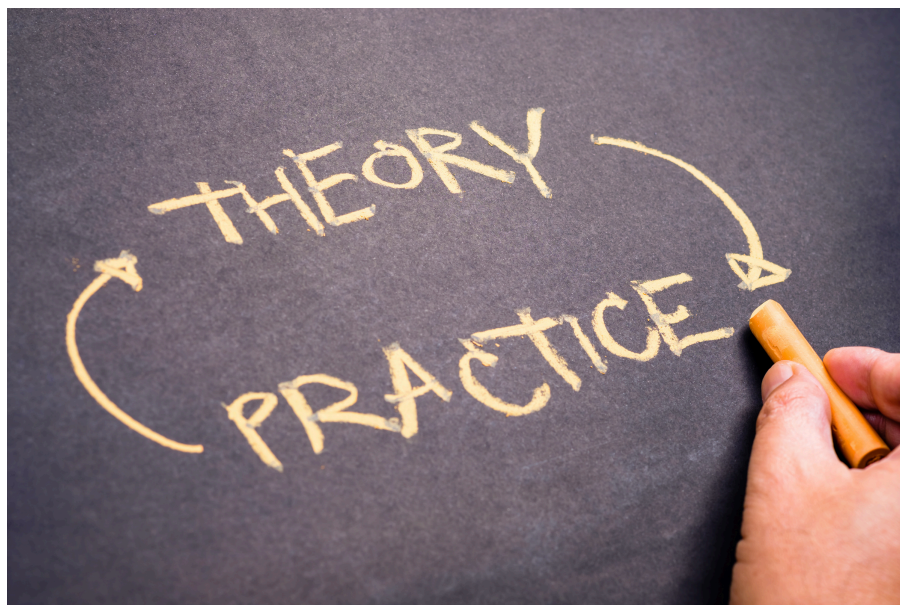


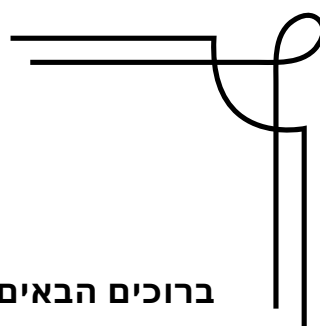
סמינר NLP פרקטשינר

חוברת תרגולים



אוסנת שבתאי
TRAINER & MATER COACH





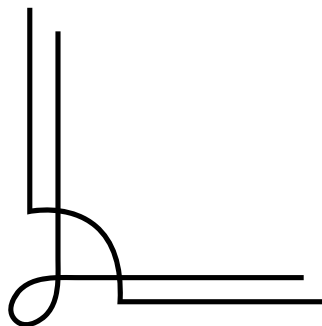
ברוכים הבאים לחוברת התרגולים של קורס ה-NLP פרקטישינר.

חוברת זו נבנתה במיוחד כדי ללוות אתכם לאורך המסע המרתק לעולם ה-NLP – עולם שמחבר בין התודעה, השפה וההתנהגות, ומעניק לכם כלים עוצמתיים ליצירת שינוי אמיתי בחיים שלכם ובחיים של אחרים.

במהלך הקורס תפגשו מודלים, טכניקות ותהליכים המאפשרים להבין לעומק את האופן שבו בני אדם חושבים, מרגישים ומקבלים החלטות. מטרת החוברת היא להעניק לכם מרחב מובנה לתרגול, יישום והעמקה, כך שתוכלו להפוך את הידע התיאורטי ליכולת מעשית. התרגולים שתמצאו כאן נבנו לפי סדר הלימוד, בהדרגתיות, תוך שילוב שאלות מנחות, דוגמאות ותהליכים פרקטיים. כל תרגול הוא הזדמנות עבורכם לחקור את עצמכם, לגלות דפוסים נסתרים, ולפתח מיומנויות שיישארו איתכם לכל החיים. חשוב לזכור – המפתח להצלחה בלימוד NLP הוא תרגול מתמשך. ככל שתתנסו שוב ושוב, תעמיקו את ההבנה ותבססו את הכלים עד שיהפכו לחלק טבעי מהיום-יום שלכם. אני מזמינה אתכם לקרוא, לכתוב, לשאול, ובעיקר להתנסות. החוברת הזו היא לא רק כלי לימודי – היא מפת דרכים אישית לשינוי, התפתחות והעצמה. מאחלת לכם מסע לימודי מלא גילויים, תובנות וחוויות מעצימות,

אוסנת שבתאי

Trainer & Master NLP



תוכן ענינים

פרק ראשון

- תרגיל- שבירת הדפוס- Pattern Interrupt
- תרגיל- זיכרון שהודחק חלקית
- תרגיל- סיבה ותוצאה (Cause & Effect)
- תרגיל- ההשלכה היא ההשתקפות- Perception is PROJECTION
- תרגיל- הנחות יסוד בשיטת ה־NLP
- תרגיל- הצבת מטרות- מודל SMART

פרק שני

- תרגיל- חדות חושים (Sensory Acuity)
- תרגיל- קליברציה, כיול (Calibration)
- תרגיל- ראפור- RAPPORT
- תרגיל- שלושת הכלים - התאמה (Matching), שיקוף ישיר (Mirroring), והצלבה (Cross-Matching)
- תרגיל- מרכיבי טון הדיבור (Tonality)
- תרגיל- חוש מועדף (Primary Representational)
- תרגיל- הצטרפות והובלה (Pacing & Leading)
- תרגיל- זוגי- תנועות עיניים (Eye Accessing Cues)
- תרגיל- סאב־מודליזציה (Submodalities)
- תרגיל- אסוציאציה ↔ דיסאסוציאציה
- תרגיל- Mapping Across & Submodalities
- תרגיל- Like → Dislike (Submodalities)
- תרגיל- Swish (סוויש)
- טכניקת דיסוציאציה (Dissociative Technique)

פרק שלישי

- תרגיל- הנחות מוקדמות בשפה (Presuppositions)
- תרגיל- היררכיית רעיונות- HIERARCHY OF IDEAS
- תרגיל- דפוסי השפה של מילטון אריקסון.
- תרגיל - מטאפורות
- תרגיל- המטא מודל (Meta Model)
- תרגיל- מודל ה־NLP לשינוי (NLP Model of Therapy)

פרק רביעי

- תרגיל- זוגי- יצירת עוגן (Anchors)
- תרגיל- זוגי- מיטוט עוגנים (Collapse Anchors)
- תרגיל- זוגי- שרשרת עוגנים (Chaining Anchors)
- תרגיל- עוגנים RACE I-TURN
- תרגיל- סטייט (State)
- תרגיל- פיק סטייט
- תרגיל- תהליך המכירה בחמישה שלבים (The 5 Step Sales Process)
- תרגיל- שימוש במסגרות שפה- Language Frames
- תרגיל- זוגי- ניהול משא ומתן אפקטיבי
- תרגיל- טקטיקות לניהול משא ומתן אפקטיבי
- תרגיל- מסגור מחדש
-

פרק חמישי

- אסטרטגיות:
- מודל D.U.C.K.I.e
- 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

שבירת הדפוס - PATTERN INTERRUPT

שלב ראשון: מודעות - זיהוי הדפוס והוכחות לקביעות

1. שם הדפוס: _____

2. תיאור קצר: מה בדיוק קורה? (פועל + זמן + מקום)

לדוגמה: "ברגע שאני מתעורר אני פותח את הטלפון וגולל 15 דק".

3. תדירות: כמה פעמים ביום/בשבוע? _____

4. מדד קביעות (0-10): עד כמה זה אוטומטי? _____

- כמה זמן זה כבר נמשך? _____
 - באילו ימים/מצבים זה כמעט תמיד קורה? _____
 - האם אחרים שמתבוננים בי היו מזהים שזה חוזר? ☐ כן ☐ לא
- מטרה בשלב זה: להוכיח לעצמך שזה באמת דפוס, לא אירוע חד-פעמי.

שלב שני: ניתוח - לפני/אחרי, טריגר-פעולה-תגמול VAK + (Habit Loop)

א. מה קורה לפני (Pre-Pattern)?

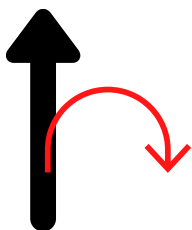
• סביבה/מקום: _____

• זמן/שעה: _____

• אנשים סביבי: _____

• מצב גוף/אנרגיה: עייפה/דרוכה/רעבה/משועממת וכו' _____

המוח המודע
מטרות והתנהגות רצויה



המוח הלא מודע

שבירת הדפוס - PATTERN INTERRUPT

• VAK (מערכות ייצוג):

- מה אני רואה? _____
- מה אני שומע (חיצוני/פנימי)? _____
- מה אני מרגיש בגוף? _____

ב. מיפוי הלולאה:

• טריגר (Cue): הסימן שמדליק את האוטומט (מקום, שעה, רגש, חפץ, התראה).

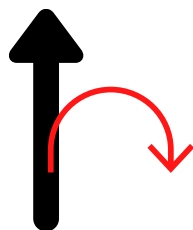
• הפעולה (Routine): הדפוס עצמו (מה בדיוק אני עושה בדקות/שליבים).

• התגמול (Reward): מה אני מקבל מזה? (שחרור מתח, דופמין, תחושת שליטה/בריחה משעמום)

ג. מה קורה אחרי?

- תוצאה בטווח קצר: איך הרגשתי מיד אחרי? _____
- תוצאה בטווח ארוך: מה המחיר המצטבר? זמן? אשמה? פגיעה בריכוז/שינה? _____

המוח המודע
מטרות והתנהגות רצויה



המוח הלא מודע

טיפ NLP: שאלו את עצמכם "מה הכוונה החיובית" של הדפוס? (Secondary Gain)
איזה צורך עמוק הוא מנסה למלא? (הרגעה, חיבור, ודאות, מנוחה, הימנעות).

שבירת הדפוס - PATTERN INTERRUPT

שלב שלישי: תכנון - שבירת הדפוס והחלפתו (Design)

א. בחר נקודת שבירה ברורה

שבירת דפוס אפקטיבית מתמקדת לפני שהאוטומט מתחיל או בשנייה הראשונה שלו. סמן רגע מסוים: "כשאני מושיטה יד לטלפון > אני אשבור את הדפוס".

ב. בחר תחליף שמספק את אותו תגמול בדרכי אקולוגית

- אם התגמול הוא הרגעה > נשימה 4-7-8, מתיחה של 60 שניות, מוזיקה נעימה.
 - אם התגמול הוא גירוי/עניין > 2 עמודים מספר, לרשום מחשבה חיובית, רשימת 3 יעדים ליום.
 - אם התגמול הוא חיבור/ודאות > הודעת בוקר כתובה לעצמי, לרשום ביומן הודיה.
-
-

ג. הוסף שינוי פיזיולוגי מהיר (NLP State Breaker)

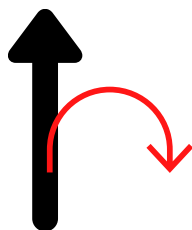
לדוגמה:

- קום/שנה תנוחה בחדות, שטוף פנים, מחיאת כף, שאיפה עמוקה + נשיפה ארוכה, ספירה לאחור 1-2-3-4-5 (מה אני רואה/שומע/מרגיש עכשיו), שאלה קופצת: "מה באמת חשוב לי בדקה הקרובה?".
-
-

ד. צור חיכוך לדפוס הישן וקלות לחדש (עיצוב סביבה)

- הרחק טריגרים: מצב שקט בטלפון, הטענה מחוץ לחדר, חסימת אפליקציות עד שעה X.
 - קרב את התחליף: כוס מים מוכנה, ספר פתוח מסומן, מחברת ועט ליד המיטה.
-
-

המוח המודע
מטרת והתנהגות רצויה



המוח הלא מודע

שבירת הדפוס - PATTERN INTERRUPT

ה. בדיקת אקולוגיה (NLP)

- האם שבירת הדפוס פוגעת במשהו חשוב?
- מה ההתנגדויות האפשריות של "חלקים" בי? מה הם צריכים כדי להסכים?

שלב רביעי: הפעלה, ניטור ושיפור (24-72 שעות)

א. דוח קצר אחרי כל ניסיון

- האם זיהיתי את הטריגר בזמן? ☐ כן ☐ כמעט ☐ לא
- האם ביצעתי שבירת דפוס? ☐ כן ☐ חלקית ☐ לא
- מה עזר / מה הפריע?

ב. סיכום יומי (5 דק' בערב)

1. הצלחה קטנה אחת: _____

2. קושי אחד ומה אלמד ממנו: _____

המוח המודע
מטרות והתנהגות רצויה



המוח הלא מודע

שבירת הדפוס - PATTERN INTERRUPT

3. התאמה לשחר מחר (שינוי קטן בסביבה/אם-אז)

יצירת פעולה פשוטה שניתן לבצע כבר מחר בבוקר, כדי להגביר את הסיכוי שההתנהגות החדשה תתרחש:

1. שינוי קטן בסביבה

לדוגמה:

- לשים את נעלי הספורט ליד המיטה כדי שיהיה קל יותר לצאת לריצה בבוקר.
 - להניח מחברת פתוחה עם עט ליד המיטה כדי לכתוב 3 יעדים ליום הבא.
- שינוי קטן בסביבה החיצונית יוצר "תזכורת" טבעית, שמקלה על שינוי התנהגות.

