

פרק 3: הנחות היסוד של ה-NLP

הנחות היסוד של ה-NLP הם אמונות או תבניות חשיבה שעל כל עוסק ב-NLP לאמץ כחלק בלתי נפרד מהאמונות והתפיסות שלו. בנוסף, כל אדם באשר הוא שיבחר לאמץ את כל האמונות האלו או חלק מהן יוכל לעשות שינוי משמעותי וחיובי בחייו. הנחות היסוד הן אמונות שימושיות, שאינן בהכרח נכונות מדעית, אך הן מהוות ערכים נעלים שמשמשים נר לרגלינו בחיינו כמטפלים בבואנו לסייע ללקוחותינו, בחיינו האישיים, המקצועיים והחברתיים.

מדובר בסדרה של אמונות מנחות שכאשר אנו מאמצים אותן, הדבר מגביר מאוד את האפקטיביות של התנהלותנו בחיים ושל התקשורת הבינאישית שלנו. הנחות אלה הן אמונות הליבה של ה-NLP, כשנאמץ אותן, הן ישנו את חייו.

הנחות היסוד מהוות את הבסיס לכל הטכניקות, ולכן הן צריכות להיות במודעות של כל מטפל או כל מי שרוצה לשדרג את חייו באמצעות כלי ה-NLP. רבות מהנחות היסוד מתבססות על העקרונות של מילטון אריקסון. לאריקסון היו אמונות ועמדות מסוימות לגבי בני אדם, ועם כל אדם עבד בטכניקה אחרת על בסיס גישתו ואמונותיו הבסיסיות. כל הנחות היסוד כבר נמצאות בלא מודע שלכם, הן תמיד היו במאגר הגדול של הלא מודע, שם נמצאים כל המשאבים שלכם. ברגע שתאמצו את ההנחות כאמונות מנחות – חייכם ישתנו.

החשיבות של לימוד והטמעת הנחות היסוד

יש כמה סיבות מרכזיות לאמץ ולשנן את הנחות היסוד האלו:

1. יישום האמונות האלו ישדרג את איכות חייו.
2. יישום האמונות האלו יוודא שבכל מפגש שלנו עם אדם אחר הוא ייצא מועצם.
3. הטמעת האמונות האלו תסייע לנו להיות מאושרים יותר.
4. הטמעת האמונות האלו תגדיל ותשדרג את המטרות והתוצאות שלנו.
5. הטמעת האמונות האלו תהפוך אותנו לאנשים נעימים שנוח וכיף יותר להיות בסביבתם.
6. ועוד.

ארבע עשרה הנחות היסוד של ה-NLP

כמו בפרק הקודם (מטה-פרוגרמס) הנחות היסוד של ה-NLP הורחבו על ידי רבים ולכן ניתן למצוא גרסאות עם עשרים ושבע, שלושים ובמקומות מסוימים אפילו חמישים הנחות יסוד. במסגרת הקורס תלמדו את שלוש עשרה הנחות היסוד המרכזיות והחשובות ביותר שמכילות בתוכן את הערך הגלום בכל הנחות היסוד שתמצאו בתחום ה-NLP.

הנחת יסוד #1: המפה אינה השטח

המציאות אינה בהכרח כפי שאנו רואים אותה, לכל אדם יש ייצוג שונה של המציאות ואף אחד מהייצוגים אינו המציאות.

הנחת יסוד זו משתמשת במטאפורה מעולם ה-NLP, מטאפורת המפה. המפה בעולם ה-NLP מייצגת את מערכת האמונות, הערכים והעקרונות שלנו. משקפת בעצם את המסגרות שלנו שקובעות איך אנחנו נראה את המציאות.

