



NLP

NLP Practitioner

חוברת הקורס המלאה

מרצה: רם אלוס

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

באמצעות NLP אפשר להבין בדיקת מה הגורם המרכיב, לעקוף אותו מהשורש ולתיכנת את המוח בדרך שבה אנחנו בוחרים שתיהיה אפקטיבית עבורנו.

עוד הגדרות ל-NLP

- ניתוב לשוני פיזיולוגי
- חקר החוויה הסובייקטיבית
- שינוי מחשבות, רגשות, פעולות והרגלים אוטומטיים דרך שפה
- תכונות המוח
- דינום הצלחות
- הטעמאות שינוי מהירים דרך תחת המודע

מה מיוחד כל כך ב-NLP?

היעילות שיש לשיטת-h-NLP ביחס לשיטות אחרות זה **המהירות**.

המוח שלנו יודע ליצור דפוסים ולהטמייע בהם רגעים - זה יכול להיות לחיבוב וזה יכול להיות לשיליה.

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

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

כמו שיכולים להיות דפוסים שליליים תחת המודע, וכך גם אפשר ליצור דפוסים חיוביים תחת המודע.

למה NLP עובד מהר?

הסיבה ש-NLP עובד בצורה מהירה כל כך היא בזכות יכולת שלו לעשות את העבודה "בחדר הבקרה" של המוח שנקרא **תחת 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 מומחים בתחוםם ואשפי תקשורת מסוימים מצטיינים בתחוםם.

בנדלר וגריינדר 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". בעיני אנשים רבים זה היה כמו קסם להיכנס עם בעיה למטפל, לדבר קצר, ולצאת בלי הבעיה.

הם הניחו שם יצליחו לבדוק את מרכיבי התקשורת של אותם מצטיינים, יהיה בידיהם המפתח לשיפור התקשורת.

המטפלים שנחקרו:

- **ד"ר מילטון אריקסון** – אבי ההיפנוטרפיה המודרנית והטיפול קצר המועדף
- **וירג'יניה סאטיר** – עובדת סוציאלית ומטפלת משפחתייה מבריקה
- **ד"ר פרץ פרלס** – אבי תורת הגשטלט
- **ד"ר גregorie ביטסון** – אנטרופולוג וביוולוג מפורסם

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

ריצ'רד בנדלר, אחד ממייסדי השיטה, ציין בספרו "הכוח הטמון במוח" שככל שפורט הפסיכולוגיה הקלאסית עוסקת בשימת דגש על מידת ואפיקון הבעיות שיש לאנשים בחיים, במקום בשימת דגש על מציאת פתרונות לאותן בעיות.



3 הרמות ב-NLP

רמה 1 : NLP PRACTITIONER

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

הכליות שנלמד לפתרו 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 לפתרו "פוביות" מהר
- אין לפתח בטחון עצמי
- אין לקום ולהתגבר על משבר
- אין להטיע הרגלים מעכירים וקטוע הרגלים גראויים

NLP MASTER PRACTITIONER

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

הכליות שנלמד לפתרו בקורס הסמכה MASTER PRACTITIONER :

- אין לדגום אנשים מצחיקים בצורה מדוייקת

- להבין אסטרטגיות חשיבה לעומק
- הבנת סוגי הרגשות והמסרים שלהם
- אין להתגבר על דיכאון
- להכיר את עצמי ברמה העמוקה ביותר
- שינוי ויצירת זהות חדשה
- זריזות לשון, שינוי אמונות דרך דפוסי שפה

NLP TRAINER

מורה NLP מוסמך בעל יכולת להכשיר ולהסמין אחרים בתחום.

הבעיות שנלמד לפתור בקורס הסמכה TRAINER:

- לפתור פחד בינה ו לדבר בביטחון מול אנשים
- אין לדבר בצורה סוחפת וכרייזטית מול קהל
- אין ליצור הרצאה טובה
- אין למכור על בינה בכמוויות
- 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, היפנוטרפיה, Timeline Therapy ועוד.



איך הקורס הולך להתנהל

הלמידה בקורס מתקיימת בשני מישורים:

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

2. **اللמידה 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

- ללמוד 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

מחקריהם מוכחים שלמידה אקטיבית מוטמעת בצורה טובה פי כמה במוח. لكن האקטיביות שלך במהלך הקורס היא חלק בלתי נפרד - ככל שהיא תהיה גדולה יותר, כך החומר יוממע עמוק יותר ורמת הביטחון שלך תעלה.

