדי לערום עוגנים- מעלים בזיכרון מספר חוויות שונות (או דומות – תלוי במטרה), ומעגנים את כולן לאותו מקום. (חשוב שהסטייטים יהיו שונים (למשל: עוצמה + אהבה + ביטחון).

<u>דוגמאות לסטייטים לשימוש בערימת עוגנים:</u>

✓ רגע שבו הרגשת עוצמתי לחלוטין.
✓ רגע שבו הרגשת נאהב במלואך.
✓ רגע שבו הרגשת שאתה יכול להשיג כל מה שאתה רוצה – שהכול אפשרי עבורך.
✓ רגע שבו הרגשת מלא באנרגיה, כשהיית בשיא הכוח והחיוניות.
✓ רגע שבו צחקת כל כך חזק שנפלת מצחוק.
✓ רגע שבו הרגשת ביטחון עצמי מוחלט.

כאשר מפעילים את העוגן, כל הסטייטים, המשאבים הללו, יופעלו יחד וייצרו חוויה עוצמתית במיוחד.



מיטוט עוגנים (COLLAPSE ANCHORS)

<u>טכניקת מיטוט עוגנים (Collapse Anchors)</u>

מיטוט עוגנים היא טכניקה ב־NLP שמטרתה לנטרל או להמיס רגשות שליליים מינוריים אשר עוצרים את האדם מהתקדמות.
מדובר בשיטה פשוטה ועוצמתית שעובדת ברובד הרגשי והלא־מודע, ולכן פעמים רבות התוצאה מורגשת מיידית.

מתי נשתמש בטכניקה:
✓ כאשר אדם חווה סטייט שלילי קל עד בינוני – כמו עצבנות, תסכול, דחיינות, תחושת אי־נוחות, בלבול או חוסר ביטחון רגעי.
✓ כאשר הרגש השלילי לא משתק אלא בעיקר מציק ומפריע.
✓ במצבים יומיומיים שבהם נדרשת תגובה מהירה: לפני פגישה, שיחה חשובה, עמידה מול קהל, מבחן או סיטואציה חברתית.

- לעומת זאת, כאשר מדובר ברגשות שליליים חזקים מאוד או טראומתיים – כמו כעס עמוק, פחד משתק או אשמה כבדה – עדיף להשתמש בטכניקות מתקדמות יותר כגון Timeline Therapy או תהליכים טיפוליים עמוקים יותר.

איך עובדת טכניקת מיטוט עוגנים:
המוח האנושי לא יכול להחזיק שני סטייטים מנוגדים בעוצמה מלאה בו־זמנית.
- אם אני מחוברת למשאב עוצמתי של ביטחון, שמחה או אהבה, לא אוכל להישאר באותו זמן בתחושה של פחד, כעס או תסכול.
- לכן, כאשר יוצרים עוגן חיובי חזק ומפעילים אותו במקביל לעוגן שלילי חלש יותר – המשאב החיובי "ממוטט" את החוויה השלילית, ומעלים אותה.

לדוגמה:
- עצבנות מול שמחה: קשה מאוד להיות עצבני כשאתה פתאום מתפוצץ מצחוק.
- כעס מול אהבה: אי אפשר להחזיק כעס עוצמתי כאשר מתמלאים בתחושה עמוקה של אהבה וחמלה.



ערימת עוגנים (STACKING ANCHORS)

שלבים לטכניקת מיטוט עוגנים (Collapse Anchors)

- **בנה קרבה (Rapport) עם המתאמן.**
- **הסבר את התהליך**: אמור למתאמן מה הולך לקרות.
  למשל: "עוד רגע נעשה תהליך שנקרא מיטוט עוגנים.
  זה ידרוש שאגע בך. זה בסדר מבחינתך?"
- **החלט על הסטייטים**:
  - אילו סטייטים חיוביים/משאבים דרושים.
  - איזה סטייט שלילי רוצים למוטט.
- **חווה את הסטייטים החיוביים** בעצמך לפני שאתה מנחה את המתאמן להיכנס אליהם.
  וודא שהמתאמן נכנס לכל סטייט באופן מלא:
  - חיבור מלא לחוויה.
  - עוצמה גבוהה.
  - congruence (אותנטי ומדויק).
- **עגן את כל הסטייטים החיוביים באותו מקום פיזי**.
  לדוגמה: מפרק אצבע, כתף, או נקודה ברורה אחרת.
- **עגן את הסטייט השלילי פעם אחת בלבד**.
- **הפעל את כל העוגנים בו־זמנית עד שהסטייטים מגיעים לשיאם**.
  - עקוב אחרי שפת הגוף של המתאמן.
  - בדרך כלל יראו סימנים של חוסר סימטריה עד שהאינטגרציה תושלם. לדוגמה: עיניים זזות בכיוונים שונים, או שאחת מהן נפתחת/נסגרת יותר. / חצי חיוך – צד אחד של הפנים מביע רוגע והשני עדיין מתוח.
- **שחרר את העוגן השלילי**.
- **החזק את העוגן החיובי עוד כ־5 שניות ואז שחרר**.
- **בדוק את התוצאה**: שאל את המתאמן: "איך אתה מרגיש עכשיו לגבי אותו סטייט ישן?"
- **צעד עתידי (Future Pace)**:
  שאל: "דמיין את עצמך בעתיד במצב דומה – מה קורה עכשיו?"

COLLAPSE ANCHORS

1. Get into rapport with the client.
2. Tell the client what you are about to do: "In just a moment I am going to do a process called 'Collapse Anchors' (explain), and that will necessitate that I touch you. Is that O.K.?"
3. Decide on which Positive/Resource States are needed, and decide on the Negative State to be collapsed. Make it clear which states specifically are involved.
4. As you elicit the Positive States get into each one before you elicit it in the client.
5. Make sure that the client is in a fully associated, intense, congruent state for each of the states you anchor
6. Anchor all the positive states in the same place, I.E. a knuckle or other easily identifiable place.
7. Anchor the negative state once.
8. Fire anchors at the same time until they peak, and the integration is complete. (Watch the client, they will usually exhibit signs of asymetry until the integration is complete.)
9. Release the negative anchor
10. Hold the positive anchor for 5 seconds and then release
11. Test: "Now how do feel about that old state?"
12. Future Pace: "Can you imagine a time in the future when you might be in a similar situation, and what happens?"



שרשרת עוגנים (CHAINING ANCHORS)

טכניקת שרשרת עוגנים נועדה למצבים שבהם קיים פער גדול מדי בין הסטייט הנוכחי (לא רצוי) לבין הסטייט הסופי (רצוי).
כאשר אין אפשרות "לקפוץ" ישירות ממצב רגשי אחד למשנהו, השרשור מאפשר מעבר הדרגתי ורך.

במקום לנסות לשבור את הפער בבת אחת, אנחנו בונים שרשרת של מצבי ביניים, שכל אחד מהם מהווה גשר קטן בדרך. באמצעות גשרים אלו, המוח מקבל מסלול טבעי
ומובנה לנוע דרכו מהסטייט התקוע אל הסטייט הרצוי – בצורה בטוחה, רציפה ואפקטיבית.

<u>מתי נשתמש בטכניקת שרשרת עוגנים:</u>

- כשהמצב הנוכחי והמצב הרצוי מנוגדים מאוד (למשל: מדחיינות > למוטיבציה).
- כאשר האדם מרגיש "תקוע" ואינו מצליח למצוא דרך לעבור ישירות לסטייט אחר.
- במצבים בהם נדרשת הנעה הדרגתית: מעבר מפחד לביטחון, משעמום להתלהבות, מחוסר מוטיבציה לזרימה ועשייה.

<u>מבנה טכניקת שרשרת עוגנים:</u>
ב־Chaining Anchors המעבר מתבצע תמיד בשלושה חלקים עיקריים:

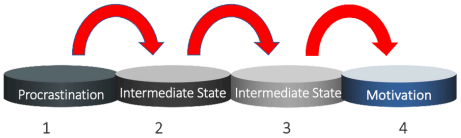
1. **הסטייט הראשון – סטייט תקוע-** Away From
כאן מתחילים. זהו המצב הלא רצוי שבו האדם נמצא כרגע.
<u>דוגמאות</u>: דחיינות, פחד, בלבול, חוסר מוטיבציה, תסכול.

המטרה היא לזהות במדויק את הסטייט התקוע וליצור לו עוגן ברור.

2. **שלבי הביניים – 1 עד 3 גשרים רגשיים-** Away From / Toward
בין הקצה הלא רצוי לבין הקצה הרצוי, נבנה שרשרת של מצבי ביניים.
כל שלב ביניים הוא סטייט שמאפשר תנועה קדימה – שלבי הביניים יכולים להיות toward/away אך שלב הביניים האחד לפני אחרון חייב להיות toward- בעל אנרגיה של תזוזה.
דוגמאות:
- מדחיינות > סקרנות > עניין > מוטיבציה.
- מפחד > סקרנות > ביטחון > התלהבות.
- מתסכול > תקווה > אנרגיה > עשייה.

המטרה היא ליצור "מדרגות קטנות" כך שהמעבר ירגיש טבעי ולא מאיים.

3. **הסטייט האחרון – אנרגיה ותנועה-** Toward
תמיד מסיימים בסטייט חיובי, מלא תנועה וכוח- זהו הסטייט הרצוי שמייצג את המשאב שאליו האדם רוצה להגיע.
דוגמאות:
ביטחון עצמי, מוטיבציה גבוהה, התלהבות, תחושת מסוגלות, זרימה.
המטרה היא לתת למתאמן חוויה מלאה של Peak State שבו הוא מרגיש שהוא יכול לפעול וליצור תוצאות חדשות.



שרשרת עוגנים (CHAINING ANCHORS)

הסוד של שרשרת עוגנים הוא לא לנסות "לקפוץ" בבת אחת מהתקיעות לעשייה, אלא לבנות מסלול הדרגתי שמוביל לשינוי טבעי. ככל שמעצבים נכון את שלבי הביניים – כך התהליך הופך יעיל, קל ונעים יותר.

<u>דוגמאות לסטייטים אפשריים לשלבי הביניים</u>

Away From (סטייטים שדוחפים מהבעיה) Toward (סטייטים שמושכים קדימה)

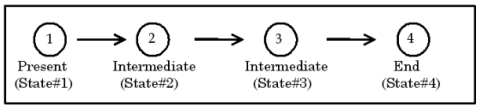
❌ תסכול (Frustration)
❌ בלבול (Confusion)
❌ חוסר ודאות (Uncertainty)
❌ שעמום (Boredom)
❌ עצבנות (Annoyance)

✅ תשוקה (Passion)
✅ התרגשות (Excitement)
✅ סקרנות (Curiosity)
✅ ציפייה (Anticipation)
✅ מוטיבציה (Motivation)

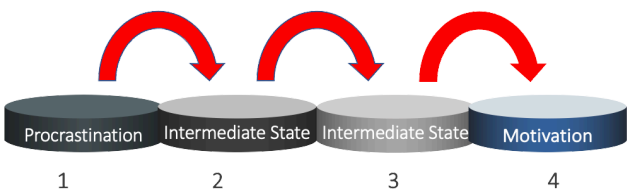
CHAINING ANCHORS

Chaining is a technique that is used when the desired/resource state is significantly different from the present state and the present state is a stuck state.

1. Get in rapport.
2. Tell the client what you are about to do: "In just a moment I am going to do a process called 'Chaining Anchors' (explain), and that will necessitate that I touch you. Is that O.K.?"
3. Identify the undesirable present state (E.G.: Procrastination), and decide on the positive/resource end state (E.G.: Motivation).
4. Design the chain: Decide on what intermediate states are needed to lead to the end state. (EG: "You're procrastinating, what gets you off that state?")



5. Get into each state as you elicit and anchor each state separately, beginning with the present state through the end state. (You will have to stack <u>all</u> states to get a high intensity.) Make sure that the subject is out of previous state prior to anchoring the next one. (Break State between states, especially between the last one and the first one.)
6. Test each state. Make sure that the client goes into each one.
7. Chain each state together firing #1 and when #1 is at its peak add #2, and then release #1. When #2 comes to the peak, add #3, then release #2. Add #4, etc. in the same way. (This is NOT a collapse because the two states do not peak at the same time.)
8. Test: Fire present state anchor. Client should end up in final state.
9. Ask the client, "Now how do you feel about _____." EG: How do you feel about procrastination.
10. Future Pace: "Can you think of a time in the future which if it had happened in the past you would have _____ (EG: Procrastinated) and tell me what happens instead?"



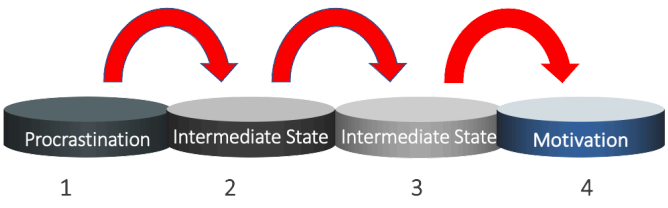
שרשרת עוגנים (CHAINING ANCHORS)

<u>שלבים לטכניקת שרשרת עוגנים (Chaining Anchors)</u>

1. **בנה קרבה (Rapport) עם המתאמן.**
2. **הסבר את התהליך**: אמור למתאמן מה הולך לקרות. למשל: "בעוד רגע נעשה תהליך שנקרא שרשור עוגנים. זה ידרוש שאגע בך. זה בסדר מבחינתך?"
3. **זהה את הסטייטים:**
   - קבע מהו הסטייט הלא רצוי בהווה (לדוגמה: דחיינות).
   - קבע מהו הסטייט /המשאב הרצוי (לדוגמה: מוטיבציה).
4. **תכנן את השרשרת:**
   - הגדר אילו סטייטים ביניים נחוצים כדי לעבור מהסטייט הלא רצוי אל הסטייט הרצוי.
   - שאל: "מה מוציא אותך מסטייט כזה?"
5. **העלה ועגן כל סטייט בנפרד:**
   - התחל מהסטייט הנוכחי דרך סטייטי הביניים ועד הסטייט הסופי.
   - חשוב: עליך לערום (Stack) את כל הסטייטים כדי להגיע לעוצמה גבוהה.
   - וודא שהמתאמן יוצא מכל סטייט לפני שמעלים את הבא (Break State).
6. **בדוק כל סטייט:** וודא שהמתאמן נכנס לכל סטייט באופן מלא ואותנטי.
7. **שרשר את הסטייטים:**
   - הפעל את עוגן #1 (הסטייט הלא רצוי).
   - כשהוא מגיע לשיא > הוסף את עוגן #2 ושחרר את #1.
   - כשה#2 בשיא > הוסף את #3 ושחרר את #2.
   - המשך באותו אופן עד הסטייט הסופי.

שימו לב: זה לא מיטוט עוגנים (Collapse Anchors) – כאן הסטייטים לא פועלים יחד אלא ברצף.

11. **שאלת בדיקה:** שאל את המתאמן: "איך אתה מרגיש עכשיו לגבי _____?"
לדוגמה: "איך אתה מרגיש עכשיו לגבי דחיינות?".
12. **צעד עתידי (Future Pace):** שאל: "דמיין מצב עתידי שבו בעבר היית נתקע ב_____, איך זה שונה עכשיו?"



פיזיולוגיה של מצוינות (PHYSIOLOGY OF EXCELLENCE)
THE RING OF POWER

ב־NLP אנחנו רואים שמצוינות היא לא מתנה מיוחדת שיש רק לחלק מהאנשים, אלא סט של דפוסים והרגלים שאפשר ללמוד ולשכפל.

אנשים מצליחים יודעים לשמור על מצב פנימי נכון (סטייט) – גם כשיש סביבם קשיים או נסיבות פחות נוחות – וזה מה שמאפשר להם להמשיך לפעול בביטחון, באנרגיה ובבהירות.

<u>מצוינות נשענת על שלושה מרכיבים עיקריים</u>:

1. **מערכת אמונות וערכים** (Belief & Values Systems) – האופן שבו אנחנו חושבים ומסבירים לעצמנו את העולם.
2. **פיזיולוגיה** (Physiology) – שפת הגוף, היציבה, הנשימה והאנרגיה שלנו.
3. **אסטרטגיות** (Strategies) – הצעדים או השיטות שאנחנו משתמשים בהם כדי להשיג תוצאות.

ההנחה המרכזית היא:
"כל מה שאתה יכול לעשות – אני יכול לגלות, למפות ולשחזר."

כאשר אנחנו לומדים לזהות את המרכיבים האלה אצל אחרים, אנחנו יכולים למפות (Modeling) את דפוסי ההצלחה שלהם, לשכפל אותם – ולהטמיע אותם אצלנו.

טכניקת The Ring of Power היא תרגול פרקטי שממחיש את העיקרון הזה: היא מאפשרת לנו "לאסוף" חוויות חיוביות ועוצמתיות לתוך עוגן אחד, ולהפעיל אותו בכל פעם שנרצה להיכנס לסטייט של מצוינות.



פיזיולוגיה של מצוינות (PHYSIOLOGY OF EXCELLENCE)
THE RING OF POWER

THE RING OF POWER

Process:
A resource anchor can be anything that is and anchor and helps you to recall the state. The Ring of Power is a resource anchor that is useful in many circumstances as a resource anchor.

1. Anchor a number of positive powerful states to an imagined circle on the floor: "Imagine a Ring of Power in front of you as a circle about 2 feet in diameter."
2. Now remember a time when you were totally motivated and when you are totally motivated, then step into the Ring.
3. When the state begins to subside then step out of the ring.
4. Add additional desired states in the same way. (For other states see, Page 48.)
5. When done adding all states, step into the Ring of Power and test.

טבעת העוצמה היא סוג של Resource Anchor – עוגן משאבים עוצמתי שניתן להפעילו בכל מצב.

תהליך העבודה

1. יצירת טבעת עוגנים: דמיין עיגול מואר בקוטר של כ־60 ס"מ (2 פיט) על הרצפה מולך – זהו Ring of Power.
2. כניסה לחוויה ראשונה: העלה בזיכרון חוויה שבה היית מלא מוטיבציה ועוצמה.
3. כאשר התחושה בשיאה – צעד אל תוך העיגול והנח לתחושה להתעצם.
4. יציאה מהעוגן: כאשר התחושה מתחילה לדעוך – צא מהעיגול.
5. הוספת משאבים נוספים: העלה חוויות נוספות של עוצמה, ביטחון, שמחה או כל משאב רצוי אחר.
6. בכל פעם שהתחושה מגיעה לשיא – כנס שוב אל העיגול כדי "להטעין" אותו.
7. צא החוצה כשהתחושה יורדת.
8. חזור על כך עם כמה משאבים שתרצה.
9. לסיום, כנס שוב אל Ring of Power ובדוק – האם כל המשאבים שנערמו שם התעוררו בבת אחת וייצרו עבורך Peak State חזק במיוחד.



תהליך המכירה בחמישה שלבים (THE 5 STEP SALES PROCESS)

מכירה איננה פעולה טכנית בלבד, אלא תהליך מובנה של תקשורת והשפעה.
כאשר אנשי מכירות עובדים לפי מתודולוגיה ברורה, הם יכולים להוביל את הלקוח בצורה טבעית מהיכרות ראשונית ועד לסגירת עסקה – וכל זה תוך יצירת תחושת אמון וביטחון הדדיים.

תהליך המכירה בחמישה שלבים הוא מודל פשוט אך עוצמתי, שמבוסס על עקרונות NLP ופסיכולוגיה של השפעה. המודל מספק לאיש המכירות מפת דרכים ברורה:
מה חשוב לעשות בכל שלב, אילו שאלות לשאול, ואיך לזהות את הצרכים האמיתיים של הלקוח כדי להציע לו פתרון מדויק.

<u>שלב 1: יצירת קרבה (Rapport)</u>
אנשים נוטים לקנות מאנשים שהם מרגישים דומים להם. לכן השלב הראשון הוא יצירת קרבה ואמון.
איך עושים זאת? באמצעות בניית ראפור (Match & Mirror):

- התאמת שפת הגוף והפיזיולוגיה.
- התאמת טון הדיבור וקצב הנשימה.
- שימוש במערכות ייצוג דומות (ויזואלית, שמיעתית, תחושתית).
- חזרה על מילים וביטויים מפתח של הלקוח.

מכירה מתחילה לא מהמוצר – אלא מהחיבור האנושי.

<u>שלב 2: שאלת שאלות</u>
כדי להבין מה באמת חשוב ללקוח, עלינו לשאול שאלות חכמות.
המטרה כאן היא לגלות שלושה דברים עיקריים: **PAIN WANT NEED**

1. PAIN – הכאב
זהו הקושי, הבעיה או האתגר שהלקוח מתמודד איתו ביום־יום.
הכאב הוא מה שמפריע לו, מכאיב לו, או גורם לו לתסכול. בלי כאב – לרוב לא תהיה מוטיבציה לשינוי.

<u>דוגמאות לכאב:</u>

- בעל עסק שאומר: "אני שופך אלפי שקלים על פרסום, ואף לקוח לא מגיע."
- איש מכירות שאומר: "אני מקבל עשרות דחיות ביום, זה שוחק אותי."
- זוג שמספר: "אנחנו כמעט לא מדברים אחד עם השני יותר."

<u>שאלות שעוזרות לגלות כאב:</u>

- "מה הכי מתסכל אותך בתחום הזה?"
- "מה לא עובד לך כרגע כמו שהיית רוצה?"
- "אילו בעיות זה יוצר עבורך ביום־יום?"



תהליך המכירה בחמישה שלבים (THE 5 STEP SALES PROCESS)

2. WANT – הרצון

זהו החלום, התשוקה או השאיפה שהלקוח רוצה להגיע אליה.
הרצון הוא לא בהכרח פתרון פרקטי, אלא החזון של "איך החיים שלו ייראו כשהכול יעבוד כמו שהוא רוצה".

<u>דוגמאות לרצון:</u>

- בעל עסק: "אני רוצה לראות לקוחות נכנסים אליי כל יום בלי לרדוף אחריהם."
- איש מכירות: "אני רוצה להרגיש ביטחון בכל שיחה ולסגור עסקאות בקלות."
- זוג: "אנחנו רוצים לחזור לאהוב ולהרגיש קרובים אחד לשני כמו פעם."

<u>שאלות שעוזרות לגלות רצון:</u>

- "אם הכול היה מסתדר בדיוק כמו שאתה רוצה – איך זה היה נראה?"
- "מה היית רוצה שיקרה אחרת בעוד חצי שנה?"
- "מה החלום שלך בתחום הזה?"

3. NEED – הצורך

זהו הפתרון המעשי שהלקוח חייב לקבל כדי לעבור מהכאב אל הרצון.
הצורך הוא מה שיניע אותו לפעולה – ברגע שהוא רואה שהמוצר או השירות שלך נותנים מענה לצורך הזה, הוא בשל לקנייה

<u>דוגמאות לצורך:</u>

- בעל עסק: "אני צריך מערכת שיווק שעובדת – שמביאה לי פניות איכותיות."
- איש מכירות: "אני צריך כלים להתמודד עם דחיות ולבנות ביטחון."
- זוג: "אנחנו צריכים הדרכה וכלים מעשיים איך לתקשר אחרת."

<u>שאלות שעוזרות לגלות צורך:</u>

- "מה לדעתך יכול לעזור לך לפתור את זה?"
- "מה אתה צריך כדי להרגיש שזה מתקדם בכיוון הנכון?"
- "איזה סוג פתרון יהיה עבורך באמת שווה ערך?"

לסיכום שלב שני:

- הכאב (PAIN) יוצר מוטיבציה להתחיל לזוז.
- הרצון (WANT) מצייר ללקוח את החזון של מה אפשרי.
- הצורך (NEED) הוא הגשר – הפתרון הפרקטי שמחבר בין השניים.



כאשר איש המכירות מגלה את שלושת אלה, הוא כבר מחזיק בידיו את המפתח לסגור את העסקה – בצורה טבעית, בלי "לדחוף", אלא פשוט להראות ללקוח איך ההצעה שלו פותרת את הכאב, מגשימה את הרצון, ועונה על הצורך.

תהליך המכירה בחמישה שלבים (THE 5 STEP SALES PROCESS)

<u>שלב 3: מציאת צורך והצגת ערך</u>
בשלב הזה אנחנו מוודאים שללקוח יש צורך אמיתי ושאנחנו מציעים לו פתרון שמייצר עבורו ערך ברור.

תחילה נציג ללקוח פתרון לבעיה שהעלה.
לדוגמה: "ממה שסיפרת, נשמע שהאתגר שלך הוא חוסר יציבות בהכנסות. יש לנו שיטה שמביאה לקוחות חדשים באופן קבוע. אתה רואה בזה ערך עבורך?"
המטרה היא לקבל תשובה ברורה – כן או לא.

- אם התשובה היא "אין צורך" – לא מבזבזים זמן. פשוט עוברים ללקוח הבא. יש מספיק לקוחות פוטנציאליים בשוק.
- אם יש צורך – ממשיכים קדימה בתהליך.

למה חשוב למצוא "לא" מהר?
רוב אנשי המכירות מבזבזים עד 80% מהזמן שלהם על לקוחות שבסוף לא קונים כלום.
הרעיון הוא למקד את הזמן דווקא באלה שמסתמנים כלקוחות בעלי סבירות גבוהה לרכוש (High Probability Clients).
"לא" מהיר עדיף בהרבה על תשובה מתחמקת כמו: "אני צריך לחשוב על זה... תחזור אליי מחר."

המטרה היא לדחוף בעדינות את הלקוח לקבל החלטה עכשיו – כן או לא.

<u>כלים שימושיים בשלב הזה:</u>

- **שאלת סגירה מותנית (Conditional Close):**
  "האם אתה רואה ערך בפתרון הזה?"
  או: "אפשר לומר שאם נפתור את הבעיה הזו, זה יהיה עבורך בעל ערך?"
- **שאלות בסוף משפט (Tag Questions):**
  "אז זה באמת יהיה בעל ערך עבורך לפתור את זה, נכון?"

שלב 3 זה שלב של סינון ואיכות – למצוא את הלקוחות שברור להם שהפתרון שלנו נותן להם ערך, ולהשקיע בהם את מירב האנרגיה.



תהליך המכירה בחמישה שלבים (THE 5 STEP SALES PROCESS)

<u>שלב 4: חיבור הצורך למוצר או לשירות (Linking Pain & Want to the Solution)</u>
זה הרגע שבו אנחנו לוקחים את כל מה שלמדנו עליו בשלבים הקודמים (Pain, Want, Need) ומראים ללקוח שהמוצר או השירות שלנו עונה בדיוק עליהם.
הצגת הפתרון חייבת להיות ממוקדת וברורה, עם מינימום פרטים – מספיק כדי שהלקוח יוכל לקבל החלטה, ולא כדי להציף אותו.

בשלב זה כדאי להשתמש במסגרות שפה: (פירוט נוסף בהמשך)

- **במסגרת השוואה** Contrast Frame-
מציגים את ההבדל הברור בין המצב הנוכחי לבין הפתרון שלנו.
דוגמה: "לעומת מה שקורה לך היום, שאתה משקיע המון זמן בשיחות שלא מביאות תוצאה – המערכת שלנו תביא אליך פניות של לקוחות שכבר רוצים את מה שאתה מציע."

- **מסגרת ה"כי"** Because –
זו אחת המילים הכי חזקות בשכנוע. ברגע שמוסיפים "כי" למשפט, המוח של הלקוח כמעט אוטומטית מקבל את הסיבה שמאחוריו.
דוגמה: "זה יעבוד בשבילך כי המערכת בנויה בדיוק לקהל שאתה רוצה למשוך."
או: "התוכנית הזו מתאימה לך כי היא נותנת לך כלים מעשיים להתמודד עם דחיות –בדיוק מה שאמרת שחסר לך."

- **מסגרת הסכמה** Agreement Frame
דרך לבנות המשכיות בשיחה עם הלקוח על ידי יצירת תחושת הסכמה מתמדת.
במקום להתנגד או לומר "אבל", מתחילים בהסכמה עם דברי הלקוח (גם אם מדובר בהתנגדות) וממשיכים במילת חיבור כמו "ו..." או "ובנוסף..." שמחזירה את השיח לכיוון הרצוי.
כך הלקוח מרגיש שמבינים אותו, והשיחה נשארת פתוחה וזורמת.
דוגמה:
לקוח: "זה יקר מדי."
איש מכירות: "נכון, וזו בדיוק הסיבה שלקוחות שבוחרים בזה מקבלים תוצאות שמחזירות את ההשקעה פי כמה."

- **הראה את הערך** "What would happen if"-
נראה את הערך דרך שאלות של מה היה קורה אם...?
לדוגמה: "מה היה קורה אם היית מצליח לסגור עסקאות בלי לחץ?"
"מה היה משתנה אם היית קם כל בוקר עם ביטחון בעצמך?"

- **חבר את ההצעה לערכים ולמילות המפתח** values & key words
נשתמש במלים שהלקוח עצמו השתמש בהם ובערכים שחשובים ללקוח.
לדוגמה: אם הלקוח אמר: "הכי חשוב לי זה ביטחון ויציבות" > תגיד: "נכון, וזה בדיוק מה שהתהליך הזה נותן – ביטחון אמיתי ויציבות לטווח ארוך.

תהליך המכירה בחמישה שלבים (THE 5 STEP SALES PROCESS)

<u>שלב 5 – סגירה (Close)</u>
בשלב זה פשוט מבקשים את המכירה: "אז נתקדם עם זה?" ומטפלים בהתנגדויות.

אם הלקוח אומר "כן" - אנחנו לא רק סוגרים עסקה, אלא גם מחזקים את ההחלטה שלו, מקבעים אותה לעתיד, ומגדילים את מעגל הלקוחות שלנו דרך הפניות.

1. **חיזוק ההחלטה**
המטרה היא לגרום ללקוח להרגיש בטוח ונרגש מהבחירה שלו.
אנשים לפעמים חווים "חרטת קונה" – תחושת ספק אחרי שאמרו כן לכן אנחנו מחזקים:
- "עשית החלטה מצוינת, זה הולך לחסוך לך המון זמן."
- "אני שמח שבחרת בזה, זה באמת יתן לך את היציבות שחיפשת."

כך הלקוח יוצא מהשיחה עם תחושת ביטחון ולא עם חשש.

2. **צעד עתידי (Future Pace)**
אנחנו לוקחים את הלקוח קדימה, מדמיינים אותו כבר משתמש בפתרון.
- "דמיין את עצמך עוד חודש – כבר יש לך מערכת שמביאה לקוחות באופן קבוע."
- "כבר בפגישה הבאה שלך עם צוות המכירות, תוכל ליישם את זה."

הצעד העתידי "נועל" את ההחלטה במוחו וגורם לה להרגיש אמיתית ובלתי הפיכה.

3. **בקשת הפניות (Referrals)**
זה הזמן לבקש מהלקוח שיפנה אליך אנשים נוספים – כי עכשיו הוא הכי מרוצה ופתוח.
- "אגב, יש לך חברים או קולגות שגם הם מתמודדים עם אתגר דומה? אני אשמח לעזור גם להם."
- "אם עולה לך מישהו בראש שיכול ליהנות מהשירות הזה – תוכל בבקשה לחבר בינינו?



תהליך המכירה בחמישה שלבים (THE 5 STEP SALES PROCESS)

סוגי סגירות אפקטיביות (Closing Techniques)

- **Assuming the Sale** – בגישה הזו מתנהגים כאילו הלקוח כבר החליט לקנות. במקום לשאול "האם אתה רוצה?", פשוט עוברים לשאלות פרקטיות על הצעד הבא.
  לדוגמה: "מצוין, נתחיל ביום שני או ביום רביעי?"
  זה מצמצם ספקות, מייצר תחושה טבעית של סגירה ומכניס את הלקוח למסלול של החלטה.

- **The Order Blank Close** – במקום לשאול שוב את הלקוח אם הוא רוצה לקנות, פשוט מתחילים למלא את ההזמנה או את הפרטים שלו – כאילו כבר אמר כן.
  לדוגמה: "אז אני רושם אותך עם החבילה המלאה, נכון? בוא נכניס את השם והכתובת שלך."
  זה יוצר דינמיקה טבעית של פעולה, הלקוח זורם עם התהליך במקום לעצור ולהתלבט.

- **Alternative Choice Question** – במקום לשאול "האם אתה רוצה לקנות?", נותנים ללקוח שתי אפשרויות, שתיהן מובילות לסגירה.
  לדוגמה: "אתה מעדיף את החבילה הקטנה או את המלאה?"
  הלקוח לא מתמקד בשאלה האם לקנות, אלא את מה לקנות.

- **Sharp Angle Close** – כאשר הלקוח מציב תנאי או בקשה מיוחדת, הופכים את זה למנוף לסגירה מיידית.
  לדוגמה: הלקוח: "אם תוסיף גם ליווי אישי – אני שוקל לסגור."
  איש המכירות: "מצוין, אם אני מוסיף לך ליווי אישי – אנחנו סוגרים עכשיו?"
  זה מחייב את הלקוח להתחייב על החלטה מיידית.

שימו לב: המטרה בהתמודדות עם התנגדויות היא להזיז את הלקוח מהתנגדות לרכישה – לא להיאבק בו, אלא להראות לו שוב ושוב את הערך, עד שההתנגדות מאבדת כוח.



התמודדות עם התנגדויות

למה התנגדויות מופיעות?
התנגדות איננה "לא". ברוב המקרים היא סימן לכך שהלקוח עדיין לא רואה מספיק ערך, או שיש לו עדיין חוסר ביטחון בהחלטה. לפעמים מדובר בכלל בפחד מהשינוי, ולא במוצר או בשירות עצמם. הלקוח רוצה להאמין שהוא עושה את הצעד הנכון, וכשמשהו בו עדיין מתלבט – זה יוצא החוצה כהתנגדות.

התנגדות יכולה להיות גם סימן לחוסר קרבה (Rapport). כשאין חיבור אמיתי בין איש המכירות ללקוח, הלקוח מתקשה לסמוך, וממילא מעלים יותר התנגדויות. לכן, אם אתה מרגיש שמגיעות יותר מדי התנגדויות – זה הזמן לחזור צעד אחד אחורה ולבנות מחדש את הקרבה: להקשיב, לשקף, להשתמש בשפה שלו, ולחזק את התחושה שהוא מובן ובטוח איתך.

<u>חשוב לזכור</u>: ההתנגדות היא לא נגדך אישית. היא פשוט הדרך של הלקוח לומר: "אני עדיין לא בטוח." או "אני עדין לא רואה מספיק ערך".
התפקיד של איש המכירות הוא לברר אם הלקוח באמת רוצה את הפתרון, להבין מהי הדאגה האמיתית שמסתתרת מאחורי ההתנגדות – ולעזור לו לראות שוב את הערך, עד שהביטחון מתגבר על הספק.

בשורה התחתונה: התנגדות היא לא קיר – היא סימן דרך, היא הזדמנות לעצור, להעמיק את החיבור עם הלקוח, ולבנות את הביטחון שלו בהחלטה.

<u>שתי דרכי פעולה בסיסיות להתמודד עם התנגדויות:</u>

1. להתעלם מההתנגדות –
פשוט לא להיכנס אליה, אלא לחזור לשלב 3 (מציאת צורך והצגת ערך).
לדוגמה: הלקוח אומר "זה יקר מדי", אנחנו מתעלמים וחוזרים לשאול: "בוא נחזור רגע למה שחשוב לך באמת – יציבות וביטחון. איך זה נראה לך בלי הפתרון הזה?"

2.לטפל בהתנגדות –
אם אנחנו מרגשים שהיא משמעותית באמת, עונים עליה – ואז חוזרים שוב לשלב 3 כדי לבנות עוד ערך.

איך לטפל בהתנגדות באופן כללי –
- להקשיב עד הסוף – אל תקטע את הלקוח, תן ללקוח לפרוק.
- להראות הפתעה קלה – "באמת? זה מה שמחזיק אותך?" (זה גורם ללקוח לחשוב מחדש).
- לאשר – "אני מבין, זאת הסיבה היחידה שאתה לא מתקדם?"
- להחזיר שאלה מותנית – "אם הייתי מראה לך איך למצוא את הזמן, היית מתקדם?"
- לתת מענה קצר וברור – ואז מיד לחזור לשלב 3: הצגת הערך מחדש.

התמודדות עם התנגדויות

<u>למעשה קיימות רק ארבע התנגדויות עיקריות- כל השאר הם נגזרות שלהם</u>:

- אין לי זמן.
- אין לי כסף.
- זה לא יעבוד בשבילי.
- אני לא מאמין לך.

1. **<u>טיפול בהתנגדות -"זה יקר לי מידי</u>**

כאשר לקוח אומר "זה יקר מדי", הבעיה היא לא בהכרח המחיר – אלא תפיסת הערך.
הלקוח לא באמת משווה מחיר, אלא תוהה האם ההשקעה שווה את מה שהוא יקבל בתמורה.
אם הלקוח תופס את מה שאנחנו מציעים כיקר – סימן שעדיין לא בנינו מספיק ערך בעיניו.
<u>מסגרות שימושית- השוואה</u>

- "אם זה לא היה עניין של מחיר, היית מקבל החלטה עכשיו?
- "השוואה למה"? יקר ביחס למה?"

דוגמה: "אם תשווה אותנו לקבלן שעובד בלי חוזה ובלי אחריות, אז כן – המחיר שלנו גבוה יותר. אבל אם תשווה אותנו לעבודה עם ליווי, בקרת איכות ואחריות, תראה שזה בעצם השקעה לטווח ארוך".

הפתרון להתנגדות "זה יקר לי" היא יצירת ערך – במקום לדבר על המחיר, דברו על התוצאה ותעלו את הערך.

<u>2. טיפול בהתנגדות "אין לי זמן"</u>

זו היא אחת ההתנגדויות הנפוצות, אך לרוב היא לא באמת קשורה לזמן, אלא לחשיבות שהלקוח מייחס להצעה שלנו. אנשים תמיד מוצאים זמן למה שהם רואים כבעל ערך עליון. לכן, המטרה שלנו היא לעזור לו להבין למה זה דחוף עכשיו ולא אחר כך.
לפני שמגיבים ישירות, חשוב לבדוק אם "אין לי זמן" הוא תירוץ, חוסר אמון בערך, או חוסר סדר עדיפויות.
שאלות בירור:
דוגמה: "אני מבין אותך לגמרי, לכולנו יש לוח זמנים עמוס. אבל תגיד, אם זה באמת עניין של זמן, או שזו שאלה של סדרי עדיפויות"?

לקוחות לא אומרים "אין לי זמן" על דברים שמרגישים להם חיוניים. לכן, הדרך הנכונה היא לגרום לו להבין למה זה דווקא הדבר שהכי שווה לפנות לו זמן עכשיו
דוגמה: "השאלה היא לא אם יש לך זמן, אלא כמה זמן אתה תפסיד אם לא תטפל בזה עכשיו?
לפעמים הדרך הטובה ביותר להתמודד עם ההתנגדות היא להראות שאין זמן מושלם – אז למה לחכות?
דוגמה: "אם לא תעשה את זה עכשיו, איפה תהיה בעוד חצי שנה? האם זה באמת ישתפר מעצמו"?



3. **<u>טיפול בהתנגדויות "אני רוצה עוד הצעות מחיר" או "אני רוצה לחשוב על זה"</u>**

התנגדויות אלה שייכות לקטגוריית חוסר ודאות וספקות. אלו התנגדויות שמאותתות שהלקוח לא מרגיש בטוח מספיק לקבל החלטה עכשיו. ייתכן שהוא לא רואה מספיק ערך, חושש לקחת סיכון, או מרגיש שעדיין חסר לו מידע.

תחילה תמיד כדאי לעשות בירור כנה – כלומר להבין מה באמת עוצר אותו?

לפעמים זו דרך עדינה לומר "אני לא בטוח" או "אני חושש להתחייב". לכן, חשוב לשאול שאלות שיחשפו את הסיבה האמיתית.

<u>שאלות בירור:</u>

- "אני מבין אותך לגמרי, זו החלטה חשובה. תוכל לשתף אותי – מה בדיוק היית רוצה לבדוק לפני שתחליט?"
- "מה בדיוק אתה מחפש בהשוואה לאחרים? אני רוצה לוודא שאתה מקבל את כל מה שחשוב לך."
- "אם נניח שלא היו הצעות אחרות על השולחן, מה היה גורם לך להגיד כן עכשיו?

<u>4 טיפול בהתנגדויות. "זה לא יעבוד בשבילי" – חוסר אמונה עצמי</u>

הלקוח מאמין שהמוצר או השירות טובים, אבל לא רואה את עצמו מצליח איתם.

שורש ההתנגדות הוא ספק עצמי – פחד מכישלון, ניסיון עבר שלא הצליח, או אמונה מגבילה כמו "אני לא מספיק טוב".

דוגמאות אופייניות:

- "אני מכירה את עצמי... אני לא אצליח להתמיד בזה."
- "ניסיתי דברים כאלה בעבר – זה לא החזיק יותר משבוע."
- "אני לא בטוחה שיש לי את זה."
- "זה אולי עובד לאחרים, אבל אני בן אדם אחר."
- "אין לי משמעת עצמית לזה."
- "אני לא מהטיפוסים האלה שמצליחים לעשות שינוי."
- "אני לא בטוח שאני בנוי לזה."
- "אני לא מאמינה שזה באמת ישנה אצלי משהו."
- "אצלי זה יותר מורכב, זה לא פשוט כמו אצל אחרים."

המטרה היא לחזק את תחושת המסוגלות ולהחזיר ללקוח אמון בעצמו דרך דוגמאות, הזדהות ועוגנים חיוביים.

דוגמאות לתגובות:

- "מבינה אותך, והרבה אנשים שהרגישו בדיוק כמוך הופתעו לגלות כמה מהר זה התחיל לעבוד בשבילם."
- "יכול להיות שמה שניסית בעבר לא היה מותאם לך אישית – כאן אנחנו מתאימים את התהליך בדיוק אליך."
- "זה טבעי לפחד שמשהו לא יעבוד, אבל אני יכולה להבטיח לך שתהיה לך תמיכה מלאה לאורך כל הדרך."

יצירת בידול ודחיפות

כמובן חשוב לייצר בידול – למה דווקא אני?
אם הלקוח רוצה לבדוק הצעות נוספות, כנראה שהוא לא רואה מה מייחד אותך מהאחרים. כאן המטרה שלך היא להדגיש את הערך הייחודי שלך ולא להתמקד רק במחיר

- "אני מבין שחשוב לך לקבל החלטה חכמה, ובדיוק בגלל זה אני יכול להבטיח לך שהשירות/המוצר הזה נותן לך הרבה יותר ממה שכנראה תמצא במקום אחר. בוא נעבור יחד על מה שאתה מקבל כאן כדי שתוכל לראות את ההבדל.

ואז לייצר דחיפות – למה עכשיו?
כשלקוח אומר שהוא רוצה "לחשוב על זה", הוא בעצם אומר "אני לא בטוח אם זה שווה את זה / אני מפחד להחליט". הדרך שלך היא להראות לו למה זה כדאי לו עכשיו ולא אחר כך.