תפקידה של הנחת היסוד הזו היא להזכיר לנו שהמציאות, כפי שהאדם שניצב מולנו רואה אותה, הינה תוצאה ישירה של המפה שלו. בדיוק כמו שהמציאות, כפי שאנחנו רואים אותה, היא תוצר של המפה שלנו. אף אחת מהן אינה ייצוג ישיר של השטח (המציאות כשלעצמה)

הנחת יסוד זו מאפשרת חופש בתקשורת בין אישית, מאפשרת להתחבר לאנשים בקלות יתרה ולוותר על צדקנות, שיפוטיות וביקורת מיותרת.



הנחת יסוד #2: לכל אדם יש את כל המשאבים שהוא צריך בכדי להגשים את מטרותיו לכל אדם יש את כל המשאבים שהוא צריך על מנת להגשים את המטרות שלו. אין משהו שאנחנו רוצים ואין באפשרותנו להשיג.

נתייחס להנחת היסוד הזו משני כיוונים, הכיוון הראשון הוא האפקטיביות של הנחת היסוד הזו והכיוון השני הוא ההבנה שזה גם באמת נכון.

למה חשוב להטמיע את הנחת היסוד הזאת

אפקט "הנבואה שמגשימה את עצמה" או "אפקט פיגמליון" הוא כבר מזמן לא תיאוריה אלא עובדה בשטח. הרעיון של האפקט שהוכח באין ספור מחקרים הוא, שאנשים מגשימים את מה שהם מאמינים שהם מסוגלים להגשים, את מה שמצופה מהם או מה שאחרים חושבים שהם מסוגלים להשיג.

ניסויים אלה נחקרו במסגרת של בתי ספר, תלמידים שבאופן אקראי לחלוטין נתנו למורים סיבה להאמין שהם חכמים יותר – הוציאו ציונים גבוהים יותר. במסגרת ארגונים, עובדים שהוגדרו באופן אקראי כמקצועיים יותר – הפיקו יותר. אפילו ניסוי כחול-לבן בצה"ל, בקורס קצינים, חיילים שהוגדרו באופן אקראי כבעלי פוטנציאל לקצונה בכירה – הצליחו יותר.

היו גם אין ספור ניסויים שהראו את הכיוון ההפוך, ציפיות נמוכות יותר – תוצאות נמוכות יותר. מכאן משתמע שהנחת יסוד זו מעצימה אותנו ואת אלה שמסביבנו, כשאנו בוחרים להאמין שיש לנו או להם את כל המשאבים להשיג את מה שאנו רוצים.

סיפורי הצלחה

אנטוני רובינס מספר שכשהוא כתב את הספר הראשון שלו "להעיר את הענק שבפנים" הוא התלבט לגבי הנחת היסוד הזאת, משום שאכן כדאי וחשוב להאמין בזה, אבל, בכל זאת, הוא התקשה לכתוב שבאמת הכל אפשרי.

הוא מספר שבתקופה ההיא הוא היה אומר בסמינרים "כמובן שאם אתה 1.80 (מטר ושמונים) אתה לא תנצח בתחרות ההטבעות ב-NBA" ובאופן כמעט מיסטי באותה שנה ספאד ווב (שהוא 1.70) זכה בתחרות ההטבעות של ה-NBA.

מעבר לכך, אם אתם חושבים שמצבכם או מצבו של מישהו היום אומר בוודאות כי אין לו סיכוי להשיג משהו מסוים שהוא רוצה כי "פשוט אין לו את זה", זיכרו כמה מהסיפורים הבאים:

1. לולט דיסני אמרו שהוא משוגע ואף אחד אף פעם לא יהנה מדמות של עכבר.
2. בהופעה הראשונה של לורן היל שרקו לה שריקות בוז מהקהל.
3. סטיבן שפילברג סולק מהאוניברסיטה כי הציונים שלו לא היו מספיק טובים.
4. את להקת הביטלס סילקו מאולפן ההקלטות הראשון כי אמרו שאין להם כשרון.
5. ועוד.

הנחת יסוד #3: משמעות התקשורת היא בתגובה שמתקבלת

כשמדובר בתקשורת, הכוונה שלכם או מה שניסיתם לומר היא חסרת כל משמעות. הדבר היחידי שמשנה זה איך הצד השני קלט את התקשורת ואיך הוא הגיב.

