



מאת: תמרה חרמון

האם קרה לכם פעם, שהרגשתם שאתם רוצים לעשות משהו, להשיג מטרה שחשובה לכם ועדיין הרגשתם תקועים באותו מקום ולא הצלחתם להתגבר על אותו דבר שמעכב אתכם ?

האם יש לכם איזה הרגל, או התנהגות שהייתם מאוד שמחים להיפטר מהם ובכל פעם שאתם חושבים על זה, דקה לאחר מכן, אתם מהרהרים בעבודה שנדרשת כדי לעשות את זה, מוותרים וממשיכים הלאה ?

זה ידוע, שכולנו רוצים להצליח לממש את עצמנו ולהשיג את המטרות שלנו . כולנו רוצים להרגיש מסופקים ולחיות חיים של הגשמה, סיפוק, שפע ומימוש עצמי. העניין הוא שחינכו אותנו לחשוב ששינוי התנהגותי ו/או רגשי דורש זמן, מאמץ ומשאבים לא מועטים כדי להגיע לתוצאה המיוחלת – ויכול להיות, שתופתעו לגלות שזה לא בהכרח כך – אחרי שתתנסו בכלים מתוך גישת ה- NLP, המובאים בספר הזה.

מהי גישת ה- NLP ?

NLP הם ראשי תיבות של : NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING

NEURO -N

החלק הנוירולוגי של המוח – המערכת הנוירולוגית קולטת את הגירויים מהסביבה באמצעות החושים ועושה להן עיבוד מסוים ואז נוצרת חוויה מסוימת, אשר באה ביטוי – בשפה.

Linguistic – L

החלק הלשוני-עיבוד החוויה שנקלטה דרך החושים מתבטאת בדפוסי שפה מסוימים: התקשורת התוך אישית (האופן שבו אנחנו מתרגמים את החוויות ע"י מחשבות, "הדיאלוג הפנימי") והתקשורת הבין אישית (האופן בו אנחנו מתבטאים כלפי הזולת ומתקשרים עם אחרים) שמיצגים ע"י שימוש בשפה המילולית (וגם בשפת הגוף) .



P – Programming

תכנות – נוצרים, דפוסי התנהגות מסוימים מהשילוב בין החוויה הנורולוגית לאופן השימוש בשפה.

ה-NLP הוא מדע המצוינות והוא עוסק בחקר החוויה האנושית. זוהי גישה שהתפתחה בארה"ב, בשנות ה-70 כאשר שני אנשים (ד"ר ריצ'רד בנדלר וד"ר ג'ון גרינדר) החליטו לחקור – מה הופך אנשים למצליחים ומשפיעים בתחומם?

במסגרת המחקר, הם ערכו תצפיות על אנשים, שנחשבו ליוצאי דופן ביכולתם לחולל שינוי ולהפיק תוצאות תוך זמן קצר. הם תצפתו וחקרו את דרך עבודתם ודגמו תבניות שפה, חשיבה והתנהגות שחזרו על עצמם, שהביאו לתוצאות מדהימות.

מתוך המחקר הזה – הם בנו גישה, שמאגדת בתוכה כלים וטכניקות ליצירת הצלחה והשפעה.

הם לקחו את כל הכלים והטכניקות וניסו אותם על אנשים – והופתעו לגלות שגם הם מצליחים ליצור תוצאות מצוינות ומכאן נולד ה-NLP.

מפתחות נוסחת ההצלחה

מחקרים רבים נעשים בנושא הצלחה והשגת מטרות, שבהם שאלת המחקר היא מהי הנוסחה הסודית, שבאמצעותה ניתן לשכפל הצלחה ולהעביר את אותה גישה לכל תחום בחיים. האם יש כללים קבועים להצלחה או שזה עניין של טיימינג או מזל?

חוקרי גישת ה-NLP אשר חקרו את מרכיבי המצוינות, מצאו שיש אסטרטגיה קבועה ומדויקת, נוסחה שיש בה 4 מפתחות קבועים, שאם תבחנו כל תוצאה או הישג שהגעתם אליו בחייכם, תגלו את כל אותם מפתחות שהובילו אתכם להצלחה.