- "אני מבין שחשוב לך לחשוב על זה, אבל בוא נחשוב יחד – מה יקרה אם תחכה? איך זה ישפיע עליך"?
- "מה אתה באמת מחפש בפתרון הזה? אם יש משהו שעדיין לא ברור לך – אני כאן להסביר".



שימוש במסגרות שפה -LANGUAGE FRAMES

תארו לכם שהמציאות היא כמו תמונה – והמסגרת שסביבה קובעת איך נסתכל עליה. אם שמים לתמונה מסגרת כהה, היא תיראה רצינית ואפילו כבדה. אם נשים מסגרת צבעונית, אותה תמונה בדיוק תיראה שמחה וחיה.
כך גם בחיים: לא האירוע עצמו הוא שקובע איך נרגיש, אלא המסגרת שדרכה אנחנו מפרשים אותו.
לדוגמה:

- אם מישהו קוטע אותנו באמצע המשפט – אפשר למסגר את זה כ"חוסר כבוד", ואז נרגיש פגועים.
- אבל אם נשנה את המסגרת ל"יש לו כל כך הרבה התלהבות שהוא חייב להגיב מיד" – אותה סיטואציה תיראה אחרת לגמרי.

ב־NLP אנחנו משתמשים במסגרות שפה ככלי עוצמתי ליצירת שינוי.
שינוי המסגרת = שינוי המשמעות.
כשמשמעות משתנה – גם הרגש משתנה, וההתנהגות אחריו משתנה בהתאם.

היכן נשתמש במסגרות שפה:

- **במשא ומתן** – הן מאפשרות לנו להציג הצעה בצורה שתשמע כמו הזדמנות ולא כמו איום. למשל, במקום "אתה חייב להחליט עכשיו", להגיד "בוא נבחן איך ההחלטה הזאת יכולה לפתוח לך אפשרויות חדשות".
- **במכירות** – הן עוזרות ללקוח לראות ערך במקום מחיר, או הזדמנות במקום סיכון.
- **בטיפול ויצירת שינוי** – הן מאפשרות לאדם למסגר מחדש חוויות עבר, רגשות ואמונות מגבילות, כך שיוכל לגלות בהן כוח, למידה או משאב חדש.

במילים אחרות: שליטה במסגרות שפה היא שליטה במשמעות. ושליטה במשמעות – היא המפתח לשינוי תודעתי, רגשי והתנהגותי.



שימוש במסגרות שפה -LANGUAGE FRAMES

1. Evidence Frame – <u>מסגרת הוכחה</u>
מסגרת הוכחה עוסקת בשאלה: "איך נדע שזה נכון?" או "מה יוכיח שזה הושג?".
כל אחד מאיתנו זקוק לראיות שונות כדי להשתכנע: יש מי שצריך לראות תוצאה מוחשית, יש מי שצריך לשמוע חוות דעת, ויש מי שצריך להרגיש בעצמו שינוי פנימי.
ב־NLP אנחנו משתמשים במסגרת הזו כדי לברר מהם הקריטריונים שאדם צריך כדי להרגיש בטוח, משוכנע או מסופק.

- "איך תדע שהשגת את המטרה שלך?"
- "מה יוכיח לך שההחלטה שקיבלת הייתה נכונה?"

דוגמאות:
<u>מכירה של מטבח חדש</u>
- לקוח אומר: "אני לא יודע אם זה שווה את ההשקעה."
- שאלה במסגרת הוכחה: "מה יוכיח לך שזה באמת משתלם עבורך?"
- אולי הוא יגיד: "אם אשתי תראה שזה נוח לה בבישול." > עכשיו אנחנו יודעים שההוכחה שלו היא חוויה אישית של מישהו קרוב, לא נתוני מחיר או איכות בלבד.

<u>בטיפול/אימון אישי</u>
- מטופלת אומרת: "אני לא יודעת אם באמת השתחררתי מהפחד."
- מנחה: "מה יוכיח לך שאת באמת חופשייה ממנו?"
- היא עשויה לענות: "אם אצליח לדבר מול קבוצה בלי להרגיש רעד." > כאן קיבלנו קריטריון מדויק שמראה מתי היא תחווה את השינוי.

2. Backtrack Frame – <u>מסגרת חזרה אחורה (שמירה על ראפור)</u>
מסגרת זו מאפשרת לחזור על הדברים שהאדם אמר במילים שלו או בניסוח דומה, כדי לשקף לו שהקשבת ולהחזיר את השיחה למסלול הנכון.
המטרה המרכזית היא שמירה על ראפור (קרבה, אמון, חיבור).
- "אז מה שסיכמנו עד עכשיו זה שמה שאתה מחפש זה X, נכון?"
- "אם אני מבין נכון, האתגר הכי גדול שלך הוא Y?"
- "אז מה שאני שומע זה שהדבר שהכי חשוב לכם הוא ודאות ובלי הפתעות, כן?."



שימוש במסגרות שפה -LANGUAGE FRAMES

3. Relevance Frame – <u>מסגרת רלוונטיות</u>
מסגרת הרלוונטיות היא עדשה שממקדת את השיחה סביב מה שבאמת חשוב לנושא הנידון. כלומר: "איך מה שנאמר עכשיו קשור למטרה שלנו?"
המטרה היא למנוע התפזרות, לשמור על פוקוס ולוודא שכל מה שעולה בשיחה תורם לתוצאה הרצויה.

- "איך זה קשור למה שחשוב כאן ועכשיו?"
- "איך זה רלוונטי לנושא שעליו אנחנו מדברים?"

דוגמאות:

- <u>במכירה</u>
  - לקוח: "אני לא בטוח לגבי צבע הארונות... אולי עדיף בהיר, אולי כהה..."
  - איש המכירות: "אני מבין, ובסוף מה שהכי חשוב לך זה שהמטבח יהיה פונקציונלי ונוח, נכון? הצבע הוא רק פרט שנוכל לסגור בהמשך."
  - המסגרת הזו מחזירה את השיחה ללב העניין – פונקציונליות וערך.

- <u>במשא ומתן</u>
  - צד א': "אבל הפונט בחוזה לא אחיד בכל הדפים."
  - צד ב': "זה בהחלט משהו שאפשר לסדר, ובוא נחזור לעניין המרכזי – לוודא שהתנאים הכספיים מקובלים על שני הצדדים."
  - כאן נעשה שימוש ברלוונטיות כדי להבדיל בין עיקר לטפל.

- <u>בטיפול/אימון אישי</u>
  - מטופלת: "אני חושבת שהשכן שלי פשוט לא מחבב אותי, וזה מטריד אותי..."
  - מנחה: "יכול להיות, אבל איך זה רלוונטי ליכולת שלך לשים גבולות בבית ובעבודה – שזה הנושא שאמרת שחשוב לך לשנות?"
  - החזרת הפוקוס לנושא האמיתי שהמטופלת רוצה לפתור.



שימוש במסגרות שפה -LANGUAGE FRAMES

4. Contrast Frame – מסגרת השוואה

מסגרת ההשוואה מדגישה הבדלים בין אפשרויות, מצבים או נקודות מבט. היא מאפשרת לאדם להבין מה עדיף, מה מתאים לו יותר, או מה המשמעות של בחירה מסוימת ביחס לאחרת.
ב־NLP אנחנו יודעים שהמוח לומד מהר יותר כשיש ניגוד: טוב מול רע, קודם מול עכשיו, בעיה מול פתרון.

- **במכירות** – מאפשר להציג את הערך של ההצעה שלנו מול אלטרנטיבות או מול "המחיר של לא לעשות שינוי".
- **במשא ומתן** – עוזר להבהיר פערים בין עמדות, כדי למצוא נקודת מפגש שתיראה משתלמת יותר.
- **בטיפול ושינוי אישי** – מחדד את ההבדל בין המצב הנוכחי לבין המצב הרצוי, ומייצר מוטיבציה לפעולה.

דוגמאות:

1. במכירה
   - לקוח: "זה נראה יקר..."
   - איש המכירות: "יקר ביחס למה? אם נשווה את זה למטבח פשוט יותר – נכון, זה גבוה יותר במחיר, אבל מה ההבדל? פה אתה מקבל איכות עץ שמחזיקה 20 שנה, לעומת 5 שנים. כלומר – זה חוסך לך החלפה עתידית."
   - השוואה שמדגישה ערך לטווח ארוך.
2. במשא ומתן
   - צד א': "אנחנו רוצים לשלם פחות."
   - צד ב': "בוא נשווה: במחיר הנמוך שאתם מציעים אפשר לקבל שירות בסיסי בלבד. במחיר שסיכמנו – אתם מקבלים גם אחריות ותחזוקה. ההבדל הוא האם אתם רוצים פתרון זמני או יציבות לטווח ארוך."
3. בטיפול/אימון אישי
   - מטופלת: "אני לא יודעת אם זה שווה את ההשקעה לשנות את דפוסי החשיבה שלי."
   - מנחה: "תחשבי רגע – מה ההבדל בין החיים שלך אם את נשארת עם אותם דפוסים, לבין אם את חיה עם תחושת חופש וביטחון עצמי? איזה מהשניים היית בוחרת?"
   - ההשוואה מייצרת בהירות ומוטיבציה.



5. Ecology Frame – מסגרת אקולוגיה

מסגרת האקולוגיה בודקת את התמונה הרחבה: איך שינוי מסוים ישפיע על האדם עצמו, על הסביבה שלו, ועל תחומי חיים אחרים.

במילים פשוטות – "אם נעשה את השינוי הזה, מה יהיו ההשלכות – לטוב ולרע – עליי ועל מי שסביבי?"

דוגמאות:

1. במכירה
   - לקוח: "אני שוקל לקחת הלוואה כדי לשדרג את הבית."
   - איש המכירות: "בוא נבדוק – איך זה ישפיע על ההוצאות החודשיות שלך? ואיך זה ישפיע על שאר התוכניות שלך?"
   - כאן נבדקת האקולוגיה: לא רק אם הלקוח רוצה, אלא אם זה מתאים לתמונה הרחבה של חייו.

2. במשא ומתן
   - צד א': "אנחנו רוצים להוריד את המחיר."
   - צד ב': "אפשר לשקול את זה, אבל בוא נבחן איך זה ישפיע על איכות השירות שתקבלו ועל המשך השותפות בינינו."
   - הבדיקה האקולוגית מוודאת שלא משיגים "ניצחון רגעי" על חשבון מערכת היחסים.

3. בטיפול/אימון אישי
   - מטופלת: "אני רוצה להתפטר מהעבודה מיד."
   - מנחה: "בואי נבדוק – אם תתפטרי עכשיו, איך זה ישפיע על מצבך הכלכלי? על המשפחה שלך? על תחושת הערך העצמי שלך?"
   - שאלות אקולוגיות מונעות שינוי פזיז ויוצרות תהליך יציב וברקיימא.



6. As If Frame – מסגרת "כאילו" (יצירת חוויית הצלחה עתידית)

במסגרת ה"כאילו" אנחנו מזמינים את האדם לדמיין, לחשוב או להתנהג כאילו השינוי כבר התרחש.
המוח שלנו לא מבחין באופן מוחלט בין דמיון למציאות – ולכן כשהאדם נכנס לתוך חוויית "כאילו", הוא חווה בהווה את תחושת ההצלחה העתידית.
המסגרת הזו פועלת כמו משחק דמיון מכוון: היא מאפשרת לאדם להתחבר למשאבים שכבר קיימים בו, להרגיש שהם זמינים כאן ועכשיו, ולחוות את הביטחון, החופש או היכולת שהוא שואף אליהם. באופן זה, נוצרת חוויה מיידית של הצלחה שמגבירה מוטיבציה, מעצימה תחושת מסוגלות, ומסירה מחסומים של ספק או פחד.

דוגמאות:

1. במכירה
   - איש מכירות: "תדמיין שאתה כבר נכנס למטבח הזה אחרי יום עבודה – איך זה להרגיש שהכול מסודר, מרווח ונוח? מה הדבר הראשון שתכין בו?"
   - הלקוח כבר חי את החוויה ויוצר חיבור רגשי למוצר.

2. במשא ומתן
   - צד א': "קשה לי לראות איך זה יעבוד בפועל."
   - צד ב': "בוא ננסה לרגע – תתאר לעצמך שאנחנו כבר חצי שנה אחרי שההסכם נחתם. איך השותפות שלנו נראית? מה היתרון הכי גדול שאתה מרגיש?"
   - המעבר ל"כאילו" מאפשר לראות מעבר למכשולים הנוכחיים.

3. בטיפול/אימון אישי
   - מנחה: "תסגרי רגע עיניים ותדמייני – כאילו את כבר חיה עם ביטחון עצמי מלא. איך את עומדת? איך את נושמת? מה את עושה שונה ביום שלך?"
   - המטופלת חווה תחושת הצלחה עתידית, וזה יוצר במוחה מסלול חדש שמקל על יישום השינוי במציאות.



שימוש במסגרות שפה -LANGUAGE FRAMES

7. Conditional Close – <u>מסגרת סגירה מותנית</u>

מסגרת הסגירה המותנית משתמשת בשאלה שמתחילה ב־"אם..." וממשיכה ב־"אז...".
המטרה היא להוריד התנגדויות ולהוביל את האדם להסכמה חלקית שתהווה בסיס לסגירה מלאה.
במילים אחרות: אנחנו בודקים – "אם התנאי שאתה מעלה ייפתר, אז תהיה מוכן להתקדם?"

- **במכירות** – מאפשר לאתר את המחסום האמיתי של הלקוח ולבודד אותו. אם יש רק תנאי אחד שמונע סגירה – ברגע שהוא מוסר, העסקה מתקדמת.
- **במשא ומתן** – הופך את השיחה לפחות עימותית ויותר שיתופית, הפוקוס הוא על "מה צריך לקרות כדי שזה יעבוד לשנינו".
- **בטיפול ואימון** – יכול לשמש כדי ליצור מחויבות: "אם תדע שיש לך מספיק משאבים להתמודד, אז תסכים לנסות?"

דוגמאות:

1. <u>במכירה</u>
   - לקוח: "אני לא בטוח לגבי המחיר."
   - איש המכירות: "אם נצליח למצוא פתרון תשלומים שנוח לך, זה אומר שנוכל להתקדם כבר היום?"
   - המסגרת מצמצמת את ההתנגדות לנקודה אחת ברורה.
2. <u>במשא ומתן</u>
   - צד א': "אנחנו לא יכולים להתחייב עד שלא נקבל אחריות כתובה."
   - צד ב': "אם תופיע התחייבות כזו בחוזה, זה אומר שנוכל לחתום?"
   - הופך את הדיון לממוקד בפתרון ולא בוויכוח.
3. <u>בטיפול/אימון אישי</u>
   - מטופל: "אני לא בטוח שאני יכול להתמודד עם החרדה הזאת."
   - מנחה: "אם היית יודע שיש לך את הכלים להתמודד, זה היה נותן לך את האומץ לנסות?"
   - שאלה שמפנה את תשומת הלב למשאבים ולא לפחד.

המסגרת מייצרת "תסריט הצלחה מותנה". ומאפשרת להפוך התנגדות אחת מוגדרת לגשר שמוביל לסגירה, להסכמה או למחויבות.



שימוש במסגרות שפה -LANGUAGE FRAMES

8. Agreement Frame – מסגרת הסכמה (לנטרול התנגדויות ושימור ראפור)
מסגרת ההסכמה מבוססת על עיקרון פשוט: במקום להתנגד ישירות למה שהאדם אומר – אנחנו מסכימים חלקית עם נקודת המבט שלו, ואז מוסיפים או מרחיבים עליה.
המפתח כאן הוא שימוש במילה "וגם" במקום "אבל".

- "אבל" סוגר את השיחה ומייצר תחושת התנגדות.
- "וגם" שומר על זרימה, יוצר תחושה של שיתוף פעולה, ומאפשר להוסיף מידע חדש בלי לאבד ראפור.

- **במכירות** – מונע עימות ישיר עם הלקוח ומאפשר לענות להתנגדות בלי לשבור ראפור
- **במשא ומתן** – שומר על אווירה של שיתוף פעולה גם כשיש חילוקי דעות.
- **בטיפול/אימון אישי** – מאפשר לאשרר את החוויה של המטופל תוך פתיחת דלת לפרשנות חדשה או לפתרון.

דוגמאות:
1. במכירה
   - לקוח: "זה יקר מדי."
   - איש המכירות: "נכון, זה לא הפתרון הכי זול בשוק – וגם הוא נותן לך אחריות ל־10 שנים וחוסך לך הוצאות עתידיות."
   - במקום להתווכח על המחיר, ההסכמה מייצרת קרקע להמשך.
2. במשא ומתן
   - צד א': "אנחנו רוצים לסיים את הפרויקט בחודשיים."
   - צד ב': "אני מבין שזה חשוב לכם לעמוד בזמנים – וגם חשוב שנשמור על איכות העבודה, ולכן אני מציע למצוא פתרון שמאפשר את שניהם."
3. בטיפול/אימון אישי
   - מטופלת: "אני לא בטוחה שיש לי מספיק כוחות לשנות עכשיו."
   - מנחה: "יכול להיות שאת באמת מרגישה מותשת כרגע – וגם אפשר להתחיל בצעד קטן שייתן לך תחושת אנרגיה מחודשת."

אנחנו מכבדים את מה שהצד השני אומר, שומרים על ראפור, ומוסיפים נקודת מבט שמקדמת את התהליך.



ניהול משא ומתן אפקטיבי

משא ומתן הוא חלק בלתי נפרד מהחיים שלנו – לא רק בעולם העסקי או במכירות, אלא גם בזוגיות, במשפחה ובחיי היום־יום. בכל פעם שאנחנו רוצים לשכנע, להשפיע או להגיע להסכמה – אנחנו בעצם מנהלים משא ומתן.

ב־NLP אנחנו מתייחסים למשא ומתן לא כאל מאבק, אלא כאל אמנות של הבנה, הקשבה ויצירת פתרונות משותפים.
במקום לראות את הצד השני כמתנגד, אנחנו לומדים להבין את המפה הפנימית שלו – הצרכים, הערכים והאמונות שמניעים אותו – וליצור תקשורת שמביאה לתוצאות שבהן שני הצדדים מרוויחים.

הכוח של NLP טמון בשפה: איך שואלים שאלות, איך משקפים, ואיך משתמשים במסגרות שונות (כמו "מסגרת הסכמה", "מסגרת השוואה" או "מסגרת כאילו") כדי לשנות את הפרספקטיבה ולפתוח אפשרויות חדשות.

<u>שלבים לניהול משא ומתן מוצלח לפי שיטת ה־NLP:</u>

שלב 1: תכנון
לפני שנכנסים למשא ומתן חשוב לבצע הכנה מוקדמת:

1. הגדר את התוצאה הרצויה (Outcome Frame): מה בדיוק אני רוצה להשיג? מה ייחשב הצלחה?
2. פתח כמה שיותר אפשרויות: הימנע מנוקשות וחשוב על טווח פעולה עליון ותחתון.
3. זהה אזורי הסכמה: מה משותף לשני הצדדים שיכול לשמש בסיס לדיון.
4. הגדר נושאים שיש לפתור: סדר אותם מראש וחשוב איך להציגם.
5. קבע אלטרנטיבה להסכם: מהי האפשרות הכי טובה שלך אם לא תגיע להסכמה.



שלב 2: פתיחה

ברגע שהמשא ומתן מתחיל – המפתח הוא יצירת חיבור ואמון:

1. צור קרבה (Rapport): שיקוף, הקשבה, אווירה מכבדת.
2. ודא בסיס למשא ומתן: בדוק ששני הצדדים באמת פתוחים לחפש פתרון.
3. בדוק עמדות בשיטת ה"כאילו" (As If Frame): שאל "תדמיין שכבר סגרנו עסקה – איך זה ייראה מבחינתך?"
4. זהה את התוצאה הרצויה של הצד השני: שאל "אם היית יוצא מהפגישה מרוצה – מה היה חייב לקרות?"

שלב 3: חילופי מידע

כאן נכנסים ללב הדיון ומחפשים פתרונות:

1. הדגש אזורי הסכמה: חזק את תחושת ה"אנחנו ביחד".
2. עגן מצבים רגשיים חיוביים: נצל רגעי הסכמה להתקרבות.
3. הצג נושאים במחלוקת: בצורה רגועה, לא כהתקפה.
4. חקור אינטרסים אמיתיים: מה חשוב לצד השני מאחורי הדרישה.
5. פתח אפשרויות משותפות:
   - הזכר אינטרסים משותפים.
   - בקש רעיונות מהצד השני.
   - שאל על העדפה בין כמה חלופות.
   - השתמש באמות מידה אובייקטיביות ("מה מקובל בענף").
6. השג הסכמה: ברגע שיש אפשרות מתאימה לשני הצדדים – אשר אותה ועבור לסגירה.

שלב 4: סגירה

השלב שבו חותמים את התהליך:

1. סכם את ההסכם (Backtrack Frame): חזור על מה שהוסכם במילים של שני הצדדים.
2. הדגש תכנית פעולה: מי אחראי, מה עושים, מתי זה קורה.
3. הצעדים הבאים: סיים בהסכמה ברורה על המשך הדרך (פגישה נוספת, לוחות זמנים, משימות).



טקטיקות לניהול משא ומתן אפקטיבי

1. אל תגיב בהצעה נגדית מיד

הרבה אנשים שומעים הצעה > ישר מגיבים בהצעה נגדית. זה יוצר עימות ומסיט את הפוקוס.

ב־NLP נעדיף קודם:

- להבהיר – "מה חשוב לך בהצעה הזו?"
- לאשר – "אני מבין שזה חשוב לך."
- לחקר – "איך זה יראה הצלחה מבחינתך?"
- כך אנחנו מגלים את הכוונה האמיתית מאחורי ההצעה. לרוב ההצעה הראשונית היא רק ביטוי שטחי לצורך עמוק יותר.

2. יצירת אפשרויות ל־Win-Win

משא ומתן מוצלח ב־NLP לא מחפש "מי ניצח ומי הפסיד", אלא איך שני הצדדים יכולים להרגיש מורווחים.

זה דורש יצירתיות ושאלות כמו:

- "מה חשוב לך להשיג כאן?"
- "איך נוכל לבנות פתרון שיענה גם על זה וגם על הצרכים שלנו?"
- כך נולדות אפשרויות חדשות שלא היו על השולחן בהתחלה.

3. משא ומתן אייקידו

באייקידו (אמנות לחימה יפנית) לא מתנגדים בכוח אלא משתמשים באנרגיה של היריב.

במשא ומתן זה אומר:

- להתייחס להצעה של הצד השני לא כאל איום, אלא כאל עוד אפשרות.
- לשאול: "מעניין, מה יאפשר לך ההצעה הזו?"
- במקביל, לעגן מצבים רגשיים חיוביים אצל האדם (חיוך, התלהבות, תחושת הבנה) – כדי שנוכל לחזור אליהם בהמשך ולחזק אמון.

4. הימנע מהצהרות שיפוטיות או ביקורתיות

אמירות כמו: "הצעה מגוחכת" יוצרות אנטגוניזם.

ב־NLP אנחנו מבינים שהשפה יוצרת מציאות: כשאני פוסל – אני מנתק ראפור.

במקום זה נעדיף לומר: "אני רוצה להבין יותר מה עומד מאחורי ההצעה הזו."



5. הבדל בין כוונה לבין התנהגות

ב־NLP מניחים שלכל התנהגות יש כוונה חיובית מאחוריה.

- ההתנהגות: "הלקוח מתעקש על מחיר נמוך."
- הכוונה: "הוא רוצה להרגיש ביטחון כלכלי."
- אם נבין את הכוונה, נוכל להציע פתרונות אחרים שיענו עליה (למשל: פריסת תשלומים במקום הורדת מחיר).

6. השתמש בשפת "אני" במקום האשמה

שפה בונה או הורסת ראפור.

- "אתה לא מסביר את עצמך" → מאשים, חוסם תקשורת.
- "קשה לי להבין, תוכל להסביר שוב?" → מבטא אחריות אישית, מזמין שיתוף פעולה.
- זה שינוי קטן במילים – אבל עצום בתחושת החיבור.

7. סדר נכון: נימוק > הסבר > הצעה

הרבה אנשים פותחים בהצעה > ואז מנסים להצדיק אותה. זה יוצר התנגדות מיידית.

במקום זאת, ב־NLP משתמשים בסדר הבא:

1. נימוק – מה חשוב / מה הבעיה שצריך לפתור.
2. הסבר – למה זה קריטי.
3. הצעה – רק אז מציעים פתרון.

<u>דוגמה:</u>

במקום: "אני מציע להאריך את החוזה בעוד שנה."

נאמר: "חשוב לשמור על יציבות לטווח ארוך (נימוק). זה יאפשר לשני הצדדים לתכנן בלי הפתעות (הסבר). ולכן אני מציע שנאריך את החוזה לשנה נוספת (הצעה)."



ניהול משא ומתן אפקטיבי

ניהול פגישות אפקטיביות- The Meeting Format
האופן שבו מתנהלת פגישה – מההכנה, דרך פתיחתה ועד לסיכומה – קובע אם היא תייצר חיבור, בהירות ותוצאות, או שתשאיר תחושת תסכול וחוסר מיקוד.

Before the Meeting לפני שמתחילים פגישה.

1. אל תעשו פגישות רק כי "ככה צריך".
המטרה היא לוודא שהפגישה באמת נחוצה, ולהגיע מוכנים (לא לבזבז זמן).
פגישה היא כלי, לא מטרה, אם אין צורך אמיתי – עדיף לא. תשאלו את עצמכם: "אפשר לפתור את זה בטלפון או במייל?" אם כן – חסכתם זמן לכולם.

2. הגדרת תוצאה (Outcome Frame)
מה אנחנו רוצים שיקרה בסוף הפגישה?
חשוב שהתוצאה תהיה: מנוסחת בחיובי ("מה כן רוצים") , ברורה ומוחשיות (VAK), עם קריטריון ברור להוכחה (Evidence Frame) ותוצאה אקולוגית כלומר, תוצאה נכונה גם לטווח ארוך ולא פוגעת במשהו אחר ותוצאה שיש לה גם רווח מיידי וגם השפעה מתמשכת.
-תכננו מראש את מסגרת הוכחה (Evidence Frame)- איך נדע שהצלחנו? איזה סימן יהיה לתוצאה? למשל: "נצליח אם נסיים את הפגישה עם החלטה על תאריך יעד חתום."
-פיתוח אפשרויות (As If Frame) - תבחנו מראש תרחישים שונים כדי להיות מוכנים.

3. קביעת משתתפים וסדר יום
רק מי שבאמת יש לו ערך לתהליך יוזמן.
כל משתתף חייב לתרום להחלטה בלפחות 2 מתוך 3 נושאים.
-אם פחות מ־⅔ מהאנשים החשובים נמצאים, לא עושים פגישה.
-מקום הפגישה: בוחרים מקום שמיועד רק לעסקים – בלי הסחות דעת.
-בדיקה חושית (Sensory Check): כשאנשים נכנסים לפגישה, תבדקו אם הם באמת נוכחים, מרוכזים וערניים.
שאלה פנימית: "האם האנשים כאן באמת איתי?"



ניהול משא ומתן אפקטיבי

Opening the Meeting-הפגישה עצמה.

1. בונים ראפור
2. מתחילים בכבוד הדדי ויצירת אווירה טובה. בלי זה – שום דבר לא יתקדם.
3. הצהרת תוצאה והוכחה: מבהירים לכולם: "זו המטרה שלנו והמדד שנדע דרכו שהצלחנו."
4. הסכמה על המטרה: חשוב שכל המשתתפים יסכימו על התוצאה ועל קריטריון ההוכחה > זה מסלק "אג'נדות נסתרות".
5. חלוקת אחריות-אם לא נותנים לאנשים משימות ברורות, הם ימצאו איך לבזבז זמן.

Discussion – הדיון עצמו

1. אתגר רלוונטיות (Relevance Frame) -לשמור על מיקוד ופוקוס ולא לסטות מהנושא. שואלים: "איך מה שנאמר קשור למטרה שלנו?"
2. כל משפט צריך להיות מוצדק ביחס לתוצאה.
3. שימוש במטא מודל- לשאול שאלות כדי לדייק ניסוחים, לחשוף הכללות, עיוותים ומחיקות, ולהחזיר בהירות.
4. שימוש במסגרת כאילו (As If Frame)- "מה היה קורה אילו...?" שאלה שמרחיבה אפשרויות ומאפשרת להכניס יצירתיות.

During & Closing the Meeting-כלים לניהול התנגדויות וסיכום הפגישה.

1. כשאנחנו רוצים לסיים את הפגישה, חשוב להשתמש במסגרת סגירה מותנית (Conditional Close): "אם נעשה X, זה אומר שאתה מוכן ל־Y?"זה מבודד את ההתנגדות ומקל על סגירה.
2. טיפול בהתנגדויות
3. סיכום תוצאות (Backtrack Frame): חוזרים על מה שסוכם, במילים של המשתתפים, כדי לוודא בהירות ושכולם על אותו דף.
4. הצעדים הבאים- מה עושים עכשיו? יוצאים עם משימות ברורות. לא משאירים סימני שאלה.



שינוי מסגרת (REFRAMING)

אחת היכולות העוצמתיות ביותר ב־NLP היא שינוי מסגרת.
הרעיון פשוט: אנחנו לא משנים את מה שקרה או את ההתנהגות עצמה, אלא משנים את המשמעות והפרשנות שאנחנו נותנים לה.
כאשר אנחנו משנים את המסגרת, החוויה כולה מקבלת צבע חדש – רגשות משתנים, אפשרויות חדשות נפתחות, והאדם יכול לראות את עצמו ואת העולם מזווית אחרת.

<u>שני סוגים מרכזיים של שינוי מסגרת</u>

1. **שינוי הקשר** (Context Reframe)

כאן אנחנו לא משנים את ההתנהגות עצמה – אלא את ההקשר שבו היא מתרחשת.
אנחנו מראים שהתנהגות שנתפסת כבעייתית במקום מסוים – יכולה להיות דווקא מועילה מאוד במקום אחר.
<u>דוגמאות</u>:

- "אני מדבר יותר מדי" > נכון, אולי זה מפריע בשיחה אישית, אבל זה יתרון אדיר כשצריך להרצות, לשווק מוצר או לעמוד מול קהל.
- "הילד שלי עקשן מדי" > אולי בבית זה מתיש, אבל בעולם המבוגרים עקשנות כזו יכולה להפוך להתמדה שתעזור לו להשיג מטרות ולהתמודד עם קשיים.

<u>שאלות מנחות לתרגול</u>:

- איפה ההתנהגות הזו יכולה להיות דווקא יתרון?
- באיזה מצב אחר התכונה הזו תשרת אותך?

2. **שינוי תוכן** (Content Reframe)

כאן אנחנו משנים את המשמעות שניתנת להתנהגות או לתכונה מסוימת – בלי לשנות את ההקשר.
במילים אחרות: אותה תופעה – פרשנות אחרת.
דוגמאות:

- "אני ביקורתי מדי." > "ביקורתיות היא היכולת לשים לב לפרטים הקטנים, להציב סטנדרטים גבוהים ולשאוף למצוינות."
- "אני נלחץ בקלות." > "הלחץ מראה לך שאתה אדם שאכפת לו, ושאתה מחפש לעשות את הדברים בצורה הטובה ביותר."

<u>שאלות מנחות לתרגול</u>:

- מה יכול להיות טוב בזה?
- איך אפשר להרוויח מהתכונה הזו?
- מה הערך שהיא מביאה לך או לסביבה שלך?



פרק חמישי

תוכן-עניינים

- אסטרטגיות:
- מודל D.U.C.K.Ie
- מודל T.O.T.E
- מאפייני מערכות הייצוג (Representational Systems)
- אסטרטגיה למוטיבציה
- אסטרטגיה לבטחון עצמי
- אסטרטגיה לקבלת החלטות
- טכניקת איחוד חלקים- פתירת קונפליקט פנימי

אסטרטגיות

<u>עצרתם פעם לשאול את עצמכם:</u>
למה אנחנו עושים את מה שאנחנו עושים?
למה לפעמים כל כך קשה לשבור הרגל ישן – גם כשאנחנו יודעים בדיוק מה נכון לנו?
איך ייתכן שיש אנשים שנראים כאילו יש להם "קסם" – תמיד פועלים נכון, מצליחים, ומביאים תוצאות?

<u>התשובה פשוטה:</u>
מאחורי כל פעולה שלנו פועלת אסטרטגיה פנימית – **רצף קבוע של מחשבות, רגשות ותמונות פנימיות שתמיד מביא לאותה תוצאה.**

אפשר לדמות את זה לתוכנה שמריצה אותנו מאחורי הקלעים – לפעמים היא משרתת אותנו היטב, ולפעמים היא תוקעת אותנו.

ב־NLP אנחנו מתייחסים לאסטרטגיות כאל מפת דרכים פנימית:

- כל תוצאה שאדם משיג – היא תוצאה של אסטרטגיה מסוימת.
- הצלחה, כישלון, מוטיבציה, קבלת החלטות, פחד, קנאה, למידה, התמדה – כולם נובעים מרצפים פנימיים.
- ברגע שנזהה את הרצף הזה, נוכל לשכפל הצלחה קיימת אצל עצמנו או אצל אחרים, וגם לפרק אסטרטגיה לא מועילה ולבנות במקומה חדשה.

במילים אחרות: כשנבין את האסטרטגיות שמפעילות אותנו – נוכל לבחור מחדש איך לפעול, במקום לפעול על אוטומט.

<u>הגדרה של אסטרטגיה לפי שיטת ה־NLP:</u>
אסטרטגיה היא רצף של ייצוגים פנימיים ותהליכים חושיים (VAKOG) – כלומר מחשבות, תמונות, קולות ותחושות –
שמתרחשים בסדר מסוים במוח של האדם ומובילים לתוצאה מסוימת, רגשית או התנהגותית.

<u>במילים פשוטות:</u>
אסטרטגיה = הרצף שבו המוח שלך חושב, מרגיש ומגיב כדי להגיע לתוצאה.
כל פעולה, החלטה או רגש – מתרחשים לפי תבנית פנימית שחוזרת על עצמה.



סוגי אסטרטגיות

אסטרטגיות קיימות עבור כל דבר שאנחנו עושים או לא עושים בין אם סיימנו אותו או רק התחלנו:

- אהבה / שנאה
- למידה / שכחה
- הורות / ספורט / מכירות
- החלטה / מוטיבציה / אושר
- מיניות / בריאות / יצירתיות
- רגיעה / מתח / שעמום
- עושר / עוני / דיכאון ועוד....

אפשר לראות שניתן לחלק את סוגי האסטרטגיות לשני סוגים עיקריים:

<u>אסטרטגיה פנימית-</u>

האופן שבו האדם בתוך עצמו משתמש בחושים ובשיח הפנימי כדי להגיע להחלטה, פעולה או תחושה- איך אדם חושב, מעבד מידע, ומגיע לפעולות או תחושות.

<u>דוגמאות לאסטרטגיות פנימיות:</u>

- **אסטרטגיית מוטיבציה** – אדם רואה תמונה של עצמו מצליח (ויזואלי פנימי), שומע קול פנימי מעודד (שמיעתי פנימי), ומרגיש התרגשות (קינסטטי).
- **אסטרטגיית למידה** – אדם קודם שומע הסבר (שמיעתי חיצוני), אחר כך מדמיין תמונה של החומר (ויזואלי פנימי), ואז רושם לעצמו הערות (קינסטטי/דיגיטלי).

<u>אסטרטגיה חיצונית-</u>

פעולות הגלויות שניתן לצפות בהן מבחוץ – מה שאדם עושה בפועל בעולם החיצוני-ההתנהגות שלו.

<u>דוגמאות לאסטרטגיות חיצוניות:</u>

- **אסטרטגיה חיצונית ללמידה** – רושם במחברת, מתרגל שאלות, מדבר עם חברים על החומר.
- **אסטרטגיה חיצונית להחלטה** – מבקש המלצות, משווה מחירים, קורא ביקורות באינטרנט.
- **אסטרטגיה חיצונית ליצירת קשרים** – מחייך, שואל שאלות, מקשיב לאחר.

בעצם, כל אסטרטגיה חיצונית נובעת מאסטרטגיה פנימית.

<u>לדוגמה</u>: אם אסטרטגיה פנימית של אדם להרגיש ביטחון היא: לראות בדמיון את עצמו מצליח (ויזואלי), לשמוע קול פנימי מעודד (שמיעתי פנימי), להרגיש יציבות (קינסטטי) > האסטרטגיה החיצונית שלו עשויה להיות: לדבר בביטחון, לשמור על קשר עין, לעמוד זקוף.

<u>למה חשוב להבחין ביניהן?</u>

שינוי פנימי יוצר שינוי חיצוני – אם אני משנה את הרצף הפנימי שלי, ההתנהגות החיצונית משתנה מעצמה.

איתור אסטרטגיות – NLP משתמש בכלים כמו שאלות, חיקוי שפת גוף ותצפיות כדי לזהות אסטרטגיות פנימיות דרך ההתנהגות החיצונית.

הדרכה ואימון – כשמאמן עובד עם מתאמן, הוא יכול לבחור האם לעבוד ישירות על ה"איך אתה חושב" (פנימי), או על ה"איך אתה מתנהג" (חיצוני).

מרכיבי האסטרטגיה פנימית

<u>כל אסטרטגיה פנימית מורכבת משני מרכיבי יסוד:</u>

1. אלמנטים (Elements) – החושים והמערכות המעורבות.
2. רצף (Sequence) – הסדר המדויק שבו האלמנטים מופעלים.

ביחד, הם יוצרים את "קוד ההפעלה הפנימי" שלנו: לא רק מה קורה, אלא גם באיזה סדר זה מתרחש.

<u>האלמנטים – המערכות החושיות המרכיבות אסטרטגיות</u>

המערכות הן דרכי הייצוג שלנו של העולם החיצוני והפנימי:

1. **מערכת ויזואלית (Visual)**
   - חיצונית (V_e) – מה שאדם רואה בעיניים: אנשים, מקומות, צבעים, אובייקטים.
   - פנימית (V_i)
     - מדומיינת (Constructed-Vc) – תמונה חדשה שהמוח יוצר, למשל דמיון של עתיד אפשרי.
     - נזכרת (Remembered-Vr) – תמונה מזיכרון, כמו חוויות מהעבר.

   דוגמה: כשאני בוחר מסעדה, אני מדמיין את המקום שבו ישבתי בפעם הקודמת (ויזואלי נזכר).

2. **מערכת שמיעתית (Auditory)**
   - חיצונית (A_e) – קולות, דיבור, מוזיקה, רעשי רקע.
   - פנימית (A_i)
     - מדומיינת – יצירת צלילים בראש, כמו לחשוב על מנגינה שעדיין לא נשמעה.
     - נזכרת – זכירה של צליל ישן, כמו קול של אדם אהוב.

   דוגמה: לפני הרצאה, אני נזכר איך הקהל מחא לי כפיים בפעם הקודמת (שמיעתי נזכר).

3. **דיגיטלית שמיעתית (Auditory Digital – AD)**
   - שיח פנימי – המילים שאני אומר לעצמי, השאלות שאני שואל את עצמי, ההסברים הפנימיים.

   דוגמה: "אני חייב להתכונן היטב כדי שזה יעבור חלק".יו בצורה שתתאים לו.

4. **מערכת תחושתית (Kinesthetic – K)**
   - חיצונית / פנימית
     - מדומיינת – תחושה שאני יוצר, כמו לדמיין שאני עף.
     - נזכרת – תחושה מזיכרון, כמו חיבוק חם מהעבר.
     - פרופריוספטיבית – תחושת מיקום הגוף במרחב (איזון, יציבה).
     - טקטילית – מגע, טמפרטורה, לחץ, מרקם.
     - מטא-תחושה – תחושה כללית או מופשטת, כמו "כובד רגשי", "קלילות".

   דוגמה: אני זוכר את החמימות ביד כשאני לוחץ יד למישהו.

5. **מערכת ריח (Olfactory – O)**
   - חיצוני – ריחות ממשיים מהסביבה.
   - פנימי – ריח נזכר או מדומיין.

   דוגמה: רק לחשוב על ריח של קפה טרי גורם לי להרגיש עירני.



מרכיבי האסטרטגיה פנימית

6. **מערכת טעם** (Gustatory – G)
- חיצוני – טעמים שאני חווה כרגע.
- פנימי – טעם מזיכרון או מדומיין.

דוגמה: המחשבה על טעם של עוגת גבינה גורמת לי לרצות להכין אחת.

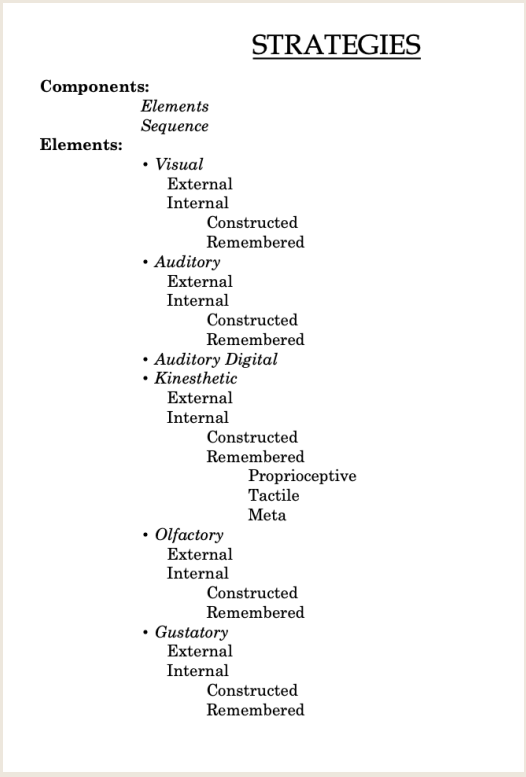
<u>הרצף – איך הכל מתחבר</u>

הרצף הוא הסדר שבו האלמנטים מופעלים.
זו "המוזיקה הפנימית" שמובילה אותנו לתוצאה מסוימת.

לדוגמה, אסטרטגיית קנייה של אדם יכולה להיות:
1. ויזואלי נזכר (V_r) – נזכר איך נראה המוצר שראה בחנות.
2. שמיעתי פנימי (A_i) – שואל את עצמו: "האם זה משתלם?".
3. קינסטטי פנימי (K_i) – מרגיש בטחון בהחלטה.
4. > קונה את המוצר.

למה זה חשוב?

1. לימוד מהיר יותר – כשאני מבין את הרצף שלי, אני יכול לזהות איפה "נתקעתי".
2. שינוי הרגלים – שינוי קטן בסדר האלמנטים יכול להוביל לתוצאה אחרת.
3. שכנוע והשפעה – כשאני מזהה אסטרטגיה של אדם אחר (למשל איך הוא מקבל החלטות), אני יכול לתקשר אליו בצורה שתתאים לו.
4. שיפור ביצועים – ספורטאים, מרצים, אמנים – כולם משתמשים באסטרטגיות פנימיות.