2. משפט אם-אז (Implementation Intention)

כאן אנחנו מגדירים טריגר ברור + פעולה רצויה.
לדוגמה:

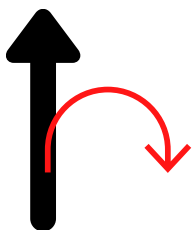
- אם סיימתי את ארוחת הבוקר, אז אני כותב את שלושת היעדים שלי ליום.
- אם אני נכנס למשרד, אז אני מתחיל בעבודה על המשימה הכי חשובה.

ג. עתיד-קדימה (Future Pace, NLP)

עצום עיניים ודמיין ב־VAK מלא את הדפוס החדש בשבוע הבא:

- V: מה אתה רואה בסביבה? _____
- A: מה אתה שומע/אומר לעצמך? _____
- K: איזו תחושה נעימה יש בגוף? _____
- עגן את הסטייט (נגיעה/מחווה קטנה) ושייך אותו לרגע הטריגר
דוגמה - אם אני מרגיש לחץ לפני שיחת מכירה < אז אני נוגע באגודל שלי כדי להדליק את הביטחון.

המוח המודע
מטרת והתנהגות רצויה



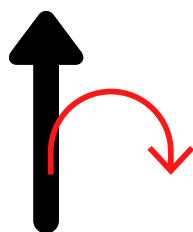
המוח הלא מודע

שבירת הדפוס - PATTERN INTERRUPT

דוגמה קצרה (להמחשה)

- דפוס: גלילה בטלפון מיד כשמתעוררת.
- טריגר: השכמה + הטלפון על השידה.
- פעולה: פתיחת וואטסאפ/אינסטגרם 10-20 דק'.
- תגמול: התעוררות קלה/בריחה משקט/בדיקת "מה חדש".
- אם-אז: "אם התעוררתי והיד נשלחת לטלפון < אז אני קמה, שותה כוס מים, פותחת וילון, ומגדירה כוונת בוקר במחברת."
- שובר דפוס פיזיולוגי: שתי נשימות איטיות + מחיאת כף.
- עיצוב סביבה: הטלפון נטען בסלון; מחברת + עט + כוס ריקה ליד המיטה.
- אקולוגיה: פחד "להפסיד הודעה חשובה" < פשרה: בדיקה ראשונה בשעה 07:30.
- Future Pace: דמיון של בוקר רגוע עם אור, דף כוונות, תחושת קלילות בחזה.

המוח המודע
מטרות והתנהגות רצויה



המוח הלא מודע

זיכרון שהודחק חלקית

מטרת התרגיל:

להמחיש את העובדה שהתת־מודע לא "מוחק" חוויות אלא מדחיק אותן כדי להגן עלינו. כשאנחנו ניגשים אליהן מחדש – אנחנו יכולים לראות אותן מזווית שונה, ללמוד מהן, ולשחרר את העומס הרגשי.

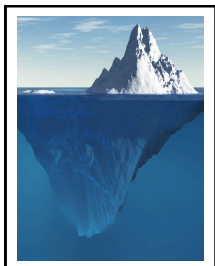
1. תחשוב על סיטואציה לא נעימה מהעבר – לא טראומטית מדי, אלא משהו יחסית קטן (כמו ויכוח, מבוכה בכיתה, כישלון קטן).

2. שים לב – מה אתה באמת זוכר באופן ברור?
- אילו חלקים מהאירוע אתה רואה בבירור?
 - אילו חלקים "מטושטשים" או חסרים?

3. שאל את עצמך: האם ייתכן שהתת־מודע שלי "טשטש" חלק מהחווייה כדי להגן עליי מהרגש הלא נעים?

4. דמיין שאתה צופה באירוע מבחוץ (כמו בסרט).
- מה אתה יכול ללמוד על עצמך מהחווייה?
 - אילו משאבים או כוחות יש לך היום שלא היו לך אז?

5. כתוב במשפט אחד: איך התת־מודע שלי ניסה להגן עליי באירוע הזה, ומה אני בוחר לקחת מזה היום?



סיבה ותוצאה (CAUSE & EFFECT)

מטרת התרגיל:

לגלות מתי אנחנו מוותרים על השליטה שלנו ומעמידים את עצמנו בעמדת Effect, ומתי אנחנו בוחרים לקחת אחריות בעמדת Cause – שם מתחיל השינוי.

1. בחר מטרה שלא הצלחת עד היום להגשים
למשל: לרדת במשקל, לפתוח עסק, לכתוב ספר, להתחיל להתאמן).

2. כתוב לפחות 5 סיבות למה לא הצלחת עד עכשיו
• אל תערוך או תשפוט – פשוט רשום כל מה שעולה.

• לדוגמה:

- לא היה לי זמן.
- הילדים תפסו את כל תשומת הלב.
- אני מתעייף אחרי העבודה.
- לא היה לי כסף להתחיל.
- לא ידעתי מאיפה להתחיל.

3. ליד כל תשובה שכתבת, רשום האם היא סיבה או תוצאה

• Cause – כשאני לוקח אחריות, רואה את עצמי כיוצר התוצאה, מבין שהפעולות / הבחירות שלי הן שיקבעו.

• Effect – כשאני מגלגל את האחריות החוצה: לנסיבות, לאנשים אחרים, לזמן, למזג האוויר... כאילו אני רק "תוצאה" של מה שקורה מסביבי.

סיבה ותוצאה (CAUSE & EFFECT)

4. שכתוב מחדש והפוך את התשובות של ה־Cause ל־Effect

1. לדוגמה:

- במקום "לא היה לי זמן" < "לא יצרתי זמן ביומן כי לא נתתי לזה עדיפות".
- במקום "אני מתעייף אחרי העבודה" < "לא דאגתי לאנרגיה שלי במהלך היום".

5. ענה על השאלות:

- איך אני מרגיש כשאני לוקח בעלות על התוצאות שלי?

- ומה הפעולה הקטנה הראשונה שאני יכול לעשות כדי לשנות?

ההשלכה היא ההשתקפות - PERCEPTION IS PROJECTION

מטרת התרגיל-

להבין שהתגובות שלנו כלפי אחרים הן מראה פנימית. ברגע שאנחנו מזהים את ההשלכה, אנחנו מגלים בתוכנו מקומות שיכולים להפוך למנוע של שינוי וצמיחה.

1. חשוב על מקרה שבו מישהו עיצבן אותך, תסכל, או גרם לך ביקורת פנימית חזקה. לדוגמה: נהג שעוקף אותך, חבר שלא עומד בזמנים, קולגה שמתנשא.

2. כתוב מה בדיוק הפריע לך בו.

- מה הוא עשה?
- איך זה גרם לך להרגיש?
- אילו מחשבות עלו לך לגביו?

3. שאל את עצמך:

- האם יש בי מקום קטן שבו גם אני מתנהג/ת ככה לפעמים?

ההשלכה היא ההשתקפות - PERCEPTION IS PROJECTION

◦ איפה אני מבקר/ת אחרים על משהו שגם לי קשה איתו?

4. מצא נקודה אחת שבה ההתנהגות שלו היא מראה עבורך.
לדוגמה: "כעסתי עליו שהוא לא עומד בזמנים – אבל גם אני דוחה לפעמים דברים בעצמי."

5. כתוב מה למדת על עצמך דרך ההשתקפות הזו, ואיך אפשר להשתמש בה כצעד לשיפור אישי.

הנחות יסוד בשיטת ה־NLP

מטרת התרגיל-

להראות שכל הנחת יסוד היא לא רק עיקרון תיאורטי אלא עדשה חדשה להביט דרכה על. החיים. ברגע שמתרגלים אותה, מתחילים לגלות אפשרויות חדשות לפעולה, לתקשורת ולשינוי.

1. בחר הנחת יסוד אחת שהכי מדברת אליך.

2. מתי חווית סיטואציה שממחישה את ההנחה הזו? מה קרה, איך זה השפיע עליך, ומה למדת.

3. דמיין את עצמך מאמץ את הנחת היסוד לגמרי, איך זה משפיע על הדרך שבה אתה מפרש מצבים?

מה ישתנה בתחושה שלך? בהתנהגות שלך? ביחסים עם אחרים? איזה שינוי פנימי מתרחש בי כשאני מסתכל על העולם דרך העדשה הזו?

הצבת מטרות - מודל SMART

מטרת התרגיל-

להראות עד כמה מטרה כללית ולא ברורה מבלבלת את המוח, וכמה קל יותר לפעול כשהמטרה כתובה באופן מוגדר, מדיד, ברהשגה, רלוונטי ובעלת זמן יעד ברור.

1. בחר מטרה משמעותית עבורך - משהו שבאמת חשוב לך בחיים האישיים או

המקצועיים.

2. כתוב את המטרה דרך מודל SMART:

- **Specific** (מוגדרת): מה בדיוק אני רוצה? (לדוגמה: "לרוץ חצי מרתון").
- **Measurable** (מדידה): איך אדע שהצלחתי? (לדוגמה: "20 ק"מ בריצה אחת").
- **Achievable** (ברהשגה): מה הופך את זה לאפשרי? אילו משאבים כבר יש לי?
- **Relevant** (רלוונטית): למה זה חשוב לי אישית? איך זה מתחבר לערכים שלי?
- **Time-Bound** (תחומה בזמן): עד מתי אני רוצה להשיג את זה? (לדוגמה: "תוך 6 חודשים").



הצבת מטרות - מודל SMART

3. דמיון את עצמך אחרי השגת המטרה - עצום עיניים ודמיון את עצמך ביום שבו הגשמת את המטרה:

◦ מה אתה רואה סביבך?

◦ מה אתה שומע?

◦ מה אתה מרגיש בגוף?

4. עיגון התחושה-בדיוק ברגע שאתה חווה את ההרגשה - עשה מחווה קטנה (סגירת אגרוף, נגיעה באצבעות). זה יהיה העוגן שלך שיזכיר את התחושה הזו בכל פעם שתצטרך מוטיבציה.



פרק שני

תוכן - ענינים

- תרגיל - חדות חושים (Sensory Acuity)
- תרגיל - קליברציה, כיול (Calibration)
- תרגיל - ראפור - RAPPORT
- תרגיל - שלושת הכלים - התאמה (Matching), שיקוף ישיר (Mirroring), ו-הצלבה (Cross-Matching)
- תרגיל - מרכיבי טון הדיבור (Tonality)
- תרגיל - חוש מועדף (Primary Representational)
- תרגיל - הצטרפות והובלה (Pacing & Leading)
- תרגיל זוגי - תנועות עיניים (Eye Accessing Cues)
- תרגיל - סאב־מודליטיז (Submodalities)
- תרגיל - אסוציאציה ↔ דיסאסוציאציה
- תרגיל - Mapping Across & Submodalities
- תרגיל - Like → Dislike (Submodalities)
- תרגיל - Swish (סוויש)
- טכניקת דיסוציאציה (Dissociative Technique)

חדות חושים (SENSORY ACUITY)

מטרת התרגיל-

להמחיש שהמוח שלנו מסנן את רוב הגירויים סביבנו ומתמקד כברירת מחדל במה שחשוב, מסוכן או מוכר - וכל היתר נעלם מתודעתנו גם אם הוא מתרחש ממש מול העיניים. כאשר אנחנו בוחרים לכוון את תשומת הלב במודע, אנחנו מגלים מידע חדש ועשיר שמעניק לנו יתרון משמעותי ביצירת ראפור, בהבנת מצבים וביכולת לכייל (Calibration) בצורה מדויקת יותר.

שלב 1 - עצירה והתבוננות

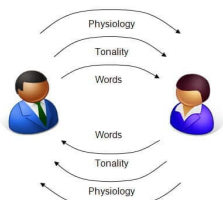
בחר מקום שבו אתה יושב כרגע (בית, משרד, בית קפה).
עצום עיניים לדקה, ואז פתח אותן והתבונן בסביבה שלך.

שלב 2 - מיקוד בכל חוש בנפרד

- ראייה: מצא לפחות 5 פרטים קטנים שלא שמת לב אליהם קודם (כתם צבע על הקיר, תנועה עדינה של אדם, משחק אור/צל).
- שמיעה: הקשב לרקע וכתוב 3 צלילים שלא שמת לב אליהם (מזגן, שיחה מרחוק, ציפור).
- תחושה: התבונן בגוף שלך - איך הוא יושב, מה מרגיש במגע עם הכיסא או הרצפה, איפה יש מתח או רפיון.

שלב 3 - רישום

רשום את כל מה שגילית שלא היה במודעות שלך קודם.



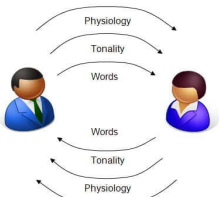
חדות חושים (SENSORY ACUITY)

שלב 4 - רפלקציה

ענה בכתב:

- איך זה הרגיש להיות כל כך ממוקד בחושים?
- אילו דברים חדשים הבחנת בהם?
- איך חדות חושים כזו יכולה לעזור לך בתקשורת עם אנשים (למשל, לזהות שינוי עדין בטון, בהבעה או בנשימה)?

—



קליברציה, כיול (CALIBRATION)

מטרת התרגיל-

להמחיש שכל מחשבה או רגש פנימי מתבטאים מיידית בשינויים פיזיולוגיים נראים לעין. ככל שנזהה זאת בעצמנו, נוכל לפתח רגישות גבוהה יותר לזהות את אותם השינויים גם אצל אחרים – ולכוון (Calibration) את התקשורת שלנו בהתאם.

שלב 1 – עמד מול מראה

הבט על עצמך במשך דקה שלמה, רק כדי לקבוע "קו בסיס":
איך הפנים שלי נראות כשאני רגוע? מהי תנוחת הגוף? מה קצב הנשימה?

