

## מה בין NLP ו COACHING ?

השכל עובד בחלקו עם תבניות חשיבה, חלקן מודעות וחלקן לחלוטין לא. ע"י חלק מהכלים של ה- NLP ניתן להגיע אל תבניות אלה, לבדוק באם הן מתאימות לאופן הפעולה שלנו ולתוצאה שאנו רוצים להפיק ממנה. במידה ולא, אותם כלים מאפשרים גם כן לשנות את אותן התבניות ולהגיע אל תבניות חשיבה אשר ישמשו אותנו לטובתנו. כך, ניתן לרתום את טכניקת ה-NLP על מנת לעבוד על המטרות שהוצבו בתהליך ה-coaching.

## NLP - Neuro Linguistic Programming – תכנות עצבי לשוני

ה- NLP פותח לפני כ-25 שנה בארה"ב ע"י ג'ון גרינדר, בלשן במקצועו, וריצ'רד בנדלר מתימטיקאי, מומחה למחשבים ופסיכותרפיסט. הם צפו ולמדו את דרך עבודתם של מטפלים שהצטיינו בתחום התקשורת הבין-אישית: כמו ד"ר מילטון אריקסון- הידוע כגדול ההיפנותרפיסטים של כל הזמנים, או ד"ר פריץ פרלס, אבי תורת הגשטאלט. בתצפיות אלו הם מצאו דגמי התנהגות החוזרים על עצמם, ניתוח הדגמים הללו הוליד את ה-NLP.



### N.L.P - Neuro Linguistic Programming

#### Neuro

המערכת העצבית/המוח או הדרך בה אנו חושבים, ברמה המודעת וברמה התת-הכרתית נקבעת באמצעות החושים שלנו: ראייה, שמיעה, תחישה, ריח וטעם. באמצעות השימוש בטכנולוגיית NLP ניתן לעצב/לשנות את המחשבות, להתחבר למקורות הכוח והעוצמה בכל זמן נתון. המחשבות משפיעות גם על הגוף, ולכן הבריאות של המשתמש ב-NLP עשויה להשתפר.

#### Linguistic

תקשורת מילולית או איך אנחנו מבטאים את המחשבות/תחושות שלנו. התקשורת המילולית משמשת אותנו לתיאור החוויות שלנו ובדיאלוג הפנימי שאנו מנהלים עם עצמנו. היא שיקוף של המחשבות שלנו. NLP מחדד את המודעות לשפה שאנו משתמשים ומעצים את איכות התקשורת שלנו עם עצמנו, ואת יכולת השכנוע שלנו ורתימת האחרים.

#### Programming

התנהגות/תגובה או איך אנחנו הופכים מחשבה לפעולה. לכל אחד יש הדרך הייחודית לו כדי לפרש את המציאות, חלק מהדרכים הללו מובילות למטרות הרצויות וחלקן לא. מתוך למידת מה עובד אצלנו ואצל האחרים, נפתחת האפשרות לאימוץ דפוסי התנהגות שישרתו את המטרות שאנו רוצים להגשים.

## איך זה עובד?

ישנם אינדיקטורים פיזיולוגיים תומכים לכך שחזרה על אמירות מסוימות משנה את המסלולים העיצביים במוח. ככל שאנו משתמשים יותר במילים או באמירות מסוימות, המסלולים העיצביים הרלוונטיים יהיו יותר פעילים ו"מחוזקים". אם כך, ניתן לתכנת מערכות תגובה אלטרנטיביות לאלו שאנו משתמשים בהם, ובכך לשנות את המסלולים העיצביים במוח. כך, אנו יכולים להרחיב את רפרטואר התגובות שלנו לאירועים נתונים.

## הנחות היסוד של ה-NLP

### 1. המפה אינה הייצוג המדויק של המציאות.

מה שאנחנו רואים, שומעים ומרגישים אינו המציאות, אלא הדרך בה המוח שלנו קולט את המציאות. לבני האדם יש 5 עזרים לקליטת הסביבה. 5 עזרים אלו (חמשת החושים שלנו: ראייה, שמיעה, תחישה, ריח וטעם) קולטים את המידע שנקלט מהעולם החיצון ומעובדים באמצעות המוח שמפענח את המידע העיצבי הזה בצורה שתהיה נגישה ומובנת עבורנו. המציאות אכן קיימת אבל לעולם לא נוכל לחוות אותה בצורה אובייקטיבית.

כך למעשה המוח יוצר מציאות וירטואלית, סובייקטיבית - זוהי המפה. המציאות היא לעולם מתוך העיניים הסובייקטיביות של האדם ואינה המציאות האובייקטיבית.

### 2. אנשים מגיבים עפ"י המפות שלהם.

מיום שאנו נולדים אנו גדלים בעולם שמזמן לנו התנסויות וחוויית רבות ואנו נותנים משמעות לכל אירוע כזה. המשמעות והפרושים הללו על המציאות, על העולם, על מי אנחנו בתוך העולם, וכדי נוצקים בעיקרם בשנות חינו הראשונות עד גיל 7-8 ויוצרים את המפה האישית. כך, אנו נעים בעולם ומגיבים מתוך המפה האישית שיצרנו, שחלקה הגדול מבוסס על חוויית שחווינו לפני שנים רבות, בילדותנו.