STRATEGIES

Components:
Elements
Sequence

Elements:
- *Visual*
  - External
  - Internal
    - Constructed
    - Remembered
- *Auditory*
  - External
  - Internal
    - Constructed
    - Remembered
- *Auditory Digital*
- *Kinesthetic*
  - External
  - Internal
    - Constructed
    - Remembered
      - Proprioceptive
      - Tactile
      - Meta
- *Olfactory*
  - External
  - Internal
    - Constructed
    - Remembered
- *Gustatory*
  - External
  - Internal
    - Constructed
    - Remembered

סימנים מוסכמים לכתיבת אסטרטגיות (NLP NOTATION)

כאשר אנו מתעדים אסטרטגיה ב־NLP, חשוב להשתמש בשפה אחידה וברורה. בדיוק לשם כך פותחה מערכת סימנים מוסכמת – NLP Notation – המאפשרת לכתוב אסטרטגיות בצורה קצרה, מדויקת וניתנת להבנה מהירה.

באמצעות סימנים אלו ניתן:

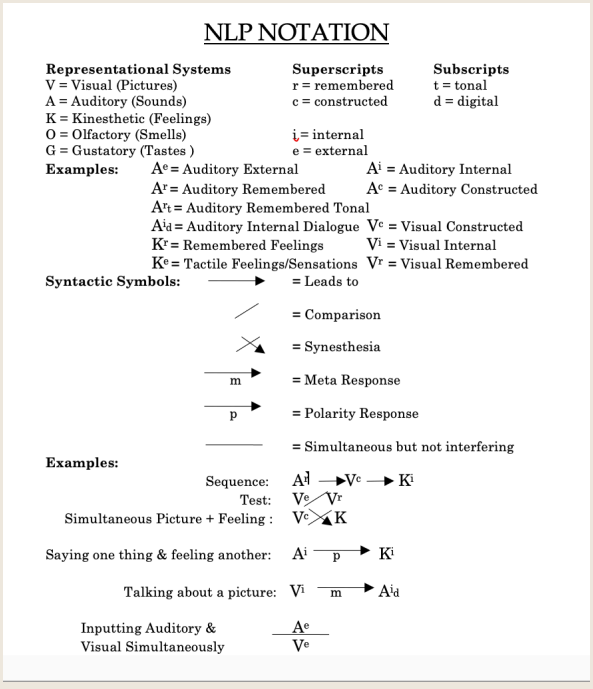
- לייצג כל מערכת חושית (ויזואלית, שמיעתית, תחושתית, ריחית, טעמית).
- להבחין בין מידע נזכר (r), מדומיין/נבנה (c), פנימי (i), או חיצוני (e).
- לציין הבדלים מיוחדים כמו שמיעתי טונאלי (t) או דיגיטלי שמיעתי (d – דיבור פנימי).
- להראות את הרצף שבו אלמנטים מופעלים (באמצעות חצים), ואת סוגי הקשרים ביניהם (השוואה, סינתזיה, תגובת־על, תגובת פולריות וכו').

כך למשל:

- $A^r \rightarrow V^c \rightarrow K^i$
- מתאר אסטרטגיה שבה אדם נזכר בצליל > מדמיין תמונה > מרגיש תחושה פנימית.
- $V^e \,/\, V^r$
- מתאר השוואה בין מה שנראה בחוץ לבין תמונה נזכרת.

<u>השימוש בסימונים מקל עלינו:</u>

- לזהות במהירות את המבנה המדויק של האסטרטגיה.
- ללמד, לתרגל ולשנות אסטרטגיות באופן שיטתי.
- לשמור על דיוק ואחידות בשפה המקצועית של NLP.



NLP NOTATION

Representational Systems
V = Visual (Pictures)
A = Auditory (Sounds)
K = Kinesthetic (Feelings)
O = Olfactory (Smells)
G = Gustatory (Tastes)

Superscripts
r = remembered
c = constructed
i = internal
e = external

Subscripts
t = tonal
d = digital

Examples:
A^e = Auditory External
A^i = Auditory Internal
A^r = Auditory Remembered
A^c = Auditory Constructed
$A^r{}_t$ = Auditory Remembered Tonal
$A^i{}_d$ = Auditory Internal Dialogue
V^c = Visual Constructed
K^r = Remembered Feelings
V^i = Visual Internal
K^e = Tactile Feelings/Sensations
V^r = Visual Remembered

Syntactic Symbols:
→ = Leads to
/ = Comparison
× = Synesthesia
→ (m) = Meta Response
→ (p) = Polarity Response
— = Simultaneous but not interfering

Examples:
Sequence: $A^i \rightarrow V^c \rightarrow K^i$
Test: V^e / V^r
Simultaneous Picture + Feeling : $V^c \times K$
Saying one thing & feeling another: $A^i \xrightarrow{p} K^i$
Talking about a picture: $V^i \xrightarrow{m} A^i{}_d$
Inputting Auditory & Visual Simultaneously: $\frac{A^e}{V^e}$

רכיבי העבודה עם אסטרטגיות – מודל D.U.C.K.IE

כדי לעבוד עם אסטרטגיות ב־NLP, אנחנו משתמשים במודל DUCKIE -בשלבים ברורים שמאפשרים לנו לגלות, לשחזר ולשנות את הרצפים הפנימיים של האדם.

<u>השלב הראשון במודל נקרא D.U. – Discover & Utilization.</u>

🔹 **D – Discover (לגלות)**

בשלב זה אנחנו מגלים את האסטרטגיה הפנימית של האדם.

כלומר: מהו הרצף המדויק של חושים פנימיים (ויזואלי, שמיעתי, קינסתטי, דיאלוג פנימי) וייצוגים שהוא עובר דרכם כשהוא חווה תהליך מסוים.

דוגמאות לתהליכים פנימים :

- למידה (איך אדם יודע שהוא "הבין" משהו).
- קבלת החלטות (איך הוא בודק אפשרויות ובוחר).
- מוטיבציה (איך הוא נכנס לאנרגיה של פעולה).
- פחד או קנאה (איך המוח יוצר חוויה שלילית).

הגילוי נעשה באמצעות תשאול (elicitation) – סדרת שאלות מכוונות שמובילות את האדם לשחזר חוויה מסוימת, ולתאר שלב אחר שלב את מה שעובר עליו בפנים.

דוגמה:

מנחה: "תיזכר ברגע שבו קיבלת החלטה מצוינת... מה ראית? מה אמרת לעצמך? מה הרגשת ברגעים האלה?"

כאן מתגלה ה־T.O.T.E הספציפי של קבלת החלטות. (הסבר מפורט על המודל בהמשך)

🔹 **U – Utilization (שימוש)**

בשלב זה אנחנו משתמשים באסטרטגיה שגילינו.

אנחנו מחזירים אותה לאדם באותו רצף שבו היא התגלתה – כדי לשמר את ההצלחה או לשחזר אותה במצבים אחרים.

מתי נשתמש בזה?

- כשאדם רוצה לחזור למצב חיובי כמו ביטחון, השראה, יצירתיות או מוטיבציה.
- כשאנחנו רוצים להטמיע הצלחה קיימת גם בהקשרים אחרים.

דוגמה:

אדם מספר: "בבוקר הצלחתי להיכנס למוטיבציה כשהדמיינתי את היעד שלי, אמרתי לעצמי 'אני מסוגל', והרגשתי דחף חזק לקום."

המנחה יכול להוביל אותו לשחזר שוב ושוב את אותו רצף (דמיון > דיאלוג פנימי > תחושה), כדי שהמוח ילמד לשחזר את החוויה מתי שהוא רוצה.



רכיבי העבודה עם אסטרטגיות – מודל D.U.C.K.IE

🔹 **C – Change (שינוי) - הסבר מפורוט בהמשך**

בשלב הזה אנחנו מתערבים באסטרטגיה שמצאנו.

המטרה: לזהות שלב שמייצר תוצאה לא רצויה ולהחליף אותו בשלבים חדשים שמובילים לתוצאה טובה יותר.

דוגמאות:

- אדם שמתחיל אסטרטגיית למידה בהתמקדות בפחד מכישלון > נשנה את הצעד הראשון להיזכרות בהצלחות קודמות.
- אדם שמחליט החלטות רק לפי רגש רגעי > נוסיף שלב של "בדיקת עובדות" לפני היציאה ל־Exit.

שאלה מנחה:

איזה שלב באסטרטגיה צריך לשנות כדי לשנות את כל התוצאה?

🔹 **K – Keying (מפתחות / עוגנים)**

כאן אנחנו מזהים את סימני המפתח שמפעילים את האסטרטגיה.

- מה הטריגר שמפעיל אותה? (מילה, דימוי, תחושה, סיטואציה).
- באיזה שלב האדם יודע שהוא "בתוך התהליך"?

ברגע שמזהים את המפתח, אפשר:

- להפעיל אסטרטגיה מועילה מתי שרוצים.
- לנתק אסטרטגיה מזיקה מהטריגר שלה.

דוגמה:

אדם שנכנס ללחץ בכל פעם שמנהל מרים גבה > הגבה היא ה־Key.

ברגע שמזהים את זה, אפשר לשנות את המשמעות שלה או להצמיד לה עוגן חדש.

🔹 **I – Installation (הטמעה)-הסבר מפורוט בהמשך**

זהו שלב שבו אנחנו מתקינים את האסטרטגיה החדשה במערכת של האדם.

- עושים חזרות מנטליות (Future Pacing).
- יוצרים סימולציה בדמיון של מצבים שונים.
- נותנים לאדם "להריץ" את האסטרטגיה החדשה שוב ושוב עד שהיא מרגישה טבעית.

דוגמה:

מונחה שבנה אסטרטגיה חדשה להרגעה > מתרגל אותה לפני פגישה חשובה, לפני שיחה קשה, לפני נהיגה – עד שזה נהיה אוטומטי.



🔹 **e – Evaluation (הערכה)**

בשלב האחרון אנחנו בודקים: האם האסטרטגיה החדשה באמת עובדת?

- האם היא מביאה את התוצאה הרצויה?
- האם היא אקולוגית (לא פוגעת במשהו אחר בחיים)?
- האם היא מחזיקה לאורך זמן?

אם התשובה היא "כן" > האסטרטגיה מוטמעת.

אם "לא" > חוזרים ל־Change ומשפרים שוב.

<u>סיכום – מודל D.U.C.K.Ie</u>

1. Discover – גילוי האסטרטגיה.
2. Utilization – שימוש בהצלחה קיימת.
3. Change – שינוי שלב בעייתי.
4. Keying – זיהוי הטריגרים והמפתחות.
5. Installation – התקנת אסטרטגיה חדשה.
6. Evaluation – הערכת הצלחה ושיפור מתמיד.

המודל הזה מאפשר לנו לא רק להבין איך אסטרטגיות פועלות, אלא גם לעבוד איתן בפועל: לשחזר הצלחות, לשנות דפוסים לא רצויים, ולהטמיע דפוסי פעולה חדשים שיוצרים תוצאות מיטביות.



אסטרטגיות – מודל T.O.T.E

<u>רקע למודל T.O.T.E</u>

מודל T.O.T.E פותח בשנות ה־60 על ידי שלושה חוקרי מוח ופסיכולוגיה – מילר, גלנטר ופריברם.
המטרה שלהם הייתה לפצח שאלה מסקרנת: איך המוח מקבל החלטות, ואיך הוא יוצר דפוסי פעולה שחוזרים על עצמם כמעט באופן אוטומטי?
כמה שנים אחר כך, בנדלר וגרינדר – מייסדי ה־NLP – גילו שהמודל הזה הוא בדיוק מה שהם חיפשו. הוא תיאר בצורה מושלמת את מה שהם זיהו בשטח:
ההתנהגות האנושית לא מתרחשת סתם כך, אלא לפי אסטרטגיות פנימיות. אסטרטגיות אלה הן כמו "תוכנה" שמפעילה אותנו – ואם נדע לזהות אותה, נוכל גם לשכפל הצלחה וגם לשנות דפוס תקוע.

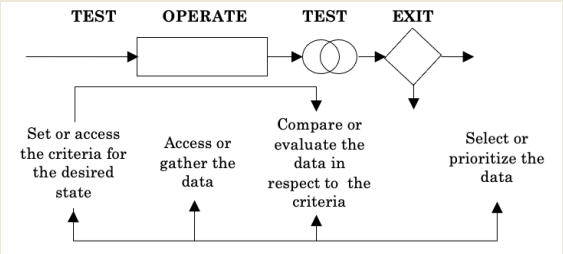
<u>T.O.T.E הם ראשי תיבות של:</u>

Test – בדיקה

איפה אני נמצא עכשיו? מה המצב הנוכחי בהשוואה למטרה שלי?

Operate – פעולה

מה אני עושה כדי להתקדם אל המטרה?
כאן מתבצעת פעולה כלשהי (מחשבה, דמיון, התנהגות).



Test – בדיקה מחדש

האם הפעולה שעשיתי קידמה אותי למטרה?
האם התוצאה קרובה יותר למה שרציתי?

Exit – יציאה

אם השגתי את המטרה – אני יוצא מהמעגל ועובר הלאה.
אם לא – חוזרים שוב לפעולה (Operate) עד שהמטרה מושגת או מגדירים יעד חדש.

דוגמה: תחשבו על מישהו שצמא:

- Test: הגוף מאותת בצימאון > "אני צריך מים."
- Operate: הוא ניגש למטבח ושותה כוס מים.
- Test: האם אני עדיין צמא?
- Exit: אם הצמא עבר – המערכת יוצאת מהמעגל.

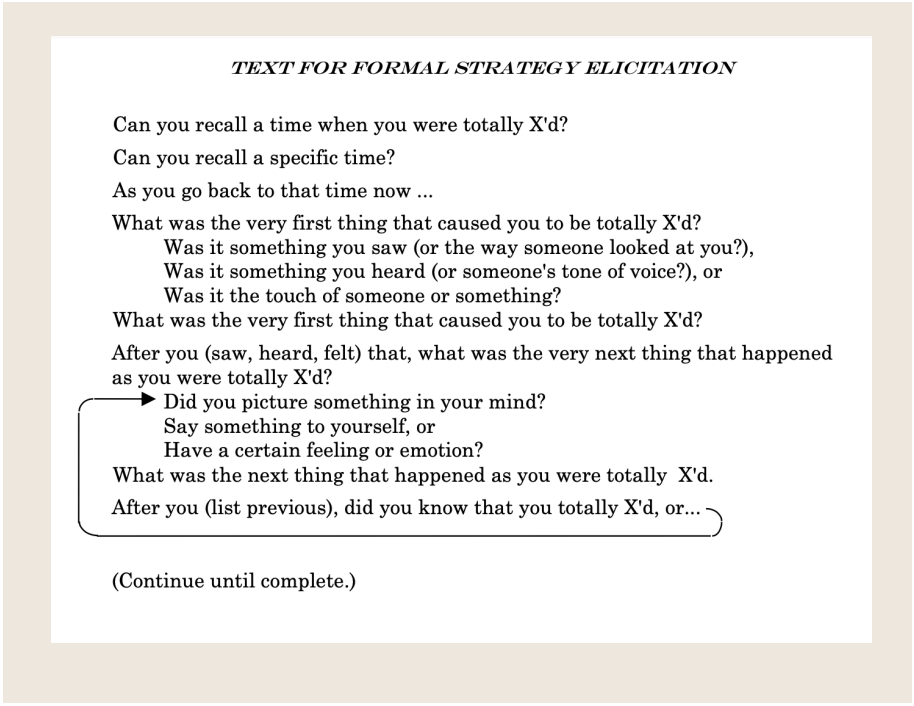
אם הצמא לא עבר - חוזר על הלולאה: Operate: האדם עושה פעולה נוספת > אולי שותה עוד כוס מים, אולי מוסיף משקה אחר (למשל מיץ או תה), או בודק אם הוא בכלל אכל משהו מלוח שגרם לצמא.

- Test: בודק שוב – האם הצמא עבר?
- Exit: רק כשהתוצאה תואמת את המטרה (הצמא נעלם) – המערכת יוצאת מהמעגל.

<u>למה זה חשוב ב־NLP?</u>

ב־NLP אנחנו אומרים שכל התנהגות אנושית – מהרגל קטן ועד אסטרטגיית הצלחה גדולה בנויה על אותו מודל.
בכל פעם שאנחנו בודקים, פועלים, בודקים שוב, ויוצאים – אנחנו מריצים T.O.T.E.
כשאנחנו מזהים איפה האדם נתקע במעגל הזה (למשל: הוא בודק שוב ושוב אבל לא פועל, או פועל בלי לבדוק) – אנחנו יכולים לשנות את האסטרטגיה.
-מודל ה־T.O.T.E נותן לנו מפת דרכים להבנת איך המוח מריץ אסטרטגיות פנימיות.

תסריט פורמלי למציאת אסטרטגיה



TEXT FOR FORMAL STRATEGY ELICITATION

Can you recall a time when you were totally X'd?

Can you recall a specific time?

As you go back to that time now ...

What was the very first thing that caused you to be totally X'd?
Was it something you saw (or the way someone looked at you?),
Was it something you heard (or someone's tone of voice?), or
Was it the touch of someone or something?
What was the very first thing that caused you to be totally X'd?

After you (saw, heard, felt) that, what was the very next thing that happened as you were totally X'd?
Did you picture something in your mind?
Say something to yourself, or
Have a certain feeling or emotion?
What was the next thing that happened as you were totally X'd.

After you (list previous), did you know that you totally X'd, or...

(Continue until complete.)

האם אתה יכול להיזכר בזמן שבו היית לגמרי X'd?
האם אתה יכול להיזכר בזמן ספציפי?
וכשאתה חוזר לאותו זמן עכשיו...
מה היה הדבר הראשון שגרם לך להיות לגמרי X'd?

- האם זה היה משהו שראית (או הדרך שבה מישהו הסתכל עליך)?
- האם זה היה משהו ששמעת (או הטון שבו מישהו דיבר אליך)?
- האם זה היה מגע של מישהו או של משהו?

מה היה הדבר הכי ראשוני שגרם לך להיות לגמרי X'd?

לאחר ש(ראית, שמעת, הרגשת) את זה, מה היה הדבר הבא שקרה כשהיית לגמרי X'd?

- האם דמיינת משהו במחשבתך?
- אמרת משהו לעצמך?
- הרגשת רגש מסוים או תחושה מסוימת?

מה היה הדבר הבא שקרה כשהיית לגמרי X'd?
לאחר ש(רשום את מה שתואר קודם), האם ידעת שכבר היית לגמרי X'd, או...
(המשך עד להשלמה).

תסריט פורמלי למציאת אסטרטגיה

<u>דוגמה (X'd = מלא מוטיבציה)</u>

שאלה: "האם אתה יכול להיזכר בזמן שבו היית לגמרי מלא מוטיבציה?"
תשובה: "כן, לפני מבחן חשוב בתיכון."
שאלה: "מה היה הדבר הראשון שגרם לך להיות מלא מוטיבציה?"
תשובה: "ראיתי בעיני רוחי את התעודה עם ציון גבוה." (ויזואלי פנימי – נבנה).
שאלה: "ואז מה קרה?"
תשובה: "אמרתי לעצמי: 'אני יכול לעשות את זה'." (דיגיטלי שמיעתי).
שאלה: "ואז מה קרה?"
תשובה: "הרגשתי אנרגיה בגוף, התרגשות." (קינסטטי פנימי).
שאלה: "ברגע הזה, כבר ידעת שאתה מלא מוטיבציה?"
תשובה: "כן – זה היה הרגע שידעתי שאני הולך ללמוד חזק."

מכאן אפשר לתעד את האסטרטגיה:
ויזואלי פנימי > דיגיטלי שמיעתי > קינסטטי פנימית >מודעות עצמית למוטיבציה.
MOTIVATION < Ki < ad > vc



תסריט **לא פורמלי** למציאת אסטרטגיה

כאן לא משתמשים בשאלות סגורות שלב אחרי שלב, אלא ב־שיחה חופשית שמאפשרת לאדם לחשוף את האסטרטגיה שלו דרך סיפור, שפה, טון וקצב דיבור.

- מבקשים סיפור קונקרטי:
"ספר לי על פעם שהיית ממש בטוח בעצמך / למדת מהר / לקחת החלטה טובה."
- מקשיבים לשפה הייצוגית:
האם הוא אומר "ראיתי בעיני רוחי..." (ויזואלי), "אמרתי לעצמי..." (דיגיטלי שמיעתי),
"הרגשתי פרפרים בבטן..." (קינסטטי).
- מתבוננים בשפת הגוף:
עיניים שעולות מעלה > ויזואלי.
הצידה > שמיעתי.
למטה > קינסטטי או דיגיטלי.
- משקפים ומכוונים בעדינות:
"ואז מה קרה?" / "איך ידעת שזה נכון בשבילך?" / "מה נתן לך את הביטחון?"

דוגמה – תסריט לא פורמלי למציאת אסטרטגיית החלטה

- מאמן: ספר לי על החלטה ממש טובה שקיבלת בחיים.
- מתאמן: אה... כשהחלטתי לעבור עבודה.
- מאמן: איך זה קרה?
- מתאמן: קודם כל ראיתי בעיניים את האפשרויות – כאילו טבלה בראש.
- מאמן: אוקיי... ואז?
- מתאמן: שמעתי קול פנימי שאמר: "תלך על זה, זו הזדמנות."
- מאמן: ומה הרגשת באותו רגע?
- מתאמן: הרגשתי הקלה, כאילו אבן ירדה לי מהלב.

כאן המאמן לא השתמש בשאלון מובנה אלא פשוט נתן למתאמן לספר סיפור, והוציא מתוכו את הרצף:
ויזואלי פנימי > שמיעתי פנימי > קינסטטי פנימי.



שאלות לזיהוי אסטרטגיה (לפי מודל T.O.T.E)

מטרת השאלות:
• לפרק את האסטרטגיה לשלבים ברורים.
• לחשוף את המנגנון הלא מודע – כדי שאפשר יהיה לשנות את החלקים בתוכו (למשל את הטריגר, את הפעולה, או את נקודת הסיום).

1. T – Test ראשון (הטריגר)
<u>מה הפעיל את הדפוס? מה גרם לך להתחיל?</u>
• מה גרם לך לדעת שאתה עומד לשבור את הדיאטה?
• מה ראית / שמעת / הרגשת רגע לפני שפתחת את הארון או המקרר?
• איך אתה יודע שזה "הרגע" שבו אתה בדרך לאכול משהו שלא תכננת?

2. O – Operate (שלב הפעולה)
<u>מה אתה עושה מרגע שהאסטרטגיה התחילה לפעול?</u>
• מה אתה עושה כשאתה מתחיל לשבור את הדיאטה?
• אילו מחשבות עוברות לך בראש? מה אתה אומר לעצמך?
• מה אתה מדמיין או מרגיש באותו רגע? (טעם? ריח? ניחום? הקלה?)

3. T – Test שני (בדיקה אם הצליח)
<u>איך אתה בודק אם השגת את מה שרצית?</u>
• איך אתה יודע אם האוכל "עשה את העבודה"?
• מה אתה בודק בגוף או בתחושה שלך?
• האם אתה עוצר לבד או ממשיך לאכול? מה משפיע על זה?

4. E – Exit (נקודת סיום או החלטה)
<u>מתי אתה יוצא מהתהליך?</u>
• מתי אתה יודע שהספיק לך?
• מה נותן לך את הסימן ש"זהו, נגמר"? תחושה פיזית? רגשית?
• האם זה קורה מתוך בחירה – או שפשוט "נגמר האוכל" או מגיעה אשמה?

שימו לב-
כשאנחנו שואלים שאלה – לפעמים האדם עונה על משהו אחר.
זה קורה כי המוח שלו נמצא במקום אחר באסטרטגיה – בשלב אחר.

<u>לדוגמה</u>- מה גרם לך לדעת שהגיע הזמן להחליט?" (שאלה של Test ראשון)
והאדם עונה:"פשוט ידעתי שזה מה שאני צריך לעשות." (זו תשובה שמתאימה יותר ל־Exit או לתחושת ודאות כללית, לא לבדיקה הראשונה).
מאחר ואנחנו לא רוצים למפות את האסטרטגיה בצורה לא נכונה, נחזור בעדינות ונמשיך לשאול עם שאלה מדוייקת יותר: "לפני שידעת שזה מה שאתה צריך לעשות – מה קרה? מה ראית, שמעת או הרגשת שגרם לך לדעת שזה הזמן?"
המטרה היא לעזור לאדם להפריד בין השלבים ולהבחין מתי כל שלב קרה.

שנוי או הטמעה של אסטרטגיות

לאחר שלמדנו לזהות ולתעד אסטרטגיות, מגיע השלב החשוב ביותר: מה עושים איתן בפועל?
שני תהליכים מרכזיים:

- **שינוי אסטרטגיה** – כאשר הרצף הפנימי הקיים לא מביא אותנו לתוצאה הרצויה (למשל דחיינות, חוסר ביטחון או ירידה במוטיבציה), ניתן להתערב ברצף, לשנות את נקודת הפתיחה, להוסיף אלמנט או להחליף ייצוג חושי, ובכך לייצר תגובה חדשה ומועילה יותר.
- **הטמעת אסטרטגיה חדשה** – לעיתים נרצה ללמוד אסטרטגיה שאצלנו עדיין לא קיימת, או לא מספיק יעילה. זה יכול להיעשות דרך מודלינג (למידה ממישהו אחר) או יצירה מודעת של רצף חדש, עד שהוא הופך להרגל אוטומטי.

העבודה עם שינוי והטמעה מעניקה לנו שליטה רבה יותר באופן שבו אנו חושבים, מרגישים ופועלים.
במילים אחרות: איננו "תקועים" עם הדרך שבה אנחנו פועלים היום – תמיד ניתן לשפר, לעדכן ולהוסיף אסטרטגיות חדשות שיקדמו אותנו אל המטרות שלנו.

<u>שנוי אסטרטגיה קיימת</u> :
השלבים הם הדרך לעבור מ"אין לי שליטה על הדפוס הזה" > ל"אני מבין מה מפעיל אותי ויודע לשנות את זה."

1. **גלה את האסטרטגיה הקיימת (elicitation) לקבלת מפה מדוייקת של מה קורה בפנים.**
"מה קורה לי בראש ובגוף לפני שאני פועל בצורה הזאת?"

2. **זהה את הכוונה החיובית של האסטרטגיה**-"מה ההתנהגות הזו מנסה להשיג בשבילי?"
לכל אסטרטגיה (גם אם היא נראית שלילית) יש מטרה חיובית בתת-המודע:
- אולי היא נותנת הרגעה זמנית?
- הגנה מפני כאב?
- דרך לקבל תשומת לב?

מטרה: לא לשפוט – אלא להבין מה היא משרתת.



שנוי או הטמעה של אסטרטגיות

3. **עצב גרסה חדשה** (Redesign)
"אם הייתי רוצה את אותה מטרה – אבל בדרך אחרת, מה הייתי עושה?"

כאן בונים אסטרטגיה חדשה שתשיג את אותו הדבר – רק בצורה יותר חכמה, רגועה, בריאה:
- לשנות את הסדר
- לקצר את השלבים
- להכניס תחושה נעימה קודם
- לדמיין תוצאה שונה

המטרה: ליצור אלטרנטיבה שמרגישה אפשרית ומושכת.

4. **הטמעה בעזרת תירגל בדמיון** (Rehearsing)
"איך זה מרגיש כשאני מדמיין את זה עובד?"
להפעיל את האסטרטגיה החדשה בתוך הראש – קודם במצב מנותק-דיסוסיאיט (כאילו צופה בעצמי), ואז מזוהה-אסוסיאט (בתוך החוויה).
מטרה: לתכנת מחדש את המוח, לבנות הקשרים חדשים.

5. **עגן את זה** (Anchoring)
"איזה גירוי יכול להפעיל את האסטרטגיה החדשה בזמן אמת?"
משתמשים בעיגון – קול, תנועה, מגע – שמפעיל את התחושה או הדפוס החדש ברגע האמת כדי שתהיה גישה מהירה לאסטרטגיה החדשה כשצריך אותה.

6. **בדוק במציאות** (Future Pacing) **לוודא שזה עובד מחוץ לדמיון**
"מה יקרה אם מחר תיכנס לאותה סיטואציה?"
בודקים בראש או בתרגול: האם האסטרטגיה החדשה עומדת במבחן החיים.
אם לא – חוזרים ומשדרגים.

7. **עדכן וכוון** (Fine Tuning)
"מה אפשר לשפר, לדייק או לשנות כדי שזה יעבוד טוב יותר?"
זה כמו לכוון גיטרה- לפעמים שינוי קטן בתת-מודע יוצר הבדל גדול בהתנהגות.



שנוי או הטמעה של אסטרטגיות

<u>עקרונות חשובים לזכור כשמשנים אסטרטגיה קיימת</u>
המטרה היא לא "למחוק" את מה שיש, אלא לכבד את התהליך הקיים ולשדרג אותו בצורה מדויקת ואפקטיבית

· **שמור על הפונקציה המקורית –**
כל אסטרטגיה קיימת משרתת צורך חיובי כלשהו- גם אם אדם כועס, דוחה דברים, שובר דיאטה – משהו בפנים מנסה להגן עליו, להרגיע אותו, או לתת לו שליטה. אנחנו לא מבטלים את הצורך – רק מחליפים את הדרך.

· **התערב לפני שהאסטרטגיה הישנה "מתפוצצת" –**
ככל שנתפוס את הדפוס מוקדם יותר – נוכל לשנות אותו בקלות רבה יותר.
זה כמו לעצור כדור שלג קטן לפני שהוא מדרדר למפולת.
אם נזהה את הטריגר לפני שהאסטרטגיה רצה אוטומטית – יהיה לנו סיכוי גדול יותר להשפיע עליה

· **כיול** (Calibrate) –
שים לב לסימנים הלא-מילוליים: טון דיבור, תנועות עיניים, נשימה, הבעות.
האם האסטרטגיה החדשה באמת עובדת?
האם האדם נראה נינוח כשהוא מדמיין אותה?

· **ריפריימינג או שינוי תתי-מערכות** (Reframe / Submodalities)-
אפשר לשנות את החוויה הפנימית דרך שינוי קטן: צבע, גודל, קול, מיקום וכו'.
לדוגמה – להפוך קול פנימי מעצבן לקול מצחיק, או להקטין תמונה מלחיצה.- התחושה תשתנה – בלי לשנות את התוכן עצמו.

· **מחק שלבים מיותרים –**
אסטרטגיה טובה = פשוטה, ישירה וברורה.
אם יש שלבים מבלבלים, מסורבלים או חוזרים על עצמם – נפטר מהם.

· **ודא שהקריטריונים נבחנים ברצף (לא בבת אחת) –**
הסדר חשוב! שלבים אמורים לבוא אחד אחרי השני. ודא שהשלבים קורים בסדר נכון – לא בו זמנית.
אם אדם מנסה להרגיש, לחשוב, ולשפוט בו זמנית – המערכת מתבלבלת.
חשוב לאפשר לו לעבור שלב אחרי שלב – כמו תפריט, לא כמו בופה.

· **שנה כמה שפחות – כדי להשיג כמה שיותר –**
לפעמים שינוי קטן בתוך האסטרטגיה – יוצר הבדל ענק בהתנהגות.
לא תמיד צריך לבנות הכול מחדש – מספיק להחליף קול, להזיז תמונה או לשנות מילה אחת – והכול משתנה.

שנוי או הטמעה של אסטרטגיות

<u>עיצוב מחדש אסטרטגיה (REDESIGN)</u>
כאשר האסטרטגיה הקיימת לא אפקטיבית או לא משרתת אותנו יותר – אנחנו רוצים לעצב אסטרטגיה חדשה, טובה יותר, תוך שמירה על המטרה החיובית המקורית.

1. **המצא בעצמך אסטרטגיה חדשה שאתה מאמין שיכולה לעבוד.**
כאן אנחנו משתמשים ביצירתיות ובאינטואיציה כדי לבנות אסטרטגיה חדשה. לא חייבים להיות מוגבלים למה שהיה.
אפשר לשאול את עצמך או את האדם שמולך:
- "אם היית מתנהג כמו שאתה באמת רוצה – איך זה היה נראה?"
- "איזה רצף של תחושות, מחשבות ודימויים היה עוזר לך לפעול אחרת?"

דמיין את התוצאה הרצויה > עצום עיניים > תן למוח "להמציא" תהליך חדש שיביא אותך לשם.

<u>הלוואת אסטרטגיות מהקשרים אחרים</u>
לעיתים יש לנו כבר את האסטרטגיה הנכונה – פשוט בהקשר אחר.
לדוגמה: ייתכן שבמכון הכושר אני מרגיש ביטחון (רצף אסטרטגי עובד), אך מול בנות אני מאבד אותו.
במקרה כזה, אפשר פשוט "לשאול" את האסטרטגיה מהמקום שבו היא עובדת, ולהעתיק אותה להקשר החדש.

2. **בדוק את האסטרטגיה שלך – האם היא מתאימה למציאות ולמצבים שונים.**
לפני שמטמיעים את האסטרטגיה החדשה – צריך לבדוק:
- האם היא באמת ישימה?
- האם היא מתאימה לאדם הזה, לסיטואציות שהוא פוגש ביום-יום?

שאלות בדיקה:
- "מה יקרה אם תשתמש באסטרטגיה הזו מחר בבוקר?"
- "האם זה עובד גם כשאתה עייף, לחוץ, או מול אנשים מסוימים?"
- "האם אתה צריך לשנות משהו קטן כדי שזה יתאים יותר?"

3. **חקה מישהו אחר שיש לו אסטרטגיה דומה טובה.**
אם אתה מכיר מישהו שמתמודד טוב עם הסיטואציה שאתה מתקשה בה –
אפשר פשוט לחקות את האסטרטגיה שלו: איך הוא חושב? מה הוא מדמיין? מה הוא מרגיש? באיזה סדר?
- מצא מישהו שמצליח בתחום שבו אתה רוצה להשתפר, שאל אותו שאלות ומצא את האסטרטגיה שלו

לדוגמה:
- "איך אתה יודע מתי להתחיל?"
- "מה אתה אומר לעצמך?"
- "מה אתה מדמיין לפני שאתה פועל?"

כתוב את האסטרטגיה שלו > נסה אותה על עצמך > התאם אותה למבנה שלך.



תנאים למבנה תקין של אסטרטגיה

<u>תנאים מבניים</u>:

1. **האסטרטגיה כוללת את כל שלוש מערכות הייצוג המרכזיות** (VAK)
   - ויזואלי (ראיה), שמיעתי (שמע), תחושתי (רגש/מגע).
   - אסטרטגיה טובה כוללת לפחות נגיעה בכל אחת מהמערכות – מה שמבטיח עיבוד עשיר ומדויק יותר

2. **לפחות שלוש נקודות בתוך כל לולאה**
כדי שהתהליך יהיה משמעותי, צריכים להיות בו לפחות שלושה שלבים או צעדים שונים.
פחות מזה = תהליך דל או לא שלם.

3. **לכל לולאה יש נקודת יציאה** (Exit)
אסטרטגיה לא יכולה להיתקע בלופ אינסופי.
צריך להיות שלב שבו אומרים: "זהו, הגעתי לתוצאה."

4. **יש יציאה החוצה לאחר מספר צעדים או זמן**
אם האסטרטגיה נשארת פנימית בלבד (למשל רק לחשוב על משהו), והיא לא מתורגמת לפעולה במציאות , היא לא יעילה. צריך שלב שבו יוצאים לפעולה חיצונית: עושים, אומרים, כותבים, יוצרים.

5. **האסטרטגיה משתמשת במספר הקטן ביותר של צעדים כדי להגיע לתוצאה**
יעילות זה שם המשחק. אם אפשר לקצר – עדיף.
האסטרטגיה לא צריכה להיות מסובכת או מיותרת.

6. **הרצף הלוגי של הצעדים שלם – אין שלבים חסרים**
האם כל שלב הכרחי נכלל?
אם חסר שלב (למשל – בדיקה שנייה או קריטריון ברור), האסטרטגיה תהיה חלשה או תעבוד חלקית.

7. **משלבת מידע פנימי וחיצוני (חושים חיצוניים ופנימיים)**
האדם מתייחס גם למה שקורה בתוכו (מחשבות, רגשות), וגם למה שקורה מחוץ לו (מה הוא רואה, שומע, חווה).
שילוב זה יוצר הבנה עמוקה ומדויקת יותר.



תנאים למבנה תקין של אסטרטגיה

<u>תנאים תפקודיים (Functional):</u>
כאשר אנחנו בודקים אם אסטרטגיה של אדם היא תקינה ויעילה – מעבר למבנה שלה (סדר, שלבים, חושים) – אנחנו בודקים גם את התפקוד שלה: איך היא מתחילה, איך היא מתקדמת, ואיך מתקבלות החלטות בתוכה.

1. **טריגר (Trigger) ברור שמתחיל את האסטרטגיה**
צריך שיהיה סימן ברור (פנימי או חיצוני) שמתחיל את התהליך.
בלי טריגר, האדם לא יודע מתי להתחיל לפעול.
דוגמה: הרגשתי רעב > מתחיל אסטרטגיית אכילה.

2. **שלבי פעולה ברורים (Operations)**
יש רצף של פעולות (פנימיות או חיצוניות) שמטרתן לשנות את המצב הנוכחי ולהתקרב לתוצאה הרצויה.
דוגמה: לפתוח את הארון > לבדוק מה יש > לבחור משהו > לאכול.

3. **בדיקה (Test) של התאמה למטרה**
האם מה שעשיתי עד כה עובד? האם אני מתקרב למטרה?
אם כן – ממשיכים, אם לא – חוזרים ומשנים פעולה.
דוגמה: האם אני עדיין רעב? אם כן > מחפש משהו אחר.

4. **נקודת החלטה (Decision Point / Exit)**
נקודה שבה המוח בודק אם אפשר לצאת מהתהליך (כלומר: הגעתי לתוצאה).
אם יש התאמה – יוצאים. אם לא – האסטרטגיה ממשיכה בלופ עד שתהיה התאמה.
דוגמה: מרגיש שובע > מפסיק לאכול.

כדי להבין, לשנות או לבנות אסטרטגיות ב־NLP, חשוב קודם להכיר את מערכות הייצוג – הדרכים השונות שבהן אנחנו חווים, מעבדים ומסדרים מידע:
חזותי, שמיעתי, תחושתי, ריחי, טעמי ודיגיטלי (שיח פנימי).
לכל מערכת יש חוזקות, מגבלות ואופי ייחודי:

- חלקן מהירות ועובדות במקביל (כמו החזותי),
- חלקן איטיות יותר וסדרתיות (כמו השמיעתי והתחושתי),
- וחלקן נוטות לפרש, לסכם או לארגן (כמו הדיגיטלי).

ההבנה של מאפיינים אלו היא קריטית בעבודה עם אסטרטגיות, משום שהיא מאפשרת לנו:

- לבחור באיזה ייצוג להשתמש בכל שלב של אסטרטגיה.
- לזהות נקודות חוזק או חולשה באסטרטגיה קיימת.
- לדעת היכן כדאי לשלב שינוי כדי לשפר תוצאות.



מאפייני מערכות הייצוג (REPRESENTATIONAL SYSTEMS)

<u>מאפייני מערכות הייצוג</u>

1. **לכל מערכת ייצוג יש תחום שבו היא הכי טובה.**
כל מערכת חושית יודעת לייצג את המציאות בצורה שונה. הבעיה מתחילה כשאנחנו מנסים להשתמש במערכת הלא נכונה.
דוגמה: אם אני מנסה "להרגיש" איזה צבע עדיף לקיר בסלון – זה קשה. הרבה יותר פשוט "לראות" את זה.

2. **המערכת הדיגיטלית (שיח פנימי) היא תמיד משנית.**
מילים ותיאורים הם רק ניסיון לספר על החוויה, לא החוויה עצמה. לכן יש בהם פחות פרטים מהחוויה החושית המקורית.
דוגמה: יש הבדל גדול בין להגיד "אני עצוב" לבין ממש להרגיש כובד בחזה ודמעה בזווית העין.

3. **השיח הפנימי** (Auditory Digital) **שימושי כארון תיוק.**
הוא עוזר לנו:
- לזכור חוויות.
- לסדר ולסווג אותן.
- לתכנן צעדים קדימה.
- לסכם.
- להסיק מסקנות.
- להבין מה קורה.

דוגמה: אחרי יום עבודה אני אומר לעצמי: "טוב, היום למדתי שני דברים חשובים" – זה שימוש בדיגיטלי.

4. **שמיעתי טונאלי מוסיף דגש.**
הטון שבו דברים נאמרים מוסיף משמעות, רגש ודקויות נוספות לחוויה.
דוגמה: יש הבדל בין מישהו שאומר "אני גאה בך" בטון חם ומתרגש לבין מישהו שאומר את זה באדישות.

5. **המערכת החזותית יכולה להחזיק המון מידע בבת אחת.**
התמונות במוח מאפשרות לנו לראות במהירות תמונה כוללת, להשוות פרטים ולזהות אפשרויות שונות – הכל ברגע אחד.
דוגמה: כשאני חושב על טיול, אני רואה בעיני רוחי את הים, את ההרים ואת האנשים – הכל מופיע ביחד.

6. **עיבוד שמיעתי הוא סדרתי ולוקח זמן.**
כשאנחנו שומעים – הדברים נכנסים בסדר, צעד אחרי צעד. זה תהליך איטי יותר לעומת חזותי שבו הכל מופיע בו־זמנית.
דוגמה: לשמוע סיפור לוקח כמה דקות. לראות את התמונה שלו בעיתון – שנייה אחת.



מאפייני מערכות הייצוג (REPRESENTATIONAL SYSTEMS)

7. **התחושות (קינסטטי) איטיות אבל נשארות זמן רב יותר.**
תחושה לוקחת זמן עד שהיא מתגבשת, אבל היא גם מחזיקה מעמד יותר זמן מאשר תמונה או צליל.
דוגמה: לראות מישהו מחייך זה רגעי. אבל החום של החיבוק נשאר בגוף הרבה זמן.

8. **בקבלת החלטות – הוויזואלי נותן יתרון.**
קשה לשקול אפשרויות רק דרך צלילים, מילים או תחושות. המערכת החזותית מאפשרת "לראות" כמה אפשרויות בו זמנית ולהשוות ביניהן.
דוגמה: כשאני בוחר דירה, אני חייב לראות את התמונות או לעמוד בתוכה – לא מספיק לשמוע תיאור במילים.

9. **תחושות מגע ותחושות פרופריוספטיביות נותנות נתונים "גולמיים".**
אלה תחושות ישירות מהגוף – מגע, טמפרטורה, שיווי משקל, מיקום. הן מספקות מידע נקי, בלי פרשנות.
דוגמה: אני יודע שעכשיו אני יושב ישר כי אני מרגיש את הגוף.
* פרופריוספטיביות (Proprioception) היא היכולת של הגוף לדעת איפה הוא נמצא במרחב ואיך הוא זז – גם בלי לראות.