שלב 2 – העלה מחשבה ניטרלית

חשוב על משהו פשוט ויומיומי (למשל רשימת קניות או מקום שהיית בו השבוע).
שים לב – איך זה מתבטא בהבעה, בקול, ביציבה?

שלב 3 – העלה מחשבה רגשית

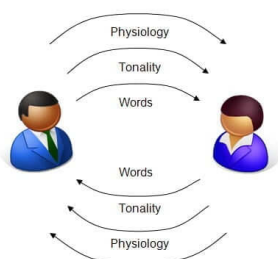
עכשיו זכור אירוע שגרם לך שמחה/התרגשות.
שים לב לששינוי:

- האם הפנים זורחות?
- האם הגוף מתמלא יותר אנרגיה?
- איך הקול נשמע כשאתה מדבר בקול רם על החוויה?

שלב 4 – העלה מחשבה אחרת

זכור חוויה לא נעימה או משהו שמכעיס.
שים לב לששינוי:

- האם הכתפיים נשמטות?
- האם הנשימה משתנה?
- מה קורה לשרירי הפנים?



ראפור (RAPPORT) – אמנות החיבור האנושי

מטרת התרגיל-

להמחיש שראפור אינו "קסם" אלא תוצאה של תשומת לב לשפת גוף, קול וקצב – וכשאנחנו מתאימים את עצמנו, גם במעט, נוצר חיבור טבעי ועמוק יותר.

שלב 1 – בחירת אינטראקציה יומיומית

בחר שיחה יומיומית פשוטה (עם קופאית בסופר, עם חבר, עם בן משפחה).

שלב 2 – שים לב לראפור הקיים

במהלך השיחה, שאל את עצמך:

- עד כמה אני מרגיש קרבה/חיבור עם האדם?
- מהי שפת הגוף שלו לעומת שלי?
- האם הקצב, הטון והאנרגיה שלנו דומים או שונים?

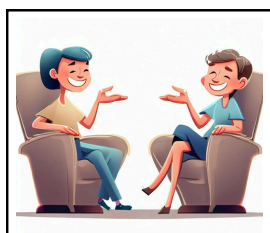
רשום במילה אחת איך הרגשת את רמת החיבור (גבוה, בינוני, נמוך).

שלב 3 – יישום טכניקת שיקוף (Matching)

בחר מרכיב קטן להתאים אליו:

- טון קול
- קצב דיבור
- תנוחת גוף
- נשימה

עשה זאת בעדינות, מבלי לחקות באופן מוגזם.



ראפור (RAPPORT) – אמנות החיבור האנושי

שלב 4 – בדיקה

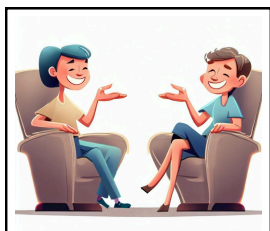
שים לב:

- האם משהו השתנה בתחושה שלך או של האדם השני?
- האם השיחה זרמה יותר בקלות?

רשום תובנה אחת: מה קרה כשבחרתי "להתאים את עצמי"?

שלב 5 – רפלקציה

- מה למדתי על הדרך שלי ליצור חיבור עם אחרים?
- איזה כלי שיקוף הכי טבעי לי, ואיזה כדאי לי לתרגל עוד?



שלושת הכלים – התאמה (MATCHING), שיקוף ישיר (MIRRORING), ו־הצלבה (CROSS-MATCHING)

מטרת החידון:

להראות את ההבדלים בין שלושת הכלים, כדי שתהיה הבחנה ברורה ותוכלו להשתמש בכל אחד מהם בצורה מודעת בשיחה אמיתית.

קרא את השאלות, סמן את התשובה הנכונה וכתוב לעצמך הערה קצרה.

שאלה 1

אתה מדבר עם חבר, והוא נשען לאחור בכיסא. אתה גם נשען לאחור באותה תנוחה בדיוק.

באיזה כלי השתמשת?

(a) התאמה (Matching)

(b) שיקוף ישיר (Mirroring)

(c) הצלבה (Cross-Matching)

שאלה 2

בן שיחך נושם בקצב מהיר.

במקום לנשום כמוהו, אתה מתופף באצבעות על השולחן באותו קצב.

באיזה כלי השתמשת?

(a) התאמה (Matching)

(b) שיקוף ישיר (Mirroring)

(c) הצלבה (Cross-Matching)



שלושת הכלים – התאמה (MATCHING), שיקוף ישיר (MIRRORING), והצלבה (CROSS-MATCHING)

שאלה 3

האדם שמולך מחייך – ואתה מחייך חזרה בדיוק באותו רגע.

באיזה כלי השתמשת?

(a) התאמה (Matching)

(b) שיקוף ישיר (Mirroring)

(c) הצלבה (Cross-Matching)

שאלה 4

האדם מדבר לאט וברוגע, ואתה בוחר להאט גם את הקצב והטון שלך.

באיזה כלי השתמשת?

(a) התאמה (Matching)

(b) שיקוף ישיר (Mirroring)

(c) הצלבה (Cross-Matching)

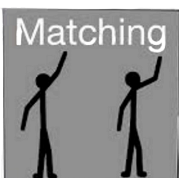
תשובות נכונות

a.1 – התאמה (Matching)

c.2 – הצלבה (Cross-Matching)

b.3 – שיקוף ישיר (Mirroring)

a.4 – התאמה (Matching)



מרכיבי טון הדיבור (TONALITY)

מטרת התרגיל-

להפוך את מודעות טון הדיבור מתיאוריה כללית להתבוננות אישית: איך אני נשמע בפועל, איך זה משפיע על התקשורת שלי, ומה אני יכול לשנות באופן מודע כדי לייצר יותר חיבור והשפעה.

ענה בכתב על השאלות הבאות:

1. Pitch - גובה הקול

- מתי בפעם האחרונה דיברתי בטון גבוה? מה זה שידר לאחרים?
- מתי השתמשתי בקול נמוך? איך זה השפיע על האווירה?

2. Tempo - קצב הדיבור

- באיזה מצבים אני נוטה לדבר מהר מדי? מה זה גורם לצד השני להרגיש?
- מתי דיברתי לאט יותר? מה קרה לשיחה?

מרכיבי טון הדיבור (TONALITY)

3. Timbre – איכות הקול

- איך הייתי מתאר את איכות הקול שלי בדרך כלל (חם, יבש, חד, רך)?
- איך זה משפיע על האופן שבו אנשים חווים אותי?

–

4. Volume – עוצמת הקול

- מתי אני מרים את הקול? איך זה משפיע עליי ועל האחרים?
- באילו סיטואציות אני מדבר בשקט? האם זה משדר ביטחון או חוסר ביטחון?

חוש מועדף (PRIMARY REPRESENTATIONAL)

מטרת התרגיל-

התרגיל נועד לאפשר לך לגלות בצורה חווייתית ואינטואיטיבית מהו החוש המועדף שלך – האם אתה חווה את העולם יותר דרך ראייה (ויזואלי), שמיעה (שמיעתי) או תחושה (קינסטטי). המודעות הזו תעזור לך להבין טוב יותר איך אתה תופס מציאות, איך אתה זוכר חוויות, ואיך אתה מתקשר עם אנשים אחרים.

קרא את שלושת התיאורים הבאים, עצום עיניים לדקה אחרי כל אחד מהם.
שאל את עצמך: לאיזה תיאור הכי קל לי להתחבר?

■ תיאור ויזואלי

דמיין שאתה מטייל בשביל הררי.
אתה רואה את השמים הכחולים, את הפסגות המושלגות ואת קרני השמש שמשתקפות בצבעי זהב.
הנוף פרוש מולך כמו ציור מושלם, וכל פרט נראה חד וברור.

■ תיאור שמיעתי

דמיין שאתה יושב בחוף ים.
אתה שומע את רחש הגלים שנשברים בקצב קבוע, את קריאות השחפים מעליך ואת השיחה הרגועה של אנשים מסביב.
הצלילים משתלבים יחד כמו מנגינה טבעית שמרגיעה אותך.

■ תיאור קינסטטי (תחושתי)

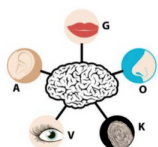
דמיין שאתה מתכרבל בשמיכה חמימה ביום חורפי.
אתה מרגיש את הרכות שעוטפת את הגוף, את החום שמתפשט, ואת הנשימה שלך הופכת רגועה ועמוקה יותר.
כל הגוף משדר שלווה ונינוחות.

שאלות רפלקציה

- לאיזה מהתיאורים הכי קל היה לי להיכנס?
- האם התמונה, הצלילים או התחושה תפסו אותי ראשונים?
- מה זה מגלה לי על החוש המועדף שלי?

VAKOG

Visual
Auditory
Kinesthetic
Olfactory
Gustatory



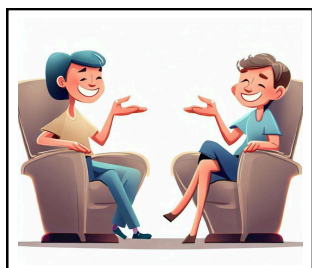
הצטרפות והובלה (PACING & LEADING)

מטרת התרגיל-

להבין דרך דוגמאות אישיות איך עקרון ההצטרפות וההובלה הוא כלי מפתח גם בקריירה וגם במערכות יחסים - ולזהות דרכים פרקטיות להשתמש בו כבר מהיום.

בחר סיטואציה אחת עם בן זוג, ילד או חבר קרוב שבה הייתה אי־הבנה או מתח.

- איך היית יכול להצטרף לרגש או למצב של הצד השני (להראות שאתה מבין ומרגיש אותו)?
- איך היית יכול, משם, להוביל בעדינות לשינוי (לרגיעה, פתרון, מחשבה חדשה)?



תנועות עיניים (EYE ACCESSING CUES)

מטרת התרגיל-

להמחיש שתנועות העיניים הן "חלון" אל תהליך החשיבה הפנימי – כשהעיניים נעות לכיוון מסוים, האדם בעצם ניגש לזיכרון, יוצר תמונה, שומע קול פנימי או נזכר בתחושה.

תרגיל זוגי

שלב 1 – התחלקו לזוגות

אדם A ישאל את אדם B שאלות פשוטות, ויתבונן לאיזה כיוון נעות העיניים של B לפני התשובה.

שלב 2 – שאלות לפי סוגי חושים

• ויזואלי – זיכרון / יצירה

- "איזה צבע היה לאוטו הראשון שלך?" (ויזואלי נזכר – מסתכל למעלה).
- "דמיון פיל בצבע סגול עם נקודות צהובות." (ויזואלי נבנה – מעלה עיניים לצד השני).

• שמיעתי – זיכרון / יצירה

- "איך נשמע הקול של אמא שלך כשהיא אומרת את השם שלך?" (שמיעתי נזכר – מבט לצד).
- "איך יישמע קול של רובוט מצחיק?" (שמיעתי נבנה – מבט לצד השני).

• קינסטטי (תחושת)

- "איך זה מרגיש לגעת בחול חם על החוף?" (עיניים נוטות כלפי מטה).

• דיאלוג פנימי

- "מה אתה אומר לעצמך כשאתה מתלבט?" (עיניים למטה לכיוון השני).

שלב 3 – רישום

אדם A רושם לעצמו: אילו תנועות עיניים הופיעו בכל שאלה.

שלב 4 – החלפת תפקידים

מתחלפים – עכשיו B שואל ו-A עונה.

שלב 5 – רפלקציה

שוחחו יחד:

- עד כמה התנועות היו עקביות?
- מה גילינו על הדרך שבה המוח ניגש למידע?



סאב־מודליטיז (SUBMODALITIES)

מטרת התרגיל-

להראות לנו שהחווייה הפנימית שלנו אינה "קבועה" – היא בנויה מתכונות קטנות (סאב־מודליטיז) שאפשר לשנות. ברגע שאנחנו לומדים "לשחק" בהן, אנחנו מקבלים שליטה מדויקת יותר על איך אנחנו חווים זיכרון, רגש או מטרה.

שלב 1 – בחירת חוויה

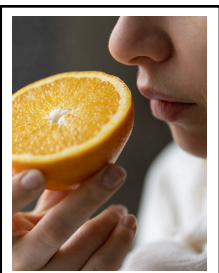
חשוב על חוויה יומיומית פשוטה – למשל מטרה קטנה, זיכרון מהעבר, או משהו שגורם לך עצבנות קלה (כמו לעמוד בתור).

שלב 2 – התבוננות בסאב־מודליטיז

עצום עיניים ושאל את עצמך:

- ויזואלי: האם אני רואה תמונה או סרט? גדול או קטן? קרוב או רחוק? צבעוני או שחור־לבן?

- שמיעתי: האם יש קול? חזק או חלש? באוזן שמאל או ימין? פנימי או חיצוני?



סאב־מודליטיז (SUBMODALITIES)

- קינסטטי (תחושתית): איפה אני מרגיש את זה בגוף? גדול או קטן? נע או קבוע? חזק או חלש?

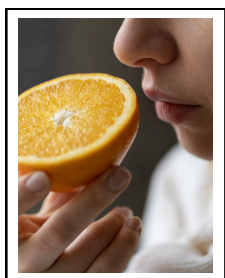
שלב 3 – שינוי מודע

בחר סאב־מודליטי אחד ושנה אותו:

- אם התמונה גדולה – הקטן אותה.
 - אם הקול חזק – הנמך אותו.
 - אם התחושה לוחצת – הזז אותה למקום אחר בגוף.
- שים לב איך זה משנה את עוצמת החוויה.

שלב 4 – השוואה

רשום: איך הרגשתי לפני ואיך אני מרגיש עכשיו? מה השתנה?