אז מהי אותה נוסחה סודית?

1. דע מה אתה רוצה להשיג

השלב הראשון וההכרחי כשאנחנו רוצים להשיג מטרה מסוימת, הוא קודם כל להגדיר באופן ספציפי, מדויק וממוקד – מה אנחנו רוצים להשיג, מה התוצאה הרצויה עבורנו. אם תתחילו להקשיב מסביבכם לשפה, שאנשים משתמשים בה, תגלו שמרבית האנשים יודעים להגיד מה הם לא רוצים: "אני רוצה להפסיק להתעצבן מכל דבר", או "אני רוצה להפסיק לזלזל בחוסר שליטה" או "אני לא לותר על מה שחשוב לי".

חלק אחר של אנשים יודעים לומר מה הם רוצים אחרת מהמצב הקיים: "אני רוצה להרוויח יותר כסף בעסק" או "אני רוצה להיות פחות ביקורתי" או "אני רוצה לאכול פחות וכו'".

כשיש לנו מטרה ברורה וספציפית, אנחנו מכווננים לעבר המטרה ויתרה מזאת, אנחנו מצליחים לכוון את הפעולות שיביאו אותנו לתוצאה, שרצויה לנו.

למעשה, המחקרים שנעשו בתחום ה-NLP הוכיחו שכשאנחנו מכוונים את המוח להתמקד ולשים לב למה שחשוב וקשור בהשגת המטרה, בו בזמן הוא משמיט את מה שלא רלוונטי, ואז אנחנו מבחינים בדברים, שקודם לכן לא הבחנו בהם.

אם תדמיינו שהמוח שלכם הוא טיל – אז השלב הראשון הוא ליירט את הטיל אחר מטרה ממוקדת. הוא יחפש את כל הדרכים על מנת להשיג את המטרה שהוא מתפקס עליה.

ועכשיו כשברור לנו מה התוצאה שאנחנו רוצים להשיג, השלב הבא הוא לדעת מדוע חשוב לנו להשיג את התוצאה הזו. למה זה בעצם חשוב? משום שזה מה שמספק לנו מוטיבציה להניע את עצמנו לפעול למען השגתה. לדוגמה, אם עצמאי אומר: המטרה שלי להעלות את רמת ההכנסות השנה למחזור של 500,000 ₪ בעסק שלי, חשוב שהוא ישאל את עצמו למה זה חשוב לו ומה הוא ישיג כתוצאה מרמת ההכנסות הזו, מה זה יאפשר לו.

מה לדעתכם ידחוף את אותו אדם לפעול למען השגת המטרה - האם זה להשקיע מאמצים כדי להשיג את מחזור ההכנסות הזה, מה שלבטח יידרש ממנו או האם מה שידחוף אותו להניע את עצמו זו למשל התכלית של תרומה למשפחה שלו, לעתיד הילדים שלו ותרומה לקהילה? התשובה ברורה.

המוטיבציה מאחורי התוצאה המבוקשת היא ה"דלק" שמניע אותנו קדימה. היא מעוררת בנו השראה, והשראה מעוררת בנו רגש שמביא אותנו לדחוף קדימה ולעשות פעולות שיקדמו את השגתה.

2. שימוש בחדות חושים

עכשיו, כשהתוצאה המבוקשת ברורה לנו ויש לנו מוטיבציה להניע את עצמנו ולפעול למען ההגשמה שלה, השלב של להיות חדי חושים הוא לדעת להבחין מה מקדם אותי לקראת המטרה ומה מסיט או מרחיק אותי ממנה. חדות חושים מסייעת לנו להבחין ולזהות הזדמנויות שמופיעות בדרך, להיות רגישים לסביבה שלנו וליכולת שלנו להשפיע עליה.

פעמים רבות, מגיעים אליי לקוחות חדשים, שמספרים על ניסיונות של שנים מרובות להשיג מטרה, שחשובה להם. כשאני שואלת אותם מה הם עשו כדי להתקדם בהשגת התוצאה, לרוב הם משתפים על דרכים לא יעילות, שהם פעלו בהם בהתמדה במשך פרקי זמן ארוכים – שלא קידמו אותם.

