



סיכום מפגש 9

שינוי - הבית של השינוי.

שלוש שיחות אימון ראשונות בתהליך האימון: 1. הכרות, הסכם, גלגלים. 2. חזון. 3. אישיות מוערכת

שינוי:

אנשים נוטים לייחס משמעות מעכבת למילה "שינוי", והיא בדרך כלל מעלה להם אסוציאטיבית מילים כמו: איום, פחות, הורדה, חיסור, עזיבה, פרידה, או זה או זה, וכדומה.

אפשר לייחס למילה "שינוי" משמעות מקדמת.

הנה מילים אסוציאטיביות אפשריות:

הזדמנות - מה מאפשר השינוי שלא היה אפשרי קודם?

יותר - מה אתה יכול להשיג עכשיו יותר? (תמיד יש משהו. פיטרו אותך? יש לך יותר זמן עם הילדים).

הוספה - מה אתה יכול להוסיף לחייך בעקבות השינוי?

התפתחות - לאן אתה יכול להתפתח ולצמוח?

הרחבה - מה יכול להתרחב? (תקעו לך פרויקט דחוף בעבודה? אתה יכול להרחיב את המומחיות שלך בתחום X).

גם וגם - איך אתה יכול לחבר גם את העבר שהיה, וגם את העתיד שאתה רוצה?

נוסחת השינוי של יגאל ורדי "הפסיכולוגיה של השיגעון"

מוטיבציה לשינוי - מול התנגדות לשינוי

מודעות עצמית - מול הכחשה עצמית

תכנית עתידית - מול אי-ידיעת התכנית העתידית

שלושה מרכיבים מאפיינים את האדם ואת תהליך השינוי:

חושים – קולטים את המציאות באופן ניסיוני

השכל והאינטלקט – מקנים למציאות פרשנות והבנה

המעשה – חייבים לעשות כדי להתקיים

המעשה הוא המבחן לשינוי.

רק עם העשייה מעמיקים את הלמידה על השינוי.

ללא עשייה, נוסחת השינוי לא תתקדם!

האדם נמצא בין being לבין doing. הכוונה היא לאיזון בין הרגשות והמחשבות לבין העשייה.

הבית של השינוי: להשגת מטרה ושינוי בחיים או זקוקים לעצב 4 גורמים:

1. התנהגות, הרגלים -

אלו הרגלים לאמץ כדי להשיג את המטרה?
שינויים קטנים כדי שיאריכו זמן.
תרגול השינויים כדי להפכם לאורח חיים.

2 מחשבות -

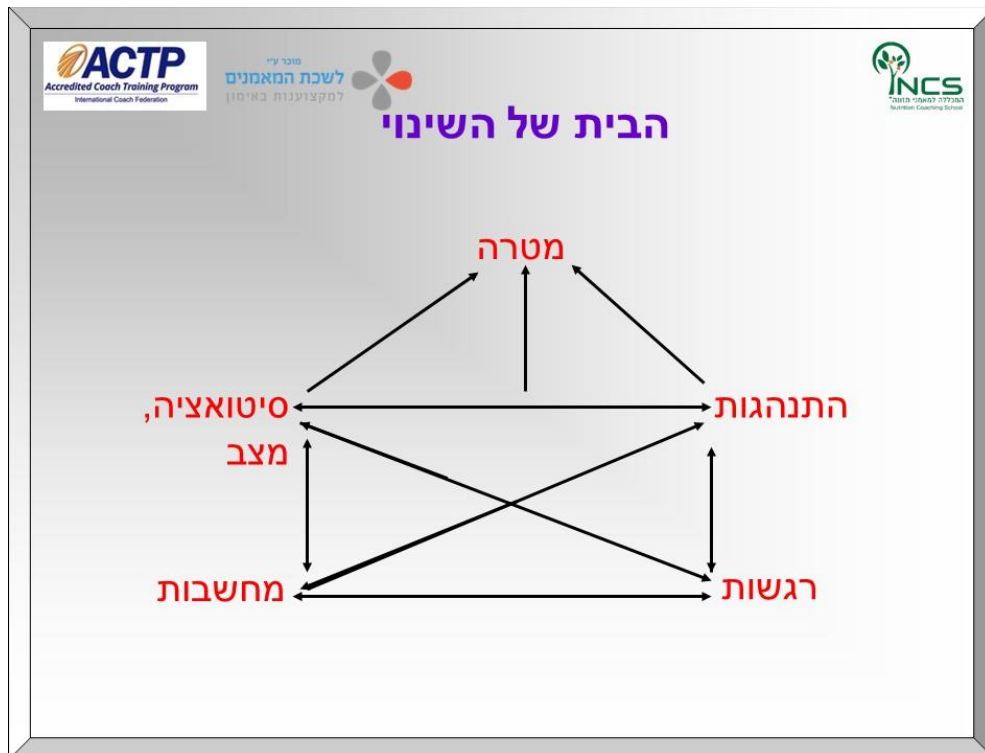
אלו מחשבות לאמץ כדי להשיג את המטרה?
"אני יכולה לעשות זאת..."
"אתמקד במה שחשוב..."
"אני מאמינה שזה אפשרי..."