35

סאב־מודליטיז (SUBMODALITIES)

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 feelings that are important?				
Kinesthetic				
Location				
Size				
Shape				
Intensity				
Steady				
Movement/ Duration				
Vibration				
Pressure/Heat?				
Weight				

אסוציאציה ↔ דיסאסוציאציה

חידון: אסוציאציה ↔ דיסאסוציאציה

הוראות: סמן את התשובה הנכונה. בכל שאלה – תשובה אחת בלבד, אלא אם צוין אחרת.

(1) "אני רואה את הסיטואציה דרך העיניים שלי, כאילו אני שם עכשיו."
A. אסוציאציה B. דיסאסוציאציה

(2) "אני רואה את עצמי מבחוץ, כאילו אני על המסך."
A. אסוציאציה B. דיסאסוציאציה

(3) איזה שינוי VAK צפוי להגביר עוצמת חוויה?
A. הקטנת התמונה והרחקתה
B. הוספת צבע/חדות והגדלת התמונה
C. הנמכת הווליום והפיכת הסאונד ל"רחוק"

(4) מה יותר מתאים לקבלת החלטה עניינית כשיש רגש חזק?
A. אסוציאציה
B. דיסאסוציאציה

(5) לפני הצגת מכירות חשובה אני רוצה להעלות ביטחון. מה מומלץ?
A. להיכנס פנימה (אסוציאציה) ולכוון VAK מעלה
B. לצאת החוצה (דיסאסוציאציה) ולהנמיך VAK
C. להתחיל בדיסאסוציאציה ולהשאיר כך עד הסוף



אסוציאציה ↔ דיסאסוציאציה

6) מהו סימן זיהוי טיפוסי לדיסאסוציאציה?

A. תחושה גופנית חזקה ומיידית

B. ראיית עצמי כדמות על מסך

C. דיבור פנימי קרוב וחזק

7) אמת/שקר: "דיסאסוציאציה תמיד שלילית כי היא 'מרחיקה' רגשות ולכן מונעת אותנטיות."

A. אמת B. שקר

מפתח תשובות

A.1 – לראות דרך העיניים = אסוציאציה.

B.2 – לראות עצמי מבחוץ = דיסאסוציאציה.

B.3 – הגדלה/צבע/חדות מגבירים.

B.4 – דיסאסוציאציה מסייעת לפרספקטיבה.

A.5 – להעלות ביטחון = אסוציאציה מכוונת.

B.6 – "אני על המסך" = דיסאסוציאציה.

B.7 (שקר) – דיסאסוציאציה היא כלי ניהולי מועיל כשמשמשים בו נכון.



MAPPING ACROSS & SUBMODALITIES

הוראות: סמנו תשובה אחת נכונה בכל שאלה, אלא אם צוין אחרת.

(1) מהו Mapping Across?

- A. הגברת רגש באמצעות עיגון
- B. העברת מבנה תתי־חושים ממצב אחד למצב שני
- C. העלאת מוטיבציה באמצעות שאלות עתיד
- D. זיהוי ערכים ומטא־תוכניות

(2) מהו Driver (נהג)?

- A. טכניקה לשחרור אמונות
- B. תתי־חוש שכשמשנים אותו מתקבלת ההשפעה הגדולה ביותר על החוויה
- C. מילה לעוגן מילולי
- D. דמות מנחה בתהליך

(3) מהו השלב הראשון ב־Mapping Across?

- A. בחירת עוגן
- B. השוואת שני המצבים ברמת תתי־חושים-Contrastive Analysis
- C. מצב עתיד־Future Pase
- D. שבירת דפוס

(4) איזה שינוי צפוי להנמיך עוצמת רגש לא נעים?

- A. הגדלת תמונה, הוספת צבעים חמים
- B. מעבר לראיית "מבפנים"
- C. הרחקת התמונה והפיכתה לשחור־לבן
- D. הגברת ווליום הקול הפנימי

(5) בחרו את כל האפשרויות שהן תתי־חושים ויזואליים (2 נכונות):

- A. מרחק/גודל/בהירות
- B. טון/ווליום
- C. מיקום בשדה הראייה
- D. טמפרטורת הגוף



MAPPING ACROSS & SUBMODALITIES

6) אמת/שקר: "Contrastive Analysis נועד לזהות את ההבדלים הקטנים בין שתי חוויות כדי לחשווד ב־Driver".

A. אמת B. שקר

7) אמת/שקר: "Driver הוא תמיד 'מרחק התמונה' ואין אחרים".

A. אמת B. שקר

8) למה משמשת דיסאסוציאציה בתהליך?

A. להעצים חוויה חיובית

B. לייצר פרספקטיבה ולווסת עוצמה

C. להחליף אמונות

D. לייצר עוגן רגשי.

9) בחרו 2 סימנים לכך שמצאתם Driver:

A. שינוי קטן יוצר הפרש גדול בעוצמה

B. השינוי עובד פעם כן ופעמיים לא

C. אותו שינוי נשאר יעיל בהפעלה חוזרת

D. רק תתי־חושים שמיעתיים יכולים להיות Driver

10) מה הסיבה לבצע בדיקת אקולוגיה אחרי Mapping Across?

A. לבדוק אם יש עוד טכניקות

B. לוודא שהשינוי מתאים לכל ההקשרים ואינו יוצר בעיה אחרת

C. להחליט על צבעים נעימים

D. לקבוע זמן לתרגול הבא

מפתח תשובות

A.6 B.1

B.7 B.2

B.8 B.3

A.9 C.4

B.10 A, C.5

LIKE → DISLIKE (SUBMODALITIES)

הוראות: סמנו תשובה אחת נכונה בכל שאלה, אלא אם צוין אחרת.

(1) מה המטרה של טכניקת Like → Dislike?

- A. להגביר משיכה להרגל רצוי
- B. להפחית משיכה לפריט/הרגל קטן ע"י שינוי תתי־חושים
- C. למחוק זיכרון לא נעים
- D. לבנות עוגן חיובי חדש

(2) באילו מקרים לא מומלץ להשתמש לבד בטכניקה? (סמנו את כל התשובות הנכונות)

- A. התמכרויות קשות
- B. הפרעות אכילה
- C. טראומות
- D. משיכה לקפה בבוקר

(3) A=חטיף אהוב (משיכה 8/10): תמונה קרובה, צבעונית, "אסוסיאט", קול פנימי מזמין. שינוי יחיד סביר שיוריד משיכה:

- A. להגדיל צבע ולהגביר ווליום
- B. להרחיק, להקטין ולשנות ל"מבחוץ"
- C. לחמם את התחושה בגוף
- D. להוסיף מוזיקה מרימה

(4) מהו Driver אפשרי נפוץ בהעדפות מזון?

- A. אמונה "אני חייב/ת לסיים צלחת"
- B. מרחק/גודל התמונה של הפריט
- C. ערך "בריאות"
- D. יום בשבוע

(5) אמת/שקר: "המטרה ב-Like → Dislike היא ליצור סלידה קיצונית וקבועה."

- A. אמת B. שקר

מפתח תשובות

- B 1
- A, B, C 2
- B 3
- B 4
- 5. שקר

SWISH (סוויש)

הוראות: סמנו תשובה אחת נכונה בכל שאלה, אלא אם צוין אחרת.

1) מה היא טכניקת סוויש?

- A. שינוי ערכים
- B. העברת תגובה אוטומטית ע"י החלפת תמונות במוח (תמונת מצב מצוי למצב רצוי)
- C. עיגון תחושות באמצעות מגע
- D. ריפריימינג של אמונות

2) מה הצעד הראשון ההכרחי בסוויש?

- A. מציאת אמונה מגבילה
- B. זיהוי תמונת הטריגר שמדליקה את ההתנהגות הישנה (מצב מצוי)
- C. בחירת מנטרות
- D. קביעת תאריך יעד

3) סמנו את שתי התמונות שמשתמשים בהן (שתי תשובות נכונות):

- A. תמונת הטריגר/ההתנהגות הישנה
- B. תמונת "העצמי הרצוי" בזמן התגובה החדשה
- C. תסריט האסון הכי גרוע
- D. תמונה ניטרלית אקראית

4) מהו כיוון השינוי הנכון בזמן הסוויש?

- A. הטריגר נהיה גדול ובהיר; הרצוי קטן וחלש
- B. הרצוי מתפוצץ לגדול ובהיר במרכז; הטריגר מצטמצם לנקודה קטנה/כהה למטה בצד שמואל
- C. שתי התמונות נעשות גדולות ובהירות יחד
- D. לא משנים תתיחושים—רק אומרים הצהרות



SWISH (סוויש)

5) סדר השלבים (כתבו את הסדר במספרים):

- (1) בניית תמונת עצמי רצוי
 - (2) זיהוי טריגר
 - (3) מיקום התחלתי: הטריגר גדול; הרצוי קטן/עמום בפינה
 - (4) לופ סוויש מהיר 5-7 פעמים + שבירת מצב בין לופים
 - (5) בדיקת אקולוגיה
 - (6) בדיקה/Future Pace
- סדר: _____ → _____ → _____ → _____ → _____ → _____

6) איפה "מחנים" את תמונת הרצוי לפני הסוויש?

- A. גדולה ובהירה במרכז
- B. קטנה/עמומה בצד שמואל למטה
- C. מאחורי הגב בשחור-לבן
- D. רק כצליל בלי תמונה

7) כמה חזרות מומלצות ללופ סוויש?

- A. פעם אחת או שתיים
- B. שלוש ארבע פעמים
- C. חמש או שבע פעמים
- D. שתיים עשרה ומעלה

8) מתי עושים שבירת מצב (Pattern Interrupt)?

- A. אחרי כל חזרה ובסוף (לפתוח ולסגור את העניים)
- B. לא צריך
- C. רק לפני הלופ הראשון
- D. רק בסוף התהליך

9) מה היא בדיקה טובה לאם הטכניקה הצליחה?

- A. לשאול חבר אם רואים שינוי
- B. לנסות לחשוב על הטריגר ולגלות שתמונת הרצוי "קופצת" אוטומטית והרגש הישן נחלש/מתפזר
- C. להגיד 10 פעמים "הצלחתי"
- D. לישון על זה.

מפתח תשובות

- B.1
- B.2
- A, B.3
- B.4
5. $6 < 5 < 4 < 3 < 1 < 2$
- B.6
- C.7
- A.8
- B.9

פרק שלישי

תוכן - ענינים

- תרגיל - הנחות מוקדמות בשפה (Presuppositions)
- תרגיל - היררכיית רעיונות - HIERACHY OF IDEAS
- תרגיל - דפוסי השפה של מילטון אריקסון.
- תרגיל - מטאפורות
- תרגיל - המטא מודל (Meta Model)
- תרגיל - מודל ה-NLP לשינוי (NLP Model of Therapy)

הנחות מוקדמות בשפה (PRESUPPOSITIONS)

הוראות:

1. כתבו מתחת לכל משפט: מה מונח מראש? הגדירו במילים שלכם איזו עובדה משתמעת ומובנת מאליה במשפט (עובדה שהמשפט מסתמך עליה כאמת, גם אם לא נאמרה במפורש).

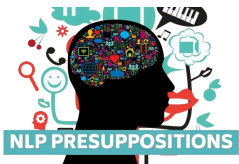
2. סווגו כל משפט לאחת מ־9 הקטגוריות של הנחות מוקדמות:

- Existence – קיום
- Possibility / Necessity – הכרח / אפשרות
- Cause & Effect – סיבה ותוצאה
- Complex Equivalence – שוויון מורכב
- Awareness – תפיסה חושית / מודעות
- Time – זמן
- Adverb / Adjective – תיאור / תואר
- Exclusive / Inclusive OR – או בלעדי / או כולל
- Ordinal – סדר / דירוג

3. שכתבו גרסה ניטרלית/חלופית שמפחיתה או משנה את ההנחה המוקדמת.
לדוגמה :

- "שוב איחרת" < "איחרת?"
- "אחרי שתסיים נדבר" < "מתי נוח לך לדבר?"
- "זו ההצעה הכי משתלמת" < "עד כמה ההצעה משתלמת בעיניך?"

:



הנחות מוקדמות בשפה (PRESUPPOSITIONS)

1. הדו"ח החודשי כבר מוכן לביקורת.

הנחה _____
קטגוריה _____
שכתוב _____

2. האם כל המשתתפים מילאו את הטופס

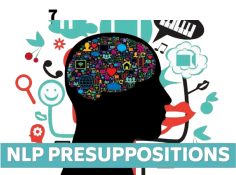
הנחה _____
קטגוריה _____
שכתוב _____

3. את מודעת לכך שהקישור נשלח.

הנחה _____
קטגוריה _____
שכתוב _____

4. שוב קבעת פגישה לשעה מאוחרת.

הנחה _____
קטגוריה _____
שכתוב _____



הנחות מוקדמות בשפה (PRESUPPOSITIONS)

5. מתי התחלת לעבוד על התרגילים?

הנחה _____
קטגוריה _____
שכתוב _____

6. ההצעה הזו טובה יותר מהקודמת.

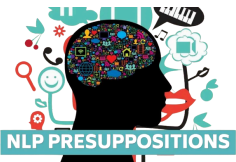
הנחה _____
קטגוריה _____
שכתוב _____

7. מאז שחזרת מהחופשה, יש לך יותר אנרגיה.

הנחה _____
קטגוריה _____
שכתוב _____

8. אחרי שתסיים את הפרק, תוכל לענות על הסיכום?