### 3. המשמעות של דברים תלויה בהקשר.

כל התנהגות או מילה אינה מבודדת, כל דבר שאנו אומרים קיים בהקשר מסוים. המשמעות שאנחנו מיחסים למה שאנשים אומרים או עושים משתנה בהתאם להקשר.

#### 4. גוף ונפש הם חלקים של אותה המערכת (המערכת הלשונית-פיזיולוגית) ויש להם השפעה הדדית האחד על השני.

הגישה שאומרת שהגוף והשכל/מוח הינם שתי ישויות נפרדות התפתחה בעולם הרפואה של שנות ה-30 וה-40. אם משהו לא תקין בגוף – מהצטננות קלה ועד סרטן סופני – הפתרון היחידי הוא טיפול פיזי/גופני כלשהו.

רק בשלושת העשורים האחרונים הביא העולם המדעי הוכחות שמראות מעבר לכל צל של ספק שהמערכת החיסונית, לדוגמה, הינה חלק אינטגרלי של פעולות שכליות. כך שבעצם מתח נפשי ממש מחליש את פעולתה של המערכת החיסונית ובכך מחליש את הבריאות הכללית של הגוף.

למעשה לא ניתן ליצור הפרדה בין גוף-נפש, הם יחידה אחת.

#### 5. הכישורים האנושיים מתפקדים באמצעות 5 החושים ומוטמעים כתוצאה מאימון.

יש לנו 5 חושים באמצעותם המוח שלנו קולט את העולם החיצון. החושים הללו קולטים את המידע כפולסים חשמליים. ברגע שהמוח מעבד את הפולסים הללו, אנו מתחילים למיין את המידע הנקלט באמצעות יצירת מבנה המקנה לו משמעות.

כל קבלת החלטה בנויה מסידרת שלבים המכילה את החושים שלנו ודיאלוג פנימי. ברוב המקרים אנחנו משתמשים ב-3 חושים: ראייה, שמיעה ותחישה, ואליהם מתלווה הדיבור הפנימי שלנו עם עצמנו.

רצפים מסוימים יוצרים תוצאות טובות יותר מאחרים. ריצ'רד בנדלר: "כל הספרים האלו שנכתבים, כולם מכילים את אותן 26 אותיות, רצף מסויים של האותיות יוצר את המילים הנכונות ורצף מסויים של המילים יוצר את המשפטים הנכונים שעושים את ההבדל בין ספר גרוע ליצירת מופת".

אנחנו כבני אדם עושים את אותו הדבר בצורה בלתי מודעת באמצעות החושים שלנו. הרצף הייחודי שאנחנו יוצרים של תמונה, קולות וצלילים עם מאפיינים יחודיים ותחושות סוביקטיביות, מייצר תוצאה מסוימת.

#### 6. כבד את המפה האישית של כל אדם.

רוב האנשים חושבים שכל מה שהם חושבים או מרגישים זו האמת המוחלטת. אך, כדאי לכבד גם את השוני בין האמת האישית לזו של אחרים.

המשמעות של ה-N.L.P היא למעשה בהרחבת אפשרויות הפעולה, בהרחבת המפה.

**7. האדם וההתנהגות שלו הם 2 דברים נפרדים.**

אתה אינך ההתנהגות שלך, יש לך את היכולת לשנות את ההתנהגות בכל זמן שתבחר.

**8. בכל התנהגות יש תועלת ורווח בהקשר מסויים.**

כל התנהגות מקורה בכוונה חיובית מסוימת. הנחה זו מבחינה בין האדם לבין המעשה.

**9. כל סיטואציה כוללת תקשורת.**

אפילו כאשר איננו אומרים מילה, המחשבות שלנו משפיעות על הגוף, כך ששפת הגוף שלנו היא אמצעי תקשורת מרכזי.

**10. הדרך בה אנו מתקשרים משפיעה על משמעות התקשורת.**

הדרך בה המילים נאמרות מקנה להן משמעות שונה לחלוטין.

**11. משמעות התקשורת שלך היא בתגובה שאתה מקבל.**

זו אחת מהנחות היסוד המובילות ב-N.L.P. זה מאלץ אותך לקחת אחריות מלאה לתוצאות התקשורת שלך. אם התוצאה לא מוצאת חן בעינייך - אתה צריך לעשות שינוי בדרך בה תקשרת.

כל אחד פועל דרך המפה האישית שלו. אם בתקשורת שלך עם האחרים אתה תשתמש במפה האישית שלך בלבד, אתה כנראה לא תשיג את התוצאות שהיית רוצה להשיג.

N.L.P זוהי טכניקה מכוונת תוצאות, אם משהו לא עובד, נסה משהו אחר.