3. רגשות -

אלו רגשות לאמץ כדי להשיג את המטרה?
"איזה רגשות ותחושות יהיו שימושיות ביותר להשגת המטרה:
בטחון, נחישות, שמחה, אופטימיות, חמלה, רגיעה, איזון"

4. סביבת עבודה -

אלו מצבים וסביבה לאמץ כדי להשיג את המטרה?
סימנים קטנים מוסווים על השולחן להזכרת המטרה.
שינוי סדר הרהיטים, ספרים ומיקום ישיבה
שינוי מערך הארגון.
בחירת עמיתים מתאימים שיהיו סביבי בפרוייקט





חמישה פרקי אוטוביוגרפיה קצרים

מאת: פורטיה נלסון

תרגמה: רחל נווה

1

אני הולכת/ת ברחוב.
יש בור עמוק במדרכה.
אני נופלת/ת לתוכו.
אני אבוד/ה... אני חסרת/ת אונים
זו אינה אשמתי.
לוקח נצח זמן למצוא דרך החוצה.

2

אני הולכת/ת באותו רחוב
יש בו בור עמוק במדרכה
אני עושה עצמי כלא רואה.
אני נופלת/ת שוב לתוכו.
איני מאמינה שאני באותו מקום.
אבל זו לא אשמתי
עדיין לוקח המון זמן לצאת החוצה.

3

אני הולכת/ת באותו רחוב
יש בור עמוק במדרכה
אני רואה שזה שם
שוב אני נופלת/ת לתוכו... זה הרגל
עיני פקוחות
אני יודעת/ת היכן אני
זו אשמתי
אני יוצאת/ת מיד

4

אני הולכת/ת באותו רחוב
יש בור עמוק במדרכה
אני עוקפת/ת אותו

5

אני הולכת/ת ברחוב אחר.



סיפור הנערה והאבנים (חשיבה יצירתית)

לפני שנים רבות, בעיירה קטנה באיטליה, רצה הגורל וסוחר נשאר חייב הרבה כסף למלווה בריבית. המלווה, שהיה זקן ומכוער, חשק בבתו הצעירה והיפה של הסוחר והציע עסקה. הוא אמר להם שיותר על החוב אם הנערה תתחתן איתו. האב ובתו נחרדו מההצעה. המלווה הערמומי הציע לתת למזל להחליט. המלווה אמר שישים בתוך שקית אטומה שני חלוקי נחל. אחד לבן, שני שחור. הנערה תוציא אחד. אם יצא שחור, היא תתחתן איתו והוא יוותר על החוב. אם היא תוציא לבן, הוא יוותר על החתונה והחוב. ואם אינה מוכנה למשחק האבנים – ישלח את אביה לכלא. שלושתם עמדו על שביל חלוקי נחל בגנו של המלווה. תוך כדי הדיון, התכופף המלווה והרים שתי אבנים. כשאסף אותם, הבחינו עיניה הזריזות של הנערה ששניהם היו שחורים. אז, ביקש המלווה מהנערה להכניס את ידה לשקית ולהוציא אבן אחת. כעת דמיינו שאתם בגנו של המלווה, מה הייתם עושים לו הייתם במקומה?