הנחה _____
קטגוריה _____
שכתוב _____



הנחות מוקדמות בשפה (PRESUPPOSITIONS)

9. הבעיה במערכת נפתרה.

הנחה _____

קטגוריה _____

שכתוב _____

10. בגלל שלא תרגלת מספיק, לא הצלחת

הנחה _____

קטגוריה _____

שכתוב _____

11. כשהוא לא עונה להודעות, זה אומר שהוא לא מעוניין.

הנחה _____

קטגוריה _____

שכתוב _____

12. שמת לב שהקצב שלך השתפר השבוע?

הנחה _____

קטגוריה _____

שכתוב _____



הנחות מוקדמות בשפה (PRESUPPOSITIONS)

13. לפני שנמשיך, בדוק שההקלטה פועלת

הנחה.....
קטגוריה.....
שכתוב.....

14. בגלל שלא תרגלת מספיק, לא הצלחת

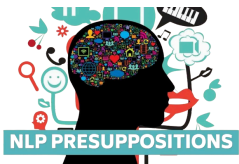
הנחה.....
קטגוריה.....
שכתוב.....

15. אתה מעדיף להתחיל עכשיו או אחרי הצהריים?

הנחה.....
קטגוריה.....
שכתוב.....

16. זו הפעם השלישית שאתה מצליח בזה.

הנחה.....
קטגוריה.....
שכתוב.....



היררכיית רעיונות - HIERACHY OF IDEAS

מטרה: לפתח גמישות מחשבית - לעלות לרמת הפשטה (Up), לרדת לפרטים (Down), ולפתוח חלופות באותה רמה (Sideways).

כלי מפתח:

- Up - "למה זה חשוב? מה זה מאפשר?"
- Down - "איך בדיוק? מה הצעד הבא? תן דוגמה."
- Sideways - "מה עוד דומה? אילו חלופות באותה רמה?"

בחר נושא אחד (מטרה/קושי/מוצר/ערך) _____ וענה על השאלות:

1. Chunk Up -

- למה זה חשוב? _____
- ולמה זה חשוב? _____
- ומה זה מאפשר/משרת ברמה גבוהה יותר? _____

2. Chunk Down -

- איך בדיוק תעשה זאת? _____
- מה הצעד הראשון יהיה? _____
- מה ייחשב הוכחה להתקדמות? _____

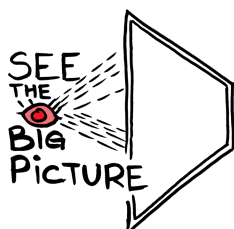
3. Sideways -

- באיזה עוד דרך/אפשרות אפשר להשיג את זה: _____
- חלופה נוספת: _____

- כשאנחנו עולים לרמת הפשטה גבוהה יותר, מעבר לתמונה כללית, רעיון גדול או מטרה רחבה, אנחנו _____

- כשאנחנו עוברים לרעיונות מקבילים או חלופות. הרחבת האופק אנחנו _____

- כשאנחנו יורדים לרמת פירוט מדויקת יותר. פירוק לצעדים קטנים וברורים אנחנו _____



דפוסֵי השפה של מילטון אריקסון

הכֵן משפט היפנוטי לכל אחד מדפוסֵי מודל מילטון הבאים:

• Mind reading קריאת מחשבות

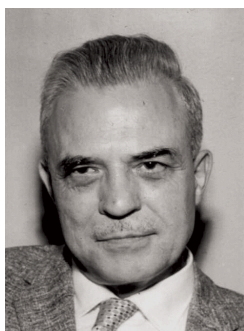
• Conversational postulate שאלה רטורית מובילה

• Cause and effect סיבתיות מדומה

• Selectional Restriction Violation האנשה

• Lack of Referential Index שימוש ללא נושא ברור

• Deletion (Comparative) השוואה לא מוגדרת



דפוסֵי השפה של מילטון אריקסון

• Double Bind מלכודת כפולה

• Lost Performative הערכות ללא מקור

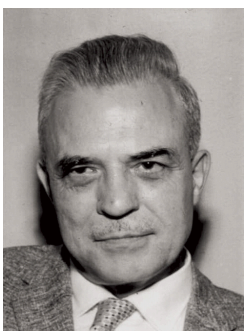
• Model Operators מודל אופרטור

• Quotes within Quotes ציטוטים מורכבים

• פקודות מוטמעות (Embedded Commands)

• שימוש בזמן להנעה לפעולה (Time Distortion)

• עמימות מכוונת - Ambiguity

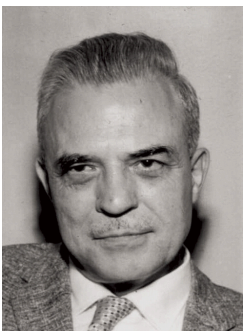


דפוס השפה של מילטון אריקסון

הוראות:

- משכו קו מכל משפט (עמודה שמאלית) אל דפוס מילטון המתאים (עמודה ימנית).
- שימו לב: חלק מהדפוסים עשויים להופיע יותר מפעם אחת.

- | | |
|---|---|
| A. קריאת מחשבות (Mind Reading) | 1. את כבר יודעת מה הצעד הנכון. |
| B. הערכה אבודה (Lost Performative) | 2. זה חשוב לסיים את זה היום. |
| C. סיבה-תוצאה (Cause & Effect) | 3. ככל שאת נושמת עמוק יותר, כך הגוף נרגע. |
| D. שוויון מורכב (Complex Equivalence) | 4. אם הוא לא חוזר אלייך, זה אומר שהוא לא מעוניין. |
| E. הנחה מוקדמת (Presupposition) | 5. מתי תרצי להתחיל לתרגל שוב? |
| F. מילים כוללניות (Universal Quantifier) | 6. כולם מצליחים כשנותנים לזה זמן. |
| G. פועל לא-מוגדר (Unspecified Verb) | 7. אפשר פשוט לשחרר. |
| H. נורמליזציה-שמות פעולה (Nominalization) | 8. ההתקדמות שלך מרשימה. |
| I. שאלה אישור (Tag Question) | 9. אפשר להתחיל עכשיו, נכון? |
| J. דו-משמעות / עמימות (Ambiguity) | 10. היא ראתה את המדריכה עם המשקפיים. |
| K. בחירה בתוך הסכמה (Double Bind) | 11. תרצי להתחיל עכשיו או אחרי הקפה? |
| L. מודאלי הכרח/אפשרות (Modal Operator) | 12. כדאי להתחיל כבר היום. |
| | 13. לפני שנמשיך, בדקי שהקלטת פועלת. |
| | 14. מאז שסיימת את הקורס, את עובדת בביטחון. |



דפוסִי השפה של מילטון אריקסון

מפתח תשובות:

A-1 (קריאת מחשבות)

B-2 (הערכה אבודה)

C-3 (סיבה-תוצאה)

D-4 (שוויון מורכב)

E-5 (הנחה מוקדמת)

F-6 (כמת כולל)

G-7 (פועל לא־מוגדר)

H-8 (שמות פעולה)

I-9 (שאלה זנבית)

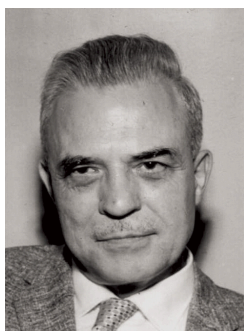
J-10 (דו־משמעות/עמימות)

K (Double Bind)-11

L-12 (מודאלי הכרח/אפשרות)

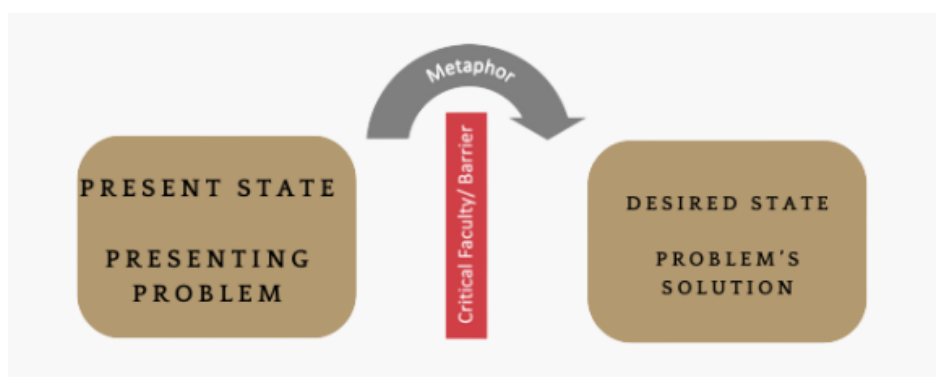
E-13 (הנחה מוקדמת)

E-14 (הנחה מוקדמת)



מטאפורות (METAPHORS)

הסבר את התרשים הבא:



- מה הוא מחסום הביקורת (CRITICAL FACULTY) ואיך הוא מקשה עלינו ביצירת שנוי?

המטא מודל (META MODEL)

במשפטים הבאים זהה את ההפרות של המטא מודל וציין איזו שאלה/שאלות יעזרו לחשוף את המידע שעות הוחסר או הוכלל:

• “המצב קשה”

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• “כולם חושבים שאני לא מקצועית”

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• “אני חייב להצליח הפעם”

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• “אי אפשר לדבר איתו”

הפרה: _____

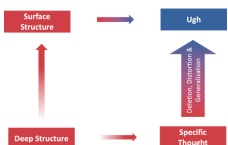
• שאלות חשיפה: _____

• “הוא תמיד מאחר”

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

Meta Model Recovers Deep Structure



המטא מודל (META MODEL)

• "הפרויקט נכשל בגלל ההנהלה."

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• "הם גרמו לי להרגיש טיפשה."

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• "החלטה גרועה פגעה בנו."

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• "יותר טוב ככה."

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• "הוא יודע שאני לא מעריכה אותו."

הפרה: _____

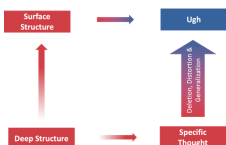
שאלות חשיפה: _____

• "אם הוא באמת היה אכפתי, הוא היה מתקשר."

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

Meta Model Recovers Deep Structure



המטא מודל (META MODEL)

• "הם העליבו אותי בכוונה."

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• "נמאס לי שאתה תמיד מבקר אותי."

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• "אף אחד לא אוהב אותי."

הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

• "אני לא מספיק שווה."

הפרה: _____

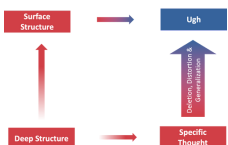
• שאלות חשיפה: _____

• "אף אחד אף פעם לא שם לב אליי"

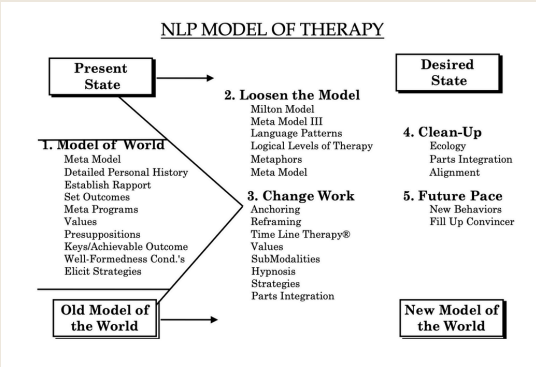
הפרה: _____

שאלות חשיפה: _____

Meta Model Recovers Deep Structure



[illegible]

[illegible]

פרק רביעי

תוכן - ענינים

- תרגיל זוגי- יצירת עוגן (Anchors)
- תרגיל זוגי- מיטוט עוגנים (Collapse Anchors)
- תרגיל זוגי- שרשרת עוגנים (Chaining Anchors)
- תרגיל- עוגנים RACE I-TURN
- תרגיל- סטייט (State)
- תרגיל- פיק סטייט
- תרגיל- תהליך המכירה בחמישה שלבים (The 5 Step Sales Process)
- תרגיל- שימוש במסגרות שפה - Language Frames
- תרגיל זוגי- ניהול משא ומתן אפקטיבי
- תרגיל- טקטיקות לניהול משא ומתן אפקטיבי
- תרגיל- מסגור מחדש

עוגנים (ANCHORS)

תרגיל זוגי - יצירת עוגן (Anchoring)

מטרת התרגיל -

לחוות בפועל את תהליך יצירת העוגן: אחד בתפקיד המנחה, השני בתפקיד המתאמן.

שלב 1 - בחירת חוויה חיובית

- המתאמן בוחר חוויה חיובית מהעבר (ביטחון, הצלחה, התרגשות, שלוה).
- המנחה מבקש ממנו לתאר בקצרה את האירוע ולבחור חוויה שבה הרגש היה חזק במיוחד.

שלב 2 - חוויית החוויה

- המנחה מנחה את המתאמן:
- "עצום עיניים, חזור לאותו רגע... ראה את מה שראית, שמעו את הצלילים, והרגש שוב את התחושות כאילו אתה שם."
- המנחה עוקב אחר שפת הגוף (נשימה, הבעת פנים, שפת גוף) כדי לזהות את רגע השיא.

שלב 3 - יצירת העוגן

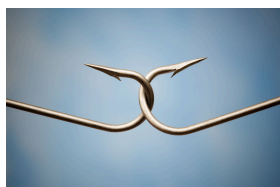
- ברגע השיא, המנחה יוצר עוגן פיזי:
- נגיעה עדינה במקום שנקבע מראש (למשל גב היד).
- אפשר גם לבחור מילה/מחווה מוסכמת מראש.
- חשוב לחזור על הפעולה 2-3 פעמים עם אותה חוויה או חוויות דומות, כדי לחזק את העוגן.