שימוש בחדות חושים, הכוונה היא לשים לב – מה בתוך סדר הפעולות שלי קידם אותי עד כה? האם יש משהו שאני עושה שמקדם אותי יותר מפעולה אחרת? האם יש פעולה שאני עושה שוב ושוב שלא מייצרת תוצאות ו/או התקדמות? אילו הזדמנויות יש לי ליצור שיתופי פעולה או להיעזר בסביבה שלי כדי להשיג את התוצאה הרצויה?

3. לגלות גמישות

המפתח השלישי בנוסחת ההצלחה היא לגלות גמישות:

אני אוהבת לתת את הדוגמה הבאה: תארו לעצמכם שהתוצאה המבוקשת עבורכם היא להגיע מתל אביב לכרמיאל: אתם עולים על הרכב, ונוסעים על איילון דרום ובדרך רואים שלטים ירוקים שמראים לכם את הנתיבים לירושלים ובהמשך שילוט שמראה לכם את היציאה לכיוון באר שבע. מה הסיכויים שלכם לצלוח להגיע ליעד שלכם?



לגלות גמישות הכוונה היא להיות ערים לדרך שאנחנו פועלים ולבחון האם היא מקדמת אותנו להשגת המטרה או מרחיקה אותנו ממנה. במידה והתשובה היא האפשרות השנייה, כדאי לגלות גמישות, לעצור, לשנות את המסלול שבו אנו פועלים ולהמשיך להתקדם.

4. לנקוט בפעולה עכשיו !

המפתח האחרון שהוא בבחינת חובה בכל הקשור להשגת תוצאות הוא לנקוט בפעולות ממשיות מקדמות – מטרה. אנחנו יכולים "לדבר עד מחר" על התמקדות בתוצאה ועל תכנון האסטרטגיה שלנו ולהיות עירניים לגבי מה מקדם ומה לא, רק שללא פעולות, ללא מעשים תכל'ס לא נגיע לתוצאה המבוקשת.

המפתח האחרון של לנקוט בפעולה מדבר לעשות פעולה תוך 24 שעות מרגע שברור לנו מה התוצאה המבוקשת ואז ההצלחה שלנו מובטחת.

ליצור משאבים רגשיים של הצלחה

האם אתם יכולים להיזכר בסיטואציה, שבה הרגשתם מלאי בטחון ומוטיבציה ?
סיטואציות, שבכל פעם שאתם נמצאים בהם, אתם מרגישים מלאי אנרגיה ויש לכם
תחושת ודאות מוחלטת, שאתם יודעים מה לעשות באופן אוטומטי, מבלי להשקיע
כמעט מחשבה מוקדמת? תחשבו על כל הדברים, שאתם יודעים לעשות ממש
טוב ובכל פעם שאתם נמצאים שם, זה ברור לכם שזה "קטן עליכם".
האם אתם יכולים לשחזר בדמיון את אותן סיטואציות ? התשובה היא חד
משמעית כן.

אחד הכלים העיקריים שחוקרי ה- NLP מצאו אותם יעילים, מתוך המחקר שהם
עשו, נקרא "עגינה". למעשה, אנחנו יוצרים עוגנים כמעט באופן יומיומי, באופן לא
מודע והכוונה היא מצב של התניה קלאסית בין גירוי ספציפי לבין תגובה רגשית
ספציפית. עוגנים נוצרים בכל המערכות החושיות- עוגנים ויזואליים, שמיעתיים וכן
עוגנים קינסטטיים.

עוגן ויזואלי - כאשר מראה ספציפי מעורר בנו תחושה, לדוגמה: בכל פעם שאנחנו
נחשפים לתמונה או מראה של תינוק רך בימים, תחושת שמחה ועליצות מתעוררת
באופן אוטומטי.



עוגן שמיעתי – מכירים את השירים, שבכל פעם שאתם שומעים אותם ברדיו, הם מעוררים בכם את אותה תחושה ספציפית – בין אם זו תחושה של שמחה או הרגשת עצב ?