חיינו מורכבים מתקשורת, בין אם מדובר בתקשורת עם עצמנו או תקשורת עם אחרים. פעמים רבות איכות התקשורת שלנו מנתיבה את איכות החיים שלנו. אדם לא יצליח להישאר מאושר כשהתקשורת שלו עם סביבתו רצופה קשיים, מצד שני יוכל להגשים הרבה יותר מהמטרות שלו אם הסביבה תתמוך בו ותאמין בו.

הבעיה של הרבה אנשים שלא מחזיקים בהנחת יסוד זו היא שהם חושבים שמה שמשנה בתקשורת, או שמהות התקשורת, היא במה שהם ניסו לומר או במה שהתכוונו להגיד. האמת היא שלבוא ממקום טוב ועם כוונות טובות זה דבר חשוב, אבל, פעמים רבות זה פשוט לא מספיק.

לעתים קרובות אנו אומרים משהו חשוב ומתוך כוונה טובה, אך בגלל התזמון או האופן שבו הדבר נאמר, המסר פשוט לא עובר. אנחנו, כאנשים שמתרגלים NLP, לא מסתפקים בלומר ש"זו בעיה שלהם שהם לא קלטו, הם הפסידו", למרות שבמקרים רבים זה נכון והם באמת הפסידו.

אנו מחוייבים לתרגל את התקשורת שלנו, להביאה לרמה הגבוהה ביותר ולהפוך להיות מוקד של השפעה ומתן ערך אמיתי לאחרים. לכן, ה"הפסד שלהם", זה ההפסד שלנו כי לא הצלחנו במשימה שלנו לתת את הערך שרצינו לתת.

בהקשר העסקי, אם הלקוח עזב או החליט שלא לקנות את המוצר שלכם, או לחליפין, אם הבוס שלכם כועס עליכם ופיטר אתכם, בסופו של דבר שני הצדדים ו מפסידים.

הנחת יסוד זו, "מהות התקשורת היא בתגובה שמקבלים", באה לומר לנו בצורה פשוטה: "קחו אחריות על התקשורת שלכם", אנחנו לא נאשים את האחרים באי הבנת הנאמר, אלא נבין שכנראה אנחנו יכולים לתקשר בצורה אחרת על מנת להפיק את התוצאות שאנחנו רוצים להפיק. בתקשורת אין אחריות של 50% על הבנת המסר, אלא אחריות של 100% מצד הדובר, לגבי יכולתו להעביר את המסר באופן שבו האחר יוכל לקלוט ולהבין את המסר במלואו. כאמור, אין האחר חייב להסכים עם הדובר, אלא להבין.

הנחת יסוד #4: אין כישלון אלא משוב לצמיחה

בחיים אנו כל העת מקבלים תוצאות. יש תוצאות שאנו אוהבים וקוראים להן הצלחות, ויש תוצאות שאנחנו לא אוהבים ואנו קוראים להן כשלונות. אין הצלחה אמיתית בלי ניסוי וטעייה בדרך. ההתנסויות ההכרחיות שלנו הן אלו שבונות את ההצלחה.

המערכת בה כולנו חיים ומתעצבים דוחפת אותנו כל הזמן קדימה להצלחה והלאה מן ה"כישלון". לעשות הכל כדי להצליח והכל כדי לא להיכשל, חשוב להבין שזוהי שטות גמורה וזוהי לא הדרך בה דברים עובדים.

בוודאי שעלינו ללכת בכל הכוח קדימה ולעשות את מה שנדרש על מנת להשיג את התוצאות שאנחנו רוצים בחיינו. עם זאת, כל אדם שאי פעם הצליח בגדול ובכל תחום והגדרה של הצלחה, חווה גם כישלון, לרוב אף מדובר בכישלונות מרובים.