שלב 4 - בדיקת העוגן

- המנחה מבקש מהמתאמן "לנקות" את המחשבה (לחשוב על משהו ניטרלי, למשל מה אכל לארוחת בוקר).
- ש מכן, המנחה מפעיל את העוגן (נגיעה/מילה) ובודק אם התחושה חוזרת.

שלב 5 - החלפת תפקידים

- אחרי סבב אחד, התחלפו בתפקידים.



מיטוט עוגנים (COLLAPSE ANCHORS)

תרגיל זוגי - מיטוט עוגנים (Collapsing Anchors)

מטרת התרגיל -

ללמוד לפרק עוגן שלילי שמופעל אוטומטית, ולבנות במקומו עוגן חיובי שמחליף אותו.

שלב 1 - זיהוי עוגן שלילי

- המתאמן (A) מתבקש לזהות מצב שמפעיל אצלו רגש שלילי אוטומטי (למשל לחץ לפני מבחן, כעס מול אדם מסוים, פחד מסיטואציה).
- המנחה (B) מבקש ממנו להיזכר באירוע כזה ולשים לב איך התחושה עולה בגוף.

שלב 2 - יצירת עוגן חיובי

- המנחה מנחה את A להיזכר בחוויה חזקה וחיובית מהעבר (ביטחון, שלוה, הצלחה גדולה).
- ברגע השיא של התחושה, המנחה נוגע ביד/כתף של A או מבצע מחווה מוסכמת - זהו העוגן החיובי.
- רצוי לחזור ולחזק את העוגן החיובי עם מספר חוויות דומות (ערימת עוגנים)

שלב 3 - קריסת עוגן שלילי

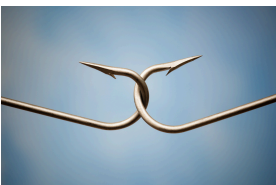
- המנחה מחזיק בזמנית את העוגן השלילי והעוגן החיובי (מפעיל אותם יחד).
- כשאנחנו מפעילים במקביל עוגן שלילי ועוגן חיובי חזק מאוד - נוצר "קצר" רגעי. המוח לא יכול להישאר בשני המצבים ולכן הוא חייב לשבור את הקישור הישן ולבנות קישור חדש, שבו החוויה החיובית מחליפה את השלילית.
- עושים זאת כמה פעמים, עד שהחוויה החיובית ממוטטת את השלילית.

שלב 4 - בדיקת הקריסה

- המנחה מבקש מ-A לחשוב שוב על המצב השלילי.
- שים לב: האם העוגן השלילי עדיין מופעל? האם במקום זאת עולה תחושה חדשה או נייטרלית?

שלב 5 - החלפת תפקידים

- אחרי סבב אחד, התחלפו בתפקידים



שרשרת עוגנים (CHAINING ANCHORS)

תרגיל זוגי - שרשרת עוגנים (Chaining Anchors)

מטרת התרגיל-

ללמוד איך לחבר רצף של סטייטים כך שאדם יעבור בהדרגה ממצב רגשי לא רצוי - אל מצב רצוי וחיובי.

שלב 1 - זיהוי הסטייטים

- המתאמן (A) בוחר מצב רגשי לא רצוי (למשל: חוסר מוטיבציה).
- המנחה (B) עוזר לו להגדיר מצב רגשי רצוי (למשל: התלהבות וביטחון).
- ביחד בוחרים סטייטים ביניים הגיוניים שיכולים להוביל מהראשון לשני (למשל: סקרנות < עניין < מוטיבציה < ביטחון).

כדי שהשרשרת תעבוד, הסטייטים שבוחרים באמצע צריכים ליצור מעבר טבעי:

- להתחיל ב־Away From (מה לא רצוי).
- לעבור דרך שלב או שניים שהם ניטרליים או קלים יותר (למשל סקרנות, עניין).
- לסיים ב־Toward (מה כן רצוי).

שלב 2 - יצירת עוגנים לכל סטייט

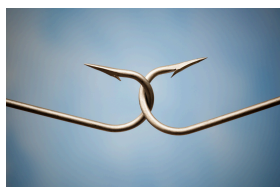
- כאן המטרה היא ליצור עוגן נפרד לכל סטייט (רגש) שבחרנו - לא רצוי, ביניים, ורצוי.

מקובל להשתמש ביד של המתאמן (למשל גב כף היד או מפרקי האצבעות).

- אצבע אחת < העוגן הראשון (סטייט לא רצוי).
- אצבע שנייה < הסטייט הביניים הראשון.
- אצבע שלישית < הסטייט הביניים השני.
- אצבע רביעית < הסטייט הרצוי.
- כך יש לנו מפה פיזית מסודרת של הסטייטים לאורך היד.

איך לעגן בפועל:

- המנחה מבקש מהמתאמן להיזכר בחוויה מתאימה לכל סטייט.
- בדיוק ברגע שהסטייט בשיאו - נוגעים בעדינות באצבע/מקום שנבחר.
- חשוב לחזור 2-3 פעמים על כל עוגן כדי לחזק אותו.



שרשרת עוגנים (CHAINING ANCHORS)

שלב 3 - חיבור השרשרת

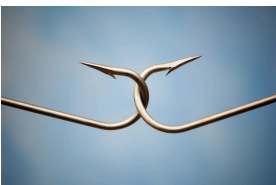
- המנחה מפעיל את העוגנים בסדר המדורג: מתחיל בלחיצה על העוגן של הסטייט הלא רצוי. אחרי שנייה-שתיים, מוסיף גם את סטייט הביניים הראשון. משחרר את העוגן ראשון, ומשאיר רק את השני. אז מוסיף את העוגן השלישי מחכה שתי שניות ומוריד את השני וככה הלאה עד סוף השרשרת. כך המוח לומד לעבור במסלול החדש.

שלב 4 - בדיקה

- המנחה בודק: האם A מצליח לעבור מהסטייט הלא רצוי לרצוי בצורה זורמת יותר?
- חזרה על השרשרת מספר פעמים מחזקת את המסלול המנטלי.

שלב 5 - החלפת תפקידים

- אחרי סבב אחד, מתחלפים בתפקידים.



עוגנים (ANCHORS)

התאם בין השלב לבין ההגדרה הנכונה:

RACE: ארבעת השלבים לעיגון

- | | |
|--|----------|
| א. הפעלת העוגן כדי לבדוק אם התחושה חוזרת. | Recall.1 |
| ב. ניתוק מהחווייה (חשיבה על משהו ניטרלי). | Anchor.2 |
| ג. העלאת חווייה עוצמתית מהעבר. | Change.3 |
| ד. יצירת הקישור בין החווייה לבין גירוי חיצוני. | Evoke.4 |

סמן נכון/לא נכון:

I-TURN: חמשת המפתחות

1. Intensity – ככל שהחווייה חלשה יותר, כך העוגן חזק יותר.
2. Timing – חשוב להפעיל את העוגן בדיוק ברגע השיא.
3. Uniqueness – עוגן טוב הוא כזה שאנו עושים כל יום באופן אוטומטי.
4. Replication – כדי שהעוגן יעבוד, צריך להיות אפשרי לחזור עליו שוב באותה צורה.
5. Number – ככל שחוזרים יותר פעמים, העוגן מתחזק.

ענה על השאלה:

- תן דוגמה מחיי היומיום לעוגן טבעי שנוצר אצלך (חיובי או שלילי).



סטייט (STATE)

מטרת התרגיל-

לזהות איך הסטייט משפיע על מחשבות, רגשות והתנהגות – ולחוות איך שינוי קטן בגוף, בנשימה או בדמיון משנה את כל החוויה.

שלב 1 – זיהוי סטייט:

• באיזה סטייט אני נמצא כרגע? (עיף, רגוע, דרוך, שמח, מתוח)

• איך זה מתבטא בגוף שלי? (יציבה, נשימה, טונוס שרירים)

• אילו מחשבות או דימויים עולים לי כשאני בסטייט הזה?

שלב 2 – שינוי פיזיולוגי

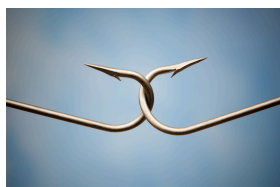
בצע שינוי קטן בגוף:

- שב או עמוד זקוף יותר.
- קח 3 נשימות עמוקות.
- חייך חיוך קטן (גם אם "בכוח").

רשום: איך השינוי השפיע על ההרגשה שלי?

שלב 3 – שינוי מנטלי (דמיון מודרך קצר)

עצום עיניים ודמיון סיטואציה שבה היית במיטבך (ביטחון, הצלחה, שמחה).
ראה מה שראית, שמעו את הצלילים, והרגיש שוב את התחושות.



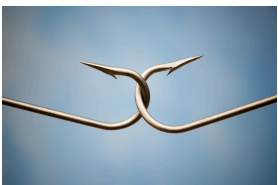
סטייט (STATE)

רשום: מה השתנה בתחושה לעומת הסטייט המקורי?

ענה:

• מה למדתי על הקשר בין גוף, מחשבה וסטייט?

• איך אוכל להשתמש בזה לפני פגישה חשובה, מבחן או שיחה משמעותית?



פיק סטייט

מטרת התרגיל-

לחוות באופן יזום את המעבר ל-Peak State: מצב של אנרגיה שיא, פוקוס חד, ביטחון עצמי גבוה ותחושת זרימה (Flow).

שלב 1 - זיהוי חוויה מהעבר:

- מתי הרגשתי באנרגיה מקסימלית, כאילו אני "בזון"?

- מה בדיוק קרה שם?

- אילו רגשות ותחושות עלו בי באותו רגע?



פיק סטייט

שלב 2 – יצירת ייצוג פנימי

עצום עיניים וחזור לאותו רגע:

- ראה: את מה שראית סביבך.
- שמע: את הצלילים שהיו שם.
- הרגש: את האנרגיה בגוף – החוזק, הביטחון, ההתלהבות.

שלב 3 – חיזוק פיזיולוגי

- קום או שב זקוף.
- נשום נשימות עמוקות ומהירות יותר.
- הוסף תנועה פיזית שמחזקת אותך (ידיים באוויר, סגירת אגרוף).

שלב 4 – עוגן

- ברגע השיא של התחושה, צור עוגן:
 - נגיעה קבועה (למשל סגירת אגרוף).
 - או מילה חזקה שאומרת בקול.

שלב 5 – בדיקה

- עצור, תנקה את המחשבה (חשוב על משהו יומיומי).
- הפעל את העוגן שיצרת – ותראה האם התחושה של Peak State חוזרת.

שאלות רפלקטיביות

1. עד כמה התחושה חזרה בעוצמה (0-10)? _____

2. מה ההבדל בין הסטייט הרגיל שלי לבין Peak State? _____

3. באילו מצבים בחיים ארצה להשתמש בכלי הזה (למשל לפני מבחן, שיחת מכירה, הופעה מול _____

קהל) _____

תהליך המכירה בחמישה שלבים (THE 5 STEP SALES PROCESS)

שאלות אמריקאיות (בחירה מרובה)

• מהו השלב הראשון בתהליך המכירה?

- א. סגירה (Closing)
- ב. פתיחת שיחה (Approach)
- ג. בירור צרכים (Needs Analysis)
- ד. הצגת פתרון (Presentation)

• מהי המטרה המרכזית של שלב בירור הצרכים?

- א. להציג את המוצר במהירות
- ב. להבין מה באמת חשוב ללקוח
- ג. להציע הנחות וסגירת מחיר
- ד. לייצר דחיפות מיידית

• באיזה שלב נשתמש בעיקר ביכולות NLP כמו ראפור, הקשבה וקליברציה?

- א. פתיחת שיחה
- ב. הצגת פתרון
- ג. טיפול בהתנגדויות
- ד. סגירה

התאם בין השלב בתהליך לבין ההגדרה שלו:

- | | |
|---|---|
| א. מתן מענה לשאלות או חששות של הלקוח. | 1. Approach (פתיחת שיחה) |
| ב. יצירת קשר ראשוני וראפור עם הלקוח. | 2. Needs Analysis (בירור צרכים) |
| ג. הצעת הפתרון בהתאם לצרכים שזוהו. | 3. Presentation (הצגת פתרון) |
| ד. הובלת הלקוח להחלטה ולסגירת העסקה. | 4. Handling Objections (טיפול בהתנגדויות) |
| ה. גילוי והבנה של הצרכים האמיתיים של הלקוח. | 5. Closing (סגירה) |

תהליך המכירה בחמישה שלבים (THE 5 STEP SALES PROCESS)

• איך ניתן לטפל בהתמודדות "זה יקר לי"?

• למה התנגדויות מופיעות?

• מדוע חשוב לייצר דחיפות בתהליך המכירה?

שימוש במסגרות שפה - LANGUAGE FRAMES

הסבר את מסגרות השפה הבאות ותן דוגמאה לכל אחת מהן:

Evidence •

Backtrack •

Relevancy •

שימוש במסגרות שפה - LANGUAGE FRAMES

הסבר את מסגרות השפה הבאות ותן דוגמא לכל אחת מהן:

Contrast •

Ecology •

As if •

שימוש במסגרות שפה - LANGUAGE FRAMES

- מתי נשתמש במסגרת Conditional Close תן דוגמה לשני הקשרים שונים.

- מתי נשתמש במסגרת Agreement Frame תן דוגמה לשני הקשרים שונים.

ניהול משא ומתן אפקטיבי

- מה הם ארבעת השלבים לניהול משא ומתן אפקטיבי, הסבר בקצרה כל אחד מהם.