הצבת מטרות - מודל SMART

- **S - ספציפיות:** 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:

- 1 **קליטת הממציאות** באמצעות חמשת החושים
- 2 **העברת האינפורמציה** דרך מסננים במוח
- 3 **יצירה של מיצג פנימי** בראש
- 4 **יצירה של מצב רגשי וגעיו** (סטטיות)
- 5 **בחירה של התנהגות**

קליטת הממציאות

את הממציאות אנחנו קולטים דרך חמשת 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)

MSN 1: הכללות

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

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

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

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

מסן 2: השמטות

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

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

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

מסן 3: עיוותים

באמצעות המסן הזה המוח משנה דברים בשביב בהתאם לתפיסה המציאות שלו. זה יכול לבוא לידי ביטוי בשינוי זכרונות מאירועים שקרו לנו בעבר.

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

מיצג פנימי

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

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

סטויט (State)

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

סטויט = מצב רגשי רגעי

סטויט זה דבר שמשתנה מרגע לרגע בהתאם לשני דברים:

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

אין התנהגות טובה או לא טובה

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

מודע **או** תת מודע

תת המודע - החלק הרגשי

- זיכרון לטוח אורך
- החלטות
- רגשות
- אינסטינקטים
- אוטומטיים
- אמוןנות וערכיהם
- דמיון
- הכללות, השماتות ועיותים

המודע - החלק הרצינוני

- זיכרון לטוח קצר
- רצינלייזציה
- 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 שקויה 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
מילויים	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 נעים וכייף שהיה לו
5. אדם א' רושם את ההבדלים

הlimah או חוסר הלימה

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

כשאין הלימה נראה שהיא על ידי דייסוננס בתקשורת של הצד השני:

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

טיפ חשוב

חוסר הלימה יכול ליצור חוסר אמינות מצד 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 הקربה והדמין 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 מיומנות טبيعית שיש להרבותנו, ורוב האנשים באופן טבעי יוצרים ראפור עם האנשים הקרובים להם.

למה זה חשוב?

ראפור מאפשר לנו ליצור ולהוביל תקשורת איקוותית 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 התק绍ורת 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. בשביל שראפור ייצור חיבור אמיתי, נדרש לגרום לצד השני להרגיש בהתאה ולא בכך שאנחנו "מחקים" אותו.

הובלה

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

תרגול ליצירת ראפור

1. אדם א' מספר על יום בחיים האידיאליים שלו
2. אדם ב' מקשיב לו במתנה 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 שצרכך הנחיה. אף אחד לא צריך שמשהו יתכן אותו.

7. האנרגיה זורמת לכיוון תשומת הלב

מה שמתמקדים בו גדל. ככל שאתהקד 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 שיכولات פגוע בנו ולעכבות אונטו.

9. כל הצלחה אפשר למדל

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

10. תמיד יש אפשרות בחירה

לפעמים אנחנו יכולים להיות מוקובעים למספר מצומצם של אופציות. ההנחה שתמיד יש עוד אופציות יכולת לפתח לנו עוד כיווני חשיבה.

11. המוח לא יודע להבדיל בין דמיון, זכרון ומציאות

יש לשולש היכולות האלה את אותם המנגלים העצביים במוח וכאן תח המודע לא יוכל באמת להבדיל ביניהם.

12. לכל אדם יש את כל המשאבים להצלחה

יש בתוכנו את כל המשאבים שאנו צריכים לצורך התגבר על מכשולים ולהציג את המטרות שלנו, רק צריך לדעת איך להוציא אותם ואיך להשתמש בהם.

13. חזרתיות היא אם כל המזומנים

כלל שנעשה משהו יותר פעמים, כך הוא יהפוך למזומנים 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 ואפקטיבית 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 נחתום
3. שנה את הריבוע לצורה אחרת שעולה לך
4. שנה את הצלע לצבע אחר שתבחר
5. שחק בגודלים של הצורה - הקטן והגדול
6. הרחיק אותה ממקם וקרב אותה אליו
7. החזר את הצלע לשחור לבן
8. שנה צורות וצבעים בדמיון 5 פעמים לפחות

תרגיל לפיתוח דמיון שמיוני



1. עצום עיניים ודמיין שאתה שומע שיר שאתהओוב
2. הגבר את הולויים והنمך 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 קראקס

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. ובמקום לגוף, 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 וערבים שלנו.