אילו התבקשתם לייעץ לה, מה הייתם מציעים? בחינת המצב מגלה שלוש אפשרויות:

1. הנערה תסרב להצעה ואביה ישלח לכלא.
2. הנערה תגלה שהמלווה שם שני חלוקים שחורים בשקית ולכן הוא רמאי.
3. עליה לבחור בחלוק אחד, תוך ידיעה שהיא מקריבה את חייה למען חופש אביה וביטול חובו. קחו לכם רגע לחשוב על הסיפור.

הוא משמש על מנת לכוון אותנו להעריך את ההבדל בין חשיבה משנית ולבין חשיבה לוגית. בעיירה של הנערה לא יכולה להיפתר ע"י חשיבה לוגית רגילה. חשבו על המשמעויות של התשובות ההגיוניות. מה הייתם מציעים לנערה לעשות? הנערה הכניסה ידה לתוך השקית והוציאה אבן אחת. מבלי להסתכל עליה, הפילה אותו על שביל חלוקי הנחל והוא התערבב מיד עם שאר האבנים. "אוי, כמה אני מגושמת" היא אמרה, "אבל לא נורא, אם תביט לתוך השקית ותראה מה צבעו של החלוק שנשאר, תוכל לדעת איזה בחרתי" מאחר וזה שנשאר הוא שחור, הרי ברור שהיא בחרה בלבן. כיוון שהמלווה לא יודה ברמאות, הנערה שינתה מצב שנראה לכאורה בלתי אפשרי למצב מועיל בתכלית. מוסר השכל: רוב הבעיות הסבוכות הינן ברורות פתרון, לעתים אנו נדרשים רק לחשוב קצת אחרת – לחשוב מחוץ לקופסה.



המלצה לשלוש שיחות אימון ראשונות בתהליך האימון

1. שיחת הכרות עם "גלגל התזונה וגלגל החיים" ואופציה ל"פריימים" קצר
2. "טבלת חזון" עם "פריימים"
3. "אישיות מוערכת"

1. פגישת אימון ראשונה: שיחת הכרות - מה זה אימון? גלגלים, פריימים קצר, עיצוב יחסים, הסכם מאמן מתאמן.

הצעה לשיחת הכרות עם מתאמן:

מתאמן: "מה זה אימון?"

מאמן: "אימון הוא שיתוף פעולה בין מאמן למתאמן בו המתאמן מגדיר את מטרותיו והשינויים שהוא מעוניין לעשות והמאמן מאפשר לו להשיג את המטרות והשינויים."

מתאמן: "איך המאמן מאפשר?"

מאמן: "בהקשבה אימונית פעילה הכוללת שיקוף שאלות ועוד מיומנויות אימון. התברר שההקשבה האימונית הפעילה מעלה באופן משמעותי את הרצון והמוטיבציה של המתאמן, את המסוגלות שלו והאמונה שהוא יכול ואת המוכנות והמחויבות שלו להשגת המטרה."

מתאמן: "מתי אקבל תפריט?" או "האם אקבל תפריט?"

מאמן: "טוב ששאלת. בשביל מה אתה רוצה תפריט? מה זה יתן לך? כיצד התפריט ישרת אותך?"

מתאמן: "א...א...א... ברור! בשביל שאוכל לרצות ולהשיג אורח חיים בריא..."

מאמן: "מה יהיה שם כאשר תרצה ותחיה באורח חיים בריא?"

מתאמן: "אהיה אנרגטי, מאושר, אוכל ללכת לים בחופשיות, אוהב את הגוף שלי, אוכל להסתכל בהנאה במראה, הביטחון העצמי שלי יעלה ועוד"

מאמן: "כיצד זה ישפיע על תחומי חיים נוספים בחיים כשיהיה לך יותר בטחון עצמי ועוד...?"

מתאמן: "בעבודה אהיה רגוע יותר, יעיל יותר, ארוויח יותר. בבית יהיה לי יותר זמן איכות עם הילדים, האישה ועוד..."

מאמן: "יש אפשרות שתשיג את כל מה שאמרת בגישה האימונית ללא שאתן לך תפריט. האם מקובל עליך?"