10. **קינסטטי מטא – הערכה רגשית של החוויה.**
מעבר לתחושות הישירות, יש גם "תחושה כללית" לגבי האירוע: זה טוב או רע, נעים או לא נעים.
דוגמה: אחרי פגישה אני אומר לעצמי: "יש לי הרגשה טובה לגבי זה".

11. **תחושות ישירות – חוויות נקיות בלי שיפוט.**
אלה תחושות שמבוססות על חושים בלבד: מגע, לחץ, תנועה. הן לא כוללות פירוש או משמעות.
דוגמה: היד קרה. זהו – בלי פרשנות של "אני עצוב כי היד קרה".

12. **מטא-תחושות – רגשות עם ערך חיובי או שלילי.**
כאן אנחנו כבר מפרשים את התחושה, נותנים לה משמעות וערך. אלה בעצם הרגשות שלנו. הן נוצרות גם מזיכרונות ועוגנים מהעבר.
דוגמה: אני מרגיש "אכזבה" אחרי חוויה – לא רק תחושה פיזית, אלא רגש עם משמעות.



אסטרטגיה למוטיבציה

בגדול, אנשים מונעים משני כיוונים שונים:
- **Toward** – תנועה לקראת מטרה חיובית.
- **Away** – תנועה כדי להתרחק ממש שלא נעים.

מי שמונע רק על ידי "לקראת מטרה" עלול להזניח משימות לא נעימות.
מי שמונע רק על ידי "התרחקות מהמטרה " – עלול לזוז רק כשממש רע.

<u>המפתח למוטיבציה אפקטיבית:</u>
לדעת להפעיל את עצמנו גם במשימות פחות נעימות, בקלות ובפשטות.

דוגמאות לאסטרטגיות מוטיבציה טיפוסיות:
- ויזואלי חיובי – לראות בעיני רוחנו את המשימה כבר הושלמה > להרגיש תחושת סיפוק חיובית (K^+).
- ויזואלי שלילי – לדמיין את התוצאה השלילית אם לא נעשה את המשימה > להרגיש לחץ/כאב (K^-).

למעשה, אסטרטגיות המוטיבציה קרובות מאוד לאסטרטגיות הדחיינות – רק מהכיוון ההפוך.

<u>מרכיבים של אסטרטגיית מוטיבציה יעילה</u>

1. קול פנימי נעים (אם יש קול) – טון טוב עושה הבדל.
2. שימוש במילים של אפשרות ("אפשר", "כדאי") במקום מילים של הכרח ("צריך", "חייב").
3. מיקוד בתוצאה הרצויה – לא בתהליך עצמו אלא במה שיקרה כשנסיים.
4. חלק את המשימה לגושים קטנים – קל יותר לעכל.
5. Toward יותר מהנה מ-Away – תנועה לעבר יוצרת פחות לחץ.
6. כל הסוגים עובדים (לקראת, התרחקות, משולב) – אך המשולב הוא הגמיש ביותר.
7. אם משולב – כדאי לחשוב קודם על השלילי (מה יקרה אם לא אעשה) ואז על החיובי (מה יקרה אם כן).
8. עדיף להמיר Away ל-Toward – למשל: "אם לא תלמד תרגיש רע" > "אם תלמד תרגיש נפלא".
9. אסוציאציה ודיסוציאציה חשובות – אפשר לראות את עצמי עושה את המשימה (אסוציאציה), או לראות את עצמי מבחוץ (דיסוציאציה) כדי לשנות רגש.
10. אסטרטגיות טובות עובדות בהקשרים שונים – כדאי להשתמש בהן גם בלימודים, גם בעבודה וגם בבית.
11. בדוק אקולוגיה – לפני שמסירים פחד או כאב, ודא שזה לא פוגע במנגנון חשוב אחר (למשל-חרדה קלה ששומרת עליי מלדחות דברים לגמרי).
12. התאמה של תתי־מודאליות – לשנות את האיכות של הדימוי/קול (בהיר/כהה,קרוב/רחוק, חזק/חלש) כדי להגביר את עוצמת המוטיבציה.
13. אם דימוי של משימה גמורה לא מספיק – התרכז יותר בתוצאות ובהשלכות (למשל:ציונים גבוהים, בריאות, מחמאות).
14. דחיינים הם לרוב מתכננים טובים – הם יודעים מה צריך לעשות, רק דוחים את הביצוע.

דוגמה לאסטרטגית מוטיבציה טובה:
- קול פנימי נעים (AD): "איזה כיף יהיה כשזה ייגמר."
- תמונה ויזואלית חיובית (V^c): אני רואה בעיני רוחי את עצמי מסיים את המשימה.
- קינסטטי חיובי (K^+): אני מרגיש סיפוק והקלה.
- התוצאה: אני מתחיל לפעול, או מתכנן נכון את הצעדים קדימה.

אסטרטגיה לביטחון עצמי

אנשים שונים מפעילים אסטרטגיות שונות כדי להרגיש ביטחון:
חלקם "רואים" תמונה של עצמם מצליחים, חלקם שומעים קול פנימי מעודד, וחלקם מתחברים לתחושה פיזית יציבה.
המטרה: ליצור תחושת יציבות פנימית, עמידות ויכולת לפעול גם תחת לחץ.

מרכיבים של אסטרטגיית ביטחון עצמי יעילה

1. ויזואלי חיובי – דימוי עצמי מצליח או חזק.
2. קול פנימי תומך – מילות עידוד בטון יציב.
3. קינסטטי יציב – תחושה פיזית של מרכז כובד, נשימה רגועה, יציבה זקופה.
4. גישה לזיכרונות עבר חיוביים – לשחזר חוויות הצלחה ולבנות עליהן.
5. דיסוציאציה מהביקורת – לראות את ההערות השליליות "מרחוק" או בטון חלש, כדי לא לתת להן כוח.
6. עיגון – חיבור התחושה למחווה (למשל אגרוף סגור, נשימה עמוקה).

דוגמה לאסטרטגיית ביטחון טובה

1. ויזואלי נזכר (V^r) – אני רואה בעיני רוחי רגע שבו הצלחתי בעבר.
2. שמיעתי פנימי ($A^r_{(d)}$) – אני אומר לעצמי: "עשית את זה פעם – אתה יכול שוב."
3. קינסטטי פנימי (K^r) – מרגיש יציבות בכתפיים ונשימה עמוקה.
4. התוצאה: תחושת ביטחון עולה > אני פועל בהחלטיות.



אסטרטגיה לקבלת החלטות

קבלת החלטות היא אחת האסטרטגיות החשובות ביותר – היא משלבת בין חושים, רגשות ושיח פנימי.
המטרה: לבחור בדרך ברורה ומדויקת, תוך שילוב בין היגיון, רגש ותמונה כוללת של האפשרויות.

מרכיבים של אסטרטגיית החלטה יעילה

1. ויזואלי השוואתי ($V^c + V^r$) – לראות בו זמנית אפשרויות שונות ולהשוות ביניהן.
2. שמיעתי פנימי ($A^I(d)$) – לבחון קריטריונים ("מה חשוב לי?").
3. קינסטטי מטא (K-Meta) – להרגיש תחושת "נכונות" או "לא נכון" לגבי הבחירה.
4. שימוש בשפה של אפשרות – "אני יכול לבחור ב..." במקום "אני חייב".
5. בדיקת השלכות (אקולוגיה) – מה יהיו ההשפעות של ההחלטה עליי ועל אחרים.
6. שילוב אסוציאציה ודיסוציאציה – להיות בתוך החוויה ("איך זה ירגיש לי?") וגם לראות מבחוץ ("איך זה ייראה בעוד שנה?").

דוגמה לאסטרטגיית החלטה טובה

1. ויזואלי מדומיין (V^c) – אני מדמיין שתי אפשרויות מונחות זו לצד זו כמו תמונות.
2. שמיעתי פנימי ($A^I(d)$) – שואל את עצמי: "איזו מהן משרתת יותר את המטרות שלי?"
3. קינסטטי מטא (K-Meta) – בודק תחושת בטן לגבי כל אפשרות.(תחושה פנימית)
4. ויזואלי עתידי (V^c) – רואה את עצמי בעוד שנה עם ההחלטה שנבחרה.
5. התוצאה: מתקבלת החלטה ברורה, עם תחושת ביטחון פנימית.

<u>לסיכום:</u>

- ביטחון עצמי – מבוסס על שחזור הצלחות, קול פנימי תומך ותחושה יציבה.
- קבלת החלטות – מבוססת על השוואה חזותית, קריטריונים מילוליים, תחושת נכונות פנימית ובדיקת השלכות.



טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

אחת התופעות המוכרות ביותר אצל אנשים היא תחושת הקונפליקט הפנימי:
חלק אחד בי רוצה משהו, בעוד שחלק אחר בי מונע או חושש.
לדוגמה:

- "חלק אחד רוצה להתחיל תזונה בריאה, וחלק אחר משתוקק למתוקים."
- "חלק אחד רוצה להעז ולדבר מול קהל, וחלק אחר מפחד מביקורת."

ב־NLP נתפסים ה"חלקים" האלו כמעין תת־אישיות פנימית, שכל אחת מהן פועלת מתוך כוונה חיובית – כלומר, כל חלק מנסה להגן עלינו או לקדם אותנו בדרך שלו.
הבעיה היא שלעתים החלקים לא מסכימים ביניהם, ונוצר קונפליקט פנימי שגורם לתסכול, בלבול ולעיתים תקיעות.

טכניקת איחוד חלקים נולדה מתוך הצורך לפתור מצבים אלו.
היא מאפשרת:

- לזהות את החלקים השונים ואת הכוונה החיובית של כל אחד מהם.
- ליצור דיאלוג פנימי בין החלקים.
- למצוא דרך שבה שני החלקים יוכלו להשתלב יחד ולפעול בהרמוניה, כך שכל אחד יתרום את החוזקות שלו.

במילים אחרות – במקום להרגיש "שאני נלחם בעצמי", הטכניקה יוצרת אחדות פנימית שמביאה שקט, בהירות ויכולת פעולה שלמה.



טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

<u>שלוש הנחות יסוד בטכניקת איחוד חלקים:</u>
הטכניקה נשענת על שלוש הנחות יסוד פשוטות, אך עמוקות:

1. **לכל חלק יש כוונה חיובית**
כל "חלק" פנימי בתוכנו מנסה לעזור לנו בדרך כלשהי.
גם אם ההתנהגות לא נעימה או מזיקה – מאחורי הקלעים עומדת כוונה טובה.
דוגמה:
חלק שמעורר חרדה לפני מבחן – בעצם מנסה להגן עלינו מכישלון.

2. **הקונפליקט נוצר מהדרך, לא מהמטרה**
לעיתים שני חלקים רוצים את אותה מטרה חיובית, אבל בוחרים דרכים שונות ואף מנוגדות כדי להשיג אותה.
- חלק אחד רוצה רוגע > משיג זאת דרך עישון.
- חלק אחר רוצה רוגע > משיג זאת דרך מדיטציה ובריאות.

הבעיה איננה במטרה (רוגע), אלא בשיטות השונות. ברגע שמבינים זאת – אפשר למצוא דרך חדשה ומשותפת שתשיג את הכוונה של שניהם בלי מאבק.

3. **האדם הוא שלם בטבעו**
הטבע האנושי הוא שלמות והרמוניה פנימית כלומר, באופן טבעי אנחנו לא "מקולקלים" או "שבורים".
בבסיס – כל אחד מאיתנו הוא שלם, וכל החלקים הפנימיים שלנו אמורים לפעול בהרמוניה.
רק כאשר נוצר קונפליקט פנימי (למשל חלק אחד רוצה רוגע דרך עישון, וחלק אחר דרך בריאות)
אנחנו מרגישים "קרועים מבפנים". זה לא מצב טבעי – אלא מצב זמני של חוסר סנכרון.
וכשמחזירים את החלקים לאינטגרציה – אנחנו חוזרים לחוויה המקורית
שלנו: שלמות, זרימה, בהירות ועוצמה פנימית.

<u>שורה תחתונה:</u>
הנחת היסוד של הטכניקה היא שאין חלק "רע" באדם – יש רק דרכים לא מיטיבות. כאשר החלקים מוצאים דרך לפעול יחד – מתאפשרת חוויה שלמה, מאוזנת וחזקה יותר.



טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

<u>מהו "חלק" וכיצד הוא נוצר?</u>
"חלק" הוא כמו קול פנימי או תת־אישיות בתוך התודעה שלנו.
זהו מנגנון פנימי שעם הזמן קיבל תפקיד מסוים – לעזור לנו, להגן עלינו, או לשרת מטרה רגשית חשובה.
אנחנו לא נולדים עם חלקים.- הם נוצרים לאורך החיים, ובעיקר בילדות, מתוך ניסיון להתמודד עם מצבים מסוימים, ולהסתגל כדי לשרוד, לקבל אהבה, תשומת לב, ביטחון או תחושת שייכות.

כאשר אנחנו נתקלים בסיטואציה מאתגרת – במיוחד כילדים – אין לנו הרבה כלים להתמודד.
המוח שלנו מפתח "אסטרטגיה פנימית" בצורת חלק:
- החלק לוקח על עצמו תפקיד מסוים,
- הוא שומר עלינו מפני כאב,
- או מבטיח שנקבל משהו שאנחנו זקוקים לו (כמו אהבה, תשומת לב או תחושת ערך).

דוגמאות: חלק פרפקציוניסט
ילד שגדל בבית עם דרישות גבוהות לומד:
"רק אם אני מצטיין – יאהבו אותי, יפרגנו לי, יעריכו אותי."
מתוך הלמידה הזו מתפתח בתוכו חלק פרפקציוניסט:
- החלק הזה דוחף אותו להשתדל תמיד,
- לא לטעות,
- להיות הכי טוב בכל מה שהוא עושה.

בתחילת הדרך החלק הזה באמת משרת אותו. הוא מצליח בלימודים, מקבל תשומת לב חיובית מההורים והמורים, ובכך מרגיש ביטחון ואהבה.
אבל בהמשך החיים החלק הזה עלול להפוך לנטל- הוא יוצר לחץ תמידי, חרדה מכישלון, ותחושה שאף פעם "אני לא מספיק טוב". מה שבעבר היה פתרון – הופך בהמשך לבעיה.

- **חלק מצחיקן**:

ילד שחווה בבית או בבית הספר הרבה כעס או מתח – מגלה שאם הוא מצחיק אחרים, האווירה משתנה והכעס מתפוגג.
כך נוצר בתוכו חלק שמטרתו היא להצחיק כדי להפחית עימותים ולזכות באהבה. עם הזמן – זה עלול לגרום לכך שהוא יתקשה להיות רציני או להביע כאב אמיתי.

- **חלק מרצה**:

ילדה שחוותה סביבה ביקורתית – למדה שכדאי "לא לעשות בעיות" ולהגיד תמיד כן, כדי לקבל אישור ולהימנע מעונש.
נוצר חלק מרצה – שתמיד שם את האחרים לפני עצמה.
בבגרות זה עלול להוביל לוויתור עצמי, חוסר גבולות וקושי לעמוד על שלה.

סיכום – חלק הוא תגובה חכמה של הילד שהיינו פעם, אסטרטגיה פנימית שנולדה מתוך צורך אמיתי.
מה שעבד בעבר – לא תמיד מתאים בהווה. ולכן ב־NLP אנחנו לומדים לכבד את הכוונה החיובית של החלק אבל גם לאפשר לו דרך חדשה ובריאה יותר לשרת אותנו.

טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

<u>ההבדל בין חלק לאמונה מגבילה</u>:
חלקים ואמונות מגבילות יכולים לגרום לנו לחוות קונפליקטים פנימיים, עיכובים או תחושה ש"משהו בפנים עוצר אותי". אבל למרות שהם נראים דומים מבחוץ – למעשה מדובר בשני תופעות שונות לגמרי:

- חלק הוא כמו תת־אישיות פנימית שקיבלה תפקיד מסוים כדי להגן עליי או לשרת מטרה רגשית חשובה.
- אמונה מגבילה היא מחשבה עמוקה שאני תופס כאמת מוחלטת על עצמי או על העולם, והיא מגבילה את הבחירות שלי.

כדי לדעת איך לעבוד נכון עם הבעיה – חשוב להבחין: האם מדובר בחלק פנימי שצריך אינטגרציה, או באמונה מגבילה שצריך לשנות את המסגרת שלה.

איך מבדילים בין חלק לאמונה מגבילה?

✦ <u>חלק</u>
- מרגיש כמו קונפליקט פנימי – צד אחד רוצה משהו וצד שני רוצה משהו אחר.
- לרוב אפשר ממש "לשמוע" או "להרגיש" את שני הקולות/הכוחות.
- הוא ספציפי להקשר או סיטואציה מסוימת.
- לדוגמה:
  - "חלק בי רוצה ללכת לחדר כושר, וחלק אחר רוצה להישאר במיטה."
  - "חלק אחד רוצה להיות קרוב, וחלק אחר פוחד להיפגע."

✦ <u>אמונה מגבילה</u>
- מרגישה כמו חוק כללי או אמת מוחלטת – "ככה זה תמיד".
- אין פה ויכוח פנימי בין שני צדדים – אלא מסגרת מחשבתית אחת שמגבילה.
- היא כללית ורחבה, ומשפיעה על הרבה תחומים בחיים.
- לדוגמה:
  - "אני לא מספיק טוב."
  - "אני תמיד נכשל במערכות יחסים."
  - "אנשים כמוני לא מצליחים בעסקים."

✦ <u>חלק</u> -מופיע לפעמים, בעיקר בסיטואציות מסוימות שגורמות להתנגשות בין צרכים שונים.
✦ <u>אמונה מגבילה</u> – פועלת תמיד ברקע, בכל מקום שבו האמונה קשורה למציאות.

לכן, אחת הדרכים הפשוטות והכי אפקטיביות להבדיל בין השנים היא לשאול האם זה קורה תמיד.
- אם זה קורה תמיד, בלי קשר לסיטואציה > כנראה שמדובר באמונה מגבילה.
  דוגמה: "אני תמיד נכשל" / "אני אף פעם לא מספיק טוב" / "אני לא יכול לסמוך על אף אחד".
  כאן אין "ויכוח" בין חלקים – זו אמת פנימית מוחלטת שמנהלת את האדם.

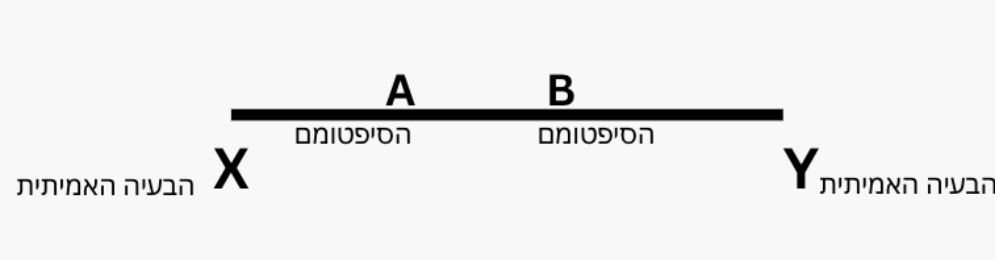
- אם זה מופיע רק לפעמים, בהקשר מסוים, ויש בפנים קונפליקט > כנראה שמדובר בחלק.
  דוגמה: "חלק אחד בי רוצה להתחיל לדבר מול קהל, וחלק אחר נלחץ ונמנע".
  במקרה כזה יש שני קולות/כוחות שונים שמושכים לכיוונים אחרים.

טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

<u>שלבי טכניקת איחוד חלקים</u>:

שלב 1: זיהוי החלקים המנוגדים
בקש מהמונחה לזהות שני חלקים בתוכו שנמצאים בקונפליקט.
- לדוגמה:
- חלק אחד רוצה להרוויח הרבה כסף, וחלק אחר מפחד מחשיפה.
- חלק אחד רוצה להצליח, וחלק אחר פוחד מכישלון.
- חלק אחד רוצה למכור באגרסיביות, וחלק אחר מפחד להלחיץ לקוחות.

<u>סימפטום מול הבעיה האמיתית</u>



לעיתים קרובות אנשים מתארים את מה שמפריע להם כסוג של בעיה, אבל בפועל הם מתארים רק את הסימפטום – הביטוי החיצוני.
הבעיה האמיתית נמצאת מתחת לפני השטח.

התרשים מדגים זאת:
במרכז (A, B) נמצאים הסימפטומים – מה שאנחנו רואים או חווים באופן ישיר.
בצדדים (X, Y) נמצאות הבעיות האמיתיות – השורשים שמהם נובעים הסימפטומים.
דוגמאות
- סימפטום: דחיינות.
- בעיה אמיתית: פחד מכישלון או חוסר אמונה ביכולת.

- סימפטום: התפרצויות כעס.
- בעיה אמיתית: צורך בשליטה, תחושת חוסר ערך או כאב לא פתור.

אם אנחנו מתמקדים רק בסימפטום (מה שנראה לעין) –
אנחנו מטפלים "בעלים", לא בשורש. אבל כשאנחנו מזהים את הבעיה האמיתית ומטפלים בה – הסימפטומים נעלמים מעצמם.



טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

2. העלאת החלקים לידיים
מבקשים מהאדם להרים את שתי ידיו קדימה – כל יד מייצגת חלק אחר, ולבחור לאיזו יד הוא רוצה להזמין תחילה את החלק "הבעייתי"- זה שרוצה להישאר באזור הנוחות.
לדוגמה- "החלק הזה שמפחד להיכשל באיזו יד הוא בוחר לבוא ולשבת"?
החלק השני- זה שרוצה בשנוי ייוצג על ידי היד השניה.
עצם ההפרדה הגופנית יוצרת הפרדה מנטלית ברורה בין הקולות הפנימיים.

3. מתן צורה, קול ותכונות- VAK
כדי שהחלקים יהיו מוחשיים, מבקשים מהאדם לדמיין:
- איך החלק נראה? (דמות? צבע? צורה?)
- איך הוא נשמע? (קול פנימי? משפטים קבועים?)
- איך הוא מרגיש? (תחושה בגוף? לחץ? קלילות?)

ככל שהחלקים מקבלים צורה ברורה יותר, כך קל יותר לנהל איתם דיאלוג.

4. זיהוי הכוונה החיובית
זהו השלב החשוב ביותר: להבין שכל חלק, גם אם ההתנהגות שלו בעייתית, מנסה בעצם להגן ולעזור- גם אם ההתנהגות שלו לא תמיד משרתת אותנו בצורה טובה, ולעיתים אף מזיקה.
- שואלים את החלק הראשון: "מה הכוונה החיובית שלך? מה אתה מנסה להשיג בשבילי?" "לשם מה זה חשוב?" (צאנק אפ)
- חוזרים על השאלות עד שמגיעים לערך מאוד גבוה כמו בטחון כבוד אהבה ואז עוברים לחלק השני ועושים איתו אותו הדבר.

דוגמה:
- החלק שרוצה לאכול מתוקים- מה המטרה הגבוהה שלו, לאכול ממתקים לאיזה מטרה:"לאכול משהו טעים".
- לאיזה מטרה? להנות
- ומה המטרה בלהנות? שאוכל להיות פנוי וחופשי
- לאיזה מטרה? לצמוח ולממש את עצמי- מימוש עצמי

- והחלק שרוצה דיאטה, מה המטרה הגבוהה שלו : "אני מנסה לשמור על הבריאות".
- לשמור על הבריאות לאיזה מטרה להנות ולהיות פנוי
- מה המטרה בלהנות ולהיות פנוי? לממש את עצמי- מימוש עצמי



מענין, שמת לב ששני החלקים בעצם רוצים את אותו הדבר בשבילך- מימוש עצמי

טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

5. אינטגרציה (חיבור החלקים)
כשהמטרה המשותפת ברורה, מבקשים מהאדם לדמיין ששני החלקים מתחילים להתקרב זה אל זה.
בכל צעד הם מבינים יותר שהם בעצם באותו צד ויש להם את אותה כונה חיובית עבור האדם.
לבסוף, שני החלקים מתמזגים-הידיים מתחברות -והם הופכים לאחד שלם.
זו החוויה של פיוס והרמוניה פנימית.

6. הטמעה פנימית
מבקשים מהאדם להביא את הידיים המחוברות אל הלב או אל מרכז הגוף.
המשמעות: האיחוד הפנימי נכנס לתוך מערכת העצמי שלו, והופך לחלק טבעי ממנה.
זה השלב שבו רבים מרגישים רוגע, הקלה או אפילו התרגשות.

7. בדיקת אקולוגיה
כאן עוצרים ושואלים: "האם יש חלק אחר בתוכי שמתנגד לאיחוד הזה?"
לפעמים מתגלה חלק שלישי שלא השתתף, והוא צריך גם מקום בשולחן.
אם כן – חוזרים על התהליך גם איתו.

8. עתיד קדימה (Future Pace)
בסיום, מבקשים מהאדם לדמיין את עצמו בסיטואציה אמיתית שבעבר היה בה קונפליקט
אבל עכשיו כשהחלקים כבר מאוחדים ונשאל :

- "איך אתה מרגיש עכשיו לגבי הנושא הזה?"
- "האם יש עדיין קונפליקט, או שאתה מרגיש שלם יותר?"

<u>סיכום:</u>
טכניקת איחוד חלקים לוקחת אותנו מתסכול וקונפליקט אל הרמוניה פנימית ותחושת שלמות.
כששני חלקים שעד עכשיו "נלחמו" זה בזה מוצאים דרך לשתף פעולה – מתפנה המון אנרגיה, מתעוררת בהירות, והאדם מרגיש חזק ושלם יותר.



Three...31

PARTS INTEGRATION

1. Identify the conflict and the parts involved: Make sure you clearly identify the parts clearly, and understand the nature of the conflict.
2. Have the Part, which represents the unwanted state or behavior come out on the hand first: "I wonder if I can talk to this part. Which hand would it like to come out and stand on?" (Show client how to hold hand.)
3. Make sure that the Client has a V-A-K image of the part as it comes out on the hand: "Who does this part look like; does it look/sound/feel like someone you know?"
4. Elicit the "Opposite Number" to come out on the other hand: "I'd like to talk to the Part with which this Part is most in conflict, the flip side of the coin the opposite number, and let's have it come out and stand on the other hand." (Show client how to hold hand.)
5. Make sure that the Client has a V-A-K image of the part as it comes out on the hand: "Who does this part look like; does it look/sound/feel like someone you know?"
6. Separate intention from behavior: Reframe each part so that they realize that they actually have the same intention by chunking up — ask, "What is the intention ..." or "For what purpose..." (Begin chunking up first with the part that has the unwanted state or behavior. As you do, make sure that the client's intention stays associated. If it does not, say, "What would that do for you, what would that make you feel?") Make sure that both parts get to the same word as highest intention.
    a. Now, have the parts notice they were once part of a larger whole.
    b. Ask for other parts that were also once part of the larger whole. Have them join in the integration.
    c. What resources or attributes does each part have that the other part would like to have?
7. As the hands come together give additional suggestions for integration.
8. Take the integrated part inside and have it merge into the wholeness inside.
9. Test & future pace.

NOTE1: Recognizing dissociation:
1. switch of referential index (I.E. from me to others or from me to 'you')
2. concepts, ideas

NOTE2: If the client uses negations, explanations, 'because', etc, the client is chunking down.

טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

<u>אתגרים שיכולים להופיע במהלך טכניקת איחוד חלקים:</u>
במהלך העבודה עם טכניקת איחוד חלקים, לעיתים מתעוררות תקלות או מצבים לא צפויים. זה טבעי לגמרי, וחלק מהתהליך.
הנה כמה דוגמאות לבעיות נפוצות – והסבר למה הן קורות:

1. **חזרה בלופ – האדם "תקוע" בלופ של מילים דומות / רעיונות חוזרים**
לפעמים במהלך תרגיל איחוד חלקים, האדם עלול להרגיש שהוא אומר שוב ושוב את אותו הדבר — לא בדיוק את אותו המשפט, אבל מילים ורעיונות מאוד דומים — ומתקשה להתקדם לשלב של זיהוי כוונה חיובית עמוקה או לאינטגרציה.

לדוגמה:
- המנחה שואל: "מה הכוונה החיובית של החלק שרוצה מתוקים?"
- המונחה עונה: "הוא רוצה שאהיה רגוע."
- המנחה ממשיך: "ולמה זה חשוב לך להיות רגוע?"
- המונחה אומר: "כי כשאני רגוע, אני נרגע מלחץ."
- המנחה שואל שוב: "ולשם מה זה חשוב?"
- המונחה עונה: "כי זה עוזר לי להרגיש שלווה."
- המנחה שוב: "ולמה שלווה חשובה לך?"
- המונחה עונה:"כי אז אני לא בלחץ..."

אפשר לראות כאן את ה"לופ": האדם לא חוזר על אותה מילה, אלא על אותו רעיון במילים אחרות – רוגע, שקט, שלווה, לא בלחץ – אבל עדיין באותה רמה, בלי להתקדם למטרה גבוהה יותר (כמו אהבה עצמית, בריאות, חופש פנימי).

למה זה קורה?
מערכת העצבים הגיעה ל־סף (Threshold)
במונחים נוירולוגיים, כל חוויה רגשית או מחשבתית עוברת "סף הפעלה". ברגע שהמערכת מגיעה לאותה מדרגה – היא חוזרת על אותו דפוס, כי אין לה מספיק אנרגיה או בהירות כדי "לקפוץ" לשכבה גבוהה יותר. המוח כאילו אומר: "זה מה שאני יודע, מעבר לזה אין לי תשובה."



טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

מה זה בעצם "סף הפעלה"?
ניתן לחשוב על מערכת העצבים כמו מתג חשמלי.

- כדי שהאור יידלק – חייב לעבור מספיק זרם חשמלי.
- אם הזרם חלש מדי – הנורה לא נדלקת.

במוח שלנו זה עובד דומה:

- כל מחשבה או רגש הם כמו "אות חשמלי".
- ברגע שיש מספיק אנרגיה (רגש, תשומת לב, חוויה חזקה) – האות עובר את סף ההפעלה ואז מתרחשת תגובה חדשה (רגש עמוק יותר, תובנה חדשה).
- אם אין מספיק אנרגיה – המוח נשאר "תקוע" באותו מקום, וחוזר שוב על מה שכבר מוכר.

בהקשר של טכניקת איחוד חלקים- כששואלים חלק: "מה הכוונה החיובית שלך?" –
בהתחלה הוא נותן תשובה שטחית: "רוגע".
אם ממשיכים לעשות צאנק אפ ולשאול "לשם מה זה חשוב?" –
המוח צריך יותר אנרגיה ועיבוד כדי לחשוף את השכבה הגבוהה והעמוקה יותר (למשל: "כדי להרגיש אהוב").

<u>מטאפורה נוספת- זה כמו מעלית:</u>

- היא עולה קומה, אבל אז נעצרת בין הקומות.
- היא מנסה שוב – ועדיין נשארת באותה קומה.
- רק כשיש מספיק כוח (לחיצה נוספת, יותר חשמל, אנרגיה) – היא עוברת לקומה הבאה.

אותו הדבר במוח: כדי לעבור מהתשובה השטחית לכוונה עמוקה יותר – צריך לעזור לו "לאסוף עוד כוח" (שאלות נוספות, כניסה לחוויה בגוף, סבלנות).

שורה תחתונה:
הלופ הוא לא תקלה – אלא סימן שהגענו לגבול שבו המוח מחפש תשובה עמוקה יותר.
בעזרת שאלות נכונות, שינוי ערוץ חוויה, או פשוט זמן – האדם יכול לפרוץ את הסף ולהגיע לרובד הפנימי שבו באמת מתרחשת הטרנספורמציה.



איך עוזרים למונחה לצאת מהלופ:
אחת הדרכים הכי אפקטיביות לעזור למונחה לצאת מה"לופ" היא לחבר את כל התשובות שכבר נתן ולסכם אותן מולו.

<u>לדוגמה</u>:
המונחה אומר:

- "אני רוצה רוגע."
- "כי זה נותן לי שלווה."
- "כי אז אני לא בלחץ."
- "כי אני יכול לנשום חופשי."

בשלב הזה המנחה מחבר הכל ושואל:

- "אז אם יהיה לך רוגע, שלווה, בלי לחץ ותוכל לנשום חופשי – מה זה ייתן לך ברמה הגבוהה ביותר? מה המטרה הנעלה של כל זה?"
- המונחה עוצר, חושב, ואז אומר: "זה נותן לי תחושה שאני חופשי... שאני שווה גם בלי להוכיח כלום."

המוח שומע את כל השכבות יחד – וזה יוצר אפקט מצטבר שעוזר לו לפרוץ את "סף ההפעלה" ולעבור מהרמה השטחית (סימפטום) אל הרמה העמוקה -ערך ליבה (חופש פנימי / ערך עצמי).

<u>2. דיסוציאציה – האדם מתנתק מהחוויה</u>
אתגר נוסף שיכול לקרות במהלך הטכניקה זה שבמקום להיות נוכח בקונפליקט, האדם מתחיל לדבר עליו "מהצד", כאילו צופה בו מרחוק, בלי להרגיש באמת.
לדוגמה המונחה עונה: "זה חשוב להיות רגוע..." (בלי רגש או מעורבות).

זה קורה כי לפעמים החוויה הפנימית מאיימת או קשה מדי, והמוח בוחר להתרחק כדי להגן על עצמו.
דיסוציאציה היא מנגנון הגנה טבעי.
מה עושים?
אפשר בעדינות להחזיר את האדם לאסוציאציה (לתוך החוויה) על ידי השאלות "ומה זה יתן לך?" "למה זה חשוב לך"? או "מה החלק רוצה בשבילך, ברמה הכי טובה שיש?"



טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

3. <u>הידיים לא מתחברות</u>:
במהלך טכניקת איחוד חלקים, לעיתים קרובות הידיים של המונחה, שמייצגות את שני החלקים הפנימיים, מתחילות לזוז מעצמן ולהתקרב זו לזו.
זו לא תנועה רצונית – אלא ביטוי לכך שבתוך התת־מודע מתחיל תהליך אמיתי של אינטגרציה.
כאילו המערכת הפנימית כבר קיבלה החלטה, והגוף מבטא זאת באופן טבעי.

<u>למה זה קורה?</u>
כשהחלקים מזהים שיש להם מטרה משותפת עמוקה, המוח מפעיל תנועה אוטומטית שמביאה את הידיים אחת לשנייה – כסימן לכך שהאיחוד מתרחש בפנים. הידיים משמשות כאן כשפת הגוף של התת־מודע.

כדי לתגבר את התהליך, המנחה משתמש בשפה היפנוטית:
- מציין בפני המשתתף שהתנועה כבר מתרחשת ("שמת לב שהידיים שלך התחילו להתקרב?").
- מוודא שזה לא בכוונה מודעת, וכך יוצר אמון בתהליך- "אתה לא עושה את זה בכונה, נכון?"
- נותן הצעות ישירות: "יופי, תמשיך להרשות לזה לקרות... כל תנועה מקרבת אותך יותר לאינטגרציה."
- ולעיתים משתמש בהצעות דומיננטיות: "אל תיתן לידיים להתקרב... אלא אם כן זה קורה מתוך החלק הכי עמוק של התת־מודע."

כך האדם חווה שהתנועה מתרחשת "מעצמה", מה שמעמיק את תחושת האותנטיות של האיחוד.

לפעמים הידיים נשארות במקומן כלומר לא מתחברות.
זה לא אומר שהתהליך נכשל – אלא:
- ייתכן שאחד החלקים עדיין לא מוכן, וצריך עוד בירור של הכוונה החיובית.
- ייתכן שהאינטגרציה כבר מתרחשת בפנים, בלי ביטוי פיזי החוצה.

במצב כה אפשר פשוט להמשיך עם הדמיון המודרך: לבקש מהמשתתף לדמיין את הידיים מתקרבות, גם אם בפועל הן נשארות במקום ובסיום – תמיד ניתן לחבר את הידיים באופן מודע כסמל לאיחוד.

שורה תחתונה:
תנועת הידיים היא כלי עוצמתי, כי היא נותנת סימן מוחשי שהאיחוד הפנימי מתרחש. אבל גם אם הידיים לא זזות, התהליך עדיין יכול להיות עמוק ומשמעותי – העיקר הוא הכוונה, האינטגרציה, והחיבור שנוצר בתת־מודע.



טכניקת איחוד חלקים- PARTS INTEGRATION

סוגי קונפליקטים
חשוב להבין שלא כל הקונפליקטים הפנימיים זהים.
ישנם סוגים שונים של קונפליקטים, ולכל אחד מהם יש השפעה אחרת על המוטיבציה, על ההיררכיה של הערכים שלנו, ועל הדרך שבה החלקים מתנהגים בתהליך.

1. קונפליקט Away › Away
בשני הצדדים החלקים מונעים על ידי פחד או הימנעות – הם רק רוצים לברוח ממשהו לא רצוי.
לדוגמה: חלק אחד מנסה להימנע מכישלון, וחלק אחר מנסה להימנע מביקורת.

מה קורה בטכניקה?
כשנשאל את החלקים מה הם רוצים, התשובות יהיו בסגנון: "אני לא רוצה שיכאבו לי", "אני לא רוצה להיכשל". כלומר – הם מתארים מה הם רוצים להימנע ממנו, ולא מה הם באמת רוצים להשיג.
כדי שתהיה אינטגרציה אמיתית, צריך לדרג למעלה (Chunk Up) ולחפש מטרה גבוהה ששני החלקים כן יכולים להסכים עליה – למשל: ביטחון, חופש, קבלה.
עד שלא מגיעים לשם – הידיים לרוב לא יזוזו, או שיזוזו לאט מאוד, כי אין מספיק אנרגיה שמושכת קדימה.

2. קונפליקט Toward › Toward
שני החלקים רוצים להשיג משהו חיובי – אבל בדרכים שונות ולעיתים סותרות.
דוגמה: חלק אחד רוצה רוגע דרך עישון, וחלק אחר רוצה רוגע דרך מדיטציה.

מה קורה בטכניקה?
כאן התשובות של החלקים יהיו חיוביות: "אני רוצה רוגע", "אני רוצה בריאות".
כלומר – שניהם נמשכים קדימה, רק לא מסכימים על הדרך.
במקרה כזה, מספיק לעלות מדרגה אחת או שתיים בהיררכיה, עד ששני החלקים מגלים מטרה משותפת גבוהה יותר – למשל: איזון פנימי, שלווה, אהבה עצמית.
בטכניקה זה מתבטא בכך שהידיים בדרך כלל מתקרבות מהר יותר, כי כבר יש דחיפה חיובית לשני הצדדים.

3. קונפליקט Toward › Away
אחד החלקים רוצה להשיג משהו רצוי, והחלק השני מנסה להימנע ממשהו לא רצוי.
דוגמה: חלק אחד רוצה קריירה מצליחה, וחלק אחר מנסה להימנע מלחץ.

מה קורה בטכניקה?
כאן שומעים שני קולות שונים: האחד שאפתני וחיובי ("אני רוצה להצליח"), והשני זהיר או מפוחד ("אני לא רוצה להיות בלחץ"). התוצאה היא תחושת של דוושת גז מול ברקס.
כמו בשני המקרים הקודמים, נעלה בהיררכיה (Chunk Up) עד ששני החלקים יזהו מטרה גבוהה ומשותפת, למשל: איזון בין הצלחה לרוגע.
ברגע שזה קורה – הידיים מתחילות להתקרב, כי נוצר כיוון ברור ששני החלקים מסכימים עליו.

פרק שישי

תוכן-ענינים

- ערכים
- מטא־פרוגרמים
- עבודה על ציר הזמן- TIME LINE THERAPY
- גישת גשטלט - GESTALT
- מציאת קו הזמן.
- זיהוי שורש הבעיה (Root Cause).
- שחרור רגשות שלילים
- טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות שלילים #1

ערכים – מה באמת מניע אותנו.

<u>על מה אתם לא מוכנים לוותר בחיים?</u>
זו אחת השאלות הפשוטות, אבל גם העמוקות ביותר.
התשובה מגלה לנו את הערכים – הדברים שבאמת חשובים לנו, ושבלעדיהם אנחנו לא מרגישים שלמים.

<u>מה הם ערכים?</u>
ערכים הם המצפן הפנימי שלנו.
הם לא מטרות חיצוניות ("כסף", "בית", "עבודה"), אלא עקרונות עמוקים שמנחים אותנו – חופש, ביטחון, אהבה, שייכות, הגשמה.
כל בחירה שאנחנו עושים, כל החלטה גדולה או קטנה – מושפעת מערכים.
גם כשאנחנו לא מודעים לכך, הם הפילטרים הכי עמוקים בתת־המודע שלנו.
והם אלו שקובעים:

- על מה נשים לב ומה יישאר "מחוץ לפוקוס".
- במה נשקיע אנרגיה וזמן, וממה נבחר להתרחק.
- כמה כסף נהיה מוכנים להוציא ועל מה.
- מה ימשוך אותנו קדימה, ומה יגרום לנו להימנע.

במילים אחרות – הערכים הם המשקפיים שדרכם אנחנו חווים את העולם.

ב־NLP ערכים נחשבים ל־רמה לוגית גבוהה (Logical Level), כלומר הם אחד מהכוחות הכי עוצמתיים שמניעים אותנו.
הם עומדים מעל התנהגויות ואמונות – ומכוונים אותן.

- אמונות מספרות לנו מה נכון או אפשרי.
- התנהגויות הן מה שאנחנו עושים בפועל.
- אבל ערכים – הם למה אנחנו עושים את זה.

כשאנחנו מזהים את הערכים שלנו, אנחנו מקבלים גישה ישירה למנוע הפנימי של המוטיבציה.
ומצד שני-

- כשערכים לא ברורים נוצר בלבול, חוסר מיקוד וקונפליקטים פנימיים.
- כשערכים מתנגשים זה בזה אנחנו מרגישים קרועים מבפנים.

ערכים – מה באמת מניע אותנו.

<u>ערכים, אמונות וגישות – איך זה מתחבר</u>

ערכים הם לא דברים שאנחנו רואים או מודדים, הם רעיונות מופשטים מאוד שלרוב מגיעים במילה אחת כמו – אהבה, חופש, הצלחה, אמון, בריאות – מילה שמייצגת עבורנו אידיאל או עקרון מנחה.
ב־NLP קוראים לזה נורמליזציה (Normalization) – הפיכת חוויה מורכבת להרבה יותר פשוטה ומרוכזת במילה אחת.

<u>לדוגמה</u>:
מישהו אומר שהערך העליון שלו הוא משפחה.
אבל "משפחה" היא לא פעולה, אלא רעיון גדול שמאגד בתוכו שלל אמונות:

- "משפחה זה המקום שתמיד מקבלים אותי."
- "בלי משפחה אני לבד."
- "צריך לדאוג להורים כשמזדקנים."

כל האמונות האלו – יומיומיות וספציפיות יותר – צומחות מתוך הערך הרחב "משפחה".