"המפה אינה השטח"

במצבים מסוימים התפיסה האישית שלנו לא תמיד אפקטיבית, והחישرون בזה הוא ה策ום של אפשרויות ואופציות הפתוחות בפנינו.

שלוש נקודות מבט

לכולנו יש את היכולת לראות, לשמוע ולהרגיש את הדברים מנוקודות מבט שונות:

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

מושגים חשובים

דיסוציאציה (מופורד)

רואה את עצמו מהצד. ניתוק שלו מהחויה, רואה אותה מהצד. יוצרת ניתוק רגשי של האדם מהחויה.

אסוציאציה (מאוחד)

חווה את העולם דרך החושים האישיים שלי. חוותה שמתרכשת עכשו מתוך העניינים, האזניים והתחששות שלי.

נקודות מבט 1 - גוף ראשון

הנקודת מבט הטבעית ביותר עבור רוב האנשים. כאשר אני רואה, שומע ורגיש דרך החושים שלי - אני בגוף ראשון. אנו מסתכלים על דברים מתוך המפה שלו, מתוך האמונה, ערכיהם, זכרונות ותפיסות עולם שאנו מכיר.

נקודות מבט 2 - גוף שני

נקודת המבט של האדם الآخر בסיטואציה. כשהאני במעמדו השני אני רואה את העולם לפי נקודת המבט של הצד השני - אני מאמין בתפיסות, האמונה, הערכים וכל מה שאני יודע לגבי וראה את העולם דרך "המפה" שלו.

נקודות מבט 3 - גוף שלישי

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

טיפ חשוב

המיומנות להכנס למעמד שלישית היא קריטית לנליפיסטים. לא מעט מהטכניקות שנלמד יכללו כניסה לגוף 3 - כמו טיפול בטראות, פתרת 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 מאנשים שהוא מעריך והיה רוצה לקבל את עצם.

מתי נשתמש בטכניתה זו?

- הסתכלות על סיטואציות מעוד זויות
- קבלת עזרה מאנשים שאנו מעריכים אותם
- פתרת בעיות ואתגרים שיש לנו בכל נושא בחיים
- כשייש לנו החלטות ואנחנו לא יודעים איך החלטה לקבל

שלבי הטכניתה

- 1 בסס ראפור
- 2 מה הנושא/בעיה 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 שיתוף הנושא - המונחה עומד על דף "גוף ראשון" ומספר על הנושא/בעיה
- 6 יציאה לגוף שלישי ובחירה יועץ
- 7 כניסה לSTITUT של היועץ הנבחר - "בعود רגע תיכנס לשם היועץ", אתה הולך לאמץ את כל התפיסות, האמונה והערכים שלו"
- 8 כתיבת העצות - שאל את היועץ "איזה עצה תוכל לתת לו?"
- 9 ברייק סטיטוט - "איזה עcosa פרה?"

חזרה על שלבים 9-7 עברו כל שלושת היועצים

10

הסקת מסקנות - המונחה חוזרת לגוף ראשון לחת את המסוקנות מהטכניתה

11

הכללות לעתיד

12



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 - הכללות, השמטות ועיוותים - אנחנו רואים את המציאות לא כפי שהיא ונותרים לפתח דפוסי חשיבה דפקטיבים.

מבנה שטח או מבנה عمוק

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

מבנה عمוק - הנמנונים הגלמים שהאדם חווה דרך החושים. הדבר הכى קרוב לאובייקטיבי.

דפוסי שפה של הכללות

הכללה 1#: פעלי הכרח (חמ"צ)

הגדרה: התיחסות לדבר כחובה או כאילו אין אפשרויות בחירה נוספות.

מיללים מסגירות: חייב / מוכחה / צריך

דוגמה: "חייב להיות מニアק בשבייל לפתח עסק ולהצליח"

שאלות meta: "מה יקרה אם לא תהיה מニアק כשתפתח עסק?"

הכללה 2#: כימותים אוניברסליים

הגדרה: הכללות מוחלטות שמתעלמות מיעוצאי הדופן.

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

דוגמא: "תמיד אני נכשל בדברים חשובים"

שאלות מטה: "הייתה פעם אחת בחיך שלא נכשלת במשהו חשוב?"

דפוסי שפה של השماتות

השמטה #1: פעלים לא ספציפיים

דוגמא: "אני לא יכול לאהוב"

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

השמטה #2: נומינלייזציות

הגדרה: כשפועל הופך לשם עצם

דוגמא: "חסירה לו תשוקה"

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

השמטה #3: מחיקות השוואתיות

דוגמא: "זה יעשה אותו יותר מאושר"

שאלות מטה: "יותר מאושר בהשוואה למה? למי? מאשר מתי?"

דפוסי שפה של עיוותים

עיוות #1: קריית מחשבות

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

שאלות מטה: "איך אתה יודע האם תגיד لها שאתה אוהבת אותה היא תצחק עלייך?"

עיות #2: סיבה ותוצאה

הגדעה: כמשמעותה מביאה לתוצאה (אם... אז...)

דוגמא: "אם אמכור אני יצא שקרן"

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

עיות #3: השוואת מרכיבת

הגדעה: כשהאדם חושב שדבר אחד שווה לדבר אחר ($Y = X$)

דוגמא: "אנשי מכירות הם שקרנים"

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

הmeta מודל בפועל

הmeta מודל מאפשר לנו לקבל מפה רחבה ועשיריה יותר שתנתן לנו מגוון אפשרויות בחירה גדול יותר. השאלון עצמתי כל כך, שהרבה פעמים רק שאלת השאלות, ללא טיפול נוסף, יכולה לעזור לפתור את הבעיה לחלוטין.



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. אחריות (מוקד שליטה פנימי)

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

שאלות: بما זה תלוי? במה זה תלוי?

3. ספציפית (ירידה לפרטים)

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

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

4. אקולוגית

למטרה צריכה להיות השפעה חיובית על שאר תחומי החיים שלי.

שאלות: מה יקרה אם אשיג את המטרה? מה טוב/רע בלהציג 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	ספציפיות - Specific
M	מדידה - Measurable
A	ברת השגה - Achievable
R	אחריותי - Responsible
T	תחומה בזמן - Time

חשוב לדעת!

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

תרגיל: הגדרת מטרה



מה אתה רוצה ספציפית?

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

זה רק בשילך? והאם זה תלוי רק בך?



מערכות ייצוג

מערכות ייצוג זו הדרך שדרוכה אנחנו 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)

כל אחד מאננו חשוב בדרך אחרת, או מקבל מידע בדרך אחרת. זה קוראים **מערכות ייצוג**. כולנו משתמשים בכל המיצגים לאורך 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 שישמעו פודקאסט ובראשם יראו תמונות של מה שהמנחה מדבר.

מערכת ייצוג מובילה

מערכת הייצוג שבה אנחנו **מעודיפים לקלוט מידע**.
דוגמא: אנשים שמעודיפים לקבל מידע דרך שימוש פודקאסים על פני קריית ספרים.

שלושת סוגים האנשים

אדם ויזואלי (Visual)

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

אדם אודיטורי (Auditory)

- תנועות ידיים בינוין, פחות מוקצנים בשפת הגוף
- תשומת לב גבוהה לפרטיהם
- רגישות לרעשים
- קצב דיבור רגיל
- מדברים על איך דברים נשמעים: "זה לא נשמע לי", "איך זה נשמע לך?"

אדם קינסטטי (Kinesthetic)

- תנועות איטיות, יותר שקלות
- 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

ויזואלי (V)	אודיטורי (A)	קינסטטי (K)
תראות, תסתכל, להציג, לחזות, בahir, מוטשטש, צבעוני, חשוף, פוקוס	תשמע, זה מצלצל, קולני, לוחש, לדבר, אמרתי לעצמי, חשבתי לעצמיו	תרגיש, חם, קר, רך, קשה, נוח, כאב, חוויה, נעים

رمזי העיניים

דרך תנועות העיניים של האדם מ�能נו נוכל לקבל רמזים לאיזו מערכת ייצוג הוא מחובר כרגע. תנועות העיניים שלנו כמעט ולא נשלטות ומופעלות על ידי נוירונים.

- **Vc** (Visual Constructed) - בניית תמונה - עיניים למעלה ימינה
- **Vr** (Visual Remembered) - תמונה מזיכרון - עיניים למעלה שמאלת
- **Ac** (Auditory Constructed) - בניית סאונד - עיניים באמצעות ימינה
- **Ar** (Auditory Remembered) - סאונד מזיכרון - עיניים באמצעות שמאלת
- **K** (Kinesthetic) - הרגשה - עיניים למטה ימינה
- **Ad** (Auditory Digital) - דיאלוג פנימי - עיניים למטה שמאלת

תקשורת בין מערכות ייצוג

כאשר אנחנו מזהים באדם שمولנו את מערכת הייצוג הדומיננטית שלו, נוכל להעצים את הראפור אליו באמצעות שימוש מוגבר במערכת הייצוג הזה.



תתי חושים (Sub-Modalities)

מהו תת חוש (סאב מודלי)?

תת חוש (Sub modality) זה מאפיין מותך 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

שמיעה (אודיטורי)

- ווליום
- קצב
- מיקום סאונד
- סטריאו / מונו
- רועש / חד
- הד
- 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.

סמ"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 סטודים ויזואליים

ניסוי 1:

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

ניסוי 2:

1. עצום עיניים ודמיין תמונה שחור לבן של המבורגר
2. הקטן את הגודל שהיא כמה שיותר קטן, ממש מיני
3. עשה את התמונה אפלה ומטוושטשת
4. שים אבק על התמונה
5. מה-10, 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 שתרחש לנו בראש.

טכנית סויש (Swish)

אחד הטכניות הפשוטות והუכמתיות שיש ב-NLP. באמצעות הטכנית זו אנו יוצרים התניות חדשות במוח ומשנים את המיצגים הפנימיים שמניעים אותנו לפועלה.

- 1 ראפור
- 2 זיהוי מצב הבעה - מצב שבו הוא מייצר התנהגות אוטומטית לא רצiosa
- 3 זיהוי הטריגר - "איך אתה יודע שהגיע הזמן להתנהג בצורה X?"
- 4 ייצורת תמונה קפואה של הטריגר
- 5 שבירת המצב הרגשי
- 6 ייצורת תמונה Outcome בדיסוציאציה - דמות שהוא בלי הבעה
- 7 סויש - תמונה הטריגר בגודל, תמונה ה-Outcome בקטן. ברגע ששומעים "سوיש" - תמונה ה-Outcome הולכת לגודל ולהתעצם בזמן שתמונה הטריגר הולכת להתקוץ ולעוף אחריה
- 8 חזרה על הסויש במהירות כמה פעמים
- 9 בדיקה
- 10 הכללות והובילות לעתיד



אֲקוֹלוּגִיה

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

הנחה היסוד

מאתורי כל התנהגות ישנה **כוונה חיובית עליונה**.

הربה פעמים ישנה כוונה חיובית מאתורי ההתנהגות - **רווח משני**. לפני שעושים שינוי אנחנו רוצים לוודא מהי הכוונה החיובית. אם לא נודע שהשינוי אקולוגי בשאר תחומי החיים, השינוי עלול לא לעבוד ולחזור למאכז הקודם.

דוגמאות לחוסר אֲקוֹלוּגִיה

- **אדם שרצו לפתח עסק** - והוא למד בחיו שעסקים זה דבר מסוכן. יכול להיות שיכול להיות שהוא יפסיד כסף או יסכן את הבטחון שלו.
- **אדם שמתלונן הרבה ומתקרבן** - יכול להיות שלהתנהגות הזאת יש השלכות - פתאום האנשים הקרובים שלו יפסיקו לرحم עליו.
- **ילדה אנוורקטית** - אם תפיסק את האנוורקסיה פתאום היא לא תקבל יותר יחס מיוחד ותשומת לב אווהבת מאמא שלה.

איך מזהים חוסר אֲקוֹלוּגִיה?

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

איך ליצור אֲקוֹלוּגִיה?

- **מוטיבציות כאב גדולה** - הרגע שבו המחיר שאינו משלם על חוסר השינוי גדול מהמחיר שאינו משלם על השינוי
- **שינויי אמונה מגבילות** - באמצעות מטה מודל, ריפורים, עבודה עם חלקים ועוד
- **דמיון מודרך ועובדת במאבי טראנס** - מצב בו תחת המודע פתוח לקבל שינויים חדשים
- **עובדת חלקים** - טכניקה של עבודה עם חלקים פנימיים
- **תוצאות** - ברגע שהאדם יראה את התוצאות, האמונה תשתנה עצמה



מסגרו ורי-פריים

מסגרת (Frame)

הפרשנות שלנו לאיורים בעולם החיצוני. כלפרשנות שאנו נותנים לחוויה מקבלת מסגרת.

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

רי-פריים, מסגרת מחדש (ReFrame)

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

2 סוגים של ריפרויים

1. ריפרויים של משמעות

שינויי המשמעות הישירה של התוכן והסתכלות עליה מנוקדת מבט שונה.

דוגמאות:

- "אם אתה לא חופרת, היא רק דואגת לך"
- "הוא לא קמצן, הוא שකול בהוצאות שלו"
- "הוא לא מציק, הוא רק רוצה ממן תשומת לב"
- "הוא לא טיפש, הוא פשוט קולט דברים לאט יותר"

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

2. ריפורים של הקשר

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

דוגמאות:

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

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

מסגרת מראש (Pre-Framing)

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

מסגרות למסגרת מראש:

סוג המסתור	תיאור ודוגמא
מסגרת חיובי	מיוקד בתרונות וברוחחים. "חדש טובות, החלטנו שאנו רוצים להקל עליכם..."
מסגרת שלילי	מיוקד בחסרוןות ובעיות. "מה הדבר הרע שקרה ברגע שתידי במשקל?"
מסגרת "נגיד ש..."	לעבר התנגדויות. "נגיד שפתחת את העסק, איך זה יהיה גורם לך להרגish?"
מסגרת הסכמה	יצירת ראיות והסכם. "אתה מסכים אותי שאתה רוצה להיות עשיר?"
מסגרת מניעת התנגדות	"אתה תהיה נגד לתי הנחה על זה?"

"מתי יהיה לך נוח לדבר מחר, ב-16:00 או ב-19:00?"

מוקדמת



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.

4 צרכים בסיסיים

הצריכים שכל אחד מאיתנו צריך לספק בחיים:

2. גיון וחוסר וודאות

הצורך שלנו לגוון בחיים, לחווות דברים חדשים ולמצאת להר��תקאות.

1. בטחון ווודאות

צורך בסיסי שלנו כאנשים - הידיעה שאנחנו יכולים לשורוד ולהתקיים.

4. מייחדות ומשמעות

הצורך שלנו להרגיש מייחדים ו��ונים מהשאר, להתבלט ולהיתפס כבעל ערך מיוחד.

3. חיבור ואהבה

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

2 צרכים רוחניים

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

5. צמיחה והתפתחות

הצורך שלנו לעזור לאנשים אחרים למלא את
הצרכים שלהם.

6. נתינה ותרומה

הצורך שלנו לעזור לאנשים אחרים למלא את
הצרכים שלהם.

שימוש במודל

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



עוגנים

עוגן = התניןיה

התניןיה - תhalbיך למדידה, שבו גירוי ניטרלי מעורר תגובה אינסטינקטיבית.

ובשפה פשוטה יותר - **גירוי ותגובה**.

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

איך זה קשור אלינו?

בחיי היום יום שלנו אנחנו מונעים מוגנים שאות רובם אנחנו חווים באופן לא מודע. המוח שלנו יוצר באופן לא מודע עוגנים ולפעמים אנחנו יכולים להיות "מופעלים" מבלתי שנדע למה.

דוגמאות לעוגנים:

- שיר שמח שיישר גורם לאנרגיה גבוהה
- מאכל שיש לו "טעם של בית"
- לכת ליד הספר ולהזכיר באירועים מסוימים
- ריח בושם שמזכיר לנו אדם קרוב
- אדם שאנו לאओבים שאיך שאנו רואים אותו אנחנו מרגשים אחרת
- מילה ספציפית שיכולה "להדליק" אותנו
- גרבி מל שכשאנו לובשים אותם אנחנו מרגשים טוב

4 עקרונות לייצור עוגן עצמתי

1. **יצירת העוגן כשהרגש גבוה** - ככל שרמת הרגש תהיה גבוהה יותר, המוח יקלוט אותו בצורה חזקה יותר

2. **תזמון מדויק** - ליצור את העוגן כשהרגש מגיע ל"פיק" שלו
3. **גורי ייחודי** - לבחור מקום ייחודי לעוגן שלא יופעל הרבה פעמים ביום
4. **חוֹרְתִּיּוֹת** - לחזור על יצירה העוגן מספר פעמים

9 סוגי עוגנים

סוג העוגן	תיאור ודוגמאות
עוגן תחששה (קינסטטי)	העוגן הפשוט ביותר לשימוש. דוגמאות: חיבור, החזקת ידיים
עוגן שמיעתי (אודיטורי)	שמעית אזקה, מוסיקה בעלת מוטיבציה, השם שלנו
עוגן ראייתי (ויזואלי)	לראות סטנדאפיסט וישר לחין, לראות משטרת ולהכנס לחץ
עוגן ריח	בושם של אדם אהוב, ריח של מאכל מוכך
עוגן טעם	טעם של אוכל ביתוי שמקשור לתחששה של כיף
עוגן מרחבי	המשרד הוא עוגן לעובדה, הספרייה לשקט, מועדון לכיף

טכנית - יצירת עוגן

1. יצירת ראפור + לוודא שהה בסדר לגעת במקומות שנבחר
2. **משאב רצוי** - "איזה משאב היה רוצה שייהיה לך?"
3. **חיבור באסוציאציה למשאב** - "דמיין אירוע מזכרון שבו הייתה מחובר למשאב זהה"
4. **יצירת העוגן** - לחיצה על הנקודה בגוף כשהרגש בפיק
5. בריק סטייט
6. חזרה על שלבים 3-5
7. **בדיקה עוגן** - הפעלת העוגן לבדיקה
8. הכללות והובילות לעתיד

מיטוט עוגנים

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

יתרון שימושי

האדם שחווה את הטכנית לא צריך לפתח חוויות עבר לא נעימות ולהעלות אותן בזיכרון. חשוב לציין שלא נשתמש בה בחוויות רגשיות וטראומות 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 חלשה 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 שאורמה

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 שניינית, מקלהת

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

מבנה הרגל - 3 חלקים

טריגר → חשך → פעולה רוטינית → גמול

4 דרכים לייצר/לשנות הרגלים

דרך 1: המנעوت מהטריגר

אחת הדרכים פשוטות והאפקטיביות לשבירת הרגלים. במידה ונצלו להמנע מהטריגר, נשבר או לולאת ההרגל בשלב הראשון.

דוגמא: 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 שתתן לנו את אותו הגמול.

דוגמאות:

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

דרך 3: חיבור להרגל קיים

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

דוגמאות:

- סיום יום עבודה (הרגל קיים) → נסעה לחדר הכוشر (הרגל חדש)
- צחצוח שיניים בלילה (הרגל קיים) → קריאה (הרגל חדש)

דרך 4: דמיון מודרך

אתם נלפיסטים, לכן 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 לפרטיו פרטיטים, כאילו אתם נכנסים לדמות ועושים בדיקות ברגל המבוקש
- ראו זאת מהעיניהם שלכם, הרגישו את מה שתרגישו, שמעו את מה שתשמעו

- ככל שתעמיקו יותר בפרטים ותבצעו זאת יותר, הרגל ייטמע עמוק יותר מתחת למודע

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 ישפיע על חייך?



אמונות

מהי אמונה?

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

3 סוגי 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 לعالם והסבירה שלו מלמדת אותו ונוטנת לו מידע על העולם ועליו. לפי הפרשנות שלו לאיורים שקוראים סביבו, הוא מתחילה לפתח אמונות.

2 מבנים של אמונות

השווואה מורכבת ($Y = X$)

דבר אחד שווה לדבר אחר

דוגמאות:

- "אנשים שמעלים סרטונים לרשותן"
צוחקים עליהם"
- "אנשים לאओהבים אנשים עשירים"

סיבה ותוצאה ($Y \rightarrow X$)

דבר אחד גורם לדבר אחר

דוגמאות:

- "אם אعلاה סרטונים לרשותן אז אנשים
יזחקו עליי"

- "אם אהפוק לעשיר איז אנטזים יפסיקו
לאהוב אותו"

3 גורמים שייצרים אמונה

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

עוצמת האמונה

עוצמת האמונה נמדדת בשני דברים:

- עוצמת הרגש שהוא באירוע
- כמות האירועים שהווינו

5 שלבים לשינוי אמונה

1. **מוטיבציית כאב לשינוי** - להבין את ההשלכות השליליות של האמונה בעבר, בהווה ובעתיד
2. **יצירת מוטיבציית עונג לשינוי** - למצוא אמונה חדשה ולקשר השפעות חייבות לaimoz שלה
3. **יצירת ספק באמונה** - ליזור "סדק" באמונה דרך תשאלות כמו מטה מודל
4. **ביסוס האמונה החדשה** - לבנות רגילים לאמונה החדשה, לחפש מקדים 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 בוודאות מוחלטת שזו אמת?

.3. האם האדם שמננו לקחת את האמונה הזו הוא אדם שאתה רוצה להיות כמו שהוא?

.4. איך אתה מגיב לשעלתך בקשר האמונה הזו?

.5. מי תהיה ballo האמונה הזו?

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 מסינית.



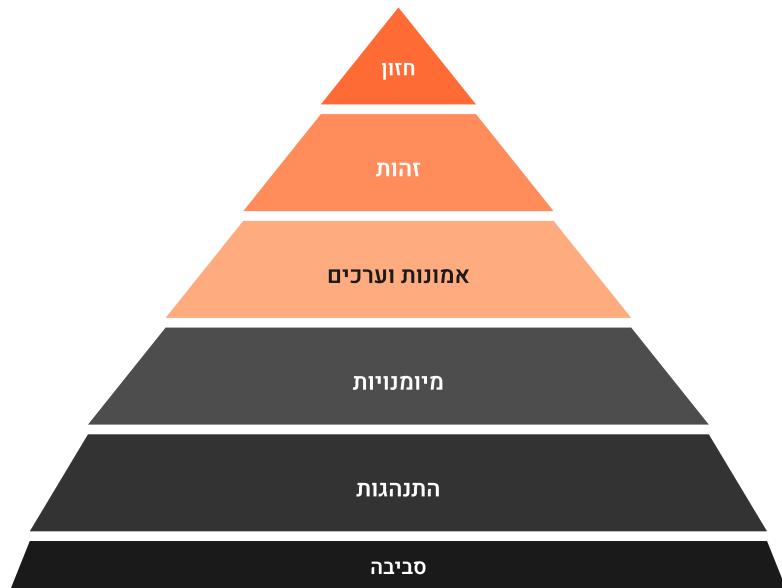
מודל הرمות הלוגיות

מודל הرمות 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 הגרסאות ממנה



מודל הرمות הלוגיות - מלמטה למעלה

6 הרים הלוגיות (מלמטה למעלה)

1. סביבה (איפה? מתי?)

המקום שאנו נמצאים, כל דבר שחייב לנו.

2. התנהגות (מה?)

הפעולות שאנו עושים או לא עושים.

3. מינומיות (איך?)

הרגלים שלנו, המינומיות שפיתחנו, פעולות שהפכו לבלי מודעות.

4. אמונה וערכים (למה?)

תפיסות העולם שלנו בנוגע לעצמנו, לחיים ולאנשים.

5. זהות (מי?)

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

6. חזון (בשביל מי? בשבייל מה?)

המהות / המשימה שלנו בעולם, כוח שגדול מאייתנו כפרט.

דוגמא: הפסיקת עישון לפי הרמות הלוגיות

רמה	יישום
חזון	להיות אבא בריא שמהווה דוגמא לילדיים ולמשפחה שלו
זהות	אדם בריא, אדם רגוע
אמונות	מאמיןSSHגירות הן רעל, מאמין שחשיבותה השיקיע בבריאות הגוףנית
מיומנויות	משמעות ושליטה עצמית, יודע לסרב, מתמודד עם סיטואציות
התנהגות	לא קונה סיגריות, לא שומר מצחים, אומר לא כשמצחים לו
סביבה	חברים לא מעשנים, אין קופסאות בבית, קופסת מסטיקים זמינה תמיד

סינרגיה ברמות הלוגיות

בשביל להשיג מטרות, علينا ליצור סינרגיה ברמות הלוגיות - כל הרמות 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

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

מה ריה השינוי שלך?



החברת הזו נכתבת בשבייל ליצור לכמה שיותר אנשים שינוי ממשוני בחייהם.

ריפוי הנפש לכל אדם