מתאמן: "כן. אבל אני לא מבין איך זה יעבוד בלי תפריט"

מאמן: "מצוין. בו נעשה משחק קטן כדי להדגים לך מה זו הגישה האימונית ובמה זה נבדל מייעוץ, טיפול או ליווי שאתה מכיר. יש לי פה דף עם 2 גלגלים ואני אשאל אותך מספר שאלות. למשל, כמה אתה מרוצה היום מארוחת הבוקר שלך בדרוג 1 עד 10? 1 - לא מרוצה בכלל. 10 מרוצה לגמרי ולא רוצה לשנות."

מתאמן: "8..."



*** ממשיכים עם גלגלי התזונה והחיים**

- **דרגו כל פלח מ 1-10 היכן את/ה נמצא היום בתחום זה לעומת המקום בו היית רוצה להיות? הספרה 1 מציינת חוסר שביעות רצון מוחלט, והספרה 10 מציינת שביעות רצון מלאה.**
- **הגדירו את הגבולות החדשים של כל פלח (1 במרכז העיגול. 10 היקף העיגול)**
- **בחרו פלח אחד מתוך אחד הגלגלים עליו תרצו להתמקד השבוע כדי להרגיש בו טוב יותר (לא חייב להיות עם הניקוד הנמוך ביותר)**
- **אם בחרתם 5 בפעילות גופנית תשאלו: מה יש טוב ב- 5. מדוע לא 2? (בכל זאת אני הולך, בעבודה אני בתנועה וכו').**
- **מה יהיה ואיך תרגיש כאשר פעילות הגופנית תהיה בעתיד 10 ?**
- **מה אתם רוצים לעשות משהו קטן ושונה השבוע כדי לקדם את הניקוד ב 5% בלבד! (מ – 5 ל- 5 וחצי או 6 *) או אפשרות להתחיל את כלי הפריימים בשאלה: איזה הרגל אתם רוצים לשנות ולהפסיק כדי להעלות השבוע את הניקוד בפלח שנבחר?**
א. מתי היה/קרה/הופיע בפעם האחרונה הרגל/ההתנהגות שרוצה לשנות? מה היה? מה קרה?
ב. מה הרגשת בזמן האירוע? (לזהות את ההנאה בזמן ביצוע ההרגל)
ג. מה היה/קרה לאחר האירוע? מה הרגשת לאחר האירוע? לזהות את האכזבה, התסכול, הכאב ולהעצים אותם כדי לעורר מוטיבציה לשנות את ההרגל.
ד. מתי ההרגל יופיע שוב בעתיד? מה תעשה שונה כדי למנוע חזרתו של ההרגל?)
סיעור מוחות ותוכנית פעולה. מחוייבות
מי בחר את הנושא? מי בחר את תוכנית הפעולה?
*** להמשיך בשיחת ההכרות עם הסברים על האימון לאחר ביצוע הגלגלים והפריימים ***.**

המתאמן בוחר נושא להתמקד עליו במשך השבוע הקרוב ותכנית פעולה כדי להתקדם בנושא שבחר. מסיימים את ההדגמה בשתי השאלות הבאות:

מאמן: "מי בחר את הנושא בו רצית להתמקד?"

מתאמן: "אני"

מאמן: "מי בחר את תוכנית?"

מתאמן: "אני"

*****מאמן: "כך יהיה בהמשך. אתה תבחר את נושאי השיחה ואת תוכנית הפעולה. יש לך ידע מספק כדי לשפר משמעותית את אורח החיים שלך וגם לרזות. אם יידרש ידע נוסף תוכל לקבלו בין שיחות האימון ממני בתחום הידע שלי, או מיועצים מקצועיים בתחום שתמצא. בתהליך האימוני יתאפשר לך להעלות את המוטיבציה והרצון להשיג את המטרות והשינוי שהצבת לך. יתאפשר לך להאמין**



שאתה מסוגל להשיג מה שתרצה. יתאפשר לך להעלות את רמת המחוייבות שלך להשגת המטרות שלך.

לעתים סדרי האכילה שלך ואופן האכילה נפגעים בעקבות לחצים וסטרים בתחומי חיים שונים כמו בעבודה, במערכות יחסים זוגיים, במשפחה, בחברה, במגורים ועוד. אם תרצה להעלות בהמשך השיחות נושאים בתחומים השונים אשמח להקשיב ולאפשר לך להתקדם בהם כדי להגיע ליותר רגיעה שלווה בטחון ואושר בחייך."