עוגן קינססטי - כאשר מגע ספציפי מעורר תחושה רגשית מסוימת. קחו לדוגמה אנשים שבכל פעם שמלטפים את שיערם – הם נרגעים, או למשל, מכירים את הטפיחות הקטנות על הכתף שמעוררות תחושת של כעס או חוסר סבלנות ?

עוגני טעם וריח - מצב שבו ריח או טעם ספציפיים מעוררים בנו תחושה מסוימת לדוגמה – יש אנשים שריחות אפייה או ניחוח של מרק עוף מהביל מעורר בהם תחושה של געגועים לבית סבתא או אנשים שמריחים ריחות בושם מסוים, שמציתים אצלם תחושת משיכה ותשוקה. איך משתמשים בזה לקידום ההצלחה שלכם ?

1. חשבו מהו המשאב | התחושה שאתם רוצים לגייס לטובת השגת המטרה שלכם (בטחון עצמי, שמחה, נחישות וכו').

2. היזכרו בסיטואציה ספציפית בה הייתם מחוברים לאותה תחושה במלוא העוצמה - והתחברו אליה בדמיון בכל החושים, קרי: תשחזרו את החוויה הזו בדמיון בכל החושים: תראו את מה שראיתם, תשמעו את מה ששמעתם שם, תחשו את מה שחשתם שם וכו'.

3. כאשר תחושו חיבור מלא בכל החושים לאותה חוויה ספציפית, תתמקדו באותה תחושה רצויה (סעיף 1) ותחושו איך היא מתגברת יותר ויותר.
 4. ברגע שתחושו את הרגש הרצוי בשיא – תחברו את האצבע לאגודל לשניות אחדות ואחר כך תרפו ושחררו את החיבור.
 5. הסתכלו על המקום שבו אתם נמצאים ותעלו מחשבה שמסיטה אתכם מהנושא.
 6. תחזרו על רצף הפעולות (סעיפים 2-5) מספר פעמים (לפחות 4-5 פעמים) ותעשו את התהליך בצורה מדויקת.
 7. ועכשיו תבדקו את עצמכם: הצמידו את האצבע לאגודל ושימו לב איך באותה שניה, אתם חשים את אותה תחושה רצויה באופן אוטומטי.
- למעשה, בתרגיל הפשוט הזה, יצרתם התניה במערכת הניורולוגית של המוח, כך שבכל פעם שתחברו את האצבע לאגודל, תוכלו להתחבר לאותה תחושה רצויה, בלי קשר לסיטואציה מסוימת.
- חשוב שתתרגלו את החיבור בין האצבע לאגודל מספר פעמים, על מנת להעצים ולקבע את העוגן החדש שיצרתם ולהקפיד, שאתם יוצרים את העיגון ברגע השיא, שאתם חווים את התחושה הרצויה.
- ועכשיו, תחשבו על כל ההזדמנויות החדשות, שנפתחות בפניכם ליצור עוגני תחושה רצויים, שתוכלו ליצור לקראת פגישות עבודה, סיטואציות חשובות שמקדמות את התוצאה הרצויה לכם וכו'.



בגישת ה-NLP יש מאות כלים נוספים, שמטרתם היא לחבר אותנו לצדדים המשאבים והמקדמים שלנו על מנת ליצור את המצוינות שאנחנו רוצים, בין אם זה בתחומי החיים האישיים או המקצועיים ולהשיג את המטרות שלנו בצורה יעילה, בעלת שליטה ומשפיעה על הסביבה שלנו.

הצלחה מרובה !

על תמרה חרמון

- << מנחה ומאמנת NLP TRAINER מוסמכת ע"י הארגון הבינלאומי HNLN-IN
- << בעלת תואר ראשון (Be.d) מצטיין בחינוך
- << מאמנת NLP להצלחה עסקית ואישית, בעלת קליניקה ברעננה
- << מאמנת NLP מוסמכת בדרגת TRAINER לילדים ונוער
- << מאמנת אישית בכירה עם ניסיון של למעלה מ-12 שנה
- << מרצה ומנחה סדנאות בארגונים וחברות