תרגיל זוגי – ארבעת שלבי המשא ומתן

מטרת התרגיל-

להבין איך כל שלב במשא ומתן משפיע על התוצאה, ולתרגל מעבר מובנה מארבעת השלבים בסביבה בטוחה.

שלב 1 – חלוקת תפקידים

- תלמיד א' = "המוכר/המשא ומתן".
- תלמיד ב' = "הלקוח/הצד השני".

נושא המשא ומתן: בחירת חופשה, עסקה עסקית קטנה, או קניית מוצר יומיומי (משהו פשוט ומוכר).

ניהול משא ומתן אפקטיבי

שלב 2 - תרגול לפי השלבים

1. הכנה (Preparation)

- המוכר מנסח מטרה ברורה: מה אני רוצה להשיג, ומה "הקו האדום" שלי?

- הלקוח מנסח מראש מה חשוב לו בעסקה

2. יצירת קשר (Rapport)

- המוכר מתאמן ביצירת קרבה: שימוש בראפור, התאמה לשפת גוף, טון דיבור וקליברציה.

3. בירור צרכים (Exploration)

- המוכר שואל שאלות פתוחות: "מה חשוב לך?" "מה היית רוצה שיהיה חלק מהעסקה?"
- המטרה היא לאסוף מידע אמיתי ולא להניח הנחות.

1. הצעת פתרון + סגירה (Solution & Closing)

- המוכר מציע הצעה שמותאמת לצרכים שעלו.
- מנסה לסגור בהסכמה שמכבדת את שני הצדדים (Win-Win).

שלב 3 - החלפת תפקידים

- אחרי סבב אחד, מתחלפים בתפקידים.

טקטיקות לניהול משא ומתן אפקטיבי

הסבר את הטקטיקות הבאות:

• יצירת אפשרויות ל־Win Win

• השתמש בשפת "אני" במקום האשמה

• הבדל בין כוונה לבין התנהגות

• משא ומתן אייקידו

שינוי מסגרת (REFRAMING)

מטרת התרגיל-

לראות איך שינוי נקודת המבט על מצב מסוים משנה את החוויה הרגשית ואת האפשרויות לפעולה.

שלב 1 - בחירת מצב

כתוב מצב או מחשבה שמגבילה אותך כרגע.
לדוגמה: "אני תמיד דוחה דברים", "הלקוח הזה מקשה עלי".

שלב 2 - זיהוי המסגרת הקיימת

- איך אני מפרש את המצב הזה היום? _____
- איזה רגש זה מייצר בי? _____
- אילו אפשרויות פעולה זה מגביל עבורי? _____

שלב 3 - יצירת מסגרות חדשות

ענה על השאלות הבאות כדי ליצור ריפריימים שונים:

1. Reframing **תוכן** (Content Reframe):

- מה עוד יכול להסביר את ההתנהגות או המצב הזה?

שינוי מסגרת (REFRAMING)

2. איזה פרשנות חיובית אפשר לתת לזה?

2. Reframing הקשר (Context Reframe):

- באיזה הקשר התכונה/ההתנהגות הזו דווקא יכולה להיות מועילה?

- איפה זה יתרון ולא חיסרון?

שלב 4 - בחירת מסגרת חדשה

רשום את המסגרת החדשה שבחרת:_____

- איך היא משנה את ההרגשה שלי?_____

- אילו אפשרויות חדשות היא פותחת עבורי?_____

פרק חמישי

תוכן - ענינים

- תרגיל - מרכיבי האסטרטגיה פנימית
- תרגיל - כתיבת אסטרטגיות בסימנים
- תרגיל - מודל D.U.C.K.Ie
- תרגיל - מודל T.O.T.E
- תרגיל - טכניקת איחוד חלקים

מרכיבי האסטרטגיה פנימית

סמן נכון / לא נכון :

1. אסטרטגיה פנימית מתארת את הדרך בה אנחנו מארגנים את החושים והחויות שלנו. _____
2. כל האסטרטגיות אצל כולם זהות, אין שוני בין אנשים. _____
3. אפשר לשנות אסטרטגיה פנימית כדי לשנות תוצאות בחיים. _____
4. מערכות ייצוג (V, A, K, O, Ad) הן המרכיבים המרכזיים בבניית אסטרטגיה פנימית. _____
5. האסטרטגיה הפנימית היא תהליך מודע בלבד. _____
6. אסטרטגיות פנימיות פועלות גם במצבים פשוטים כמו צחצוח שיניים וגם בהחלטות גדולות כמו בחירת עבודה. _____
7. אסטרטגיה פנימית היא רצף של חויות חושיות ומחשבות שמתרחשות בתודעה. _____
8. לא ניתן לשחזר אסטרטגיה פנימית שכבר הצליחה בעבר. _____
9. שינוי בסאב־מודליטיז (לדוגמה: בהירות תמונה, עוצמת קול) עשוי להשפיע על תוצאות האסטרטגיה. _____
10. אסטרטגיה פנימית תמיד כוללת גם שלב של החלטה (Decision). _____

מפתח תשובות

- | | |
|-----------|-----------|
| 1.נכון | 6.נכון |
| 2.לא נכון | 7.נכון |
| 3.נכון | 8.לא נכון |
| 4.נכון | 9.נכון |
| 5.לא נכון | 10.נכון |

כתיבת אסטרטגיות בסימנים

הוראות:

קרא את התיאורים הבאים, וכתוב את האסטרטגיה בסימני המערכות הייצוגיות (V, A, K, O, Ad, D).

דוגמאות:

1. אני רואה בעיני רוחי את המוצר על השולחן, שומע קול פנימי שאומר לי "כן, זה מתאים לי", ואז מרגיש הקלה ומחליט לקנות.
תשובה: $V \rightarrow Ad \rightarrow K \rightarrow D$

2. אני שומעת את המורה מסבירה, אחר כך אני רואה את החומר כתוב במחברת שלי, ואז מרגישה ביטחון שהבנתי.
תשובה: $A \rightarrow V \rightarrow K$

1. לפני שאני בוחר מסעדה, אני רואה את התפריט בעיני רוחי, מריח את האוכל, ואז מרגיש שזה המקום הנכון.

2. כשאני קונה בגדים, אני נוגע בבד, שומע את עצמי אומר "נוח לי", ואז מחליט לקחת.

3. כשאני מתכוננת לפגישה חשובה, אני שומעת קול פנימי שאומר "תתרכזי", רואה את עצמי יושבת בביטחון, ומרגישה אנרגיה עולה.

4. כשאני מחליט על חופשה, אני רואה תמונות מהחוף, שומע את רעש הגלים, ואז מרגיש התרגשות ומקבל החלטה.

5. כשאני לומדת למבחן, אני קוראת את החומר (חזותי), חוזרת עליו בקול רם (שמיעתי), ואז מרגישה שאני זוכרת.

מפתח תשובות

$V \rightarrow O \rightarrow K.1$

$K \rightarrow AD \rightarrow D.2$

$AD \rightarrow V \rightarrow K.3$

$V \rightarrow A \rightarrow K \rightarrow D.4$

$V \rightarrow A \rightarrow K.5$

מודל D.U.C.K.IE

הוראות: ענה על השאלות הבאות

1. האות D (Discover) מתייחסת ל:

- א. לגלות את האסטרטגיה הפנימית של האדם.
- ב. להחליט אם האסטרטגיה מתאימה או לא.
- ג. לשנות את המוטיבציה.
- ד. ליצור עוגנים חדשים.

2. האות U (Utilization) מתארת:

- א. שימוש חוזר ברגשות ישנים.
- ב. שימוש באסטרטגיה שאותרה כדי לשמר או לשחזר הצלחה.
- ג. שינוי סאב־מודליטיז.
- ד. התאמת הערכים האישיים.

3. מה מתרחש בשלב C (Change)?

- א. מציאת הערכים שמפעילים את האדם.
- ב. שינוי ברצף כדי ליצור תוצאה אחרת.
- ג. קביעת מטרה עתידית.
- ד. בדיקה אם יש ראפור.

סמן ליד כל שאלה - נכון / לא נכון:

- 1. מודל D.U.C.K.Ie נועד לאבחן ולהשפיע על אסטרטגיות פנימיות. _____
- 2. שלב ה-K מתייחס ל-Knowledge (ידע). _____
- 3. בשלב I (Installation) "מתקינים" את האסטרטגיה החדשה כדי שהאדם ישתמש בה אוטומטית. _____
- 4. כל שלב במודל עומד בפני עצמו, ואין צורך לעבור ברצף. _____

מודל D.U.C.K.IE

הוראות: ענה על השאלות הבאות

1.האות D (Discover) מתייחסת ל:

- א. לגלות את האסטרטגיה הפנימית של האדם.
- ב. להחליט אם האסטרטגיה מתאימה או לא.
- ג. לשנות את המוטיבציה.
- ד. ליצור עוגנים חדשים.

2.האות U (Utilization) מתארת:

- א. שימוש חוזר ברגשות ישנים.
- ב. שימוש באסטרטגיה שאותרה כדי לשמר או לשחזר הצלחה.
- ג. שינוי סאב־מודליטיז.
- ד. התאמת הערכים האישיים.

3.מה מתרחש בשלב C (Change)?

- א. מציאת הערכים שמפעילים את האדם.
- ב. שינוי ברצף כדי ליצור תוצאה אחרת.
- ג. קביעת מטרה עתידית.
- ד. בדיקה אם יש ראפור.

סמן ליד כל שאלה - נכון / לא נכון:

- 1.מודל D.U.C.K.Ie נועד לאבחן ולהשפיע על אסטרטגיות פנימיות. _____
- 2.שלב ה-K מתייחס ל-Knowledge (ידע). _____
- 3.בשלב I (Installation) "מתקינים" את האסטרטגיה החדשה כדי שהאדם ישתמש בה אוטומטית. _____
- 4.כל שלב במודל עומד בפני עצמו, ואין צורך לעבור ברצף. _____

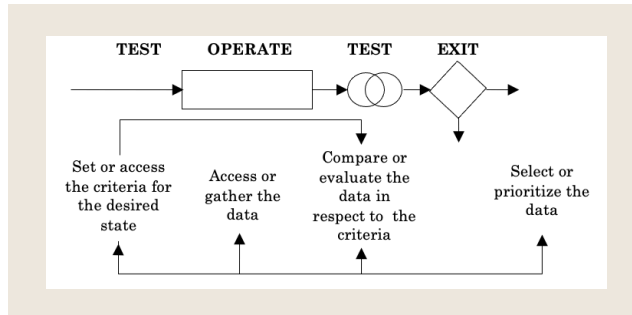
מפתח תשובות

- 1.נכון
- 2.לא נכון
- 3.נכון
- 4. לא נכון

מפתח תשובות

- א.1
- ב.2
- ב.3

אסטרטגיות – מודל T.O.T.E



סמן נכון / לא נכון

1. מודל T.O.T.E מתאר תהליך של פתרון בעיות והשגת מטרות. _____
2. השלב הראשון במודל הוא Operate. _____
3. Exit מתרחש כאשר התנאים הרצויים הושגו. _____
4. Test = בדיקה האם היעד הושג או עדיין קיים פער. _____

ענה על השאלות:

1. תן דוגמה יומיומית שבה השתמשת במודל T.O.T.E.

2. למה חשוב שלב ה-Exit? מה יקרה אם הוא לא יתרחש?

ענה על השאלות:

1. תאר כיצד עושים את טכניקת איחוד חלקים ולמה היא עוזרת?

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

טכניקת איחוד חלקים - PARTS INTEGRATION

2. פעמים במהלך תרגיל איחוד חלקים, האדם עלול להרגיש שהוא אומר שוב ושוב את אותו הדבר - מדוע זה קורה ומה ניתן לעשות כדי לעזור למונחה לצאת מהלופ?

3. מה ההבדל בין קונפליקט בין שני ערכים לקונפליקט בתוך אותו ערך, הבא דוגמאות



פרק שישי

תוכן - ענינים

- תרגיל - ערכים - מה באמת מניע אותנו.
- תרגיל - קונפליקט בין 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.

חלק א – נכון / לא נכון

1. ערכים הם האמונות שלנו לגבי מה חשוב בחיים. _____
2. ערכים וצרכים זה אותו הדבר. _____
3. ערכים מניעים את רוב ההחלטות שלנו, גם אם לא תמיד במודע. _____
4. ערכים לא משתנים אף פעם לאורך החיים. _____
5. ערכים יוצרים היררכיה (סדר עדיפויות) פנימית. _____
6. ערכים הם המצפן הפנימי שלנו הם מנחים את קבלת ההחלטות שלנו. _____
7. ערכים וגישות זה אותו הדבר. _____
8. ערכים יכולים להגיע מהורים, תרבות, חינוך וחוויות חיים. _____
9. אמונות הן ה"עדשות" דרכן אנחנו רואים את העולם, וערכים הם מה חשוב לנו. _____
10. ערכים מסוג "Toward" מניעים אותנו להשיג משהו חיובי שאנחנו רוצים. _____
11. ערכים מסוג "Away From" מניעים אותנו להתרחק ממשהו שלילי או מכאב. _____
12. ערכים לא משתנים לאורך החיים – הם קבועים לגמרי. _____

חלק ב – שאלות אמריקאיות

1. מהיכן בעיקר מתעצבים הערכים שלנו?
 - א. גנטיקה בלבד.
 - ב. חינוך, תרבות, משפחה וחוויות משמעותיות.
 - ג. החלטות מודעות בלבד.
 - ד. רק מהסביבה החברתית.
2. מה הקשר בין ערכים לאמונות?
 - א. אין קשר – אלה שני מושגים שונים לגמרי.
 - ב. ערכים קובעים מה חשוב, אמונות קובעות אם זה אפשרי או לא.
 - ג. אמונות תמיד חזקות יותר מערכים.
 - ד. ערכים הם אמונות שליליות בלבד.