מתוך הערכים שלנו נולדות כל האמונות שהן כבר פחות מופשטות, ויוצאות כמשפטים שאנחנו אומרים לעצמנו:

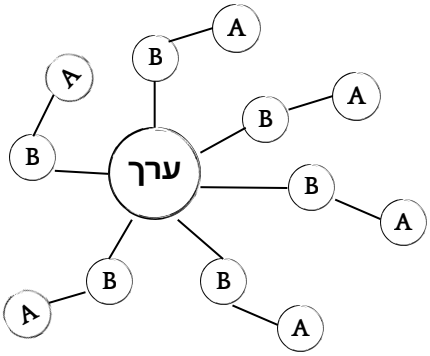
- "בלי בריאות שום דבר לא שווה."
- "אהבה זה מה שנותן לחיים משמעות."
- "מי שמתאמץ מצליח."

האמונות נותנות לערכים ביטוי מעשי יותר ומסבירות איך אנחנו רואים את העולם.

מתוך האמונות נולדת הגישה הכללית שלנו לחיים, שהיא עוד יותר ספציפית. כאן אנחנו כבר יכולים לראות איך זה מתבטא ביומיום.
הגישה שלנו היא שילוב של הערכים והאמונות שמופיעות באופן מודע בהתנהגות שלנו.

<u>לדוגמה</u>:

- ערך: בריאות.
- אמונה: "אנחנו זה מה שאנחנו אוכלים."
- גישה: "אני לא אוכל ג'אנק פוד", "אני הולך לחדר כושר שלוש פעמים בשבוע."



ערכים – מה באמת מניע אותנו.

דוגמה נוספת:
אדם שהתפתחות אישית היא ערך בשבילו, האמונות וההתנהגות שלו יושפעו בהתאם:

<u>אמונות שיתמכו בערך של התפתחות אישית:</u>
- "צמיחה היא הדרך להצלחה"
- "אני תמיד יכול ללמוד משהו חדש"
- "השקעה בעצמי היא ההשקעה הכי משתלמת"
- "כל אתגר הוא שיעור שמקדם אותי"
- "ידע זה כוח, אבל יישום זה עוצמה".

<u>הגישה שלו לחיים תהיה:</u>
- לחפש כל הזדמנות ללמוד ולהשתפר – קריאה, קורסים, מנטורים.
- לכבד ולהעריך אנשים שלומדים ומתפתחים – לראות בהם השראה.
- להשקיע זמן וכסף בהתפתחות עצמית – בלי להתלבט אם זה "שווה את זה".
- לקחת אחריות אישית על הצמיחה שלו – לא להסתמך על אחרים.
- לפעול מתוך סקרנות ופתיחות מחשבתית – לשאול, לחקור ולהתנסות

<u>ההבדל בין שלוש הרמות:</u>
- **ערכים** – הכללות עמוקות, מופשטות, כמעט תמיד במילה אחת.
- **אמונות** – משפטים יותר ברורים שמסבירים את הערכים.
- **גישות** – הביטוי המעשי והמודע שלנו בחיי היומיום.

<u>מטאפורה יפה:</u>
הערכים- הם כמו שורשים של עץ.
האמונות- הם הגזע והענפים.
והגישות- הן העלים והפירות – מה שנראה החוצה.



ערכים – מה באמת מניע אותנו.

<u>ערכים יכולים להיות מונעים מ-Toward (לעבר) או מ-Away (מהימנעות)</u>

כשאנחנו מדברים על ערכים, חשוב להבין שלא כל ערך פועל באותה צורה.
יש ערכים שמושכים אותנו קדימה אל עבר מטרה רצויה, ויש ערכים שדוחפים אותנו להתרחק ממשהו לא נעים או מסוכן.

1. ערכים מונעים Toward – מושכים קדימה
אלו ערכים שמבוססים על שאיפה למשהו חיובי, הם מניעים אותנו כי אנחנו רוצים להשיג משהו, לחוות חוויה טובה או להגיע למטרה שמלהיבה אותנו.
<u>דוגמה</u>: ערך ההצלחה.
- <u>Toward</u>: "אני שואף להצליח כי אני רוצה להגשים את עצמי ולהשפיע."

כאן המוטיבציה מגיעה מתוך תשוקה, השראה ורצון ליצור משהו טוב. יש כאן הרבה התלהבות, אנרגיה ותחושת התקדמות.

2. ערכים מונעים Away – דוחפים להתרחק
אלו ערכים שמבוססים על הימנעות מכאב או סבל, הם מניעים אותנו לא כי אנחנו רוצים להשיג משהו חיובי, אלא כי אנחנו רוצים לברוח ממשהו שלילי.
<u>דוגמה</u>: ערך ההצלחה.
- <u>Away</u>: "אני חייב להצליח כדי לא להיכשל ולהתבזות."

כאן המוטיבציה מגיעה מתוך פחד, לחץ או חשש מהשלכות שליליות.
יש כאן הרבה מתח ודחף להימנע מבעיה, אבל פחות תחושת התלהבות אמיתית.

<u>למה זה חשוב להבין?</u>
- ערכים שמונעים מ- Toward יוצרים תחושה של השראה וצמיחה – הם מקדמים אותנו קדימה.
- ערכים שמונעים מ- Away יכולים לעזור לזוז מהר במצבי חירום או סכנה, אבל לאורך זמן הם מתישים, כי הם מבוססים על פחד והימנעות.

העבודה עם ערכים ב־NLP היא ללמוד להפוך יותר ערכים ל־Toward – כדי שהחיים יונעו על ידי רצון ושאיפה, ולא רק על ידי פחד או בריחה.

ערכים – מה באמת מניע אותנו.

<u>קונפליקט בין ערכים</u>
ערכים נותנים לנו כיוון ומוטיבציה, אבל לא תמיד הם פועלים בהרמוניה.
לפעמים שני ערכים חשובים מתנגשים זה בזה – ואז במקום תחושת בהירות וכוח, אנחנו מרגישים קרועים מבפנים.
מצבים כאלה יוצרים בלבול, חוסר החלטיות ודחיינות: מצד אחד חשוב לנו ערך אחד, ומצד שני אי אפשר לוותר על הערך השני.
כל בחירה שנעשה נראית כמו ויתור כואב.

<u>1. קונפליקט בתוך אותו ערך – Toward / Away</u>
לפעמים לא מדובר בשני ערכים שונים, אלא באותו ערך שמפעיל אותנו בכיוונים סותרים: מצד אחד מושך אותנו קדימה (Toward), ומצד שני דוחף אותנו להתרחק ממשהו (Away).

<u>למשל: ערך הבריאות.</u>
- Toward: "אני רוצה להיות בריאה, חטובה ומלאת אנרגיה."
- Away: "אני לא רוצה להיות שמנה, לא רוצה להיכשל בדיאטה."

מה קורה בפועל?
- **המוטיבציה מתחילה חזק**

בהתחלה יש דחף גדול – כי גם הרצון החיובי (להיות בריאה) וגם הפחד מהשלילי (לא להיות שמנה) פועלים יחד. זה יוצר הרבה אנרגיה להתחלה.
- **אבל אז הפחד שוחק לאורך זמן**

החלק ה־Away מבוסס על פחד ולחץ. פחד הוא מניע חזק בטווח הקצר – אבל מתיש בטווח הארוך.
ברגע שהפחד נחלש (כי ירדתי קצת במשקל ואני כבר לא מרגישה "סכנה") – המוטיבציה מתמוססת.
החלקים ממשיכים למשוך לכיוונים שונים:
- החלק שרוצה קדימה אומר: "תמשיכי עם אורח חיים בריא!"
- החלק שרוצה להתרחק אומר: "די, כבר ירדת במשקל, עכשיו אפשר להרפות."

התוצאה היא מעגל של חיזוק–נפילה–חיזוק–נפילה. (חוסר יציבות, YOYO DIET).

דוגמה נוספת-
מצד אחד אני רוצה להרויח הרבה כסף כדי לקנות בית ולהתקדם בחיים (Toward), ומצד שני אני מפחד מלהיכשל ולהפסיד את הכל (Away).

למה זה נראה כמו "יו־יו"?
כי כל עוד לא עלינו ב־Chunk Up לגילוי הערך הגבוה יותר (למשל: חופש פנימי, אהבה עצמית, שלווה), החלקים נשארים "תקועים" ברמות נמוכות – נמשכים קדימה ואז נרתעים אחורה והאדם מרגיש תקוע במקום.

2. <u>קונפליקט בין שני ערכים שונים</u>

כאן מדובר בקונפליקט בין שני ערכים חשובים שמושכים לכיוונים הפוכים.
השגת ערך אחד נראית כאילו היא באה על חשבון הערך השני – מה שיוצר בלבול, חוסר החלטיות והימנעות.

דוגמה : ביטחון מול חופש

- מצד אחד: "אני רוצה יציבות, משכורת קבועה וביטחון כלכלי."
- מצד שני: "אני חולם להיות עצמאי, לפתוח עסק וליהנות מחופש אישי."

האדם נקרע בין שתי בחירות קיצוניות – נשאר בעבודה שלא מספקת אותו, או לוקח סיכון גדול בלי להרגיש בטוח.

דוגמה נוספת: משפחה מול קריירה

- מצד אחד: "חשוב לי להיות הורה נוכח, לבלות עם הילדים, להיות מעורב."
- מצד שני: "אני רוצה לבנות קריירה מצליחה, להתקדם ולהשפיע."

כאן האדם חווה קונפליקט יומיומי – כל שעה נוספת בקריירה נתפסת כאילו היא נלקחת מהמשפחה, וכל זמן עם המשפחה נתפס כפספוס בהתקדמות המקצועית.

קונפליקטים בין ערכים לא מעידים על חולשה – אלא על כך שהערכים באמת חשובים לנו.
הבעיה היא שבלי לפתור את הקונפליקט, נישאר בתחושת חוסר עקביות, תסכול או בלבול מתמשך.

הפתרון = לגלות את הכונה החיובית הגבוהה שמחברת אותם, כדי להחזיר את תחושת השלמות.

ערכים – מה באמת מניע אותנו.

<u>סוגי קונפליקטים בין ערכים</u>

כאמור, קונפליקט בין ערכים מתרחש כששני ערכים חשובים מתנגשים זה בזה.
המניע מאחורי כל ערך יכול להיות Toward (שאיפה למשהו חיובי) או Away (הימנעות ממשהו שלילי),
לכן קונפליקט בין שני ערכים שונים יכול להתרחש בכל אחד מהשילובים הבאים:

1. Toward מול Toward

שני הערכים מושכים קדימה – אבל כל אחד לכיוון אחר.
דוגמה:

- ערך קריירה: "אני רוצה להצליח בעבודה ולהתקדם."
- ערך משפחה: "אני רוצה להיות נוכח עבור הילדים ולבלות איתם יותר זמן."

שניהם חיוביים, אבל מתחרים על הזמן והאנרגיה.
התוצאה > תסכול, דחיינות או תחושה ש"אני לא מספיק לשני הצדדים."

2. Toward מול Away

אחד הערכים שואף קדימה, והשני מנסה להתרחק ממשהו שלילי.
דוגמה:

- ערך הצלחה (Toward): "אני רוצה לבנות עסק משגשג ולהגשים את עצמי."
- ערך ביטחון (Away): "אני לא רוצה להיכשל, לא רוצה להסתכן ולאבד כסף."

כאן יש קונפליקט בין הדחף לגדול ולהתפתח – לבין הפחד מהסיכונים שבדרך.
התוצאה > תחושה של "דוושת גז מול ברקס."

3. Away מול Away

שני הערכים פועלים מתוך הימנעות – כל אחד מנסה לברוח ממשהו שלילי אחר.
דוגמה:

- ערך כסף (Away): "אני לא רוצה להיות עני כמו ההורים שלי."
- ערך יחסים (Away): "אני לא רוצה להיפגע יותר בקשר זוגי."

כאן אין באמת שאיפה קדימה – רק בריחה משני כיוונים שונים.
התוצאה > חוסר אנרגיה, קיפאון, תחושת תקיעות.

<u>לסיכום:</u>

- Toward ↔ Toward = שני כיוונים חיוביים שמתחרים על המשאבים שלנו.
- Toward ↔ Away = מאבק בין רצון לצמוח לבין פחד להיפגע.
- Away ↔ Away = בריחה כפולה שיוצרת תקיעות וחוסר מוטיבציה.



ערכים – מה באמת מניע אותנו.

<u>איך פותרים קונפליקטים בערכים?</u>

קונפליקט בתוך אותו ערך (Toward / Away)-

1. מזהים את החלקים שמונעים מ־Away (האמונות המגבילות שמבוססות על פחד).
2. מנקים אותן באמצעות כלים כמו Time Line Therapy או שינוי אמונות.
3. שומרים ומחזקים את החלקים שמונעים מ־Toward (השאיפות החיוביות).
4. מחברים את הערך כולו לכוונה חיובית יציבה – למשל: בריאות בשביל חופש, אנרגיה ואהבה עצמית.

קונפליקט בין ערכים שונים-

1. Parts Integration- מעלים כל ערך ב־Chunk Up ושואלים: "מה המטרה הגבוהה של זה?"
2. לדוגמה:
   - משפחה > אהבה, שייכות.
   - קריירה > השפעה, תרומה.
3. מחפשים את הערך המשותף או הגבוה יותר שמאחד אותם.
4. למשל: גם משפחה וגם קריירה יכולים להתחבר ל־אהבה ונתינה.
5. יוצרים אינטגרציה – מראים לאדם ששני הערכים לא באמת סותרים, אלא יכולים לעבוד יחד כשנשענים על ערך עליון יותר.

<u>שורה תחתונה:</u>

- קונפליקט בתוך ערך: Time Line Therapy-מנקים את ה־Away ומשאירים את ה־Toward.
- קונפליקט בין ערכים שונים: Parts Integration-עולים לרמה גבוהה יותר עד שמוצאים ערך עליון שמחבר ביניהם.

כך מחזירים לאדם תחושת בהירות, עקביות ושלמות פנימית.

מטא־פרוגרמים

כשאנחנו מסתכלים על העולם סביבנו, אנחנו נוטים לחשוב שאנחנו רואים אותו "כמו שהוא" אבל האמת היא אחרת: כל אחד מאיתנו חווה מציאות אחרת לגמרי – בהתאם לדרך שבה המוח שלו מסנן, מארגן ומפרש את המידע.

מטא־פרוגרמים הם תבניות חשיבה פנימיות – פילטרים קוגניטיביים סמויים שקיימים בתת־המודע, פועלים אוטומטית בלי שנהיה מודעים להם, אבל הם אלו שמעצבים את האישיות שלנו ואת הדרך שבה אנחנו פועלים בעולם.

הם קובעים:
- על מה נשים לב וממה נתעלם.
- איך נעבד חוויות.
- איך נקבל החלטות.
- ואיך נגיב למצבים שונים.

ב־NLP הבינו כבר מראשית הדרך (שנות ה־70) שלא מספיק להקשיב למה שאנשים אומרים – חשוב להקשיב גם לאיך הם אומרים את זה.
חוקרי ה־NLP זיהו דפוסי שפה, חשיבה והתנהגות שחוזרים על עצמם, וגילו שהם מייצגים מטא־פרוגרמים – כלומר תבניות עומק בתת־המודע שמכתיבות את סגנון החשיבה של האדם.
למשל:
- יש אנשים שמונעים בעיקר על ידי Toward (שאיפה קדימה), ואחרים על ידי Away (הימנעות מכאב).
- יש מי שמתרכזים בעיקר בתמונה הגדולה, ויש מי שמתמקדים בפרטים הקטנים.

שני האנשים יכולים לעמוד מול אותו מצב – אבל יחוו אותו אחרת לגמרי, רק בגלל שהמטא־פרוגרמים שלהם שונים.

<u>הכרת המטא־פרוגרמים מאפשרת לנו:</u>
- להבין את עצמנו טוב יותר – מה מניע אותנו, ואיך אנחנו מקבלים החלטות.
- לזהות קונפליקטים פנימיים שנובעים מתבניות חשיבה לא מודעות.
- לשפר תקשורת עם אחרים – כשאנחנו מבינים את המטא־פרוגרם שלהם, נוכל "לדבר בשפה שלהם".
- לייצר שינוי עמוק – על ידי עבודה עם הפילטרים עצמם, ולא רק עם המחשבות או ההתנהגויות החיצוניות.



מטא־פרוגרמים

נשאלת השאלה האם המטא־פרוגרמים מולדים?
מטא־פרוגרמים הם לא תכונות ביולוגיות קבועות כמו צבע עיניים או גובה, אבל הם גם לא "החלטות מודעות" שאנחנו בוחרים בהן כל יום.
הם נמצאים איפשהו באמצע:

- **לא מולדים במובן הגנטי** – אף אחד לא נולד עם מטא־פרוגרם "מוכן מראש". תינוק לא חושב בקטגוריות של Toward או Away.
- **מתפתחים בילדות** – רוב המטא־פרוגרמים נוצרים מתוך חוויות חיים, סביבה משפחתית, חינוך, ודפוסים שחוזרים על עצמם. לדוגמה: ילד שגדל בבית עם הרבה פחד מעונש עשוי לפתח מטא־פרוגרם של Away (הימנעות), בעוד ילד שגדל בסביבה שמעודדת סקרנות וגילוי עשוי לפתח מטא־פרוגרם של Toward (שאיפה קדימה).
- **נמשכים ומשתנים עם הזמן** – המטא־פרוגרמים לא "ננעלים" לנצח. הם דפוסים יציבים יחסית, אבל אפשר לשנות אותם באמצעות מודעות, אימון ותרגול NLP. למשל, אדם שהיה רוב חייו ממוקד בפרטים (Detail-Oriented) יכול ללמוד לפתח גישה רחבה יותר של "תמונה גדולה".

הבשורה הטובה היא שהם לא גורל קבוע: אפשר לזהות אותם, לשנות אותם, ולהתאים אותם כך שישרתו אותנו טוב יותר.

<u>סוגי המטא־פרוגרמים</u>
<u>1.מטא־פרוגרמים בסיסיים</u>
אלו דפוסי חשיבה פשוטים יחסית, שמראים נטייה ברורה אחת מול אחרת.
הם מתארים את ה"כיוון הכללי" שבו האדם נוטה לחשוב או לפעול.
דוגמאות:

- **Toward ↔ Away** – האם האדם מונע משאיפה למשהו רצוי, או מהימנעות ממשהו לא רצוי?
- **Internal ↔ External** – האם מקור ההערכה שלו פנימי (אני קובע אם הצלחתי) או חיצוני (אחרים צריכים לאשר)?

<u>2. מטא־פרוגרמים מורכבים</u>
אלו דפוסים מתקדמים יותר, המשפיעים על זהות, מוטיבציה, תקשורת וקבלת החלטות.
לוקח זמן יותר ארוך לאבחן אותם, כי הם מגלים איך הדפוס משתנה בהתאם להקשר – ולא רק מה הנטייה של האדם. בדרך כלל נלמדים ברמת Master NLP.
דוגמאות:

- **סגנון החלטה** – Automatic / Reference / External
  Automatic: מקבל החלטה מיידית.
  Reference (Internal Check): צריך זמן לבדוק עם עצמו.
  External: צריך אישור או הוכחה מאחרים.
- **משך זמן לשינוי החלטה** – Right / Wrong / Number of Times / Consistent
  כמה פעמים האדם צריך לראות או לשמוע משהו כדי להשתכנע (פעם אחת, שלוש פעמים, תמיד וכו').

מטא־פרוגרמים

<u>מטא־פרוגרמים כסקאלה</u>

מטא־פרוגרמים לא עובדים כמו מתגים של ON או OFF, אלא יותר כמו סקאלה רציפה.
אפשר לדמיין כל מטא־פרוגרם כקו שנע בין שני קצוות, למשל:

- מופנם ←————————————→ מוחצן
- Toward (שאיפה קדימה) ←————————————→ Away (הימנעות)
- פנימי (Internal) ←————————————→ חיצוני (Externa

לכל אחד מאיתנו יש "מיקום" שונה על הסקאלה הזו – אפשר לחשוב על זה כציון בין 10+ ל־10–.
אדם שהוא "קיצוני" יימצא קרוב מאוד לאחד הקצוות, בעוד שרוב האנשים נמצאים איפשהו באמצע, עם נטייה ברורה לצד מסוים.
למשל:

- מי שנמצא קרוב ל־10+ בצד של מוחצן – כמעט תמיד ירצה להיות במרכז העניינים.
- מי שנמצא קרוב ל־10– בצד של מופנם – יעדיף כמעט תמיד שקט ובדידות.
- רוב האנשים נמצאים באזור האפור באמצע – לפעמים מוחצנים, לפעמים מופנמים, תלוי בסיטואציה.

שילובים מורכבים

רובנו לא פועלים רק מתוך "צד אחד" של המטא־פרוגרם, אלא מתוך תבנית מורכבת.
זה אומר שאנחנו משלבים בין שני הכיוונים – אבל נוטים יותר לצד אחד באופן עקבי.

- למשל: אדם יכול להיות בעיקר Toward (שאיפה קדימה), אבל לפעמים גם קצת Away (נזהר מסיכונים).

שינוי בהתאם להקשר

מטא־פרוגרמים הם דפוסים יחסית יציבים, אבל הם גם יכולים להשתנות בהקשרים שונים.
אדם יכול להראות דפוס אחד במקום מסוים, ודפוס אחר במקום אחר. למשל:

- בעבודה – הוא יכול להיות מוחצן, דינמי ויוזם.
- בבית – הוא יכול להיות מופנם יותר, רגוע ושקט.

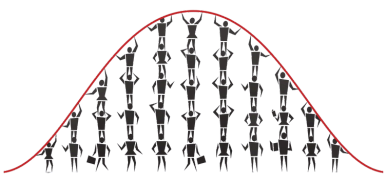
המטרה בעבודה עם מטא פרוגרמים- גמישות מחשבתית והתנהגותית

ב־NLP אנחנו לא מנסים "לתקן" אנשים או לשים אותם בקופסה חדשה.
המטרה היא לא להפוך מופנם למוחצן, או אדם שמונע מ־Away לאדם שמונע רק מ־Toward.
המטרה האמיתית היא גמישות- להרחיב את האפשרויות שלנו. במקום להיות כבולים לדפוס אחד, אנחנו לומדים להשתמש בכל המטא־פרוגרמים כמו "ארגז כלים פנימי" – ולבחור בכל פעם את הכלי הכי מתאים.

כאשר לאדם יש גמישות, הוא יכול:

- לבחור איך להגיב בהתאם לסיטואציה.
- להשתמש גם בצד ה־Toward וגם בצד ה־Away – לפי מה שמשרת אותו.
- להסתמך על שיפוט פנימי כשהוא מקבל החלטה אישית, אבל גם לדעת לשמוע פידבק חיצוני כשזה חשוב.
- בלי גמישות אדם "תקוע" במטא־פרוגרם אחד בלבד והוא מרגיש מוגבל:

-אם הוא תמיד Away > הוא יחיה במתח מתמיד, כי כל מה שמניע אותו זה פחד.
-אם הוא תמיד Toward > הוא עלול להתעלם מסכנות וליפול שוב ושוב לאותן מלכודות.



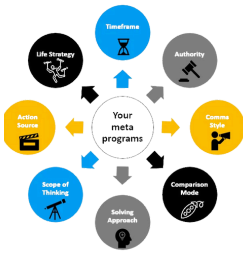
מטא־פרוגרמים בסיסים

<u>1.התנהגות חיצונית</u>:
האם האדם מתמקד בעיקר בעולמו הפנימי או בעולמו החיצוני

✓ Introvert (**מופנם**) – **ממוקד פנימה** (Internal Focus)
- מתמקד בעולם הפנימי שלו – מחשבות, רגשות, ניתוח עצמי.
- שואב אנרגיה משהות לבד או מסביבה שקטה.
- מעבד מידע בתוך הראש לפני שהוא מגיב.
- חושב לעומק לפני שהוא מדבר.
- מעדיף תקשורת אישית ומעמיקה על פני אינטראקציות שטחיות.

✓ Extrovert (**מוחצן**) – **ממוקד חוץ** (External Focus)
- מתמקד בעולם החיצוני – אנשים, סביבה, אינטראקציות.
- שואב אנרגיה מסיטואציות חברתיות, מפעילות ודינמיקה קבוצתית.
- מעבד מידע תוך כדי שיחה ותקשורת עם אחרים.
- מגיב מהר לסיטואציות, לעיתים לפני מחשבה מעמיקה.
- אוהב אינטראקציות מרובות ונהנה משיחות שטחיות או קלילות

השאלה שתעזור לחשוף את המטא פרוגרם הזה:
כשמגיע הזמן שאתה צריך ל"הטעין את הבטרייה שלך" האם אתה הולך/מזמין חברים או שאתה מעדיף לקרוא ספר ולהיות לבד?



2. <u>כיוון מוטיבציה</u>
האם האדם מונע מהשגת מטרות או הימנעות מכאב.

א. Towards- מכוון להשגת הצלחה, מטרות ותוצאות-
- מציב יעדים גדולים, נחוש וממוקד מטרה (מתעלם מסיכונים ומה יכול להשתבש)
- תמיד שואף ליותר אם הוא מרויח מליון דולר הוא מיד שואל "איך אני מגיע ל 10 מליון?"
- שונא להסתכל אחורה על טעויות ומברים מבחינתו הם סתם שלב בדרך להצלחה

יתרון: מגיע להשגים ויעדים
חסרון: נאיביות או פזיזות יכול להתאפיין בהתעלמות מעובדות ונתונים

ב. Towards with little Away- בעיקר מכוון להשגת מטרות אך עם רגישות לסיכונים -
- מציב יעדים גדולים, אבל בודק מהם הסיכונים ומה יכול להשתבש לפני פעולה.
- לרוב נחוש וממוקד מטרה, אך עשוי להתעכב בהחלטות כדי למנוע כישלון מיותר.
- דוגמה: יזם שמטרתו להגדיל רווחים (Towards), אבל דואג לבטח את העסק כדי להימנע מהפסדים (Away)

יתרון: איזון בין שאפתנות לתכנון מחושב.
חיסרון: לפעמים זהירות יתר מאטה את קצב ההתקדמות.

ג. Both Toward and Away equally -כיוון כפול – משנה את הכיוון בהתאם לסיטואציה –
לפעמים מונע מהשגת הצלחה ולפעמים מהימנעות מכישלון.
- בקריירה: אולי מתמקד בלהרוויח יותר כסף (Towards), אבל בזוגיות פועל כדי להימנע מקונפליקטים (Away).
- בתקופות לחץ: נוטה להימנעות – מחפש ביטחון והימנעות מטעויות.
- בתקופות יציבות: הופך למכוון השגה – מוכן לקחת סיכונים ולשאוף גבוה יותר.

יתרון: גמישות מחשבתית והתאמה למצבים.
חיסרון: חוסר יציבות בהחלטות עשוי ליצור בלבול וחוסר עקביות.

ד. Away with little Toward -בעיקר מכוון להימנעות מכאב אך עם שאיפה להתקדם
- פועל כדי לא להפסיד, אך עם רצון לשיפור והתקדמות.
- מתנהל בזהירות, תמיד חושב "איך לא להיכשל", אבל כשהוא רואה הזדמנות בטוחה – הוא יפעל להשיג אותה.
- נמנע מסיכונים, אך מחפש דרך בטוחה להתקדם.
- דוגמה: עובד שנשאר במקום עבודה שנים כי חושש לאבד ביטחון כלכלי (Away), אך מחפש קידום פנימי כדי לשפר תנאים (Towards).

יתרון: יציבות וחוכמה עסקית – לא לוקח סיכונים מיותרים.
חיסרון: עשוי לפספס הזדמנויות כי הוא מקבל החלטות מפחד.



ה. Away- מכוון רק למה שאין - לא מרוצה ממה שיש (חסר שקט תמידי)

- מוטיבציה מרכזית: תמיד מחפש משהו אחר, לא משנה אם הוא נמצא בדרך להשיג משהו או מנסה להימנע ממשהו.
- אם הוא מתקרב להשגת מטרה – הוא פתאום מתמקד במה שחסר לו ומחפש משהו חדש.
- אחרי שהוא נמנע מסיכון מסוים – הוא מתחיל לחפש את הבעיה הבאה שצריך להימנע ממנה.
- דוגמה: יזם שמצליח מאוד אבל מיד מחפש את האתגר הבא, כי ההצלחה הנוכחית כבר לא מרגשת אותו.

יתרון: תמיד שואף ליותר, חדשנות מתמדת.
חיסרון: חוסר שביעות רצון כרוני, קושי ליהנות מהרגע

השאלה שתעזור לחשוף את המטא פרוגרם הזה:
מה חשוב לך ב.....? (מערכת יחסים, קריירה שלך, שאתה קונה רכב..)

3. <u>פילטר הסיבה</u> - <u>Reason Filter</u>
מה מניע אדם לפעולה - רצון ואפשרויות פתוחות או צורך והכרח.

א. Possibility - אדם שמונע רק מאפשרויות

- אדם שלא אוהב גבולות, שונא חוקים נוקשים ומקבל החלטות מתוך בחירה ורצון אישי (לא מאילוץ)
- לא אוהב מחוייבות לטווח ארוך (מגביל אותו)
- שונא אילוצים ורוצה חופש מוחלט

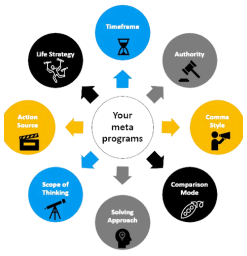
ב. Necessity- אדם שמונע רק מהכרח וחובה

- פועל מתוך מה שצריך לעשות ואל מתוך רצון או התלהבות
- מקבל החלטות מתוך אחריות- לא מתעסק באפשרויות אלה במה שנדרש
- מתנהל לפי חוקיים ונהלים- מאמין שיש רק דרך אחת נכונה לעשות את הדברים

ג. Both Possibility & necessity- אדם שמשלב פועל גם וגם

- אדם שמתנסה באפשרויות חדשות אבל גם יודע שצריך לעמוד במשימות ויש אחריות
- בעל גמישות מחשבתית- רואה גם אופציות וגם הכרח ויודע לשלב בינהם

השאלה שתעזור לחשוף את פילטר הסיבה-
למה אתה בוחר לעשות את מה שאתה עושה?



4. (Freame of Reference) - <u>מיקוד שליטה</u>
מה מיקוד השליטה של האדם- פנימי או חיצוני.

א. Internal- מוקד שליטה פנימי
- אדם שפונה פנימה ויודע לבד אם הוא עשה עבודה טובה או לא
- לא זקוק למחמאות או אישורים- יודע לבד
- לא מתרגש מביקורת חיצונית

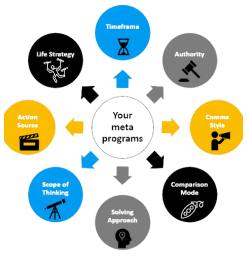
ב. External- מוקד שליטה חיצוני
- אדם שזקוק להערכה חיצונית כדי לדעת אם הוא עשה עבודה טובה
- זקוק לאישורים, מחמאות והערכה מאחרים
- מתנהל לפי משוב חיצוני בלבד

ג. Uncertain- מוקד שליטה לפעמים פנימי לפעמים חיצוני
- אדם שמהסס קשה לו לדעת אם הוא עשה עבודה טובה או אם הוא צודק
- מחפש אישורים חיצונים אבל גם לא סומך עליהם לחלוטין
- חווה בלבול ואי-וודאות ברוב המקרים.

ד. Internal with External Check- מוקד שליטה פנימי עם בדיקה חיצונית
- אדם שבתוכו יודע מה נכון אבל אוהב לקבל אישור חיצוני כדי לוודא שהוא אכן צודק
- בוטח בעצמו אבל עדיין מוכן לבדוק עם אחרים
- יודע שהוא טוב ונהנה לקבל חיזוקים מבחוץ

ה. External with Internal Check- מוקד שליטה חיצוני עם בדיקה פנימית
- אדם שמחפש לשמוע קודם את דעתם של אחרים ואז בודק עם עצמו איך הוא מרגיש
- חשוב לו לקבל חיזוקים מבחוץ אבל גם יודע לבד
- לוקח עצות מאחרים אבל גם מסנן אותם דרך התחושות האישיות שלו

השאלה שתעזור לחשוף את פילטר הסיבה-
איך אתה יודע שעשית עבודה טובה?



5. (Convincer Representational Filter)- מסנן השכנוע הייצוגי

לכל אדם יש אופן עיבוד מידע מועדף, שמשפיע על הדרך שבה הוא משוכנע, לומד ומקבל החלטות. הפילטר הזה קובע איך אדם משתכנע וקובע החלטות. האם הוא צריך לראות, לשמוע, לקרוא או לחוות בעשייה בעצמו כדי להאמין במשהו.

א. Visual Convincer - **אדם שמשוכנע חזותית- רואה**

- אדם שצריך לראות דברים בעיניים כדי להאמין בהם,זקוק למצגת ברורה, גרים תמונות וסרטונים.

ב. Auditory Convincer- **אדם שמשוכנע שמיעתית- שומע**

- אדם שמאמין למה שהוא שומע, משתכנע בעיקר דרך דיונים, שיחות, וטון דיבור.

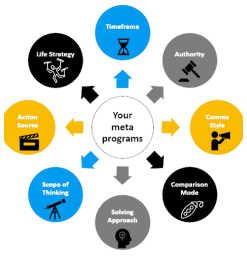
ג. Reading convincer- **אדם שמשוכנע טקסטואלית- קורא**

- אדם שלא משתכנע עד שהוא לא רואה טקסט כתוב, מחקר, או דוח נתונים מסודר. אם זה לא כתוב בצורה ברורה ומסודרת יהיה לו קשה להשתכנע.

ד. kinesthetic Convincer- **אדם שמשוכנע דרך חוויה- עושה**

- אדם שאי אפשר לשכנע אותו עם מצגות, דיבורים או מסמכים- הוא צריך להתנסות בעצמו כדי להאמין שמשהו עובד. משתכנע רק שהוא חווה משהו בעצמו.

השאלה שתעזור לחשוף את פילטר הסיבה- איך אתה יודע שמישהו אחר עושה עבודה טובה?



6. Convincer demonstration filter - פילטר השכנוע

הפילטר הזה קובע כמה זמן או כמה פעמים, אדם צריך לראות לשמוע או לחוות משהו כדי להשתכנע ולהאמין שהוא נכון ועובד

א. אוטומטית (Automatic) – משתכנע מידית

- אנשים שמגיבים מהר, משתכנעים ברגע שהם שומעים משהו בפעם הראשונה.
- לרוב הולכים עם תחושות בטן ואינטואיציה.
- מקבלים החלטות באופן מהיר ואימפולסיבי – לטוב ולרע.
- אוהבים חוויות חדשות ולא צריכים יותר מדי הוכחות

ב. מספר פעמים (Number of Times) – משתכנע אחרי כמה חזרות

- צריכים לשמוע, לראות או לחוות משהו מספר פעמים לפני שהם משתכנעים.
- מחפשים דפוסים חוזרים – אם הם רואים שמשהו עובד כמה פעמים, הם יאמינו בזה.
- משתכנעים דרך עדויות, סיפורים חוזרים והוכחות מצטברות.
- טובים בניתוח מידע – אבל צריכים זמן לעבד אותו

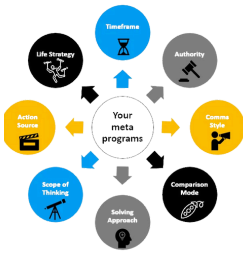
ג. תקופה של זמן (Period of Time) – צריך זמן כדי להשתכנע

- לא משנה כמה פעמים הם רואים הוכחה – הם צריכים לעבור תהליך לאורך זמן כדי להאמין.
- משתכנעים כשיש להם מספיק זמן לעכל ולהרגיש בנוח עם ההחלטה.
- צריכים להרגיש עקביות והמשכיות לפני שהם סומכים על משהו.
- לרוב לא מקבלים החלטות מהר – אלא רוצים לראות איך הדברים מתפתחים לאורך זמן

ד. מתמיד (Consistent) – לעולם לא משתכנע לגמרי, תמיד צריך הוכחות חדשות

- אנשים שלא משתכנעים לחלוטין אף פעם – הם צריכים תמיד לראות הוכחות חדשות כדי להמשיך להאמין במשהו.
- גם אם פעם הם האמינו במשהו, הם ירצו לראות שוב ושוב שהוא עדיין עובד.
- תמיד יחפשו שיפורים והתאמות – לא מאמינים בפתרון קבוע לכל דבר.
- לרוב סקפטיים יותר ואוהבים לבדוק דברים בעצמם

השאלה שתחשוף את הפילטר הזה היא: כמה פעמים בן אדם צריך להדגים לך שהוא יכול לפני שתהיה משוכנע?



7. Management Direction Filter- מסנן כיון ניהולי- אחריות
הפילטר הזה קובע איך אנשים מנהלים ולוקחים אחריות

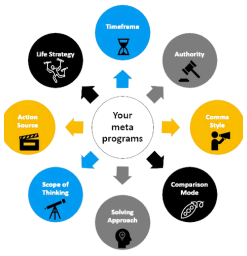
א. "אני ואחרים" (I & Others) – מנהיג טבעי שמוביל עם הקבוצה
- אנשים שאוהבים גם לקחת אחריות בעצמם וגם לעבוד עם אחרים.
- יודעים להוביל, להנחות ולשמור על עבודת צוות אפקטיבית.
- יכולים לקבל החלטות לבד, אבל גם לשתף אחרים וליצור שיתוף פעולה.
- מסוגלים לנהל קבוצה בצורה מאוזנת – בלי להיות שתלטנים או תלויים באחרים

ב. "רק אני" (Only Me) – עצמאי מוחלט שלא סובל תלות באחרים
- אנשים שרוצים לעבוד לבד ולקבל את כל ההחלטות בעצמם.
- לא אוהבים להסתמך על אחרים – סומכים רק על עצמם.
- בדרך כלל לא אוהבים לעבוד בצוותים גדולים או להמתין להחלטות של אחרים.
- לרוב יזמים, פרילנסרים, אנשי מקצוע עצמאיים או מנהלים קשוחים

ג. "רק אחרים" (Only Others) – תלוי באחרים לקבלת החלטות והובלה
- אנשים שמעדיפים שאחרים יובילו ויכוונו אותם.
- מרגישים בנוח להיות חלק מצוות, אבל לא רוצים לקחת אחריות מלאה.
- טובים בהקשבה, ביצוע והשתלבות בתוך מסגרת קיימת.
- מעדיפים לקבל הוראות ברורות ולא להוביל מהלכים בעצמם

ד. אני בלי אחרים" (I Without Others) – עצמאי, אבל נמנע מהובלה
- אנשים שמעדיפים לעבוד לבד, אבל גם לא רוצים לנהל אחרים.
- אוהבים להיות בשליטה על עצמם, אך לא מחפשים להיות מנהיגים.
- לרוב עובדים בתפקידים שדורשים עצמאות, אבל לא ניהול ישיר.
- מעדיפים שלא יהיו להם אנשים תחת אחריותם – אבל גם שלא יצטרכו לקבל פקודות מאחרים

השאלה שתחשוף את הפילטר הזה היא: כשאתה צריך לקבל החלטה חשובה- איך אתה יודע מה לעשות?



8. Decision-Making filter - <u>קבלת החלטות</u>
הפילטר הזה מתייחס לאופן שבו אנשים מתמודדים עם קבלת החלטות ופעולה.

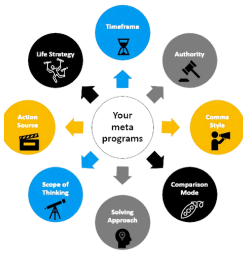
א. אקטיבי (Active) –
- אנשים שפועלים במהירות, לוקחים יוזמה, ומעדיפים "לעשות קודם ולחשוב אחר כך".
- הם לרוב לא מחכים לניתוח מעמיק לפני שהם מתחילים לפעול

ב. רפלקטיבי (Reflective) –
- אנשים שחושבים לעומק לפני שהם נוקטים פעולה,
- מנתחים מידע ומעדיפים לוודא שהם מקבלים את ההחלטה הנכונה לפני שמתחילים לזוז

ג. שניהם (Both) –
- אנשים שיכולים לעבור בין שני המצבים בהתאם להקשר.
- הם יודעים להיות אקטיביים כשצריך, אך גם לעצור ולחשוב כשזה נדרש

ד. לא אקטיבי (Inactive) –
- אנשים שנמנעים מפעולה ככל האפשר,
- דוחים קבלת החלטות ונוטים להישאר באזור הנוחות שלהם, גם אם זה פוגע בהתקדמות שלהם.

השאלה שתחשוף את הפילטר הזה היא: כשאתה מגיע לסיטואציה שצריך לפעול אתה בדרך כלל ישר פועל או שאתה קודם בוחן את הסיטואציה חושב ואז פועל?



COMMUNICATION STYLES FILTERS

9. **סגנון דיבור** (Speaking Style)
איך אנשים מביעים את עצמם – האם הם נוטים לדבר בצורה ישירה וברורה, או להשתמש ברמזים ומשמעויות מרומזות.

א. מילולי (Literal Speaking)
- אנשים שמדברים בצורה ישירה וברורה.
- הם אומרים בדיוק מה שהם מתכוונים אליו, בלי רמזים או עקיפות.
- לדוגמה: "תביא לי מים."

ב. ניתן להסיק / עקיף (Inferential Speaking)
- אנשים שמדברים בצורה מרומזת יותר.
- הם מצפים שהאחר יקלוט את המשמעות שמאחורי הדברים.
- לדוגמה: "אני ממש צמא..." (ומצפה שהשני יבין להביא מים).

השאלה שתחשוף את הפילטר הזה היא:
"כשאתה צמא ורוצה מים – האם אתה מבקש ישירות שיביאו לך, או רק אומר שאתה צמא?"

(9) **סגנון הקשבה** (Listening Style)
איך אנשים מקבלים ומפרשים מידע – האם הם מתמקדים רק במה שנאמר ישירות, או גם במה שמשתמע בין השורות.

א. מילולי (Literal Listening)
- מקשיבים רק למה שנאמר במילים ישירות וברורות.
- מתקשים להבין רמזים או כוונות נסתרות.
- לדוגמה: אם מישהו אומר "אני צמא", הם יבינו שהוא צמא – אבל לאו דווקא שצריך להביא לו מים.

ב. ניתן להסיק / עקיף (Inferential Listening)
- מקשיבים גם למה שלא נאמר ישירות.
- קוראים בין השורות, מפרשים הקשרים ומסיקים כוונות נוספות.
- לדוגמה: אם מישהו אומר "אני צמא", הם יבינו מיד שהוא רוצה מים.

השאלה שתחשוף את הפילטר הזה היא:
"אם המנהל שלך אומר: 'נחשוב על זה אחר־כך', איך אתה מפרש את זה?"
- מילולי: 'הוא באמת מתכוון שנחזור לזה בהמשך'.
- אינפרנציאלי: 'זה סימן שהוא לא רוצה את הרעיון שלי'.

*ייתכן שאדם יהיה דובר מילולי (מבקש דברים ישירות) אבל מאזין עקיף (מסיק מסקנות ממה שלא נאמר).