אתה הרי אינך מתקשר בכדי לשמוע את עצמך? אתה מתקשר מאחר ואתה מצפה לתגובה מסוימת מהאחר. ככול שתמשיך לשנות ולהתאים את כישורי התקשורת שלך, כך תשיג יותר ויותר תוצאות רצויות לך. ואם אתה חושב על זה למעשה הבסיס למכירות, ולהתמודדות עם התנגדויות.

### 12. מי שממקד את התקשורת גם שולט בה.

כל מי שמכוון את היעדשה" בתקשורת הוא גם זה ששולט בה.

### 13. אין כישלון יש רק תוצאה.

כישלון הוא הפרוש הסוביקטיבי לתוצאה. תוצאה היא תוצאה והיא משוב לפעולה שבוצעה, היא מראה האם אתה נמצא בכיוון הרצוי או לא.



### 14. ככול שהגמישות במפה האישית גדלה כך היכולת להשפיעה הולכת וגדלה.

בכל מקום האדם עם הגמישות המחשבתית הרבה יותר יפתח ליותר אפשרויות ולכן היכולת שלו להשפיע ולהשתנות גדולה יותר. ככול שהגמישות המחשבתית וההתנהגותית גדולה יותר אתה פתוח לנסות דברים חדשים שיובילו אותך להשגת המטרות של האדם.

### 15. התנגדות מבטאת חוסר כימיה בין אנשים.

כאשר יש תקשורת מיידית עם אדם אחר, אזי אנו קשובים לאדם שעימו אנו מתקשרים – כולל גם לעולמו הפנימי – אמונות, ערכים, תפיסות וכד' – אם עלתה התנגדות אצלו, זהו סימן ברור שעלינו לעשות התאמה בתקשורת שלנו אל עולמו של האדם שעימו אנו מתקשרים.

### 16. לאדם יש את כל המשאבים הפנימיים להם זקוק כדי להצליח.

עלינו רק ליצור נגישות אליהם, לחזק אותם וליצור השתלשלות נכונה.

כלומר כל אדם בסופו של דבר יכול להתמודד עם כל סיטואציה שבה הוא ימצא, ע"י התחברות למשאבים או ליכולות שלו מאשר ע"י הסתמכות על מישהו אחר (חיצונג) שיתן להם משאב שלא היה להם קודם.

המשאבים שלנו באים לידי ביטוי בסיטואציות שונות, לפעמים התנהגות מסוימת שמופיעה באופן טבעי בסיטואציה אחת, יכולה להיות דווקא המשאב לו אנו זקוקים ביותר בסיטואציה אחרת.

**17. בני אדם עושים בכל רגע את הבחירה הטובה ביותר הזמינה להם – ב NLP מוסיפים אפשרויות ולא מורידים אפשרויות.**

אם אדם פועל בדרך מסוימת שלא מקדמת אותו או שמגבילה אותו בהרגע, זו ההתנהגות היחידה שיש לו לבחור ממנה, אם היו לו עוד אופציות סיכוי רב שהיה בוחר בדרך אחרת לפעול.

ב-NLP אנו לא לוקחים מאדם את דרך הפעולה שכבר קיימת – יש מקומות שבהם היא דווקא יכולה להועיל לו. אנו מלמדים אותו לראות עוד דרכים לפעולה ובכך מאפשרים לו לבחור בדרך הפעולה הטובה ביותר עבורו בכל רגע נתון.



**18. כל תקשורת אמורה להרחיב את המפה האישית.**

דאג תמיד שהתקשורת שלך תהיה מצמיחה ותגדיל את האפשרויות שיפתחו בפני האחר.

**דמיון מודרך**

כל אחד מאיתנו משתמש בדמיונו, אנחנו עושים זאת כאשר אנו חולמים בהקיץ, או נזכרים בחוויות מהעבר.

דמיון מודרך מתרחש בעיקר בצידו הימני של המח, זהו הצד האינטואיטיבי, הרגשי והיצירתי, שהוא בעצם מקור הבינה שלנו.

מחקרים מדעיים הוכיחו כי המח האנושי אינו מבדיל בין דמיון למציאות מבחינת התופעות הנורולוגיות, לדוגמא: כאשר אנחנו מדמיינים שהות מרגיעה על חוף-הים, הגוף שלנו נרגע בדיוק באותו אופן שבו היה נרגע, אילו היינו שוהים בחוף של ממש. או למשל כשאנו מדמיינים לימון חמוץ ועסיסי בפה, אנחנו מריירים כאילו יש לנו לימון אמיתי בתוך הפה.

דמיון מודרך הוא בעצם "שיחה" עם התת-מודע, שיחה כזאת מתקיימת במצב של רגיעה והרפיה, בעיניים עצומות, כשהמודע שלנו "נח" ומאפשר את התקשורת. הזודיאולוג חשוב זה מאפשר לנו לסגור עינינו פתוחים מהעבר, לשנות הרגלים אשר נוצרו וחוזקו במשך שנים, ולנקות זכרונות כואבים שהיוו מכשולים תת-מודעים להשגת מטרותינו בהווה ובעתיד.