

אימון ביירון קייטי ופריימים

- טכניקת "העבודה" של ביירון קייטי היא טיפולית. אנחנו משתמשים במבנה השאלות וההיפוך בגישה אימונית בשלב הרביעי של שיחת האימון.
- צעד 1:** מה הנושא שהמתאמן רוצה לדבר עליו – נושא אובייקטיבי
- צעד 2:** בשביל מה? לפרט, מה חשוב לך הנושא? מה יהיה כשתצליח להגשים? כיצד ישפיע על עוד תחומים בחיים.
- צעד 3:** עיצוב יחסים. מה תרצי שיהיה בסוף השיחה? איך את רוצה שאהיה אתך במהלך השיחה?
- צעד 4:** מהי קורה היום? נקודת המבט על אותו הנושא היום.
- במהלך ההקשבה על מה קורה היום אנו רוצים לזהות דפוס חשיבה מוטעה כמו: "כל היום הבוס כועס עלי ומתעלם ממני". לחזור על האמונה בשפת המתאמן "אני שומע שאתה אומר ש'כל היום הבוס כועס עלי ומתעלם ממני'"
- לשאל את 4 השאלות של בירון קייטי:
- האם זאת האמת?
 - האם יש ודאות מוחלטת שזאת האמת?
 - איך ההרגשה להסתובב עם המחשבה הזאת כל יום?
 - מה תהיה ההרגשה כאשר המחשבה הזו תעלם?

- היפוכים – להפוך את המשפט. לבדוק את המשמעות של היפוכים. "הבוס לא כועס עלי כל היום ולא מתעלם ממני". "אני כועס על הבוס כל היום ומתעלם ממני". מה אתה אומר על זה? מתי זה קורה?
- שילוב הפריימים – איזה הרגל את רוצה לשנות השבוע כדי לקדם את מערכת היחסים עם הבוס? מתי היה פעם אחרונה? מה היה אחרי? מה היה לפני? מתי זה יופיע פעם הבאה?
- צעד 5:** סיעור מוחות ותוכנית פעולה: "מה את/ה רוצה לעשות השבוע כצעד ראשון כדי לקדם את השינוי?" למשל: מחר אלך לחדר כושר, מחר אתקשר למשרד תיווך דירות כדי לבדוק דירות זמינות, מחר אקבע שיחה עם הבוס על קידום בעבודה וכו'.... מה מבין הרעיונות של המתאמן ושל המתאמן מתחייב המתאמן לבצע? צעד קטן השבוע לשינוי גדול בעתיד"
- צעד 6:** מחוייבות: לאיזה 3 דברים בתוכך אתה אומר כן. לאיזה 3 דברים בתוכך אתה אומר לא. - איך אדע שביצעת?




אימון ביירון קייטי ופריימים

1. זיהוי הנושא – על מה את רוצה לדבר?
2. הגדרת מטרה – בשביל מה? מה יהיה שם? מה יתאפשר? על מה ישפיע בחיך?
3. עיצוב יחסים הווייטי – א. איך להיות אתך? ב. מה תרצי שיהיה בסוף השיחה?
4. התמקדות בנושא – מה קורה היום? (מכאן מתחילים עם הכלי של בירון קייטי) מה קורה היום? לזהות מחשבה, אמונה, דפוס חשיבה שנראים מעכבים ⊗
- לחזור על האמונה בשפת המתאמן ולשאל את 4 השאלות של בירון קייטי:**
 - האם זאת האמת?
 - האם יש ודאות מוחלטת שזאת האמת?
 - איך ההרגשה להסתובב עם המחשבה הזאת כל יום?
 - מה תהיה ההרגשה כאשר המחשבה הזו תעלם?
- היפוכים – להפוך את המשפט. לבדוק את המשמעות של היפוכים.
- שילוב הפריימים** – איזה הרגל את רוצה לשנות השבוע כדי לקדם את הנושא? מתי היה פעם אחרונה? מה היה אחרי? מה היה לפני? מתי זה יופיע פעם הבאה?
5. סיעור מוחות ותוכנית פעולה: מתי את רוצה לעשות צעד ראשון כדי להתקדם להגשמת המטרה? מה את מציעה לעשות? להציע הצעות נוספות ולהגיע לתוכנית פעולה ממוקדת, אטרקטיבית, מדידה, ריאלית, עם זמן ביצוע מדוייק.
6. מחוייבות: לאלה 3 חוזקות או ערכים את אומרת כן כדי לבצע? לאלה 3 חולשות והרגלים את אומרת לא כדי לבצע? מתי אדע שבוצע?

עמוד 1 מתוך 1

קורס הכשרת מאמנים רב תחומיים

המכללה להכשרת מאמנים רב תחומיים - NCS Nutrition Coaching School