



NLP

NLP Practitioner

חוברת הקורס המלאה

מרצה: רם אלון

ריפוי הנפש לכל אדם

מטפל לכל אחד

תוכן עניינים

3 הקדמה - מה זה NLP?

7 3 הרמות ב-NLP

12 מודל התקשרות

18 תקשורת לא מילולית

21 ראפור

24 הנחות יסוד

27 ויזואלייזציה ודמיון

29 עדמות תפיסה

35 מסע בין יועצים

37 מטה מודל

45 דיקט מטרות (OUTCOME)

49 סדר פעולות לכל תהליך

50 מערכות ייצוג

56

תתי חושים (Sub-Modalities)

69

אקולוגיה

71

מסגור ורוי-פרויום

78

מודל הצרכים של טוני רובינס

81

עוגנים

89

סטיטיט (מצב רגשי)

91

הרגלים

98

אמונות

107

מודל רמות לוגיות

112

סיכון

מה זה NLP?

Neuro Linguistic Programming

- נירון, תא עצב. תא שנמצא במערכת העצבים ומשמש כיחידת התפקוד הבסיסית של המוח, משפיע על החוויה הסובייקטיבית.

- שפה, דרך התקשרות שדרerca השינוי נעשה.

- תכונות, יכולות לנצל את היכולות של המוח לטובות שינוי, בין אם זה מחשבות, רגשות, פעולות והרגלים אוטומטיים.

ובשפה פשוטה

NLP זו מיומנות שנוננת לנו את יכולת לשנות דפוסים שליליים באמצעות שפה. התוצאות שלנו הן סך כל הפעולות שלנו, ובהרבה מקרים בחיים אנחנו פועלים על "אוטומט". בשביל לשנות את התוצאות בחיים, נדרש לשנות את הפעולות שלנו.

הבעיה היא שהרבה מהפעולות שתוקעות אותנו מתבצעות על אוטומט ויש כל מיני גורמים שאנו לא מודעים להם שגורמים לנו לפעול ככה, כמו:

- מחשבות שליליות
- רגשות מסויימים
- דפוסי התנהגות אוטומטיים
- הרגלים מזיקים
- אמונהות ותפיסות על עצמנו ועל העולם

המסקנה

באמצעות NLP אפשר להבין בדיק מה הגורם המעכבר, לעקור אותו מהשורש ולתכנת את המוח בדרך שבה אנחנו בוחרים שתיהיה אפקטיבית עבורנו.

עוד הגדרות ל-NLP

- ניתובי לשוני פיזיולוגיים
- חקר החוויה הסובייקטיבית
- שינוי מחשבות, רגשות, פעולות והרגלים אוטומטיים דרך שפה
- תכנות המוח
- דיאגום הצלחות
- הטעמאות שינויים מהירים דרך תחת המודע

מה מיוחד כל כך ב-NLP?

היחודיות שיש לשיטת ה-NLP ביחס לשיטות אחרות זה **המהירות**.

המוח שלנו יודע ליצור דפוסים ולהטמייע אותם בכמה רגעים - זה יכול להיות לחיבוב וזה יכול להיות לשילול.

אין נוצר מצב שאנשים שנושאים ברכב 20 שנה ונקלעו לתאונת דרכים לא מוכנים לעלות יותר על ההגה? או אדם שנתקע במעליות ולאחר המקרה מפתח "קלסטרופוביה"?

האירועים הללו קרו מספר דקות בודדות, ובכל זאת, נוצר בתה המודע דפוס שיישאר עד שיעקרו אותו מהשורש.

כמו שיכולים לヒווצר דפוסים שליליים בתה המודע, ככה גם אפשר ליצור דפוסים חיוביים בתה המודע.

למה NLP עובד מהר?

הסיבה ש-NLP עובד בצורה מהירה כל כך היא בזכות היכולת שלו לעשות את העבודה "בחדר הבקרה" של המוח שנקרו **תת המודע**.

איך NLP בכלל נוצר?

ה-NLP פותח בארצות הברית בשנות ה-70 של המאה ה-20 על ידי **ריצ'רד בנדלר** ופרופסור **ג'ון גריינדר** שניסו לפצח את חידת המצוינות האנושית, ולבוחן מדוע מטפלים אשר נחשבו מומחין בתחוםם ואשפי תקשורת מסוימים מצטיינים בתחוםם.

בנדלר וגרייןדר ניסו להבין מה סודם של המטפלים המצליחים ביותר באותה תקופה. למעשה, אף אחד לא הבין מה סודם של אותם מטפלים, וזה הסיבה שהם זכו לכינוי **"קוסמים"**. ענייני אנשים רבים זה היה כמו קסם להיכנס עם בעיה למטפל, לדבר קצר, ולצאת בלי הבעיה.

הם הניחו שם יצירחו לבודד את מרכיבי התקשורת של אותם מצטיינים, יהיה בידיהם המפתח לשיפור התקשרות.

המטפלים שנחקרו:

- **ד"ר מילטון אריקסון** – אבי ההיפנוטרופיה המודרנית והטיפול קצר המועך
- **וירג'יניה סאטיר** – עבדה סוציאלית ומטפלת משפחתייה מבריקה
- **ד"ר פריץ פרלס** – אבי תורת הגשטלט
- **ד"ר גregorie ביטסון** – אנטרופולוג וביוולוג מפורסם

בנדלר וגרייןדר צילמו טיפולים, צפו בהם דרך מראה חד כיווני, ראיינו מטופלים ושאלו את המטפלים עצמם שאלות רבות כדי להבין מדוע הגיעו כפי שהגיעו. לאחר צפייה ממושכת בדרכי הטיפול והתקשורת שלהם, היה בידיהם "התמצית" של הכללים הראשונים של ה-NLP.

למה המציאו את ה-NLP?

שיטת-NLP פותחה מתוך ההבנה שתחום הפסיכולוגיה הקלאסית אינה מצליחה להתמודד בעקבות עם הרצונות והבעיות של אנשים, ולמעשה לא יכול באופן סיסטמטי וקבוע לייצר את התוצאה הרצiosa אצל אנשים.

רייצ'רד בנדLER, אחד ממייסדי השיטה, ציין בספרו "הכוח הטמון במוח" שככל שפרות הפסיכולוגיה הקלאסית עוסקה בשימת דגש על מידת ואפיון הביעות שיש לאנשים בחיים, במקומ בשימת דגש על מציאת פתרונות לאותן בעיות.



3 הרמות ב-NLP

NLP PRACTITIONER רמה 1:

ההסכמה הבסיסית בתחום. ניתן לעסוק בו לאחר ההסכמה זו. בעל יכולת ליצור שינוי מהירים במחשבות, רגשות והתנהגויות אוטומטיות לעצמו ולאחרים.

הכליות שנלמד לפטור בקורס הסמכה PRACTITIONER:

- אין לשולט ברגשות ובמחשבות
- אין ליצור מוטיבציה בצורה פשוטה
- אין לשנות דפוסי אכילה
- אין להתגבר על חרדות
- אין לשבו אמונה מגבלות
- אין להתגבר על פחדים
- אין לפטור "פוביות" מהר
- אין לפתח בטחון עצמי
- אין לקום ולהתגבר על משבר
- אין להטיע הרגלים מעכירים ולקטו הרגלים גראויים

NLP MASTER PRACTITIONER רמה 2:

הרמה המקצועית הבכירה בתחום. בעל יכולת ומומנות ליצור תהליכי עצמם.

הבעיות שנלמד לפטור בקורס הסמכת MASTER PRACTITIONER

- אין לדגום אנשים מצלחים בצורה מדוקיקת
- להבין אסטרטגיות חשיבה עמוקה
- הבנת סוג הרגשות והמסרים שלהם
- אין להתגבר על דיכאון
- להכיר את עצמי ברמה העמוקה ביותר
- שינוי ויצירת זהות חדשה
- זריזות לשון, שינוי אמונה דרך דפוסי שפה

NLP TRAINER

מורה NLP מוסמך בעל יכולת להכשיר ולהסמין אחרים בתחום.

הבעיות שנלמד לפטור בקורס הסמכת TRAINER:

- לפטור פחד במה ולדבר בביטחון מול אנשים
- אין לדבר בצורה סוחפת וכריימטית מול קהל
- אין ליצור הרצאה טובת
- אין למכור על במה ככמויות
- אין לבנות סדנה לקבוצות
- אין לתמוך כל מוצר במכירה
- אין להפוך עמידה מול קהל למקצוע

עם הזמן פותחו עוד תחומיים שסובבים סביב ה-NLP, ביניהם: דמיון מודרך, היפנו-תרפיה, Timeline Therapy ועוד.



איך הקורס הולך להתנהל

הלמידה בקורס מתקיימת בשני מישורים:

1. **הלמידה בכיתה** - שיעורים פרונטליים עם תרגול מעשי

2. **הלמידה העצמאית** - תרגול מחוץ לשעות הקורס

מה יצא לך מהקורס הקרוב?

- הכשרה מלאה של 54 שעות בת 9 ימים בסגנון הלימוד של מייסד השיטה
- מנוטורים צמודים לצורך מענה מקצועי ממישו שלמד את השיטה
- חברה של כל הקורס ללמידה ותרגול הכללת את כל הטכניקות והשלבים שלහן (החברה הזאת)
- קהילה חזקה של נלפיסטים לייצרת קשרים ותרוגלים אחד על השני
- מפגשי תרגול בזום (למי שרוצה)
- תעודה הסמכה מארגון ה-NLP העולמי
- פורטל דיגיטלי להטמעה וחזור על החומר

התחייבות תלמיד הקורס

- ללמידה בצורה אקטיבית
- לבוא בראש פתוח לתוכנים
- להגיע בזמן ולקחת ברצינות
- לשאול כשלא מבין
- לקחת אחריות מלאה על הלמידה

התחייבות מנהה הקורס

- להעביר את התוכן בצורה הכי עניינית, פרקטית ויושימה
- לחת מענה מקצועי ואישי לשאלות
- להקפיד על זמנים ולהיות ממוקד
- לכבד את המפה שלך ולא לשפוט שום צורת חשיבה

פירמידת הלמידה

מקרים מוכחים שלמידה אקטיבית מוטמעת בצורה טובה פי כמה במוח. לנוכח האקטיביות שלך במהלך הקורס היא חלק בלתי נפרד - ככל שהיא תהיה גדולה יותר, כך החומר יוטמע עמוק יותר ורמת הביתחון שלך תעליה.

הצבת מטרות - מודל SMART

- **S - ספציפית:** علينا לדעת בדיק מה אנחנו רוצים
- **M - מדיד:** علينا ליצור מטרה שאפשר למדוד אותה
- **A - ברת השגה:** علينا ליצור מטרה שהיא ברת השגה עבורנו
- **R - רלוונטי:** علينا ליצור מטרה שהיא רלוונטית לחיים שלנו
- **T - תחומה בזמן:** علينا להגדיר את משך הזמן להשגת המטרה

דוגמא: בתאריך X אני שוקל Y קילו

תרגיל: הגדרת מטרות אישיות



הסיבה שנרשמתי לקורס:

עם מה אני רוצה לצאת מהקורס?



מודל התקשרות של ה-NLP

המודל מחלק את התהליך הפנימי שגורם לאנשים ליצור התנהגוויות מסוימות לחמישה שלבים:

- קליטת המזיאות** באמצעות חמישת החושים 1
- העברה האינפורמציה** דרך מסננים במוח 2
- יצירה של מיצג פנימי** בראש 3
- יצירה של מצב רגשי רגעי** (סטטיות) 4
- בחירה של התנהגות** 5



מודל התקשרות של NLP - אישור חיצוני להתנהגות

קליטת המזיאות

את המזיאות אנחנו קולטим דרך חמישת החושים שלנו: ראייה, שמיעה, תחושה, טעם, ריח.
באמצעות חמישת החושים שלנו אנחנו קולטים ממוצע **2 מיליון ביטים של מידע בשנייה**.
מכיוון שהמודע לא יכול להכיל את כמות המידע הזה, יש לו 3 מסננים ראשיים שדריכם עובר המידע.

המסננים במוח (פרשנות)

מסנן 1: הכללות

הכללה זה תהליך במוח שגורם לו לחסוך באנרגיה. דרך התהליך הזה המוח משליך מידע שקיבל לעוד תחומים ודברים דומים.

- ברגע שפתחנו דלת, אנחנו לא צריכים ללמידה איך לפתח שוב דלתות
- ברגע שלמדנו מה זה כיסא, גם אם נראה כיסא שלא ראיינו בחיים, נבין שהוא כיסא

הבעיה: הכללות שייכולות לפגוע בנו או למנוע מאיתנו להיפתח לדברים חדשים.

דוגמאות להכללה שלילית: "אף פעם לא הולך לי עם גברים", "אני תמיד מותר לעצמי כשמהחילים לצוץ אתגרים"

מסנן 2: השמטות

המוח מקבל 2 מיליון ביטים של מידע בשנייה. במאגרי המידע של הלא מודע יש כמות גדולה מאוד של מידע שאנו לא חשובים אליו לאורך היום.

מטרת המנגנון זהה היא למחד אוטנו בדברים חשובים ולמנוע מאיתנו לקבל מידע לא רלוונטי.

דוגמא: 2 רכבים שכמעט עשו תאונה - כל אחד מהנהגים יתאר את הסיטואציה בצורה אחרת לחלוטין מהآخر.

מסנן 3: עיוותים

באמצעות המسانן הזה המוח משנה דברים בשביב להתאים ל תפיסת המציאות שלו. זה יכול לבוא לידי ביטוי בשינוי זכרונות מאירועים שקרו לנו בעבר.

דוגמא: אני מאמין שאני נמצא בחופשה בתайлנד, על חוף הים, מזג אוויר נעים, עם קוקוס ביד.

מיצג פנימי

לאחר תהליך הסינון, המידע שנקלט עובר ליצירת **מיצג פנימי** - התפיסה שלנו בנוגע לחוויה בצורה סובייקטיביות.

מיצג פנימי יכול להיות סרט/תמונה בראש או שיח פנימי שיש לי עם עצמי.

סטויט (State)

כל פעולה אשר אנחנו מבצעים נגרמת כתוצאה מ"סטויט" שאנו נמצאים בו באותו הרגע.

סטויט = מצב רגשי רגעי

סטויט זה דבר שימושה מרגע להציג בהתאם לשני דברים:

- **הפייזיולוגיה שלנו:** תנוכה, ביוכימיה, נשימה, מתח או ריפוי שריריים
- **התצוגה הפנימית בראש:** מה ואיך אנחנו מודמים במוחנו, מה ואיך אנו אומרים ושומעים במוחנו

אין התנהגות טוביה או לא טוביה

יש התנהגות שהיא **אפקטיבית** (מקדמת אותנו למטרות של) ויש התנהגות **דפקטיבית** (מנענת ממנו להתקדם לעבר המטרות של).

מודע **או** תת מודע

תת המודע - החלק הרגשי

- זיכרונות לטוווח ארוך
- החלטות
- רגשות
- אינסטינקטים
- אוטומטיים
- אמונה וערבים
- דמיון
- הכללות, השמטות ועיימות

המודע - החלק הרציאוני

- זיכרונות לטוווח קצר
- רצינוליזציה
- חשיבה לוגית ומתמטית
- ביקורתיות
- מחשבות מודעות



תקשורת לא מילולית

"זה לא מה אתה אומר, זה אין אתה אומר"

בכל תקשורת שלנו עם אנשים, יש הרבה מאוד מסרים שעוברים. רובם לא ורבליים. מעבר למילים שיצאו לאדם מהפה, יש גם תקשורת שקוותה בצורה לא מילולית.

ניפוי מקצוען יודע לזהות את המסרים הלא מילוליים ולהגיב לכך בהתאם.

המסרים הלא מילוליים יודעים לספר לנו הרבה מעבר למילים של אותו אדם.

הגוף לא יודע לשקר.

חלוקת התקשורת

עורך	אחוז
מילוי	7%
טונציה	38%
שפת גוף	55%

קליברציה (כיוול)

קליברציה היא היכולת שלי לזהות שינוי בתקשורת הלא מילולית של הצד השני.

שינויים שאפשר לזהות:

- **טונציה:** ווליום, קצב, סגנון דיבור, סוג קול, שינויים, רציפות
- **שפת גוף:** תנועות, גירודים, טונוס שרירים, נשימה, הזעה, כיוון עיניים, סגור/פתח, תנוחת גוף

תרגילים לחידוד הקליברציה

תרגיל א:

1. אדם א' מסתכל ומקשיב לאדם ב'
2. אדם ב' מספר אירוע לא נעים שקרה לו לאחרונה
3. אדם א' רושם את איך הייתה הטונציה והשפת גוף שלו
4. לאחר מכן, אדם ב' מספר אירוע נוספים וכיfic שהיה לו
5. אדם א' רושם את ההבדלים

הlimah או חוסר הלימה

הלימה = התאמה בין הרגשות, המחשבות וההתנהגות של האדם. קוهرנטיות בין הגוף לנפש.

כשאין הלימה נראה את זה על ידי דיסוננס בתקשורת של הצד השני:

- "אני אנסה..."
- "אני חייב לעשות..."
- ציניות

טיפ חשוב

חוסר הלימה יכול ליצור אמינות הצד השני. אנשים וסרטים מצחיקים יוצרים חוסר הלימה כדי להציג אותנו.



ראפור

המילה ראפור לכוונה מהשפה הצרפתית.

ראפור = כימיה, קירבה, אמון

הנחת היסוד: דומה מושך דומה

עוד מימי קדם היה לנו צורך להיות בקבוצה של אנשים שדומים לנו. כשהחינו בשבטים, הרגשנו תחושת בטיחון להיות בשבט שלנו בגלל הקרבה והדמיון שהוא לנו.

באופן לא מודע, אנשים נוטים להתחבר לאנשים שדומים להם.

מה זה ראפור?

ראפור זו היכולת שלנו ליצור באופן לא מודע לצד השני, תחושת קרבה ואמון. זו מיזמנות טבעיות שיש להרבותנו, ורוב האנשים באופן טבעי יוצרים ראפור עם האנשים הקרובים להם.

למה זה חשוב?

ראפור מאפשר לנו ליצור ולהוביל תקשורת איקוית בכל סוג של מערכת יחסים:

- יחסים אישיים, דיניטיים, זוגיות
- עסקים, שיתופי פעולה
- חברים, אנשים קרובים
- שיווק, מכירות
- ניהול עובדים ומשא ומתן

איך זה עובד?

בשביל לייצר ראפור עם הצד השני, נרצה "לחקות" ולשקף לו בצורה טبيعית את התקשרות המודעת והלא מודעת שלנו:

עורך	דוגמאות לשיקוף
מיילים	שימוש במילויים ספציפיות שהצד השני משתמש
טונציה	התאמת קצב דיבור, עוצמת הקול
שפת גוף	חיקוי צורת הישיבה, תנועות ידיים, נשימות

טעות נפוצה

יצירת ראפור טכני/מצויף. בשבייל שראפור ייצור חיבור אמיתי, נוצר לגורם לצד השני להרגיש בהתאם ולא בכך שאנו "מחקים" אותו.

הובלה

ברגע שייצרנו שיקוף למשך זמן עם הצד השני, נוכל לבדוק אם נוצר ראפור דרך שינוי קטן בתקשר שלנו. במידה והאדם השני חזר אחרינו, נראה שיש התאמה.

תרגול ליצירת ראפור

1. אדם א' מספר על יום בחיי האידיאלים שלו
2. אדם ב' מקשיב לו במטרה ליצור ראפור
3. אדם א' מספר על קושי שחוווה לאחרונה
4. אדם ב' "שובר" אותו ראפור בכוונה



הנחות היסוד של ה-NLP

הנחות היסוד של ה-NLP הן תפיסות למציאות, אמונה, שבuzzרתן נוכל לייצר תוצאות טובות יותר בחיים שלנו. הן לא אמת מוחלטת - הן גישה לחיים. לכן אנחנו ממליצים לך להאמין بما שעושה לך טוב.

1. המפה היא לא השטח

לכל אדם יש את "התפיסה" שלו. לפי מה שהוא חונך וגדל, אין זה אומר שזו המציאות (השטח), אלא רק איך שהוא רואה את העולם.

2. אין כישロン, יש משוב ולמידה

אין הצלחה אמיתית בלי ניסוי וטעיה בדרך. זה או שאנחנו מתקדמים לעבר המטרה שלנו, או שאנחנו מקבלים שיעור שילמד אותו.

3. כל בעיה היא תוצאה של תהליכי חשיבתי

התוצאות שלנו הן הנגזרת של הפעולות שלנו והפעולות שלנו הן הנגזרת של הרגשות והמחשבות שלנו. לכן אם יש לנו בעיה שאנו לא מצליחים לפתור, נשנה את תהליכי החשיבה ונקבל תוצאה חדשה.

4. משמעות התקשרות בתגובה שמתקבלת

אנחנו לוקחים אחריות מלאה על התקשרות שלנו. הדבר שמשנה לנו זה מה הצד השני לקח ואייך הוא הגיב לנו.

5. לכל התנהגות יש כוונה חיובית עבור האדם

אין דבר זהה "hrsס עצמי". גם להתנהגויות "הפוגעות" שלנו יש אינטראס (מודע או לא מודע) שמטרתו זה לעשות לנו טוב.

6. אנשים לא מcoliקלים, הם עובדים טוב מאוד

אין דבר זהה בין אדם מcoliקל. יש אדם שצורך הנחיה. אף אחד לא צריך ממשהו יתכן אותו.

7. האנרגיה זורמת לכיוון תשומת הלב

מה שמתמקדים בו גדל. ככל שאטמקד בדבר אחד ככה אשים לב אליו יותר לאורך היום, לטוב ולשלילה.

8. המחשבות שלי הן לא באמת אני

לא כל המחשבות שיש לנו בראש הן באמת שלנו. יש מחשבות שקיבלונו ממי שהו אחר שיכולות לפגוע בנו ולעכבותנו.

9. כל הצלחה אפשר למדל

אם אדם אחד הצליח לעשות את זה, משמע שגם אני יכול לעשות את זה במידה ובין מהן סדר הפעולות והדרכי חשיבה שגרמו לו להגיע לתוצאה זו.

10. תמיד יש אפשרות בחירה

לפעמים אנחנו יכולים להיות מוקובעים במספר מצומצם של אופציות. ההנחה שתתמיד יש עוד אופציות יכולה לפתח לנו עוד כיווני חשיבה.

11. המוח לא יודע להבדיל בין דמיון, זכרון ומציאות

יש לשולש היכולות האלה את אותם המוגלים העצביים במוח ולכן תת המודע לא יוכל באמת להבדיל ביניהם.

12. לכל אדם יש את כל המשאבים להצלחה

יש בתוכנו את כל המשאבים שאנו צריכים בשביל להתגבר על מכשולים ולהציג את המטרות שלנו, רק צריך לדעת איך להוציאו אותם ואיך להשתמש בהם.

13. חזרתיות היא אם כל המיומנויות

כל שנעשה שהוא יותר פעמים, כך הוא יהפוך למיננות שנעשה אותה באופן לא מודע.

14. גמישות היא העוצמה העילאית

גמישות מאפשרת לנו להיות פתוחים לעוד אפשרויות וננתן לנו את האופציה לחולל שינויים בצורה מהירה ופקטיבית יותר.

תרגיל: יישום הנחות יסוד



1. בחר הנחת יסוד שאתמה ממחבר אליה
2. דמיין סיטואציה שמהוותה קושי למשהו שאתה מתמודד איתו היום
3. שבירת מצב - ברוק סטיט
4. דמיין את אותה הסיטואציה רק שהפעם, אתה מסתכל על המצב מתוך הנחת היסוד
5. מה חדש? מה מתאפשר לנו? איך זה מרגיש?



ויזואלייזציה ודמיון

רוב היום אנחנו נמצאים במצב של "דמיון". דמיון יכול להיות בכל החושים (VAKOG):

- אנחנו יכולים לדמיין **תמונהות וסיטואציות**
- אנחנו יכולים לדמיין **קולות**
- אנחנו יכולים לדמיין **חרג**
- אנחנו יכולים לדמיין **ריח**
- אנחנו יכולים לדמיין **טעם**

למה דמיון חשוב?

פיתוח מיומנויות הדמיון שלנו יכולה לעזור לנו לשנות במצב הרגשי הרגשי שלנו (סטויט) ולעזר לנו לשנות בחוויות וברגשות שעולים לנו - אפילו באוטומט.

הנחה יסוד חשובה

המוח שלנו **לא מבديل בין דמיון, זכרון ומציאות** - ולכן אנחנו יכולים לנצל את זה לטובתנו. כמו כל שיר, ככל שנאמן אותו יותר, כך הוא יהיה חזק יותר.

תרגילים לפיתוח הדמיון

תרגיל לפיתוח דמיון ויזואלי



1. עצום עיניים ודמיין ריבוע
2. צבע את הריבוע בצבע נחטם
3. שנה את הריבוע לצורה אחרת שעולה לך
4. שנה את הצבע לצבע אחר שתבחר
5. שחק בגודלים של הצורה - הקטן והגדול
6. הרחיק אותה ממקם וקרב אותה אליו
7. החזר את הצבע לשחור לבן
8. שנה צורות וצבעים בדמיוןך 5 פעמים לפחות

תרגיל לפיתוח דמיון שמיוני



1. עצום עיניים ודמיין שאתה שומע שיר שאתהओהב
2. הגבר את הולויים והنمץ אותו
3. שחק עם המהירות - כפול 2, מהירות 0.5, וחזר ל-1
4. דמיין שעכשו בו בספוג שר את השיר זהה
5. הוסף מוסיקת רקע של קרכס

תרגיל לפיתוח דמיון תחשתי



1. דמיין שאתה הולך על הרצפה בבית שלך

2. דמיין עכשו שהרצפה עשויה מלגו

3. דמיין שהלגו הזה מתחילה להיות חם כמו גחלים

4. ועכשו הפוך את הרצפה לקרה

5. ובמקרה לא, דמיין שאתה הולך על ענבים

תרגיל לפיתוח דמיון טעם וריח



טעם: דמיין שאתה במטבח, פותח את המקרר ומוציא לימון. שם אותו על קרש חיתוך, לוקח סכין וחותך אותו באמצע. לוקח חצי אחד, מרימ אותו ונונן עליו ליקוק עם כל הלשון שלך. ועכשו הפוך אתطعم לטעם של תפוז.

ריח: דמיין שאתה נמצא במטבח, ובתנור מחכה לך עוגת שוקולד חממה. אתה פותח את התנור ומהתנור יוצא ריח של עוגת שוקולד חממה. שנה עכשו את הריח הזה לריח של טונה.



עמדות תפיסה

באופן אינטואיטיבי אנחנו נוטים להסתכל על דברים מנקודת המבט האישית שלנו. הנקודת מבט שלנו מורכבת מהתפיסות, אמונות וערכיהם שלנו.

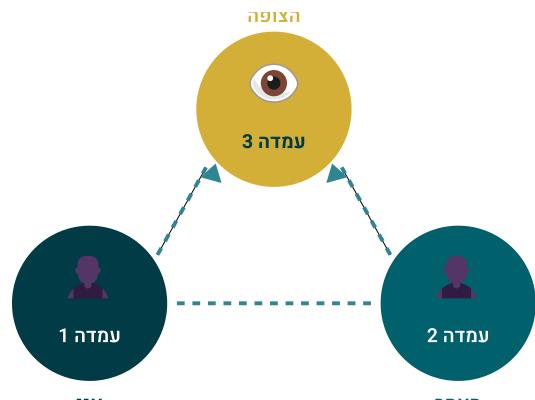
"המפה אינה השטח"

במצבים מסוימים התפיסה האישית שלנו לא תמיד אפקטיבית, והחיסרנו בהזזה הוא ה策ום של אפשרויות ואופציות הפתוחות בפניםנו.

שלוש נקודות מבט

לכלנו יש את היכולת לראות, לשמוע ולהרגיש את הדברים מנקודות מבט שונות:

- **נקודת המבט שלנו** (גוף ראשון)
- **נקודת המבט של האדם שמולנו** (גוף שני)
- **נקודת המבט של הצופה מהצד** (גוף שלישי)



שלוש עמדות התפיסה

מושגים חשובים

דיסוציאציה (ሞפרד)

רואה את עצמי מהצד. ניתוק שלו מהחוותה, רואה אותה מהצד. יוצרת ניתוק רגשי של האדם מהחוותה.

אסוציאציה (מאוחד)

חוותה את העולם דרך החושים האישיים שלי. חוותה שמתרכחת עכשו מתוך העיניים, האוזניים והתחשות שלי.

נקודות מבט 1 - גוף ראשון

הנקודת מבט הטבעית ביותר עבור רוב האנשים. כאשר אני רואה, שומע ומרגיש דרך החושים שלי - אני בגוף ראשון. אני מסתכל על דברים מתוך המפה שלי, מתוך האמונות, הרכבים, זכרונות ותפישות עולם שאני מכיר.

נקודות מבט 2 - גוף שני

נקודת המבט של האדם الآخر בסיטואציה. כשהאני בעמדת שנייה אני רואה את העולם לפי נקודת המבט של הצד השני - אני מאשר את התפישות, האמונות, הרכבים וכל מה שאני יודע לגבייו וראה את העולם דרך "המפה" שלו.

נקודות מבט 3 - גוף שלישי

נקודת מבט שלא מעורבת בסיטואציה - אנחנו ניהיה "הצופים מהצד". אנחנו מנוטקים מהרגש שלנו ומהרגש של האדם ממולנו וтопסים את הסיטואציה בצורה כמה שיוצר אובייקטיבית ולוגית.

טיפ חשוב

המיומנות להכנס לעמדת שלישית היא קריטית לנלפיסטים. לא מעט מהטכניקות שנלמד יכללו כניסה לגוף 3 - כמו טיפול בטראות, פתרות פוביות ועוד.

תרגול נקודות מבט



תרגיל 1:

1. דמיין בגוף 1 שאתה נמצא בארוחה משפחתית ביחד עם משפחתך
2. עכשו עברו לגוף 2 - זה ישוב מימינך - היכנס לתוך החוויה שלו
3. עבר לבן אדם הבא ישוב איתך בשולחן
4. המשך כך עד שתגיע בחרזה אליו

תרגיל 2:

1. דמיין שאתה רואה את הארוחה המשפחתית מנקודת המבט של זבוב על הקיר
2. היכנס לעמדת הזבוב על הקיר ושים לב לשינוי שתרחש



המשך בין יועצים

בטכניתה זו, המונחה בוחר נושא כלשהו שהוא רוצה לקבל עליו עוד תובנות ולמידות מאנשיים שהוא מעריך והיה רוצה לקבל את עצם.

מתי נשתמש בטכניתה זו?

- הסתכלות על סיטואציות מעוד זויות
- קבלת עזרה מאנשיים שאנו מעריכים אותם
- פתרת בעיות ואתגרים שיש לנו בכל נושא בחיים
- כשיש לנו החלטות ואנו לא ידעים איך החלטה לקבל

שלבי הטכנית

1. בסס רפואי
2. מה הנושא/בעה שהיית רוצה לקבל עליו יותר תובנות?
3. בחירת אנשים - מי האנשים שהיית רוצה לקבל מהם את התובנות הללו?
4. פיזור דפים - קח 4 דפים, על דף 1 רשום "גוף ראשון" ועל שלושת האחרים רשום את שמות היועצים
5. שיטוף הנושא - המונחה עומדת על דף "גוף ראשון" ומספר על הנושא/בעה
6. יציאה לגוף שלישי ובחרית יועץ
7. כניסה לSTITUT של היועץ הנבחר - "בעוד רגע תיכנס לשם היועץ", אתה הולך לאמץ את כל התפיסות, האמונה והערכיהם שלו"
8. כתיבת העצות - שאל את היועץ "איזה עצה תוכל לתת לו?"
9. ברייק סטייט - "איך עושה פרה?"
10. חזרה על שלבים 9-7 עברו כל שלושת היועצים
11. הסקת מסקנות - המונחה חוזר לגוף ראשון לחת את המסקנות מהטכניתה
12. הכללות לעתיד



מטה מודל

הmeta מודל מתבסס על כך שאנו כבני אדם תמיד מתייחסים רק לאספקטים מסוימים של דברים ולא רואים את התמונה המלאה. בעקבות שלושת המנסנים שיש לנו במוח - הכלולות, השמדות ועיוותים - אנחנו רואים את המציאות לא כפי שהיא ונותרים לפתח דפוסי חשיבה דפקטיבים.

מבנה שטח vs מבנה عمוק

מבנה שטח - הביטוי המילולי והמשמעות של האדם לחוויה המורכבת של המציאות. הסיפור שנוצר לו במודעות לאחר שעבר דרך כל המנסנים.

מבנה عمוק - הנזונים הגולמיים שהאדם חווה בדרך החושים. הדבר כי קרוב לאובייקטיבי.



מבנה عمוק → מנסנים → מבנה שטח

דפוסי שפה של הכללות

הכללה 1#: פعلي הכרח (חム"צ)

הגדרה: התיאසות לדבר כחובה או כאילו אין אפשרות בחירה נוספת.

מילים מסגרות: חייב / מוכחה / צריך

דוגמה: "חייב להיות מנאך בשיל לפתח עסק ולהצליח"

שאלות מטה: "מה יקרה אם לא תהיה מנאך בשותפה עסק?"

הכללה 2#: כימותים אוניברסליים

הגדרה: הכללות מוחלטות שמתעלמות מיזמי הדוף.

מילים מסגרות: כמובן, תמיד, מעולם, אף אחד, אף פעם

דוגמה: "תמיד אני נכשל בדברים חשובים"

שאלות מטה: "היתה פעם אחת בחייך שלא נכשלת במשהו חשוב?"

דפוסי שפה של השמטות

השיטה 1#: פעלים לא ספציפיים

דוגמה: "אני לא יכול אהוב"

שאלות מטה: "את מה בדיק אתה לא יכול אהוב? את מי?"

השמטה #2: נומינלייזציות

הגדרה: כמשמעות הופך לשם עצם

דוגמה: "חסירה לו תשוקה"

שאלות מטה: "במה בדיק חסירה לך תשוקה? מול מי? כמה זמן?"

השמטה #3: מחיקות השוואתיות

דוגמה: "זה יעשה אותו יותר מאשר"

שאלות מטה: "יותר מאשר בהשוואה למה? למי? מאשרמתי?"

דפוסי שפה של עיוותים

עיוות #1: קריית מחשבות

דוגמה: "אם אגיד לך שאני אוהב אותה היא תצחק עליי"

שאלות מטה: "איך אתה יודע שם תגיד לך שאתה אוהב אותה היא תצחק עליו?"

עיוות #2: סיבת ותוצאה

הגדרה: כסבירה מביאה לתוצאה (אם... אז...)

דוגמה: "אם אמכור אני יצא שקרן"

שאלות מטה: "איך זה שתמכור יוציא אותו שקרן?"

עיזות 3#: השוואה מורכבת

הגדרה: כאשר אדם חושב שדבר אחד שווה לדבר אחר ($Y = X$)

דוגמה: "אנשי מכירות הם שקרים"

שאלות מטה: "איך זה שימושו איש מכירות אומר שהוא שקרן?"

המיטה מודל בפועלה

המיטה מודל מאפשר לנו לקבל מפה רחבה ועשירה יותר שתתן לנו מגוון אפשרויות בחירה גדול יותר. השאלה עוצמתי כל כך, שהרבה פעמים רק שאלת השאלות, ללא טיפול נוספת, יכולה לעזור לפתור את הבעיה לחלקותין.



דיקן מטרות (OUTCOME)

"**aicot chayinu tikbu lefi aicot hashalot shnashal"**

רוב האנשים יודעים מה הם **לא** רוצים ולא מה הם **כן** רוצים. גם ברגע שהם רוצים להשיג מטרה מסוימת, הם לא יודעים להגדיר אותה באופן מדויק שיגרום להם להשיג אותה.

5 עקרונות להצבת מטרה

1. הגדרה חיובית

עלינו לנתח את המטרות שלנו بصورة חיובית ולדעת מה אנחנו **כן** רוצים, ולא מה אנחנו **לא** רוצים.

- **מוטיבציה שלילית:** "אני לא רוצה להיות שמן" - חזקה אך לא מחזיקה לארוך זמן
- **מוטיבציה חיובית:** "אני רוצה להיות רזה" - מחזיקה לארוך זמן

2. אחריותי (МОКД שליטה פנימי)

המטרה שלי צריכה להיות מוגדרת באופן שבו **אני האחראי המלא** להגשמה ולא נוthen לגורמים חיצוניים את האחריות.

שאלות: بما זה תלוי? במה זה תלוי?

3. ספציפית (ירידה לפרטים)

חשיבות שנדע בדיקת מה אנחנו רוצים להשיג, איך זה הולך להיראות/להרגיש, עם מי זה יהיה, באיזה הקשרים?

שאלות: איך אני אדע שהשגת את המטרה? מה אני אשמע? אראה? ארגיש?

4. אקולוגית

למטרה צריכה להיות השפה חיובית על שאר תחומי החיים שלי.

שאלות: מה יקרה אם אשיג את המטרה? מה טוב/רע בהשיג אותה? איך זה ישפיע עליי בעוד תחומיים?

5. מדידה

על המטרה להיות מדידה כדי שנוכל לדעת אם אנחנו מתקדמים לכיוונה או מתרחקים ממנה.

מודל SMART

אות	משמעות
S	ספציפית - Specific
M	מדידה - Measurable
A	ברת השגה - Achievable
R	באחריותי - Responsible
T	תחומה בזמן - Time

חשיבות לדעתך

בכל תהליך NLP תמיד יהיה זיהוי הבעייה הספציפית והבנת המטרה הספציפית.

תרגיל: הגדרת מטרה



מה אתה רוצה ספציפית?

איך תדע شيיה לך את זה? מה תראה? תשמע? תרגיש?

זה רק בשבילך? והאם זה תלוי רק בך?



מערכות ייצוג

מערכות ייצוג זו הדריך שדרך אנהנו משתמשים ב-5 החושים שלנו. מהרגע שנולדנו קיבלנו את כל המידע שאנו יודעים באמצעות חמשת החושים שלנו.

שתי דרכים לשימוש בחושים

- **לקולות מידע מהמציאות** - שלב 1 במודל התקשרות
- **לייצור ייצוג פנימי** - שלב 3 במודל התקשרות (לאחר המסננים)



חמש מערכות הייצוג - VAKOG

כל אחד מאנו חושב בדרך אחרת, או מקבל מידע בדרך אחרת. זה קוראים **מערכות ייצוג**. כולנו משתמשים בכל המיצגים לאורק החיים, ובכל זאת, יש אנשים שיש להם מערכת ייצוג מובילה.

סוגי מערכות ייצוג

מערכת ייצוג בסיסית

מערכת הייצוג שבה נועד **לעבד מידע**.
דוגמא: יש אנשים שישמשו פודקאסט ובראשם
יראו תמונות של מה שהמנחה מדבר.

מערכת ייצוג מובילה

מערכת הייצוג שבה אנחנו מעדיפים **לקЛОט מידע**.
דוגמא: אנשים שמעדיפים לקבל מידע דרך
שמעית פודקאסטים על פני קריית ספרים.

שלושת סוגי האנשים

אדם ויזואלי (Visual)

- תנעות ידיים וגוף מהירות, גדלות, גבהות
- קצב דיבור מהיר
- מדברים על איך דברים נראים: "זה לא נראה לי", "איך זה נראה לך?", "אתה רואה את זה?"

אדם אודיטורי (Auditory)

- תנעות ידיים בינוין, פחות מוקצנים בשפת גופו
- תשומת לב גבוהה לפרטים
- רגשות לרעשים
- קצב דיבור רגיל
- מדברים על איך דברים נשמעים: "זה לא נשמע לי", "איך זה נשמע לך?"

אדם קינסטטי (Kinesthetic)

- תנועות איטיות, יותר שקולות
- מדברים יותר לאט, מגיבים יותר לאט
- אנשים יותר רגשיים
- מדברים על איך דברים מרגישים: "זה לא מרגיש לי", "איך זה מרגיש לך?"

מילים לזיהוי מערכת ייצוג

קינסטטי (K)	אודיטורי (A)	ויזואלי (V)
תרגיש, חם, קר, רך, קשה, נוח, כאב, חוויה, נעים	תשמע, זה מצלצל, קולני, לוחש, לדבר, אמרתי לעצמי, חשבתי לעצמך	תראה, تستכל, להציג, לחזות, בahir, מטושטש, צבעוני, חזוק, פוקוס

رم梓 העיניים

דרך תנועות העיניים של האדם ממלנו נוכל לקבל רמזים לאיזו מערכת ייצוג הוא מחובר ברגע. תנועות העיניים שלנו כמעט ולא נשנות וモפעלות על ידי נירונים.

- **Vc** - בניית תמונה - עיניים למעלה ימינה
- **Vr** (Visual Remembered) - תמונה מזכירון - עיניים למעלה שמאלה
- **Ac** (Auditory Constructed) - בניית סאונד - עיניים באמצע ימינה
- **Ar** (Auditory Remembered) - סאונד מזכירון - עיניים באמצע שמאלה
- **K** - הרגשה - עיניים למטה ימינה
- **Ad** (Auditory Digital) - דיאלוג פנימי - עיניים למטה שמאלה

תקשורות בין מערכות ייצוג

כאשר אנחנו מזמינים באדם שМОלנו את מערכת הייצוג הדומיננטית שלו, נוכל להעצים את הראפור אליו באמצעות שימוש מוגבר במערכת הייצוג הזו.



תתי חושים (Sub-Modalities)

מהו תת חוש (סאב מודלי)?

תת חוש (Sub modality) זה מאפיין מותק אחד החושים שיש לנו במצגים הפנימיים שלנו. לדוגמה, אם ניקח את חוש הראיה, בתוכו יש הרבה מאפיינים שונים המשנים את החוויה כמו: גודל, בהירות, צבע, פוקוס ועוד.

תתי החושים של כל חוש

ראייה (ויזואלי)

- גודל
- בהירות
- מיקום
- צבע / שחור-לבן
- מיסגור
- פוקוס / טשטוש
- עומק
- תנועה
- מרחק
- אסוציאציה / דיסוציאציה

שמעה (אודיטורי)

- ווליום
- קצב
- מיקום סאונד
- סטראיאו / מונו
- רועש / חד
- היד
- אסוציאציה / דיסוציאציה

תחווה (קינסטטי)

- טמפרטורה
- מיקום
- כיוון
- מרחק
- צבע
- עוצמה
- לחץ
- משקל
- צורה

הס"דים כבנייה החוויה הסובייקטיבית

באופן לא מודע יש במוח שלנו קידוזים של סמ"דים לכל דבר. זה כמו קוד שהמוח משתמש בו - שברגע שהוא מופעל הוא יוצר לנו מיצג פנימי שמייצר לנו את הרגשות.

סח"ד עיקרי (Driver)

תת חוש אחד שברגע שמשנים אותו, **כל החוויה הסובייקטיבית במצג הפנימי משתנה**.

לרוב דרייבר יהיה:

- ראייה - תמונה / בהירות / מרחק / צבע / תלת מימד
- שמיעה - עוצמה / קול
- תחושה - צבע / תנוצה

משחק סמ"דים ויזואליים

ניסוי 1:

1. עצום עיניים ודמיין שיש מולך המבורגר
2. הגדיל את המבורגר
3. עשה את הצבעים שלו חדים יותר, ממש חיים
4. גרום לתמונה להיות בהירה וחדה יותר
5. הגדיל עוד את המבורגר שתראה אותו בצורה ברורה מול העיניים שלך
6. מה-10-1, כמה בא לך לאכול את המבורגר זהה?

ניסוי 2:

1. עצום עיניים ודמיין תמונה שחור לבן של המבורגר
2. הקטן את הגודל שלו כהה שיותר קטן, ממש מיני
3. עשה את התמונה אפלה ומטווששת
4. שים אבק על התמונה
5. מה-10-1, כמה בא לך לאכול את המבורגר זהה?

שנת לב?

איך כמה שינויים קטנים בסמ"דים יוצרים הרגשה אחרת לחלוטין? יש לסמ"דים כוח גדול בפרשנות ובחוויה הסובייקטיבית שלנו למה שמתארח לנו בראש.

טכנית סויש (Swish)

אחד הטכניקות פשוטות והuczמומיות שיש ב-NLP. באמצעות הטכnika זו אנו יוצרים התניות חדשות במוח ומשנים את המיצגים הפנימיים שמניעים אותנו לפעולה.

ראפור

1

זיהוי מצב הבעה - מצב שבו הוא מייצר התנהגות אוטומטית לא רצiosa

2

זיהוי הטריגר - "איך אתה יודע שהגיע הזמן להתנהג בצורה X?"

3

יצירת תמונה Kapoorה של הטריגר

4

שבירת המצב הרגשי

5

יצירת תמונה Outcome בדיסוציאציה - דמות שהוא בלי הבעה

6

سوיש - תמונה הטריגר בגודל, תמונה ה-Outcome בקטן. ברגע ששומעים "سوיש" - תמונה ה-*Outcome* הולכת לגדול ולהתעزم בזמן שתמונה הטריגר הולכת להתכווץ ולעוף אחריה

7

חזרה על הסויש ב מהירות כמה פעמים

8

בדיקה

9

הכללות והובילות לעתיד

10

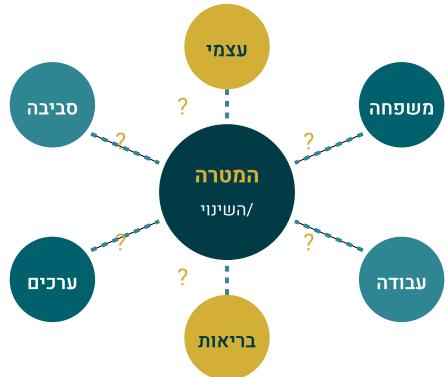


אקולוגיה

ב-NLP אנו משתמשים במושג "אקולוגיה" כדי לבדוק שאין חלקיים שמתנגדים לשינוי של התנהגות "שלילית".

הנחה היסוד

מאחורי כל התנהגות ישנה **כוונה חיובית עליהנה**.



בדיקות אקולוגיה - איך השינוי משפיע על כל תחומי החיים?

הרבה פעמים ישנה כוונה חיובית מאחורי ההתנהגות - **רווח שני**. לפני שעושים שינוי אנחנו רוצים לוודא מהי הכוונה החיובית. אם לא נודע שהשינוי אקולוגי בשאר תחומי החיים, השינוי עלול לא לעבוד או לחזור למאובן הקודם.

דוגמאות לחוסר אקולוגיה

- **אדם שרצו[ה לפתח עסק](#)** - והוא למד בחיוו שעסקים זה דבר מסוכן. יכול להיות שיכל להיות שהוא יפסיד כסף או יסכן את הבטחון שלו.
- **אדם שמתלונן הרובה וمتקרב** - יכול להיות שלהתנהגות הזאת יש השלכות - פתאום האנשים הקרובים שלו יפסיקו לرحم עליון.
- **ילדה אנוורקטיות** - אם תפיסק את האנוורקסיה פתאום היא לא תקבל יותר יחס מיוחד ותשומת לב אוהבת מאמא שלה.

אין מזהים חוסר אקולוגיה?

נזהה חוסר אקולוגיה ב"חוסר הלימה" במה ובאיזה שמהונחה מדובר. כאשר אנחנו מזהים שאין הסכמה/אי הסכמה מפורשת, נבין שהשינוי לא בהכרח אקולוגי ונרצה לחפש את הרווחים והכוונות החשוביות.

אין לייצור אקולוגיה?

- **מוטיבציות כאב גדולה** - הרגע שבו המחיר שאני משלם על חוסר השינוי גדול מהמחיר שאני משלם על השינוי
- **שינויי אמונה מגבלות** - באמצעות מטה מודל, ריפורים, עבודה עם חלקים ועוד
- **דמיון מודרך ועבודה במצבי טראנס** - מצב בו תחת המודע פתוח לקבל שינויים חדשים
- **עבודות חלקים** - טכניתה של עבודה עם חלקים פנימיים
- **תוצאות** - ברגע שהאדם יראה את התוצאות, האמונה תשתנה עצמה



מסגרת ורי-פריימן

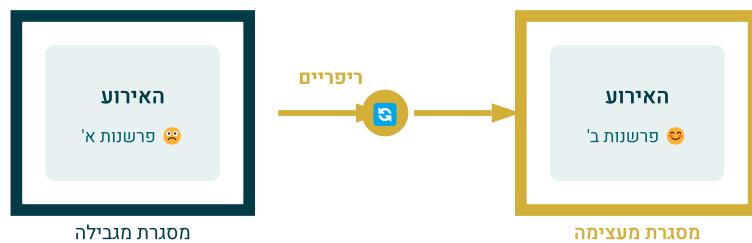
(פריימן, מסגרת) Frame

הפרשנות שלנו לאיורים בטולם החיצוני. כל פרשנות שאנו נותנים לחוויה מקבלת מסגרת.

- יש מסגרות **אפקטיביות** (מקדמות אותנו)
- יש מסגרות **דפקטיביות** (מעכבות אותנו)

(ריפריימן, מסגרת מחדש) ReFrame

שינויי המסגרת והפרשנות לאדם, שינוי הפרשנות של אדם להקשר או לנסיבות של אמונה, צורת חשיבה, פרשנות.



אותו אירואן, מסגרת שונה = משמעות שונה

2 סוגים של ריפורים

1. ריפורים של משמעות

שינויי המשמעות הישירה של התוכן והסתכלות עליה מנקודת מבט שונה.

דוגמאות:

- "אם/slך לא חופרת, היא רק דואגת לך"
- "הוא לא קמצן, הוא שcool בהוצאות שלו"
- "הוא לא מציק, הוא רק רוצה ממק תשומת לב"
- "הוא לא טיפש, הוא פשוט קולט דברים לפחות"

שאלה: "איזה משמעות חדשה/ אחרת נוכל לתת להתנהגות זו?"

2. ריפורים של הקשר

אחת מהנקודות היסוד שלנו היא שככל התנהגות יכולה להיות אפקטיבית במצבים מסוימים. בריפורים של הקשר אנחנו משנים את הקשר של אותה התנהגות שלילית.

דוגמאות:

- "הוא בכין" → "זה שהוא רגיש יגרום לך להרגish יותר אמפתיה ממנו"
- "הוא כל הזמן בעבודה" → "המחויבות שלו לדברים תבאו לידי ביטוי גם בקשר שלכם"
- "הוא כל היום משחקים במחשב" → "המשמעות העצמית הגבוהה שלו למשחקים תוכל לבוא לידי ביטוי גם בקריירה"

שאלה: "באיזה הקשר ההתנהגות זו יכולה להיות אפקטיבית?"

מסגר מרأس (Pre-Framing)

פריפורים זה אומר שאנו יוצרים את המסגר לאדם ממולנו **לפניהם** שאנו מעבירים את המסר.

מסגרות למסגור מראש:

סוג המסגרת	תיאור ודוגמא
מסגור חיובי	מייקוד ביחסונות וברוחחים. "חדשות טובות, החלטנו שאנחנו רוצים להקל עליכם..."
מסגור שלילי	מייקוד בחסרונות ובעוויות. "מה הדבר הרע שיקרה ברגע שתרדיב משקל?"
מסגרת "נגד ש...".	לעבור התנגדויות. "נגיד שפתחת את העסק, איך זה יהיה גורם לך להרגיש?"
מסגרת הסכמה	יצירת ראפור והסכם. "אתה מסכים איתי שאתה רוצה להיות עשיר?"
מסגרת מניעת התנגדות	"אתה תהיה נגד לחת לי הנחה על זה?"
מסגרת הנחת יסוד מוקדמת	"מתי יהיה לך נוח לדבר אחר, ב-16:00 או ב-19:00?"



מודל 6 הצרכים של טוני רובינס

מודל 6 הצרכים נבנה על ידי טוני רובינס. בנויגוד למודל של מאסלון, הצרכים לא אובייקטיבים לכל אדם, אלא **כל אדם רוצה להגשים צרכים מסוימים יותר וצרכים מסוימים פחות**. את כולן אנחנו רוצים להגשים, כל אחד במידה אחרת.



6 הצרכים של טוני רובינס

4 צרכים בסיסיים

הצרכים שכל אחד מאייתנו צריך לספק בחיים:

2. גיוון וחוסר וודאות

הצורך שלנו לגוון בחיים, לחווות דברים חדשים וליצאת להרפתקאות.

1. בטחון ווודאות

צורך בסיסי שלנו כאנושים - הידיעה שאנו ננו יכולים לשורוד ולהתקיים.

4. מיחדשות ומשמעות

הצורך שלנו להרגיש מיוחדים ומשמעותיים מהשאר, להתבלט ולהיתפס כבעלי ערך מיוחד.

3. חיבור ואהבה

הצורך שלנו להרגיש חיבור ואהבה עם אנשים, להרגיש קרבה עם קבוצות או אנשים.

2 צרכים רוחניים

טוני קורא להם הרצכים הרוחניים - הם לא הכרחיים, אבל חשובים ומשמעותיים באופן ישיר על רמות האושר שלנו:

6. נתינה ותרומה

הצורך שלנו לעזור לאנשים אחרים למלא את הרצכים שלהם.

5. צמיחה והתפתחות

הצורך שלנו להרגיש שאנו מתקדמים ומשתפים בחיננו.

שימוש במודל

המודל מסביר המון התנהגוויות אנושיות. כשהאנחנו מבינים אילו הרצכים חשובים לאדם, אנחנו יכולים להבין טוב יותר את המוטיבציות שלו ולעוזר לו למלא אותם בדרכים אפקטיביות.

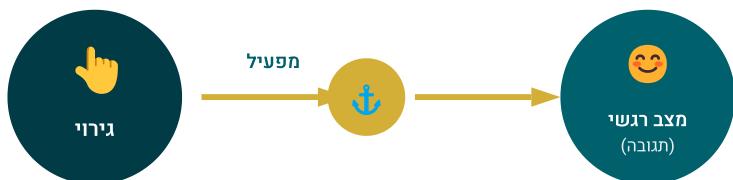


עוגנים

עוגן = התניה

התניה - תהליך למדידה, שבו גירוי ניטרלי מעורר תגובה אינסטינקטיבית.

ובשפה פשוטה יותר - **גירוי ותגובה**.



עוגן = גירוי שמבצע תגובה רגשית

בנדלר וגרינדר חקרו את נושא העוגנים בעקבות ניסוי הכלבים של פבלוב. פבלוב נתן לכלבים אוכל ובאותו זמן צלצל בפעמון. אחרי מספר פעמים, גם כשלצל בפעמון בלי אוכל - הכלבים עדים רירו.

איך זה קשור אלינו?

בחיי הימורים שלנו אנחנו מונעים מעוגנים שאת רובם אנחנו חווים באופן לא מודע. המוח שלנו יוצר באופן לא מודע עוגנים ולפעמים אנחנו יכולים להיות "מופעלים" מבלי שנדע למה.

דוגמאות לעוגנים:

- שיר שמח שיישר גורם לאנרגיה גבוהה
- מאכל שיש לו "טעם של בית"
- ללכת ליד בית הספר ולהזכיר באירועים מסוימים
- ריח בושם שמצויר לנו אדם קרוב
- אדם שאנו לא אוהבים שאיך שאנו רואים אותו אנחנו מרגשים אחריו
- מילה ספציפית שיכולה "להدلיק" אותנו
- גרבוי מל שכאנו לובשים אותם אנחנו מרגשים טוב

4 עקרונות לייצור עוגן עצמאי

1. **יצירת העוגן כשהרגש גבוהה** - ככל שרמת הרגש תהיה גבוהה יותר, המוח יקלוט אותו בצורה חזקה יותר
2. **זמן מדויק** - ליצור את העוגן כשהרגש מגיע ל"פיק" שלו
3. **גירו היהודי** - לבחרו מקום יהודי לעוגן שלא יופעל הרבה פעמים ביום
4. **חרזתיות** - לחזור על יצירה העוגן מספר פעמים

6 סוגי עוגנים

סוג העוגן	תיאור ודוגמאות
עוגן תחושה (קינסטטי)	העוגן פשוט ביותר לשימוש. דוגמאות: חיבור, החזקת ידיים
עוגן שמיעתי (אודיטורי)	שמיעת אזעקה, מוסיקה בעלת מוטיבציה, השם שלנו
עוגן ראייתי (ויזואלי)	לראות סטנדאפיסט וישראל לחייך, לראות משטרת ולהכנס לחץ
עוגן ריח	בושם של אדם אהוב, ריח של מאכל מוכך
עוגן טעם	טעם של אוכל ביתי שמקשור לתחושה של כיף
עוגן מרחבי	המשרד הוא עוגן לעבודה, הספרייה לשקט, מועדון לכיף

טכנית - יצירת עוגן

1 יצירת ראפור + לוודא שהה בסדר לגעת במקום שנבחר

2 משאב רצוי - "איזה משאב הייתה רוצה שייהה לך?"

3 חיבור באסוציאציה למשאב - "דמיין אירוע מזכרון שבו הייתה מחובר למשאב זהה"

4 יצירת העוגן - לחיצה על הנקודה בגין כשהרגש בפיק

5 בריק סטייט

6 חזרה על שלבים 3-5

7 בדיקת עוגן - הפעלת העוגן לבדיקה

8 הכללות והובילות לעתיד

MITOS עוגנים

באמצעות טכנית זו נוכל לשבור עוגנים "שליליים" שיש לנו וליצור עוגנים חדשים אפקטיביים. הטכנית עובדת כמעט altijd בrama לא מודעת.

יתרונות שימושי

האדם שחווה את הטכנית לא צריך לפתח חוויות עבר לא נעימות ולהעלות אותן בזיכרון. חשוב לציין שלא השתמש בה בחוויות רגשיות וטריאומחות קשות.



סטייט (מצב רגשי)

סטייט = מצב רגשי רגעי / מצב רוח

כל פעולה אשר אנחנו מבצעים נגרמת כתוצאה מ"סטייט" שאנוחנו נמצאים בו באותו הרגע.

סטייט זה דבר שמשתנה מרגע לרגע בהתאם לשני דברים:

2. התצוגה הפנימית שלנו בראש

- מה ואיך אנחנו מודמים במוחנו
- מה ואיך אנו אומרים וshowמעים במוחנו

1. הפיזיולוגיה שלנו

- תנוחה
- ביוכימיה
- נשימה
- מתח או רפיון שריריים

הנוסחה

$$\text{פיזיולוגיה של הגוף} + \text{המיצג הפנימי במוחנו} = \text{סטייט (מצב רגשי רגעי)}$$

המצב הרגשי הרגעי שלנו → התנהגות

חשבו על כך - מה קורה כשהאנחנו עצובים? איך הפיזיולוגיה שלנו? עמידה זקופה? ראש מורם? הדיבור חזק או חלש? הנשימה חלה או חזקה?

עכשו חשבו - מה קורה כשהאנחנו שמחים? העמידה, הנשימה, מנוח הגוף, הישיבה, הראש - הכל זקוף! הכל משדר משהו אחר.

תרגיל: שינוי פיזיולוגיה



1. שבו בכיסא כאילו אתם מלאים בטחון ומלאי אנרגיה
2. נשמו בדרך שנש망תם כאילו שאתם מלאים באנרגיה ובטחון
3. גרמו לפנים שלכם להראות שאתם מלאים באנרגיה ובטחון
4. **כמה אתם מרגישים את השינוי? את האנרגיה?**
5. וכעת חזרו לשבת כאילו אתם משועממים ועייפים...
6. שימו לב לאיך שאתם מרגישים עכשו!
7. ושוב! בחזרה לאנרגטי המלא בטחון!

איזה הבדל, לא נכון?

המסקנה

שינוי הפיזיולוגיה שלנו משפיע על הסטיויט שאנו נמצאים בו. כאשר אנחנו נמצאים בסטיויט מסוים, ההתנהגות שלנו תשתנה בהתאם.



הרגלים

"**כל שינוי קשה בהתחלה, מסובך באמצשו ונחדר בסופו**" - רובין שארמה

אחד מהדברים שגורמים לנו להיות ייעילים יותר בחיננו אלו הם הרגלים. **40%-50% מפעולות היום שלנו** הם הרגלים.

מהו הרגל?

הרגל זו פעולה שאנחנו עושים מבלוי לחשוב עליה - היא קורת באופן אוטומטי. זו פעולה שהמוח שלנו חווה כמה וכמה פעמים, עד שאנחנו מבצעים אותה מבלוי לחשוב.

דוגמאות: נחיתה, רכיבה על אופניים, קשרת נעליים, אחיזה שניינים, מקלחת

הרגלים זה דבר אינדיבידואלי - אין באמת الرجل רע או טוב. יש הרגלים מקדמים והרגלים מורידים. לוקח לסוג הרגל חדש בין 21 ל-66 ימים.

מבנה הרגל - 3 שלבים

טריגר → חשק → פעלאה רוטינית → גמול

4 דרכי לייצר/לשנות הרגלים

דרך 1: המנעوت מהטריגר

אחד הדרכים פשוטות והאפקטיביות לשבירת הרגלים. במידה וצליח להמנע מהטריגר, נשבר אוتل את הרגל מהשלב הראשון.

דוגמה: אדם שרגיל לנשנש עוגיות - אם יפסיק לקנות עוגיות ולא יראה אותן, יהיה לו קל יותר לשבור את הרגל. "רחוק מהעין, רחוק מהלב".

דרך 2: שינוי הפעולה הרוטינית

הטריגר והגמול ישארו זהים, נשנה רק את הפעולה. נמצאה פעולה חדשה שתמן לנו את אותו הגמול.

דוגמה:

- **טריגר:** אני מרגיש לחץ וסטרס מעומס עבודה
- **פעולה רוטינית ישנה:** להתחבא מתחת לסמיכה ולבסוף
- **פעולה רוטינית חדשה:** לעשות מדיטציה של 5 דקות ולהכיר תודה
- **גמול:** תחושה של רוגע

דרך 3: חיבור להרגל קיים

לקשר הרגל חדש להרגל שכבר קיים. הגמול של הרגל הקיים הופך להיות הטריגר של הרגל החדש.

דוגמאות:

- סיום יום עבודה (הרגל קיים) → נסעה לחדר הכושר (הרגל חדש)
- צחצוח שיניים בלילה (הרגל קיים) → קראיה (הרגל חדש)

דרך 4: דמיון מודרך

אתם נלפיסטים, لكن תבינו את זה יותר. המוח לא יודע להבדיל בין דמיון למציאות - כאן אנחנו משתמשים בזה לטובתנו.

אין לעשות:

- דמיינו אתכם מבצעים את הרגל החדש
- דמיינו את זה לפרטים, כאילו אתם נכנסים לדמות ועושים לבדוק את הרגל המבוクש
- ראו זאת מהعينים שלכם, הרגישו את מה שתרגישו, שמעו את מה שתשמעו
- ככל שתעמיקו יותר בפרטים ותבצעו זאת יותר, הרגל ייטמע עמוק יותר בתחום המודרך

משימה: שבירת הרגלים שליליים



רשום 3 הרגלים שליליים שתרצה לשנות:

מדוע הרגלים אלו שליליים? למה אתה רוצה לשנות אותם?

איך תרגיש במידה ותשנה את הרגלים הללו? איך זה ישפייע על חייך?



אמונות

מהי אמונה?

אמונה היא **תחושת וודאות בנוגע למשהו בחיננו**, בין אם היא נכונה ובין אם לא. רוב האמונות שלנו נמצאות מתחת המודע והתגבשו מהרגע שנולדנו.

3 סוגים של אמונות

- **אמונה ניטרלית** - אמונה שלא מעיצימה ולא מורידה. דוגמא: "השולחן הוא בצבע אפור"
- **אמונה מעיצימה** - אמונה שמעיצימה ומחזקת. דוגמא: "אני בן אדם שמתמיד בדברים חשובים לו"
- **אמונה מגבילה** - אמונה ש מגבילה אותנו מהשיג מטרות. דוגמא: "אני גרווע להכיר אנשים חדשים"

איך אמונות נוצרות?

כשתינוק נולד, הוא כמו דף לבן וחלק. הוא נחשף לעולם והסביבה שלו מלמדת אותו ונוטנת לו מידע על העולם ועליון. לפי הפרשנות שלו לאיורים שקוראים סביבו, הוא מתחילה לפתח אמונות.

2 מבנים של אמונה

השוואה מורכבת ($Y = X$)

דבר אחד שווה לדבר אחר

דוגמאות:

- "אנשים שמעלים סרטונים לרשומות
צוחקים עליהם"
- "אנשים לא אוהבים אנשים עשירים"

סיבה ותוצאה ($Y \rightarrow X$)

דבר אחד גורם לדבר אחר

דוגמאות:

- "אם עלה סרטונים לרשומות אז אנשים
יצחקו עליי"
- "אם אהפוך לעשיר אז אנשים יפסיקו
לאהוב אותך"

3 גורמים שיוצרים אמונה

1. **דמויות סמכות** - הורים, אחים גדולים, גנט, מורה, שדרן בחדשות, דודים, סבא וסבתא
2. **קבוצת השווים** - קבוצה של אנשים בגילנו שאני תופס אותם כשוויים לי. לא סתם נאמר שה"סביה חזקה
מכוח רצון".
3. **אירועים רגשיים עצמאתיים** - באירועים רגשיים חזקים בילדות שבהן נפגענו יכולות להיווצר אמונה לגבי
זמןנו או העולם

עוצמת האמונה

עוצמת האמונה נמדדת בשני דברים:

- עוצמת הרגש שהוא באירוע
- כמות האירועים שחווינו

5 שלבים לשינוי אמונה

1. **מוטיבציה CAB לשינוי** - להבין את ההשלכות השליליות של האמונה בעבר, בהווה ובעתיד
2. **יצירת מוטיבציית עוגג לשינוי** - למצוא אמונה חדשה ולקשר השפעות חיוביות לAIMOC שלה
3. **יצירת ספק באמונה** - ליזור "סדק" באמונה דרך תשאלות כמו מטה מודל
4. **ביסוס האמונה החדשה** - לבנות רגלים לאמונה החדש, לחפש מקרים בעבר שהוכיחו שהיא קיימת
5. **פעולה** - קיבוע האמונה כאמת וודאית נוצר כתוצאה מפעולות שהאדם נוקט

5 שאלות לשינוי אמונה

1. האם זאת האמת?
2. האם אתה יכול לדעת בזדאות מוחלטת שזו את האמת?
3. האם האדם שמננו לקח את האמונה זו הוא אדם שאתה רוצה להיות כמו שהוא?
4. איך אתה מגיב לשעליה בכך האמונה זו?
5. מי תהיה ballo האמונה זו?

זכור

רובנו איננו מחליטים באופן מודע במה נאמין. לעיתים קרובות, מבוססות אמונהינו על פירוש מוטעה לאירועי עבר. לאחר שאנו מאמינים באמונה, אנו שוכחים שמדובר אלא בפירוש, ואני מתחילה להתייחס לאמונהינו כאילו מדובר בתורה מסיני.



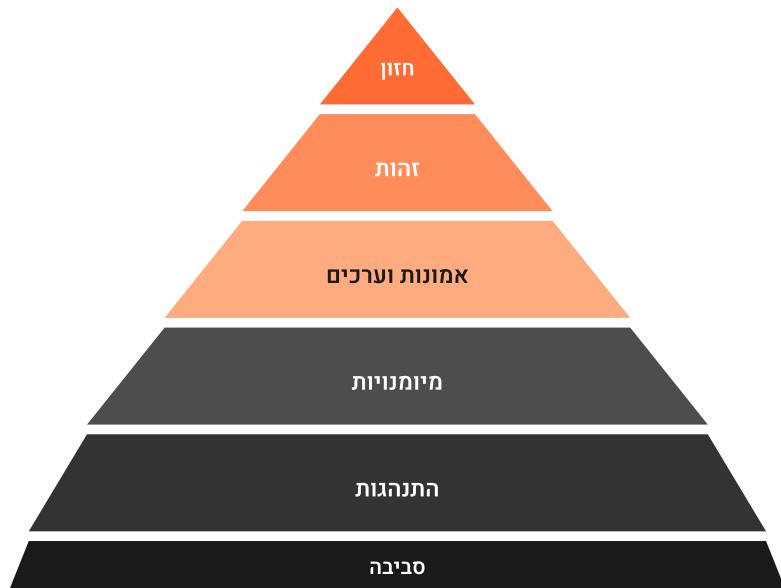
מודל הרים הלוגיות

מודל הרים הלוגיות הוא אחד המודלים החשובים ביותר ב-NLP. הוא מפשט בצורה מאוד ברורה את הצורך בחשיבה שלנו וגורם לנו להבין באיזו "רמת חשיבה" היבואה שלנו נמצאת.

עיקנון ההיררכיה

מדובר על היררכיה מסוימת של תהליכי המארגנת באופן ישיר את הגורמים לשינוי, מהרמה הנמוכה ביותר עד לרמה הגבוהה ביותר.

- **שינויים ברמה הגבוהה** ישפיע על כל הרים שמתחתיה
- **שינויים ברמה הנמוכה**, לזמן זמן ישפיע גם על הרים הגבוהים ממנו



מודל הרים הלוגיות - מלמטה למעלה

6 הרמות הלוגיות (מלמטה למעלה)

1. סביבה (איפה? מתי?)

המקום שאנו נמצאים, כל דבר שחייב לנו.

2. התנהגות (מה?)

הפעולות שאנו עושים או לא עושים.

3. מיומנויות (איך?)

הרגלים שלנו, המיומנויות שפיתחנו, פעולות שהפכו לבטתי מודעות.

4. אמונה וערכים (למה?)

תפיסות העולם שלנו בנוגע לעצמנו, לחיים ולאנשים.

5. זהות (מי?)

התפיסה שלנו על עצמנו, הדימוי העצמי שלנו, מי שאנו חשבים שאנו.

6. חזון (בשביל מי? בשביל מה?)

המהות / המשימה שלנו בעולם, כוח שגדול מאייתנו כפרט.

דוגמא: הפסקת עישון לפי הרכמות הלוגיות

רמה	יישום
חזון	להיות אבא בריאות מהו זה דוגמא לילדים ולמשפחה שלו
זהות	אדם בריא, אדם רגוע
אמונות	מאמין שישירות הן רעל, מאמין שחשיבות השקיע בבריאות הגוף
מיומנויות	משמעות ושליטה עצמית, יודע לסרב, מתחזק עם סיטואציות
התנהגות	לא קונה סיגריות, לא שומר מצחים, אומר לא כשמצחים לו
סבירה	חברים לא מעשנים, אין קופסאות בבית, קופסת מסטיקים זמין תמיד

סינרגיה ברמות הלוגיות

בשביל להשיג מטרות, علينا ליצור סינרגיה ברמות הלוגיות - כל הרכמות צריכות "לדבר" באותו כיוון.

תרגיל: בעיה לפי הרמות הלוגיות



בחר בעיה שהיית רוצה לפתור:

מה החזון שלך? איזה בן אדם אתה אחורי שפתרת את הבעיה?

במה אתה מאמין? מה המימוניות שלך?

איך אתה פועל? איזו סביבה יש לך?



בהצלחה במסע!

"המוח שלנו מסתגל להכל. יכול להיות שבמהלך הקורס כשתלמידו דברים חדשים, תצוץ השאלה 'איך אני אזכיר לעשות גם וגם...?' אז בדיקות כמו שיעורי הנהיגה הראשונים - בהתחלה נסעים לאט, מקשיבים למורה, שואלים שאלות, עושים קצת טעויות ולומדים".

אבל מה שכן, או אפשר ללמוד נהיגה דרך ספר, אלא רק דרך הנהיגה בשטח.

זכור

חזרתיות היא אם כל המיום נוויות. ככל שתתרגל יותר, כך הטעניות יהפכו לחלק טבעי ממן.

מה ריה השינוי שלך?



החברת הזו נכתבת בשביב ליצור כמה שיותר אנשים שינוי ממשוני בחייהם.

ריפוי הנפש לכל אדם