ערכים – מה באמת מניע אותנו.

3. מה נכון לגבי ערכים מסוג Away From ו-Toward?

- א. Toward מניע אותנו להשיג מטרות, Away From מניע אותנו להתרחק מכאב.
- ב. Toward תמיד טוב, Away From תמיד רע.
- ג. אין קשר בין Toward/Away לערכים.
- ד. Toward מתאר אמונה, Away From מתאר גישה.

4. מה נכון לגבי גישות (Attitudes)?

- א. הן מתנהגות כמו ערכים, אבל ממוקדות בסיטואציה ספציפית.
- ב. הן קבועות יותר מערכים.
- ג. הן זהות לאמונות.
- ד. אין להן קשר לערכים או אמונות.

5. מהו הסדר הנכון שבו מתפתחים ערכים, אמונות וגישות?

- א. אמונות < ערכים < גישות
- ב. גישות < ערכים < אמונות
- ג. ערכים < אמונות < גישות
- ד. ערכים < גישות < אמונות

חלק ג – שאלות פתוחות

1. תן דוגמה לערך שקיבלת מהמשפחה שלך וכיצד הוא בא לידי ביטוי בחיים שלך.



ערכים – מה באמת מניע אותנו.

2. מה ההבדל בין ערך, אמונה ועמדה (גישה)?

3. תאר מצב שבו שני ערכים התנגשו אצלך (למשל: חופש מול ביטחון). איך פתרת את הקונפליקט?

ערכים – מה באמת מניע אותנו.

4. תן דוגמה לערך Toward ודוגמה לערך Away From שלך.

5. מה היתרונות ומה החסרונות בכך שאדם מונע בעיקר ע"י ערכים מסוג ?Away From

ערכים – מה באמת מניע אותנו.

מפתח תשובות – חלק א: נכון / לא נכון

1. ערכים הם האמונות שלנו לגבי מה חשוב בחיים. → ✓ נכון (זו הדרך שבה אנחנו מנסחים אותם בפועל).
2. ערכים וצרכים זה אותו הדבר. → ✗ לא נכון (צרכים = בסיסיים להישרדות; ערכים = משמעות, מה חשוב לנו).
3. ערכים מניעים את רוב ההחלטות שלנו, גם אם לא תמיד במודע. → ✓ נכון.
4. ערכים לא משתנים אף פעם לאורך החיים. → ✗ לא נכון (הם יכולים להשתנות עם גיל, חוויות, תרבות).
5. ערכים יוצרים היררכיה (סדר עדיפויות) פנימית. → ✓ נכון.
6. ערכים הם המצפן הפנימי שלנו הם מנחים את קבלת ההחלטות שלנו. → ✓ נכון.
7. ערכים וגישות זה אותו הדבר. → ✗ לא נכון (גישות הן ביטוי נקודתי לערכים).
8. ערכים יכולים להגיע מהורים, תרבות, חינוך וחוויות חיים. → ✓ נכון.
9. אמונות הן ה"עדשות" דרכן אנחנו רואים את העולם, וערכים הם מה חשוב לנו. → ✓ נכון.
10. ערכים מסוג "Toward" מניעים אותנו להשיג משהו חיובי שאנחנו רוצים. → ✓ נכון.
11. ערכים מסוג "Away From" מניעים אותנו להתרחק ממשהו שלילי או מכאב. → ✓ נכון.
12. ערכים לא משתנים לאורך החיים – הם קבועים לגמרי. → ✗ לא נכון (כפי שצוין בסעיף 4).

מפתח תשובות – חלק ב: שאלות אמריקאיות

1. ב
2. ב
3. א
4. א
5. ג

קונפליקט בין ערכים

חלק א - נכון / לא נכון

1. קונפליקט בין ערכים מתרחש כששני ערכים חשובים מתנגשים זה בזה. _____
2. קונפליקט בין ערכים מתרחש רק כשמדובר בערכים "טובים" מול ערכים "רעים". _____
3. היררכיית הערכים משפיעה על האופן שבו אנחנו פותרים קונפליקטים. _____
4. קונפליקט בין ערכים יכול לגרום לחוסר החלטיות, מתח או בלבול. _____
5. ערך מסוג Toward וערך מסוג Away From אף פעם לא מתנגשים. _____

חלק ב - שאלות אמריקאיות

1. איזה תשובה היא דוגמה לקונפליקט ערכים?

- א. אדם שרוצה חופש וגם רוצה ביטחון.
- ב. אדם שאוהב לאכול גלידה וגם לשתות קפה.
- ג. אדם שלומד שפה חדשה.
- ד. אדם שנוהג על אופניים וגם אוהב ללכת ברגל

2. מה נכון לגבי סוגי קונפליקטים בערכים?

- א. קונפליקט בין Toward ל-Toward - שני ערכים מושכים לכיוונים שונים (לדוגמה: קריירה לעומת משפחה).
- ב. קונפליקט בין Away From ל-Away From - שני ערכים מרחיקים מכיוונים שונים (לדוגמה: להתרחק מכישלון מול להתרחק מדחייה).
- ג. קונפליקט בין Toward ל-Away From - ערך מושך קדימה וערך אחר דוחף אחורה (לדוגמה: Toward הצלחה מול Away From ביקורת).
- ד. כל התשובות נכונות.



קונפליקט בין ערכים

חלק ג - השלמת משפטים

1. קונפליקט בין ערכים עלול ליצור _____ פנימי.
2. כאשר אדם מתלבט אם לבחור בקריירה או במשפחה, מדובר בקונפליקט בין ערכי _____.
3. קונפליקט בין שני ערכי Away From מתאפיין בתחושת _____.
4. אחד הסימנים לקונפליקט ערכים הוא קושי לקבל _____.
5. היררכיית הערכים קובעת איזה ערך יהיה _____ בזמן קונפליקט.
6. קונפליקט בין ערך Toward לערך Away From מתבטא בכך _____, בעוד הערך השני דוחף אותו ל_____.

חלק ד - שאלה פתוחה

תן דוגמה אישית או מהחיים שאתה מכיר לקונפליקט ערכים. איזה ערכים היו מעורבים, ואיך הוא נפתר (או לא נפתר)?



קונפליקט בין ערכים

מפתח תשובות - חלק א: נכון / לא נכון

1. קונפליקט בין ערכים מתרחש כששני ערכים חשובים מתנגשים זה בזה. < ✓ נכון
2. קונפליקט בין ערכים מתרחש רק כשמדובר בערכים "טובים" מול ערכים "רעים". < X לא נכון (אין ערכים "טובים" או "רעים" - אלא ערכים שמתנגשים בהקשר מסוים).
3. היררכיית הערכים משפיעה על האופן שבו אנחנו פותרים קונפליקטים. < ✓ נכון
4. קונפליקט בין ערכים יכול לגרום לחוסר החלטיות, מתח או בלבול. < ✓ נכון
5. ערך מסוג Toward וערך מסוג Away From אף פעם לא מתנגשים. < X לא נכון (הם בהחלט יכולים להתנגש - למשל Toward הצלחה מול Away From כישלון).

מפתח תשובות - חלק ב: שאלות אמריקאיות

א.1

ד.2

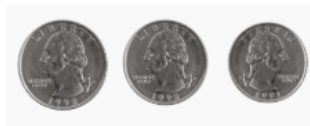
מפתח תשובות - חלק ג

1. קונפליקט בין ערכים עלול ליצור קונפליקט / מתח / בלבול פנימי.
2. כאשר אדם מתלבט אם לבחור בקריירה או במשפחה, מדובר בקונפליקט בין ערכי Toward (שניהם מושכים קדימה, אבל לכיוונים שונים).
3. קונפליקט בין שני ערכי Away From מתאפיין בתחושת תקיעות / חוסר בהירות / בלבול.
4. אחד הסימנים לקונפליקט ערכים הוא קושי לקבל החלטה.
5. היררכיית הערכים קובעת איזה ערך יהיה דומיננטי / מוביל בזמן קונפליקט.
6. קונפליקט בין ערך Toward לערך Away From מתבטא בכך שערך אחד מושך את האדם קדימה לעבר מטרה רצויה, בעוד הערך השני דוחף אותו לאחור כדי להתרחק ממשו שלילי או מכאב.

מטא־פרוגרמים בסיסים

ענה על השאלות הבאות

1. כשמגיע הזמן שאתה צריך ל"הטעין את הבטרייה שלך" האם אתה הולך/מזמין חברים או שאתה מעדיף לקרוא ספר ולהיות לבד?
2. מה חשוב לך להשיג בעבודה/ביחסים/בלימודים?
3. למה אתה בוחר לעשות את מה שאתה עושה?
4. איך אתה יודע שעשית עבודה טובה?
5. איך אתה יודע שמישהו אחר עושה עבודה טובה?
6. כמה פעמים בן אדם צריך להדגים לך שהוא יכול לפני שתהיה משוכנע?
7. כשאתה צריך לקבל החלטה חשובה - איך אתה יודע מה לעשות?
8. כשאתה מגיע לסיטואציה שצריך לפעול אתה בדרך כלל ישר פועל או שאתה קודם בוחן את הסיטואציה חושב ואז פועל?
9. כשאתה צמא ורוצה מים - האם אתה מבקש ישירות שיביאו לך, או רק אומר שאתה צמא?
10. אם המנהל שלך אומר: "נחשוב על הרעיון שלך אחר־כך", איך אתה מפרש את זה?



11 מה מערכת היחסים בין שלושה המטבעות האלה?



מטא־פרוגרמים בסיסים

מפתח תשובות

1. כשמגיע הזמן שאתה צריך "להטעין את הבטרייה שלך"...
מטא־פרוגרם התנהגות חיצונית – אנשים / משימות (Extrovert / Introvert)
 - "אני הולך עם חברים" ← Extrovert / People-Oriented
 - "אני מעדיף לקרוא ספר לבד" ← Introvert / Task-Oriented
2. מה חשוב לך להשיג בעבודה/ביחסים/בלימודים?
מטא־פרוגרם כיוון מוטיבציה – Toward / Away From
 - "להצליח, להתקדם" ← Toward (מכוון לעבר מטרה/רצון חיובי)
 - "שלא אכשל, שלא יפטרו אותי" ← Away From (מכוון להתרחק מכאב/בעיה)
3. למה אתה בוחר לעשות את מה שאתה עושה?
מטא־פרוגרם פילטר סיבה – Possibility / Necessity / Choice / Rules
 - "כי זה נותן לי הזדמנויות חדשות" ← Possibility (אפשרות)
 - "כי אני חייב" ← Necessity (צורך)
4. איך אתה יודע שעשית עבודה טובה?
מטא־פרוגרם מיקוד שליטה – Internal / External
 - "אני יודע בעצמי, אני מרגיש מבפנים שזה טוב" ← Internal (מיקוד פנימי)
 - "כשאומרים לי / כשאני מקבל פידבק מאחרים" ← External (מיקוד חיצוני)
5. איך אתה יודע שמישהו אחר עושה עבודה טובה?
מטא־פרוגרם מסנן השכנוע הייצוגי (VAK)
תשובה אופיינית:
 - "כשאני רואה את התוצאה" ← חזותי.
 - "כשאני שומע פידבק עליו" ← שמיעתי.
 - "כשאני מרגיש שהוא משקיע" ← תחושת.



מטא־פרוגרמים בסיסים

6. כמה פעמים בן אדם צריך להדגים לך שהוא יכול לפני שתהיה משוכנע?

מטא פרוגרם פילטר שכנוע – Convincer Filter (Immediate /

Number of Times / Period of Time / Consistency

- "פעם אחת" ← Convincer Immediate
- "כמה פעמים" ← Convincer Number of Times
- "במשך זמן מסוים" ← Convincer Period of Time
- "כל פעם מחדש" ← Convincer Consistency

7. כשאתה צריך לקבל החלטה חשובה – איך אתה יודע מה לעשות?

מטא פרוגרם פילטר קבלת החלטות – Internal / External

- "אני מקשיב לעצמי / מרגיש מבפנים מה נכון" ← Internal (פנימי)
- "אני מתייעץ עם אחרים / מחכה לפידבק או אישור" ← External (חיצוני)

8. כשאתה מגיע לסיטואציה שצריך לפעול...

מטא פרוגרם פילטר פעולה – Active / Reflective

- "אני ישר פועל" ← Active (פעיל / מיידי)
- "אני קודם בוחן, חושב ואז פועל" ← Reflective (מתבונן / שוקל)

9. כשאתה צמא ורוצה מים...

מטא פרוגרם פילטר סגנון הקשבה – ישיר / עקיף

תשובה אופיינית:

- "אני מבקש ישירות" ← ישיר.
- "אני רק אומר שאני צמא" ← עקיף.

10. אם המנהל שלך אומר: 'נחשוב על הרעיון שלך אחר־כך'...

מטא פרוגרם סגנון שמיעה – Literal / Inferential

- "הוא מתכוון באמת לשקול את זה" ← Literal (פרשנות מילולית)
- "זה סימן שהוא דוחה את זה / לא באמת רוצה" ← Inferential (פרשנות סמויה)

11. מה מערכת היחסים בין המטבעות ... –

מטא פרוגרם פילטר יחסים והשוואה (Matching / Mismatching)

- "שלושת המטבעות זהים" ← Matching
- "יש הבדל בגוון/בבהירות/בצורה שלהם." ← Mismatching יגיד: