

נושא/ פרק	עמוד
חלק 1- CBT- סכמה תרפיה	2
מבוא לסכמה	2
סגנונות התמודדות עם סכמות	20
שלבי הטיפול בסכמה תרפיה	21
כרטיס ניהול סכמה	23
אסטרטגיות טיפוליות	24
המזגת מקרה	25
שאלון סכמות + ציינון	27
חלק 2- MASTER NLP	47
הרמות הנזירולוגיות של דילטס	47
הטמעת מטרה לפי הרמות הנזירולוגיות	48
הפקת ויישור ערכים ואמונות	54
אסטרטגיות + מודל T.O.T.E	63
שאלות לעוררות והכרעת אסטרטגיה	68
METAPROGRAMS מטא תוכנות -	72
פיצוץ כפייתיות- Compulsion Blowout	77
MAT ועמידה מול קבוצה 4	84
קטגוריית סאטיר לעמידה מול קהל	86
דיגום- Modeling	88
שפה: פקודות מוטמעות	90
זריזות לשון- Slight of Mouth	94
Clean Language שפה נקייה , מטאפורות ודמיון מודרך -	117
תהליך בנית דמיון מודרך	122
משולש פיענוח חלומות	123
טכניקת Drop Through	124
חלק 3- תרפיית קו הזמן - Time Line Therapy	125
T.L.T חרדה וטראומה	131

CBT סכמה תרפיה:

סכמה תרפיה- גפרי יאנג:

הצורך של יאנג לפתח את שיטתו "טיפול ממוקד סכמה", נוצר על רקע כישלון הגישה הקוגניטיבית ההתנהגותית המסורתית לעזור לחלק מהמטופלים שסבלו בנוסף להפרעות מציר 1, מהפרעות מציר 2: דהיינו, מהפרעות אישיות.

מטופלים אלה התקשו לשתף פעולה בטיפול הקוגניטיבי המסורתי: הם "התנגדו" לטיפול בצורות

שונות, התקשו לזהות ולהגדיר את מחשבותיהם והרגשותיהם, נמנעו ממגע עם הרגשותיהם, לא השתכנעו מהאסטרטגיות הקוגניטיביות ההתנהגותיות, התקשו ליצור ברית טיפולית ובעיותיהם היו הרבה פעמים מעורפלות, כרוניות וממושכות.

מסיבות אלה פיתח יאנג את שיטתו: "טיפול ממוקד סכמה", לטיפול במטופלים עם הפרעות אישיות כרוניות, בהנחה שבעיות אלו מקורן בהתפתחות המוקדמת ובתקופת ההתבגרות. שיטה זו משלבת מעבר לטכניקות הקוגניטיביות ההתנהגותיות, טכניקות בינאישיות (כגון משחק תפקידים), וטכניקות חווייתיות (כגון דמיון מודרך וגשטאלט).

סכמה תרפיה היא שיטה המסתכלת גם על העבר וגם על ההווה. בעבר הכוונה היא לאירועים שתרמו להיווצרות הסכמה, ובהווה הכוונה היא לדרכי הפעולה הפתוחות בפני אדם המחזיק בסכמה כאשר הוא נתקל במצב הקשור אליה.

כשהאדם נתקל במצבים שמפעילים את הסכמה, הוא מרגיש כאב, תסכול, חוסר אונים או רגשות שליליים אחרים. הנטייה האנושית הטבעית היא להימנע מכאב או סכנה, וכך, כשהאדם נתקל במצב המפעיל את הסכמה, הוא נוקט באחת משלוש אסטרטגיות, שנועדו כולן למזער את הפגיעה: הימנעות ממצבים בהם הסכמה פעילה, שימור פסיבי של הסכמה או פיצוי יתר, כלומר, התנהגות בדרך הפוכה לחלוטין ממה שהסכמה אומרת. למרבה הצער, אסטרטגיות אלו גורמות בסופו של דבר לכך שחששותיו של האדם אכן יתממשו ועל ידי כך האמונה המקורית שלו מתחזקת, וכתוצאה, גם הסיכוי שינהג בעתיד בדרך שתפגע בו. חשוב לציין שלרוב האדם אינו

מודע לסכמות ולאסטרטגיות ההתמודדות שלו אלא עושה אותן באופן לא מודע, כך שלמעשה אין לו יכולת לבחור להפסיק לנקוט בדפוסים אלו.

בשונה מהמודל הקוגניטיבי המסורתי של בק גישה זו שמה:

- יותר דגש על היחסים הטיפוליים
- יותר דגש על הרגש (בדמיון מודרך ומשחק תפקידים)
- יותר דגש על הילדות ועל תהליכי ההתפתחות
- יותר דגש על מנגנוני התמודדות
- יותר דגש על מוטיבים ותימות מרכזיות לאורך חיי המטופל

ההנחה של יאנג היא שקיימים לאדם חמישה צרכים רגשיים בסיסיים - אוניברסאליים:

1. קשר בטוח עם האחרים (כולל ביטחון, יציבות, קבלה, הכלה)
2. אוטונומיה, יכולת, ותחושת זהות
3. חופש לבטא צרכים ורגשות פנימיים
4. ספונטאניות ומשחק
5. גבולות מציאותיים ושליטה עצמית

כאשר אחד מצרכים אלה אינו מסופק בילדות - נוצרת סכמה.

לדבריו, כל אדם בריא מבחינה פסיכולוגית, מסוגל לספק לעצמו צרכים רגשיים בסיסיים אלה. המטרה הסופית של טיפול ממוקד בסכמה היא לעזור למטופלים למצוא דרכים אדפטיביות לספק את הצרכים הרגשיים שלהם.

הסכמה היא המושג המרכזי ביותר בגישתו של יאנג:

יאנג טוען כי סכמות אשר התפתחו כתוצאה מחוויות ילדות טוקסיות, או באופן ספציפי יותר כתוצאה מהיעדר מענה וסיפוק של צרכים בסיסיים אלה בילדות, הן המקור להפרעות אישיות, בעיות אופי (שהן קלות יותר) וחלק מההפרעות מציר 1, שהנן כרוניות.

*טיפול ממוקד סכמה הנו שיטת טיפול אינטגרטיבית ששורשיה ב- CBT, אך היא משלבת, בנוסף,

טכניקות יעילות ואפקטיביות מתוך שיטות טיפול אחרות.

יאנג כינה סכמות אלו סכמות מוקדמות בלתי מסתגלות, שהגדרתן היא:

א. דפוס או נושא כוללני ומתמשך;

ב. שכולל זיכרונות, תחושות גופניות, רגשות וקוגניציות;

ג. שמתייחס לעצמי וליחסים עם האחרים;

ד. שמתפתח במהלך הילדות או ההתבגרות ומתחזק במהלך החיים

ה. ושהוא לא פונקציונאלי במידה משמעותית.

מאפייני הסכמות המוקדמות הבלתי מסתגלות:

א. הן לא כוללות התנהגות, הן מניעות אותה

ב. יש להן מימדים: דרגות של עוצמה, תדירות והשפעה

ג. הן גורמות לחוויות ותגובות רגשיות שליליות חזקות, ולתוצאות מזיקות לעצמי או לאחרים

ד. הן לא מאפשרות לספק את הצרכים הבסיסיים

ה. הן תבניות מושרשות מאד, נתפסות כחלק מהזהות העצמית, וקשה מאד לשנותם בטיפול קצר מועד

ו. על פי הן מתפרשת המציאות ובאופן פרדוכסלי גם נוצרת

ז. הן מתפרצות כאשר הן מגורות על ידי אירועי יומיום, שבאופן כלשהו מתקשרים אליהן.

מה הן סכמות:

סכמות הן דפוסים קבועים, קיצוניים ויציבים המלווים את האדם לאורך חייו וכוללים אמונות ותפיסות בהן הוא מחזיק לגבי עצמו והעולם. האדם מתייחס לדפוסים אלו כאמת היחידה והמוחלטת ואינו מעלה על דעתו שהוא יכול להתנהל בעולם בדרך אחרת. בניגוד לעמדה המזוהה עם עולם הפסיכולוגיה, לפיה ילדותו של האדם מעצבת אותו, הסכמה תרפיה גורסת כי לילדות אומנם תפקיד חשוב, אך לא הכל נגמר שם. סכמות מתעצבות פעמים רבות בילדות, כתוצאה מחסכים מסוימים, אולם גם אירועים מאוחרים יותר שהאדם תופס כמטלטלים יכולים להשפיע עליו באופן רדיקלי וליצור סכמות חדשות. כך למשל, נער שהיה תלמיד מצטיין ובעל בטחון עצמי גבוה עלול לפתח סכמה לפיה הוא כשלון עקב מעבר לכתת מחוננים בה הוא אחד התלמידים החלשים, ואישה שהייתה במערכת יחסים עם אדם קר ומרוחק עלולה לפתח סכמה לפיה יש בה משהו פגום באופן מהותי ולכן אי אפשר לאהוב אותה.

מדוע הסכמות מתקבעות ולא משתנות עם הזמן?

הסכמות כוללות תבניות חשיבה מוגדרות על האדם ועל העולם, המשפיעות הן על הדרך שהאדם תופס את העולם, והן על הדרך שהעולם מתייחס אליו. כאשר יש לאדם סכמות חזקות מתרחשים כמה תהליכים מקבילים המחזקים את התפיסה הגורמת לו סבל:

1. פירוש מידע באופן סלקטיבי ומוטה. האדם מתייחס למידע שתואם את התפיסות שלו לגבי עצמו והעולם, ומתעלם ממידע סותר או משנה אותו כך שיתאים לסכמה. ניתן להשוות זאת לעיוורון צבעים, כאשר צבעים שהאדם לא יכול לראות נקלטים על ידו כצבעים אחרים או מסוננים לגמרי. כך למשל, סטודנט שפיתח בילדותו אמונה לפיה הוא אינו חכם יפרש כל קושי שלו בלימודים כראיה לכך שהוא טיפש ויתעלם מהסברים אחרים לקשיים (למשל – המרצה לא טוב, הוא היה במילואים והפסיד חומר, תלמידים רבים מתקשים בקורס). לעומת זאת, הוא לא ייקח קרדיט על הצלחות שלו וייחס אותן למזל, יד הגורל או כל גורם חיצוני אחר. כך למעשה, כל חוויה שלילית תחזק את הדעה שלו לגבי עצמו, וכל חוויה שלילית "לא תיספר".
2. ההתנהגות גוררת תוצאות המחזקות את הסכמה. הסכמות משפיעות לא רק על המחשבה, אלא גם על התנהגות האדם. למעשיו, המושפעים מהסכמה, יש תוצאות, והן מהוות עבורו אישור לכך שהוא צודק ועליו להתמיד בדרכו. המחשבה שאולי התנהגותו מזמינה יחס מסוים מהסביבה או מגבירה את הסיכוי לתוצאות שליליות לא תעלה לרוב על דעתו, וגם אם כן, הוא יראה זאת כפגם מהותי ובלתי ניתן לשינוי בו. כך למשל, אותו סטודנט לא יבקש עזרה כשאינו מבין, כתוצאה, הוא יפגר בחומר והשגיו הלימודיים יהיו נמוכים יחסית, דבר שיחזק כמובן את הסכמה לפיה הוא אינו חכם.
3. מניעת הזדמנויות לפידבקים חיוביים. אמונותיו של האדם לגבי עצמו והעולם גורמות לכך שימנע מהתנהגויות מסוימות שיכלו לסתור אמונות אלו. כך למשל, אותו סטודנט ימנע מלענות על שאלות גם כשהוא יודע את התשובה, מחשש שהוא שוגה ותשובתו תחשוף את טפשותו ברבים. בפועל, אילו היה עונה היה מקבל על כך פידבק חיובי מהמרצה ויתכן שסטודנטים אחרים היו מתרשמים ממנו ומבקשים ללמוד עמו. תגובות אלו היו סותרות את הסכמה ומחזקות את הערכתו העצמית, אולם החשש שלו מנע ממנו לנהוג בדרך זו, וכך נמנע ממנו מידע חיובי חשוב, שיכל לסייע בשינוי תפיסתו.

כיצד עובדות הסכמות?

כדי להבין כיצד פועלות סכמות, צריך לדעת שישנם שלושה תהליכים מרכזיים בשימור הסכמה ותפקודה:

1. תחזוק הסכמה. האופן בו האדם תופס את עצמו ומפרש את המציאות בחיי היומיום והצורה בה הוא מתנהג כתוצאה. אפשר לראות את הסכמה כמשקפיים מעוותות שהאדם רואה את העולם דרכן במצבים מסוימים ופועל בהתאם. דוגמא: אדם עם סכמה דומיננטית של "פגימות ובושה" הסבור שיש סיכוי גבוה שידחה על ידי אחרים יהיה רגיש מאוד לתגובות של אחרים אליו, ייתן משקל רב לתגובות שליליות ויתפוס אותן כמעידות על פגם בסיסי בו, ויפחית בערך של תגובות חיוביות או ייחס אותן לנסיבות חיצוניות ולא אליו. כתוצאה מהחשש שלו להידחות הוא עלול להיות סגור ולא חביב, ועל ידי כך להגדיל את הסיכוי שהדבר שהוא חושש ממנו אכן יתגשם.
2. הימנעות מהפעלת הסכמה. כאשר אדם נפגש עם מצבים המפעילים את הסכמה הוא חווה רגשות שליליים וכאב. כדי לא להרגיש כאב, אנשים מתחמקים ממצבים המפעילים את הסכמות. ההימנעות אינה מוגבלת למאורעות חיצוניים, אלא כוללת גם מחשבות או רגשות של האדם, כשהוא מנסה לא לחשוב על דברים שמכאיבים לו או לא מוכן להכיר ברגשות שליליים.
- הימנעות רגשית. ניסיונות לחסום רגשות כואבים, במטרה להקטין כאב. הימנעות רגשית יכולה להתבטא בדרכים שונות, כגון הכחשת או הדחקת רגשות שליליים, או שימוש בסמים או אלכוהול כשהכאב הרגשי מתחיל.
- הימנעות התנהגותית. האדם ימנע מלהיכנס למצבים שמעמתים אותו עם הסכמה, למשל לקחת עבודה בה הוא עלול להרגיש נחות או להיכנס לקשר זוגי משמעותי מחשש שהצד השני יפגע בו או ינטוש אותו.
3. פיצוי יתר על סכמות. האדם יפגין אמונות, תפיסת עולם והתנהגות הפוכים ממה שהסכמה אומרת, כשהוא חוסם מעצמו את רגשותיו ורצונותיו האמיתיים. כך למשל, אדם הרוצה בסתר ליבו קשר עם אהבה ומחויבות תמידיים, יצהיר שהוא אינו מאמין במונוגמיה ויחפש מערכות יחסים זמניות.

עד היום זוהו 18 סכמות מרכזיות:

כאשר בכל אחת מהן האדם יכול לנקוט בכל אחת משלושת האסטרטגיות. לעיתים האדם ידבק באסטרטגיה אחת, ולעיתים יחליף אסטרטגיות בזמנים או סיטואציות שונות. לפניכם פירוט הסכמות ודוגמאות לדפוסי פעולה בכל אסטרטגיה.

יאנג זיהה 18 סכמות בלתי מסתגלות אותן הוא מחלק ל-5 תחומים רחבים:

כל תחום כזה כולל קבוצה של סכמות שנוצרו כתוצאה מתסכול צורך התפתחותי בסיסי. יאנג גם מתאר את אופי המשפחה הגרעינית הטיפוסי, שעלול לגרום ליצירת סכמות אלו.

אופי המשפחה הגרעינית

תחום 1. חוסר קשר ודחייה

1. נטישה/חוסר יציבות לא יציבה

2. חוסר אמון/ניצול מתעללת

3. חסך רגשי * קרה

4. פגימות/בושה * דוחה

5. בידוד חברתי/ניכור מבודדת מהעולם החיצון

תחום 2. אוטונומיה ויכולת ביצוע פגומים

6. תלות/חוסר יכולת *

7. פגיעות לסכנות ומחלות משפחה מגוננת יתר או

8. עצמי לא מובחן/עצמי לא מפותח פיקוח ושליטה מוגזמת (פחות נפוץ)

9. כישלון *



תחום 3. גבולות פגועים

10. תביעה לזכויות יתר/ גרנדיזיות משפחה ותרנית ומפנקת

11. שליטה עצמית/ משמעת עצמית

לא מספקת

תחום 4. מכוונות לאחרים

12. כניעות * משפחה שיש בה קבלה ואהבה מותנית

13. הקרבה עצמית

14. חיפוש אחר אישור והכרה

תחום 5. דריכות יתר ועכבה

15. נגטיביות ופסימיות *

16. עכבה רגשית

17. סטנדרטים קיצוניים/ביקורתיות יתר משפחה דרשנית ומענישה

18. הענשה

ולהלן פירוט הסכמות:

1. **חסך רגשי.** אמונה לפיה האדם אינו ראוי לאהבה, או השקפה לפיה יש צורך בשמירת

איפוק ומרחק רגשי גם ביחסים קרובים.

היווצרות הסכמה. סכמה זו מתפתחת אצל אנשים שגדלו בבית שלא קיבלו בו די תשומת לב, חום, הקשבה ותחושה שהם אהובים ושמבינים אותם. יחסים משמעותיים, רומנטיים או חברתיים, בהמשך החיים, בהם ניתנה לאדם הרגשה שהוא אינו אהוב או כי הוא דורש יותר מדי חום, יכולים לגרום להתפתחות הסכמה בשלב מאוחר יותר.

הימנעות. הימנעות מיצירת קשרים רומנטיים משמעותיים או חברויות קרובות ו"שמירה על דיסטנס" ביחסים שהאדם נמצא בהם.

שימור. בחירה בבנות זוג מרוחקות או קרירות שאינן רוצות או אינן יכולות להעניק מבחינה רגשית.

פיצוי יתר. האדם יפעל כאילו לא אכפת לו להפסיד את אהבת הצד השני, למשל יתחיל ריבים, יעשה פרובוקציות או יבוא בדרישות מופרזות.

2. **חוסר יציבות או נטישה.** אמונה שאנשים הקרובים לאדם יעזבו אותו, ללא סיבה או למען

מישהו טוב יותר, והוא לא יכול לעצור זאת, או שאי אפשר לנבא את תגובותיהם, ובכל רגע נתון המצב יכול להתהפך.

היווצרות הסכמה. ייתכן והוריו של האדם התגרשו, לא היו לצידו במידה בה היה צריך - למשל, השאירו אותו לבדו לתקופות ארוכות בגיל צעיר מדי, או שאדם קרוב אליו מת. נטישה או מוות על ידי דמות משמעותית בהמשך החיים או קשר קרוב עם אדם שנהג בגחמנות במהלך הקשר יכולים לגרום להתפתחות סכמה זו בשלב מאוחר יותר בחיים. **הימנעות.** הימנעות מיצירת קשרים משמעותיים בהם האדם מעורב רגשית, כדי למנוע את הסיכוי שינטש שוב.

שימור. בחירה בבני זוג שאינם יכולים להעניק לאדם יציבות או צפויים לעזוב אותו, למשל רומן עם גבר נשוי או אדם שהצהיר על כך שאינו בשל לזוגיות.

פיצוי יתר. התנהגות בדרך שקשה לסבול אותה כלפי אנשים שהקשר איתם חשוב לאדם, למשל התפרצויות זעם כשהוא לא מקבל את מבוקשו או עריכת מבחנים לאכפתיות שלהם כלפיו. כתוצאה מהתנהלות זו, האדם אכן נמצא בסכנת נטישה.

3. **חוסר אמון וחשש מניצול.** סכמה זו מתייחסת לאמונה ש"אדם לאדם זאב" ואנשים אחרים ינצלו אותם אם רק תהיה להם הזדמנות. אנשים אלו חושבים במונחים של "לתקוף קודם" או "להתנקם אחר כך".

היווצרות הסכמה. כילדים, אנשים אלו סבלו מהתעללות או שקיבלו יחס לא הוגן מהמשפחה, או מבני גילם. התעללות, טראומה, תקיפה מינית או ניצול בגיל מאוחר יותר עלולים אף הם לגרום להתפתחות הסכמה.

הימנעות. האדם מסתמך על עצמו בלבד על מנת למנוע אפשרות של ניצול על ידי אחרים.

שימור. מתן קרדיט רב מדי לאנשים, מבלי לבחון אם הדבר מוצדק, או דווקא כשידוע שאין סיבה לתת אמון באותו אדם. אדם כזה, למשל, לא יהסס להיות ערב למשכנתא של חבר, מבלי לבדוק את יכולותיו הכלכליות, או יכנס לזוגיות עם בת זוג הידועה כבוגדנית.

פיצוי יתר. אדם זה עלול להיות עסוק בחיפוש מתמיד אחר מקרים בהם אנשים התנהגו כלפיו באופן לא צודק, ולערוך מסעות צלב כנגד אנשים או גופים שהוא חושב שניצלו אותו.

4. **בידוד חברתי וניכור.** סכמה זו מתייחסת להרגשה, שהאדם מבודד מהעולם, שונה מאחרים או אינו חלק מהאוכלוסייה.

היווצרות הסכמה. אמונה זו מתעוררת כשהאדם מבחין שמשפחתו או הוא עצמו שונים משאר האנשים. ההשוואה בינם לבין אחרים עשויה להיות לטובתם, אולם ההבדל גורם לניכור בכל זאת – כך למשל, ילד חכם יותר משאר הכיתה עלול לפתח סכמה זו.

הימנעות. הצנעת ההבדלים בין האדם לסביבתו. כך למשל, אדם מבריק בעל שפה עשירה עשוי לצנזר חלק גדול מאוצר המילים שלו, לדבר רק על נושאים הנחשבים שטחיים ולבחור מקצוע שאינו ממצה את היכולות שלו.

שימור. האדם יבליט את השונות שלו באופן שיעורר התנגדות ודחייה. כך למשל, אדם שנדחה על ידי הסביבה כתוצאה מעודף משקל קל יאכל באופן מופרז וימנע מהתעמלות, כך שעודף המשקל יהפוך לבולט יותר ויעלה את הסיכוי לתגובות שליליות או ניכור.

פיצוי יתר. האדם יבליט את השונות שלו, יסרוק את הסביבה באופן מתמיד על מנת לאתר כל רמז לדחייה ויתקוף כשימצא סימן לכך. כך למשל, אדם שנדחה בשל השתייכות לעדה שונה משל הרוב ייחס כל מעצור או כישלון שלו בלימודים או בעבודה לאפליה, תוך

התעלמות מדוגמאות של אנשים שהצליחו למרות השוני וינהל מלחמות על מנת לתקן את חוסר הצדק.

5. **פגימות ובושה.** אמונה שלאדם יש פגם פנימי בסיסי, שהוא חסר ערך, כך שאם אחרים יכירו אותו באמת, הם ירצו לסגת מהיחסים.

היווצרות הסכמה. ביקורתיות יתר מצד ההורים או יצירת תחושה שהילד אהוב רק אם הוא מתנהג כפי שהוריו רוצים עלולה לגרום להתפתחות סכמה זו בילדות. דחייה מצד הסביבה (למשל חרם ביסודי או בתיכון) או קשר רומנטי ממושך בו האדם בוקר או הושפל באופן מתמיד עלולים לגרום להתפתחות הסכמה בבגרות.

הימנעות. בדרך התמודדות זו האדם יכול לגלות קונפורמיות יתר עד לכדי מחיקת מאפיינים ייחודיים שלו, כדי שלא יקבל תשומת לב מיוחדת אלא יטמע בקהל. כך למשל, בחורה נאה עשויה להתלבש בבגדים סתמיים ולהימנע מלהתאפר כדי שלא ישימו אליה לב. אדם אחר יאמץ את הדעות ואף את סגנון הדיבור של בן השיחה שלו מחשש שהסגנון והדעות שלו פגומים.

שימור. האדם ישים עצמו בסיטואציות בהן הוא צפוי לקבל ביקורת על חסרונותיו. הוא עלול לבחור בבנות זוג ביקורתיות או לזלזל במשימות בעבודה, כך שיקבל ביקורת שלילית מצד הממונים עליו.

פיצוי יתר. אדם הנוקט באסטרטגיה זו יגיב בחריפות ויתקוף כל מי שמעיר לו או מבקר אותו. כל מחלוקת או אי הסכמה עלולות להפוך למלחמת עולם, כיוון שבתוך תוכו הוא מרגיש שאם לא ינצח בכל ויכוח הפגם שלו יחשף ברבים.

6. **כישלון.** אמונה שהאדם נופל מאחרים בתחום מסוים או בתחומים רבים. האדם יכול להרגיש טיפש, חסר יכולת להתארגן, כישלון בתחום המקצועי וכן הלאה.

היווצרות הסכמה. אנשים האוחזים בסכמה זו לא קיבלו מספיק תמיכה ועידוד מהוריהם, או שציפו מהם להגיע להישגים שלא יכלו לעמוד בהם. כמו כן, אמונה זו יכלה להירכש בבית הספר או בכל תחום אחר בו חוו כישלון לאורך זמן.

הימנעות. האדם ימנע מסיטואציות בהן הוא מרגיש שהוא עומד למבחן. כך, אם האדם מאמין שהוא פחות חכם מאחרים, הוא עלול להימנע מלימודים כדי לא להיכשל, ולשתוק בסיטואציות חברתיות כדי לא להפגין את נחיתותו כביכול.

שימור. האדם ינקוט בהתנהגויות שיכשילו אותו במצבים בהם הוא חושש להיות כישלון. לדוגמא, אדם החושש שהוא כישלון מבחינה מקצועית לא יצא בזמן לראיון עבודה חשוב כך שיגיע באיחור, או לא יתכונן כמו שצריך לשיבה בה עליו להציג פרויקט שעבד עליו זמן רב.

פיצוי. האדם ישקיע מעל ומעבר על מנת להימנע מכישלון, ויגן על עצמו בחרף נפש בפני ביקורת. למשל סטודנט שחושב שיכולותיו הלימודיות נופלות משל אחרים ילמד ימים כלילות, תוך הזנחה של תחומי חיים אחרים, ויגש למבחן חוזר גם אם הציון הראשון אינו נמוך ומבחן חוזר יוביל לשיפור במספר נקודות בלבד.

7. **תלות וחוסר יכולת.** אנשים האוחזים בסכמה זו מרגישים חסרי יכולת להתמודד עם מטלות היומיום בכוחות עצמם.

היווצרות הסכמה. הורים של אדם כזה לא עודדו אותו לעצמאות, גוננו עליו ודאגו לו יתר על המידה, כך שלא צמחה בו תחושה שהוא מסוגל להתמודד עם העולם. כישלון בהתמודדות בהמשך החיים, למשל ניסיון כושל לעזוב את הבית, יכולים להוביל אף הם לפיתוח הסכמה.

הימנעות. האדם ישתדל ככל יכולתו לנווט את חייו כך שלא יצטרך לגלות אסרטיביות או לקבל החלטות משמעותיות. כשיאלץ לעשות זאת בכל זאת, ידחה את רוע הגזירה כמה שרק יוכל. אדם כזה יבחר למשל תפקיד המצריך "ראש קטן", וידחה טיפול במטלות שנראות לו גדולות עליו.

שימור. אדם הנוקט באסטרטגיה זו יעזר באחרים בכל שקשור להחלטות, יוזמה ועמידה על שלו בכל התחומים - פרקטיים ורגשיים. אדם כזה יבקש למשל באופן מתמיד את חוות דעתם של אנשים העובדים עמו על ביצועיו, או "יפיל" משימות שוטפות כגון לקיחת הרכב לטיפול או התנהלות מול ביטוח לאומי, מס הכנסה או כל גוף אחר על קרובי משפחה או בת הזוג.

פיצוי. אדם זה יתנהג כאילו הוא יודע הכל ואינו זקוק לכל עזרה מהזולת. אנשים הנוקטים באסטרטגיה זו יתעלמו למשל מעצות של אנשים אחרים, גם אם עמוק בפנים הם יודעים שמדובר בהצעות טובות, רק כדי לא להיות תלויים בהם.

8. **פגיעות לאסונות וחולי.** אדם האוחז בסכימה זו תופס את העולם כמאיים וחושש שהוא או הקרובים לו עלולים להיפגע. הוא מעלה במחשבתו באופן מתמיד תסריטים



קטסטרופאליים, (בתחום הפיננסי, אסונות טבע, מחלות וכו') ומאמין שדאגה וחשיבה מתמדת על נושאים אלו תסייע לו להתגונן.

היווצרות הסכמה. בדרך כלל, אנשים אלו היו ילדים להורים שהעבירו לילדיהם תחושה שהעולם מסוכן. מחלה, פציעה או מוות שלהם או אדם קרוב או הימצאות באירוע מסוכן עשויה לגרום להתפתחות הסכמה בהמשך החיים.

הימנעות. האדם ישתדל להימנע מכל אזכור של הנושאים שמאיימים עליו, כך למשל, הוא ימנע מלראות חדשות ויעביר תחנה ברדיו בכל שעה עגולה, לא ילך לרופא גם כשאינו מרגיש בטוב וכן הלאה. לעיתים האדם יגיד שהוא נמנע כיוון שהוא חרד, אך פעמים אחרות יציג חזות נונשלנטית בנוגע לנושאים אלו או יגיד שאינם מעניינים אותו.

שימור. האדם יתעסק ללא הרף בנושאים המאיימים עליו - יקרא מידע מקצועי, יתייעץ עם מומחים, יאסוף מידע על אסונות העלולים לקרות, יבקר באופן תדיר אצל רופאים או יבדוק לעיתים קרובות אם בני משפחתו בריאים ושלמים. בנוסף לפעולות פיזיות, הוא יהיה מוטרד חלק נכבד מהזמן, יריץ בראשו תסריטים של אירועים העלולים לקרות ומה יוכל לעשות במידה והתסריטים יתממשו.

פיצוי. אדם זה ישים עצמו במצבים שאנשים רבים היו שופטים כמסוכנים. הוא עשוי להתעסק בספורט אקסטרים, לנסוע למקומות בעולם הידועים כמסוכנים מבחינה מדינית או בשל הסיכוי לחלות, לנהוג בצורה פרועה או לקחת סיכונים אחרים שאינם מחויבי המציאות. הוא ינהג פעמים רבות כאילו אינו מודע לכך שהוא עלול להיפצע או למות ועשוי להתייחס באופן דומה למשפחתו וחבריו.

9. **כניעה.** אמונה שהאדם חייב לוותר על רצונותיו לטובת הרצונות של אחרים, אחרת יכעסו עליו או ידחו אותו.

היווצרות הסכמה. לאנשים אלו היה בדרך כלל לפחות הורה אחד שתלטן מאוד, והם למדו שרק ויתור על צרכיהם והיענות לצרכיו מובילה לקבלה ויחס חיובי. קשר קרוב, רומנטי או חברי עם אדם דומיננטי המצפה שיקבלו את דעותיו, או הימצאות בסביבה הדורשת ציות מלא בהמשך החיים יכולים לגרום להתפתחות סכימה זו בגיל מאוחר יותר.

הימנעות. האדם יכוון את חייו כך שיצטרך להתעמת מעט ככל הניתן עם אנשים שקשה

לו לעמוד על דעתו מולם. כך למשל, הוא עשוי לבחור בבת זוג המתפשרת על דעותיה בקלות, לבחור במקצוע בו עליו לשרת את הזולת או מקצוע שאין בו אינטראקציה רבה עם אנשים.

שימור. אדם הנוקט באסטרטגיה זו יוותר מראש בכל עימות. לעיתים יסווה זאת באידיאולוגיה פייסנית, פעמים אחרות יודה שהוא מרגיש מאוים כשעליו להתעמת ויגדיר עצמו כלא אסרטיבי או כסמרטוט.

פיצוי. עבור אדם כזה, כל עימות הוא הרה גורל והוא לא יכול לוותר לעולם. אדם זה יהפוך לשתלטן, יכנס לויכוח בכל פעם שדברים לא נעשים בדיוק לפי דרכו, ולפעמים יראה כאילו הוא מחפש מתחת לאדמה סיבות לחרחר ריב.

10. **הקרבה עצמית.** אנשים אלו חורטים על דגלם עזרה לזולת, מאמינים שעליהם לוותר על צרכיהם לטובת אחרים ומרגישים אשמה כאשר הם דואגים לעצמם. הערכתם העצמית נבנית מתוך עזרה לאחרים ולעיתים הם מרגישים שאין להם דבר להציע מלבד זאת ואם לא יעזרו לזולת מעל ומעבר לא יזכו לאהבה והערכה.

היווצרות הסכמה. בדרך כלל בילדותם, אנשים אלו נאלצו לקחת אחריות רבה לרווחת הוריהם, לדאוג להם ולטפל בהם. במקרים אחרים, ההורה שידר לילד שהוא מרוצה ממנו רק כשהוא מתנהג בצורה בוגרת ואחראית, מוותר על רצונותיו על מנת לסייע להורה (למשל משחק לבד ולא מבקש תשומת לב) או מסייע לו במטלות שונות או בהשגחה וגידול אחים קטנים.

הימנעות. אנשים אלו ימנעו מפיתוח קשרים קרובים שעשויים להיווצר בהם מצבים שידרשו מהם לבחור אם הם מעדיפים את טובתם הם או את טובת הזולת וזאת על ידי הימנעות מיצירת חברויות קרובות או על ידי בחירה באנשים החוששים מתלות ולכן אינם נוטים לבקש עזרה.

שימור. האדם מציב עצמו לשירות הקרובים לו, ומוצא עצמו מסייע ועוזר לזולת, כשפעמים רבות הדבר יכול לבוא על חשבוננו. אדם זה יתקשה לדחות בקשות עזרה של הזולת, יקווה שאחרים יבינו מעצמם את הקושי שלו ולא יבקשו עזרה באותה תדירות, או יתמרמר על כך שאחרים לא מסייעים לו כפי שהוא מסייע להם.

פיצוי. האדם יחשוד באופן תמידי שהזולת רוצה לקחת ממנו או לנצל אותו וימנע

מלקיחת אחריות או סיוע לזולת. באופן דומה, הוא עשוי לדאוג לרווחתו, לשים עצמו במרכז ולצפות לנתינה ללא תנאי מצד הזולת מעבר למקובל.

11. **שליטה רגשית.** סכמה זו מתייחסת לאמונה שהאדם צריך לשלוט ברגשותיו באופן מוחלט, בפרט בכעס. לתפיסת האדם, כל רגש היוצא באופן שונה מכפי שהתכוון להביע יוביל לפגיעה בערך העצמי שלו, יגרום לו לחוש בושה, יפגע באחרים, יוביל לנקמה מצד האחר או יוביל לנטישה.

היווצרות הסכמה. בדרך כלל אנשים אלו גדלו בבית שלא ביטאו בו רגשות. ההורים לא ידעו כיצד להתמודד עם הבעת רגש מצד האדם, גרמו לו להרגיש שעליו להתבייש בעצמו, דחו אותו, התנתקו ממנו, או גרמו לו להרגיש שרגשותיו פוגעים בהם. תגובות שליליות של אנשים קרובים לרגשות אותנטיים שלו בהמשך חייו או התפרצויות זעם שלו שהפחידו את האדם עצמו או פגעו באחרים יכולים לגרום להתפתחות הסכמה בגיל מאוחר יותר. **הימנעות.** האדם נמנע מהבעת כעס באופן טוטאלי, ולעיתים אף אינו מוכן להכיר בקיום כעס בינו לבין עצמו. כתוצאה, הוא מוותר פעמים רבות על רצונו ומרגיש רגשות אחרים במקום כעס, כגון כעס על עצמו במקום על הזולת.

שימור. האדם בוחר להיות בקשר עם אנשים שאינם רואים הבעת רגש כלגיטימית ומבקרים אנשים המביעים רגשות, או מביע את רגשותיו בדרך לא מווסתת, למשל מתפרץ כשהוא כועס, כך שהתגובות שהוא מקבל על ביטוי רגש מחזקות את דעתו שהדבר אינו נסבל.

פיצוי. האדם מחזיק באמונה לפיה עליו להביע רגשותיו ללא ריסון, ואם הזולת מגיב לכך בשלילה זו בעיה שלו. אדם זה יצפה לקבלה מוחלטת של רגשותיו וינתק קשר עם אנשים שאינם עושים זאת, כשהוא מאשים אותם בכך.

12. **סטנדרטים לא ריאליים וביקורתיות יתר.** בסכמה זו האדם מחזיק באמונה שלא משנה מה הוא עושה, זה לא מספיק טוב, ועליו להתאמץ יותר. אנשים שמחזיקים בסכמה זו שואפים למעמד, עושר, וכוח, גם אם השגתם באה על חשבון בריאות, אינטראקציה חברתית ושמחה.

היווצרות הסכמה. הוריו של אדם זה העבירו מסר לפיו כל מה שהוא עושה "לא מספיק טוב", והאהבה שקיבל הותנתה בהישגיו.

הימנעות. באסטרטגיה זו האדם מוציא את עצמו מהמשחק, כלומר, אוחר באמונות



וערכים לפיהם אין חשיבות להישגים אלא לדברים אחרים כמו הגשמה עצמית. בדרך זו, הוא מונע מעצמו להיות במקום בו הוא עלול להיכשל או להרגיש שהוא חייב "לספק את הסחורה" באופן מתמיד.

שימור. האדם בוחר בעיסוק מקצועי או אקדמי ששם עליו לחץ לעמוד בציפיות או בוחר להיות בסביבת אנשים (מעסיקים, בני זוג, חברים) ביקורתיים המצפים ממנו לביצועים גבוהים.

13. **גרנדיוזיות וזכויות יתר.** אמונה שלאדם יש זכות לעשות, לומר, או לקבל את כל מה שהוא רוצה ומייד, גם אם זה עלול לפגוע באחרים. אנשים עם סכמות אלו לא מתחשבים בצורכי אנשים אחרים, ואינם שמים לב למחיר שהם עלולים לשלם על כך בעתיד. לעיתים התפיסה המנחה את האדם היא ש"מגיע לו", ופעמים אחרות התפיסה היא ש"אדם לאדם זאב" ולכן הוא חייב לעמוד על המשמר ולדרוש את שלו אחרת יפגע.

היווצרות הסכמה. בדרך כלל הורים לילד כזה נתנו לו תחושה שהכל מגיע לו ולא שמו גבולות. הסבר אלטרנטיבי הוא שהילד פיתח דפוסים אלו כפיצוי על הזנחה רגשית, פגימות, ודחייה חברתית. הימצאות ממושכת במסגרת המעודדת לדרוך על אחרים אם הדבר משרת את המטרות של האדם יכולה לגרום להתפתחות הסכמה בהמשך החיים. **הימנעות.** האדם ימנע ממצבים בהם לא יבלוט או יראה ממוצע.

שימור. אדם הנוקט באסטרטגיה זו פועל על מנת להשיג את מבוקשו מיד, באופן כוחני וללא התחשבות באחר. לחילופין, הוא מחפש קשרים עם אנשים הנוקטים בגישה כוחנית ומקדמים עצמם על חשבון אחרים, כך שהוא מוכיח לעצמו שאכן צדק בתפיסה של "אדם לאדם זאב".

פיצוי. האדם נמנע מלעמוד על שלו ומעדיף לבטל את רצונו בפני רצון אחרים, לעיתים הוא מצדיק ויתורים אלו על ידי אימוץ השקפת עולם לפיה לא שווה לריב על דברים, או שבני אדם צריכים לעזור זה לזה, אולם מתחת לכך מסתתר חשש לעמוד על שלו.

14. **העדר שליטה עצמית מספקת והעדר משמעת עצמית.** סכמה הקשורה לאי יכולת לסבול תסכול בדרך להשגת המטרות, וחוסר יכולת לרסן אימפולסיביות או רגשות. כאשר חוסר השליטה העצמית הוא קיצוני, האדם עשוי להתנהג בצורה פושעת או לסבול מהתמכרות כלשהי.

היווצרות הסכמה. הורים שלא מחנכים את ילדיהם למשמעת ושליטה בצורה מספקת,



או אינם מהווים מודל לשליטה עצמית, עלולים לגרום לילדיהם מועדות לסכמה זו בבגרותם. סביבה חברתית שפשעה או התמכרות הן נורמות נפוצות בה יכולות לגרום להתפתחות הסכמה בהמשך החיים.

הימנעות. האדם עלול להימנע מסיטואציות הדורשות ממנו לשאת תסכול, הן בתחום המקצועי והן בתחום האישי. כך למשל, הוא עלול להימנע מעבודות שמניבות פרי רק לאחר זמן ארוך, מעימותים עם אנשים או ממערכות יחסים המעוררות בו רגשות חזקים שאינו יודע כיצד להתמודד עמם.

שימור. האדם יוותר מראש על ניסיון לרסן את רגשותיו, כך למשל הוא ישתה אלכוהול באופן עקבי או יצרוך סמים, יקלע לקטטות או ויכוחים או ינהל חיים שהדבר היציב היחיד בהם הוא חוסר היציבות. לחילופין, אדם עם דפוס התמודדות זה ישים עצמו בסיטואציות בהן הוא צפוי לאבד שליטה ובכך להוכיח לעצמו שהוא אימפולסיבי, למשל לבחור בבת זוג הנוטה להתפרץ באופן תדיר ובעוצמה גבוהה על בן הזוג.

פיצוי. האדם יתנהל בעולם בצורה נוקשה, ירסן את רגשותיו ולא יסכים "לעשות לעצמו הנחות" בדרך למטרה. לעיתים יפנה סטנדרטים אלו רק כלפי עצמו, פעמים אחרות יצפה מאנשים הקרובים אליו או מאנשים בכלל לעמוד לעמוד בסטנדרטים אלו. סטודנט הלומד ימים כלילות וניגש למועד ב' על ציון הנמוך במעט מהציון שרצה להשיג, וורקוהוליק או אדם הנראה קר וחסר רגש הן דוגמאות לאנשים שסכמה זו פעילה אצלם.

15. **צורך באישור והכרה.** דגש מופרז על השגת אישור, הכרה, או תשומת לב מצד אנשים, או נסיון להשתלב, על חשבון יצירת אישיות עצמית בטוח ואמיתית. ההערכה העצמית תלויה בעיקר בתגובות האחרים במקום שתתבסס על הנטיות הטבעיות של המטופל. לעיתים כוללת הדגשת יתר של מעמד, הופעה, מקובלות חברתית, כסף, או השגיות – כאמצעים להשגת אישור, הערכה, או תשומת לב (שלא לצורך כוח או שליטה). לעיתים מזומנות גורמת לקבלת לא אמתיות או מספקות ; או לרגישות יתר לדחייה. **הימנעות:** האדם עלול להימנע מסיטואציות הדורשות ממנו להתעמת בכל תחומי החיים. **שימור:** האדם יוותר מראש על ניסיון להביע עמדה בצורה דעתנית ויצטרך מהקרובים אליו מתן שימת לב.

16. **הילכדות ואישיות לא מפותחת.** מעורבות רגשית וקרבה מופרזים עם אחד או יותר מהקרובים ביותר (הורים לעיתים תכופות), הבאים על חשבון ביטוי הצביון האישי או

התפתחות סוציאלית נורמאלית של האדם. בכל רגע ואשר לא ניתן למנוע אותו. לעתים קרובות כרוכה באמונה שלפחות אחד מהאנשים הכרוכים יחד אינו מסוגל לשרוד או לזכות באושר ללא התמיכה המתמדת מצד האחר. עשויה לכלול גם תחושת מחנק או מיזוג עם אחרים או זהות עצמית לא מספקת. לעתים קרובות נחוזה כתחושת ריקנות והתחבטות, אבדן הדרך, או במקרים קיצוניים אף פקפוק בעצם הקיום העצמי. **הימנעות:** מלהיות לבד, מחיכוכים, קושי להתמודד לבד עם מצבים. **שימור:** חיפוש אחר האחר, תחושת תלותיות, קבלת כל מה שהאחר רוצה אפילו על חשבון רצון אישי אחר.

17. **נגטיביות / פסימיות:** פוקוס עמוק ותמידי על אספקטים שליליים של החיים (סבל, מוות, אבדן, אכזבה, עימות, אשמה, עלבון, בעיות לא פתורות, בעיות פוטנציאליות, בגידה, עניינים העלולים להשתבש, וכיו"ב) תוך גימוד או התעלמות מהאספקטים החיוביים או אופטימיים של החיים. בדרך כלל כולל צפייה מופרזת – בטווח רחב של עבודה, פיננסים, או מצבים בין אישיים – שבסופו של דבר דברים יסתיימו בכי רע, או שאפקטים של החיים שנראה כאילו הם תקינים ישתבשו בסופו של דבר. בדרך כלל כרוכה בחשש לא סביר מפני טעויות שעשויות לגרום ל: התמוטטות פיננסית, אבדן, השפלה, או נפילה בפח. הגזמת התוצאות בשל הפוטנציאל השלילי מביאה לכך שמטופלים לעיתים מזומנות מתאפיינים בדאגה כרונית, דריכות, תלונות, או חוסר החלטיות.

18. **ענישות:** האמונה שאנשים צריכים להיענש על טעויות. כרוכה בנטייה לכעוס, חוסר סובלנות, ענישה, וחוסר סבלנות כלפי אנשים (כולל עצמך) שלא עומדים בציפיות או הסטנדרטים שלך. בדרך כלל כולל קושי לסלוח על טעויות שלך או של אחרים, בשל הסתייגות מהתחשבות בנסיבות מקלות, קבלת טעויות אנוש, או גלוי הזדהות רגשית.

יאנג מזהה שלושה סגנונות התמודדות לא אדפטיביים, שמתפתחים בשלב מוקדם בחיים (בתגובה ליצירת הסכמות), שמטרתם למנוע מגע עם הרגשות השלילים, המציפים, שמתקשרים לסכמות. סגנונות התמודדות אלה הן הרכיב ההתנהגותי במודל זה.

כל שלושת סגנונות ההתמודדות, למעשה, משמרים את הסכמה:

1. **כניעה לסכמה (freeze)** – הזדהות עם הסכמה. קבלתה כאמת. "זה מה שמגיע לי". בעלת סכמה של תלות בוחרת בבן זוג דומיננטי ושתלטן.
2. **הימנעות מהסכמה (flight)** – ארגון החיים כך שהסכמה לא תתעורר. למשל, בעלת הסכמה הנ"ל נמנעת מלימוד נהיגה, וממצבים מאתגרים אחרים, שעלולים לעורר את הסכמה.
3. **פיצוי יתר על הסכמה (fight)** – ניסיון ליצור מצב הפוך ממשמעות הסכמה. למשל, בעלת סכמה של תלות תבחר בן זוג תלתי ותימנע מבקשת עזרה, כדי להוכיח את עצמאותה, וכדי לא להיות במגע עם הסכמה.

תגובות התמודדות ספציפיות נגזרות משלושת סגנונות ההתמודדות הנ"ל, למשל, התמכרות לסמים, משתייכת לסגנון התמודדות הימנעותי. (יאנג גם מתייחס למושג "Schema Modes", שהינו רלוונטי במיוחד לעבודה עם הפרעות אישיות וטראומות מורכבות- והנן נלמדות בקורס הטיפול האפקטיבי בחרדות וטראומה).

המטרה הרחבה של טיפול ממוקד סכמה היא:

- א. לעזור למטופלים לספק את צורכיהם הרגשיים,
- ב. בצורה אדפטיבית,
- ג. באמצעות שינוי הסכמות הבלתי מסתגלות, סגנונות ההתמודדות וה-"modes".

יאנג מחלק את הטיפול לשני שלבים:

1. שלב 1 – שלב הערכה ו"חינוך" המטופל

2. שלב 2 – שלב השינוי

בשלב הערכה ו"חינוך" המטופל מעריך יאנג את התאמתו של המטופל לשיטה ובעזרת שאלונים שונים, ניתוח יחסי המטופל עם המטפל וטכניקה של דמיון מודרך – הוא מזהה ומאתר את הסכמות המרכזיות של המטופל וסגנונות ההתמודדות שלו. שלב זה כולל גם את "חינוך" המטופל: יאנג מסביר למטופל את עקרונות השיטה (ואף מפנה אותו לספר, שמסביר על הגישה ונכתב עבור המטופלים) ועוזר למטופל לקשור בין הסכמות שלו לבין תלונותיו המרכזיות והיסטוריית החיים שלו.

בשלב השינוי משלב יאנג אסטרטגיות קוגניטיביות, חווייתיות, התנהגותיות ובינאישיות באופן גמיש ובהתאם לצורכי המטופל, במטרה להגמיש ולשנות את הסכמות הבלתי מסתגלות שלו. המטפל **לא** נצמד לפרוטוקול או למערך פרוצדורות קבוע, אלא שומר על גמישות ופרמסיביות.

שלבי עבודה עם כל סכמה בנפרד:

א. אסטרטגיות קוגניטיביות – מטרתן לעודד חשיבה ביקורתית ויצירת מרחק מהסכמות, למשל, באמצעות הוכחות בעד ונגד הסכמה, יצירת כרטיסיה כנגד הסכמה ועוד.

למשל סכמת: פגימות

הוכחות בעד הסכמה: הוכחות נגד הסכמות:

אני לא מסוגל או מצליח להתחיל עם בנות	השכנה יורדת אלי לביקורים כל הזמן
אני לא מנהיג- אלא הולך אחרי כולם	הזמנתי אנשים למסיבה והם באו
אני לא מסוגל ללכת למקומות לבד	הלכתי לסרט לבד
אני אף פעם לא מנצח	זכיתי בכרטיסים להופעה- ניצחון
לא אוהבים אותי	יש לי חברים שאוהבים אותי

הסכמה הפעילה _____

הוכחות בעד הסכמה	הוכחות נגד הסכמה

כרטיס ניהול סכמה (סביב אירוע, דפוס חוזר, סוגיה מטרידה:

זיהוי רגשות:

אני מרגיש _____ בגלל ש _____ (איך משהו התייחס אליו)

זיהוי הסכמה:

עם זאת אני יודע שהגורם לכך זאת סכמת ה _____ שגורמת לי להרגיש _____ ואומרת שאני _____ אותה למדתי בעבר כתוצאה מ _____ (לדוג' ביקורת, ההורים, אירוע). הסכמה הזו גורמת לי להעריך ולפרש את האירוע בצורה מוגזמת את התנהגותה של _____ (לדוג' ההתעלמות של הבחורה ממני)

בדיקת מציאות:

למרות שאני מאמין שאני _____ (לדוג פגום), המציאות היא שאני _____ (לדוג לגמרי בסדר, ואפילו נאה וספורטיבי). ההוכחות מחיי שתומכות בנקודת מבט בריאה זו הן: _____ (לדוג, שיש הרבה בנות בעבודה שרוצות בידידות איתי, שהרבה אנשים באו לחנוכת הבית שלי וכיו"ב).

הנחיה ביחס למציאות:

לכן למרות שאני מרגיש שבא לי _____ (לדוג': ללכת הביתה ולהיכנס למיטה), אני יכול _____ (לדוג') במקום זה. : להציע לאחת הידידות שלי בעבודה ללכת לשתות קפה, לפתוח כרטיסיית היכרות באחד מאתרי ההיכרות באינטרנט ולפגוש בנות נוספות או ללכת לחדר הכושר בעבודה, או להמשיך לעבוד כרגיל).

* ניתן לקחת את מבנה הכרטיסיה ולנהל על פיה יומן סכמות.

* בגישת הנלפ - נעשה ריפרימינג- רה מסגור מחדש- ובטיפול בסכמה משתמשים ברה מסגור גם.

ב. **אסטרטגיות חווייתיות** – מטרתן ללחום בסכמות במישור הרגשי. שימוש בטכניקות של דמיון מודרך, משחקי תפקידים ועוד, על מנת לאפשר למטופל לבטא כעס, ואו אבל על הכאב המוקדם, ועל מנת לתת תוקף ולגיטימציה לצרכיו שלא סופקו. למשל, התמודדות בדמיון עם הורה פוגעני

יאנג ממליץ כאמור להשתמש באסטרטגיות חווייתיות, לאחר העבודה במישור הקוגניטיבי, זאת על מנת שיהיה חיבור רגשי לתובנות הקוגניטיביות. יאנג מציין כי שימוש באסטרטגיות אלו קריטי וכשהוא אפקטיבי, הוא יוצר שינוי מהותי ומשמעותי בסכמות של המטופל. באמצעות תרגילים של דמיון מודרך וטכניקות אחרות, המטפל מעודד את המטופל:

1. להתחבר לסכמות מבחינה רגשית
2. לבטא כעס, ואו אבל על חוויות כואבות בילדותו;
3. נותן תוקף ולגיטימציה לצרכי המטופל שלא סופקו בעבר;
4. מאפשר חוויה מתקנת- המטופל המבוגר עובד עם אירועי דימיון של המטופל הילד.
5. מאפשר למטופל להבחין בין חוויות ודמויות מתסכלות מהעבר לאלו בהווה
6. ומאפשר לו להתחבר מבחינה רגשית להבנה הקוגניטיבית שהשיג בשלב הראשון.

ג. **אסטרטגיות התנהגותיות** - מטרתן לתרגל התנהגויות אדפטיביות חליפיות, למשל, שימוש במשחק תפקידים ומתן משימות התנהגותיות כשיעורי בית, על מנת להחליף תגובות וסגנונות התמודדות לא אדפטיביים בסגנונות התמודדות אדפטיביים.

להציע לכתוב מכתב להורים,

להציע תרגול התנהגות בשלבים

ד. **אסטרטגיות שקשורות ליחסים הטיפוליים** - המטפל מתייחס תוך כדי הטיפול לסכמות וסגנונות התמודדות כפי שהם מתבטאים ביחסים הטיפוליים. המטפל יוצר יחסים טיפוליים שמשמשים כהוכחה כנגד הסכמה. המטופל מפנים את המטפל כ"מבוגר" שנלחם בסכמות ומממש חיים רגשיים מלאים.

זהו המישור הנוסף שיאנג מדבר ומתייחס אליו. יאנג מדגיש כי גם למטפל עלולות להיות סכמות בלתי מסתגלות וכי חשוב שיהיה מודע אליהן על מנת שלא יפגעו ביכולת שלו לקונפורטציה אמפטית (יכולתו לספק אמפטיה למטופל ובמקביל לאתגר ולעודד אותו לשינוי) והורות חלקית (יכולתו לספק למטופל במסגרת מגבלות היחסים הטיפוליים את מה שנחוץ למטופל מבחינה רגשית, אשר לא קיבל מהוריו כילד (יצירת חוויה מתקנת כמו בגישות הדינאמיות- וויניקוט, קוהוט וכו').



המשגת המקרה:

הצגת המקרה והתלונה המרכזית:

ההיסטוריה של הבעיה:

תולדות החיים:

רקע משפחתי:

פרטי רקע (נתונים סוציו-דמוגרפיים):

סכמות פעילות מרכזיות:

בעיות עכשוויות:

הטריגרים לעוררות הסכמות:



חומרת הסכמות ומנגנוני התמודדות (הימנעות, כניעה, פיצוי).

גורמים ביולוגיים הקשורים לטמפרמנט:

גורמים התפתחותיים:

זכונות ילדות מרכזיים:

עיוותים קוגניטיביים מרכזיים:

התנהגויות של

א. כניעה לסכמה:

ב. הימנעות מהסכמה:

ג. פיצוי הסכמה:

מודים: (נלמד רק בקורס טראומה)

יחסים טיפוליים והשפעת הסכמות על יחסי מטפל מטופל:

שאלון הסכמות של יאנג – Young Schema Questionnaire שם _____ תאריך _____

הנחיות:

לפניך רשימת משפטים שאדם יכול להשתמש בהם על מנת לתאר את עצמו. אנא קרא כל אחד מהמשפטים וציין באיזו מידה הוא מתאר אותך. כשאינך בטוח, בסס את ההחלטה שלך על תחושת הבטן או מה שאתה מרגיש שעשוי להיות הציון הכי נכון ולא על מה שאתה חושב/ת שנכון. אם אתה רוצה אתה יכול לנסח או לתקן כל אמירה כך שתהיה יותר נכונה לגביך (אך אל תשנה את המשמעות הבסיסית של המשפט). לאחר מכן – בחר את הדירוג הגבוהה ביותר בין 1 – 6 שמתאר אותך (כולל את השינויים שערכת), וכתוב את המספר ברווח שלפני המשפט

סולם דירוג:

1 = לגמרי לא נכון לגבי. 2 = לרוב לא נכון לגבי. 3 = קצת יותר נכון לגבי מאשר לא נכון. 4 = נכון לגבי במידה בינונית. 5 = לרוב נכון לגבי. 6 = מתאר אותי בצורה מושלמת.

לדוגמא: א. 4 אני דואג/ת שמא אנשים א [משמעותיים לי]* לא יאהבו אותי.

* הקטע בסוגריים המרובעים הוסף על ידי ממלא השאלון במסגרת מעריכת השאלה.

1. אנשים לא היו שם כדי למלא את הצרכים הרגשיים שלי.
2. לא קיבלתי תשומת לב ואהבה.
3. על פי רוב לא היה לי על מי לסמוך כדי לקבל עצה או תמיכה רגשית.
4. רוב הזמן לא היה לי מישהו שיטפל בי, מישהו לחלוק את עולמו או עולמה עימי או מישהו שהיה לו באמת אכפת ממה שקורה לי.
5. במרבית חיי לא היה לי מישהו שרצה להתקרב אלי ורצה לבלות איתי זמן רב.
6. באופן כללי, אנשים לא היו שם כדי לתת לי חום, מגע וחיבה.
7. מרבית חיי לא הרגשתי שאני מיוחד בעיני מישהו.
8. על פי רוב לא היה לי מישהו שבאמת הקשיב לי, הבין אותי או היה מכוון לשמוע מה הם הצרכים והרגשות האמיתיים שלי.

9. לעיתים נדירות היה בחיי אדם חזק שנתן לי עצה טובה או הכוונה כשאני לא בטוח/ה איך עלי לנהוג.
ed*
10. אני דואג/ת שמא אנשים שאני אוהב/ת ימותו בקרוב, למרות שאין שום בסיס רפואי שיתמוך בדאגה שלי.
11. אני מוצא/ת את עצמי נצמד/ת לאנשים שאני קרוב/ה אליהם כי אני מפחד/ת שהם יעזבו אותי.
12. אני דואג/ת שמא אנשים שאני מרגיש/ה קרוב/ה אליהם יעזבו אותי או ינטשו אותי.
13. אני מרגיש/ה שחסר לי בסיס יציב של תמיכה נפשית.
14. אני לא מרגיש/ה שמערכות יחסים משמעותיות שיש לי יימשכו. אני מצפה לכך שהן יסתיימו.
15. אני מרגיש/ה מכור/ה לבני זוג שלא יכולים להתחייב להיות איתי.
16. בסוף אשאר לבד.
17. כשאני מרגיש/ה שמישהו שאכפת לי ממנו מתרחק ממני, אני מתייאש/ת.
18. לפעמים אני כל כך דואג/ת שאנשים יעזבו אותי עד שאני מרחיק/ה אותם.
19. אני מרגיש/ה רע כשמישהו עוזב אותי גם אם זה רק לזמן קצר.
20. אני לא יכול/ה לסמוך על אנשים שתומכים בי שיהיו שם על בסיס קבוע.
21. אני לא יכול/ה לתת לעצמי ממש להתקרב לאנשים אחרים כי אני לא יכול/ה להיות בטוחה שהם תמיד יהיו שם.
22. נראה לי כאילו שהאנשים החשובים בחיי תמיד באים והולכים.
23. אני דואג/ת הרבה שאנשים שאני אוהבת ימצאו מישהו אחר שהם מעדיפים ויעזבו אותי.
24. האנשים הקרובים אלי היו מאוד לא צפויים; רגע אחד היו שם בשבילי והיו טובים אלי, ורגע אחרי היו כועסים, עצובים, שקועים בעצמם, רבים וכו'.
25. אני כל כך זקוק לאנשים אחרים שאני דואג/ת הרבה שמא אאבד אותם.

26. אני לא יכול/ה להיות אני עצמי או לבטא את מה שאני חושב/ת ומרגיש/ה כי אם אעשה זאת אנשים יעזבו אותי.
ab*
27. אני מרגיש/ה שאנשים ינצלו אותי.
28. לעיתים קרובות אני מרגיש/ה שעלי להגן על עצמי מפני אנשים אחרים.
29. אני מרגיש/ה שעלי להיות כל הזמן על המשמר בנוכחות אנשים אחרים אחרת הם יפגעו בי בכוונה.
30. אם מישהו או מישהי נחמדים אלי, אני מניח/ה שהם רוצים משהו.
31. זה רק עניין של זמן עד שמישהו יבגוד בי.
32. מרבית האנשים חושבים רק על עצמם.
33. קשה לי מאוד לבטוח באנשים.
34. אני די חשדנית לגבי מניעיהם של אנשים.
35. אנשים אחרים כנים רק לעתים רחוקות; הם בדרך כלל לא מה שהם נראים.
36. אני בדרך כלל מחפש/ת את המניעים הנסתרים של אנשים.
37. אם אני חושב/ת שמישהו מתכוון לפגוע בי, אני מנסה לפגוע בו או בה קודם.
38. בדרך כלל אנשים צריכים להוכיח את עצמם לפני שאוכל לבטוח בהם.
39. אני עושה לאנשים אחרים "מבחנים" כדי לראות אם הם אומרים לי את האמת ואם יש להם כוונות טובות.
40. אני מאמינה באמירה "שלוט או שישלטו בך".
41. אני נעשה/ת כועס/ת כשאני חושב/ת על האופנים בהם אחרים לא התייחסו אלי כראוי לאורך חיי.
42. לאורך חיי אנשים שהיו קרובים אלי ניצלו אותי או השתמשו בי למטרותיהם.
43. עברתי התעללות פיזית, נפשית או מינית מצד אנשים חשובים בחיי.
ma*

44. אני לא משתלב/ת.
45. . אני שונה באופן מהותי מאנשים אחרים.
46. אני לא שייכ/ת; אני טיפוס מתבודד.
47. . אני מרגיש/ה מנוכר/ת מאנשים אחרים.
48. אני מרגיש/ה מבודד/ת ולבד.
49. בקבוצות אני תמיד מרגיש/ה "בחוץ".
50. אף אחד לא באמת מבין אותי.
51. המשפחה שלי תמיד היתה שונה ממשפחות אחרות סביבנו.
52. לפעמים אני מרגיש/ה כמו חייזר.
53. אם אעלם מחר, אף אחד לא ישים לב.
- * si.
- 54 שום איש או אישה שבהם אני חושק/ת לא יוכלו לאהוב אותי ברגע שיראו את הפגמים שלי.
55. אף אחד שאני חושק בו, ירצה להישאר בקרבתו אם הוא או היא ידעו מי אני באמת.
56. אני פגומ/ה ומקולקל/ת מיסודי.
57. לא משנה כמה אנסה, אני מרגיש/ה שלא אצליח לגרום לאיש או אישה משמעותיים לכבד אותי או להרגיש שאני בעל/ת ערך.
58. אני לא ראויה/ה לאהבה, תשומת לב וכבוד מאחרים.
59. אני מרגיש/ה שלא ניתן לאהוב אותי.
60. ברמה הבסיסית אני פגום מדי מכדי שאוכל לחשוף את עצמי בפני אנשים אחרים.
61. אילו אחרים היו מגלים את הפגמים הבסיסיים שלי, לא הייתי יכול/ה להסתכל להם בעיניים.
62. כשאנשים מחבבים אותי, אני מרגיש/ה שאני עובד/ת עליהם.
63. לעתים קרובות אני נמשכ/ת לאנשים מאוד ביקורתיים או כאלה שדוחים אותי.

64. יש לי סודות פרטיים שלי שאני לא רוצה שאנשים שקרובים אלי יגלו.
65. זו אשמתי שההורים שלי, שניהם או אחד מהם, לא יכלו לאהוב אותי מספיק.
66. אני לא מאפשר/ת לאנשים לדעת מי אני באמת.
67. אחד הפחדים הגדולים ביותר שלי הוא שהפגמים שלי ייחשפו.
68. אני לא יכול/ה להבין איך מישהו יכול לאהוב אותי.
- ds*.
69. כמעט שום דבר שאני עושה בעבודה (או בלימודים) הוא טוב כמו מה שיכולים לעשות אנשים אחרים.
70. אין לי יכולות כשזה מגיע להישגים.
71. רוב האנשים מיומנים יותר ממני בתחומים של עבודה והישגים.
72. אני כישלון.
73. אני לא מוכשר/ת כמו מרבית האנשים בעבודה שלהם.
74. אני לא אינטליגנט/ת כמו מרבית האנשים כשזה מגיע לעבודה(או לימודים).
75. אני מרגישה מושפלת/ת בשל הכישלונות והלקויות שלי בתחום העבודה.
76. הרבה פעמים אני מרגיש/ה נבוכ/ה ליד אנשים אחרים בגלל שאני לא משתווה אליהם במונחים של ההישגים שלי.
77. הרבה פעמים אני משווה את ההישגים שלי לאלו של אחרים ומרגיש/ה שהם הרבה יותר מצליחים.
- fa*.
78. אני לא מרגיש/ה שאני מסוגלת להסתדר בעצמי בחיי היומיום.
79. אני זקוק/ה לאנשים אחרים שיעזרו לי להסתדר.
80. אני לא מרגיש/ה שאני יכול/ה להתמודד היטב בעצמי.
81. אני מאמינ/ה שאנשים אחרים יכולים לטפל בי טוב יותר משאני יכול/ה לטפל בעצמי.

82. אני מרגיש/ה קושי להתמודד עם מטלות חדשות שלא שייכות לעבודה שלי אלא אם כן יש מישהו שמדריך אותי.

83. אני רואה בעצמי אדם תלתי כשזה מגיע לתיפקוד היומיומי.

84. אני הורס/ת כל מה שאני מנסה לעשות, גם מה שלא שייך לעבודה (או לימודים).

85. אני לא כשיר/ה במרבית תחומי החיים.

86. אם אסמוך על השיפוט שלי בהחלטות יומיומיות, אקבל החלטה שגויה. 87. אין לי שכל ישר או הגיון פשוט.

88. אי אפשר לסמוך על השיפוט שלי במצבים יומיומיים.

89. אין לי ביטחון ביכולת שלי לפתור בעיות יומיומיות שצצות.

90. אני מרגיש/ה שאני זקוק/ה למישהו שאני יכול/ה לסמוך עליו שיתן לי עצה בנושאים פרקטיים.

91. אני מרגיש/ה יותר כמו ילד/ה מאשר כמבוגר/ת כשזה מגיע לטיפול בדברים שונים שאני אחראית עליהם ביומיום.

92. אני מוצא/ת את המטלות היומיומיות שלי כמשהו קשה מנשוא.

di*

93. קשה לי לחמוק מההרגשה שמהו רע עומד להתרחש.

94. אני מרגיש/ה שאסון עלול לקרות בכל רגע (אסון טבע, פשע, אסון כלכלי או רפואי).

95. אני חושש/ת שמא אהפוך לחסר/ת בית שגר/ה ברחוב או שאנדוד ממקום למקום.

96. אני דואג/ת שמא מישהו יתקוף אותי.

97. אני מאוד נזהר/ת כדי לא לחלות או להיפגע פיזית.

98. אני דואג/ת שמא אני מפתח/ת מחלה רצינית, למרות ששום דבר רציני לא אובחן אצלי על ידי רופאים.

99. יש לי הרבה פחדים.

100. אני דואג/ת הרבה בגלל הדברים הרעים שקורים בעולים – פשע, זיהום וכו'.

101. הרבה פעמים אני מפחד/ת שאני אולי משתגע/ת.

102. הרבה פעמים אני מרגיש/ה שעומד להיות לי התקף חרדה.
103. הרבה פעמים אני דואג/ת שמא יהיה לי התקף לב או סרטן, למרות שיש מעט סיבות רפואיות לדאגה.
104. אני מרגיש/ה שהעולם הוא מקום מסוכן.
- vu*
105. לא נראה לי שהצלחתי להיפרד מההורים שלי באופן שבו אנשים אחרים בגילי הצליחו.
106. נראה שההורים שלי ואני יותר מדי מעורבים בחיים ובבעיות האחד של השני.
107. מאוד קשה להורים שלי ולי לשמור בסוד מידע אינטימי האחד מפני השני, בלי הרגשה של בגידה או אשמה האחד כלפי השני.
108. ההורים שלי ואני צריכים לדבר אחד עם השני כמעט כל יום אחרת אחד מאיתנו מרגיש אשם, פגוע, מאוכזב, או בודד.
109. הרבה פעמים אני מרגיש/ה שאין לי זהות נפרדת מההורים או בן הזוג שלי.
110. הרבה פעמים אני מרגיש/ה כאילו ההורים שלי חיים דרכי – אין לי חיים משל עצמי.
111. קשה לי מאוד לשמור על מרחק מאנשים שעמם אני נמצא/ת בקשר אינטימי; קשה לי לשמור על תחושה של נפרדות של עצמי מהם.
112. אני מרגיש/ה כל כך מעורב/ת עם בן או בת הזוג שלי או עם ההורים עד שאני לא ממש יודעת מי אני ומה אני רוצה.
113. קשה לי להפריד את זווית הראיה שלי או הדעות שלי מאלו של הורי או בן/בת הזוג שלי.
114. אני מרגיש/ה הרבה פעמים שאין לי פרטיות כשזה מגיע להורים שלי או לבן/בת הזוג שלי.
115. אני מרגיש/ה שההורים שלי בוודאות פגועים מכך שאני גרה לבד, רחוק מהם (או יפגעו אם אעשה זאת).
- *eu
116. אני מאפשר/ת לאנשים אחרים להשיג ממני את מה שהם רוצים כי אני חושש/ת מההשלכות.
117. אני חושב/ת שאם אני עושה את מה שאני רוצה, אביא על עצמי צרות.

118. אני מרגיש/ה שאין לי ברירה אלא להיכנע לרצונות של אנשים אחרים, אחרת הם ינקמו בי או ידחו אותי בדרך כלשהי.
119. אני תמיד נותנת/ל לאדם השני יתרון עלי כשאני בתוך מערכת היחסים.
120. אנשים אחרים תמיד החליטו בשבילי, לכן אני לא ממש יודעת/ת מה אני רוצה מעצמי.
121. אני מרגיש/ה שהחלטות חשובות בחיים שלי לא היו ממש שלי.
122. אני דואגת/ת מאוד לרצות אנשים אחרים כדי שלא ידחו אותי.
123. מאוד קשה לי לדרוש שהזכויות שלי יכובדו ושהרגשות שלי יובאו בחשבון.
124. אני נוקמת/ת באנשים בקטנות במקום להראות את הכעס שלי באופן ישיר.
125. אני מוכנה/ה לוותר הרבה יותר מאנשים אחרים כדי להימנע מעימות.
- sb*
126. אני שמ/ה את הצרכים של אחרים לפני אלו שלי, אחרת אני מרגיש/ה אשמה/ה.
127. אני מרגיש/ה אשמה כשאני מאכזב/ת אנשים אחרים.
128. אני נותנת/ת יותר לאנשים אחרים מאשר מקבלת/ת מהם בתמורה.
129. בדרך כלל אני בסופו של דבר מגיע/ה למצב שבו אני מטפלת/ת באנשים שאני קרובה אליהם.
130. אין כמעט שום דבר שלא אהיה מוכנה/ה לשאת אם אני אוהבת מישהו.
131. אני אדם טוב כי אני חושבת/ת על אחרים יותר מאשר על עצמי.
132. בעבודה, אני בדרך כלל האדם שיתנדב לעשות עוד מטלות או להישאר שעות נוספות.
133. לא משנה כמה אני עסוק/ה, אני תמיד אמצא זמן עבור אחרים.
134. אני יכול/ה להסתדר עם מעט מאוד כי הצרכים שלי מינימליים.
135. אני מרגיש/ה מאושר/ת רק כשאנשים סביבי מאושרים.
136. אני כל כך עסוק/ה בעשייה למען אנשים שאכפת לי מהם עד שיש לי מעט זמן לעצמי.
137. תמיד הייתי האדם שמקשיב לבעיות של אחרים.
138. יותר נעים לי לתת מתנה מאשר לקבל.

139. אנשים אחרים חושבים שאני עושה הרבה עבור אחרים ולא מספיק בשביל עצמי.

140. לא משנה כמה אני מעניק/ה, זה אף פעם לא מספיק.

141. אם אני עושה את מה שאני רוצה, אני מרגיש/ה מאוד לא בנוח.

142. מאוד קשה לי לבקש מאחרים לדאוג לצרכים שלי.

ss*

143. אני חושש/ת לאבד שליטה על מה שאני עושה.

144. אני חושש/ת שמא אפגע פיזית או רגשית במישהו אם הכעס שלי ייצא מכלל שליטה.

145. אני מרגיש/ה שעלי לשלוט ברגשות שלי ובדחפים שלי אחרת משהו רע בטח יקרה.

146. נבנו בתוכי הרבה כעס ותרעומת שאני לא מבטא/ת.

147. אני ביישנית או נבוכ/ה מכדי שאוכל לבטא רגשות חיוביים כלפי אחרים (חיבה, אכפתיות).

148. אני נבוכ/ה מפני האפשרות של ביטוי רגשות בפני אחרים.

149. קשה לי להיות חמימ/ה וספונטני/ת.

150. אני שולט/ת בעצמי כל כך עד שאנשים אחרים חושבים שאין לי רגשות.

151. אנשים רואים בי אדם עצור רגשית.

ei*

152. אני חייב/ת להצטיין בכל מה שאני עושה; אני לא יכול/ה לקבל משהו שהוא פחות ממושלם.

153. אני שואפת לשמור כמעט כל דבר בסדר מושלם.

154. אני צריכ/ה להיראות במיטבי רוב הזמן.

155. אני מנסה לעשות כמיטב יכולתי; אני לא יכול/ה להסתפק ב"מספיק טוב".

156. אני צריכ/ה לבצע כל-כך הרבה דברים עד שכמעט לא נשאר לי זמן לנוח ממש.

157. כמעט כל דבר שאני עושה הוא לא מספיק טוב; תמיד אפשר לעשות טוב יותר.

158. אני חייב/ת לעמוד בכל המחויבויות שלי.

159. אני מרגישה/ה שיש כנגדי לחץ תמידי להגיע להישגים ולהשלים מטלות.
160. מערכות היחסים שלי נפגעות בגלל שאני דוחפ/ת את עצמי כל כך חזק.
161. הבריאות שלי נפגעת בגלל שאני מעמיד/ה את עצמי תחת לחץ גדול כל כך לתפקד על הצד הטוב ביותר.
162. הרבה פעמים אני מקריב/ה הנאה ואושר כדי לעמוד בסטנדרטים של עצמי.
163. כשאני טועה, מגיעה לי ביקורת קשה.
164. אני לא יכול/ה לוותר לעצמי בקלות או להעלות תירוצים לטעויות שלי.
165. אני אדם מאוד תחרותי.
166. אני שמ/ה דגש רב על כסף ומעמד.
167. אני תמיד חייב/ת להיות "מספר אחד" במונחים של הביצועים שלי.
- us*
168. מאוד קשה לי לקבל את ה"לא" כתשובה מאנשים אחרים כשאני רוצה מהם משהו.
169. הרבה פעמים אני מתרגז/ת או מתעצבנ/ת אם אני לא מקבל/ת את מה שאני רוצה.
170. אני אדם מיוחד ולכן לא חייב/ת לקבל הרבה מההגבלות שחלות על אנשים אחרים.
171. אני שונא/ת שמגבילים אותי ומונעים ממני לעשות את מה שאני רוצה.
172. אני מרגישה/ה שאני לא חייב/ת להתנהג על פי החוקים הרגילים והמקובלות שחלות על שאר בני האדם.
173. אני מרגישה/ה שמה שיש לי להציע לעולם הוא בעל ערך רב יותר מהתרומות שאנשים אחרים יכולים לתרום.
174. אני בדרך כלל מעמיד/ה את הצרכים שלי לפני אלו של אנשים אחרים.
175. הרבה פעמים אני מרגישה/ה שאני כל כך מעורב/ת בדברים שחשובים לי עד שאין לי זמן לתת לחברים או משפחה.
176. אנשים הרבה פעמים אומרים לי שאני מאוד שתלטנ/ית לגבי האופן בו דברים נעשים.
177. אני מאוד מתעצבנ/ת כשאנשים לא מוכנים לעשות את מה שאני מבקש/ת מהם.

178. אני לא יכול/ה לסבול שאחרים אומרים לי מה לעשות.

*et

179. יש לי קושי רב לגרום לעצמי להפסיק לשתות, לעשן, לאכול בצורה מופרזת או לעשות דברים בעייתיים אחרים.

180. אני לא מצליח להחזיק את עצמי (משמעת עצמית) כך שאוכל להשלים מטלות שגרתיות ומשעממות.

181. לעתים קרובות אני מרשה לעצמי להתנהג על פי דחפים ולבטא רגשות שמסבכים אותי או פוגעים באנשים אחרים.

182. כשאניני מצליח להשיג מטרה, אני מרגיש/ה מתוסכל/ת בקלות ומוותר/ת.

183. קשה לי מאוד להקריב את הנאות הרגע כדי להשיג מטרות ארוכות טווח.

184. הרבה פעמים קורה לי שברגע שאני מתחיל/ה לכעוס, פשוט קשה לי לשלוט בזה.

185. אני נוטה להגזים בדברים שאני עושה גם כשאני יודע/ת שהם לא טובים בשבילי.

186. אני משתעממ/ת בקלות.

187. כשמטלה מסוימת הופכת להיות קשה, אני בדרך כלל לא מסוגל/ת להתמיד ולהשלים אותה.

188. אניני יכול/ה להתרכז בשום דבר יותר מדי זמן.

189. קשה לי להכריח את עצמי לעשות דברים שאני לא נהנה/ית מהם, אפילו כשאני יודע/ת שזה לטובתי.

190. אני מתפרצ/ת מול ההתגרות הקלה ביותר.

191. רק לעתים רחוקות הייתי מסוגל/ת לדבוק בהחלטות שלי.

192. אני כמעט אף פעם לא מצליח/ה להתאפק מלהראות לאנשים אחרים איך אני באמת מרגיש/ה, לא משנה מה יהיה המחיר לכך.

193. הרבה פעמים אני עושה דברים באופו אימפולסיבי שאני מתחרט/ת עליהם אחר כך.

*is

194. חשוב לי שכמעט כל מי שמכיר אותי יחבב אותי.
195. אני משתנה בהתאם לאנשים איתם אני נמצא, כדי שיחבבו אותי יותר.
196. אני משתדל/ת מאוד להשתלב.
197. הדימוי העצמי שלי תלוי בעיקר בדרך שאחרים מסתכלים עלי.
198. כשיש לי כסף ואני מכיר/ה אנשים חשובים אני מרגיש/ה בעל ערך.
199. אני משקיע/ה זמן רב במראה החיצוני שלי כדי שאנשים יעריכו אותי.
200. הישגים הם בעלי הערך הגבוה ביותר בשבילי אם אנשים אחרים מבחינים בהם.
201. אני כל-כך ממוקד בלהשתלב, עד שלפעמים אינני יודע מי אני.
202. קשה לי להגדיר מטרות לעצמי, בלי לקחת בחשבון את תגובתם של אחרים לבחירות שאבחר.
203. כשאני מתבוננת/ת בהחלטות-חיים שקיבלתי, אני רואה שקיבלתי את רובן תוך מחשבה על האישור של אנשים אחרים.
204. גם אם אינני מחבב מישהו או מישהי, אני עדיין רוצה שהם יחבבו אותי.
205. ללא תשומת לב רבה מאחרים, אני מרגיש פחות חשוב.
206. אם אני נושא דברים בפגישה או שמציגים אותי בכינוס כלשהו, אני מלא בציפיה להערכה והערצה.
207. הרבה מחמאות ותשבוחות גורמות לי להרגיש כמו אדם בעל ערך.
- as*
208. גם כשנראה שהכל מתנהל כשורה, נדמה לי שזה מצב זמני.
209. כשקורה משהו טוב, אני דואג שמישהו רע יבוא אחריו.
210. אי-אפשר להיות יותר מדי זהירים; כמעט תמיד משהו ישתבש.
211. בלי קשר לכמה קשה אני עובד, אני דואג שאני עלול לקרוס מבחינה כספית.
212. אני דואג שהחלטה שגויה יכולה להוביל לאסון.
213. אני נכנס לאובססיות סביב החלטות משניות בחשיבותן, כי ההשלכות של לטעות נראות כה חמורות.

214. אני מרגיש יותר טוב כשאני מניח שדברים לא יצליחו לי, ואז אינני צריך לחוש אכזבה כשהדברים באמת לא מצליחים.
215. אני ממוקד יותר בצדדים השליליים של החיים ושל מאורעות, מאשר בצדדים החיוביים.
216. אני נוטה לפסימיות.
217. אנשים קרובים רואים בי דאגן.
218. כשאנשים מראים התלהבות גדולה מדי ממה שהם, אני מרגיש אי-נוחות ורוצה להזהיר אותם שדברים יכולים להשתבש.
- *np
219. אם אני שוגה, מגיע לי להענש.
220. אם אינני עושה מאמץ עד הסוף, אני צריך לצפות לכך שאפסיד.
221. אין תירוצים אם אני טועה.
222. לאנשים שלא תורמים את חלקם המלא מגיע איזהשהו עונש.
223. רוב הזמן, אינני מקבל את התירוצים של אנשים אחרים. הם פשוט לא מוכנים לקבל אחריות ולשלם את המחיר.
224. אם אינני משלים את העבודה. אני צריך לשלם את המחיר.
225. פעמים רבות אני חושב על שגיאות שעשיתי וכועס על עצמי.
226. כשאנשים עושים משהו רע, קשה לי להגיד "נשכח ונסלח".
227. אני נוטר טינה, גם אחרי שמישהו מתנצל.
228. אני מרגיש רע כשאני חושב שוויתרו למישהו יותר מדי בקלות.
229. מכעיס אותי כשאנשים ממציאים תרוצים לגבי עצמם, או מאשימים אחרים בבעיות שלהם.
230. לא משנה למה טעיתי – אם עשיתי משהו לא טוב, אני צריך לשלם את המחיר.
231. אני מכה את עצמי על חטא הרבה פעמים על פשלות שלי.
232. אני אדם רע ומגיע לו שיענישו אותי.

pu*

כל הזכויות שמורות לד"ר ג'פרי יאנג, 2003, מרכז לתרפיה קוגניטיבית ©

ניו יורק. זכויות בעברית שמורות לקוגניטיקה דוקטור דני דרבי. תורגם באישור ע"י אילנה סובל,

(<http://www.cognetica.co.il/>) ד"ר אשכול רפאלי וד"ר דני דרבי (2007)

© 2005, Jeffrey Young, Ph.D. Special thanks to Gary Brown, Ph.D., Scott Kellogg, Ph.D., Glenn Waller, Ph.D., and the many other therapists and researchers who have contributed items and feedback in the development of the YSQ, 3rd edition. Unauthorized reproduction without written consent of the author is prohibited. For more information, write: Schema

Therapy Institute, 36 West 44th St., Ste. 1007, New York, NY 10036.

<http://www.schematherapy.com>

Scoring Sheet for
Young Schema Questionnaire
L3

Schema Name (Shortened)	Y S Q C o d e	YSQ Item Numbers (Total Items)	Numbe r of Statem ents You Rated: 4	Num ber of State ment s You Rate d: 5	Number of Statements You Rated: 6		Is This One of Your Schemas?	Your Total for this Schema (Max. Possible)
SAMPLE	xx	300-309 (10)	1	2	2	26 (60)	High	
Emotional Deprivation	ed	1-9 (9)				(54)		
Abandonment	ab	10-26 (17)				(102)		
Mistrust/ Abuse	ma	27-43 (17)				(102)		
Social Isolation	si	44-53 (10)				(60)		
Defectiveness	ds	54-68 (15)				(90)		
Failure	fa	69-77 (9)				(54)		
Dependence	di	78-92 (15)				(90)		
Vulnerability	vu	93-104 (12)				(72)		
Enmeshment	eu	105-115 (11)				(66)		
Subjugation	sb	116-125 (10)				(60)		
Self - Sacrifice	ss	126-142 (17)				(102)	,	
Emotional Inhibition	ei	143-151 (9)				(54)		

Unrelenting Standards	us	152-167 (16)				(96)			
Entitlement	et	168-178 (11)				(66)			
Insuf. Self-Control	is	179-193 (15)				(90)			
Approval-Seeking	as	194-207 (14)				(84)			
Negativity/Pessimism	np	208-218 (11)				(66)			
Punitiveness	pu	219-232 (14)				(84)			

Interpretation Grid for Young Schema Questionnaire - L3

			Your	Graph Your Score On This Schema		
Schema Name			Score			
(Shortened)			On This			
			Schema			
			Low	Medium High	Very High	
SAMPLE			26	0-8	9-18 1930-	31-60
Emotional Deprivation		0-8	9-18	19-30	31-54	
Abandonment		0-12	13-25	26-39	40-102	
Mistrust/ Abuse		0-12	13-25	26-39	40-102	
Social Isolation		0-8	9-18	19-30	31-60	
Defectiveness		0-12	13-25	26-39	40-90	
Failure		0-8	9-18	19-30	31-54	
Dependence		0-12	13-25	26-39	40-90	
Vulnerability		0-8	9-18	19-30	31-72	
Enmeshment		0-8	9-18	19-30	31-66	
Subjugation		0-8	9-18	19-30	31-60	
Self-Sacrifice		0-12	13-25	26-39	40-102	
Emotional Inhibition		0-8	9-18	19-30	31-54	
Unrelenting Standards		0-12	13-25	26-39	40-96	
Entitlement		0-8	9-18	19-30	31-66	
Insuf. Self-Control		0-12	13-25	26-39	40-90	
Approval-Seeking		0-12	13-25	26-39	40-84	
Negativity/Pessimism		0-8	9-18	19-30	31-66	
Punitiveness		0-12	13-25	26-39	40-84	

NLP-MASTER PRACTITIONER-2 חלק 2

הרמות הניורולוגיות עפ"י רוברט דילטס:

רוברט דילטס חילק את הגורמים בחיינו לרמות הניורולוגיות, או הרמות הלוגיות- לפי אופני השליטה.

כאשר מדברים על הרמות הלוגיות בהקשר של חיינו, הם לא מהווים רמות במשולש היררכי, אלא יותר מעגלים הנקשרים יחדיו.

הרמה הראשונה- הנה הסביבה- האנשים הסובבים אותך. גורמים סביבתיים כגון איכות האוויר אותו אנו נושמים, האוכל שאנו אוכלים, תרופות שאנו לוקחים. כל אלה נמצאים ברמה הלוגית הזו. הסביבה החברתית הנה בעלת חשיבות מכרעת. לרב גורמים אלו אינם בשליטת הפרט. הקשרים החברתיים שלנו לעומת זאת הנם בשליטתנו ומשפיעים רבות על חיינו.

הרמה השנייה- התנהגות- התנהגות היא מה שאנו עושים. כאן יש 2 אספקטים: הימנעות מהרגלים ודפוסים אשר יפגעו בנו, ופיתוח הרגלים המגבירים יעילות. דבר המוביל אותנו

לרמה השלישית- יכולות- יכולות הנם חוזרים על עצמם, פעולות קונסיסטנטיות והרגלים. למשל: סיגריה אחת כנראה שלא תרע לך, אך הרגל עישון מקושר לסיכון מוגבר למחלות לב ריאה. קשר זוגי לא מיטיב החוזר על עצמו, התנהלות במקום העבודה. אלא הן **אסטרטגיות**. הרגלי חשיבה ותגובה. יש לנו אסטרטגיות להתמודדות עם דחק, בנית יחסים, לכעוס, מה אנו בוחרים לאכול, וכמה פעילות גופנית לעשות. אסטרטגיות הנן סדרת מחשבות. ומובילות לפעולות ההופכות להרגל.

הרמה הרביעית- אמונות וערכים- להם השפעה עצומה על הבריאות שלנו. אמונות הנם העקרונות שמנחים את הפעולות שלנו. הם נובעים מאיך אנו תופסים את עצמנו, איך נגיב לאחר, ואיזו משמעות ניתן לחוויות שלנו. תגובת ה"פלבסו" מראה שאנו יכולים לרפא את עצמנו,

אם נאמין ביעילות התרופה ללא קשר למה קיים בה באמת. משהו מנטלי לחלוטין- **אמונה** הנו בעל השפעה על הגוף שלנו, שהנה אמיתית ונראית. זאת בנוסף לכך שהמחקר ההתנהגותי מראה שאם נאמין שיש לנו שליטה על התגובות שלנו רמת הדחק יורדת משמעותית.

אנחנו לעיתים קרובו פועלים לפי העיקרון של "אאמין בזה כשאראה את זה". אך לצערנו כאשר נגיע לשלב שבו נראה את ההשפעות של הרגלים והדפוסים הלא יעילים, זה יהיה כבר מאוחר מדי. הדבר אותו צריך בשביל האמונה, היא אותו דבר ממנו רוצים להימנע.

ערכים הנם מה שחשוב לנו, ואותם אנו רודפים: בריאות, רווחה, אושר, ביטחון, אהבה. הם ממגנטים אותנו. אז למה אנחנו עושים את מה שאנו עושים? ערכים ואמונות אינם לוגיים, לא ניתן להחליפם בטיעון מילולי או ויכוח, למרות שאמונות זזות עם הזמן.

הרמה החמישית- זהות- זהות עצמית. האמונות הבסיסיות והפערים שמגדירים אותנו ואת המשימה שלנו בחיים, לפי נקודת המבט שלנו. אם למישהו יש מחלה כרונית, הם עלולים לאמץ את הזהות של "חולה" "פצינט", דבר המעכב החלמה. חולה הנו אדם אשר סובל מחולי. כל עוד יחשבו על עצמם כחולים, זה בדיוק מה שהם, ומה שישארו. אדם אינו מחלתו או כאבו, למרות ששניהם יכולים להיות עוצמתיים ומציפים לעיתים. מצד שני הראייה "אני אדם בריא" הנו משפט זהות אשר יכול להשפיע מאוד על הבריאו שלנו.

הרמה השישית והאחרונה- מעבר לזהות, יקום, רוחניות- החיבור שלך למה שמעבר, המשמעות הייקומית.

לסיכום: הישתות שלנו מושפעת ומשפיעה על כל רמה נוירולוגית, הנה רב מימדית, וכוללת את כל הרמות.

מציאת הרמה הנכונה עליה נדרשת עבודה הנה חלק מכריע.

לשם כך יש קודם לזהות ולהגדיר את הרמות איתם מתמודדים. כאשר יש לשים לב למה ברמת הסביבה, מה ברמת האמונות, מה ברמת הזהות ומה מעבר.

השפה שאדם משתמש בה מראה מאיזו רמה הוא מגיע ומבטא בכך גם את האמונות שלו שיכתיבו את מעשיו.

לדוגמה:

זהות:	" אני מעשן"	אני אדם בריא	אני ניצול סרטן
אמונה:	" עישון אינו בריא"	להיות בריא משמעו להנות מהחיים יותר	ניתן לרפא סרטן
יכולות:	" למדתי איך להכניס לריאות בגיל 13"	אני נשאר בריא ע"י ריצת 5 ק"מ כל שבוע	אני מתמודד טוב עם הכימותרפיה
התנהגות:	" אני מעשן 20 סיגריות ליום".	הלכתי למכון כושר להתאמן אתמול	אני רואה מחר את הרופא לבדיקת מעקב
סביבה:	" הרבה מחברי מעשנים גם".	יצרתי הרבה חברים בחדר כושר	מצאתי את הקבוצה תמיכה מאוד יעילה

הבעיה/ אתגר / סוגיה שלי היא: _____

זהות:			
אמונה:			
יכולות:			
התנהגות:			
סביבה:			

הטמעת מטרה ברמות הלוגיות

1. בקש מהמונחה לבחור מטרה.

2. הזמן מהמונחה לדמיין שמולו מונח סולם רמות החשיבה הלוגיות

3. הזמן את המונחה לעמוד על השלב הראשון
שנקרא "רמת הסביבה"
לעמוד על השלב. הוא יכול לעצום את העניים ולתאר
כשהוא משיג את המטרה מה נמצא שם מבחינת הסביבה.

4. הזמן את המונחה להתקדם צעד ולעמוד על השלב השני
שנקרא "רמת ההתנהגות"
ולתאר כשהוא נמצא שם (משיג את המטרה) אילו התנהגויות הוא מתנהג .

5. הזמן את המונחה לעמוד על השלב השלישי
שנקרא "רמת היכולות"
לעמוד על השלב
לתאר כשהוא נמצא שם (משיג את המטרה) אילו יכולות יש לו.

6. הזמן את המונחה לעמוד על הרביעי

שנקרא "רמת אמונות וערכים"
כשהוא שם (משיג את המטרה)
במה הוא מאמין?

מהם הערכים החשובים בעינינו?

7. הזמן את המונחה לעמוד על השלב החמישי
שנקרא "רמת הזהות האישית"
לעמוד על השלב ולתאר כשהוא שם
מי הוא?

8. הזמן את המונחה לעמוד על השלב הבא
שנקרא "רמת הרוחניות"
וכשהוא שם שאל אותו:
חלק ממה אתה?

עכשיו עצום את העניים, קח נשימה עמוקה וצור תמונה שתייצג עבורך את הרמה הזו
– צור סמל לרמה זו
מה זה אומר שאתה חלק מ_____ (דברי המונחה)

כשיש לך תמונה כזו כך נשימה עמוקה נוספת.
אפשר לתמונה לשקוע בתוך הלא מודע שלך במקום שבו אתה שומר דברים שכבר נכונים
בהווה עבורך, פשוט אפשר לתמונה לשקוע בתוכך
(כך שתדע שבכל פעם שנדבר על שלב הרוחניות נדבר על מה שמייצגת תמונה זו)
וקח עוד נשימה עמוקה.

ועכשיו אני אזמין אותך לחזור חזרה שלב אחרי שלב ולראות איך זה מרגיש לעבור בשלבים כשתם מגיע משלב הרוחניות.

9. צעד לשלב "הזהות האישית"
כשאתה יודע שאתה מגיע משלב הרוחניות
כשאתה מגיע עם הידיעה שאתה חלק מ _____
איך זה מרגיש עכשיו? אילו רעיונות מחשבות עולים עכשיו לגבי מי שאתה? מה זה מחדד?
מה ברור יותר עכשיו לגבי מי שאתה?
מעולה

10. צעד לשלב "אמונות וערכים"
כשאתה יודע שאתה מגיע משלב הרוחניות
כשאתה מגיע עם הידיעה שאתה חלק מ _____
ומשלב הזהות יודע שאתה _____
איך זה מרגיש עכשיו? אילו רעיונות ומחשבות עולים עכשיו לגבי הדברים בהם אתה מאמין? מה זה מחדד?
מה ברור יותר עכשיו לגבי הדברים שחשובים לך?
- מעולה

11. צעד לשלב "יכולות"
כשאתה יודע שאתה מגיע משלב הרוחניות
כשאתה מגיע עם הידיעה שאתה חלק מ _____
ומשלב הזהות יודע שאתה _____
ומשלב האמונות והערכים יודע שחשוב לך _____
ושאתה מאמין ש _____
איך זה מרגיש עכשיו? אילו רעיונות ומחשבות עולים עכשיו לגבי יכולות שלך? מה זה מחדד?
מה ברור יותר עכשיו לגבי היכולות שלך?
- מעולה

11. צעד לשלב "ההתנהגויות"

כשאתה יודע שאתה מגיע משלב הרוחניות
 כשאתה מגיע עם הידיעה שאתה חלק מ_____
 ומשלב הזהות יודע שאתה_____
 ומשלב האמונות והערכים יודע שחשוב לך_____
 ושאתה מאמין ש_____

איך זה מרגיש עכשיו? אילו רעיונות ומחשבות עולים עכשיו לגבי התנהגויות שלך? מה
 זה מחדד? מה ברור יותר עכשיו לגבי פעולות שלך?

- מעולה

12. צעד לשלב "הסביבה"

כשאתה יודע שאתה מגיע משלב הרוחניות
 כשאתה מגיע עם הידיעה שאתה חלק מ_____
 ומשלב הזהות יודע שאתה_____
 ומשלב האמונות והערכים יודע שחשוב לך_____
 ושאתה מאמין ש_____

איך זה מרגיש עכשיו? אילו רעיונות ומחשבות עולים עכשיו לגבי הסביבה שלך? מה זה
 מחדד? מה ברור יותר עכשיו לגבי הסביבה שלך?

- מעולה

13. לוקח נשימה עמוקה חוזר חזרה לכאן. לוקח מהתהליך את כל מה שיעיל עבורך...

ערכים ואמונות

אמונות:

אמונה = רעיון או שיפוט ערכי הנתפס כנכון ואמיתי, קביעת עמדה ביחס לנושא כלשהו באופן סובייקטיבי ולא רק על סמך עובדות אובייקטיביות. (ויקיפדיה)

אמונה מעוררת הרבה ויכוחים ואף מלחמות.

אמונה מאחדת בקשר חזק מאוד קבוצות. אמונות נחלקות לא. סיבה - תוצאה ב. קיטלוג השוואתי- מה זה אומר אם.... ג. הצהרות על גבולות או על עצמי: אני....

באמונה יש הרבה מכמתים אוניברסאליים, מבצע חסר, השמטה השוואתית, נומינליזציות, מילות הנעה וקריאת מחשבות.

מלכודות בדרך לזיהוי אמונות:

- "דג בחלומות" - "הדג" זו הבעיה שאנו מאמינים שהיא הגורם לסימפטומים התנהגותיים- חשוב לא להכניס את ה"דג" שלנו לעולם המטופל.
- Red Hering- תעלולוגי- לקפוץ לדבר על משהו לא קשור.... a wild goose chase.
- מסך עשן- החלק השומר, המסתיר, איך אתה יודע שאתה ככה?..... לא יודע אני מרגיש.... לופ.

כשרוצים לשנות התנהגות חשוב לענות מ-1-5:

1. לברר עד כמה רוצים את התוצאה- וכמה אנחנו מוכנים להשקיע/ לשלם עבורה
 2. ביטחון שהפעולות יצרו את התוצאה הרצויה
 3. האם ההתנהגויות שעלינו לעשות הינן הולמות ורמת הקושי אקולוגית
 4. עד כמה אני מאמין שאני מסוגל לעשות את ההתנהגויות הנדרשות?
 5. תחושת הערך העצמי והזהות העצמית שהאדם חווה בהקשר
- האמונות והערכים שלנו מחוברים להם יחדיו ומשפיעים ומושפעים אחד מן השני.



ערכים

- (1) ערכים הם הבסיס לתבניות ההתנהגות שלנו – הפעולות שאנו עושים משרתות את הערכים.
- ערכים הם ה- **Blueprint** (המפה המראה את הדרך איך לחיות) קובעים מה נעשה, מתי ואיך.
- ערכים הם הבסיס להערכה בכל התחומים:
- כך המונחה מעריך את פעולותיו, את הבעיה ואת השנוי.
- (2) ערכים הם פילטרים – שדרכם אנו מסתכלים על המציאות.
- (3) ערכים הם רעיונות מופשטים – הכיוון הכללי של האדם.
- (4) לרובנו הרכב ערכי דומה - סדר עדיפויות שונה.
- פרוש שונה לכל ערך/ אמונות שונות לגבי כל ערך ולגבי הדרך למימוש כל ערך.
- (5) מילולית: ערך = שווי. בעל ערך = דבר יקר. ערך = תחושה שחשובה לנו.
- (6) ערכים הם הבסיס למוטיבציה: אנו מונעים רגשית ע"י הערכים שלנו
- הערכים קובעים לנו מה נכון ומה לא נכון עבורנו, מה טוב ומה רע.
- כך הערכים מניעים אותנו ונותנים משמעות לחיינו.
- (7) המטרות שלנו נגזרות מהערכים שלנו.
- (8) ערכים הם סינסטיזיות (התניות המצמידות בין מע' ייצוג פנימיות).
- סינסטיזיות בין מילים (Ad), שמייצגות IR מיצג פנימי של האדם.
- (V,A,K,O/G) שמקושר סימולטנית לתחושות (K).
- (9) 2 סוגי ערכים:
- א) ערכי אמצעי - דברים מוחשיים, חומריים שניתן לגעת, לראות או לשמוע.
- לדוגמא: כסף רכוש הצלחה בקריירה.
- ב) ערכי מטרה – תחושות והרגשות: אהבה, חופש, שלוה, פחד.
- (10) את כל הערכים ניתן לחלק גם ע"פי קריטריון נוסף: האם אנו נמשכים אל הערך או רוצים להימנע ממנו.
- א) ערכי משיכה: ערכים שאנו רוצים בחיינו:
- אהבה, חופש, שלוה, הנאה, חמלה, משפחה, תשוקה, יצירתיות.
- ב) ערכי הימנעות: ערכים שאנו רוצים להימנע מהם:
- כעס, שנאה, אכזבה, אשמה, בושה, בהלה.
- (11) בכל מצב בחיים אנו מונעים ע"י שילוב של ערכים.
- (12) אנו חשים תחושה טובה כאשר אנו מגשימים את הערכים שלנו, מתארים מצב זה כ"אושר".
- (13) ישנם ערכים המשפיעים עלינו אך איננו מודעים להם:
- ניתן לראות שאנו עושים משהוא שאנחנו רוצים אך איננו מודעים ל"למה" אנו רוצים לעשות זאת,
- כאילו אנו טסים עם טייס אוטמטי המונע ע"י ערכים לא מודעים.

14) רוב הערכים נוצרים בילדות.

15) ע"י ערכים ניתן : לאבחן בעיות - ערכים עוזרים לנו להגיע לדברים שמתחת לפני השטח, לפתרון קונפליקטים פנימיים. להחליט החלטות. עוזרים לנו להבין ולפעול עפ"י סדר העדיפויות המתאים לנו ולהגביר מוטיבציה.

16) מודעות לערכים מאפשרת: * שליטה רבה יותר על התנהגויות ותחושות. * מודעות רבה יותר למה חשוב לך ולכן גם קבלת החלטות טובה יותר. * מודעות לאילו דברים יעשו לך טוב. * מציאת דרכים נוספות למילוי ערך מסוים והשתחררות מדפוס פעולה ישן.

הפקת ערכים

1. הגדרת הקשר הבעיה (מערכות יחסים/קריירה/שליטה במשקל וכו').

2. הפקת ערכים:

"מה חשוב לך לגבי _____ (ההקשר של הבעיה שנבחר)?"

- רצוי מקסימום 10 ערכים מתומצתים במילה או שתיים.

3. היררכיה ודירוג:

לבקש שידרג את רשימת הערכים בהתאם לחשיבות:

"בידיעה שכולם חשובים, איזה מהם הכי חשוב לך?

ואחריו מה יהיה הערך הכי חשוב ?

עם יש התלבטות:

- מה אתה רוצה קודם?

או:

- לשים את 2 הערכים שהמונחה מתלבט ביניהם כל אחד ביד נפרדת ולשאול:

מה יותר חשוב/ מה אתה מעדיף/ מה אתה רוצה קודם?

ולשים לב לבחירה הלא מודעת של הגוף.

- בסיום להקריא לאדם את רשימת הערכים ולוודא ע"י קליברציה לשפת גוף מיושרת

שאכן זהו סולם הערכים בסדר הנכון.

זהה והצהר על ערך שרוצים לחזק: _____ (ערך ליבה)

כי אני _____ (למה זה חשוב?)

לכן אני _____ (כיצד תתנהג בעקבות ביסוס וחיזוק הערך)

בכל פעם שאני _____ (מתי היית רוצה שהערך יהיה ויתחזק?)

כך שאני _____ (המטרה החיובית של חיזוק הערך)

למרות שיש לי _____ (מעצורים, אלטרנטיבות, פחדים)

אם אני _____ (אילו עוד תוצאות יכולת לבוא בעקבות חיזוק הערך)

באותו אופן שיש לך _____ (ערך אחר שכבר יש לך)

תהליך חיזוק אמונה:

_____ אמונה

כי אתה _____ (למה זה רצוי להשיג את המטרה)

לכן אתה _____ (כיצד תתנהג על מנת לחזק אמונה)

אחרי שאני _____ (מה צריך לקרות כדי לחזק את האמונה)

בעוד שאני _____ (מה עוד קורה)

בכל פעם שאני _____ (תנאים חשובים בהקשר לאמונה)

כך שאני _____ (כוונה חיובית של אמונה)

אם אני _____ (תוצאות נוספות עם חיזוק האמונה)

למרות שיש לי _____ (מעצורים, אלטרנטיבות, פחדים)

כי אני כמו שאני ל _____ כמו שאני _____ (אמונה נוספת חזקה קיימת)



בדיקת יישור הערכים Alignment Values

1. רמות לוגיות של אבסטרקטיות (הפשטה):

לבדוק האם יש הגיון ברמת ההפשטה של הערכים:

בדיקה האם ערך מס' 1 הוא האבסטרקטי ביותר? האם כל הערכים נגזרים ממנו/ הם תת-ערכים שלו?

שאל: "אם יש לך _____ (ערך 1), האם יהיה לך _____ (ערך 2)?"

אם יש לך _____ (ערך 1), האם יהיה לך _____ (ערך 3)?"
המשך לאורך ההיררכיה והשווה את ערך מס' 1 לכל ערך הנמצא מתחתיו.

2. Syntax (סינטקס - תחביר):

לבדוק האם יש חיבור טוב בין הערכים, האם ערך אחד תומך בשני.

מתחילים בערך הנמוך ברשימה, ובודקים האם הוא תומך או מאפשר מימוש של הערך הבא מעליו?

הרעיון הוא, לבדוק שכל שערך נמוך יותר יתמוך או יאפשר את המימוש של הערך שמעליו.

שאל: "האם _____ (הערך הנמוך ביותר ברשימה למשל מס' 10) תומך ב _____, (ערך שמעליו, למשל מס' 9) ?

האם הערך הזה (מספר 9) תומך בערך הבא אחריו (מס' 8)?"

ממשיכים עם כל הערכים לפי הסדר.

מסיימים לאחר שבודקים האם ערך מס' 2, תומך בערך מס' 1?

3. כיוון מוטיבציה:

האם מה שבבסיס המוטיבציה של הערך, הוא מה שרצוי או מה שלא רצוי?

שאל:

"מדוע _____ (שם הערך) חשוב לך, בהקשר של _____ (שם ההקשר)?"

- שאל שאלה זאת 3 פעמים ורשום את המילים המדויקות.

שאלות חלופיות, במקרה הצורך:

- איך אתה יודע מתי אתה _____?
- מה _____ אומר לך?
- איך אתה יודע כאשר מישהו _____ אותך?
- מה גורם לך להרגיש _____?
- איך _____ מתבטא בחיי היום יום שלך?
- איך היית רוצה ש _____ יתבטא בחיים שלך?

סוגי קונפליקטים לפי סגנון מוטיבציה:

Toward – Away From conflict – נמשך אל משהו וגם נמנע ממנו

זה המצב השכיח.

התנהגות חזרתית עשויה להצביע על מוטיבציית AF.
"אני כל פעם מתקרב להגשמת הערך ואז פתאום מתרחק"

ככל שאתה מתקרב יותר לערך הרצוי, כך יורדת המוטיבציה שלך
(בדומה לאותו איש שכל פעם שהלך לו מצוין עם אישה, הוא עזב אותה.
הוא גם רוצה זוגיות וגם לא רוצה זוגיות)
- מה אתם חושבים, שקורה לארנב במשל על הצב והארנב?

Toward- Toward conflict

- נמשך אל דבר מסויים אבל גם נמשך אל דבר אחר וזה יוצר קונפליקט

נדיר יותר.

מבנה כללי של התערבות ליישור ערכים

1. לנקות קונפליקטים, (קודם של AF, אם יש משניהם).
ניתן להיעזר בטכניקות השונות, ע"פי הקונפליקט.
2. לאחר כל התערבות: להפיק מחדש ערכים באותו ההקשר ולבדוק שוב את
האבסטרקט, הסינטקס והכיוון.
3. התערבות נוספת/ ניקוי נוסף אם צריך.
4. לבסוף, לעשות בדיקת עתיד.

הפקה ויישור ערכים -תמצית התהליך:

- (1) מפיקים את סולם הערכים: מה חושב לך בתחום _____?
- (2) מסדרים לפי סדר היררכי: מה מקום ראשון , מה מקום שני וכו'.
- (3) בודקים את ההגיון ברמת ההפשטה (אבסטרקט). כשהערך שהוא במספר אחד מספיק מופשט ומכיל בתוכו את שאר הערכים. קל יותר לכוון את תת-המודע להתרכז בו.
- (4) בודקים את רמת החיבור ביניהם (סינטקס): האם התחתון תומך בערך שמעליו, והערך שמעליו האם הוא תומך בערך שמעליו.
- (5) מגלים את כיוון המוטיבציה שלו: שואלים 3 פעמים:
"מדוע _____ (שם הערך) חשוב לך, בהקשר של _____ (שם ההקשר)?"

* כאן אתם נמצאים בשלב בו:

א.. אספתם מיידע רב, על המונחה, ועל הנושא. אספתם מילות מפתח שמעוררות שחשובות למונחה ומעוררות אצלו רגש.

* אם בדיקת האבסטרקט "לא מיושרת" זה מרמז על קונפליקט Toward-Toward
* אם הוא מספר שכל פעם הוא מתקדם ומתקרב אל הגשמת הערך אך פתאום הוא מתרחק ממנו

זה מרמז על קונפליקט Toward-Away FROM
כמו סטודנט שחשובה לו הצלחה בלימודים, אבל דווקא שהוא מתחיל להצליח הוא מתחיל לזלזל.

ב.. המונחה כבר עשה תהליך ועשה סוג של סדר פנימי. ותהליך זה כבר יכול להוביל לתובנות.

6. שחרר את הרגש שבבסיס מוטיבציית ה AWAY-FROM
(אפשרי ע"תהליכים מבוססים קו זמן לשיחרור רגש שלילי)

7. הפק מחדש ערכים ובדוק אבסטרקט וסינטקס.

8. במידה ויש עוד קונפליקטים התערב בכלי NLP נוספים.

זהו גם כלי איבחוני: לכם בתור מנחים יש דרך להבחין דרך התשובות של המונחה (והחצים שסימנתם) היכן יש נקודות שיש לעבוד עליהם. בעצם המקומות שלא "מיושרים" הם המקומות שאיתם נעבוד עם טכניקות הנל"פ השונות. תהליך זה יכול להוות בסיס עבורכם לגבי על מה לעבוד עם המונחה בפעמים הבאות. ולנקות את הקונפליקטים – ליישר את "החצים".

אתם יכולים להשתמש בכל טכניקת נל"פ שיכולה לעזור: לדוגמא: ו'זואל סקווש, תהליכי קו זמן לשינוי החלטה מגבילה (ההחלטה שערך מסויים לא תומך בערך אחר) וכל שאר התהליך כדי ליצור יישור של הערכים. לאחר כל תהליך להפיק שוב את סולם הערכים ולראות מה השתנה.

העברת חשיבות ערכים בשימוש במיפוי מפה לפה- תתי אופנויות SUB MODALITY

לפעמים אנו צריכים לשנות את סדרי העדיפויות של הערכים שלנו. למשל לאחר שעשינו תהליך בושה, אשמה, חרטה....

* בדוגמא הבאה, נניח שרוצים להחליף בין הערך שבמקום 1 ל- מקום 2.

1. בחר תמונה שתסמל את הערך, שכרגע במקום 1, (נניח שהערך הוא "התפתחות"),
ברר את התתי אופנויות שלה (גודל, מיקום, מידת צבעוניות, מידת תאורה וכו')

2. בחר תמונה שתסמל את הערך שכרגע במקום 2, (נניח שהערך הוא "אהבה"),
ברר את התתי אופנויות שלו (גודל, מיקום, מידת צבעוניות, מידת תאורה וכו').

3. החלף את המיקום שלהם:

העבר את ערך 2 הישן ("אהבה"), למיקום של ערך 1 הישן ("התפתחות"),
ועם המעבר הערך יקבל את כל התתי אופנויות של המיקום החדש שלו.

העבר את ערך 1 הישן ("התפתחות"), למיקום של ערך 2 הישן ("אהבה"),
ועם המעבר הערך יקבל את כל התתי אופנויות של המיקום החדש שלו.

אסטרטגיות-STRATEGIES

סדרתיות של ייצוגים פנימיים של המערכת התפקודית.

כל ההתנהגויות שלנו נשלטות ע"י תהליכים פנימיים הנקראים אסטרטגיות. לכל אחד מכם יש סדרה מסוימת של אסטרטגיות המניעה אתכם-לקום בבקר מהמיטה, האצלת סמכויות בעבודה, ללמידה והוראה, לניהול מו"מ עסקי, וכדומה. המודלים התרבותיים שלנו לא מלמדים באופן ברור ונהיר את האלמנטים הספציפיים הקיימים בכל אסטרטגיה הנדרשת על מנת להגיע את התנהגות המטרה המבוטאת או מרומזת בכל מודל. אנו עשויים להצליח בצורה יוצאת מהכלל באסטרטגיות מסוימות (למשל: עשיית כסף), אך להיכשל באופן טוטאלי במקומות אחרים (למשל: במערכות יחסים). מה בדיוק, יש באסטרטגיות אשר גורמות להם לעורר אותנו לתוצאות מעצימות במקומות מסוימים ותוצאות הרות אסון במקומות אחרים? ע"י יישום הטכניקות והתהליכים אשר פותחו ותוארו ב NLP , פרטים בתחומים רבים ושונים של החיים , ובעלי מקצועות של פרופסיות רבות ושונות למדו לעשות מודיפיקציה של אסטרטגיות קיימות, או ליצור אסטרטגיות חדשות, ובכך להגיע בדיוק לתוצאה הרצויה אותה רצו. הקסם בהצלחה הנו ביישום האסטרטגיה היעילה ביותר לאותה מטרה. רב האסטרטגיות ניתנות ללמידה או שינוי בקלות רבה יחסית, ובכך להוביל להשגת התוצאה המעצימה שבחרנו עבור עצמינו.

כדי לזהות אסטרטגיה אנחנו בעצם בודקים אותה לפי תתי האופנויות שלה- ה Sub Modalities ומפרקים את האסטרטגיה למרכיבים שלה, וכך נדע איפה לשבש אותה:הפעולות והמרכיבים הנן:

VISUAL- ראייתי

AUDITORY- שמיעתי

KINESTETIC- תחישתי

OLLFACTORY מרכיבי ריח

GASTETORY - מרכיבי טעם

בנוסף:

Internal-פנימי

External- חיצוני

Tonal- צלילים/ קולות

Digital- מילים

Constructed- נוצר/ נבנה

- Remembered- נזכר

כאשר נרצה למפות אסטרטגיה למשל של איך אדם בוחר בתפריט מהמסעדה נבקש שיספר לנו כל צעד:

אני קודם קורא את התפריט ומסתכל על המחיר ואחכ שואל את המלצר על המלצות ואז יש לו תחושה והוא בוחר

האסטרטגיה תיכתב כך:

Vi— —Ade— —K

מישהו אחר יבחר עי זה שיראה מה השכן אוכל-ישאל איך זה, ואם זה נראה/ מריח טוב אז הוא ילך על זה גם

ואז האסטרטגיה תיכתב כך:

Ve— —Ade— —O+— —K+

קיימים מספר סוגים של אסטרטגיות:

1. למידה- רכישת מיומנויות
 2. זיכרון-לשמר ולהחזיר מידע
 3. יצירתיות- תהליכים מנטליים שאדם עושה ליצירת רעיונות ואפשרויות
 4. מציאות- זיהוי חוויה כאמיתית או לא- על מנת להבדיל בין דימיון/ פנטזיה למציאות.
 5. החלטה- תהליך הפעולות לקבלת החלטה.
 6. מוטיבציה- להניע את עצמנו לעשייה
 7. שכנוע
- ועוד הרבה אסטרטגיות נוספות....
- על מנת לשבש אסטרטגיה בחרים - רכיב אחד לא אפקטיבי- למשל אם יש תחושה שלילית -K....
חשוב לזהות את האסטרטגיה ומרכיביה.

GENERAL SYSTEM MODEL

מודל ה TOTE של אסטרטגיה:

קלט-בדיקה-יציאה (הלימה)

חוסר הלימה- פעל

מודל מורחב:

* יש לשים לב לרמזי מבט,



פעולה 1-החלט על קטריונים למצב רצוי—משוב.

פעולה 2- לעבור ממצב מצוי לרצוי— אסוף מידע על המצב—משוב.

פעולה 3- השווה את המידע החדש/ קיים למול הקריטריון הראשוני להגעה למצב הרצוי—משוב.

פעולה 4- בחר או סנן לפי סדרי עדיפות את המידע— משוב.

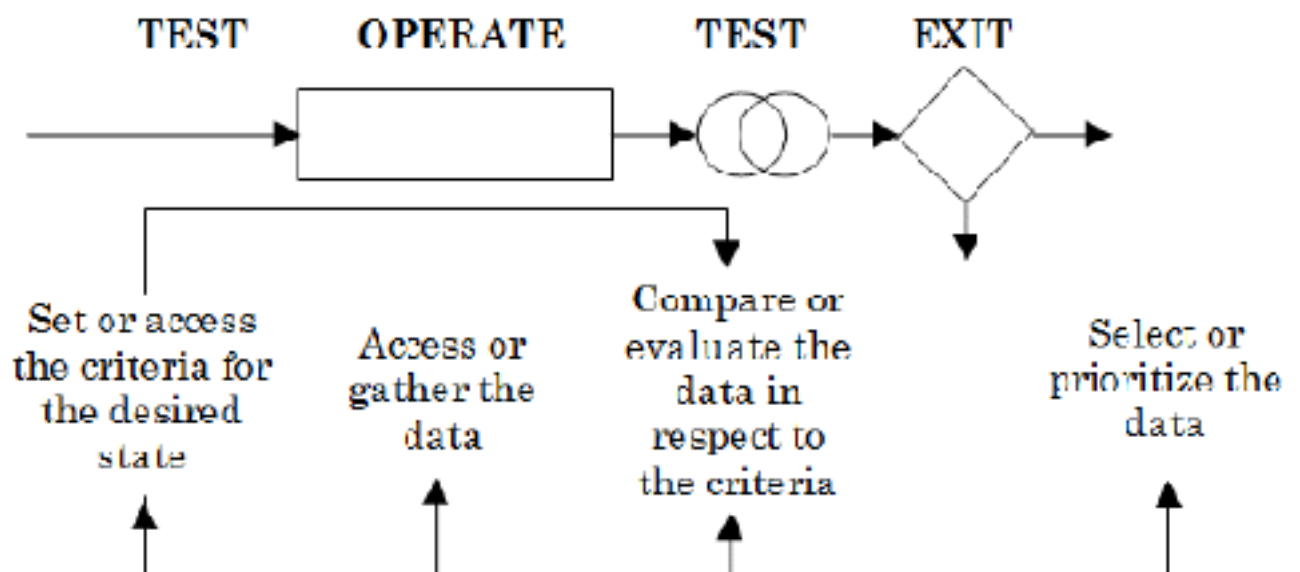
לאחר כל פעולה:

משוב

יציאה- שלב ההחלטה-----מטרות

קטריונים

בדיקה



הנחות מוקדמות בסיסיות של אסטרטגיות:

1. כל ההתנהגויות הנן תוצאה של דפוסים נוירולוגיים (כלומר סדרות של תפקודי ייצוגים פנימיים) אם נוצר דפוס נוירולוגי, אז התנהגות נוצרת, אם הדפוס הנוירולוגי לא נוצר ו/או מופעל אזי ההתנהגות לא נוצרת.

2. כל דפוס נוירולוגי ייחודי הנו תוצר של 2 תהליכים בסיסיים:

א. רמזי מבט

ב. דפוסים סינסטזיים כגון עוגנים, אסוציאציות, קן זמן, overlapping.

הבניית תנאים בנויים כהלכה של אסטרטגיות:

1. לכל אסטרטגיה צריך להיות ייצוג פנימי של התוצאה (המטרה), המובנה בצורה מדויקת וייחודית. לאסטרטגיה צריכה להיות גם הפעלה לאיסוף מידע ומשוב שמתוכה ניתן להבנות את הייצוג של התוצאה הרצויה.

2. לאסטרטגיה חייבים להיות שותפים כל 3 הייצוגים הפנימיים העיקריים (ויזואלי, אודיטורי וקינסטטי). לכל מערכת ייצוג יש את היכולת להבחין ולעבד קלט סנסורי אשר אינם זמינים דרך האופנויות האחרות. המשאבים התפיסתיים (האבחנות של התת אופנויות) של כל מערכת סנסורית הנם זמינים באופן פוטנציאלי כאשר כל האופנויות נכללות בסדרה.

3. אסטרטגיה אינה יכולה לחזור לאחור לפני נקודת קבל ההחלטה.

א. אין לופים ללא נקודת יציאה: לופ יכול לקרות כאשר שלב ההפעלה הנו כל כך קצר ולא נוצר שינוי משמעותי כאשר הייצוגים נבחנים (מושווים/ מובחנים) הדבר יכול לקרות גם כאשר אין נקודת בדיקה תואמת.

ב. אין 2 נקודות ללופ: לופ בעל 2 נקודות קורה מיד כאשר אדם הולך אחורה וקדימה רק בין 2 מערכות ייצוג ספציפיות.

ג. כמה אפשרויות להכוונה מחדש של אסטרטגיות שנמצאות בלופ: השתמש במשהו ניגודי- למשל ניתן להחליט על הגבלת זמן, ולאחר שהלופ נוצר ל X זמן, אדם חייב להתקדם לנקודת קבלת ההחלטה ולבחור אחת מתוך כמה האפשרויות שעומדות בפניו. בנוסף ניתן ליישם כלי ניגוד פנימי בסיום כל לופ, כך שהאדם יכול להבחין ויזואלית בסבבים חוזרים. לאחר מספר סבבים מוחלט מראש, האסטרטגיה מופנת לאלטרנטיבה הבאה הקיימת והקאונטר הויזואלי נמחק בחזרה למקור.

4. לאסטרטגיה צריכה להיות נקודת בחינה חיצונית לאחר N הפעלות. N תלוי במשימה המיושמת. הבחינה הכרחית למתן משוב מתוך משאבים חיצוניים מתאימים. (נדרשים פידבקים חיצוניים שונים כאשר משחקים כדורסל לעומת כאשר מציירים על בד ציור, או כאשר הכירורג מבצע ניתוח)

שאלות לעוררות אסטרטגיה:

שאלות כלליות לעוררות האסטרטגיה:

1. חשוב על זמן שבו יכולת ללמוד משהו במהירות (?)
2. דמיין סיטואציה עתידית סבירה-אפשרית ומה היית צריך לעשות כדי ללמוד משהו במהירות?
3. מה קורה בזמן שאתה לומד משהו?

עירור ההפעלות

1. מה אתה עושה בזמן שאתה מתכונן ללמוד משהו?
2. אילו צעדים אתה לוקח על מנת ללמוד משהו מהר?
3. מה אתה עושה כאשר אתה לא בטוח שהגעת לנקודת הקריטריה עדיין?

עירור הבדיקה

1. מה ההוכחה שלמדת בהצלחה משהו במהירות?
2. איך אתה יודע מתי למדת משהו במהירות?
3. איך אתה בוחן/בודק אם השגת את התוצאה הרצויה/מעצימה?

עירור נקודת ההחלטה

1. איך אתה יודע שהצלחת ללמוד משהו בהצלחה בצורה יעילה וקלה?
2. מה מאפשר לך לדעת שעוד לא סיימת ללמוד משהו?
3. מה מאפשר לך לדעת שאתה מוכן לעבור למשהו הבא?
4. כאשר אתה לא בטוח שהצלחת ללמוד משהו, מה מאפשר לך לדעת את זה?

טריגר:

- איך אתה יודע מתי להתחיל את התהליך של _____? (מוטיבציה עצמית, למידה, קבלת החלטה וכו')
- מה מאפשר לך לדעת שאתה מוכן ל _____?

הפעלה

- מה הדבר הראשון שאתה עושה?
- מה קורה כשאתה מתחיל?
- מה אתה עושה כאשר אינך בטוח שהגעת לתוצאה?

בדיקה/בחינה

- מה ההשוואה שאתה עושה?
- איך אתה יודע שסיפקת את הקריטריה שלך-הגעת לנקודה שרצית?

נקודת הבחירה

- מה מאפשר לך לדעת שסיימת?
- מה מאפשר לך לדעת שאתה מוכן לעבור למשהו אחר?
- מה מאפשר לך לדעת שאתה מוצלח ב_____?
- איך אתה יודע שסיימת את התהליך?

מודל GEO- GOEL, EVIDANCE, OPERATION:

- מטרה מעצימה- GOAL
- ערכים + קריטריונים = למה = EVIDANCE
- השוואה/ שיפוט/ הערכה = OPERATION.

תנאים פונקציונאליים בנויים כהלכה של אסטרטגיות

1. אסטרטגיה צריכה שלב הפעלה: שרשרת של פעולות של מערכות ייצוגיות ופעולות מוטוריות מתוך מטרה לאסוף, לארגן ולשנות מידע על מנת ליצור תוצאה מעצימה.
2. אסטרטגיה זקוקה לבדיקה על מנת להשוות/להנגיד את הייצוגים של המידע שאספנו וארגנו במהלך שלב ההפעלה לעומת הייצוג של שלב התוצאה.
3. לאחר הבדיקה, האסטרטגיה זקוקה לנקודת החלטה אשר מכריעה את הצעד הבא. למשל: לצאת לאסטרטגיה אחרת, לעשות לופ ולחזור על שלב ההפעלה, למחוק את שלב הקריטריה וכו'.

שאלות למתן הכרעה לשלמות האסטרטגיה

1. האם אתה יודע באיזו נקודה בדיוק האסטרטגיה מתחילה? במילים אחרות מה המבחן הראשון שגורם לאסטרטגיה להתחיל לפעול?
2. האם יש לך את כל השלבים המוכללים בשלב ההפעלה?
3. האם לאסטרטגיה יש היגיון? האם הפעלה זו תוביל להשגת המשימה/יעד/מטרה/תוצאה? האם אתה יכול להצדיק כל שלב וצעד באסטרטגיה

- כהכרחיים? אם לא, האם אתה יודע אילו שלבים הנם הנוספים? האם אתה יודע למה הם הכרחיים? האם אתה יכול לציין כאלו שצריכים להיות שם שעוד לא הבחנת בהם?
4. האם אתה יודע איפה הבדיקה/בחינה השנייה? מה היא לאסטרטגיה זו ואיך היא הופכת את האסטרטגיה לאפקטיבית?
5. האם אתה יכול למפות את האסטרטגיה כך שתדע, צעד אחר צעד, איך היא מתחילה עד שהיא מגיעה לסיום בתוצאה-כל התהליך? האם אתה יכול לכתוב את הסדרתיות של הדברים כך שיהיו נהירים לך?
6. האם אתה יודע את תת האופנויות החשובות, במיוחד אלו הקריטיים בכל צעד באסטרטגיה?
7. האם אתה יודע אילו שינויים בתתי האופנויות גרמו לאסטרטגיה לעבור מצעד אחד לשני? איך כל סף עובד?
8. האם אתה יכול לבדוק את האסטרטגיה ולגרום לכך שתעבוד בשבילך בצורה לא פחות טובה מאיך שעבדה עבור המונחה שלך, או בצורה טובה יותר? זו בדיקה טובה להגיון שלך.
9. בהתבסס על התשובות לשאלות אלו, האם אתה צריך לבקש מהמונחה שלך להדגים את האסטרטגיה עוד מספר פעמים עבורך?

תרגיל לעוררות אסטרטגיה:

מתקוע לבעל מוטיבציה:

מלא בטוח להחלטי:

משיעמום להתרגשות:

מ"בלה" לאקסטזה:

מרצינות להומור:

מחוסר אכפתיות לאהבה:

METAPROGRAMS - מטא-תוכניות

”כמנהיג תמיד הקשבתי למה שיש לכל אדם אחר בדיון לומר לפני שהצעתי את הדעה שלי. פעמים רבות הדעה שלי היוותה פשוט קונצנזוס של מה ששמעתי בדיון. אני תמיד זוכר את האקסיומה: מנהיג הוא כמו רועה צאן. הוא נשאר מאחורי העדר, ומאפשר לזריזים לצאת ראשונים, ואחרים הולכים אחריהם בלי שהם מודעים לכך שלאורך כל הדרך הם מובלים עי זה שנמצא מאחור”. נלסון מנדלה.

מטא תוכנה- כשמה כן היא- תוכנת על, אוסף של אסטרטגיות המניעות ומפעילות את האדם, הם גורם מניע עליון המוביל כל אדם לאוסף של מחשבות, רגשות ופעולות. המטא תוכנה היא המבדילה בין בני אדם. בין המפתחים של המטא תוכנות: בנדלר, גרינדר, גורדון, מאירס-אנדרסון ועוד.

משתמשים במטא תוכנות ליצירת ראפור, זיהוי תהליכי מחשבה פנימיים, זיהוי הבדלים בתקשורת, הצטרפות והובלה, הרחבת התודעה, הבנת אנשים ועוד.



סוגי ה METAPROGRAMS

1. **קרטריה וערך:** א. קרטיונים = לחיצה על הכפתורים החמים- מילים המציתות תגובה רגשית כי הם מציפים זכרונות ורגשות. יש להשתמש בערכים, קרטיונים של האדם = חיבור וראפור. שאלה: מה חשוב לך ב... (ההקשר הספציפי)
- ב. **כיוון המוטיבציה-** עקרון הכאב/ עונג- מתרחקים ממה שכואב (AWAY FROM) - מונעים בעיות ונמנעים מעימותים. ומתקרבים למה שמענג (TOWARDS)- מונעים עי הצבת מטרות והשגתן.
2. **סיבת המוטיבציה-** כיצד אדם מוצא/ מסביר סיבה? האם יחפש חלופות ואפשרויות ויפתח אותן או יעדיף להשתמש בפרוצדורות ודרכים קיימות, נהלים ברורים ומסודרים. שאלה: מדוע בחרת ב..... (עבודה, בית...)אלה?
3. **מקור המוטיבציה-Frame of reference** - מהיכן האדם שואב את המוטיבציה שלו? ממקורות חיצוניים- מבקש אישורים או פנימיים- לפי אמות מידה. שאלה: מה דעתך? רק אתה יודע מה נכון לך....
4. **ערוץ מועדף לקליטת מידע- Convincer** - מה הערוץ החושי המועדף ע"י האדם לקליטת המידע כדי להתחיל "להשתכנע"? ויזואלי- צריך לראות עדות, אודיטורי- לשמוע....
5. **חזרת הדגמה לשם שכנוע- CONVINCER DEMONSTRATION** - שאלה: כמה פעמים יש לחזור ולהדגים כדי להשתכנע? זקוק למספר חזרות על מנת להשתכנע מאחר וברגע שראה משהו קבע עמדה קשה להזיז אותו ממנה. בהנחה ש..... (זה יעבוד) תנסה....
6. **יחסיות, דומה/שונה-same/different** - כיצד אדם מגיב לשינוי? מה תכיפות השינוי הנחוץ לו? שאלה: מה הדבר שעשית יותר זמן מכל עיסוקך? מה היחס בין מה שעשית בעבודה בשנה / תקופה האחרונה, לבין מה שעשית בתקופה הקודמת? א. דומה- sameness- לא אוהבים שינויים, מחפשים ביטחון. ב. דומה עם השתמות איטית- sameness with exception- שינוי הדרגתי, כל 5-7 שנים. שונה- difference - נחוץ להם שינוי גדול ומשמעותי כל הזמן, שינוי מדרגה, לרב לא מסכימים עם האחר- זקוקים לשינוי כל שנה שנתיים. ד. דומה עם חריגה



ושוני- בין ב ל-ג. השתנות הדרגתית, אך נחוץ שינוי כל 3-5 שנים. לשאול האם צריך פחות? או יותר? אותו דבר? שונה? חריג? או דומה?

7. **הכללת כללים-Rule structure- self & others** א. האם אתה יודע מה אתה צריך לעשות כדי להצליח יותר? ב. האם אתה יודע מה משהו אחר צריך לעשות? ג. האם קל לך או קשה לך לומר להם? מי חשוב?

ג	ב	א	
כן	כן	כן	self & others מנהל
לא רלוונטי	לא	כן	self only עצמאי, לא מנהל
כן/לא	כן	לא	others only בירוקרט, ניהול ביניים
לא	כן	כן	self but not others מתאים לנהל אך לא רוצה

8. **פעלתנות ויוזמה-proactive/reactive** האם האדם נוקט יוזמה או מגיב לאחרים? האם פועל מהר בסיטואציה או לומד היטב את המצב ורק אחכ פועל? פרואקטיבי פועל מיד... קדימה.. יאללה. הריאקטיבי- שקול ואיטי....רגע, לאט, לישון על זה, נחכה, אולי.

9. **סגנון עבודה וניהול-Management style,Affiliation** מהי הסיבה המאפשרת לאדם להיות הכי פרודקטיבי בעבודתו? לעבוד לבד? עם אנשים? שאלה: ספר לי על מקרה עבודה? עצמאי Independent-יעדיך לעבוד לבד, עם תחום אחריות ברור, בלעדי, אחרים מפריעים, לא מחלק אחריות, מתקשה ליצור ראפור. טוב כמומחה או יועץ. ניהול קרבה-proximity management- רוצה תחום אחריות מוגדר, אך זקוק לאחרים, המתאים ביותר מ3 הסגנונות לניהול. תנהל תוביל תנחה. איש צוות -co-operative- יהיו במיטבו בצוות, מעדיף להתחלק באחריות.

10. **סוג עיסוק מועדף**- האם האדם מתרכז יותר על רגשות ואנוש- האדם? או על משימה, רעיון, מערכות? שאלה: ספר לי על התנסות בעבודה (כמו 9).

11. עניין ראשוני- Primary -שאלה: מה הדבר החביב עלייך לעשות? יש מקום שנעים לך שם? people- מי שם? השתמש בכינויי גוף: אני, אתה, אנחנו הדגש על האנשים, הסביבה. place- איפה זה? הדגש הוא על המקום- זה העיקר, שם החשיבות. things- מה? לדבר בכינויי עצם- הדברים, לא בני האדם. activity- איך? כיצד? כך... הדרך היא החשובה- הפרטים של הדרך. information- מה? מבקשים הרבה מידע, אבל לא בהכרח עושים עם זה משהו.
12. נתח, טווח מבט- צברור- Chunk- גודל התמונה שהאדם מעבד- שאלה: לו היינו עושים פרויקט מה היית רוצה לדעת קודם? התמונה הגדולה-global- השורה התחתונה, או הפרטים הקטנים? specific- עמידה על דקדוק הדברים.
13. תגובה רגשית לסטרס- מופרד/ מאוחד. כיצד אדם מגיב למצבי סטרס יום יומיים?שאלה: ספר לי על מצב או אירוע לא נעים, שגרם לך קשיים. חשוב לשים לב לפיזיולוגיה. א. מרגיש- מאוחד- במצבים רגלים מסתדר, בלחץ פחות. ב. חושב- מופרד- אינו נשאר ברגשות, לא טוב ביצירת ראפור. ג. בחירה- היכולת לזוז בין המופרד למאוחד ולגלות אמפתיה.
14. קו הזמן - א. קו הזמן עובר מחוץ לקו הפנים- בתחום הראייה " השופט". ב. קו הזמן עובר דרך הגוף, או מאחורי קו העיניים- בחוויה.
15. ממוקד תשומת לב- האם האדם שם לב להתנהגות ומסר מילולי של אחרים ומגיבאוטומאטית או רק לעצמו - ולא מגיב לאחריו שניהם?
- *ישנם כמויות אינסופיות של מטא-תוכנות. אלו מייצגות את אלה שדרכם מתחילים לברור.

איך משנים מטא תוכנה?

מטא תוכנות הינן הכללות ולעיתים תלויות הקשר. ואין רע או טוב, הכל תלוי בכמה הדבר אפקטיבי להשגת המטרה. מאחר ומדובר בהקשרים ספציפיים- ניתן לשנות את המטא תוכנה. לפני שמבצעים שינוי חשוב לברר אקולוגיה, לחלקים השונים בתוכנו, ולכוונה החיובית.

תהליך שינוי Metaprogram

1. זיהוי המטא תוכנה שאיננה משרתת את המטופל. מתי הוא משתמש בה? איפה? עם מי? באיזה אופן איננה מועילה? מה ההשלכות/ תוצאות של השימוש בה?
2. זיהוי המטא תוכנה המועדפת החליפית שהמטופל רוצה. מתי ספציפית הוא רוצה שהיא תשפיע? איפה? עם מי? באיזה אופן? אילו תוצאות חיוביות יקבל בזכותה?
3. התנסות בגוף ראשון. שנה מעט תנוחת ישיבה או עמוד, דמיון בגוף ראשון פעולה מתוך המטא תוכנה החדשה, קולט מידע, חושב, פועל דרכה, איך זה מרגיש? נראה? נשמע? אילו מחשבות עולות? תחושות? דמיון איך זה? התהלך מעט בחדר...דמיון עצמך בהקשר הספציפי. עשה זאת עם עוד הקשרים.
4. בדיקה אקולוגית- צא לגוף שלישי, ושנה מיקום פיזית. מגוף שלישי תבחן איך המטא תוכנה משפיעה על ההתנהגות שלו? היכולות והכישורים שלו? האמונות והערכים שלו? לאיזה אדם השינוי הופך אותו? איך זה ישפיע על שאר החיים שלו? הסובבים אותו? המעבר?
5. בדיקה אקולוגית חוזרת- חזור לגוף ראשון ובדוק האם יש התנגדויות?האם יש חלק שמתנגד? אם יש התנגדות- הודה לחלק וברר כוונה חיובית- איך המטא וכנה הישנה שירתה אותך באופן חיובי? עם מי? איפה? כיצד ניתן לשמר את הכוונה החיובית לאחר השינוי?
6. טיפל בכל הקונפליקטים, התנגדויות אקולוגיות עם כל הכלים והידע שצברת.
7. תן לעצמך אישור להתקין את המטא תוכנה החדשה לתקופת זמן מוגדרת מראש. ימים, שעות, חודשים כתקופת ניסיון. ערוך הסכם עם עצמך שבסוף התקופה תוכל להחליט לשמור על המטא תוכנה החדשה, להאריך את תקופת הניסיון. התקן את המטא תוכנה עי מתן אישור עצמי ודימיון איך זה יראה? איך תתנהג? מה יקרה? ועשה זאת בגוף ראשון.תן לעצמך סמל וצבע לחוויה ותן לעצמך מספר רגעים להטמיע.
8. בדיקה אקולוגית אחרונה- היכנס לקשיבות ובחן עם עצמך- שהכל בסדר, אין התנגדויות פנימיות. אם יש בעיה אקולוגית עצור וחזור לסעיף 6. כאשר אין התנגדויות וכל החלקים מסכימים המשך הלאה.

9. ערוך אימון מנטאלי של 5 סיטואציות עתידיות בכל הקשר, עג שזה ירגיש נח ומוכר. חזור לכאן ועכשיו ותהנה מהמטא תוכנה החדשה שלך.

Compulsion Blow out

התנהגות כפייתית הנה מארגנת התנהגות, והנה סוג של מטא תוכנה של מוטיבציה. היא מכוונת, ממקדת את תשומת הלב והמאמץ להשגת דבר רצוי, ובו בזמן התנהגות כפייתית זו בעצם מגבילה את יכולת הבחירה שלנו, והיא יוצרת "ראיית מנהרה". מוטיבציה להשגת תוצאה מספקת גמישות היוצרת שביעות רצון. פעמים רבות, כאשר אנו מסיגים את אותו הדבר שאנו "חייבים" להשיג, אנו חשים מאוכזבים לאחר שהשגנו אותו. או לחלופין, השגת אותו דבר יחיד שאנו רוצים גורמת לנו לפספס דברים אחרים והופכת אותנו ואת סביבתנו לאומללים, ומברח את האנשים הקרובים לנו. אנשים רבים שחווים צורך כפייתי, גילו בדרך הקשה את המחיר שהם משלמים.

לרב האנשים יש איזושהי התנהגות- או תחושה שיש משהו שהם חייבים לקבל ברגע נתון- למשל, אדם שרואה שוקולד וחייב "להעלים" אותו מהצלחת, או אנשים שחייבים ללכת על קווים במדרכה. התנהגות כפייתית נעה על ספקטרום בין הפרעה קלה שלא מפריעה לחיי היום יום ועד OCD שמשבשת את כל התפקוד בכל תחומי החיים.

אצל רב האנשים, ההתנהגות הכפייתית היא טריווליאלית, למרות שלכל התנהגות של אכילה כפייתי יכולות להיות השלכות הרוגות גורל.

מה שאנו מכנים Compulsion Blow out-הכחדת כפייתיות (בקיזור C.B.) מאפשר לך להעלים אפילו את ההרגלים הכפייתיים החזקים והאינטנסיביים ביותר, תוך מספר דקות בלבד, כך שזהו תהליך עוצמתי ביותר.

אנו רוצים שתחילה תנסו זאת על הרגלים כפייתיים קלים, ורק לאחר שלמדתם לשלוט בטכניקה בצורה טובה, תוכלו ליישם אותה על התנהגויות ותגובות משמעותיות יותר. טכניקת ה C.B. מצויינת להתנהגויות או תגובות שהן כה עוצמתיות, שקשה להעלימן בעזרת טכניקות אחרות, כמו טכניקת הסוויש למשל.

לאחר שתפטרו מההתנהגות הכפייתית עדיין תוכלו לבצע אותה, פשוט לא תרגישו את הכורח לכך. אם תעלימו את אכילת השוקולד הכפייתית, עדיין תוכלו לאכול שוקולד, פשוט לא תרגישו צורך בלתי נשלט לכך.

ה C.B. הינה טכניקה הטובה גם להעלמת רגשות חזקים. ניתן להשתמש בה להעלמת הרגלים כפייתיים כמו עישון סיגריות, אי יכולת להתנתק רגשית מאדם מסויים, וסוגיות הקשורות למשל לכעס. טכניקה זו מצויינת לתגובות שהינן כה עזות, כך שלא ניתן לשנות אותן בעזרת טכניקות אחרות.

לפעמים תגובה רגשית הנה כה חזקה, שמאוד קשה להשתמש בטכניקות אחרות- כמו סוויש למשל כדי להעלים את התגובה. לכן צריך קודם כל להשתמש ב C.B., אשר שוברת את הדפוס הישן הקודם, ואז היא מאפשרת שימוש בטכניקות אחרות כגון הסוויש לעבוד בהצלחה.

ה C.B. היא דוגמא לתהליך שבירת סף, בו לוקחים תגובה מאוד עוצמתית, ובמקום לנסות לצמצם אותה או להחליש אותה, מגבירים אותה בצורה מאוד מהירה ומאוד חזקה, כך שבנקודה מסויימת היא עוברת את הסף ונעלמת.

זה דומה לאדם שמנפח בלון, בהתחלה כל נשיפה מגדילה את הבלון, אך בסופו של דבר אם נמשיך ונמשיך לנשוף לתוך הבלון, הוא יתפוצץ. לאחר שהבלון התפוצץ, אף פעם לא נוכל להחזיר את הבלון למצבו הקודם ע"י זה שתשאוף בחזרה את הנשיפה האחרונה שפוצצה אותו.

דוגמא נוספת היא כאשר מכופפים מוט ברזל שוב ושוב עד שהוא נשבר. לאחר שהוא נשבר, אינך יכול להחזיר את המוט למצבו הקודם, ע"י כך שתעשה כיפוף הפוך.

בעבר לאפקט שבירת הסף קראו Implosion Therapy, אך בשיטה זו אין התייחסות לתת אופנויות. הם ניסו להתגבר על פוביות באמצעות שימוש בתוכן, במקום להגביר/ להעצים את תת האופנות המובילה, המניעה. הם יצרו תרחישים בהם עכברים טיפסו על זרוע המטופל ולתוך פיו וכו'. אם משתמשים בתוכן, במקום בתת אופנויות, התהליך הרבה יותר מגושם. מטפלים בגישה זו מאמינים שהם מכחידיים תגובה ע"י כך שהם משתמשים בגירוי ללא תוצאות מהעולם האמיתי. אם זה היה נכון, פוביות היו נכחדות אוטומטית.

להתנהגות כפייתית / הרגלים כפייתיים יש בד"כ רצף של 4 אלמנטים:

1. הייצוג של המושא לכפייה הנו לרב ויזואלי, ולעיתים רחוקות יותר תחישתי או שמיעתי. זה מאפשר לאדם לדעת שהגיע הזמן לחוות את הכפייתיות.
2. עיוות בתת אופנויות של הייצוג. האדם מעוות את הייצוג הפנימי בצורה ספציפית, למרות שיכול להיות שיותר מתת אופנות אחת תהיה מעורבת, וזה עשוי לקרות בכל אחת ממערכות הייצוג. בד"כ יש תת אופנות אנאלוגית אחת, לרוב ויזואלית, אשר מובילה את ההתנהגות הכפייתית והופכת אותה למושך.
3. תחושת הכפייתיות היא המטא- תחושה הקינסטטית, של הצורך לעשות משהו בלי שתהיה שום ברירה או בחירה בנושא.
4. התנהגות כפייתית- התחושה של הכפייתיות לרוב מובילה להתנהגות שהאדם חייב לעשות כגוןף כסיסת ציפורניים, אכילת שוקולד וכו'.

דוגמאות להתנהגות כפייתית: כסיסת ציפורניים, מריטת שיערות, אכילה (מאכילת יתר ועד אכילה כפייתית), הימשכות עזה למשהו אחד ויחיד, חוסר עמידה בפיתויים ועוד.

הטכניקה:

1. בחרו התנהגות כפייתית קלה, התנהגות שאם תעלימו אותה, היא לא תחסר לכם. אח"כ ביחרו במשהו נוסף אך באותו הקשר שיש לכם לגביו הרגשה נייטראלית- אתם יכולים לעשות את זה אבל לא חייבים. מה מניע את ההצנחה הכפייתית?
2. בדיקה אקולוגית- לוודא עם המונחה שהוא מסכים ואין לו בעיה להעלים את ההרגל הכפייתי.
3. בחן את תת האופנויות- מיפוי ובחינת מערכות ייצוג- איך זה נראה כשאתה חושב על זה? האם אתה שומע משהו? האם אתה מרגיש משהו? והשווה לתת אופנויות של התנהגות נייטראלית עבורך. (אנו מעוניינים רק בגילוי כל תחושה קינסטטית שעשויה ליצור את התגובה).
4. בחינת תת האופנות החשוב ביותר- זה שמעורר את ההתנהגות הכפייתית ה DRIVER אנאלוגי- דיגיטלי לא יעבוד. ההתנהגות שאליה אתם משווים את ההתנהגות הכפייתית



חייבת להיות ניטרלית, ולא משהו שמעורר בכם סלידה, מאחר וסלידה ומשיכה הם למעשה דומים מאוד, ושניהם מהווים צורה של כפייתיות. ההבדל הוא בכיוון: להימשך ל... לעומת להתרחק מ...

5. יש 2 דרכים לעשות את ה C.B.:

א. להעצים פעם אחת את התת אופנות המובילה- ע"י העצמה מהירה של התת אופנות המובילה לקיצוניות שתגרום לתגובה קינסטטית, שתגרום לתחושה לעבור את הסף ול ה י ע ל ם .

ב. Repeated Ratchet Method- לעשות את א. ברצף מהיר, ואז חוזרים לייצוג המקורע ואז שוב עושים את א. ועושים זאת שוב ושוב, על מנת להגביר את התגובה הקינסטטית של ההימשכות הכפייתית. * להעצים בכיוון אחד.

6. לאחר ה C.B. המתן דקה או שתיים לפני הבדיקה. לפעמים האדם לא חש את השינוי שחל בו מייד, מאחר שלתחושת הכפייתיות לוקח זמן להתפוגג. דבר זה קורה בגלל שלמערכת הקינסטטית יש אנרציה, ולכן לא מיד היא מבחינה בכך שהיא עברה את הסף. לאחר דקה שתיים בדוק אם המונחה האם התחושה הכפייתית עדיין קיימת, למשל: האם עדיין חש צורך כפייתי לאכול שוקולד.

נקודות חשובות/אזהרות/הסתייגויות:

- כאשר עושים את ה C.B. יש לוודא שלא עושים את זה מהר מדי או לאט מדי. כאשר עושים זאת מהר מדי לעיתים מתקנים התנהגות כפייתית אחרת.
- יש לוודא שהתת אופנות המובילה (ה DRIVER) היא אנאלוגית ולא דיגיטלית.
- במידה שלא מצליחים לזהות את ההבדלים, יש מספר דרכים לזהות את התת אופנות המובילה. אפשר לשאול " מה עליך לעשות לייצוג של המושא לכפייה על מנת שתרה אותו יותר? דרך נוספת: דמיין את המושא לכפייה ונסה להתנגד. מה קורה כשאתה מנסה להתנגד? מה אתה מרגיש?
- מומלץ למנחה להיכנס בעצם למצב ההימשכות למושא הכפייה (מה שנקרא To go first).
- צריך לוודא שהמאפיין התחישתי המניע מורכב מתחושה פיזית (כמו טעם של קפה על הלשון או בפה) ולא ממטא של התחושה של התשוקה עצמה.

- אם מצליחים להעלים את ההתנהגות הכפייתית ע"י הפחתת תת אופנות בלבד- לא מדובר בהתנהגות כפייתית.
- אם תבחרו להעלים רגשות בעזרת ה C.B. יש להיזהר כי לעיתים כשמעצימים רגשות כמו כעס או נטיות אובדניות, אנו עלולים להיפגע ולכן כדאי שיהיה עוד אדם בחדר.
- יש להזהיר את המונחה (בתחילת התהליך) שהתחושה הכפייתית תתעצם עד כדי כך שלא יהיה ניתן לעמוד בה. זה אומר שאתה בדרך הנכונה, והתהליך קרוב לסיומו המוצלח.
- במקרים של כעס, למשל, האדם לא ירצה להעצים את התחושה, כדי לא לחוות את הכעס. יש להדגיש שעושים זאת כדי שהאדם יחוה את הרגש המועצם עכשיו, על מנת שהוא לא יאלץ לחוות אותו בהמשך.

אפשר לגרום לאנשים להימשך למשהו, באותה שיטה שבה אפשר לגרום לאנשים להפסיק להימשך למשהו כך.

1. חשוב על משהו שלא היה חשוב לך בעבר, אבל הוא חשוב לך היום. משהו שאתה צריך שיהיה לך (מזיל ריר עליו).
2. חשוב על משהו שלא כל כך חשוב לך (נייטרלי, לא דוחה).
3. עשה ניתוח השוואתי של תת אופנויות. בדוק מה התת אופנות העוצמתית ביותר שמבדילה בין משהו חשוב, ללא חשוב.
4. צור כפייתיות- בדוק מה יש לעשות על מנת להפוך את המשהו הלא חשוב למשהו בעל חשיבות תמידית.
5. ערות בדיקה.
6. עשה C.B. ע"י שימוש באותם תתי האופנויות.

התנהגות כפייתית לגבי "נשיקות שוקולד" והמשהו הנייטרלי שלה הוא עוגיות.

לא אכיפת לך שההתנהגות הכפייתית תישבר, נכון?

הסתכלי על הנשיקות שוקולד, איך הן נראות בעינייך כאשר חושבים עליהם?

ועכשיו חישבי על העוגיות, שימי לב איך הן נראות לך במחשבה/ במינד.

עכשיו בדקי הבדלים בתת אופנויות.

הנשיקות שוקולד נראות קרובות יותר, הם כנעט קופצות מהצלחת. העוגיות לא עושות את זה.

אילו עוד הבדלים קיימים?

נשיקות השוקולד בהירות יותר, וכמעט יש להם הילה סביבם. זהו אין עוד הבדלים.

האם יש הבדלים בקולות? לא, אין קולות באף אחד מהם.

האם יש הבדל בתחושה הקינסטטית מעבר לתחושה הכפייתית בנשיקות שוקולד?

ובכן אני חשה שאני נמשכת אליהן. – זה החלק הקינסטטי שמעניין אותנו.

עכשיו אנחנו שמים לב איך היא מקדדת ויודעת שהתחושה כפייתית.

השלב הבא מציאת הדרייבר:

הסתכלי על נשיקות השוקולד ונסי לגרום להם להיראות קרובים יותר, נסי לגרום להם לקפוץ

מהצלחת עוד קצת. האם זה גורם לך לרצות לאכול אותם יותר או פחות?

אני רוצה אותם מיד, עכשיו!

אוקי, עכשיו החזירי אותם לצלחת, האם זה גורם לך לרצות אותם יותר או פחות?

פחות.

עכשיו נסי לשנות את הבהירות שלהן... האם זה משנה את התגובה שלך?

כן, אבל לא באותה מידה. כשגרמתי להן לקפוץ מהצלחת הם באותו זמן נעשו גם בהירות יותר,

אבל אם אני רק מבהירה אותם אין הבדל משמעותי.

דבר זה מראה שהתת אופנות המניע הוא הקרבה.

בואי ננסה לבחון עוד קצת. נסי להעצים את ההילה.

זה גורם לי לרצות את זה עוד... אבל לא באותה מידה.

נסי לצמצם את ההילה.

זה גורם לי להגיב קצת פחות לנשיקות השוקולד אבל אני עדיין רוצה אותם.

עכשיו אנחנו יודעים שהתת אופנות המניעה היא זה שהם קופצים מהצלחת לקראתה.

לפני שאנחנו עושים את ה C.B. אני רוצה לוודא שאת מבינה שאחרי התרגיל תוכלי לאכול שוקולד פשוט לא תרגישי את הכפייתיות- זה בסדר מצידך? כן.

אוקיי עכשיו תגרמי לנשיקת שוקלת אחת לקפוץ מהצלחת.

ואח"כ לכל נשיקות השוקולד.

אני רוצה להזהיר שזה יגרום לך לרצות אותם יותר אבל זה רק חלק מהתהליך. אם בשלב מסוים התחושה כל כך אינטנסיבית שאינך יכולה יותר זה בסדר... זה אומר שאת בדרך הנכונה.

עשי זאת מהר ומהר יותר, עד שאי אפשר מה יותר, קרוב וקרוב יותר.

זה נעשה גדול מדי ומהר מדי, אין למה להיתפס יותר..

עכשיו נדבר קצת ואז נעשה את הבדיקה..

תגרמי להם לקפוץ מהצלחת- תקרבי. רוצה?

לא, התמונה השתנתה, הם במיקום אחר פתאום, אני לא יכולה לגרום להם לקפוץ מהצלחת ולהתקרב אלי.

המוח עשה את השינוי!!!!

4MAT

אחד הדברים החשובים מעולם הנלפ הוא איך לתקשר מול קבוצה וללמוד בצורה יעילה על מנת שנתקדם, נצליח, ונסחוף את כל מי שאיתנו בחדר.

בעולם הנלפ קיים מבנה ה 4MAT המציין איך ללמוד, ואיך לעבר הרצאה בצורה מעניינת לאנשים אחרים.

שיטת ה 4mat פותחה עי ברניס מקרני על מנת לפתח חווית למידה סוחפת ומעניינת. הרבה מהשליטים הגדולים משתמשים במודל זה בנאומים שלהם.

ראשית חשוב מאוד ליצור חיבור רגשי לקהל ולשאל את עצמינו- מה יש בכל אחד ואחד מהנוכחים שמסקרן אותנו? יוצר אכפתיות? ומאפשר הגישות. מה יש בנושא שחשוב לי להעביר? רצוי להיכנס מעט למצב מדיטטיבי.

לאחר שהתחברנו חשוב להעביר את החומר עי מענה על 4 שאלות

למה (ולמה לא)- מה הסיבות והרלוונטיות של המידע המועבר- מדוע שארצה לדעת את החומר הזה באופן ספציפי? מה התועלות עבור המקשיב? בעל הקשב המפוצל חוקר את החיים כמו שהם, ובוחן אותם, הלמידה הטובה ביותר נעשית עי הקשבה, שיתוף רעיונות ואינטראקציה. 35% מהאוכלוסיה זקוקים לתשובה על הלמה לפני שיתחילו לעשות דבר- צריכים משמעות בשביל מוטיבציה.

מה בתוך זה? עך מה כל זה מדבר? מה הרעיון? מה העובדות? לתת כמה שיותר מידע, הגדרות, עובדות, הוכחות. המטמיע לומד רק כך ומהווה 22% מהאוכלוסיה צריכים את העובדות כדי להבין עקרונות, ודאות ודיוק.

איך זה עובד? ואיך זה יעבוד עלי/ עבורי? איך איישם את זה? לקחת רעיון, לנסות אותו וליישם אותו. איך התהליך עובד פרקטית? לבחון האם זה עובד עבורי- לתת לקהל להתנסות חוויתית ומעשית בחומר המועבר. 18% מהאוכלוסיה.

מה אם- לתת להם להתנסות ואז להעביר את זה הלאה לאחרים- לאחר שנחשפו ולמדו- ללמד אחרים בעצמם, ללמוד דרך ניסוי וטעיה. מה אם אשתמש בזה, מה יקרה? מה יהיו ההשלכות? מה התוצאות של להשתמש או לא להשתמש בידע הניתן? מה הם האפשרויות העתידיות- הכללה והצטרפות עתידית- להראות כמה טוב זה יעשה בעתיד. לתת להם ללמד את עצמם ואחרים. 25% מהאוכלוסיה צריכים לדעת מה האופציות שלהם ולהבין ולהתנסות בעצמם.

להתחיל עם התמונה הגדולה- הכותרת המה הגדול

4. אפליקציה- מה אם- אנשים שמחפשים הרבה אפשרויות.... שאלות ותשובות, הצטרפות והובלה לנושא הבא.	1. מוטיבציה- למה- מה הסיבה ? התמונה הגדולה- למה כדאי ללמוד, מה יצא לי מזה
3. הפעלה- איך? תרגול, הטמעה מיומנות. א. הסבר תרגיל ב. יציאה לתרגול	2. חינוך- מה? סיבות , פרטים, עובדות, קונספט.

קטגוריות ורגיניה סאטיר

וירג'יניה סאטיר תרמה וחידשה רבות להבנת דינמיקות משפחתיות, מנקודות ראות וזוויות חדשות. היא האמינה שהבעיה עמה מגיע המטופל היא רק לעתים רחוקות הבעיה האמיתית, ושנושאים סימפטומטיים משמשים לעתים קרובות להסוואת מסקנות מעמיקות ובסיסיות הרבה יותר. פסיכופתולוגיה, מבחינתה, היא תולדה של חוויות משפחתיות שליליות ותפקידים מסורתיים. היא כתבה 12 ספרים, הראשון בהם פורסם ב-1964 ונקרא Conjoint Family.

Peoplemaking

וירג'יניה סאטיר, עובדת סוציאלית והאמא של היחסים במשפחה, מדברת על 5 דפוסי תקשורת במשפחה, שהם בעצם דרכים להעברת מסרים במשפחה:

1. **Placater - המרצה** – זה שתפקידו לרצות את כולם, להגיד "תלכו לבלות ואני אשב לבד בחושך". מעין "אני כבר אסתדר". למעשה, טיפוס זה מרגיש חסר ערך, שבלי יתר המשפחה אין לו משמעות. לא מדובר בויתור רציונלי: הויתור לא בא מתוך פשרה, שכל פעם מישהו אחר יוותר. הוא פועל מתוך חשש מדחייה: הוא לא רוצה להיות מעמסה על יתר חברי המשפחה. הוא מוותר מראש מתוך חשש שלא יקבל את מה שהוא רוצה. מילים: "מה שתגיד". יציבה: כפות ידיים ומבט מעלה. טוב להתחמקות מקונפליקטים וריכוך עימותים.

2. **Blamer המאשים** – זה שמוצא פגמים בכולם. הוא נמצא בעמדת כוח, והאחרים בעמדת נחיתות. הוא תמיד צודק ויודע הכל, אך למעשה, הוא מוצף בתחושות בדידות וחוסר הצלחה, ואותן הוא מקיא מעצמו החוצה. "הפוסל במומו פוסל". מילים: "אתה טועה, זו אשמתך". יציבה: הישענות קדימה, מבט לפני, אצבע מאשימה. טוב כדי להגיע למישהו שלא מבין שעליו להשתנות.

3. **Computer- המחשב** - הסופר-רציונלי - בעל עמדה נוקשה, שומר על שליטה

אינטלקטואלית ולא מחובר לצד הרגשי. מפגין קרירות מסוימת ואיפוק. מה שמניע התנהגות זו הוא הפחד מפגיעה: הוא שומר על עצמו על ידי ריחוק. מילים: " אם תבדוק תגלה ש..." יציבה: נשען אחורה, יד על הפה, מנוכר. טוב על מנת להעביר מסר נטול רגש- "רציו".

4. **Leveler- המיישר**, הלא-רלוונטי, המטשטש: נבהל מאי שקט במשפחה, ופתאום תוקע

יציאות לא רלוונטיות, על מנת להסיח את תשומת הלב. התקשורת שלו היא למעשה אין-תקשורת, שמטרתה להימנע מהנושאים הבעייתיים. מילים: " זו הדרך" ככה הדברים מתנהלים כאן". יציבה: נשען מבט קדימה, 2 ידיים מקבילות כלפי מטה. טוב בשביל לזכות באמון ובשביל לסיים נושא.

5. **המתקשר בצורה הולמת – congruent communicator**. או לחלופין נקרא המסיח

Distracter-מתקשר בצורה ישירה וכנה, מגיב לאחרים, מתייחס לקונטקסט האמיתי של הדברים, אומר את מה שהוא חושב. זה האידיאל שיש לשאוף אליו. מילים: לא רלוונטי. יציבה: חוסר איזון, משקל נוטה, טוב בשביל ליצור קלילות, לשחרר את האווירה וליצור קשיבות.

לטענת סאטיר, חמשת הטיפוסים האלה יכולים להתקיים, באופן זה או אחר, בכל משפחה.

בעולם הנלפ, השתמשו בהם בעמידה מול קהל, וגילו את יעילותן לאחר שדגמו את ורגיניה סאטיר.

דיגום - MODELING

עולם הנלפ התפתח בעזרת המודלינג, הדיגום. ד"ר בנדלר וגון גרינדר דגמו את טובי המטפלים בעולם ומתוך הדיגום יצרו את טכניקות הנלפ. אחת מהנחות היסוד הבולטות בעולם הנלפ היא: אם יכולת נתונה לאדם אחד היא נתונה לכל אדם בעולם". גרינדר ובאנדלר דגמו את ורגיניה סאטיר- עובדת סוציאלית ומטפלת משפחתית, מילטון אריקסון- אבי ההיפנותרפיה, פריץ פרלס- אבי הגשטלט גרגורי בייטסון- אנטרופולוג ועוד רבים וטובים.

בעזרת דגימה ניתן לשכפל וללמוש התנהגות מסוימת, יכולת, מיומנות, או מטרה שהאחר מבצע יחסית בקלות. חשוב לזכור שכתיונות מודלינג הוא תהליך הלמידה העוצמתי ביותר של בני האדם.

המיומנות:

1. קליברציה (כיוונון) היכולת להבחין בדקויות
2. הפקה (elicitation) - מטה מודל
3. צברור (chunking) - בין הפשטה לפרטים וכל פעם למידה של חלק קטן
4. יצירת רצף האסטרטגיות (sequence) בדיוק באותו סדר שהמודל מבצע.

התוכן:

1. פיסיוולוגיה- המפתח לנשימה, יציבה, תנוחה, מחוות גוף
2. תבנית פילטרים- ערכים, מטא תוכנות ואומנות של המודל- שאלת המדוע? לטפל באמונות מגבילות שלנו.
3. אסטרטגיות המובילות לתוצאה הרצויה.

הצעדים לדגימה:

1. מצא מודל למצוינות אמיתית לדבר אותו אתה רוצה עבורך.
2. הפק פרטים, וברר פיסיוולוגיה, פילטרים, אסטרטגיות
3. הכל על עצמך- ובדוק עם קיבלת תוצאות דומות
4. תכנן למידה: א. אילו חוויות צריך לעבור על מנת לשכפל את המודל. ב. chunking + sequence.
5. בצע את האימון/ לימוד, אתר ונפה נקודות כשל. א. צור מערכת משוב אמינה והוסף למידות. ב. למד אחרים.

ישנן מספר דרכים לביצוע דיגום

א. חיקוי - ואז עשה מודלינג לעצמך איך עשית זאת. הפרד מה שחיוני לעומת מה שלא חשוב. השמט במודע חלקים על מנת לברר מה חיוני בלבד.

ב. הגישה הקוגניטיבית- נתח למרכיבים, השתמש בראיון, קלטת וידאו, ובדוק שפת גוף, פילטרים של אמונות וערכים, אסטרטגיות, הפרד והדגש רק מה שחיוני והשמט במודע מה שלא, החל לשנות מרכיבים על מנת לבדוק אם הם עושים הבדל, פרק אסטרטגיות- בסבלנות, הכל על עצמך והתחל לפעול. עצב תוכנית לימודים ומד משהו אחר.

ג. תלת תיאור- 1. בחר אדם המצטיין בתחום ספציפי 2. אסוף מידע משלושת נקודות המבט. גוף שני= אינטונציה, גוף ראשון= ליצר תוצאות, גוף שלישי= לבחינת ההבדלים בין גוף ראשון ושני. 3. סינון המידע הקודם והשארת רק התבניות הרלוונטיות לדגום. 4. ארגון תבנית לוגית- מפת מודל. 5. בחינת השימושיות והאפקטיביות של המודל והתוצאות. 6. לפשט את המודל לצורה הפשטנית ביותר שעדיין תניב תוצאות רצויות. 7. זיהוי ובניית תהליכים להעברה או "התקנה" של המיומנות שנדגמו. 8. קביעת מדדים לבחינת המודל ומציאת הגבולות או הקצה שלו.

* ענה קצרה: את מי דגמת, מה המטרה בדיגום? מה ההשפעה של הדיגום תהיה? כמה זמן נדרש? מה התוצאות?

שפה-

EMBEDDED COMMANDS פקודות מוטמעות

- * איך זה היה אם _____
- * אנשים יכולים _____
- * כשאתה חושב על _____
- * אם היית _____
- * אתה באמת לא צריך _____
- * אני לא יודע אם _____
- * אני רק תוהה _____
- * זה לא הכרחי ש _____
- * גם אם אתה לא _____
- * יש אפשרות שתמצא את _____
- * וככל _____ כך _____
- יותר ויותר עד לנקודה ש _____
- * איך זה כשאתה _____
- * שים לב איך זה מרגיש כש _____
- * רק תבחין (היכן בגוף) _____
- * איך זה היה מרגיש אם _____
- * אני מזמין אותך לשים לב/להבחין _____
- * ואתה יכול לחשוב מתי _____
- * ואתה יכול לחשוב כמה (טבעי) זה _____
- * והדבר הכיפי _____
- * והדבר היפה שבזה _____

* בתור אדם ש _____

דוגמא לשימוש בחלק מהמרככים

והדבר היפה שבזה _____

והדבר היפה שבזה, שזה לא רק _____, אלא גם _____

והדבר המעניין שבזה, שזה לא רק _____, אלא _____

לכן, ככל ש _____ כך _____ עד לנקודה ש _____

ומה שעושה את זה כל-כך _____

זה לא רק _____, אלא _____

וזה רק מסקרן לדעת כמה _____

איך זה היה מרגיש אם _____

איך זה היה מרגיש אם, היית מאפשר _____

ואתה יכול לחשוב כמה (טבעי) זה _____

ואתה יכול לחשוב כמה (קל) זה _____

וזה רק מסקרן לדעת אם אתה כבר מבין כמה _____

פקודות מוטמעות להרפיה

אני מזמין אותך לעצום עיניים ולשים לב לתחושות השונות בגוף ולצלילים שיש בחדר.

והדבר היפה שבזה הוא, שאתה לא צריך לעשות עכשיו שום דבר.

והדבר היפה שבזה הוא, שהגוף יכול להרפות מעצמו.

וזה לא רק שתחשוב בצורה קלילה יותר, אלא שתוכל להרגיש גם את הגוף שלך רפוי יותר.

והדבר המעניין שבזה שמספיק להתרכז בתהליך הנשימה כדי להרפות.

פשוט לשים לב לאוויר שנכנס ויוצא.

כך שאם כל נשימה אתה מרגיש משוחרר יותר.

וככל שתשים לב לתהליך הנשימה כך תוכל להיכנס לרגיעה עמוקה יותר.

עד לנקודה שתהיה רפוי לגמרי.

ומה שעושה את זה כל-כך נעים, זה לא רק המלים שאתה שומע.

אלא גם אסוציאציות שיעלו לך, בעיקבות המילים.

וזה רק מסקרן לדעת כמה רפוי אתה יכול להרשות לעצמך להרגיש.

איך זה היה מרגיש אם היית רפוי פי שתיים ממה שאתה עכשיו.

איך זה היה מרגיש אם המצח שלך היה רפוי אפילו יותר.

איך זה היה מרגיש אם היית מאפשר לעצמך להרפות עוד חלקים בגוף.

ואתה יכול לחשוב, כמה (טבעי) זה פשוט לנוח וליהנות מגל של רגיעה שעובר מהראש אל הרגליים.

ואתה יכול להרגיש, כמה (קל) זה מרגיש כשאתה מכניס ומוציא אוויר.

אתה יכול להרגיש, כמה נעים זה להתרכז בתהליך הנשימה.

ופשוט לשים לב לאוויר שנכנס ויוצא.

פקודות מוטמעות לקבלת מסרים

והדבר היפה שבזה, שתהליך ההרפיה מאפשר לך לא רק ליהנות מרגיעה, אלא גם מאפשר לך לספוג מסרים חיוביים.

והדבר המעניין שבזה, שהמסרים החיוביים לא רק יכנסו אל המודע, אלא יעברו ויקלטו גם בתת-המודע.

כשאתה מאפשר למסרים להיקלט, הדבר היפה שבזה, זה שאתה יכול לתת להם את המשמעות שלך.

ככל שתהיה מוכן לאפשר לעצמך לקבל את המסרים. כך תוכל ליהנות מהם יותר ולא רק ליהנות, אלא גם להרגיש את האפקט שלהם. עד לנקודה שהם יהפכו לחלק ממך.

ומה שעושה את זה כל-כך אפקטיבי זאת היכולת להיות פתוח ולאפשר לאסוציאציות חיוביות לעלות.

וכשאתה תשמע את המסרים הבאים, זה יהיה מסקרן לדעת כמה נעים תרגיש, אם תגיד בלב את המילים: כן, נכון מאוד.

איך זה היה מרגיש, אם היית מרגיש את הכוונה החיובית מאחורי כל מילה ומילה.

איך זה היה מרגיש, אם היית מאפשר לתמונות חיוביות לעלות באופן אסוציאטיבי.

ואתה יכול לחשוב, כמה (טבעי) זה פשוט לנוח ולהגיד לעצמך כן, נכון מאוד.

ואתה יכול להרגיש, כמה נכון זה לקבל ולאפשר לעצמך ליהנות מזה.

אתה יכול להרגיש, כמה נעים זה לשמוע את המילים

ופשוט לשים לב לאוויר שנכנס ויוצא.

שימוש בפקודות מוטמעות למסרים להעצמה

ואתה יכול לחשוב, כמה נכון עבורך להתחבר לעוצמה הפנימית שלך.

לחשוב איך זה היה מרגיש, אם היית מתחבר למאגר המשאבים הענק שבתוכך.

וזה רק מסקרן לדעת, אם אתה כבר מבין כמה עוצמה פנימית יש לך.

והדבר היפה שבזה, זה שמאגר המשאבים שלך נמצא בתוכך.

והדבר היפה שבזה, זה לא רק שאתה יכול להרגיש כמה כוח נמצא בתוכך, אלא שאתה יכול גם להתחבר לחוכמה הפנימית שלך.

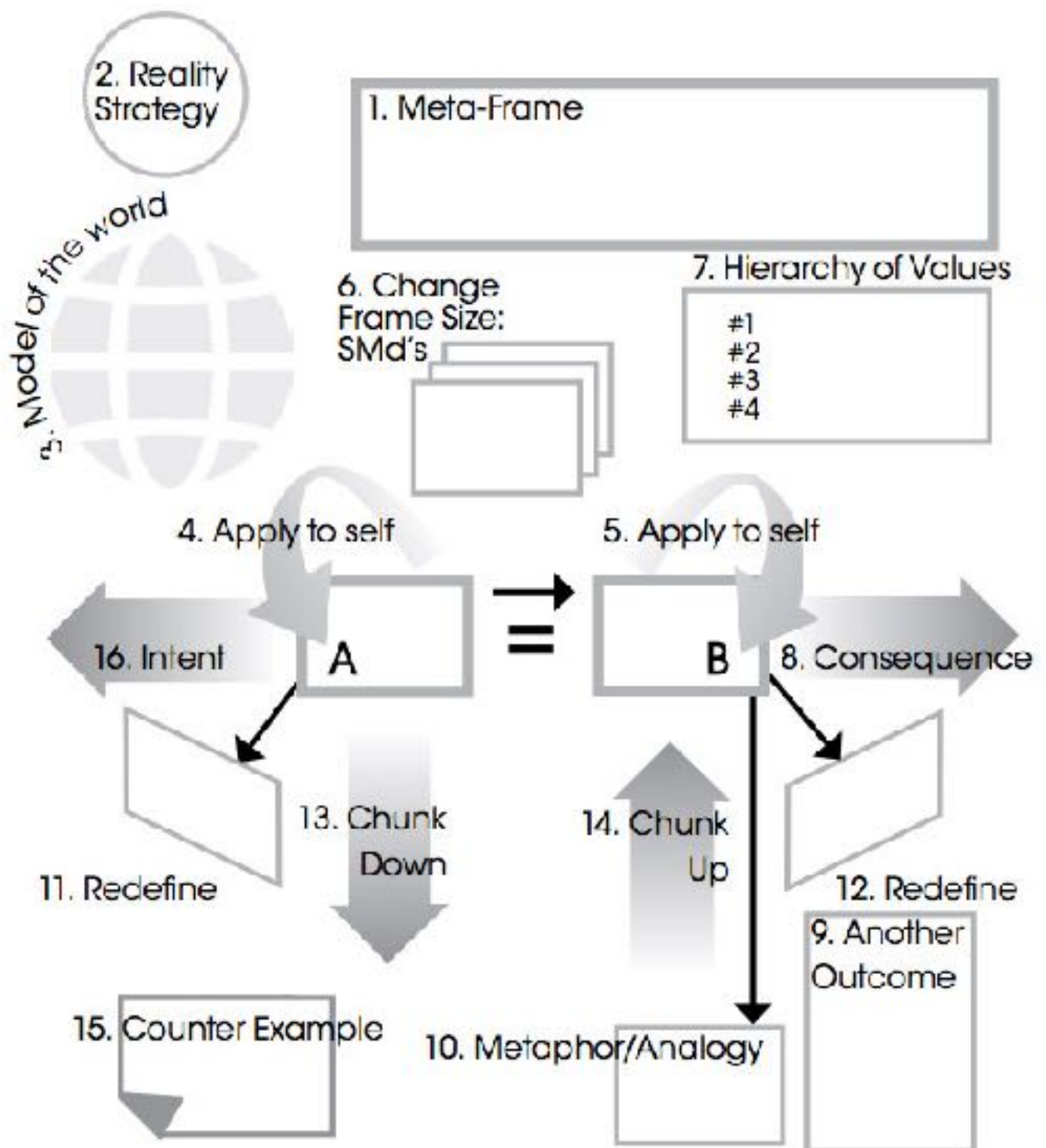
ורק לחשוב, כמה טבעי זה להתחבר לאינטואיציה שלך.

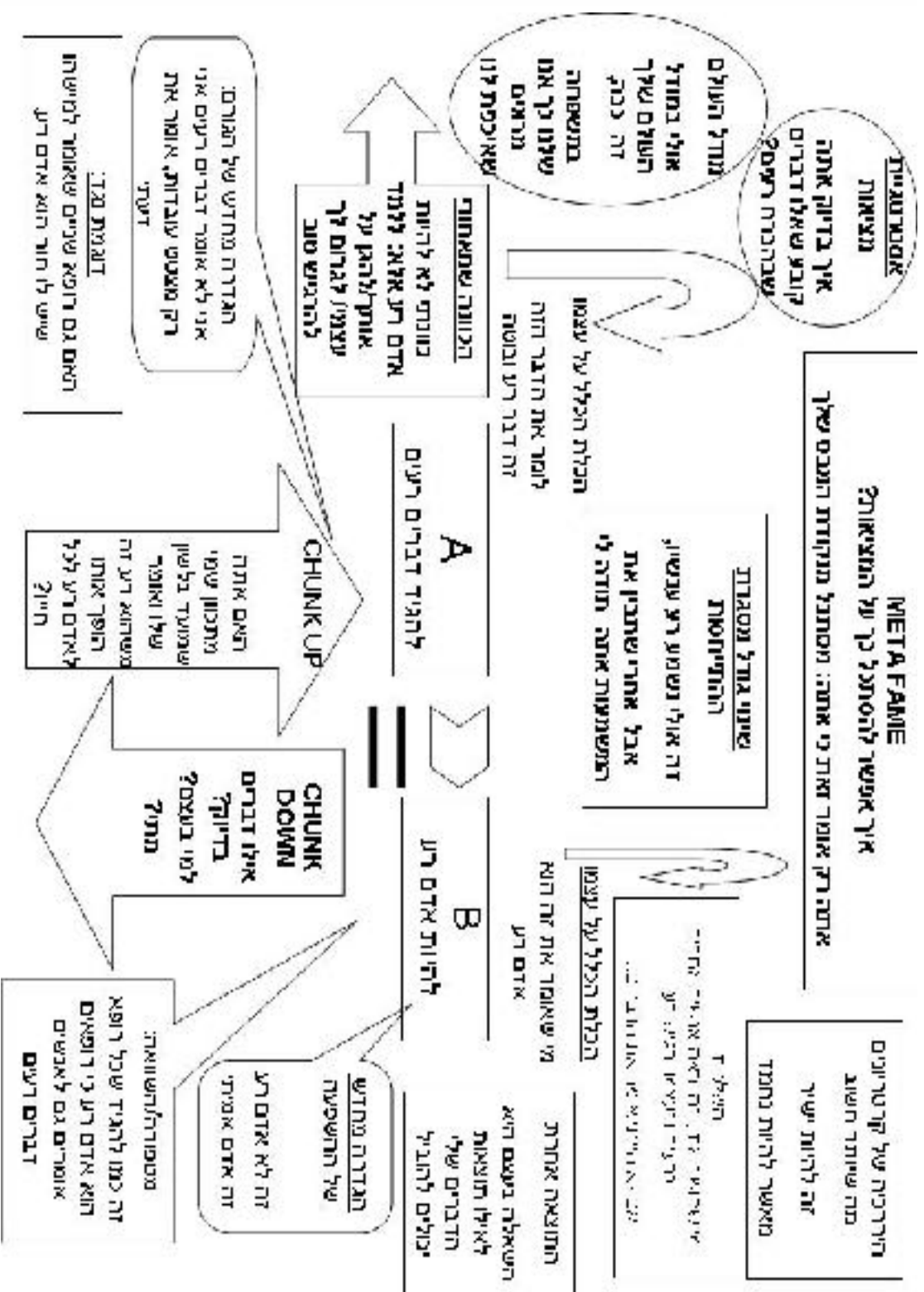
ומה שעושה את זה כל-כך פשוט, זה שזה פשוט נמצא בך.



Sleight of mouth – זריזות לשון

זהו המודל שדרכו דגם ומיפה רוברט דילטס את כישורי ההשפעה, והשיכנוע של ריצ'רד בנדלר
רוברט דילטס זיהה ומיפה 14-16 תבניות שפה שבהם השתמש ריצ'רד בנדלר. אח"כ סטיב וקורין
אנדרס הוסיפו עוד תבניות שפה.





שאלות המייצרות תבניות Slight Of Mouth

1. מסגרת על – Metafram

כיצד זה אפשרי שהם יאמינו בזה?

2. אסטרטגיית מציאות – Reality Strategy

1. כיצד הם מייצגים את האמונה?

2. כיצד הם/ אתה יודע אם זה לא נכון?

3. מודל העולם Model of the World -

1. החלף אינדקס הפניה (referential index-מי אמר ש...)

2. האם זה נכון במודל העולם של כולם?

4. הכלה על עצמו – Apply to Self

לא לחשוב על זה – פשוט להשתמש במילים בחזרה על עצמן.

5. שינוי גודל מסגרת – Change Frame Size

1. משהו (גדול או קטן יותר) שהם לא הבחינו בו.

2. מסגרת שונה, אותה התנהגות.

3. Chunk Up to Universal Quantifier - עלה במסגרת ההיררכיה להכללה אוניברסאלית.

6. היררכית קריטריונים – Hierarchy of Criteria

1. מהם הקריטריונים הגבוהים ביותר?

2. הכל את הקריטריון העליון על המשפט הנוכחי.

7. השלכות - Consequence

מה יקרה להם אם ימשיכו לחשוב כך ?

8. Outcome אחר

לאיזה Outcome אחר יוכלו לעבור ?

9. מטאפורה
זה דומה ל..

10. הגדרה מחדש – Redefine

איזו משמעות שונה יכולה להיות לשאלה?

A לא שווה ל-B

A=C, זה D

11. ירידה ברמת על עצמו – Chunk Down

1. מה ספציפית?

2. מהן דוגמאות או חלקים של זה?

12. עלייה ברמת הפירוט – Chunk Up

לאיזו מטרה?

מה חשוב לגבי זה?

13. דוגמת נגד – Counter Example

1. הפוך את האמונה.

2. הפוך לשאלה או הצהרה אוניברסאלית.

3. האם היה אי פעם ש-A לא שווה ל-B.

4. A גורם ל-B

האם "ההפך של A" גורם "להפך של B"?

14. הכוונה שמאחורי – INTENT

1. למה הם אומרים את זה?

2. מה ה"רווח המשני", מה חיובי בזה עבורם, אקולוגי?

3. מה הם מנסים להשיג?

ב- Sleight of mouth

נסתכל על 2 מבנים שנמצאים בבסיס אמונה

Cause-Effect קשר סיבה ותוצאה

א' גורם ל – ב' : א < ב

Complex Equivalence

בתרגום לעיברית הקבלה מורכבת או מבנים שווים הכוונה:

א שווה ל-ב: $a = b$

כלומר בהקשר הזה אמונות הן הדרך בה אנו בוחרים לקשר בין דברים.

לדוגמא האמונה: "זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

לוקחים נתון אחד האיחור וקושרים אותו לאהבה.

הדפוסים (כולל דוגמאות)

Intent

כוונה: להתרכז הכוונה החיובית העליונה של המעשה. ניתן לעשות זאת ע"י ציון הכוונה החיובית העליונה שמאחורי האמונה או ע"י עירעור כוונה שלילית.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"זה טוב שכל-כך איכפת לך מהנוכחות, הלוואי ותמיד יהיה לך כל-כך איכפת ממני"

נובע מההבנה שמאחורי המשפט: "זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

יש רצון חיובי להיות אהוב.

את באמת חושבת שזאת היתה הכוונה שלי?

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"כוונתי לא להיות אדם רע אלא: ללמד אותך/להגן על עצמי/ לגרום לך להרגיש טוב"

Consequences

השלכות האמונה: למצוא תוצאה אשר תוצאותיה מערערות את האמונה.

איזו תוצאה יכולה לקרות אם ימשיכו להאמין באמונה הזאת?

תבניות אפשריות:

- אם תמשיך להאמין בזה, זה יוביל אותך לתוצאה שלילית

מי שחושב את זה..... -

אם לא היית חושב את זה אז היה מתאפשר לך להגיע לתוצאה חיובית

עצם זה שאתה מאמין בכך יכול להפוך את זה לאמונה שמגשימה את עצמה.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"אם תמשיכי להאמין בזה, זה יכול לפגוע באהבה שלנו"



"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"מי שחושב את , זה יראה אנשים אחרים כרעים ובעצמו ירגיש רע

Another Outcome

תוצאה אחרת: מהי תוצאה אפשרית שיכולה להיות לפעולות במידה ויעשו.
תוצאות אחרות (לא רצויות) לפעולות.

תבניות אפשריות: התוצאה של המעשים שלי היא _____
תוצאה חשובה יותר היא _____
אם זה לא היה ככה אז מה שיכול היה לקרות כתוצאה מכך _____

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"אם הייתי מזדרז בכדי להגיע בזמן וכתוצאה מכך לא הייתי מגיע מוכן לפגישה זה היה עדיף?"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

השאלה בעצם היא לאילו תוצאות הדברים שלי יכולים להוביל

Counter example

דוגמת נגד: להשתמש בדוגמא שמהווה חריג לאמונה, ומעלה סימני שאלה האם האמונה נכונה.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

קרה אי פעם בהיסטוריה שמישהו אחר למישהו למרות שהוא אהב אותו?

"אם עמידה בזמנים מצביעה על אהבה, אז לפי מה שאת אומרת כל תלמיד שמגיע לשיעור

בזמן מאוהב במורה שלו?"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

האם גם רופא שניים שאומר למישהו שיש לו חור הוא אדם רע.

Apply to self

הכלת האמונה על עצמה: מפנים את המשתמע מן האמונה על האמונה עצמה ומגלים שאמונה לא תמיד עומדת בכללים של
עצמה. אפשר להפנות את האמונה כלפי חלק א' במשפט או כלפי חלק ב'.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"עכשיו את אומרת את זה! עכשיו זה מאוחר מדי להדגיש כמה חשוב לך הדיוק בזמן. האם זה שאת מדגישה לי באיחור כמה זה

חשוב לך אומר בהכרח שאת לא אוהבת אותי?"

"אולי לחשוב ככה על איחור נובע מחוסר אהבה?"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"לומר את המשפט שאתה אומר זה דבר רע ובוטה"

"מי שאומר משפט כזה הוא אדם רע"



Reality strategy

אסטרטגיית מציאות: איך המאמין יודע שאמונתו נכונה. מה הן ה"רגליים" שעליהן נשענת האמונה חשיפת ה"רגליים" לעיתים מראה שהאמונה לא עומדת על "רגליים" כל-כך יציבות. משתמשים בשאלות מטה מודל בכדי למצוא את ה"רגליים". משתמשים בשאלות המטה מודל בכדי למצוא מהוא הכלל שע"י אתה קובע שהאמונה נכונה.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"
 "איך הגעת למסקנה הזאת?" איך הסקת שיש קשר בין עמידה בלוח זמנים לאהבה?
 "האם מישוהו פעם האשים אותך בזה?" או ראית ריב של זוג על הנושא הזה?
 "אולי ראיתי ריב כזה באיזה סרט הוליוודי?" אני באמת רוצה להבין מהיכן הרעיון
 שאיחור שווה לחוסר אהבה?

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"
 "איך בדיוק אתה קובע שאלו דברים שבהכרח רעים?"

Model of the World

מודל העולם: מפת העולם היא אף פעם לא השטח, ואנשים אחרים יסתכלו על המציאות אחרת. מה שנכון לאדם אחד, לא נכון בעיני האחר. שאל האם הדרך בה אתה מסתכל על המציאות זה נכון לגבי כולם? שנה את מי שמבצע את הפעולה במשפט המקורי.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"
 "האם כולם חושבים שדיוק בזמנים זה מה שקובע אם אוהבים או לא?"
 "זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"
 "אולי במודל העולם שלך זה ככה, במשפחה שלנו כך אנו מראים שאיכפת לנו
 "יש אנשים שיראו באי אמירת דברים בצורה ישירה גם הם רעים חוסר יושף"

Meta frame

איך זה אפשרי שהם יאמינו בזה? הפנה תשומת לב לסיבות ה"אמיתיות" לאמונה. חשוף מניעים נסתרים. אתה רק אומר את זה כי ככה אתה מבטא את מודל העולם שלך, ומהדרך בה אתה מסתכל על המציאות. יש סיבות אחרת חשובות יותר שבגללן אתה אומר את זה. לעיתים ניתן להשתמש בתבנית: "אתה רק אומר את זה כי..."
 (בשונה מ Intent הסיבות הם לא דווקא הכוונה החיובית)
 "זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"אני חושב שמה שבאמת מדאיג אותך זה לא האיחור הספציפי הזה, אלא אם אני באמת שם לב לכל הדברים הקטנים שחשובים לך?
 אתה אומר את זה רק כי היו לך ציפיות לא מציאותיות לכך שאוכל להגיע בזמן"



"את אומרת את זה כי את יודעת כמה אני אוהב אותך , ואת יודעת שכשאת תגידי את זה. זאת תהיה הזדמנות בשבילי להביע שוב את האהבה שלי"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"אתה רק אומר את זה כי אתה לא רגיל לשמוע מילים כאלו, אז זה נשמע לך מזעזע ויוצא דופן"

Change Frame Size,Contex

שנה את גודל מסגרת ההתייחסות או את הקשר מסגרת ההתייחסות:
הרחב את ההשלכות של מסגרת ההתייחסות לגודל גדול יותר או קטן יותר מבחינת אלמנט כלשהו כמו זמן.
התייחס לאותה התנהגות במסגרת אחרת.
השתמש ב"כמויות כלליות כגון תמיד, לנצח, אף פעם

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"האם זה שאיחרת פעם אחת זה אומר שיותר אני לא אוהב אותך לנצח?"

" טוב מאוחר, מאשר אף פעם לא"

(מפנה את ההתייחסות למסגרת התייחסות גדולה יותר:משווה היעדרות של כמה דקות להיעדרות לאורך כל החיים)

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

זה שאמרתי פעם אחת משהו רע זה יהפוך אותי לרשע לנצח

"זה שאמרתי את הדברים האלו זה הופך אותי להמן הרשע/ ויזטל

(רומז כאילו יש סולם לרמות של אנשים רעים)

Hierarchy of Criteria

היררכיה של ערכים: איזה קריטריון חשוב יותר? מה יותר חשוב?
הפנה את תשומת הלב לקריטריון חשוב יותר. ניתן להשתמש בתבנית: "מה שחשוב זה לא _____ אלא _____"

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"מה שחשוב זה לא האיחור, מה שחשוב שאנחנו כאן בריאים ושלמים ושיהיה לנו עוד הרבה זמן לבלות ביחד"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

" מה שחשוב זה לא אם אמרתי דברים רעים,מה שחשוב זה שהיית ישיר איתי"

Chunk Down

ירידה לפרטים , התייחס ליחידות הקטנות שמרכיבות את המיידע. היה יותר ספציפי.
שאלות מטה מודל: מה ספציפית? אילו דברים בדיוק? למי בעצם?מתי?
הסתכל על אחד הפרטים שמרכיבים את האמונה כך שעצם הריכוז בו יאתגר את האמונה.
לדוגמא איחור זוהי הכללה , נרד לרמת הפרטים שהוא מורכב מהם לדוגמא דקות איחור

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"אחרי כמה דקות איחור החוק אומר שכבר לא אוהבים ?

ירידה לפרטים יכולה לעזור גם ל"דוגמת נגד "



"גם איחור של דקה אומר שהאהבה נגרמא"

"מה זה בעצם אהבה בעיניך?"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"איזה דברים בדיוק?" "למה הכוונה אדם רע?" "למי הדברים האלו רעים?"

Chunk Up

להסתכל על החלק הגדול יותר. שאלות כמו: לאיזו מטרה? מה חשוב לגבי זה? חלק ממה זה? לחשוב ברמת הכללה מופשטת יותר כדי לאתגר את האמונה. לדוגמא להסתכל על אירוע יחיד כחלק מתוך מערכת יחסים.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

את שופטת את כל מערכת היחסים בגלל חוסר דיוק בזמן ההגעה לאירוע הזה? (רגש האהבה הוא חלק ממערכת היחסים)

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"את שופטת את כל המהות שלי על סמך מספר משפטים"

Metaphor/Analogy

מטפורה/דימוי-לתת הקבלה מתחום תוכן. הקבלה שיש בה נקודות דמיון.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"זה כמו להגיד שטייס שבגלל תנאי מזג האוויר קשיים לא נוחת בזמן מזלזל בנוסעים שלו"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"זה כמו להגיד ששופט שנותן עונשים לאנשים אחרים הוא רשע"

Redefine

הגדרה מחדש- השתמש במילים נרדפות כך שהדברים יאתגרו את האמונה.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"לא איחרתי, התעכבתי"

"את אומרת שעיקוב הוא הקריטריון לתחושות שיש בלב?"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"לא אמרתי דברים רעים רק, ציטטתי עובדות"

"לא אמרתי דברים רעים, בסוף דיברתי בצורה ישירה בלי גינוני נימוס"

Redirect/ Redefine on (effect/values/beliefs)

להגדיר מחדש את הערכים/האמונות/השפעה.

זה לא שלא איכפת לי זה שאני מראה את האכפתיות שלי בדרך אחרת.

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"זה לא שאני לא אוהב אותך, זה שיש לי בעיה עם זמנים"

"זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"זה לא שאני אדם רע, זה שאני אני אדם שלא דופק חשבון"

"זה לא שאני אדם רע, זה שאני אני אדם, אמית'

Timeline

קו זמן- אפשר לדמיון של השומע לנוע בזמן בצורה שתאתגר את האמונה.פקפק באפשרות שהאמונה תחזיק זמן רב. הנח שהאמונה תתפוגג עם הזמן.

(בשונה מ- Change Frame Size שם משנים את סקלה כלשהי כמו הזמן לגבי השלכות האומנה)

"זה שאיחרת זה אומר שאתה לא אוהב אותי"

"גם שנהיה בני 80 ואני אקבע איתך לאסוף אותך מהנכדים גם אז איחור יהיה קריטריון לאהבתי?"

"אולי כרגע זה נכון בעיניך, אך האם גם בעוד שנה תחשוב כך?"

" "זה שאמרת דברים רעים זה אומר שאתה אדם רע"

"אולי כרגע זה נכון בעיניך, אך האם אחרי שתבין את המשמעות העמוקה מאחורי דברי תחשוב כך?"

Sleight of mouth משפטי מפתח:

כוונה חיובית עליונה:

אתה אומר את זה כי

השלכות האמונה:

אם תמשיכי להאמין בזה...

התוצאה האחרת:

"עדיף שלא היית ואז...." "מה שיכול היה לקרות זה ש...."

דוגמת נגד:

"קרה אי פעם ש....?"

הכלה של הכלל על עצמו:

המשפט הזה בעצמו _____ (הוא התוצאה הלא-רצויה שיש באמונה)

מי שאומר את זה צריך בעצמו _____ (גורם לתוצאה הלא-רצויה שבאומנה)

אסטרטגיית מציאות:

"איך? איך בדיוק הגעת למסקנה הזאת?" "אני באמת רוצה להבין מהיכן הרעיון ש..."

מודל העולם:

אני מבין שזה מה שאתה חושב, רק שיש אנשים שבמקרה כזה.....

אני מבין שככה אתה רואה את הדברים, רק שאנשים אחרים.....

מסגרת על

"אתה רק אומר את זה כי..."

שינוי גודל המסגרת.

שימוש בכמויות כלליות.

לנצח? תמיד? בגלל פעם אחת? זה שבגלל פעם אחת.... אז לעד?

היררכיה של קריטריונים:

מה שחשוב זה לא אלא מה שבאמת חשוב זה....

ירידה ברמת הכללה :

מה ספציפית? מה בדיוק? למה אתה מתכוון? מתי? למי בעצם?

עלייה ברמת הכללה:

לאיזו מטרה? מה חשוב לגבי זה?

אם תסתכל על כל הנושא.....

כשאתה חושב על התמונה כולה.....

מטפורה / השוואה:

זה כמו....

שינוי הכיוון / שינוי ההגדרה :

זה לא ש... אלא



קו זמן:

גם בעוד 30 שנה...

דוגמאות נוספות לתבניות Slight of Mouth

הדוגמאות הבאות של תבניות Slight of Mouth נוצרו ולוטשו על-ידי
Bob Dilts ו-Todd Epstein.

1. מסגרת – על עבור המשמעות הכללית - Meta Frame

C>E/ C=E: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע.

א. אני היחידי שאכפת לו מספיק כדי לומר את הדברים האלו.

ב. אתה רק אומר זאת כי אתה:

רגיש מדי

לא מבין

חסר תפיסה

תקוע במודל שלך

תמיד אותו דבר

C>E/C=E: המשמעות של האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. אתה רק מרגיש כך מפני שבנית ציפיות לא מציאותיות לגבי אנשים אחרים, ועכשיו אתה משליך עליהם את
האשמה כשאתה מאוכזב.

C>E/C=E: סרטן גורם למוות.

א. אתה מחזיק באמונה הפשוטה הזאת מכיוון שאין לך מודל שמאפשר לך לחקור, לעקוב ולבחון את כל המשתנים
הרבים והמורכבים שתורמים לתהליך החיים והמוות.

C>E/C=E: נשק גרעיני מביא ל- (עוצמה, הגנה, בטיחות).

א. אתה רק אומר זאת כדי לכסות על העובדה שאין לך:

הבנה

טכנולוגיה

מיומנות הידברות

עוצמה אישית

כדי:

לשנות אנשים



להגן על עצמך

2. הכללת הגורם על עצמו - Apply to Self

$C > E/C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע

א. זהו דבר נוראי לומר.

$C > E/C = E$: המשמעות של האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. עכשיו אתה אומר לי! הלוואי שהיה אכפת לך ממני מספיק לומר לי זאת קודם.

$C > E/C = E$: סרטן גורם למוות.

א. אמונה זאת התפשטה כמו סרטן בשנים האחרונות. יהיה מעניין לראות מה היה יכול לקרות אם האמונה הזו הייתה עוברת מהעולם.

$C > E/C = E$: נשק גרעיני מביא ל- (עוצמה, הגנה, בטיחות).

א. תופעת לוואי של אמונה זאת עשויה להיות הרסנית כמו פיצוץ אטומי, במידה ותתפשט כמו הקרינה של פיצוץ אטומי.

3. שינוי מסגרת (גודל, הקשר) לגבי הגורם

$C > E/C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע

א. זה אולי נראה רע עכשיו, אבל בתמונה הגדולה תוכל לראות שזה היה הכרחי.

ב. רע? עד מתי?

$C > E/C = E$: משמעות האיחור שלך היא שלא אכפת לך ממני.

א. מוטב מאוחר מאשר אף פעם לא.

ב. עם קבלת פנים חמה כזו, כדאי שאסכן את חיי להגיע דקה מוקדם יותר.

$C > E/C = E$: סרטן גורם למוות.

א. האם זאת אמונה שהיית רוצה שתהיה לבנך/בתך?

ב. אם כל אחד יחזיק באמונה הזו, לא תהיה לנו תקווה למצוא מרפא.

$C > E / C = E$: נשק גרעיני מביא ל- (עוצמה, הגנה, בטיחות).

- א. לכמה זמן?
- ב. כמה פצצות?
- ג. את מי להפציץ?
- ד. ועל מה להפציץ?

4. אסטרטגיית מציאות לגבי הגורם

$C > E / C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע

- א. כמה באמת היו שאמרתי רעים?

$C > E / C = E$: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

- א. כיצד בדיוק אתה מקשר איחור ואכפתיות?

$C > E / C = E$: סרטן גורם למוות.

- א. כיצד בדיוק אתה רואה אמונה זאת בעיני רוחך?

- ב. כיצד היית יודע שהאמונה אינה נכונה?

$C > E / C = E$: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות)

- א. כיצד בדיוק אתה יודע זאת?
- ב. איך היית יודע אם זה לא היה נכון?

5. מודל העולם לגבי הגורם

$C > E / C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע

- א. זה אולי נראה לא טוב בראיית העולם שלך, אבל במשפחה שלי זוהי הדרך שלנו להראות שאכפת לנו.

$C > E / C = E$: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. רוב האנשים שאני מכיר מודדים את האכפתיות על בסיס רגישות של האחר לרגשותיהם ולא למודעות הזמן שלהם.

C>E/C=E: סרטן גורם למוות.

א. לא כל העוסקים ברפואה מחזיקים באמונה זו. רבים מאמינים שלכולנו יש כמה תאים מוטנטים בכל זמן נתון ושזוהי רק מערכת החיסון שנחלשת וגורמת לבעיה.

C>E/C=E: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות)

א. תוכל לכוון זאת בשם הגנה ובטיחות, אך אני מכנה זאת פחדנות ופרנויה.

6. הכוונה שמאחורי הגורם

C>E/C=E: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע

א. כוונתי היא לא להיות רע, אלא:

ללמדך דבר מה

לגרום לך להרגיש טוב יותר

להיות מציאותי

להגן על עצמי

C>E/C=E: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. כוונתי לא הייתה לאחר או להיות אכפתי אלא ההיפך מכך, לסיים את עבודתי על מנת שאוכל לבלות יותר זמן איכות נהדר איתך.

C>E/C=E: סרטן גורם למוות.

א. אני מודע לכך שכוונתך הייתה למנוע תקוות שווא, אך בכך אתה מונע את כל התקווה. הבא ונמצא דרכים חליפיות אפשריות.

C>E/C=E: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות)



א. מאחר וכוונתך היא הגנה ובטיחות, אני בטוח שתצטרף אלי במציאת מספר רב של דרכים חלופיות רבות ככל הניתן לכך.

7. דוגמת נגד לגורם

$C > E / C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע

א. אין זה אפשרי ל:

לומר דברים רעים ולא להיות אדם רע?

להיות אדם רע ולא לומר דברים רעים?

$C > E / C = E$: המשמעות של האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. האין זה אפשרי:

לאחר ועדיין שיהיה אכפת?

להיות חסר אכפתיות ועדיין להגיע בזמן?

$C > E / C = E$: סרטן גורם למוות.

א. קיימות יותר ויותר עדויות על אנשים שחלו בסרטן, אבל שרדו וחיים חיים מלאים.

ב. אנשים מתים מסיבות אחרות רבות שאינן סרטן. למעשה, רוב חולי הסרטן המטופלים מתים מתופעות הלוואי של הטיפול מאשר מהסרטן עצמו.

ג. דוגמת נגד לכלל שאומר שגורם מסויים גורם למוות:
"זה כמו להגיד שנסיעה באוטו או הליכה ברחוב גורמים למוות.
והרי אם נחשוב ככה נהיה משותקים" (השלכות האמונה)

$C > E / C = E$: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות)

א. האם זה אפשרי ש:

יהיה נשק אטומי ועדיין לא נהיה בטוחים?

ליצור בטיחות ללא פצצות אטומיות?

8. הגדרה מחדש של הגורם – Redefine

C>E/C=E: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע

א. איני אומר דברים מרושעים, אני

אומר את האמת

מבטא את נקודת מבטי

מצטט עובדות

C>E/C=E: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. אינני מאחר, התעכבתי.

C>E/C=E: סרטן גורם למוות.

א. אין הסרטן גורם למוות, אלא מערכת החיסון שנחלשת. אז הבא נחקור דרכים חדשות לחזק את מערכת החיסון.

C>E/C=E: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות)

א. אין זה הנשק האטומי שמגן על אנשים, אלא עצם ההרתעה שלו שמונע מאנשים לנקוט פעולות תוקפניות.

ב. אלו דברים נוספים עשויים למנוע מאנשים להיות תוקפניים?

9. Chunk Up, יצירת הכללה (הגזמה) לגבי הגורם

C>E/C=E: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע

א. אז כוונתך שאם מישוהו מועד במקרה ועקב כך הוא קצת עצבני בזמן הדיבור זה הופך אותו לרשע מרושע לכל ימי חייו?

C>E/C=E: המשמעות של האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. האם אתה רומז שהדבר העקרוני ביותר ביחסים הוא פשוטו כמשמעו-עניין של זמן?

C>E/C=E: סרטן גורם למוות.

א. האם אתה רומז ששינוי קטנטן בחלק קטן של המערכת עשוי להשפיע ולזעזע את המערכת כולה?

C>E/C=E: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות)

א. אם פצצות אטום ונשק גורמים לבטיחות, הבא ונחלק אותם לכל העולם וכך כולנו נהיה בטוחים.

10. הגדרה מחדש של (ההשפעה/הערכים/האמונות) – Redefine

$C>E/C=E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע.

א. איני אדם רע, אני רק:

גמיש

ישר וכנה

מקורי

לא מאושר

לא רגיש כמוך

$C>E/C=E$: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. זה לא שלא איכפת לי, רק שאני מראה זאת בצורה אחרת.

$C>E/C=E$: סרטן גורם למוות.

א. סרטן אינו גורם למוות, הוא גורם ל:

אובדן התקווה

פחד וחרדה

אי הסכמה פנימית

אמונות כאלו מביאות לדיכאון... וזו בעצם הסכנה

$C>E/C=E$: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות)

א. נשק אטומי אינו מביא לבטיחות, אלא למוות, אשר יוצר פחד אצל האנשים שאין להם אותו, וכך הם צריכים להתגנב מסביב.

11. **Chunk Down**, חתירה לפרטים (לגבי ההשפעה/אמונות/ערכים)

א. איך בדיוק רע?

ב. רשע-עד כמה בדיוק?

ג. אילו דברים בדיוק?

ד. עד כמה באמת?

ה. למי בעצם?

$C > E / C = E$: המשמעות של האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. עד כמה מאחר?

ב. באיזו מידה לא אכפת?

ג. עד כמה בדיוק איחור משמעו חוסר אכפתיות?

$C > E / C = E$: סרטן גורם למוות.

א. אלו סוגי סרטן בדיוק?

ב. מהו המנגנון המדויק שגורם למוות?

ג. מיתה-כיצד בדיוק?

$C > E / C = E$: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות).

א. כיצד בדיוק הם: מגוננים עלינו?

מגבירים את בטיחותנו?

ב. איזה נשק אטומי בדיוק?

12. מטאפורה/ אנלוגיה (לגבי ההשפעה/ אמונה/ ערכים)

$C > E / C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע.

א. האם רופא שיניים הוא רשע רק מפני שאמר למישהו שיש לו חור גדול בשן?

$C > E / C = E$: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. אם מנתח מאחר לארוחה בגלל שהיה עסוק בהצלת חייו של מישהו, האם משמעות הדבר שלא אכפת לו

מהארוחה?

$C > E / C = E$: סרטן גורם למוות.

א. סרטן הוא כמו שדה ירוק והתאים הלבנים שלך הם כמו הכבשים, אם:

מתח נפשי

יתר כימותרפיה



תזונה לקויה ועוד

מפחיתים את כמות הכבשים בשדה, העשב גדל ללא בקרה והופך לשדה עשבים שוטים. אבל אם תתרכז בגידול והוספת כבשים בריאות לשדותיך, יוצר מאזן חיובי והרמוני.

$C > E/C = E$: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות).

א. נשק אטומי הוא כמו סרטן. עד שהמערכת החיסונית מבחינה בו, עלול להיות מאוחר מדי.

13. **תוצאה/ מטרה אחרת (מה יותר רלוונטי)**

$C > E/C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע.

א. השאלה כאן אינה האם אני אומר דברים רעים או האם אני אדם רשע, אלא: מה התגובה שמתקבלת מדבריי? האם המטרה מקדשת את האמצעים (האם מה שרציתי לבטא באמת זקוק לחריפות שבה נאמר).

$C > E/C = E$: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. האיחור או חוסר אכפתיות אינן השאלות האמיתיות כאן, אלא האם נוכל לענות לצרכיו של הזולת בלי ליצור אשמות.

$C > E/C = E$: סרטן גורם למוות.

א. השאלה האמיתית אינה מה גורם למוות, אלא מה גורם לחיים ובריאות, הבא נחקור זאת.

$C > E/C = E$: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות).

א. הנושא העיקרי אינו האם פצצות אטום הם בטוחות אלא:

מה שהן אמורות להגן עליו

יש ברירה טובה יותר

אנו פועלים בצורה מכובדת והגיונית ולא מתוך פחד.

14. **ההשלכות**

$C > E/C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע.

א. אני רק מבטא דברים רעים על מנת לשפר אותם.

ב. איני אומר דברים רעים, אני עושה אותם.

ג. אם לא היו אנשים רעים בעולם מי היה מצביע על חולשותינו ?

$C > E / C = E$: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. אם לא הייתי מאחר, הייתי עלול לאבד את עבודתי, אבל אכפת לי יותר מידי ממך, כדי להסתכן בלאבד אותה.

$C > E / C = E$: סרטן גורם למוות.

א. אמונות כגון זו יש להן נטייה להיות נבואה שמגשימה את עצמה, מפני שאנשים חדלים לחקור את הברירות והאפשרויות שלהם.

$C > E / C = E$: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות).

א. האמונה שנשק גרעיני הוא הפתרון היחידי, עלולה להיות לא בטיחותית, מפני שזה יכול להכשיל אותנו מלראות פתרונות אחרים בעלי עוצמה.

ב. אמונות אלו גורמות לפראנויה, אשר גורמת לאנשים להגיב בצורה לא הגיונית.

15. היררכיה של קריטריונים (לגבי ההשפעה/ אמונה/ ערך)

$C > E / C = E$: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע.

א. אינך סבור שיותר חשוב להיות:

מקורי

כנה

ישיר

מכובד

מאשר להיות נחמד

מאשר לומר לאנשים את מה שהם רוצים לשמוע?

$C > E / C = E$: משמעות האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. האם אין זה יותר חשוב למלא את חובותיי כלפי האנשים התלויים בי מאשר להיות דייקן בזמנים?



C>E/C=E: סרטן גורם למוות.

א. אינך סבור שיותר חשוב להתמקד במה שעשוי לעזור לאנשים אחרים לחיות ולמצוא טעם לחיים, מאשר להתעסק ולהתמקד במוות?

C>E/C=E: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות).

א. אינך סבור שזה:

שפל

לא הוגן

לא מכובד

להתנהג בבריונות כלפי אנשים, תוך הפעלת כוח כאשר הם:

לא מוכנים

לא חמושים

16. הכללת (ההשפעות/ אמונות/ ערכים) לגבי עצמך .

C>E/C=E: לומר דברים רעים משמעו שאתה אדם רע.

א. אנשים רעים תמיד נוטים למצוא את הרע באחרים.

C>E/C=E: המשמעות של האיחור שלך היא שלא איכפת לך ממני.

א. אדם אכפתי באמת יכול להתעלם מדי פעם מעיכוב לא משמעותי בהגעה.

C>E/C=E: סרטן גורם למוות.

א. זוהי אמונה קטלנית להחזיק בה, היא עשויה להוביל לסוף ללא מוצא.

C>E/C=E: נשק גרעיני מביא ל (עוצמה, הגנה, בטיחות).

א. האם אתה בטוח שזוהי אמונה בטוחה להחזיק בה כל-כך חזק?

שפה נקייה ומטאפורות

מבוסס על עקרונות השפה הנקיה של דוויד גרוב פסיכותרפיסט ניו זילנדי אשר פיתח את המושג. הוא עבד הרבה עם מקרי טראומה.

שאלות הבאות ולהוביל את המונחה ליצור מטאפורות שיעזרו לנו לתקשר ביעילות עם מבנה העומק- התת מודע ליצירת פתרון.

שפה נקייה היא כלי שימושי שנים רבות בתרפיה קלינית. היא עוזרת לאדם להבהיר את המשמעות והכוונה האמיתית מאחורי דברים. ככזו שפה נקייה מקדמת תקשורת יעילה ובהירה יותר.

שפה נקייה הינה בעצם סדרה של שאלות לעבודה עם מטאפורות. אנו משתמשים במטאפורות באופן שגרתי בלי לתת שימת לב לכך:

הוא תקע לי סכין בגב...

לב של אבן.....

אני עפה מזה...

אוהבת אותך עד הירח וחזרה...

תיק כבד...

אנו לא באמת טסים לירח וחזרה, אין לנו באמת סכין תקוע בגב- אבל אנחנו מדברים בצורה היוצרת דימויים שבחלקם הנם דרמטיים יותר. מטאפורה מייצגת רגשות ומחשבות. מטאפורות הן עוצמתיות ביותר. וניתן להשתמש בהם ליצירת שינוי אצל ילדים ומבוגרים כאחד.

היום ניתן להשתמש בשפה נקייה להבהרת רעיון, יצירת מוטיבציה או הבנתה, לעבודה מול קהל וקבוצות, בחינת בעיה עי בדיקת המטאפורה, ועוד.

העקרונות של שפה נקייה:

- היה קשוב

- שמור לעצמך את דעותיך והמלצותיך

- הקשב לתשובה ואז שאל עוד שאלות של שפה נקייה.

ישנן 12 שאלות של שפה נקייה. מאוד חשוב להשתמש רק במילים של המטופל. ולא לשנות או להכניס מילים שלנו. על כן נשתמש ב X ו Y כמילים של המטופל

שאלות מתפתחות

ואיזה סוג X _____ זה ?

האם יש משהו נוסף לגבי X _____ ?

ואיזה סוג של X _____ הוא _____ ?

איך עוד היית מתאר את X _____ ?

וה X הוא כמו _____ ?

והאם יש קשר בין X לבין Y ?

וכש X מה קורה ל Y ?

שאלות סדרתיות, זמן ומקור

איך/ מה מתחיל _____ ?

ואז, מה קורה ?

ומה קורה אח"כ ?

ומה קורה ממש לפני _____ ?

שאלות כוונה:

מה X היה רוצה שיקרה _____ ?

מה צריך לקרות בשביל X _____? ויכול לקרות?

שאלות המשתמשות במרחב

ומאיפה יכול הא _____ לבוא?

ומה המיקום של X _____? / היכן _____ נמצא / קורה/נוצר?

להוספת ספציפיות:

לדוגמא?

וכשאתה אומר _____, אתה מתכוון?

שאלות המכוונות לפתרון:

אם היה נעלם X _____ איך היה נעלם?

אם היה נפתר/נעלם מה היה שונה ב _____?

וכמובן, תמיד לשמור על ראפור . סקרנות אמיתית למפת האדם

נוכחות אוהבת ועניין אמיתי באדם - ולא באג'נדה.

על שפה נקיה מטאפורות ודמיון מודרך.

(1) מציאת דימוי מטפורי לבעיה:

אז מהי הבעיה / האתגר שאתה רוצה שנעבוד עליו היום?

איך האתגר הזה מתבטא? איך זה מפריע לך?

המונחה עונה: _____
המנחה: וזה (תשובת המונחה) זה כמו? _____
למה זה דומה? _____
איך עד היית מתאר? _____

*ניתן להשתמש בדפוס שפה נוספים עד למציאת דימוי מטפורי ראשון.

(2) מציאת דימוי מטפורי למשאבים:
אם זה היה איך זה היה נפתר? _____

איזה משאבים יכולים לעזור לך בדרך לפיתרון?

- א. _____
- ב. _____
- ג. _____

איזה דימוי היית נותן למשאב א'? (ומשאב א' זה כמו _____)

איזה דימוי היית נותן למשאב ב'? (ומשאב א' זה כמו _____)

איזה דימוי היית נותן למשאב ג'? (ומשאב א' זה כמו _____)

והדרך לפתרון כמו מה זה? _____
(למה היית מדמה את הדרך לפיתרון? _____)

(3) מציאת דימוי ל-OUTCOME
ומהי התוצאה הרצויה? _____
ול _____ (התוצאה הרצויה כפי שתוארה ע"י המונחה) זה כמו _____

למה זה דומה? _____
איך עד היית מתאר? _____

(4) מציאת דימוי להשלכות
ומה זה יתן לך שתגיע לתוצאה הרצויה? איך זה ישפיע על החיים שלך?
וזה (תשובת המונחה) זה כמו? _____
למה זה דומה? _____
איך עוד היית מתאר את זה? _____

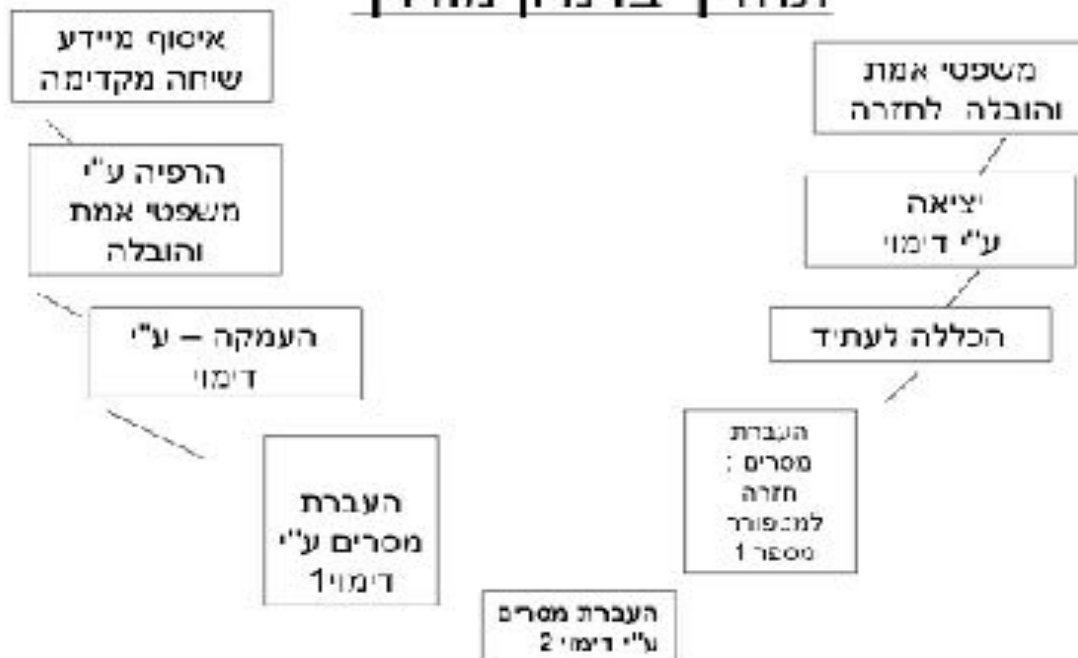
לאחר איסוף הדימויים.

העבירו תהליך של דמיון מודרך:

1. משפטי אמת(הצטרפות) +הובלה להרפייה
2. שימוש בדימוי להעמקת ההרפיה
3. שלב התיעול : לבנות מטפורה בעזרת הדימויים שאספתם.
- * ניתן להשתמש בשרשרת של מטאפורות.
4. הכללה לעתיד
5. שימוש בדימוי ליציאה מההרפיה
6. משפטי אמת והובלה לחזרה.



תהליך בדמיון מודרך



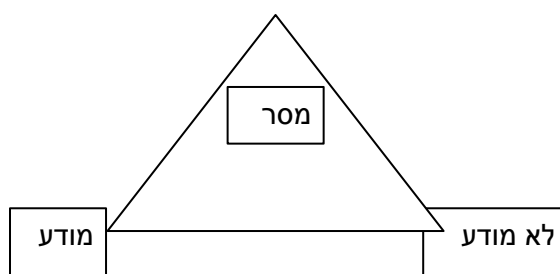
Spin- לאחר שבוחרים מטרה

1. מה יכול/צריך לקרות כדי שאפילו שאתה רוצה ____ (מטרה). אתה בכל זאת תישאר (בבעיה).
2. מה צריך לקרות כדי שעל אף שאינך רוצה (בבעיה), תסכים שזה יקרה ?
3. אם תחליט לוותר על (המטרה) ולהישאר(בבעיה) זה יהיה בגלל שחשוב לך...?
4. האם יש מחשבות נוספות שיכולים לגרום לך להטיל ספק בזה שאתה תגיע אל (המטרה)?
5. כשאתה שואף לקיים את ה(התשובה שענה בשאלה 3) אתה מתרחק ונמנע מ...?



6. אם תחליט שיש דברים שחשובים יותר מ(הערך שענה, בשאלה 3), זה יוכל לאפשר לך....

משולש פענוח החלומות



1. כתיבת תוכן החלום

עצום עיניך והיזכר בחלום – זה לא משנה כמה פרטים אתה זוכר.
מה שחשוב זה שתוציא את זה החוצה כמו שאתה זוכר את זה.
כתוב את החלום במילים או בפסקאות קצרות באזור "הלא-מודע" שבמשולש

2. כתוב אסוציאציות

א. היכנס לראיה פריפריאלית, הרפה את שרירי הלשון. הכנס להרפיה קלה...
הבט בצורה רחבה ומופשטת וחשוב בצורה מופשטת על המילים הבאות.

ב. שאל: "מה משמעות _____ עבורי?"

או "מה המשמעות הרחבה יותר של _____ עבורי?"

ג. בחר באסוציאציה הראשונה (גם אם היא לא הגיונית).

ד. כתוב את האסוציאציה במילים שהם נאמרו.

* יש לשמור על ראייה פריפריאלית - ראייה רחבה שתוביל גם לחשיבה רחבה ומופשטת
(אנו מעוניינים באסוציאציות מופשטות יותר.)

3. הבט בכל האסוציאציות שכתבת בשלב הקודם וחשוב: "לאיזה נושא בחיי כיום מתקשרות כל
אלו?"

כתוב את תשובתך במקום המידע להקשר/לשאלה.



4. הבט על כל האסוציאציות שכתובות. ועל כל אסוציאציה שאל: איך היא קשורה לשאלה/ לנושא
(שמצאת בסעיף 3) או לחיך באופן כללי. (כתוב את התשובה הראשונה שעולה באופן אינטואיטיבי

5. רשום את התמצית המסר במרכז המשולש.

6. הסתכל על המשולש ועבור כשאתה עובר מראייה רגילה לראיה מרחבית (מספר פעמים) מאפשר למסרים לחלחל.

DROP THROUGH TECHNIQUE

1. בחירת הלך הרוח לעבודה- חבר את המטופל להרגשה שהוא רוצה לברוח ממנה (מוטיבציה שלילית). ברר את המילה אשר תואמת את ההרגשה. ומ1-10 עוצמתה. זהה ערך או הרגשה בלתי רצוים כנומינליזציה.

2. נפילות דרך- הזמן את המטופל: " רק תיפול דרך ההרגשה הזו... עד שתגלה מה נמצא מתחתיה..."

3. המשך ליפול דרך כל דבר שעולה שוב ושוב עד שתגיע ל"כלום" שלב של חוסר מילים. וליפול דרך זה עד הצד השני שבו יש K חיובי כלשהו (הרגשה חיובית).

4. אם השינוי גדול עבור לסעיף הבא, אם לא אז ליפול דרך ההרגשה החיובית, להרגשה חיובית שנמצאת תחתיה.

5. בדיקה ראשונה- ערוך בדיקה עם הנומינליזציה מסעיף 1. ליפול שוב דרכה- לאן הגיע?

6. תהליך הצהרת מטא- אחרי שהגעתם לתחושה חיובית משמעותית K+, שאל: מה קורה ל____ (הרגשה השלילית) בנוכחות ה____ (K+)? וחכה לתגובה. וכך הלאהדרך כל שרשרת התחושות השליליות.

7. בדיקה- חשוב על הערך שרצית להשיג, איך האחוזים של כיווני המוטיבציה עכשיו? האם יש שינוי?

8. הצטרפות עתידית- עכשיו עם הלמידות החדשן והתובנות החדשות- חשוב על הערך שאתה רוצה, איך הוא מרגיש לך עכשיו שונה? מ1-10? דמיון כיצד זה ישפיע על החיים באופן חדש, איך תתנהג בסיטואציות דומות בעתיד? מה תעשה מחר שונה?



חלק 3 - Time Line Therapy

תרפיית קו הזמן אומנם פותחה מעולם הנלפ אך נהפכה לשיטה תרפויטית ממוקדת בפני עצמה.

שלב מקדים:

על מנת לעבוד עם תרפיית קו הזמן- יש ראשית 1. לאסוף היסטוריה אישית מפורטת הכוללת לוח זמנים מפורט של אירועי העבר הליבתיים השליליים והשפעתם על המטופל כיום. 2. ליצור תוצאה מעצימה.

שאלת משאוב עבור המטפל: כיצד עלי לשאול שאלות שייצרו את התוצאות הטובות ביותר?

תשובה:

שלב ראשון: מציאת מבנה קו הזמן של המטופל: אם אני הייתי שואל את התת מודע שלך היכן נמצא עברך ואיפה נמצא עתידך יש לי תחושה שתוכל לענות משהו כמו... זהמימין לשמאל או מלמעלה למטה או מקדימה לאחור...או בכיין וביחס לגוף שלך...המושג המודע לא מעניין ... המושג של התת מודע מעניין אותי. לאיזה כיוון היית מצביע? עבר? הווה? עתיד? יופי!

אם המטופל מתקשה ניתן לשאול- זוכר מה עשית לפני שבוע? וכשאתה נזכר האם אתה שם לב מהיכן הזיכרון מגיע? או לאן הוא הולך? חזור על השלב ושאל על אירוע לפני חודש/שנה/עשור...

שים לב שנוצר קו....יופי! עכשיו תרחף מעל לקו הזמן אל העבר ועצור- אתה שם? ורחף חזרה לעכשיו... ולעתיד .. ולעכשיו הצלחת? יופי.





אילו
יוחסיו

רחם

עבר

עתיד

חיים
קודמים

לאחר מכן ניתן לעבור מציאת רגש שהמונחה רוצה לשחרר שאלות מקדימות:

- (1) שאל: "האם זה בסדר מבחינת תת-המודע שלך שתשחרר את הרגש הזה (או את ההחלטה המגבילה) היום ושתהיה ער לכך באופן מודע?"
 - (2) מציאת האירוע השורשי:
"מהו האירוע שהתחיל את הרגש הזה (או את ההחלטה המגבילה הזאת) מהו אותו אירוע ששינוי בהתייחסות אליו יכול לגרום לבעיה להיעלם"
- אם היית יודע, האם זה היה לפני, במהלך, או אחרי שנולדת?"
(במידת הצורך: "סמוך על האינטואיציה שלך וענה באופן אינטואיטיבי"
- במידת הצורך: "אתה מוזמן לנחש, אם היית מנחש מתי הייתה אומר שזה קרה")

לפני: "ברחם או לפני?"

ברחם: "איזה חודש?"

לפני הלידה: "האם זה היה גלגול קודם או תורשה גנטית?"

גלגול קודם: "לפני כמה גלגולים?"

חיים קודמים: "לפני כמה דורות?"



אחרי: "אם היית יודע, בן כמה היית?"

אם המטופל עונה: "אני לא יודע" תענו: אני יודעת שאתה לא יודע אבל אם היית יודע... קח כל דבר שעולה.... סמוך על התת מודע שלך.

שינוי רגש/ אמונה בשימוש בקו זמן

1. צור עוגן בטיחות .

2. הפקת קו זמן- היכן עבר, הווה ועתיד

3. **דיס אסוציאציה:** לרחף מעל קו הזמן , כשאתה רואה את הראש שלך כאן למטה. לשים רשת ביטחון כלשהי מתחתך... ולהזכיר לאדם שאתה בשנת 2010... ויש לך משאבים שרכשת בחיך, יכולות, למידות... (*ניתן לעגון ע"י מגע בכתף את התחושה הבטוחה).

4. "נסיעת מבחן" על קו הזמן: לרחף קצת מעל עבר והווה, לראות את עצמך מלמעלה בחוויה נעימה אחת מלפני כשבוע.

5. **שורש הבעיה:** "עכשיו, אתה יכול לתת ללא מודע שלך לרחף עוד אחורה ימים... חודשים... ואולי אפילו שנים... עוד ועוד אחורה... מעל לרשת ביטחון ולהביא אותך אל מעל לשורש הבעיה, אתה יכול לחזור אחורה אל מעל לפעם הראשונה שאי פעם _____ הצעיר חווה את הרגש השלילי".

*** (במידת הצורך)**

ניתן לשאול בצורה ישירה (באסוציאציה): "מתי הרגשת ככה? האם הרגשת ככה קודם...מתי? מתי בפעם הראשונה שאת זוכרת שהרגשת ככה?"
ואז ליצור דיס אסוציאציה: לעלות למעלה ולהסתכל דרך רשת ביטחון

6. **עצות ולמידות:**אתה יכול להסתכל על האירוע מלמעלה דרך רשת ביטחון ולשים לב איך _____ הצעיר נראה שם, כיצד הוא מרגיש ומה הוא אומר לעצמו- **ועכשיו, כשאתה נמצא למעלה מעל רשת הביטחון, כשיש לך את כל המשאבים שלך היום כבוגר** (ניתן לפרט משאבים),
איזה עצה אתה יכול לתת ל _____ הצעיר כדי שיעבור את הסיטואציה בצורה טובה יותר.

.....



(אפשרות נוספת)

כשאתה שם למעלה מהן הלמידות שכשתדע אותן יאפשרו לך להשתחרר מהרגש _____ (הרגש הבעייתי) ולהרגיש _____ (הרגש הרצוי)/ להשתחרר מהאמונה המגבילה וליצור אמונה חדשה לגבי עצמך.....

**** (במידת הצורך, אפשרויות נוספות לעזור למונחה להגיע ללמידות ורעיונות לשיחרור הרגש נמצאות בעמוד 75. המשיכו עם האפשרויות למציאת למידות שנמצאות עד שעולה למונחה הבנה כלשהי)**

7. **לאחר שיש למידות ע"מ להמשיך בתהליך ניתן לוודא:**
והלמידות האלו, העצות האלו יאפשרו להשתחרר מהרגש (השלילי) _____ ולהתמלא במקום ברגש (החיובי) _____? או האם יש למידות נוספות שצריכות להילמד?

8. **שחרור הרגש:**
"אתה יכול לרחף להרבה לפני שזה אי פעם קרה לרחף שוב עוד ועוד אחורה לפני שבכלל היה רגש שלילי....."
וכשאתה שם- איפה הרגש עכשיו? "-אפשר לעגון.
- אם הרגש לא נעלם- "כשאתה מביט לעבר-אתה יכול להתחיל לטוס אחורה בזמן בקצב אינסופי עוד ועוד עד שהרגש הזה נעלם" (יכול להיות גם לפני הלידה).

9. **אימות:** אתה יכול לחזור לאירוע, ולהיכנס לתוכו, עכשיו עם הלמידות שעכשיו רכשת, עם כל המשאבים שיש לך היום כבוגר, ועם התחושה הטובה של שחרור הרגש, של לא להכיר את הרגש הזה בכלל. וכשאתה שם, אתה יכול לוודא שהרגש איננו, ולשים לב איזו אמונה/ החלטה חדשה אתה יוצר לגבי עצמך. אתה הבוגר יכול להסביר לו, לילד/הצעיר את הלמידות, כמו שמסבירים לילד, (במילים, בסיפור, במשחק, בחיבוק, בשיר, בריקוד או בכל דרך שמתאימה לך ללמד ילד בגיל שלו) עד שאתה רואה שהוא השתחרר מהרגש _____ והוא מלא ב _____ (הרגש החיובי), וזה קל לראות על ילד שהוא השתחרר מרגש שלילי ושהוא מרגיש ממש טוב, לא? ... "סמן לי כשאתה שם לב שהוא השתחרר".

• **אפשר גם במידה והמונחה לא מוצא דרך להעביר ניתן להסביר לו את הרעיונות שאלו לו מקודם, ניתן שוב לעודד את המונחה לחשוב על עוד עצות ולמידות (בעמוד 4 יש דף**

שעור למונחה לחשוב על אפשרויות ללמידות שיכולות לשחרר את הרגש).

- **להעצמת שחרור הרגש, ניתן להשתמש כאן במטאפורת האור המרפא:** "ועכשיו, אתה מוזמן לדמיין מקור אינסופי של אור מרפא (או משאב אחר), שיכול למלא אותך... ואתה יכול לתת לו למלא כל פינה חשוכה, עד שכל פינה וכל תא בגוף ובנשמה מלאים ב_____ (הרגש החיובי). וממך האור המרפא יכול להמשיך ישר לתוך האתה הצעיר ששם למטה ולמלא אותך, עד שהוא זוהר...עד שכל פינה וכל תא בגוף שלו מלאים ב_____ (הרגש החיובי)".

10. **אינטגרציה:** "אתה מוזמן לחבק את _____ הצעיר אל עצמך ולחזור להווה, עם כל הלמידות בדרך: אתה יכול לשים לב איך, כמו בדומינו, האירועים שלאחר זמן זה, מתחילים להעריך עצמם מחדש לאור מה שאתה יודע עכשיו. אתה יכול להמשיך לרחף להווה בקצב שהרגש הישן משתחרר מכל אירוע משמעותי שקשור בדרך, **עכשיו** עם כל הלמידות והשינויים שעשית, ולתת ל_____ הצעיר לגדול בתוכך עם הלמידות והשינויים. סמן לי כשהגעת להווה".

(במידת הצורך אפשר להשתמש כאן גם באפשרויות לשחרור רגש שבעמ' 75)

11. **בדיקה והכללה לעתיד- test, future pace:** "ושים לב שהשינוי הזה יכול להתגלגל כל הדרך לעתיד ולשנות את זיכרונות העתיד שלך לאור מה שאתה יודע"

- כאן אפשר לבדוק באופן יסודי ב- 2-3 אירועים עתידיים: " אתה יכול ללכת למצב בעתיד, שבאופן טיפוסי היית אמור להרגיש אומ לחוות את הבעיה-ולאור השינויים והלמידות-מה קורה עכשיו? (זה מקבע את השינוי הטיב בנוירולוגיה). וחזרה לעכשיו: "ואתה יכול למ לחזור לעכשיו, בקצב שהלא מודע שלך השלים את השינוי".
- אפשרות לפגישה עם אני העתידי (זה של ה outcome), ולמידה ממנו מה שניתן שירגיע/ ייטע אמונה/ שיבטיח את ההגעה שלך למה שהוא הגיע וההבטחה ממנו לליווי שלך לאורך כל הדרך.



נדיר מאוד, אבל במקרה שעדיין קיימת בעיה בעתיד לאחר ניקוי העבר:

עכשיו

- לוודא שהוא בדיסאסוציאציה ולהכליל את הלמידות של העתיד: "כשאתה מעל לעצמך ששם למטה בעתיד, אתה יכול לשים לב שוב ללמידות (ניתן להזכיר לו אותן) וכיצד הן יכולות לשחרר את הרגש עכשיו".
- אם יש צורך-למידות נוספות מעל לאירוע עתידי זה: "ומהן הלמידות, שכשתדע אותן, תוכל להשתחרר מהרגש _____ ולהרגיש _____ גם כאן (ובכל אירוע עתידי)".
- ניתן באופן דומה להשתמש בטכניקות הניקוי והריפריימינג שבעמוד הבא גם לגבי העתיד.

הוספת תהליך עם קו זמן של דמות

8.1 עכשיו כשאתה עם הרגש החיובי אתה מוזמן לרחף כל הדרך חזרה אל האירוע השורשי, ורק להציץ מלמעלה. ולשים לב מי עוד נמצא שם? _____

(במידה והוא לבד דלגו לסעיף 9)

8.2 אני מזמין אותך לראות בעיני הדמיון שלך שלכל אחד מהנוכחים באירוע יש קו זמן משלו. ואני רוצה שתביט על קו הזמן של אחד מהאנשים שנמצאים שם ומשפיע על האירוע על מי אתה מביט? _____

הבחן בקו הזמן של _____ (הדמות שנבחרה), והתחל לרחף מעל קו הזמן של _____ (הדמות שנבחרה) אחורה...אחורה בזמן...עוד ועוד אחורה תוכל מלמעלה לראות אותו מאוד צעיר...

עד לנקודה...שבה הוא ממש קטן ... נעצר מעל נקודה ש (הדמות שנבחרה) זקוק/ה למשאבים

ויווד למטה להיפגש עם (הדמות שנבחרה) רואה כמה הוא זקוק למשאבים אולי זה חום ואהבה, אולי זה תמיכה...אתה יכול למצוא את הדרך להעביר אליו את המשאבים שהוא צריך...אולי לדמיין קרן של אור יוצאת ממך וממלאת אותו אולי ע"י מבט בעניים, אולי שיחה עד שאתה רואה ש (הדמות שנבחרה) מלא במשאבים שחסרים לו באותה נקודה. מוצא את הדרך להיפרד ממנו/ה.

לוקח נשימה עמוקה ומתחיל לרחף שוב למעל מעל קו הזמן חזרה על השורש כשאורך כל קו הזמן אתה ממלא את קו הזמן בצבעים נעימים כל הדרך עד לאירוע השורשי שאתה בגיל _____ (הגיל אותו אמר המונחה).



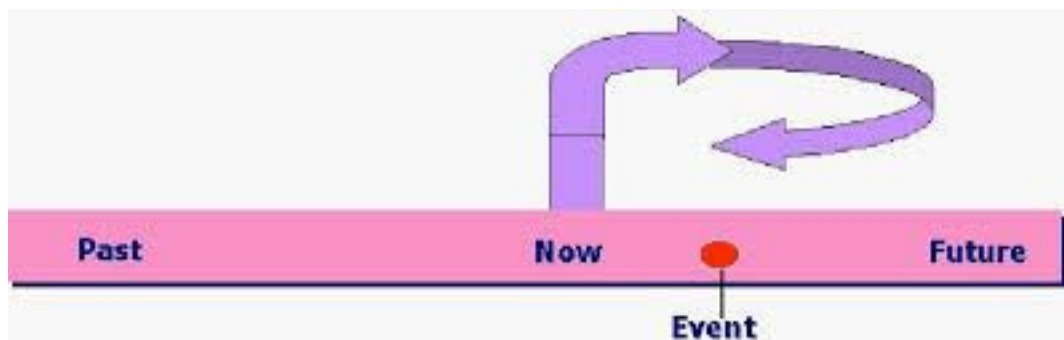
8.3 וכשאתה מציץ מלמעלה, שים לב, האם יש עוד אנשים דומננטים שמשפיעים על האירוע מי? _____ מעולה.

אם כן, חזור חזרה על סעיף 8.1 שוב.

אם אין המשך לסעיף 9.

עבודה עם חרדה- היא קצת אחרת ולא עושים את הפרוטוקול הרגיל

בעבודה עם חרדה קו הזמן נראה כך:



הליך:

* יש לוודא שעובדים על אירוע ספציפי יחיד ממוקד.

1. ממה אתה חרד? ממה בדיוק?
2. טוב רחף למעלה מעל קו הזמן...
3. ורחף מעל לעתיד 15 דקות לאחר השלמה מוצלחת של האירוע שחשבת עליו בחרדה. תגיד לי מתי הגעת לשם.
4. טוב, עתה הסתובב והבט אל "העכשיו" על קו הזמן.

5. כעת היכן נמצאת החרדה? (אם המונחה עונה שהיא נעלמה- עבור לסעיף 6, אם המונחה עונה שהחרדה עדיין שם- אז שאל אותה: האם אתה מדמיין שהשלמת את האירוע בהצלחה? אם לא- אז דברו על השלמה מוצלחת עבור האירו וטפלו באמונות ליבה שליליות, התנגדויות אקולוגיות וכו'. לאחר השלמה מוצלחת חזרו לסעיף 3 והמשיכו משם).
 6. חזור לכאן ועכשיו.
 7. אפשר אם רוצים לערוך בדיקה על ידי כך שמבקשים מהמונחה לחשוב על הדבר שבעבר היה גורם לו לחוש חרדה ולשים לב שעתה אין חרדה.
 8. האם אתה רוצה לחסל כל חרדה, אז עבור לסעיף 1 והשתמש באירוע נוסף.
- הערה:
- אם החרדה אינה נעלמת אז יש לבצע ריפריים: " אני יודעת שקיים בך חלק שחושב שזה חשוב עבורך שתהיה חרדה על מנת שתיווצר בך מוטיבציה / הגנה ואני מסכים שהמוטיבציה / הגנה הזו חשובה עבורך. הבעיה היא שהחרדה איננה בריאה עבור הגוף. האם ניתן למצוא דרכים אחרות כדי ליצור מוטיבציה/ הגנה ולשחרר את החרדה?
- בנוסף חרדה יכולה להיות תוצאה של פחד שעדיין לא השתחרר. יש תמיד לשחרר את הפחד לפני שעובדים על חרדה.

כשמוטפל מתחבר לזיכרון טראומטי מציף

- לעיתים תוך עבודה על קו הזמן יעלו ויציפו זכרונות טראומטיים. הדבר שכיח בתרפיה זו. במקרה זה ניתן לעשות את הדברים הבאים:
1. איפה אתה?
 2. טוב, כעת רחף מעל קו הזמן כך שאתה מתבונן למטה (מגוף 3) על האירוע.
 3. (הפסקה) האם אתה מעל לקו הזמן? (אם לא לחזור לסעיף 2).
 4. אם כן- טוב עכשיו תודא שאתה נמצא במצב #3- (הפסקה). כעת היכן נמצאים הרגשות?
 5. אם המטופל עדיין מוצף- הקם אותו, מחא כפיים, שינער את הגוף, שינשום. ללכת יחד בחדר... וכו'.
 6. השתמש בפרוטוקול הטראומה באינטגרציה עם קו הזמן- שידמיין את אולם הקולנוע כאירוע מעל קו הזמן והזמן אותו להסתכל מחדר המקור.

מילות סיכום

אני מאוד מתרגשת שהגענו לסיום הקורס. זהו מעכשיו הנך בשלבי סיום של הקורס המתקדם של 2 מהגישות האפקטיביות והפופולאריות בעולם הטיפול והאימון היום.

אני מאמינה בך. ומאחלת לך בהצלחה בדרכך.

למדנו על סכמות, אסטרטגיות, מטא תוכנות, והרבה כלים יעילים.

זו ההזדמנות להציע לך להיפגש עמי ולבדוק את האפשרות להשלים את המסלול הכשרה המלא, למצוא בית אוהב, ולהיות חלק מהמרכז.

באהבה רבה.

רונית.