10. Relationship Filter - "**פילטר יחסים והשוואה**".
כיצד אנשים משווים בין דברים – האם הם מבחינים בעיקר בדמיון, בהבדלים או בשילוב של שניהם.

א. אותו דבר (Sameness) –
אנשים שמתמקדים בדמיון ושמים לב בעיקר למה שנשאר זהה לאורך זמן. הם נוטים להרגיש בנוח עם יציבות ושגרה, ופחות מחפשים שינוי

ב. אותו דבר עם יוצא מהכלל (Sameness with Exception) –
אנשים שרואים בעיקר את הדמיון אך יכולים להבחין גם בשינויים קטנים. הם מסתגלים לשינויים בהדרגה ומעדיפים שינויים מתונים במקום מהפכות חדות

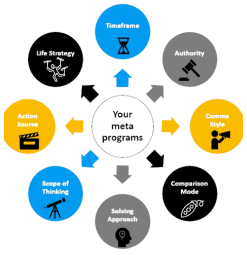
ג. שונה ודומה באופן שווה (Sameness and Difference Equally) –
אנשים שמבחינים גם בדמיון וגם בהבדלים באותה מידה. הם יכולים לנווט בין יציבות לשינוי בהתאם להקשר ולראות את שני הצדדים במידה שווה

ד. דומה עם יוצא מהכלל (Difference with Sameness Exception) –
אנשים שרואים בעיקר את ההבדלים, אך עדיין מזהים דמיון מסוים. הם נוטים לחפש חידושים, אך לא בהכרח מהפכניים – אלא שיפורים ושינויים במערכת קיימת

ה. שונה (Difference) –
אנשים שמתמקדים בעיקר בהבדלים ובשינויים. הם משתעממים בקלות משגרה ומחפשים חידושים, שינויים משמעותיים ומהפכות בסביבה שלהם

השאלה שתחשוף את הפילטר הזה היא: מה מערכת היחסים בין שלושה המטבעות האלה?





מטא־פרוגרמים בסיסים

<u>איך ניתן לשנות את המטא־פרוגרמים?</u>
מטא־פרוגרמים נתפסים כ"דפוסים יציבים", אבל הם לא קבועים – אפשר לשנות או לפחות להרחיב אותם.

להן מספר דרכים:
<u>1. מודעות - השלב הראשון הוא לזהות באיזה מטא־פרוגרם האדם משתמש.</u>
- האם הוא מונע על ידי Toward או Away?
- האם הוא מקבל החלטות מתוך Internal או External?
- האם הוא רואה תמונה גדולה או פרטים?

עצם הזיהוי כבר מתחיל לשחרר את ה"תקיעות".

<u>2. Reframing (שינוי מסגרת)</u>
ב־NLP משתמשים הרבה ב־שינוי מסגרת כדי לעזור לאדם לראות אפשרות אחרת.
לדוגמה: אם מישהו תמיד פועל מתוך Away (בריחה מכאב), אפשר לשאול:
- "ומה זה ייתן לך אם תצליח להתרחק מזה? מה המטרה הגבוהה יותר?"
- כך מעלים אותו בהדרגה ל־Toward (שאיפה קדימה).

<u>3. חוויות חדשות / מצבים שונים</u>
מטא־פרוגרמים הם הקשריים- אדם יכול להיות External בעבודה (מחפש אישור מהבוס), אבל Internal בבית (יודע מה טוב לו).
הדרך לשינוי היא להרחיב הקשרים – לאמן את האדם להשתמש גם בצד השני של הסקאלה במצבים חדשים.

<u>4. Submodalities – שינוי חווייתי</u>
אפשר לעבוד עם הסאב מודליטיז (דימויים פנימיים, קולות, תחושות) כדי לשנות את הדרך שבה המטא־פרוגרם פועל.
למשל, מישהו שחווה תמונה פנימית גדולה ומפחידה בכל פעם שהוא חושב על כישלון (Away), יכול ללמוד להקטין את התמונה ולשנות את התחושה – ואז הדפוס מאבד מהכוח שלו.

<u>5. חיבור לערכים גבוהים יותר</u>
מטא־פרוגרמים "משרתים" את הערכים שלנו. כשמחברים את האדם לערך עליון (למשל, חופש או אהבה), קל יותר להטות את המטא־פרוגרם כך שיתיישר עם הערך הזה.

<u>6. אימון בגמישות</u>
המטרה ב־NLP היא לא "למחוק" מטא־פרוגרם ולהחליף אותו, אלא ליצור גמישות.
כלומר: לאדם תהיה היכולת להשתמש גם בצד השני של הסקאלה – לפי מה שהכי מתאים לסיטואציה.
<u>אפשר לעשות את זה בתרגולים קטנים, למשל:</u>
- אדם מאוד פרקטי (Specific) יתאמן מדי יום לשאול את עצמו: "מה התמונה הגדולה כאן?"
- אדם מאוד Toward יתאמן לשאול: "ומה אני רוצה להימנע ממנו?"

עבודה על ציר הזמן TIME LINE THERAPY

<u>הרקע לטכניקת Time Line Therapy</u>

ב־NLP הבינו כבר בתחילת הדרך שהזיכרונות שלנו אינם סתם "סיפורים מהעבר" – אלא חוויות שמאוחסנות במערכת הייצוגית הפנימית שלנו, ומשפיעות על איך שאנחנו מרגישים ומתנהגים היום.
ד"ר טד ג'יימס (Tad James), אחד מתלמידיו וממשיכי דרכו של בנדלר, שאל שאלה חשובה:
אם הזיכרונות מהעבר מנהלים אותנו – האם אפשר לשנות את הדרך שבה אנחנו חווים אותם, כדי להשתחרר מהם?

בשנות ה־80 דוקטור טד ג'יימס ערך מחקרים ותצפיות על האופן שבו אנשים מאחסנים את מושגי הזמן במחשבה והוא גילה תופעה מרתקת:

- כמעט לכל אדם יש "קו זמן פנימי" (Time Line) – ייצוג מנטלי של העבר, ההווה והעתיד.
- חלק רואים את הזמן כקו שממשיך קדימה ואחורה, חלק כחצי עיגול, וחלק בצורות אחרות.
- אבל לכולם יש דרך כלשהי לארגן את הזיכרונות והציפיות שלהם בצורה מרחבית- כלומר כאילו יש לנו בפנים מפה פנימית של הזמן וכשאנחנו חושבים על עבר, הווה ועתיד – המוח ממקם אותם באיזשהו כיוון במרחב

הוא הבין שאם אפשר לשנות את האופן שבו האדם חווה את הזיכרון ברמה הנוירולוגית והרגשית- אפשר לשנות גם את המטען הרגשי שלו.
כך נולדה טכניקת Time Line Therapy® – כלי שמאפשר לאנשים להשתחרר מרגשות שליליים מהעבר (כעס, פחד, אשמה, עצב, פגיעה) ולשחרר אמונות מגבילות, על ידי עבודה ישירה עם קו הזמן שלהם.

<u>למה זה חשוב?</u>

- במקום לחפור שוב ושוב בעבר (כמו בשיטות טיפול מסורתיות), טיים ליין תרפי מאפשר עבודה מהירה ויעילה – כי הוא משנה את החוויה הפנימית עצמה.
- הוא לא מוחק את הזיכרון, אלא משנה את נקודת ההתבוננות של האדם על החוויה.
- כך העבר מפסיק "לשלוט" בהווה, ואנחנו יכולים ליצור עתיד חדש מתוך חופש פנימי.

<u>הטכניקה עוזרת בעיקר :</u>

- לנקות רגשות שלילים מהעבר כמו כעס, פחד, אשמה, תחושת נטישה או דחייה...
- לשחרר אמונות מגבילות כמו "אני לא מספיק טובה" או "אני תמיד לבד"
- שחרור פוביות - פחד מטיסות, פחד מקהל, פחד ממקות גבוהים...
- הטמעת מטרות בעתיד'- CREATING YOUR FUTURE.
- שחרור מחרדות ומפחדים.

חמישה עקרונות בסיסיים לטכניקת טיים ליין תרפי

1. הנפש לא יודעת להבדיל בין מציאות לדמיון
המוח שלנו חווה דמיון כאילו הוא מציאות.
כאשר המונחה "מרחף" בדמיון מעל קו הזמן וחוזר לאירוע מהעבר – המוח מגיב לזה כאילו זה קורה עכשיו. כל שינוי שנעשה שם, ברמה הרגשית או הקוגניטיבית, נתפס כתיקון אמיתי בתת־המודע.
דוגמה:
מישהו שחווה כעס גדול מאירוע בילדות, חוזר לשם בדמיון – ורואה את הילד הקטן מקבל הבנה ותמיכה. המוח חווה את זה כאילו הילד באמת קיבל את התמיכה הזו – והכעס משתחרר.

2. הרגש נוצר בזמן – ולכן ניתן לשחרר אותו בזמן
כל רגש שלילי חזק "נצרב" באירוע מסוים בציר הזמן של האדם.
כשחוזרים לאותו אירוע (בדמיון) ומבינים אותו אחרת, המטען הרגשי מתפרק. הרגש לא נעלם כי "שכחנו" אותו – אלא כי הוא כבר לא תקוע באותו רגע בזמן.
דוגמה:
אדם נעלב בכיתה ג' מהמורה ובכל פעם שמבקר אותו מישהו היום – עולה בו אותה תחושת עלבון. כשהוא חוזר לאירוע הראשון הזה בקו הזמן, ומבין שהמורה אולי פעלה מתוך עייפות ולא מתוך שנאה אישית – העלבון משתחרר, כי הוא כבר לא מקובע לאותה נקודת זמן.

3. תת־המודע שומר את כל הזיכרונות ויודע לנווט אליהם
גם אם אנחנו לא זוכרים במודע – התת־מודע זוכר כל דבר שקרה לנו אי־פעם.
ב־NLP ובטיים ליין תרפי ההנחה היא שאם נשאל את השאלה הנכונה: "מהו האירוע הראשון שבו הרגשת X?" – התת־מודע ייקח אותנו ישירות לשורש.
דוגמה:
אדם אומר: "אני לא זוכר מתי התחלתי לפחד מכלבים."
המנחה שואל: "מהו האירוע הראשון שבו הרגשת פחד מכלב?"
תוך שניות, הדמיון מחזיר אותו לגיל 4 – כלב נבח עליו חזק. זה השורש, ומשם מתחיל השחרור.

4. למטען רגשי לא פתור יש השפעה על ההווה
חוויות מהעבר שלא עברו עיבוד רגשי נשארות כמו "גשטלט פתוח".
כל עוד הן לא נפתרות, הן ממשיכות להפעיל אותנו בהווה – לפעמים בלי שנהיה מודעים לכך. ברגע שמשחררים את השורש, גם ההווה משתנה.
דוגמה:
מישהו כועס כל הזמן על בני זוגו "בלי סיבה".
כשהוא בודק – מתברר שהכעס הזה מגיע מאירוע עם ההורים בילדות.
כשמשחררים את השורש בקו הזמן – התגובות הכועסות בהווה נעלמות או נחלשות מאוד.

5. המוח עובד לפי אסוציאציות – שרשרת אירועים מחזיקה את אותו "תכנות"

אירועים דומים מתחברים יחד בשרשרת (גשטלט).
אם לא משחררים את האירוע הראשון, כל האירועים שבאו אחריו ממשיכים "להזין" את הדפוס.
כשמשחררים את השורש – כל השרשרת מאבדת את הכוח שלה.
דוגמה:
ילד חווה חוסר ביטחון מול המורה.
אחר־כך חווה חוסר ביטחון מול חברים, אח"כ בצבא, אח"כ בעבודה.
כל האירועים קשורים אחד לשני.אבל ברגע שהוא "מנקה" את האירוע הראשון בקו הזמן – כל שאר האירועים "נעלמים" מהמטען הרגשי שלהם.

גישת גשטלט - GESTALT

<u>מהו גשטלט וכיצד הוא קשור לטיים־ליין תרפי?</u>

שיטת גשטלט היא גישה טיפולית שפותחה ע"י פריץ פרלס בשנות ה־50.
הליבה שלה היא ההבנה שכאשר אירוע מהעבר לא קיבל עיבוד רגשי וסגירה, הוא נשאר "פתוח" בתודעה ומשפיע עלינו גם שנים אחר־כך – בלי שנהיה מודעים לכך.
ב־Time Line Therapy משתמשים באותו עיקרון, אך בצורה יישומית:
אירועים דומים מתחברים יחד לשרשרת אחת – גשטלט רגשי.
כל אירוע חדש שמזכיר את התחושה הראשונית, "מתלבש" על האירוע הראשון וממשיך להזין את הדפוס.
כל עוד האירוע הראשון לא שוחרר, כל השרשרת נשארת פעילה.
ברגע שמשחררים את השורש – כל שאר האירועים מאבדים את הכוח הרגשי שלהם.

<u>מטאפורה – תיק גב רגשי</u>
תחשבו על הנפש שלנו כמו תיק גב שאנחנו סוחבים עוד מהילדות.
בכל פעם שחווינו משהו שפגע בנו ולא עיבדנו אותו – נכנסה לתיק "אבן" רגשית קטנה.

- לפעמים זו סיטואציה קטנה – כמו שלא חיבקו אותי כשביקשתי.
- לפעמים זו חוויה כואבת – כמו שמישהו אמר לי "אתה לא שווה".

עם הזמן, כל אבן מצטרפת לאחרות – ונוצרת ערימה שלמה שמכבידה עלינו.
הטיפול בגשטלט ובטיים־ליין תרפי מאפשר לפרוק את האבנים האלה אחת ולתמיד:
ברגע שמוציאים את האבן הראשונה מהתיק – כל שאר האבנים ש"נשענות" עליה מתפרקות ומאבדות מהכוח שלהן.

חשוב להבין שכל רגש עיקרי – כמו כעס, פחד, עצב, אשמה – נבנה כגשטלט נפרד.
לדוגמה:

- תיק הכעס – כל הפעמים שמישהו העליב אותך, לא הקשיב לך, פגע בך.
- תיק הפחד – כל הפעמים שחווית איום, סכנה, או חוסר ביטחון.
- תיק העצב – כל הפעמים שחווית אובדן, פרידה או אכזבה עמוקה.
- תיק האשמה – כל הפעמים שחשבת "עשיתי טעות" או "אני אשם במשהו".
- תיק האמונות המגבילות – כל הפעמים שחזרת ואמרת לעצמך "אני לא מספיק טוב", "זה לא בשבילי", "אני לא אצליח".



<u>גשטלטים פתוחים וכובד רגשי</u>

ככל שאנחנו אוספים יותר "אבנים" בתיק הרגשי שלנו – כך התיק הופך להיות שק שחור כבד.
התוצאה היא שהתגובות שלנו בהווה הופכות להיות לא פרופורציונליות: אנחנו לא מגיבים רק למה שקרה עכשיו, אלא סוחבים איתנו גם את כל הכאב הישן מהעבר.

האבנים האלו – אותם אירועים לא סגורים – נקראים בגשטלט "**גשטלטים פתוחים**".
הם נשארים פתוחים כל עוד לא נתנו להם עיבוד רגשי או סגירה, וממשיכים להשפיע עלינו שוב ושוב.

בטכניקת Time Line Therapy® **אנחנו משתמשים בדיוק באותו עיקרון – אבל בדרך ייחודית:**

- אנחנו "מרחפים" אחורה על ציר הזמן הפנימי שלנו.
- מזהים את אותם רגעים שבהם הכנסנו את האבנים לתיק.
- ומשחררים אותן אחת־אחת – בצורה עדינה ובטוחה, בלי להציף את הכאב מחדש.
- אנחנו לא נכנסים שוב לתוך הרגש – אלא מרחפים מעל האירוע וצופים בו מנקודת מבט רחבה יותר.
- אנחנו לא מנתחים שעות מה קרה – אלא מחפשים תובנה חדשה, סליחה או קבלה.
- ברגע שהתודעה לומדת את הלקח החיובי – הרגש משתחרר, וה"אבן" יוצאת מהתיק.

ככל שאנחנו משחררים יותר ויותר "גשטלטים פתוחים":
התיקים הכבדים שאנחנו סוחבים על הגב מתחילים להתרוקן, אנחנו מרגישים יותר קלים, רגועים וחופשיים ומשתחררת אנרגיה שהייתה תקועה בעבר. פתאום יש לנו יותר מרחב להיות מי שאנחנו באמת.



גישת גשטלט - GESTALT

<u>איך נדע אם יש לנו "גשטלטים פתוחים"?</u>
גשטלט פתוח מתגלה בדרך כלל דרך תגובות בהווה שלא מתאימות לפרופורציה של מה שקרה. זה סימן שהתודעה שלנו לא מגיבה רק לאירוע הנוכחי – אלא גם לכל המטען מהעבר שמחובר אליו.

<u>סימנים מרכזיים</u>:

1. **תגובות מוגזמות או לא פרופורציונליות**
   - כעס גדול על משהו קטן.
   - עלבון עמוק ממילה תמימה.
   - פחד חזק מסיטואציה יומיומית.

ההווה מפעיל אותנו, אבל מקור העוצמה יושב באירוע מהעבר.

2. **תחושות שחוזרות שוב ושוב**
   - דפוס רגשי שחוזר בכל מיני מצבים שונים.
   - לדוגמה: תמיד מרגיש "לא מספיק טוב", בלי קשר למי שאומר או למה שקורה

3. **זיכרונות שמעוררים רגש חזק**
   - כשחושבים על אירוע מהעבר – עדיין עולים כעס, פחד או עצב כאילו זה קרה אתמול.
   - אם הזיכרון עדיין "טעון", סימן שהגשטלט לא נסגר.

4. **אמונות מגבילות שמרגישות "מוחלטות"**
   - "אני לא אצליח אף פעם."
   - "אי אפשר לסמוך על אנשים."
   - אמונות כאלה נבנו מתוך שרשרת חוויות, וכל עוד השורש לא שוחרר – הן ממשיכות להחזיק אותנו.

5. **תחושת כובד כללי או חוסר אנרגיה- עייפות כרונית מרבה לפהק**
   - כאילו משהו "יושב עלינו" בלי לדעת למה.
   - תחושה שאנחנו סוחבים משקל מיותר מהעבר.

6. **הימנעות או דחיינות**
   - כשאנחנו כל הזמן דוחים משימות, מתחמקים משיחות או החלטות – זה בדרך כלל לא "עצלנות", זו תגובה רגשית שמקורה בעבר: אולי פעם נכשלנו וקיבלנו ביקורת קשה. אולי חווינו דחייה, והשאיר אותנו עם פחד מכישלון נוסף. כל ניסיון חדש מפעיל את הגשטלט הפתוח – ולכן התודעה "בורחת" כדי לא להרגיש שוב את אותו כאב.
   - דוגמה: מישהו כל הזמן דוחה שיחת טלפון חשובה. זה לא השיחה עצמה שקשה לו – אלא התחושה הישנה של פחד מביקורת או כישלון שעולה כל פעם מחדש.



7. **ציניות והתנשאות**

- ציניות היא לעיתים קרובות מסכה רגשית. היא מגינה על האדם מלחשוף כאב ישן – תחושה של חוסר ערך, דחייה או עלבון מהעבר.
- במקום להרגיש שוב את הפגיעות הזו, המוח מפעיל מנגנון הגנה: "אם אני אהיה הציני או המתנשא – אף אחד לא יוכל לפגוע בי באמת."

<u>דוגמה</u>:
ילד שחווה הרבה לעג בילדות עלול לפתח גשטלט פתוח של "אני לא מספיק טוב".
בבגרות, במקום להרגיש שוב מושפל, הוא עוטף את עצמו בציניות או התנשאות – אבל בפנים זה אותו כאב ישן שממשיך להשפיע.



מציאת קו הזמן.

<u>תסריט למציאת קו הזמן</u> – <u>Elicitation of the Time Line</u>

*אנחנו עושים את זה עם המטופל כשהוא ער – לא במצב של טראנס – כדי להגביר את האמון ושיתוף הפעולה עם התת־מודע.

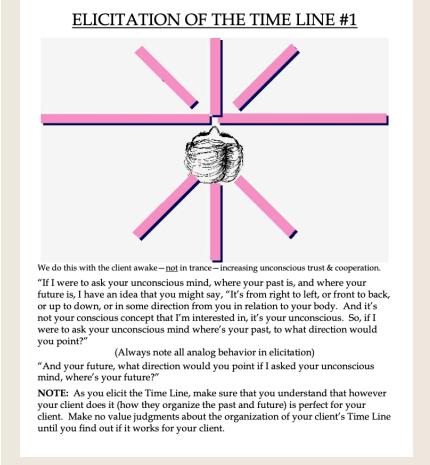
"אם הייתי שואל את התת־מודע שלך, איפה העבר שלך ואיפה העתיד שלך –
יש לי תחושה שהיית עונה שזה מימין לשמאל, או מקדימה לאחור, או מלמעלה למטה,
או בכיוון כלשהו ביחס לגוף שלך.
ולא המודע שלך מעניין אותי כאן – אלא דווקא התת־מודע.
אז אם הייתי שואל את התת־מודע שלך: איפה העבר שלך? לאיזה כיוון היית מצביע?"
(תמיד לשים לב להתנהגות הלא־מילולית בזמן התשאול)
"ועכשיו – איפה העתיד שלך? לאיזה כיוון היית מצביע אם הייתי שואל את התת־מודע שלך איפה העתיד שלך נמצא?"

<u>הערה חשובה:</u>
בזמן מציאת קו הזמן, חשוב להבין שהאופן שבו המונחה מארגן את העבר והעתיד הוא תמיד נכון בשבילו.
אל תעשו שיפוט ערכי או ביקורתי על איך שזה נראה – אלא רק תגלו האם זה עובד ומתאים למונחה.

הסבר:
הרעיון של Elicitation (מציאה- שליפה) הוא לגלות איך התת־מודע של האדם מארגן את הזמן שלו.
כל אחד מאיתנו יוצר ייצוג פנימי שונה של זמן – חלק רואים את העבר מאחוריהם, אחרים משמאל, חלק רואים את העתיד קדימה, ואחרים ממש "מרגישים" אותו בצדדים.

- זה אישי וסובייקטיבי לגמרי.
- אין תשובה "נכונה" או "לא נכונה".
- מה שחשוב הוא הייצוג הפנימי של המטופל – כי דרכו נעבוד בטכניקה.

ברגע שאנחנו יודעים איפה התת־מודע "שם" את העבר ואת העתיד – אנחנו יכולים לעבוד איתו, "לרחף" על ציר הזמן, ולשחרר רגשות או אמונות מגבילות בצורה מדויקת.


ELICITATION OF THE TIME LINE #1

We do this with the client awake—<u>not</u> in trance—increasing unconscious trust & cooperation.

"If I were to ask your unconscious mind, where your past is, and where your future is, I have an idea that you might say, "It's from right to left, or front to back, or up to down, or in some direction from you in relation to your body. And it's not your conscious concept that I'm interested in, it's your unconscious. So, if I were to ask your unconscious mind where's your past, to what direction would you point?"

(Always note all analog behavior in elicitation)

"And your future, what direction would you point if I asked your unconscious mind, where's your future?"

NOTE: As you elicit the Time Line, make sure that you understand that however your client does it (how they organize the past and future) is perfect for your client. Make no value judgments about the organization of your client's Time Line until you find out if it works for your client.

<u>סיפור פתיחה: סמנתה וג'קוב</u>

סמנתה היא בחורה שאפשר לסמוך עליה.
היא תמיד זוכרת ימי הולדת וימי נישואין, מתכננת חודשים קדימה, ובכל חופשה יש לה לוח זמנים מפורט: איפה ישנים, איפה אוכלים, ואפילו באיזה שעה יוצאים לטיול. היא מאורגנת, יעילה, לא מאחרת לעולם – ותמיד יש לה שליטה מלאה בפרטים הקטנים.

בן הזוג שלה, ג'קוב, הוא בדיוק ההפך.
הוא יצירתי, חופשי וזורם, אבל גם מפוזר, שוכח דברים, ומגיע תמיד ברגע האחרון. בחופשה, הוא קם ביקיצה טבעית ורק רוצה ללכת לאן שהיום לוקח אותו. הוא נהנה מהכאן־והעכשיו, בלי תוכניות קשיחות.

כשהם יוצאים לטיול יחד – סמנתה מתוסכלת שג'קוב לא עומד בלוחות הזמנים שתכננה, וג'קוב מתעצבן שסמנתה מנסה "לשלוט לו ביום". הם אוהבים אחד את השנייה – אבל משגעים אחד את השנייה, ולא מבינים למה.

<u>מה בעצם קורה כאן?</u>
סמנתה מייצגת טיפוס שחי לפי Through-Time – היא רואה את כל ציר הזמן פרוס מולה, ולכן קל לה לתכנן, לארגן ולעמוד בזמנים.
ג'קוב, לעומת זאת, חי לפי In-Time – הזמן עובר דרכו, והוא שקוע בהווה. הוא נהנה מהחיים, ספונטני ויצירתי, אבל פחות טוב בניהול ותכנון.

שאלה למחשבה:
ומי מכם מזדהה יותר עם סמנתה?
ומי מכם עם ג'קוב?



סוגי קווי זמן

1. In-Time – קו זמן שעובר דרך הגוף

העבר נמצא מאחורי האדם, העתיד מולו, וההווה ממש עובר דרך הגוף.

- חיים את הרגע, מחוברים מאוד להווה ממש "נמצא בתוך הרגע".
- נוטים לזרום, פחות מתכננים קדימה
- חווים רגשות בעוצמה – "בתוך הסיטואציה"
- לעיתים שוכחים פגישות, דד-ליינים, תאריכים
- יצירתיים, ספונטניים, אינטואיטיביים
- נינוחים יותר עם שינוי, אוהבים חופש וגמישות
- נוטים לאחר, אבל עושים דברים בדרכם הייחודית

יתרונות:

מתאים לזרימה, חוויה, יצירתיות, ספונטניות.

אנשים כאלה נוטים "לחיות את החיים" וליהנות מהכאן־ועכשיו.

אתגר:

לפעמים קשה להם לעמוד בזמנים או לתכנן קדימה – כי הם עסוקים מאוד בהווה.

דוגמה: אמן שצובע ציור שעות ושוכח מהזמן – חי "In-Time".

2. Through-Time – קו זמן שעובר לפני הגוף

האדם רואה את כל קו הזמן פרוס מולו – בצד אחד העבר, בצד השני העתיד, והוא עומד מולם.

- רואים את העבר, ההווה והעתיד כמכלול אחד
- מתכננים קדימה, עומדים בזמנים
- מאוד מאורגנים, אוהבים שליטה וסדר
- מודעים לפרטים הקטנים וללוחות זמנים
- לרוב שונאים איחורים – גם של עצמם וגם של אחרים
- זוכרים תאריכים חשובים, מתנהלים לפי לו"ז
- מרגישים פחות "בתוך" הרגש – שומרים פרספקטיבה

יתרונות:

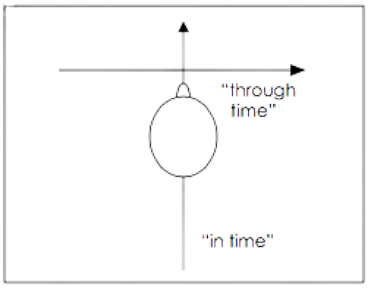
מתאים לארגון, תכנון, סדר, עמידה בזמנים.

אנשים כאלה יודעים לשמור על לוחות זמנים ולהציב מטרות ארוכות טווח.

אתגר:

לפעמים פחות "מחוברים" לחוויה של הרגע – עסוקים יותר בתכנון מאשר בחוויה עצמה.

דוגמה: מנהל פרויקטים שמתכנן שנה קדימה ורואה את כל השלבים מסודרים מולו – חי "Through-Time".



סוגי קווי זמן

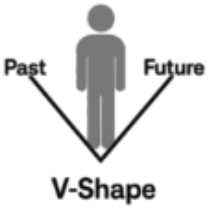
3. V-Shape – קו זמן בצורת V

העבר והעתיד מתכנסים לנקודה אחת מול האדם, ויוצרים צורת V פתוחה.
האדם רואה בו־זמנית גם את העבר וגם את העתיד, שניהם פרושים מולו בזווית.
יתרונות:
מאפשר לשלב למידה מהעבר עם מבט לעתיד, תוך כדי שמירה על קשר עם ההווה.
אתגר:
לפעמים זה יוצר בלבול או תחושה של "עומס מידע", כי הכול קרוב מדי.
דוגמה: אדם שמיד כשנזכר בעבר ישר חושב איך זה ישפיע על העתיד – זה V-Shape.

4. Circular – קו זמן מעגלי (נדיר)

הזמן נתפס כסוג של מעגל שסובב סביב הגוף – העבר, ההווה והעתיד מחוברים ברצף אינסופי.
תחושת זמן מחזורית, לפעמים כמו "מעגלים שחוזרים על עצמם".
יתרונות:
מתאים לחשיבה מחזורית, הבנה של תהליכים שחוזרים (כמו עונות השנה, מחזורי חיים).
אתגר:
לפעמים קשה להבדיל בין עבר, הווה ועתיד – הכול מרגיש "חוזר".
דוגמה: אדם שמרגיש שההיסטוריה תמיד חוזרת על עצמה, והכול עובד במעגלים.

לסיכום:
כל אדם מארגן את קו הזמן שלו אחרת.
מה שחשוב הוא לגלות איך התת־מודע מארגן את הזמן, כי רק כך אפשר להשתמש בזה לטיפול, לשחרור רגשי ולבניית עתיד חדש.





האם אפשר לשנות כיוון של קו הזמן?

קו הזמן הוא ייצוג פנימי, כלומר הדרך שבה התת־מודע שלנו מארגן את הזיכרונות והציפיות.
זה לא משהו "מקובע", אלא בחירה לא מודעת. לכן – בהחלט אפשר לשנות, או לפחות להוסיף גמישות.

למה שנרצה לשנות?

- אדם שהוא Through Time (רואה את כל הזמן מולו, מתוכנן, מאורגן) – נהדר לעבודה, פגישות, פרויקטים. אבל כשהוא יוצא לחופשה – התכנון המוגזם יכול להפריע לו להירגע וליהנות מהרגע.
- אדם שהוא In Time (חי את הרגע, זורם, ספונטני) – נהדר ליצירתיות וחוויות אבל אם יש לו פרויקט חשוב, הוא עלול לאחר, לפספס דדליינים או להתקשות לארגן את עצמו.

המטרה היא לא למחוק את דפוס הבסיס, אלא להוסיף לאדם גמישות בזמן, לאפשר לו את היכולת לבחור מצב שמתאים להקשר.

<u>איך משנים את קו הזמן (בתרגול NLP)?</u>

1.מודעות- קודם כול מביאים את האדם לזהות איך קו הזמן שלו מאורגן עכשיו (In-Time, Through-Time, מעגלי וכו').

2. דמיון מודרך/רפריימינג- מבקשים ממנו לדמיין איך זה ירגיש אם הקו ישתנה:
למשל, אם הוא Through-Time, אפשר לבקש ממנו :"תדמיין שהעבר והעתיד שלך לא נפרשים מולך, אלא זזים אחורה וקדימה – ככה שההווה עובר דרך הגוף שלך. איך זה מרגיש עכשיו?"

3. עיגון (Anchoring)- ברגע שהוא חווה את החוויה החדשה (In-Time למשל), מעגנים אותה – באמצעות נשימה, תנועה או מילה. כך הוא יכול "לשלוף" אותה כשרוצה להיכנס למצב הזה (למשל בחופשה).

4. תרגול מצבים שונים:

- מדמים מצב של חופשה > נכנסים ל-In Time.
- מדמים מצב של עבודה > חוזרים ל-Through Time.

ריחוף ראשון לאיתור קו הזמן" (FIRST TEST OF ELICITATION),

בשלב זה אנחנו רוצים לבדוק איך התת־מודע של האדם מארגן את קו הזמן שלו – האם יש לו קו ברור, האם הוא יכול לרחף מעליו, לנוע לעבר ולעתיד, ולחזור להווה.
*חשוב: עושים את זה במצב ערות, לא בטראנס. המטרה היא לחזק את שיתוף הפעולה של התת־מודע ולהגביר אמון.

שלב 1 – זיהוי הקו
המנחה אומר:
"תחשוב על הכיוונים שציינת קודם, כששאלתי איפה העבר שלך ואיפה העתיד שלך. האם אתה מבחין שהם יוצרים קו?"

- אם כן: מצוין.
- אם לא שואלים: "האם תוכל לשים לב לזה עכשיו?"
- אם עדיין לא שואלים: "העבר שלך אולי מאורגן לפי מקומות שבהם חיית, איך זה היה נראה אילו זה היה נמתח כקו אחד?"

<u>הסבר</u>: כאן אנחנו בודקים אם קיים ייצוג מרחבי ברור לעבר ולעתיד. גם אם אין קו במקור, אפשר ליצור כזה, וזה יהיה "הקו" של האדם בתהליך.

שלב 2 – הכנה לרחיפה
המנחה מסביר:
"כשאני אומר קו, אני לא מתכוון רק לראות אותו בעיניים. אפשר גם לשמוע אותו (כמו צלילים ברוח) או להרגיש אותו (תחושה של קצף באמבטיה). כל דרך שבה התת־מודע שלך חווה את קו הזמן היא נכונה."
<u>הסבר</u>: כאן אנחנו פותחים אפשרות לכל ערוץ חווייתי – ויזואלי, שמיעתי או תחושתי

\

שלב 3 – רחיפה לעבר
המנחה מנחה:
"עכשיו, תרפה ותאפשר לעצמך לרחף מעל קו הזמן שלך. בזמן שאתה מרחף מעליו, תנוע אחורה אל העבר. (הפסקה קצרה). הגעת לשם?"
<u>הסבר</u>: בדיקה אם אפשר לנוע אחורה לעבר ועדיין להישאר מעל הקו (ולא להישאב חזרה לרגש עצמו).

ריחוף ראשון לאיתור קו הזמן" (FIRST TEST OF ELICITATION),

שלב 4 – רחיפה לעתיד

המנחה אומר:

"ועכשיו, תרשה לעצמך להמשיך ולרחף קדימה על הקו – אל העתיד שלך. (הפסקה). הגעת לשם?"

<u>הסבר</u>: בדיקה אם יש גישה גם לעתיד – לא רק לעבר.

שלב 5 – שינוי פרספקטיבה

המנחה אומר:

"עכשיו, תרחף עוד יותר גבוה, עד שקו הזמן שלך נראה דק, כאילו הוא בעובי של סנטימטר אחד בלבד. (הפסקה)."

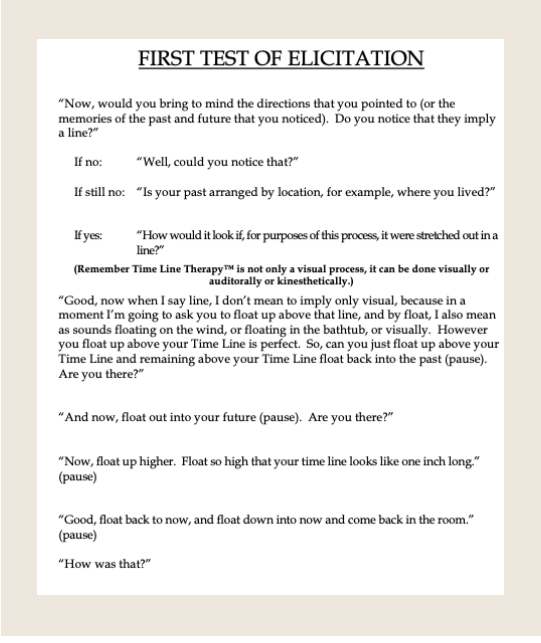
הסבר: כאן אנחנו בודקים את היכולת להתרחק מהזמן האישי ולראות אותו מנקודת מבט גבוהה יותר. זה מפתח חיוני לשחרור רגשות, כי הוא מאפשר דיסוציאציה (להביט מהצד).

שלב 6 – חזרה להווה

המנחה אומר:

"יופי. עכשיו תחזור אחורה להווה, תרד למטה לתוך הרגע הנוכחי, ותחזור לחדר. (הפסקה). איך זה היה עבורך?"

<u>הסבר</u>: סגירת התהליך. חשוב להחזיר את האדם להווה לפני שממשיכים הלאה, כדי שלא יישאר "מרחף".



FIRST TEST OF ELICITATION

"Now, would you bring to mind the directions that you pointed to (or the memories of the past and future that you noticed). Do you notice that they imply a line?"

If no: "Well, could you notice that?"

If still no: "Is your past arranged by location, for example, where you lived?"

If yes: "How would it look if, for purposes of this process, it were stretched out in a line?"

(Remember Time Line Therapy™ is not only a visual process, it can be done visually or auditorally or kinesthetically.)

"Good, now when I say line, I don't mean to imply only visual, because in a moment I'm going to ask you to float up above that line, and by float, I also mean as sounds floating on the wind, or floating in the bathtub, or visually. However you float up above your Time Line is perfect. So, can you just float up above your Time Line and remaining above your Time Line float back into the past (pause). Are you there?"

"And now, float out into your future (pause). Are you there?"

"Now, float up higher. Float so high that your time line looks like one inch long." (pause)

"Good, float back to now, and float down into now and come back in the room." (pause)

"How was that?"

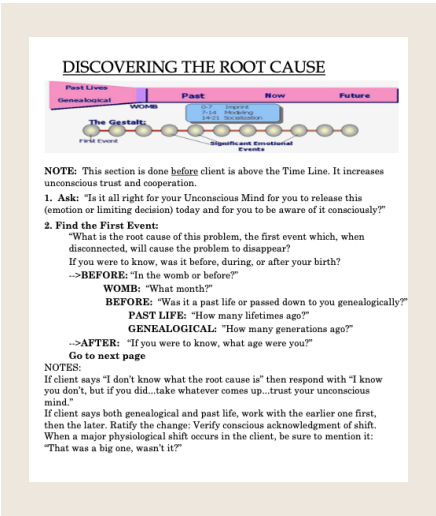
זיהוי שורש הבעיה (ROOT CAUSE).

זה השלב שבו אנחנו מחפשים את האירוע הראשון בשרשרת (הגשטלט הראשון), שממנו התחיל המטען הרגשי או ההחלטה המגבילה.
*החלק הזה נעשה לפני שהלקוח "מרחף" מעל קו הזמן.

<u>שלב 1 – בקשת רשות מהתת־מודע</u>
שאלה מנחה למונחה:
"האם זה בסדר מבחינת התת־מודע שלך לשחרר את הרגש הזה (או את ההחלטה המגבילה) כבר היום – ולהיות מודע לכך?"
<u>הסבר</u>:
ב־NLP ובטיים־ליין תרפי אנחנו תמיד מבקשים רשות מהתת־מודע לפני עבודה.
הסיבה היא פשוטה: אם חלק כלשהו באדם לא מוכן לשחרר, התהליך לא יעבוד או שהשינוי לא יחזיק לאורך זמן.
הסכמה אמיתית היא קונגרואנטית – כלומר, לא רק במילים אלא גם ברגש, בשפת הגוף ובטון הקול.

<u>איך מזהים קונגרואנטיות?</u>
- תשובה שנאמרת באופן ברור ובביטחון.
- שפת גוף רגועה ופתוחה.
- נשימה עמוקה ושקטה.
- תחושה כללית של הקלה או מוכנות.

<u>איך מזהים חוסר קונגרואנטיות?</u>
- תשובה מהוססת ("כן... אולי... לא יודע").
- שפת גוף מתוחה (כיווץ ידיים, כתפיים מורמות).
- הימנעות מקשר עין או חיוך עצבני.
- נשימה שטוחה ומהירה.


DISCOVERING THE ROOT CAUSE

NOTE: This section is done before client is above the Time Line. It increases unconscious trust and cooperation.

1. Ask: "Is it all right for your Unconscious Mind for you to release this (emotion or limiting decision) today and for you to be aware of it consciously?"

2. Find the First Event:
"What is the root cause of this problem, the first event which, when disconnected, will cause the problem to disappear?
If you were to know, was it before, during, or after your birth?
-->**BEFORE:** "In the womb or before?"
WOMB: "What month?"
BEFORE: "Was it a past life or passed down to you genealogically?"
PAST LIFE: "How many lifetimes ago?"
GENEALOGICAL: "How many generations ago?"
-->**AFTER:** "If you were to know, what age were you?"
Go to next page

NOTES:
If client says "I don't know what the root cause is" then respond with "I know you don't, but if you did...take whatever comes up...trust your unconscious mind."
If client says both genealogical and past life, work with the earlier one first, then the later. Ratify the change: Verify conscious acknowledgment of shift. When a major physiological shift occurs in the client, be sure to mention it: "That was a big one, wasn't it?"

<u>מה עושים אם אין קונגרואנטיות?</u>
- בודקים את הרווח המשני: "מה לדעתך הרווחת עד עכשיו מלהחזיק ברגש הזה?" (למשל: תחושת הגנה, שליטה, תשומת לב).
- מאשרים שהתועלת תישמר בדרך אחרת: "האם תהיה מוכן לשחרר את הרגש – כל עוד התת־מודע שלך ידאג לשמור עבורך על המטרה החיובית הזו בדרך אחרת, טובה ובריאה יותר?"
- מבקשים שוב את ההסכמה ורק כשהתשובה נשמעת ונראית קונגרואנטית – מתקדמים לשלב הבא.

בשורה התחתונה: שלב 1 הוא לא רק "שאלה טכנית", אלא בדיקה פנימית של מוכנות אמיתית לשינוי.

זיהוי שורש הבעיה (ROOT CAUSE).

<u>שלב 2 – מציאת האירוע הראשון</u>

שאלה למונחה:

"מהו האירוע הראשון, שורש הבעיה, שאם ננתק אותו – הבעיה תיעלם?"

ואז שואלים:

- אם היית יודע – זה קרה לפני, בזמן או אחרי הלידה שלך?

אפשרויות:

- לפני הלידה (BEFORE):
  - בבטן (WOMB): "באיזה חודש זה קרה?"
  - לפני כן:
    - חיים קודמים (PAST LIFE): "כמה גלגולים אחורה?"
    - שושלתי/גנטי (GENEALOGICAL): "כמה דורות אחורה?"
- אחרי הלידה (AFTER):
  - "אם היית יודע, באיזה גיל היית?"

<u>הסבר</u>:

כאן המטרה היא להגיע לשורש המוקדם ביותר – לא לאירוע האחרון שבו האדם הרגיש את הרגש, אלא הראשון, השורשי.

לפעמים זה "בבטן", לפעמים "בילדות מוקדמת", ויש אנשים שחווים תחושה שזה אפילו מגולם בזיכרון שושלתי או מטאפורה של "חיים קודמים".

לא משנה מה עולה – זה בסדר, כי זה מייצג את השורש עבור התת־מודע.

נשאלת לעיתים השאלה:

האם אדם באמת יכול "לזכור" חוויות מהבטן של אמו, מחיים קודמים או מזיכרונות של דורות קודמים במשפחה?

המטרה בתהליך איננה לבדוק אם האדם באמת נזכר, אלא לאפשר לתת־מודע ליצור ייצוג סמלי של שורש החוויה.

התת־מודע פועל באופן אסוציאטיבי וסמלי, ולכן כשהוא מחפש את "האירוע הראשון", הוא עשוי להעלות דימוי, תחושה או תמונה שנראים כאילו הם "מעבר לחיים האלה". אין זה בהכרח אומר שמדובר בגלגול נשמות אמיתי – אלא שזו הצורה שבה המוח בוחר לבטא את שורש החוויה.

במקביל, מחקרים עדכניים בתחום האפיגנטיקה מצביעים על כך שטראומות ונטיות רגשיות יכולות לעבור מדור לדור – למשל, נמצא כי צאצאי ניצולי שואה נושאים לעיתים דפוסי תגובה רגשית שמקורם בחוויות הוריהם או סביהם.

מה שחשוב להבין הוא שלא נבחן אם מה שעולה הוא "אמיתי" או "דמיוני". כל מה שעולה – בין אם זה חיים קודמים, דורות קודמים או דימוי מופשט – הוא ייצוג פנימי שהמוח יצר כדי לאפשר גישה לשורש הרגשי.

התהליך יעבוד בכל מקרה, משום שב־Time Line Therapy® אנחנו עובדים עם המשמעות הסובייקטיבית של האדם, לא עם "האמת ההיסטורית".

שחרור רגשות שלילים

<u>מהו בעצם רגש?</u>
רגש הוא מסר פנימי.
אפשר לחשוב עליו כמו על נורה אדומה בלוח המחוונים של הרכב:
הנורה עצמה היא לא הבעיה – היא רק מסמנת לנו שיש משהו מתחת לפני השטח שדורש תשומת לב.

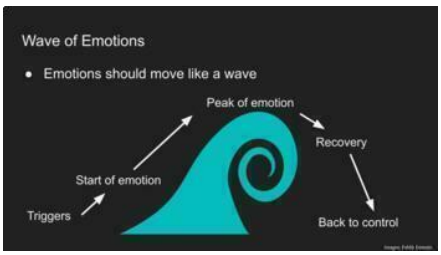
רגש הוא גם אנרגיה בתנועה (E-motion = Energy in motion).
הוא נועד לזרום דרכנו, לעורר בנו פעולה או תובנה – לא להיתקע ולהישאר כלוא בפנים.

אין רגשות "שליליים". יש רגשות שנעימים לנו יותר (שמחה, אהבה, התרגשות) ורגשות שנעימים פחות (פחד, תסכול, קנאה).
אבל גם הרגשות הפחות נעימים הם חיוניים – הם באים כדי להצביע על צורך עמוק, על גבול שנחצה, על ערך שנפגע או על כיוון שצריך לשנות.

<u>רגש הופך ל"שלילי" רק אם:</u>
1. אנחנו מדחיקים אותו – והוא נתקע בתוכנו.
2. אנחנו פועלים מתוכו בלי שליטה – ואז הוא מנהל אותנו במקום שאנחנו ננהל אותו.

התפקידים של רגשות
1. לכוון אותנו – לעזור לנו להבין מה נכון או לא נכון עבורנו.
2. להניע אותנו – לתת לנו אנרגיה לפעולה, לשינוי או להצבת גבולות.
3. לחבר אותנו – רגשות הם שפה אוניברסלית שמקשרת אותנו לעצמנו ולאנשים אחרים.
4. לאותת על צרכים פנימיים – כל רגש הוא הזמנה לבדוק מה חסר לנו, מה חשוב לנו, ואיפה כדאי לעשות שינוי.

במילים פשוטות: רגשות הם מערכת ניווט פנימית.
כשאנחנו לומדים להקשיב להם, לפרש אותם נכון ולתת להם מקום – הם הופכים לכלי עוצמתי שמדריך אותנו קדימה.



שחרור רגשות שלילים

<u>מה הרגש רוצה להגיד לי?</u>

- פחד – "שימו לב, יש כאן משהו שעלול לסכן אתכם"
- כעס – "עבר פה גבול, משהו פוגע בי או לא הוגן"
- עצב – "משהו שהיה לי חשוב – אבד או התרחק"
- שמחה – "אני מחובר לעצמי, בדרך הנכונה לי"
- בושה – "אני מרגיש חשוף, אולי לא ראוי, אני מפחד מדחייה"
- קנאה – "יש משהו שאני רוצה לעצמי – וזה אפשרי גם לי"
- אהבה – "יש חיבור, קירבה, אני רואה ערך באחר"
- התרגשות – "משהו חדש ומרגש עומד לקרות – יש פוטנציאל"
- אכזבה – "ציפיתי למשהו – והוא לא קרה כפי שרציתי"
- תסכול – "אני משקיע ולא מצליח – משהו כאן צריך להשתנות"
- בדידות – "אני זקוק לחיבור, לתשומת לב, להבנה"
- גאווה – "עשיתי משהו שאני מעריך בעצמי – זה מחזק אותי"
- הקלה – "עברתי קושי, ועכשיו אני חוזר לנשום

רגשות אינם מצב קבוע – הם תמיד מגיעים בצורת גל. כל רגש מתחיל בנקודה מסוימת, מתחזק בהדרגה, מגיע לשיא – ואז באופן טבעי דועך וחולף.
מחקרים מראים שמשך ההשפעה הפיזיולוגית הישירה של רגש הוא בערך דקה וחצי בלבד.
אחרי פרק הזמן הזה הגוף אמור לחזור לאיזון – אלא אם כן אנחנו ממשיכים "להזין" את הרגש.

<u>למה בכל זאת אנחנו כועסים שעות?</u>
הסיבה היא שכל פעם שאנחנו חוזרים בראש לסיטואציה – המוח מפרש את זה כאילו זה קורה שוב עכשיו. הוא מפריש שוב את אותם חומרים כימיים, ושוב מפעיל את אותן תחושות.
כך אנחנו בעצם יוצרים גלים חדשים שוב ושוב: "איך הוא דיבר אלי ככה?" "איזו חוצפה!"
במילים אחרות: הרגש המקורי עבר מזמן – אבל אנחנו ממשיכים לייצר גלים נוספים באמצעות המחשבות שלנו.

<u>מה קורה בגוף בזמן רגש?</u>
בכל פעם שעולה רגש –נעים או פחות נעים – המוח מפריש נוירוטרנסמיטרים (מוליכים עצביים). החומרים האלה זורמים דרך מערכת העצבים ומשפיעים על כל תא בגוף: לכן אנחנו לא רק "חושבים" רגש – אלא מרגישים אותו פיזית.
כשמבינים שרגש הוא כימיה זמנית, קל יותר לתת לו לעבור מבלי להיבהל ממנו.
הוא לא נשאר לנצח – אלא אם כן אנחנו בוחרים להחזיק בו דרך מחשבות חוזרות או דרך הדחקה.

שחרור רגשות שלילים

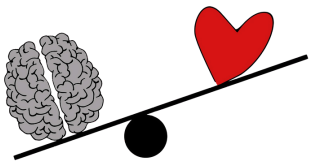
<u>מה מופיע קודם – מחשבה או רגש?</u>
זו שאלה שנשאלת הרבה – גם בפסיכולוגיה וגם בעולם ה־NLP.
התשובה היא שאין "נכון אחד": לפעמים המחשבה מופיעה קודם, ולפעמים הרגש.

כשהמחשבה מופיעה קודם
אנחנו מפרשים את המציאות במילים או ברעיונות – והפרשנות הזו יוצרת את הרגש.
<u>דוגמה</u>: אני חושב לעצמי "הבוס לא מעריך אותי" > עולה בי תחושת תסכול או כעס.

כשהרגש מופיע קודם
הגוף מגיב פיזיולוגית עוד לפני שהמוח המודע מספיק לנסח מחשבה.
<u>דוגמה</u>: אני הולך ברחוב חשוך, שומע רעש פתאומי > הגוף מגיב מיד בפחד (דופק מואץ, מתח בשרירים).
רק אחרי כמה שניות מגיעה המחשבה: "זה מסוכן."

<u>למה זה קורה?</u>
- רגשות מהירים מגיעים מתת־המודע ומהמערכת הלימבית במוח (בעיקר האמיגדלה). זו תגובה הישרדותית שנועדה להגן עלינו.
- מחשבות מודעות מגיעות מהקורטקס הקדמי, תהליך שלוקח קצת יותר זמן. לפעמים הן מגיעות אחרי הרגש, כדי להסביר או להצדיק אותו.

במילים פשוטות-
לפעמים המחשבה מציתה את הרגש, ולפעמים הרגש מצית את המחשבה.
בסופו של דבר, מחשבות ורגשות מזינים זה את זה, ויוצרים את הלופ שבו אנחנו חיים ומגיבים.



שחרור רגשות שלילים

<u>איך רגשות משפיעים על הגוף</u>-

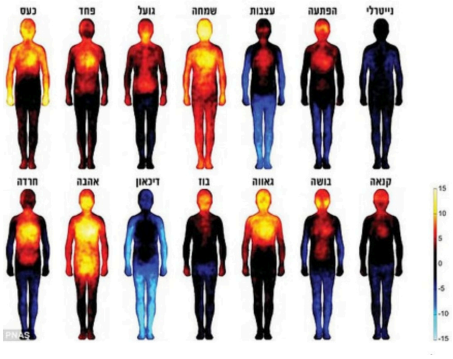
במחקר רחב־היקף שפורסם בכתב העת המדעי PNAS, ביקשו החוקרים להבין איך רגשות שונים מתבטאים בגוף שלנו, וכיצד הם משפיעים על הפיזיולוגיה שלנו.
במחקר השתתפו כ־700 אנשים משלוש תרבויות שונות: שבדיה, פינלנד וטיוואן.
המשתתפים נחשפו לסרטים, סיפורים, מילים ותמונות של הבעות פנים. לאחר מכן הראו להם שתי צלליות של גוף אדם וביקשו מהם לצבוע את האזורים שבהם הם חשים עלייה או ירידה בפעילות הגופנית בזמן שחוו את הרגש.

התוצאות היו מפתיעות בעוצמתן – ולא פחות חשוב: אחידות בין כל המשתתפים, ללא קשר לתרבות, למין או לגיל.

- כעס – עלייה חזקה בפעילות באזור בית החזה ובידיים (הכנה ל"מאבק").
- בושה – ירידה בפעילות בידיים וברגליים, אך עלייה בפנים (במיוחד בלחיים) ובחזה.
- אהבה – עלייה ניכרת בפנים, בצוואר, בבית החזה, בבטן ובאזור האגן.
- דכדוך – ירידה בפעילות בעיקר בגפיים.
- גאווה – עלייה בפעילות בבית החזה ובראש.

המסקנה:
המחקר מראה בצורה ברורה: רגשות אינם רק "בראש שלנו" – הם משפיעים ישירות על הגוף. הם משנים את זרימת האנרגיה, את מערכת העצבים, את הפעילות ההורמונלית – ובכך גם משפיעים על מערכת החיסון שלנו, על הבריאות הכללית ועל קצב ההחלמה שלנו ממחלות.

הרגשות הם בעצם מצפן פנימי. הם מאותתים לנו בכל יום מה שלומנו, מה חשוב לנו, ואיך עלינו להתנהל – כדי לשמור על איזון, בריאות וחיים מלאים יותר.



טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #1

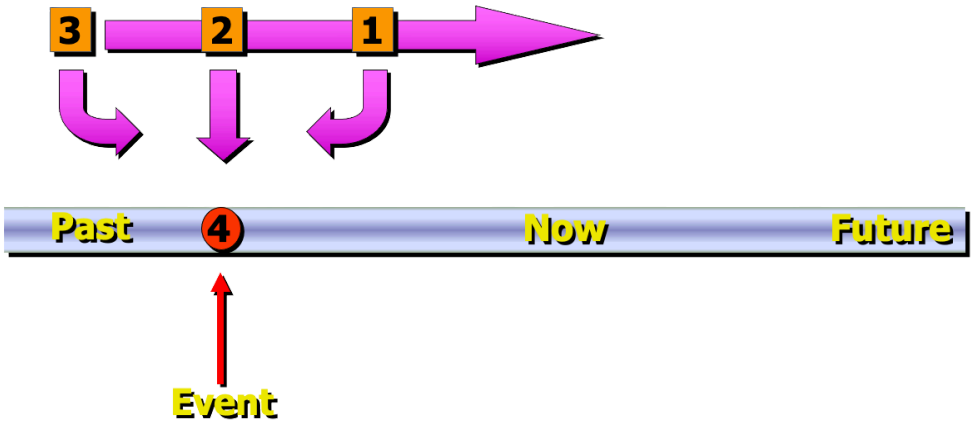
<u>ארבע עמדות מרכזיות בעבודה עם טיים־ליין</u>

1. **עמדה ראשונה – זיהוי האירוע (דיסוציאציה)**
אנחנו "מרחפים" מעל קו הזמן, עם הפנים לכיוון העבר, ורואים את האירוע מלמעלה.
כאן אנחנו רק מבחינים באירוע וממקמים אותו על קו הזמן – בלי להיכנס אליו.

2. **עמדה שנייה – למידה מהאירוע (דיסוציאציה)**
אנחנו עומדים מעל האירוע, עדיין מחוץ לו, ומבקשים מהתת־מודע לגלות לנו את כל הלמידות החיוביות שניתן לקחת מהחוויה.
המרחק הזה מגן עלינו מפני הצפה רגשית ומאפשר נקודת מבט אובייקטיבית.

3. **עמדה שלישית – שחרור הרגש (דיסוציאציה)**
אנחנו נשארים מחוץ לאירוע, מעליו, ונותנים לתת־מודע לשחרר את המטען הרגשי השלילי שהיה קשור אליו.
כאן מתרחש השחרור האמיתי – הרגש מתמוסס, והאירוע מאבד את הכוח שלו עלינו.

4. **עמדה רביעית – בדיקה מחודשת (אסוציאציה)**
אנחנו נכנסים בחזרה לגוף שלנו בתוך האירוע – במצב אסוציאטיבי מלא.
עכשיו אנחנו בודקים איך זה מרגיש אחרי שהמטען שוחרר והלמידות שולבו.
בדרך כלל נגלה שהכאב או הפחד נעלמו, והאירוע נראה הרבה יותר נייטרלי.



טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #1

<u>הלמידות – המפתח לשחרור</u>

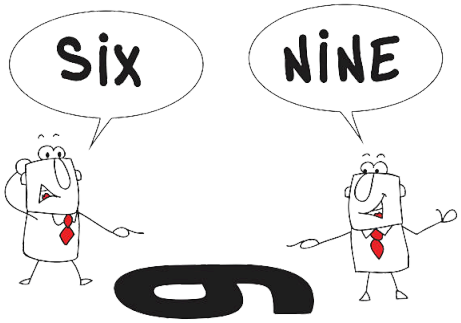
בשלב השני של טיים־ליין תרפי®, כשאנחנו מרחפים מעל האירוע ומביטים עליו מלמעלה, אנחנו פונים אל התת־מודע בשאלה:
"מה אפשר ללמוד מהאירוע הזה, כך שלא יהיה יותר צורך להחזיק ברגש השלילי?"

הלמידה היא זו שמביאה את השחרור האמיתי.
כשאנחנו חווים אירוע קשה – התודעה שלנו לא תמיד מצליחה לעבד אותו במלואו.
הרגש "נתקע" כי חסרה לנו פרשנות, הבנה או משמעות שתסגור את המעגל (גשטלט פתוח).
הדבר דומה ל"נורה אדומה" ברכב: היא ממשיכה לדלוק כל עוד התקלה לא טופלה.
אבל ברגע שאנחנו מבינים מה קרה, למה זה קרה, ומה אפשר ללמוד מזה – המוח מקבל "סגירה" (closure),

בנוסף, המוח שלנו לא שומר את האירועים עצמם, אלא את הפרשנות שנתנו להם בזמן אמת. לכן, כשאנחנו נותנים פרשנות חדשה – כזו שמבוססת על למידה, חוסן ובחירה – החוויה משתנה אוטומטית, והרגש השלילי כבר לא רלוונטי.
לדוגמה:

- ילד ששמע מהמורה שלו "אתה לא תצליח בחיים" – פירש זאת אז כאמת. זה יצר כאב ובושה.
- בטיים־ליין תרפי, כשהוא חוזר לאירוע, הוא יכול ללמוד: "המורה הזו פשוט לא ידעה איך לעודד אותי. זה לא אומר עליי כלום. אני יודע שאני יכול להצליח בדרכים שלי."

ברגע שהלמידה הזו מתקבלת – הפרשנות משתנה, והכאב שהיה צמוד לאירוע מתמוסס.



טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #1

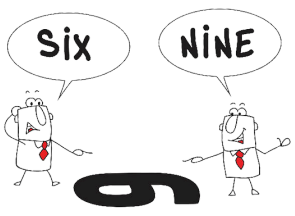
<u>שלושת הקריטריונים ללמידה אמיתית</u>
כדי שהלמידה באמת תשחרר את המטען הרגשי ותשפיע קדימה על החיים, היא חייבת לעמוד בשלושה תנאים:

1. **לשון חיובית**
תת־המודע חושב בצורה חושית ותמונתית. הוא לא יודע לעבד "לא" או שלילה ישירות.
כשאנחנו אומרים "אני לא אכעס יותר" – המוח עדיין מייצר קודם תמונה של כעס.
לכן, חשוב לנסח למידה במילים חיוביות, שמתארות מה אנחנו כן רוצים.
דוגמה:
- לא: "אני לא אתן לאנשים לפגוע בי."
- כן: "אני בוחרת להגן על עצמי ולשים גבולות ברורים."

2. **התייחסות אישית** (I statements)
למידה אמיתית עוסקת במה שאני יכול לעשות – לא במה שאחרים צריכים להשתנות.
כשאני אומר "אנשים הם רעים" – זו הכללה חיצונית שלא נותנת לי כלים.
אבל כשאני אומר "אני בוחר להקיף את עצמי באנשים תומכים" – אני לוקח אחריות ומחזיר לעצמי שליטה.
דוגמה:
- לא: "אי אפשר לסמוך על אף אחד."
- כן: "אני לומד לסמוך על תחושת הבטן שלי ולבחור עם מי להיות בקשר."

3. **יכולת יישום עתידית**
למידה שלא ניתנת ליישום בחיים האמיתיים נשארת תאוריה – ולא תשחרר את הרגש.
המבחן של למידה טובה הוא: "האם זה משהו שאני יכול ליישם מהיום והלאה?"
כשאנחנו מנסחים למידה שקשורה לעתיד, תת־המודע מקבל תוכנית פעולה ברורה.
דוגמה:
- לא: "פעם הייתי תמימה מדי." (עבר, לא רלוונטי).
- כן: "מעכשיו אני בודקת לעומק לפני שאני מתחייבת."

לסיכום: למידה אמיתית היא כמו מצפן – היא מנוסחת בצורה חיובית,
שייכת לי אישית, ויש לי איך ליישם אותה מכאן והלאה.



טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #1

<u>טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #1– שלבי עבודה</u>
המטרה: לזהות את האירוע הראשון שבו נוצר הרגש השלילי, ללמוד ממנו את השיעור, ולשחרר אותו בקלות.

שלב 1 – עלייה מעל קו הזמן
המנחה מבקש מהלקוח:
"רחף מעל קו הזמן שלך, והתקדם עד לנקודה של האירוע הראשון (עמדה 1), כשאתה עם הפנים לכיוון העבר. כשתגיע – ספר לי שאתה שם."
מטרה: לזהות את האירוע הראשון שבו נוצר הרגש (ולא אירועים מאוחרים שחוזרים על אותו דפוס).

שלב 2 – למידה מהאירוע
"עכשיו, רחף לעמדה 2 – מעל האירוע עצמו, והסתכל עליו מלמעלה. שאל את התת־מודע שלך: מה אני צריך ללמוד מהאירוע הזה, כדי שאוכל לשחרר את הרגש הזה בקלות ובטבעיות? הלמידה היא המפתח לשחרור. התת־מודע שומר את הלקחים, כך שאם תצטרך אותם בעתיד – הם יהיו זמינים לך".

שלב 3 – מעבר לנקודה שלפני האירוע
"עכשיו, רחף לעמדה 3 – מעל קו הזמן, לפני שהאירוע התחיל, עם הפנים לכיוון ההווה.
הבט אחורה אל האירוע ושאל את עצמך: איפה הרגש נמצא עכשיו?"

שלב 4 – בדיקה מתוך האירוע (אופציונלי)
"עכשיו, רד לעמדה 4 – לתוך האירוע עצמו, כאילו אתה רואה אותו דרך העיניים שלך.
שים לב: האם הרגש עדיין שם? או שהוא נעלם , עכשיו?"

שלב 5 – ניקוי שרשרת האירועים
"עכשיו, חזור אחורה לאורך קו הזמן שלך, ובדרך שחרר את כל ה־(שם הרגש: כעס / פחד / עצב וכו'). בכל אירוע דומה שקרה מאז ועד ההווה. בכל תחנה לאורך הדרך – יישם את הלמידות, ושחרר את הרגש השלילי."
המטרה: לא רק לשחרר את האירוע הראשון, אלא גם את כל שרשרת האירועים ש"הזינו" את הרגש הזה (הגשטלט).

שלב 6 – בדיקה בהווה
כשהמונחה חוזר להווה, שואלים:
"האם אתה יכול להיזכר שוב באותו אירוע, ולשים לב איך הוא שונה, עכשיו?"

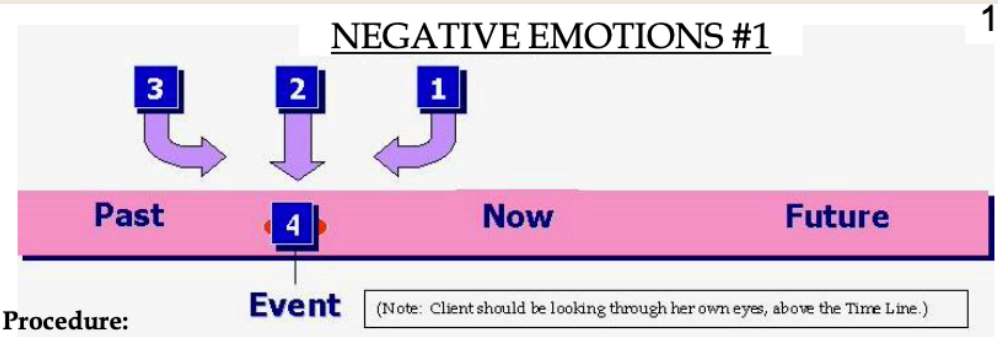
שלב 7 – בדיקה בעתיד
"עכשיו, תדמיין שאתה הולך קדימה בזמן, לנקודה כלשהי בעתיד, שבה בעבר היית מרגיש את אותו רגש.
שים לב – האם עכשיו אתה עדיין יכול להרגיש אותו, או לא?"
המטרה: לוודא שהשינוי מוטמע גם קדימה, ושלא תופעל שוב בעתיד מאותם טריגרים.

התהליך הזה לוקח את הלקוח דרך 4 עמדות – הבחנה, למידה, בדיקה ושחרור ומוודא שהרגש משתחרר.

טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #1

13

NEGATIVE EMOTIONS #1



Procedure:

1. "Just float up above your Time Line, and over the past to Position #1, facing the past, and when you get there notice the event. Let me know when you're there"
2. "Now, float to Position #2 directly up above the event so you are looking down on the event. Ask your Unconscious Mind what it needs to learn from the event, the learning of which will allow you to let go of the emotions easily and effortlessly. Your Unconscious Mind can preserve the learnings so that if you need them in the future, they'll be there." (pause) When the Client has the learnings, "Tell me what they are." If there are no new learnings go to Step #3. If there are new learnings go to Step #3.
3. "Now, float to Position #3 so you are above the event and before the event, and you are looking toward now. (Make sure you are well before any of the chain of events that led to that event.) And ask yourself, 'Now, where are the emotions?'" [1]
4. "Float down inside the event, to Position #4, looking through your own eyes, and check on the emotions. Are they there? Or have they disappeared! Now!! Good, go back to Position #3."
5. "Now, come back to now above your Time Line only as quickly as you can let go of all the (name the emotion) on the events all the way back to now, assume position 3 with each subsequent event, preserve the learnings, and let go of the (name the emotion) all the way back to now. (When Client is done) Float down into now, and come back into the room." **(Break State)**
6. **Test:** (Client back at now.) "Can you remember any event in the past where you used to be able to feel that old emotion, and go back and notice if you can feel it, or you may find that you cannot. Good come back to now." (Test until the client is convinced)
7. **Future pace:** (Client back at now.) "I want you to go out into the future to an unspecified time in the future which if it had happened in the past, you would have felt inappropriate or unwarranted (name the emotion), and notice if you can find that old emotion, or you may find that you cannot. OK?" Good come back to now.

טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #1

<u>שלושה דברים לבדוק בעמדה #3</u>

1. ודא שהלקוח נמצא בעמדה #3
בשלב הזה חשוב לוודא שהלקוח יצא מהחוויה (דיסוציאציה) ואכן נמצא בעמדה השלישית – מתבונן על עצמו מבחוץ. בעמדה זו האדם יכול להתחיל לעבד את החוויה בלי להיות מוצף רגשית. אם הרגש עדיין חזק, סימן שהוא לא התרחק מספיק (מעמדה 2)– ולכן ננחה אותו "להתרחק עוד":

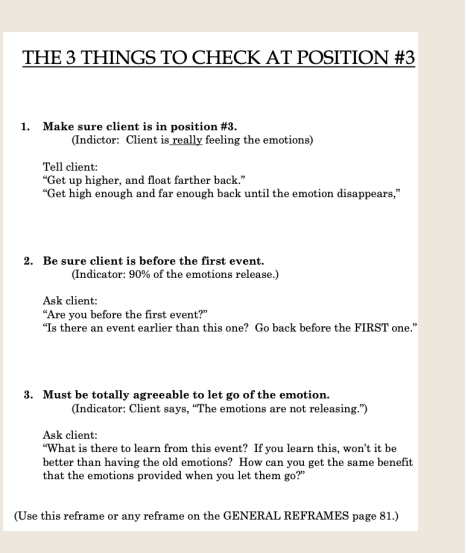
- "תעלה גבוה יותר, ותתרחק עוד אחורה."
- "תעלה מספיק גבוה ומספיק רחוק אחורה – עד שהרגש נעלם."

2. ודא שהלקוח לפני האירוע הראשון
המטרה כאן היא להגיע לשורש – לאירוע הראשון שבו התכנות הרגשי התחיל. רק כשנמצאים לפני האירוע, התת־מודע יכול לשחרר את המטען הרגשי. אם נשארים באירוע מאוחר יותר, חלק מהמטען עוד יישאר. לכן אנחנו בודקים שוב ושוב – "האם זה הארוע הראשון או היה משהו לפני?" – עד שמגיעים לנקודת ההתחלה.

3. ודא שהלקוח מוכן לחלוטין לשחרר את הרגש
לפעמים התת־מודע נאחז ברגש כי הוא מספק תועלת מסוימת (למשל: כעס שנתן תחושת כוח, פחד ששמר על ערנות). אם הלקוח לא מוכן לשחרר – זה סימן שצריך לעשות ריפריימינג: למצוא דרך חדשה ובריאה יותר להשיג את אותה התועלת. רק כשהתת־מודע מבין שהוא לא מאבד משהו, אלא מקבל דרך אחרת – הוא מסכים לשחרר.
נשאל את הלקוח:

- "מה יש לך ללמוד מהאירוע הזה? אם תלמד, זה לא יהיה טוב יותר מאשר להמשיך להחזיק ברגשות הישנים?"
- "איך תוכל לקבל את אותו רווח – בלי שתצטרך את הרגש הזה יותר?"

<u>לסיכום:</u>
כדי שתהליך השחרור יעבוד, צריך לוודא שלושה תנאים:
1. הלקוח בעמדה השלישית (מסתכל מבחוץ).
2. הלקוח נמצא לפני האירוע הראשון (שורש הבעיה).
3. הלקוח מסכים בלב שלם לשחרר את הרגש לאחר שלמד את הלקח והתועלת.



THE 3 THINGS TO CHECK AT POSITION #3

1. **Make sure client is in position #3.**
(Indictor: Client is really feeling the emotions)

Tell client:
"Get up higher, and float farther back."
"Get high enough and far enough back until the emotion disappears,"

2. **Be sure client is before the first event.**
(Indicator: 90% of the emotions release.)

Ask client:
"Are you before the first event?"
"Is there an event earlier than this one? Go back before the FIRST one."

3. **Must be totally agreeable to let go of the emotion.**
(Indicator: Client says, "The emotions are not releasing.")

Ask client:
"What is there to learn from this event? If you learn this, won't it be better than having the old emotions? How can you get the same benefit that the emotions provided when you let them go?"

(Use this reframe or any reframe on the GENERAL REFRAMES page 81.)

טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #1

<u>כאשר הרגשות השליליים לא משתחררים- ריפריימים כלליים (General Reframes)</u>
לפעמים בתהליך שחרור רגשות אנו מגלים שהלקוח עדיין לא מצליח לשחרר.
זה לא אומר שהתהליך נכשל – אלא שהתת־מודע עדיין מרגיש שיש סיבה טובה להחזיק ברגש.
בנקודה הזו נכנס לשימוש כלי עוצמתי – ריפריימינג (Reframe). מטרת הריפריימינג היא להראות לתת־מודע שיש דרכים אחרות, מועילות ובריאות יותר, לשמור על מה שהוא ניסה להגן עליו באמצעות הרגש.

<u>שלושה סוגי ריפריימים מרכזיים</u>:

1. **ריפריימינג דרך למידה (Learning)**
נשאל את המונחה:
- "מה יש לך ללמוד מהאירוע הזה – למידה שתאפשר לך לשחרר בקלות את הרגשות?"
- "האם לא עדיף לשמור את הלמידה מהאירוע – במקום לשמור את הרגשות?"
- "אם תשחרר את הרגשות ותשמור את הלמידות – תוכל לדעת את מה שהיית צריך."

המסר כאן – הרגש לא שווה את הסבל, מה ששווה באמת זה הלמידה. התת־מודע מוכן לוותר על רגש כשהוא מבין שהוא עדיין שומר את השיעור החשוב.

2. **ריפריימינג דרך הגנה/בטיחות (Protection / Safety)**
כאן מראים לתת־מודע שהרגש לא רק שלא שומר עליו – אלא פוגע בו. השחרור נתפס כצעד בטיחותי יותר מאשר ההחזקה ברגש.
משפט לדוגמה:
- "הרגש השלילי של ____ (לדוגמה: פחד, כעס, עצב, אשמה, קונפליקט) לא באמת מגן עליך."

<u>בפועל – רגשות שליליים אינם בטוחים לגוף. לכל רגש יש השפעה בריאותית אפשרית:</u>
- כעס: התקף לב, כולסטרול גבוה (ע"פ מחקר JAMA, יוני 1996).
- עצב: דיכאון, מערכת חיסון מוחלשת.
- פחד: סטרס מתמשך, PTSD, פוביות.
- אשמה: אנרגיית ריפוי מוחלשת.
- קונפליקט מתמשך: סרטן.

נשאל את המונחה:
- "האם לא תרגיש הרבה יותר בטוח אם תשחרר את הרגש ותשמור את הלמידה על איך לטפל בעצמך?"

3. ריפריימינג דרך ההנחיות העליונות של התת־מודע (Prime Directives)
לתת־מודע יש עקרון־על: לשמור על הגוף. כשהוא מבין שהרגש פוגע בגוף, הוא מסכים לשחרר אותו.
המנחה מראה ללקוח שיש דרכים אחרות – בטוחות יותר – להשיג את אותו הרווח שהתת־מודע ניסה לספק.

נוכל לומר למונחה:

- "לא לשחרר את הרגש הזה מנוגד להנחיה הגבוהה ביותר של התת־מודע – לשמור על הגוף."
- "הרגש הזה אולי נותן תוצאות, אבל הוא פוגע בגוף. לא עדיף לשחרר אותו – ולהשיג את אותן תוצאות בדרך אחרת?"

<u>לסיכום</u>:
כאשר הרגש לא משתחרר – זה לא מכשול, אלא סימן שצריך לעשות ריפריימינג.
באמצעות שלושת הערוצים – למידה, בטיחות, ועקרון־על של שמירת הגוף – התת־מודע משתכנע לשחרר את המטען הרגשי, בלי לוותר על ההגנה או הלמידה שהוא ניסה לשמר.

GENERAL REFRAMES

USE IF NEGATIVE EMOTIONS DO NOT RELEASE

BASED UPON:

1. **Learning:**
   "What is there to have learned from this event, the learning of which will allow you to easily let go of the emotions? Won't it be better to preserve the learnings than the emotions? If you let go of the emotions and preserve the learnings you will have learned what you needed."

2. **Protection/Safety:**
   "The negative emotion of _____ doesn't protect you."
   (If you're working with fear or anger, mention flight or fight)
   "In fact negative emotions aren't safe for the body. Each negative emotion can contribute to the following types of health problems:

Anger	Heart attack, Heightened Cholesterol (JAMA, 6/96)
Sadness	Weakened Immune System, Depression
Fear	Excessive stress, PTSD, Phobia
Guilt	Lowered healing energy
Conflict	Cancer

   "Won't you be a lot safer if you let go of the emotions and preserve the learnings about taking care of yourself?"

3. **Prime Directives:**
   "Not letting go of this emotion is in direct conflict with the highest Prime Directive of the unconscious mind, which is, 'To preserve the body.' This emotion, though getting results, does not preserve the body; it hurts the body. Wouldn't it be better to let go of the repressed emotion and get the same results in some other way?"

פרק שביעי

תוכן-ענינים

- טיים ליין תרפי-שחרור מרגשות שלילים #2
- שלבים ליצירת אמונות מגבילות
- טיים ליין תרפי- אמונות מגבילות
- טיים ליין תרפי- פוביות
- טיים ליין תרפי- חרדות
- טיים ליין תרפי- לשתול מטרה בעתיד
- הבדל בין קאוצ'ין לטיפול
- תחום העיסוק למטפלי NLP- Scope of Practice

טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #2

<u>שלבי הטכניקה –</u>
הערה: טכניקה זו אינה מיועדת לטראומה או לפוביה.

1.כניסה לאירוע (עמדה #4):
"אני מבקש מהתת־מודע שלך לרחף מעל קו הזמן, לנוע אחורה לעבר, ולרדת ישר אל תוך האירוע – ישירות לעמדה מספר 4, הבט דרך העיניים שלך. וכשתהיה שם – שים לב לרגש שנמצא."

2. עלייה לפני תחילת האירוע (עמדה #3):
"רחף שוב מעל קו הזמן, לעמדה מספר 3, הרבה לפני תחילת האירוע או לפני כל אחד מהאירועים שהובילו אליו. הסתובב והבט קדימה לעבר ההווה.
שאל את התת־מודע שלך: מה אני צריך ללמוד מהאירוע הזה, למידה שתאפשר לי לשחרר את הרגש הזה בקלות ובאופן טבעי?
התת־מודע שלך ישמור את הלמידות, כך שאם תצטרך אותן בעתיד – הן יהיו שם. (הפסקה)
כאשר יש לך את הלמידות, אמור לי מה הן.

- אם אין למידה חדשה, עבור לשלב 3.
- אם יש למידה חדשה – עבור לשלב 3 לאחר מכן."

3. בדיקת הרגש:
"ועכשיו, איפה הרגש? לאן הוא נעלם? נכון – הוא נעלם."

4. אימות בתוך האירוע:
"רחף שוב ישירות לתוך האירוע ושים לב שהרגש נעלם.
האם הרגש נעלם לחלוטין? מצוין, רחף שוב אל עמדה מספר 3."

5. שחרור הרגש:
"עכשיו חזור להווה, מעל קו הזמן שלך, במהירות האפשרית, ותוך כדי כך שחרר את כל ה־(שם הרגש) מכל האירועים עד להווה.
בכל אירוע, היכנס לעמדה מספר 3, שמור את הלמידות, ושחרר את ה־(שם הרגש) עד הרגע הנוכחי.
כאשר תסיים – רחף חזרה להווה ותחזור לחדר." (Break State)

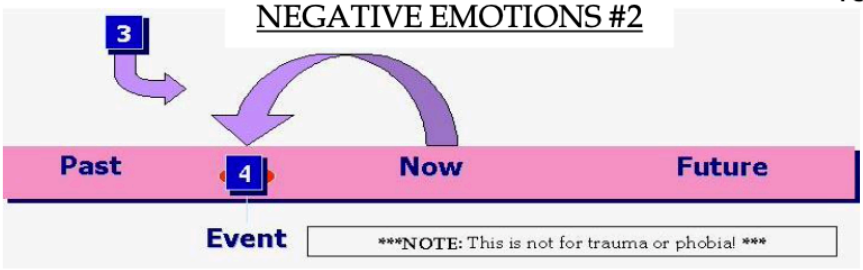
6. בדיקה (Test): (כשהלקוח נמצא בהווה)
"האם אתה יכול להיזכר באירוע מהעבר שבו היית מרגיש את אותו רגש ישן, ולבדוק האם אתה יכול לחוש בו עכשיו – או שאולי אתה מגלה שאתה כבר לא יכול?
מצוין. חזור להווה." (בדוק עד שהלקוח משוכנע שהרגש נעלם.)

7. בדיקת עתיד (Future Pace):
(כשהלקוח נמצא בהווה)
"אני רוצה שתנוע קדימה בזמן – אל עתיד לא מוגדר – שבו אם היה קורה בעבר משהו דומה, היית נוטה לחוש את אותו רגש (שם הרגש), ועכשיו שים לב אם אתה מוצא את הרגש הזה, או שאולי אתה מגלה שאתה כבר לא יכול להרגיש אותו. מצויין, חזור להווה."

טיים ליין תרפי להיפטר מרגשות #2

16

NEGATIVE EMOTIONS #2



Procedure:

1. "I'd like to ask your unconscious mind to float up in the air, above your Time Line, into the past and down into the event—right into Position #4, looking through your own eyes, and (pause) when you're there, notice the emotion that's present."
2. "Float back up above the Time Line and go to Position #3, well before the beginning of the event, or any of the events that led to that event, and turn and look toward now. Ask your Unconscious Mind what it needs to learn from the event, the learning of which will allow you to let go of the emotions easily and effortlessly. Your Unconscious Mind can preserve the learnings so that if you need them in the future, they'll be there." (pause) When the Client has the learnings, "Tell me what they are." If there are no new learnings go to Step #3. If there are new learnings go to Step #3.
3. "Now where is the emotion? [1] Where did it go? That's right, it disappeared."
4. "Just float right down into the event and notice that the emotion has disappeared. Is the emotion totally gone! Good, come back up to Position #3."
5. "Now, come back to now, above your Time Line only as quickly as you can let go of all the (name the emotion) on the events all the way back to now, assume position 3 with each subsequent event, preserve the learnings, and let go of the (name the emotion) all the way back to now. (When Client is done) Float down into now, and come back into the room." **(Break State)**
6. **Test:** (Client back at now.) "Can you remember any event in the past where you used to be able to feel that old emotion, and go back and notice if you can feel it, or you may find that you cannot." Good come back to now. (Test until the client is convinced)
7. **Future pace:** (Client back at now.) "I want you to go out into the future to an unspecified time in the future which if it had happened in the past, you would have felt inappropriate or unwarranted (name the emotion), and notice if you can find that old emotion, or you may find that you cannot. OK?" Good come back to now.

שלבים ליצירת אמונות מגבילות

1.**חוויית אירוע משמעותי (לרוב טעון רגשית)**- מתרחש אירוע שיש בו רגש חזק – כאב, דחייה, כעס, בושה, פחד.
לדוגמה: ילד מרים יד בכיתה, צוחקים עליו > הוא מרגיש בושה.

2. **פרשנות פנימית לאירוע**- המוח מחפש הסבר מהיר כדי להבין "למה זה קרה לי".
לדוגמה: "צחקו עלי > סימן שאני לא חכם."

3. **הכללה- התובנה הופכת מכללית יותר:** לא רק בכיתה הזאת, אלא "בכל פעם שאני מדבר בפני אחרים אני עלול להיראות טיפש."

4. **חזרה או חיזוק**- אם קורים עוד אירועים דומים, ההחלטה מתחזקת. המוח אומר: "נכון! הנה עוד הוכחה."

5. **אחסון בתת־מודע כאמת**- בסופו של דבר ההחלטה הופכת לאמונה- היא כבר לא נתפסת כרעיון זמני, אלא כעובדה. היא הופכת ל"פילטר" דרכו האדם מפרש את העולם.
לדוגמה: "אני לא טוב מספיק."

6. **השפעה על ההתנהגות**- האמונה מתחילה לנהל את ההתנהגות, הבחירות והתגובות שלנו – גם שנים אחרי האירוע המקורי.

<u>דוגמאות נפוצות לאמונות מגבילות</u>

- "אני לא מספיק טוב/ה."
- "אין לי מה שצריך כדי להצליח."
- "כסף זה דבר רע / כסף הורס מערכות יחסים."
- "אני תמיד נכשל/ת."
- "אסור לטעות."

כשמבינים שהאמונה נוצרה מאירוע חד־פעמי + פרשנות + הכללה,
אפשר גם לפרק אותה חזרה – ולבנות אמונה חדשה שתהיה מקדמת מעצימה.



מתי החלטה היא אמונה מגבילה

<u>תחושות "חסרות" – כשמישהו אומר שהוא לא מצליח להרגיש רגש מסוים</u>
לפעמים אנשים אומרים דברים כמו:
"אני לא מרגישה שמחה"
"אני פשוט לא מצליחה להרגיש אהבה"
"אני לא מסוגלת להתחבר לרגש הזה"

הם לא מתארים רגש שלילי כמו כעס או עצב, אלא היעדר של רגש חיובי.
וזה סימן מובהק לכך שמתישהו בעבר הם קיבלו החלטה (מודעת או לא מודעת) לחסום את הרגש הזה.
כשהמוח סוגר את הדלת לרגש מסוים – זה לא קורה סתם.
זה קורה בגלל אירוע בעבר שבו האדם הרגיש ששמחה (או אהבה, או קרבה) גרמה לו כאב או אכזבה –ואז הוא החליט שהוא "כבר לא ירגיש את זה יותר".

ההחלטה הזו יכולה להיות שקטה, פנימית, ואפילו לא מודעת – אבל היא נמצאת שם ומנהלת אותו ולכן זו אמונה מגבילה.

<u>שימוש בשלילה – "אני לא יכולה", "אני לא מצליחה", "זה בלתי אפשרי"</u>
כשמונחה מדבר במונחים שליליים כמו:
- "אני לא מסוגלת לדבר מול קהל"
- "אני לא מצליח להרגיש בטוח בזוגיות"
- "אני לא יכולה להרוויח סכום כזה של כסף"
- "זה בלתי אפשרי עבורי לסמוך על אנשים"

זה סימן לכך שהם קיבלו מתישהו החלטה פנימית שמגבילה אותם.
במילים אחרות, הם החליטו שזה "לא אפשרי עבורם" – ולכן זה הפך למציאות שלהם.
המשפטים האלה נשמעים כמו תיאור מצב אובייקטיבי –
אבל למעשה הם נובעים מהחלטה ישנה שהמוח קיבל כדי להגן על האדם או למנוע ממנו סבל.

<u>איך מזהים את זה?</u>
כל משפט שיש בו "לא" + פועל של פעולה/יכולת (כמו: לא יכולה, לא מסוגלת, לא מצליחה) –
הוא דגל אדום לכך שמדובר בהחלטה מגבילה.



מתי החלטה היא אמונה מגבילה

<u>השוואות – "אני לא כמו...", "הלוואי ש..."</u>
כשמונחה משווה את עצמו לאחרים או מביע חוסר ערך עצמי, הוא למעשה חושף החלטה מגבילה עמוקה.
המשפטים נשמעים לפעמים תמימים, כמו:
- "הלוואי שיכולתי להרוויח כמוהו"
- "יש לי ערך עצמי נמוך"
- "אני לא טובה מספיק"
- "אני רוצה להרגיש יותר טוב עם עצמי"

אבל מתחת לפני השטח, יש כאן החלטה שהוא קיבל מתישהו:
"אני לא ראוי/ה", "אני לא מספיק טוב/ה", "אני פחות מאחרים".

ברגע שאדם משווה את עצמו לאחרים – והוא תמיד יוצא בצד המפסיד –
זה אומר שהוא בנה מערכת אמונות שמבוססת על החלטה פנימית שהוא לא מספיק.
זו החלטה שמכתיבה לו את התקרות שהוא לא מצליח לפרוץ.

<u>איך מזהים את זה?</u>
כל פעם שמונחה מביע רצון להיות כמו מישהו אחר או הרגשה שהוא פחות מאחרים,
זה הרגע לשים לב – יש כאן אמונה שמבוססת על החלטה

<u>כל dis-ease (מחלה/אי-נוחות) נובעות מאמונות מגבילות:</u>
Dis-ease = חוסר נוחות, חוסר רגיעה, חוסר איזון.
זה לא רק "מחלה" במובן הרפואי, אלא כל מצב של חוסר הרמוניה בין גוף, נפש ותודעה.
התודעה (המודעת והלא-מודעת) מנהלת את הגוף. כאשר אדם נושא בתוכו אמונות מגבילות – למשל:
- אני לא ראוי
- אני חלש
- החיים קשים
- אני לא מספיק טוב
- אני לא ראויה לאהבה

האמונות האלה יוצרות מתח פנימי כרוני – לפעמים רגשי, לפעמים מנטלי, לפעמים אנרגטי –והמתח הזה לאורך זמן מתבטא בגוף ככאב, עייפות, דלקת, חולי, או כל "אי-נוחות" (dis-ease).



מתי החלטה היא אמונה מגבילה

איך זה קורה בפועל?

1. המחשבה יוצרת תגובה ביוכימית

למשל: אמונה שאני לא בטוחה בעולם > יוצרת סטרס > הגוף מפריש קורטיזול > מערכת החיסון נחלשת > נוצרת מחלה.

2. המוח לא יודע להבדיל בין דמיון למציאות

כל פעם שאני חושבת "אני לא שווה", הגוף שלי מגיב כאילו משהו באמת פוגע בי – וזה מצטבר.

3. המקום הכי חלש – הוא זה שנפגע

לכל אדם יש "נקודת תורפה" – אצל אחד זה הקיבה, אצל אחר זה הגב, או מערכת הנשימה.
האמונה המגבילה תיצור עומס פנימי – והגוף יבטא את זה בדיוק איפה שהוא הכי פגיע.

למה כל dis-ease הוא אמונה מגבילה?

כאשר אנחנו אומרים שכל מחלה (Dis-Ease) מתחילה באמונה מגבילה, הכוונה היא לכך שלפני שהכאב הופיע בגוף הפיזי – כבר התקיימה בתודעה החלטה, חוויה רגשית או אמונה שיצרה חוסר הרמוניה פנימי.
הגוף הוא מערכת של תקשורת. הוא "מדבר" בשפה של תחושות, סימפטומים ואנרגיה.
כאשר לאורך זמן קיימת מחשבה שחוזרת על עצמה – כמו "אני לא מספיק טוב", "אני חייב להחזיק הכול לבד" או "אסור לי לכעוס" –היא מייצרת מתח תודעתי מתמשך.
המתח הזה עובר למערכת העצבים, למערכת החיסון ולכל תא בגוף, ועם הזמן יוצר חוסר איזון (dis-ease), שהוא ההפך מ־ease – קלות וזרימה.
במילים אחרות, לפני כל כאב יש אנרגיה רגשית לא מעובדת – פחד, אשמה, כעס, עלבון או תחושת חוסר ערך, והרגשות האלה אינם "בעיה רפואית", אלא מסר – סימן שיש אמונה, חוויה או החלטה ישנה שזקוקה לריפוי.
כשאנחנו משחררים את האמונה או את המטען הרגשי שעמד מאחוריה, הגוף מקבל שוב אות של ביטחון, אהבה ושקט,ומערכת הריפוי הטבעית שלו חוזרת לפעול כפי שנועדה מלכתחילה.

דוגמאות:

1. **"אני צריכה לשלוט על הכול כדי שזה לא יתפרק"**

– עלולה לגרום לכאבים בראש, מיגרנות (עודף עומס מנטלי, ניסיון לשלוט בכל פרט).

2. **"אני לבד בעולם"**

– מתבטא לעיתים בכאבים בלב, קוצר נשימה, תחושת ריקנות בבטן.

3. **"אני חייבת להיות מושלמת כדי שיאהבו אותי"**

– יכול לגרום לבעיות בעור (פסוריאזיס, אקנה), חרדות, הפרעות אכילה – הגוף "מנסה" להיות מושלם או להעניש את עצמו כשלא.



מתי החלטה היא אמונה מגבילה

4. "אני לא מספיק טובה"
– נפוץ מאוד ויכול להתבטא בכאבי גב תחתון (חוסר תמיכה), עייפות כרונית, תחושת כובד כללית.

5. "אני תמיד צריכה להיות חזקה"
– עלול ליצור מתח בכתפיים, שרירים תפוסים, בעיות בצוואר – כאילו הגוף "מחזיק את הכול לבד".

6. "אין לי מקום בעולם / אני תופסת מקום מיותר"
– נפוץ מאוד אצל נשים עם דימוי עצמי נמוך. עלול להתבטא בבעיות במשקל, התכווצויות שרירים, בעיות בנשימה.

7. "כסף זה מסוכן / כסף הוא מקור לצרות"
– יכולה להוביל לחסימות בזרימת אנרגיה בגוף, בעיות עיכול (כי הכסף "לא מתעכל"), או כאבים בגב תחתון (אזור הקשור לשפע ויציבות).

8. "אני תקועה / אין לי לאן ללכת"
– מתבטא פעמים רבות בכאבים בברכיים או קרסוליים, קושי בתנועה, תחושת "כובד" ברגליים.

9. "אסור לי לכעוס / כעס זה דבר רע"
– רגש מודחק של כעס שלא מקבל ביטוי יכול לגרום לבעיות בכבד, כאבים בבטן העליונה, או התפרצויות לא נשלטות של כעס.

10. "אני חייבת לדאוג לכולם לפניי"
– מתבטא בחולשה בגב העליון, עייפות, נטייה להזניח את הגוף, בעיות בכליות (שקשורות לעומס רגשי ומחסור באהבה עצמית).



טיים ליין תרפי להיפטר מאמונות מגבילות

(הערה: טכניקה זה אינה מיועדת לעבודה עם טראומה או פוביה)

1. "אני רוצה לבקש מהתת-מודע שלך לרחף באוויר, מעל קו הזמן שלך, אל תוך העבר ולרדת לתוך האירוע – ממש לתוך עמדה מספר 4." (הפסקה)

2. "שים לב אילו רגשות עולים, ושים לב גם אם אתה מודע להחלטה שהתקבלה שם."
(אם "לא", אמור: "אני רוצה שתריץ את הסרט אחורה בזיכרון שלך עד לרגע קבלת ההחלטה... עכשיו.")

3. "רחף שוב מעל קו הזמן ולך לעמדה מספר 3, הרבה לפני תחילת האירוע או שרשרת האירועים שהובילה לאותו אירוע, הסתכל חזרה לעבר האירוע. שמור את הלמידות החיוביות."
(הפסקה). כאשר הלקוח מקבל את הלמידות, אמור: "תגיד לי מה הן."

4. "עכשיו, איפה הרגשות? וגם ההחלטה, האם היא נעלמה נכון?"

5. "רחף חזרה פנימה לתוך האירוע, לעמדה מספר 4, הסתכל דרך העינים שלך ובדוק את הרגשות. האם הם שם? או שהם נעלמו, עכשיו!! יופי, וההחלטה נעלמה – גם היא נעלמה! יופי, חזור לעמדה מספר 3."

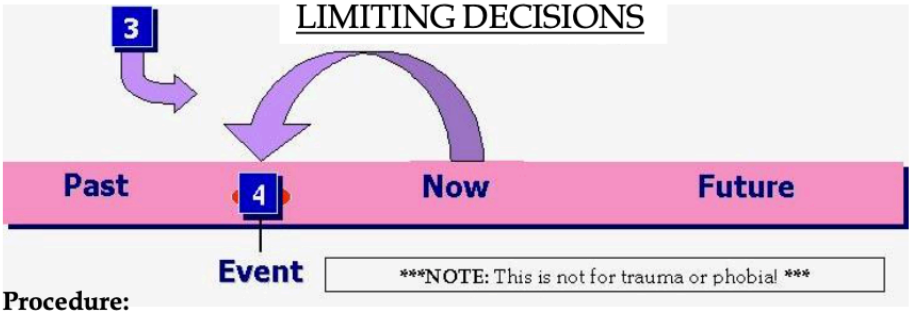
6. "ועכשיו חזור להווה כמה שיותר מהר ככל שתאפשר לעצמך, דרך כל האירועים שבין אז לעכשיו, ותן לעצמך לבחור את כל הבחירות החדשות שלך, ולשחרר את כל ההחלטות הישנות. שמור את הלמידות, הנח לרגשות להיעלם ואפשר לכל אירוע להעריך מחדש עד שתגיע בחזרה לכאן ולעכשיו."

7. כשאתה חוזר להווה תבקש מהתת-מודע שיבחין בלפחות 3 (או יותר) אירועים בהם היית יכול לקבל את ההחלטה הרצויה אך בגלל ההחלטה הישנה (שכעת נמחקה), לא הבחנת באפשרות, ועכשיו אתה כן. (שבור מצב)

8. בדיקה: "איך אתה מרגיש עכשיו לגבי ההחלטה הישנה ההיא?"

9. בדיקה עתידית "אני רוצה שתלך לעתיד, לנקודה לא מוגדרת בזמן, ודמיין מצב שבו משהו דומה יקרה שוב, ותראה איך אתה מגיב אחרת , בסדר? יופי, חזור לכאן ולעכשיו."





Procedure:

1. "I'd like to ask your unconscious mind to float up in the air, above your Time Line, into the past and down into the event—right into Position #4." (pause)
2. "Notice what emotions are present, and also note if you are aware of the decision that was made there, too." (If "No," say, "I'd like you to rewind the movie of your memory until you come to the time of the decision ... right now.")
3. "Float back up above the Time Line and go to Position #3, well before the beginning of the event, or any of the chain of events that led to that event, and turn and look toward now. Preserve the positive learnings." (pause) When the Client has the learnings, "Tell me what they are." If there are no new learnings go to Step #4. If there are new learnings go to Step #4.
4. "Now where are the emotions? [1] And the decision, did it disappear, too?
5. "Float down inside the event, to Position #4, looking through your own eyes, and check on the emotions. Are they there? Or have they disappeared! Now!! Good, & the decision too—it's disappeared! Good, come back up to Position #3."
6. "And come back to now only as quickly as you allow all the events between then and now to re-evaluate themselves in light of your new choices, and let go of all the negative emotions on those events, assume Position #3, preserve the learnings, let go of the emotions and allow each event to re-evaluate itself all the way back to now."
7. As you come back to now I'd like your Unconscious Mind to allow you to notice at least 3 (or more) events where you could have (desired decision) but because of the decision which we just deleted, you didn't notice the possibility, and now you can. **(Break State)**
8. **Test:** "Now, how do you feel about that old decision (or belief)?"
9. **Future Pace:** "I want you to go out into the future to an unspecified time in the future that would be most appropriate, and imagine a time when something like this could happen again, and how do you react, OK? ... Good, come back to now."

טיים ליין תרפי להיפטר מפוביות

פוביה היא פחד עז ולא פרופורציונלי מגירוי מסוים (כמו מעליות, טיסות, נהיגה, כלבים, ג'וקים או קהל), בעוד רוב האנשים לא חווים את הגירוי הזה כמאיים.

מאפיינים של פוביה

- האדם מודע לכך שהפחד "לא הגיוני" – ובכל זאת לא מצליח לשלוט בו.
- הגוף מגיב כאילו מדובר בסכנת חיים: דופק מואץ, הזעה, רעד, קוצר נשימה, קיפאון.
- התגובה האוטומטית מתרחשת שוב ושוב בכל מפגש עם אותו גירוי – גם כשהוא לא מסוכן באמת.

איך נוצרת פוביה?

פוביה היא בעצם טראומה שלא עובדה – חוויה שהמוח סימן כ"מסוכנת", גם אם במציאות היא לא באמת איום על החיים.

<u>שלבי יצירת פוביה:</u>

1. אירוע ראשוני עם רגש עוצמתי

מתרחש אירוע שבו עולה פחד חזק, בהלה או חוסר אונים.

- המוח חווה את האירוע כאיום ממשי על הישרדות.
- האמיגדלה (מרכז הרגש במוח) מקודדת את החוויה במהירות וללא עיבוד רציונלי.

2. קישור הגירוי לאיום

בזמן האירוע, המוח "מצלם" את הגירוי שהיה נוכח (כלב, מעלית, חושך, טיסה, קהל).

- הגירוי הופך לסימן מקדים של סכנה.
- זהו תהליך של התניה קלאסית – גירוי ניטרלי מקושר לפחד.

3. יצירת תגובה אוטומטית

בפעם הבאה שהאדם פוגש את אותו גירוי, הגוף לא "חושב" – הוא מגיב באוטומט כאילו מדובר בסכנת חיים: דופק, זיעה, קוצר נשימה, רעד, קיפאון.

4. הכללה

המוח מרחיב את הקישור גם לגירויים דומים:

- פחד מכלב גדול > מתרחב גם לכלבים קטנים.
- חוויה במעלית > מתרחבת גם לחדרים סגורים.

5. הימנעות וחיזוק ההתניה

האדם מתחיל להימנע מהגירוי (לא נכנס למעלית, לא טס, לא נוהג).

- ההימנעות מונעת מהמוח לבדוק מחדש את המציאות.
- כך הפוביה מתקבעת ומתחזקת לאורך זמן.



טיים ליין תרפי להיפטר מפוביות

<u>שני מסלולים ליצירת פוביה</u>

פוביה נלמדת לרוב ב־"one-trial learning" – המוח "מקודד" חוויה מפחידה מאוד בפעם אחת, והקידוד הזה נצרב בעוצמה, כאילו חייב להגן עלינו תמיד.
בטכניקה אנחנו לא מוחקים את הזיכרון, אלא משנים את האופן שבו הוא מקודד במוח. ברגע שהקידוד משתנה, הזיכרון כבר לא מפעיל את תגובת הפחד האוטומטית.

א. אירוע חד־פעמי עוצמתי

טראומה רגעית עם מטען רגשי חזק יוצרת פוביה מיידית.

- דוגמה: ילד שנסגר במעלית לדקה אחת – המוח חווה חוסר אונים, ומאותו רגע "מעלית = סכנה".
- דוגמה: אדם שחווה טלטלה חריפה בטיסה – נצרב בו "מטוס = סכנת חיים".

ב. רצף אירועים קטנים שחוזרים על עצמם

אין טראומה אחת ברורה, אלא סדרה של חוויות שליליות ש"מטפטפות" פחד עד שנוצרת פוביה.

- דוגמה: אדם שעובר כמה "כמעט תאונות" בנהיגה – כל חוויה מחזקת את הפחד עד שמתפתח פחד מנהיגה.
- דוגמה: ילד שחווה שוב ושוב מבוכה מול קהל (צחוק, הערות) – לאט לאט נבנית פוביה של דיבור מול אנשים.

<u>מאפיין ייחודי של פוביה</u>

האדם יודע שהפחד לא הגיוני – אבל הגוף לא מקשיב להיגיון. מערכת ההישרדות מופעלת אוטומטית, כאילו יש סכנת חיים ממשית.



שלבי הטכניקה-טיים ליין תרפי להיפטר מפוביות

<u>שלב ההכנה (לפני התחלת הסרט):</u>

1. **(אופציונלי) עיגון משאב חיובי** –
יצירת עוגן פיזי או מנטלי חיובי במטרה לתת למונחה תחושת ביטחון, שקט או כוח שהוא יכול להיעזר בה בעת הצורך
זה נותן בסיס יציב – שאם המונחה ירגיש מוצף, תמיד יש לו "כפתור חירום" להרגעה.

2. **הכרה בכך שפוביה נלמדת ברגע אחד** (one-trial learning):
המוח למד את הפחד הזה בבת אחת – ולכן הוא גם יכול ללמוד לשחרר אותו באותה מהירות.
המסר "כמו שזה נלמד ברגע אחד, זה יכול גם להתרפא ברגע אחד" נותן תקווה, וגם יוצר פתיחות לשינוי מהיר.

3. **זיהוי האסטרטגיה הפנימית של הפוביה ושיבושה**:
בודקים איך בדיוק האדם מפעיל את הפוביה – מה הוא רואה/שומע/מרגיש לפני שהיא מתחילה- משבשים את השלבים.
כשמשבשים את הרצף הזה, המוח לא מצליח להפעיל את התגובה האוטומטית.

<u>שלבי הטכניקה עצמה:</u>

4. **חזרה לאירוע הראשון שיצר את הפוביה**:
המונחה מתבקש לזהות את הפעם הראשונה שבה הרגיש את הפחד הזה.

5. **מציבים "מסך קולנוע" מעל קו הזמן**:
המונחה מדמיין שהוא יושב בתא הקרנה ורואה על המסך את האירוע שקרה – לא מתוך הגוף, אלא מבחוץ.
המונחה לא "נכנס לתוך האירוע", אלא צופה בו מבחוץ, כאילו בסרט.
זה מגן עליו – כי הוא לא מרגיש מוצף.
במונחים מקצועיים: דאבל דיסאסוציאציה (צופה בעצמו צופה בסרט).

6. **הקרנת הסרט בשחור־לבן**:
מריצים את הסצנה כולה בשחור־לבן עד הסוף.
כשאנחנו משנים צבע, גודל, פרספקטיבה – הזיכרון מאבד מהעוצמה שלו.
שחור־לבן מקהה את הרגש, כאילו מדובר בחוויה ישנה או לא אמיתית.

7. **עוצרים את הפריים האחרון** – ומחשיכים את המסך או מציפים באור לבן:
המוח מקבל סיגנל שהסיפור הסתיים – אין עוד "כוח" לזיכרון.



8. **הפוך! מריצים את הסרט מהסוף להתחלה – בצבע**:
המונחה "נכנס" לתוך הגוף שלו, ומריץ את הסיטואציה לאחור, במהירות ובצבע.
המוח מתבלבל – קשה לו לשמר את הרגש כשהוא מופעל ככה.
זה "מקלקל" למוח את הדרך שבה הזיכרון שמור. אי אפשר לשמר פחד כשהחוויות רצות הפוך, בצבע ובמהירות. זה יוצר בלבול נוירולוגי שמוחק את הקידוד הישן.

טיים ליין תרפי להיפטר מפוביות

חשוב להבין- הטכניקה לא מוחקת את הזיכרון של האירוע – אלא משנה את הדרך שבה הוא נשמר במוח.
כשאנחנו:

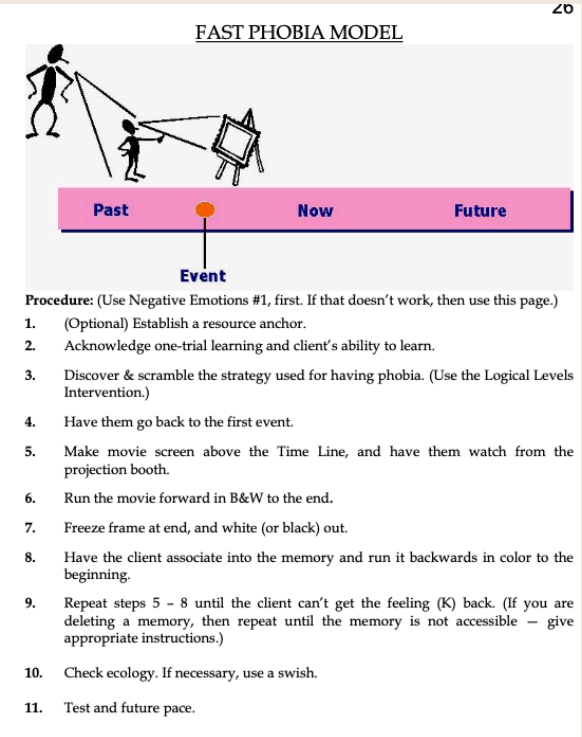
- מקרינים את האירוע על מסך (במקום לחוות אותו ישירות),
- הופכים אותו לשחור־לבן,
- עוצרים אותו, מחשיכים אותו,
- ואז מריצים אותו לאחור, במהירות ובצבע,

אנחנו בעצם משבשים את התבנית המקורית שהמוח הכיר.

מאחר והמוח "שומר" זיכרונות עם קוד מסוים: צבע, צליל, תנועה, תחושה.
כשהקוד הזה משתנה – הזיכרון כבר לא מפעיל את אותה תגובה אוטומטית.
במילים פשוטות:

- לפני הטכניקה: כלב = סכנת חיים > פחד קיצוני.
- אחרי הטכניקה: כלב = זיכרון ישן, לא מאיים > אין פחד קיצוני (אולי רק זהירות טבעית).

זה כמו שיר עצוב שמתנגן בראש- אם פתאום נשמע אותו בקצב הפוך,
במנגינה מוזרה וצבעונית – הוא יישמע מגוחך, ולא יצליח לגעת בנו באותה צורה.



26

FAST PHOBIA MODEL

Past Now Future

Event

Procedure: (Use Negative Emotions #1, first. If that doesn't work, then use this page.)

1. (Optional) Establish a resource anchor.
2. Acknowledge one-trial learning and client's ability to learn.
3. Discover & scramble the strategy used for having phobia. (Use the Logical Levels Intervention.)
4. Have them go back to the first event.
5. Make movie screen above the Time Line, and have them watch from the projection booth.
6. Run the movie forward in B&W to the end.
7. Freeze frame at end, and white (or black) out.
8. Have the client associate into the memory and run it backwards in color to the beginning.
9. Repeat steps 5 – 8 until the client can't get the feeling (K) back. (If you are deleting a memory, then repeat until the memory is not accessible — give appropriate instructions.)
10. Check ecology. If necessary, use a swish.
11. Test and future pace.

טיים ליין תרפי שחרור מחרדה

חרדה היא חוויה פנימית של פחד מתמשך – אבל בניגוד לפוביה או לפחד רגיל, היא לא קשורה בהכרח לאיום ממשי ומוגדר.

- **פחד** – מתעורר מול מצב ספציפי (כלב שנובח, מעלית תקועה, מבחן מחר). הוא מוגבל בזמן – כשהמצב חולף, הפחד נעלם.
- **חרדה** – מתרחשת בעיקר בתוך המחשבות. היא אמורפית: לא תמיד ברור ממה בדיוק מפחדים. היא מתמקדת ב"מה אם" – תסריטים עתידיים שעדיין לא קרו, אבל המוח מתייחס אליהם כאילו הם ממשיים.

<u>מאפיינים של חרדה</u>

- מחשבות חוזרות בלופ: "מה יקרה אם...?"
- חוסר שקט פנימי, דריכות מתמשכת.
- תגובות גוף של פחד – דופק מהיר, מתח שרירים, קוצר נשימה – גם בלי סיבה מיידית.
- התחושה נמשכת לפני, בזמן ואפילו אחרי סיטואציה – לא נעלמת כש"המצב חולף".

<u>איך נוצרת חרדה:</u>

1. חוויות עבר של חוסר שליטה או איום
2. גם אם לא הייתה טראומה דרמטית, המוח לומד להיזהר יתר על המידה.
3. פרשנות עתידית שלילית
4. כל מצב חדש נבדק אוטומטית: "מה עלול להשתבש?" – והמוח מייצר תסריטים מפחידים.
5. הכללה
6. החרדה מתפשטת – ממצב אחד (למשל נהיגה בלילה) לעוד מצבים דומים ("כל נהיגה", "כל יציאה מהבית").
7. חיזוק על ידי תשומת הלב
8. ככל שהאדם מתמקד במחשבות החרדתיות ומנסה להילחם בהן-הן מקבלות יותר כוח.
9. תגובה גופנית שמחזקת את המחשבה
10. המתח הגופני שנוצר (לב דופק, קוצר נשימה) משמש "הוכחה" פנימית לכך ש"באמת יש כאן משהו מסוכן".



טיים ליין תרפי שחרור מחרדה

ב־Time Line Therapy® מתייחסים לחרדה כאל ייצוג פנימי של העתיד.
המוח יוצר תמונות, סרטים, תחושות – על מה עשוי לקרות.
כאשר משחררים את המטען הרגשי מהעבר, ומשנים את האופן שבו המוח מצייר את העתיד, אפשר:

- לפרק את הקישור בין "עתיד = סכנה".
- להחזיר שליטה וביטחון פנימי.
- ליצור ייצוג עתידי שקט ורגוע יותר.

כך, במקום שהמוח יפעיל שוב ושוב את "מה אם" המפחיד, המונחה לומד לחוות את העתיד מתוך משאבים, רוגע ואמון.

<u>שלבי הטכניקה:</u>

שלב 1: זיהוי החרדה
"ממה בדיוק את/ה חרד/ה? על מה בדיוק את/ה חושב/ת?"
<u>מטרה</u>:
להוציא את החרדה מהמופשט – ולהפוך אותה למשהו שאפשר לעבוד איתו- ייצוג ספציפי. ברגע שאנחנו יודעים מהו האירוע שמעורר את החרדה, אפשר לשחרר אותו.

שלב 2: עלייה מעל קו הזמן
"טוב מאוד, עכשיו תרחף/י מעל קו הזמן שלך..."
<u>מטרה</u>:
להוציא את האדם מהחוויה הרגשית שלו, ולגרום לו להסתכל על הדברים "מלמעלה" – מהתבוננות ניטרלית- דיסוסיאט
זה עוקף את התגובה הרגשית האוטומטית ונותן מרחב שליטה.

שלב 3: מעבר אל העתיד – 15 דקות אחרי שהאירוע הסתיים בהצלחה
"תרחף/י מעל קו הזמן אל 15 דקות אחרי שהאירוע שעורר את החרדה הסתיים בהצלחה. תגיד/י לי כשאת/ה שם."
<u>מטרה</u>:
לגרום לתת-מודע לחוות את האירוע כבר מאחור – כמשהו שעבר בהצלחה.
המוח מקבל חוויה חדשה: "הנה, זה נגמר. עברתי את זה."
זה משבש את דפוס החרדה ומחליף אותו בתחושת רוגע.

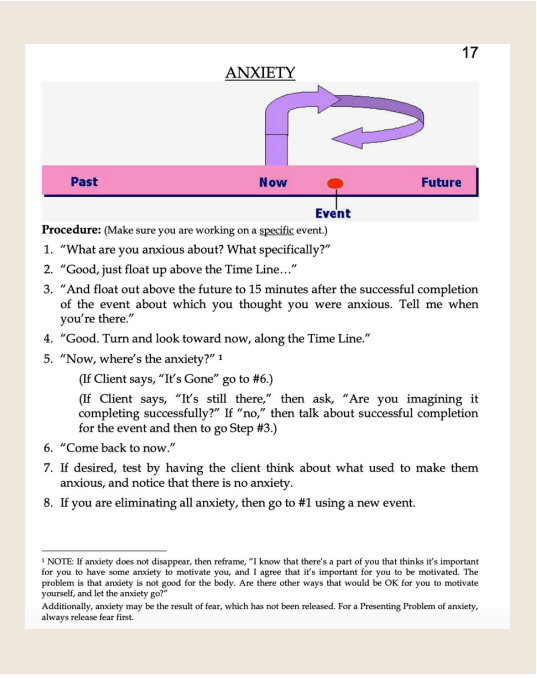


שלב 4: חזרה אל ההווה עם מבט שונה
"טוב מאוד. עכשיו תסתובב/י ותסתכל/י אחורה – מהעתיד אל ההווה – לאורך קו הזמן."
מטרה:
ליצור פרספקטיבה חדשה – האירוע כבר מאחור, החרדה כבר לא קיימת.
זה נותן תחושת שליטה, עוצמה, ופרופורציה מחודשת.

טיים ליין תרפי שחרור מחרדה

<u>למה זה עובד?</u>

1. **המוח לא מבדיל בין דמיון למציאות**
כאשר אדם מדמיין את עצמו בסיטואציה עתידית – עם נשימה רגועה, ביטחון ושליטה – המוח מתעד את החוויה הזו כאילו היא קרתה באמת ונוצר "זיכרון עתידי" חדש, חיובי ובטוח, שמחליף את הסרטים המפחידים שרצו קודם.
2. **שבירת המעגל החרדתי**
במצב חרדה, המוח מייצר שוב ושוב תסריטים של "מה אם" – מה עלול להשתבש.
הטכניקה מחליפה את הסרט הזה בגרסה אחרת: "הכול עובר בשלום." המוח לומד מסלול חדש – במקום חרדה > רגיעה.
3. **שינוי הקידוד הפנימי של הזמן**
ב־Time Line Therapy® עובדים עם הייצוג הפנימי של הזמן (קו הזמן).
כשממקמים את האדם לפני האירוע העתידי ואז "מריצים" אותו עד אחרי שהכול עבר בשלום – התת־מודע מקבל מסר חדש: אין כאן סכנה אמיתית.
4. **יצירת תחושת שליטה ובחירה**
במקום שהחרדה "תנהל" את האדם, הוא זה שבוחר איך לראות ולחוות את העתיד.
עצם החוויה של שליטה על הסרטים הפנימיים מחזירה ביטחון עצמי ומחלישה את ההרגל החרדתי.
5. **הטמעת למידה חיובית לעתיד**
לאחר שהחרדה משתחררת, המונחה שומר את הלקחים או המשאבים החשובים (זהירות, הקשבה, תכנון) – אבל בלי להמשיך לשאת את הפחד עצמו.
כך החרדה הופכת לכלי למידה – במקום למחסום.



17

ANXIETY

Past Now Future

Event

Procedure: (Make sure you are working on a specific event.)

1. "What are you anxious about? What specifically?"
2. "Good, just float up above the Time Line…"
3. "And float out above the future to 15 minutes after the successful completion of the event about which you thought you were anxious. Tell me when you're there."
4. "Good. Turn and look toward now, along the Time Line."
5. "Now, where's the anxiety?" [1]
   (If Client says, "It's Gone" go to #6.)
   (If Client says, "It's still there," then ask, "Are you imagining it completing successfully?" If "no," then talk about successful completion for the event and then to go Step #3.)
6. "Come back to now."
7. If desired, test by having the client think about what used to make them anxious, and notice that there is no anxiety.
8. If you are eliminating all anxiety, then go to #1 using a new event.

[1] NOTE: If anxiety does not disappear, then reframe, "I know that there's a part of you that thinks it's important for you to have some anxiety to motivate you, and I agree that it's important for you to be motivated. The problem is that anxiety is not good for the body. Are there other ways that would be OK for you to motivate yourself, and let the anxiety go?"
Additionally, anxiety may be the result of fear, which has not been released. For a Presenting Problem of anxiety, always release fear first.

טיים ליין תרפי שתילת מטרה בעתיד

אחד היתרונות הגדולים של Time Line Therapy® הוא היכולת לא רק לשחרר רגשות שליליים ואמונות מגבילות, אלא גם לעצב את העתיד.
כאשר אנחנו "שותלים" מטרה בקו הזמן, אנחנו בעצם יוצרים ייצוג פנימי שבו התת־מודע כבר רואה, שומע ומרגיש את ההצלחה שהתרחשה.
כאמור, המוח לא מבדיל בין דמיון למציאות – ולכן כאשר המטרה נחווית כמציאות שכבר קרתה, התודעה והגוף מתארגנים אוטומטית לפעול בהתאם כדי להפוך אותה למציאות חיצונית.

איך זה עובד?

1. התת־מודע מכוון אותנו לפי זיכרונות ודימויים, כשם שחוויות עבר מעצבות את מי שאנחנו היום, גם ייצוגים של העתיד משפיעים על איך נפעל.
2. כאשר המוח "רואה את ההצלחה" מראש הוא מתחיל לכוון את החשיבה, תשומת הלב וההתנהגות אל הדרכים שיביאו את אותה תוצאה.
3. זה יוצר תחושת ודאות- במקום "אני מקווה שזה יקרה", נוצר מצב של "זה כבר קרה – אני בדרך לשם".
4. התחושה הזו משנה את המוטיבציה, הביטחון והפעולות היומיומיות.

<u>שלבי הטכניקה – שתילת מטרה בעתיד</u>

1. הגדרת המטרה באופן ברור ולפי מודל SMART
   - חיובית (מה כן רוצים, לא מה לא).
   - מנוסחת בזמן הווה ("יש לי", "אני עושה", "אני מרגיש").
   - אקולוגית (מתאימה לכל תחומי החיים, לא פוגעת במישהו אחר).
   - ניתנת למדידה (אפשר לדעת מתי הושגה).
2. עלייה מעל קו הזמן- המונחה מרחף מנטלית מעל קו הזמן שלו, כך שהוא יכול להביט קדימה לעבר העתיד.
3. איתור נקודת הזמן המתאימה-מזהים היכן בקו הזמן תתרחש המטרה – למשל בעוד חודש, חצי שנה או שנה.
4. "שתילת" המטרה בקו הזמן-המונחה מדמיין את עצמו בעתיד, אחרי שהמטרה הושגה. הוא רואה את מה שיראה, שומע את מה שישמע, ומרגיש את התחושות החיוביות.
5. הפצת התחושה אחורה בזמן- כשהחוויה החיובית מוטמעת בעתיד, התת־מודע "שולח" את התחושה הזו לאחור – אל ההווה והאדם מתחיל לחוש שכבר עכשיו הדרך פתוחה ומכוונת למטרה.
6. בדיקה אקולוגית- מוודאים שאין התנגדות פנימית – שהמטרה מתאימה לכל תחומי החיים.
7. חזרה להווה עם המשאבים- המונחה חוזר להווה עם תחושת הביטחון, הידיעה והכיוון – כאילו המטרה כבר הוגשמה והיא שתולה על קו הזמן שלו.



טיים ליין תרפי שתילת מטרה בעתיד

לסיכום-

שתילת מטרה בעתיד ב־Time Line Therapy® הופכת את החלום למציאות פנימית.
מרגע שהמוח כבר "חווה" את ההצלחה, הוא מתחיל לכוון את החשיבה והמעשים כך שהמציאות תתיישר עם התמונה הפנימית.
זהו כלי עוצמתי שמאפשר למונחה להרגיש שמטרתו כבר אפשרית – ולנוע אליה בביטחון.

25

STEPS FOR PUTTING A SINGLE GOAL
IN YOUR FUTURE

1. **Be sure the goal is stated so it is S.M.A.R.T.**
2. **Get the last step:**
   "What is the last thing that has to happen so you know you got it?"
3. **Make an Internal Representation:**
   A Visual representation,
   and a Auditory representation,
   and a Kinesthetic representation.
4. **Step into the Internal Representation — associate the Client**
5. **Adjust the SubModalities —** Adjust them for the most positive Kinesthetic or for the most "real" feeling.
6. **Step out of the Internal Representation — dissociate the Client.**
7. **Take the Internal Representation and float above now.**
8. **Energize the Internal Representation with four deep breaths:** Have the Client breathe in through the nose, out through the mouth, and blow all the energy into the Internal Representation.
9. **Float out into the Future:** Take the Internal Representation and float above the Time Line out into the future.
10. **Insert the Internal Representation into the Time Line:** "Let go of the Internal Representation and let it float right down into the Time Line.
11. **Notice the events between then and now re-evaluate themselves to support goal:** The Client may or may not have an experience of the reevaluation, so we call it to his (her) attention.
12. **Float back to now.**



ההבדל בין קואצ'ינג לטיפול

אחת השאלות שחוזרות שוב ושוב היא מה ההבדל בין קואצ'ינג לבין טיפול, וחשוב להבין זאת כדי לדעת מתי נכון לפנות לכל אחד מהתחומים ומה מטרת התהליך שבו בוחרים.

בתמונה גדולה-טיפול מתמקד בריפוי העבר ובהתמודדות עם כאב רגשי ומתבסס על שיח, הצפה ועיבוד רגשות, בעוד הקואצ'ינג הוא Action Based וממוקד בפעולה תכל'ס בהווה ובעתיד. בקואצ'ינג אנחנו פחות שואלים למה זה קרה ויותר מתמקדים באיך זה קורה וכיצד ניתן ליצור שינוי כאן ועכשיו כך שהאדם הופך להיות היוצר של המציאות החדשה שלו.

1. **נקודת המוצא**
   - טיפול מתמקד בעיקר בעבר ובפצעים רגשיים שעדיין לא החלימו. המטופל מגיע כי יש כאב, טראומה או דפוס תקוע שעדיין משפיע על חייו בהווה.
   - קואצ'ינג מתמקד בהווה ובעתיד. הלקוח מגיע מתוך רצון להתקדם, להציב מטרות ולהגשים אותן, גם אם אין "בעיה" טיפולית חמורה.

2. **המטרה המרכזית**
   - טיפול שואף לריפוי, שחרור טראומות, פתרון מצוקה רגשית ושיקום תפקוד בריא.
   - קואצ'ינג שואף להשיג תוצאות, להציב יעדים ברורים, ולבנות אסטרטגיות פעולה להצלחה.

3. **צורת העבודה**
   - טיפול מתמקד בחקירה פנימית, עיבוד רגשות וחיבור מחדש לחלקים כואבים בנפש. הדגש הוא על עומק רגשי.
   - קואצ'ינג מתמקד בפעולה: הגדרת מטרות, תכנון, הצבת אבני דרך, ומעקב שבועי. הדגש הוא על יישום ולקיחת אחריות.

4. **מסגרת הזמן**
   - טיפול יכול להיות תהליך ארוך טווח, לפעמים חודשים או שנים, בהתאם לעומק הפצעים הרגשיים.
   - קואצ'ינג לרוב מוגדר בזמן – מספר שבועות או חודשים – עם מיקוד בהשגת תוצאות מדידות.

5. **תפקיד המנחה**
   - מטפל – מהווה דמות מרפאה, מקשיבה ומכילה. פעמים רבות הוא מציע פרשנות לעומק או שיטות טיפוליות.
   - מאמן (Coach) – מהווה מנטור, מדריך ושותף לדרך. הוא מאתגר, שואל שאלות ממוקדות, מציב משימות ודוחף את הלקוח קדימה.


"I know, it can be hard when your mentor and your life coach are fighting."

תחום העיסוק למטפלי NLP- SCOPE OF PRACTICE

מהו תחום העיסוק?

תחום העיסוק (Scope of Practice) מגדיר את הגבולות שבתוכם מטפל NLP מוסמך רשאי לעבוד עם לקוחותיו. המטרה היא להבטיח מקצועיות, בטיחות ואתיקה – הן עבור המטפל והן עבור הלקוח.

מטפל NLP רשאי לעבוד עם לקוחות בנושאים כגון:

- הגדרת מטרות ויעדים אישיים או מקצועיים
- שחרור חסמים ואמונות מגבילות
- שינוי הרגלים לא רצויים
- שיפור תקשורת בין-אישית
- ניהול רגשות, לחץ וחרדה קלה
- שיפור ביצועים בעבודה, בלימודים ובספורט
- פיתוח מוטיבציה והתמדה
- קידום תחושת ביטחון עצמי ודימוי עצמי חיובי

מטפל NLP אינו רשאי:

- לאבחן או לטפל בהפרעות נפשיות מורכבות (כגון פסיכוזה, דיכאון קליני עמוק, PTSD חמור)
- להציע טיפול למצבים רפואיים מסכני חיים או מחלות פיזיולוגיות
- להבטיח ריפוי פיזיולוגי או פסיכולוגי
- לעבוד עם לקוחות שנמצאים במצב של סכנה לעצמם או לאחרים
- להחליף טיפול רפואי או פסיכולוגי מקצועי

במקרים כאלה – יש להפנות את הלקוח לגורם מוסמך (רופא, פסיכולוג קליני, פסיכיאטר, מטפל טראומה מורשה וכד').

תלמידים יקרים,
איזה אושר וגאווה לכתוב לכם את השורות האלו –
ברכות מעומק הלב על סיום קורס NLP Practitioner!

במהלך השבועות האחרונים יצאתם למסע מופלא של למידה, תרגול וצמיחה.
פגשתם את עצמכם מחדש, גיליתם כוחות שלא תמיד ידעתם שיש בכם, ורכשתם כלים רבי עוצמה ליצירת שינוי – לעצמכם וגם לאחרים.
אני רוצה לומר לכם תודה גדולה – על הנוכחות, על האומץ, על ההתמדה ועל הפתיחות שלכם להיכנס אל תהליך עמוק ולעיתים מאתגר. תודה גם על כך שבחרתם בי ללוות אתכם במסע הזה. זו זכות גדולה עבורי.

והמסע ממשיך... – NLP Master Practitioner
סיום הקורס הזה הוא לא סיום – אלא תחילת דרך חדשה.
כעת, כשבידיכם הבסיס החזק של ה- Practitioner, אתם מוכנים לצעד הבא:
ב-Master Practitioner נצלול אל השכבות העמוקות ביותר:

- נחקור מבנים לא מודעים ודפוסי חשיבה עמוקים
- נלמד טכניקות עוצמתיות לשחרור חסמים ולשינוי אמונות שורש
- נפתח מיומנויות מתקדמות של השפעה, שכנוע ותקשורת
- נרחיב את היכולת שלכם ללוות אנשים בתהליכי שינוי וטרנספורמציה אמיתיים

המסע הזה מיועד לכל מי שרוצה להמשיך לגדול – כמטפל, כמאמן, כמנהיג או כאדם שבוחר לחיות חיים מלאים, מודעים ומשפיעים יותר.

אני מאחלת לכם הצלחה רבה ביישום כל מה שלמדתם.
זכרו תמיד – הכוח לשינוי כבר קיים בתוככם, ואתם המפתח לפתוח אותו.

בהתרגשות ובהוקרה גדולה,
אוסנת שבתאי
מאסטר & טריינר בשיטת ה-NLP