הכישלון הוא המשוב הטוב ביותר בדרך להצלחה, עלינו ללמוד מההצלחות שלנו ועלינו ללמוד מהכישלונות שלנו ורק השילוב הזה יביא אותנו לאן שאנו רוצים להגיע. הכישלון היחיד שהוא באמת כישלון, הוא כישלון שאנחנו מסרבים ללמוד ממנו ולא לוקחים עליו אחריות.

הכישלון הוא חלק בלתי נפרד מההצלחה, עלינו להיכשל ועלינו להצליח.

הנחת יסוד #5: כל התנהגות היא בעלת כוונה חיובית עבור האדם

כל התנהגות היא בעלת כוונה חיובית עבור האדם, לאדם אין אויבים פנימיים. כל דבר שאנו עושים תמיד תורם לנו בצורה כזו או אחרת, אנו לא פוגעים או הורסים לעצמנו אלא רק מנסים לגרום לטוב.

הנחת היסוד הזו היא חשובה במיוחד היות והיא מייצרת סוג חדש של חקירה פנימית, במקום מושגים מוכרים כמו "הרס עצמי" או סוגים שונים של קורבנות עצמית מתוך אי הבנה של מה שקורה בתת המודע – הנחת היסוד הזאת יוצרת חקירה מתוך כך שכל דבר שאנחנו עושים מונע מכוונה חיובית עבור עצמנו.

היתרון הגדול ביותר בכך היא שבמקום להגיע למצב של קונפליקט פנימי, ניתן ליישם טכניקות NLP, להבין לעומק את החלקים המעורבים בקונפליקט ולהביא אותם לעמק השווה, שכן כולם פועלים בסופו של דבר להשגת אותה המטרה.

דוגמה לכך היא דחיינות, אנשים רבים חושבים שדחיינות היא התנהגות שנועדה לפגוע בעצמנו או שמגיעה מתוך עצלנות – המלחמה בדחיינות היא אחת המלחמות הקשות ומרבית הפסיכולוגים והחוקרים מסתפקים בתוצאות בינוניות ונמוכות בכדי להגדיר טיפול בדחיינות כמוצלח.

אך האמת היא שדחיינות בדרך כלל נובעת מתוך רצון בסיסי להגן עלינו מאיום לא מודע, או מתיוג מסויים שנשים על עצמנו, ברגע שנמצא את הדבר המדוייק שממנו תת המודע שלנו רוצה להגן עלינו בהתנהגות הדחיינית, נקבל אותו כחיובי עבורנו ונבחר לוותר עליו, נוכל להגיע לרמות חדשות של אפקטיביות.

הנחת יסוד #6: כל התנהגות יכולה להיות יעילה בהקשר מסוים
כל התנהגות יכולה להיות יעילה או שימושית, תלוי בהקשר. אל לנו לבטל או לפסול התנהגויות, שום
התנהגות לא מתאימה תמיד אך כל התנהגות מתאימה למערכת נסיבות מסוימת.

הנחת יסוד זו מהווה את אחד מעקרונות העבודה החשובים ב-NLP. העיקרון אומר שאנחנו לא
שוללים התנהגויות שלנו או מבטלים הרגלים "רעים" אלא מחליפים אותם בהרגלים אפקטיביים יותר,
תוך שימור ההתנהגות הישנה כאפשרית.

אחד מהגורמים הנפוצים ביותר לתסכול ולחוסר הגשמה היא ביטול התנהגויות ומחשבות משום שהם
לא עבדו עבורנו בהקשר מסוים במקום לקבל את ההבנה שאולי ביום אחר ובהקשר אחר הם יהיו
מועילות. הרעיון הוא שאנחנו יכולים וכדאי לנו לשמר את ההתנהגויות שלנו כי בתחום מסויים או
במצב מסויים יש לכל התנהגות את האפשרות להיות אפקטיבית או יעילה. לדוגמה, אותה דחיינות
שאנו רגילים לחוות אותה כשליילית בהקשרים רבים, יכולה להיות בעלת ערך כשאנו עוסקים בדפוס
אכילה.

הנחת יסוד #7: תמיד יש עוד אפשרות לבחירה

ישנם רגעים בחיינו בהם אנו מאמינים שאין ברירה. לפעמים אנו מאמינים שעלינו לבחור בין כמה
אפשרויות שאת כולן אנו לא אוהבים. על פי הנחת היסוד הזו תמיד ישנה דרך נוספת.

בתחום ה-NLP אחת מהמטרות המרכזיות שלנו היא להעצים את החופש של האדם. כאשר לאדם
ישנה רק אפשרות בחירה אחת, הלכה למעשה, אין לו חופש בחירה. מעבר לכך, גם כאשר יש לאדם
רק שתיים או שלוש אפשרויות שהוא לא אוהב, תחושת החופש שלו נפגמת.

על פי הנחת יסוד זו, אם נשקיע עוד זמן ואנרגיה בחשיבה ונגלה גמישות מחשבתית, תמיד נוכל
למצוא אפשרויות נוספות, אין זה אומר שנוכל למצוא תמיד אפשרות מושלמת, אלא, אחת שנהיה
שלמים איתה.



הנחת יסוד #8: האנרגיה זורמת לאן שתשומת הלב מופנית

כאשר מתמקדים במשהו מסויים הוא מתרחב וגדל. כשאני מתכוון אל הדברים השליליים או הבעיות בחיי, כל האנרגיה שלי תזרום בכיוון של מציאת בעיות ותשומת הלב שלי תהיה עסוקה בבעיות ולא בפתרונות. לעומת זאת אם אתכוון לפתרונות בחיים, תשומת הלב שלי תתכוון למציאת פתרונות ולשם תזרום האנרגיה שלי.

המוח שלנו הפועל בצורה מושלמת בשביל למצוא פתרונות, אם ניתן לו משימה הוא ימלא אותה. דוגמאות נפוצות הן נשים בהריון שלפתע רואות המון נשים בהריון ואנשים שרכשו רכב ופתאום רואים את הרכב הזה בכל מקום.

אנחנו נשים דגש על כיוון תשומת הלב שלנו, נלמד לתת למוח שלנו את ההוראות המתאימות בכדי שיוביל אותנו למקומות אליהן אנחנו רוצים להגיע.

הנחת יסוד #9: אנשים פועלים באופן מושלם בכדי להפיק את התוצאות שהם מפקים אנשים פועלים מצוין, הם עושים את מה שהם עושים היטב. גם אם התוצאות מזיקות, אופן הפעולה משרת את רצונם. יש היגיון מאחורי כל פעולה. גם אם בפועל אינם רוצים להתנהג כפי שמתנהגים, הפעולה עצמה משרתת צורך כלשהו בנפש, מעקף, פיצוי, מגננה ועוד. בני אדם אינם "מקולקלים" ולכן אינם צריכים "תיקון". יש לבוא למטופל (ובכלל לבני האדם בעולמנו) בגישה של ענווה. זה לא שאני יודע טוב יותר ממנו מה טוב בשבילו. אני פה כדי לעזור לו להבין מה טוב עבורו, ההבנה נעשית בראש ובראשונה אצלו.

הנחת יסוד #10: ניתן לשחזר כל הצלחה

אם זה אפשרי בעולם זה אפשרי עבורי. אם מישהו אחד יכול לעשות משהו, אוכל ללמוד איך עושים את זה ולעשות זאת גם אני. הנחת היסוד הזו מבוססת על עיקרון המודלינג של ה-NLP, אם אני אחקור ואדגום את האופן המדויק שבו אדם חושב, צובר את מיומנותיו ופועל אוכל ליצור בעצמי את התוצאות שהוא יוצר.

הנחת יסוד #11: האלמנט הגמיש ביותר במערכת הוא הזרז לשינוי.

הגורם הגמיש ביותר במערכת יהיה בעל השליטה וההשפעה הרבה ביותר. כלומר, האדם שיש לו הכי הרבה אפשרויות בחירה כיצד להגיב בתוך סיטואציה/מצב נתון יהיה בעל הסיכוי הרב ביותר להשיג את התוצאות שהוא מבקש להשיג.

בנוסף, הגורם הגמיש ביותר באישיותו או התנהגותו של אדם, יוכל להיות השער דרכו נוכל לחולל שינוי.

ככל שתהיה גמיש בחשיבה שלך, כך תגדל יכולת ההשפעה וההצלחה שלך. גמישות מחשבתית מאפשרת להיפתח ליותר אפשרויות, לנסות דברים חדשים ולמידות חדשות ולפיכך להשיג מטרות ביעילות. יש לראות, לבדוק ולחקור את המציאות ממספר זוויות ראייה. הצלחה נובעת מניסוי וטעייה,

הסקת מסקנות, הצלבת נתונים, השמטת מה שלא עובד. אם תמיד נפעל באופן מצומצם ומגביל, לא נגיע למה שנרצה ולא נפעל באופן המיטבי לנו.

הנחת יסוד #12: אנשים עושים את הטוב ביותר עבור עצמם באותו הרגע עם המשאבים הזמינים עבורם

הדגש הוא על הרגע הנתון. כל אחד עושה את הבחירה הטובה ביותר עפ"י המפה הזמינה שלו בכל רגע נתון. אין טעם לחזור אחורה ולשאול "למה פעלתי כך" בחרטה, כיוון שדרך הפעולה שלי אז שירתה את מי שהייתי ואת הצרכים והרצונות שלי לאותה סיטואציה. חרטה עלולה להגיע עם הזמן, כשהרצונות מתחלפים באחרים ואז הפעולה כבר לא משרתת, אך ההבנה שעשיתי כמיטב יכולתי עם המשאבים שעמדו לרשותי ברגע ההוא, משחררת כעס עצמי, אשמה או חרטה.

הנחת יסוד #13: כל תקשורת היא הבעה של אהבה או קריאה לעזרה

הנחת היסוד הזו מבוססת ברובה על הנחות יסוד קודמות, עם זאת, הפשטות בה היא מנוסחת עוזרת להפוך אותה לחיסון מוחלט מפני טינה. שוב, גם בהנחת יסוד זו אנחנו מפרידים באופן מוחלט בין הכוונות של האדם להתנהגות שלו. לכן, העובדה שאנחנו מבינים שכל תקשורת היא הבעה של אהבה או קריאה לעזרה לא גורסת כי עלינו לקבל כל התנהגות באשר היא.

אם זאת, גם אם אנחנו בוחרים שלא לקבל את התנהגותו של אדם ואת התקשורת שלו, כשאנחנו מאמינים בהנחת היסוד הזו אין לנו צורך בכעסים וטינה כלפי אותו האדם. השחרור שנובע מהאמונה הזו הוא הכוח הגלום בה.



הנחת יסוד #14: חזרתיות היא אם כל המיומנויות

כל אחת מהמיומנויות שלנו נרכשה על ידי חזרתיות, הנחת היסוד הזו אומרת שכך נוכל גם לרכוש כל מיומנות חדשה. חזרתיות כשלעצמה הינה מיומנות ולכן אדם שרוצה להיות אדם מיומן יבחר לאמץ את החזרתיות עצמה כמיומנות מפתח, היכולת לחזור על דבר מה מספר רב של פעמים תוך כדי השקעה מירבית ושאיפה לשיפור.

שני גורמים שמשפרים את היכולת שלנו לשדרג את המיומנות שלנו כשאנחנו חוזרים עליה הם האינטנסיביות בזמן והאינטנסיביות הרגשית של החוויה. ככל האופן התרגול יהיה מרגש יותר ודחוס יותר בזמן, כך המיומנות שלנו תעמיק שורשים מהר יותר.

טכניקה: שתילה של היסודות (מסע של הנחות יסוד)

הטכניקה שתילה של היסודות, מאפשרת למונחה להרחיב את נקודת מבטו לגבי מצב בעיה מסוים, לחבר את הנחות היסוד של ה-NLP למקרה מהחיים האמתיים, להכליל את הנחות היסוד למקרים נוספים ולחוות העצמה וחיבור למשאבים במקום חוויה שלילית במצב הבעיה.

מתי נשתמש בטכניקה הזו?

הטכניקה הזו היא בעיקר לימודית ונועדה להעצים מנחי NLP ולתרגל אותם בשימוש בהנחות היסוד של ה-NLP. מעבר לכך ניתן להשתמש בטכניקה זו במסגרת של כל תהליך לימודי או התפתחותי שתפקידו לאפשר לתלמידים לפתח חשיבה רחבה יותר.

בנוסף, מכיוון שהטכניקה הזו היא חדשה מאוד, עדיין אין מידע רב על שימושיה הקליניים. עם זאת, סביר מאוד להניח שהיא תהיה מאוד אפקטיבית במסגרת תהליך אימוני (Coaching) מסוגים שונים. ניתן בפועל להשתמש בה בכל פעם שישנה בעיה שהאדם לא מאמין שיש לה פתרון וברצוננו לאפשר לו להבין שאכן יש לה פתרון.

דוגמה לשימוש בטכניקה: אין לי כוח לצאת לדייטים

ר' שהשתתפה באחד הקורסים סיפרה כי אחרי דייטים רבים וכושלים היא ממש מרגישה שאין לה סיבה להמשיך לצאת, היא הסירה את עצמה מכל אתרי ההיכרות וכשמציעים לה להפגש עם אנשים חדשים היא מסרבת בנימוס.

התחושות של התסכול השתנו ממש בתחילת העבודה, אבל נפילת האסימון והשינוי האמתי התרחש לקראת סוף התרגול כאשר התחברה למשאבים שלה והבינה שבאפשרותה לחיות אחרת.

שבוע לאחר מכן הגיעה ר' לקורס וסיפרה שהיא החזירה את עצמה לאתרי ההיכרות והתחילה לדבר עם אנשים חדשים, זמן קצר לאחר מכן חזרה לצאת לדייטים והתחושה שהייתה לה בזמן הדייטים השתנתה לחלוטין.

איך הטכניקה "שתילה של יסודות" עובדת?

הטכניקה מאפשרת לאדם להתבונן על מצב בעיה מתוך כמה מהנחות היסוד של ה-NLP, להסיק מכך מסקנות, להבין איזה משאבים היו חסרים לו במצב הבעיה ולהתחבר אליהם בעצמה לקראת העתיד. בסוף התהליך, המונחה מקבל הזדמנות ליצור לעצמו כלי שיאפשר לו לחוות בעיות עתידיות דומות באופן שונה וחדש לחלוטין.

רשימת צעדים לביצוע "שתילה של יסודות"

1. **בסס ראפור**
2. **זיהוי מצב הבעיה**
על המתרגל לבחור מצב נקודתי שבאפשרותו לזכור ושמסמל עבורו את הבעיה.
3. **כניסה למצב הבעיה**
הכוון את המתרגל לנקודה במרחב בה נמצאת הבעיה, כשהוא נכנס לנקודה הזו על המתרגל לחוות את הבעיה כאילו היא מתרחשת כאן ועכשיו.
4. **שבירת מצב (Break State)**
המתרגל יצא ויתנתק מהחוויה הרגשית וממצב הבעיה.
5. **מעבר להתבוננות מתוך הנחת יסוד**
הכוון את המתרגל לנקודה אחרת במרחב ממנה הוא יכול לצפות במצב הבעיה, הכוון אותו לצפות במצב הבעיה מתוך אחת מ-14 הנחות היסוד של ה-NLP.
"איך הבעיה הייתה נראית אחרת אם היית מסתכל מתוך זה שאתה מאמין שהמפה אינה השטח?"
6. **חיבור למשאב ואחסון שלו**
חבר את האדם למשאב שבאפשרותו הוא מאמץ את הנחת היסוד או המשאב שמתאפשר לו כאשר הוא מאמץ את הנחת היסוד.
"עכשיו כשאתה מסתכל על הבעיה מתוך האמונה הזו, מה חדש מתאפשר לך?"
"איפה אתה מרגיש את זה? איזה צבע יש לזה?"
אפשר למונחה לאחסן את המשאב שלו בנקודה אחרת במרחב שהיא סמוכה למצב הבעיה.
"שים את האומץ הכחול ממש שם, ליד הבעיה, אבל לא ממש עליה"
7. **חזור 3-5 פעמים על שלבים 5 ו-6**
כל פעם עם הנחת יסוד אחרת ומשאב אחר.
8. **עבור למשאבים דרך הבעיה**
על המונחה להגיע אל המשאבים שלו דרך כך שהוא "צולח" את הבעיה. אפשר למונחה לחוות את השינוי המשמעותי שקיים במצב הבעיה אחרי התהליך.
9. **חיבור למשאבים והעצמתם**
חבר את המונחה למשאבים שלו ואפשר לו להעצים אותם אפילו עוד. תן לו את ההבנה שכאשר הוא מחובר למשאבים הבעיה נמצאת מאחוריו והוא הלכה למעשה כבר צלח אותה.
10. **בניית אני עתידי**
אפשר למונחה לפסוע זמן מה לעתיד, מספיק זמן שיאפשר לבעיה להיעלם לחלוטין מהעולם או לפחות לאבד את עיקר המשמעות שלה. הנחה את האדם להכנס לתוך האני העתידי שלו כאשר הוא היה מחובר למשאבים שלו והצליח להגשים את מטרותיו. אפשר לו להרגיש את התחושה החיובית של ההצלחה ושל ההתקדמות.
11. **יצירת מסר**
בקש מהאני העתידי של המונחה למסור למונחה מסר, מתוך חכמתו וניסיונו. בקש ממנו לנסח את המסר בפשטות ובקצרה.

12. קבלת המסר

החזר את המונחה לכאן ועכשיו כאשר הוא מחובר למשאבים, אפשר למונחה לשמוע את המסר שהאני העתידי שלו מוסר לו ואפשר לעובדה הזו להעצים עוד יותר את החיבור שלו למשאבים שלו. אפשר למונחה לאחסן את המסר הזה אצלו, מסר שישמש אותו בכל פעם שיזדקק לו במצב בעייתי כזה או אחר ויחבר אותו למשאבים שלו.

13. הובלות עתידיות

התמודדות עם אתגרים נפוצים

בשימוש בטכניקה הזו בשלב זה ישנם שני אתגרים נפוצים.

1. **חוסר בראפור:** כשאין ראפור זה יופיע כהתנגדות לצפות בשינוי מתוך אחת האמונות. במקרה כזה עלינו להמשיך וליצור ראפור.
2. **חוסר בידע ומיומנות:** הטכניקה הזו אומנם נועדה לתרגל הנחות יסוד ואת הבסיס של עולם ה-NLP אך היא משתמשת בכמה וכמה מיומנויות מורכבות יותר כמו מסגור מחדש, עוגנים, שפה אריקסוניאנית ועוד. המתינו בסבלנות לפני שאתם מנסים להשתמש בטכניקה הזו ולימדו את כל המיומנויות הדרושות.

למתקדמים: תקציר הטכניקה "שתילה של יסודות"

1. בסס ראפור
2. זיהוי מצב הבעיה
3. כניסה למצב הבעיה
4. מעבר להתבוננות מתוך הנחת יסוד
5. חיבור למשאב ואחסון שלו
6. חזור 3-5 פעמים על שלבים 4+5
7. עבור למשאבים דרך הבעיה
8. חיבור למשאבים והעצמתם
9. בניית אני עתידי
10. יצירת מסר
11. קבלת המסר
12. הובלות עתידיות