מתאמן: "האם התהליך האימוני עובד?"

מאמן: " האימון עובד! התברר במאות מחקרים שהגישה האימונית סייעה למתאמנים רבים להגיע להרגלי אכילה בריאים ולהשגת תוצאות מרשימות באיכות חיים, הרזיה ויותר מכך בתחומי חיים נוספים וחשובים כמו מערכות יחסים, קריירה, משפחה ועוד"

הסכם אימון

הסכם זה, שנחתם בין המאמן _____ למתאמן _____ ייכנס לתוקפו ביום _____.

השרות: השרות שיספק המאמן הוא אימון אישי ישיר או טלפוני.

אימון הוא שיתוף פעולה בין מאמן למתאמן, ליצירת תהליך בו המתאמן מגדיר ומגשים את מטרותיו, והמאמן מאפשר זאת בהקשבה אימונית פעילה, הכוללת שיקופים, שאלות ומיומנויות אימון נוספות. התהליך מתמשך לפי רצונו, מסוגלותו ומוכנותו של המתאמן להשגת מטרות, שינוי והעצמה. נושאי האימון ותוכניות הפעולה יבחרו ע"י המתאמן ויותאמו אליו אישית. תהליך האימון כולל העלאת המוטיבציה, האמונה ביכולת ובמוכנות של המתאמן להשיג את המטרות שהציב לעצמו ולהגשים את חזונו. שיחות האימון הן עוצמתיות ונבדלות משיחות ייעוץ, טיפול או והדרכה. יחסי מאמן/מתאמן

המאמן מתחייב כי כל המידע שיגיע לידידו במהלך האימון, הקשור למתאמן, יישאר חסוי ללא תנאי, אלא אם ביקש רשות וקיבל אותה מהמתאמן. השותפות מבוססת על הקוד האתי של לשכת המאמנים בישראל.

המתאמן מסכים שרמת ההצלחה של האימון היא תוצאה של הרצון, המסוגלות והמוכנות שלו ליצור שינוי. המאמן מתחייב לפעול ביושרה ובמקצועיות המרבית, תוך שמירה על כבוד האדם, כדי לאפשר למתאמן להשיג את המטרות שבחר.

מסגרת תשלום וזמן תקופת האימון נקבעה ל _____ פגישות.

פגישת אימון תימשך 45-60 דקות ועלותה _____.

התשלום עבור תהליך האימון שיימשך _____ פגישות ישולם מראש ב _____ תשלומים.

חתימת המאמן _____ חתימת המתאמן _____

אימון הנו אחד התהליכים האפקטיביים ביותר הידועים כיום להשגת מטרות וליצירת שינויים משמעותיים בחיים.

בהצלחה!!!

2. פגישה שנייה בתהליך האימון: טבלת חזון. פריימים.

מתחילים בשיחת חולין והתעניינות של המאמן במה עבר על המתאמן מאז שיחת האימון הראשונה. אין צורך להתחיל בבדיקת המשימה אלא להעלות את המשימה שלקח המתאמן בסיום מפגש ההכרות תוך כדי שיחת החולין שנמשכת כ - 5 דקות.

לאחר מכן מציגים את טבלת החזון לאחר שמדרגים בכל תחום בחיים לפי הדרוג שנעשה בגלגלים במפגש הראשון.

לאחר מכן שואלים את המתאמן: "איזה דרוג אתה רוצה להשיג בעוד 3 חודשים בארוחת בוקר?" המתאמן: "בעוד שלושה חודשים אני רוצה שהדרוג יהיה 8 במקום 5 היום".

מאמן: "מה יהיה שם שונה כשארוחת בוקר תהיה 8 בעוד שלושה חודשים?"

מתאמן: "אכין לי ירקות ואשתה מים וארגיש טוב וערני יותר"

מאמן: "איזה דרוג אתה רוצה להשיג בעוד 12 חודשים בארוחת בוקר?"

מתאמן: "בעוד 12 חודשים ארצה שהדרוג יהיה 10"

מאמן: "מה יהיה שונה כשארוחת בוקר תהיה 10 במקום 8 בעוד שלושה חודשים?"

מתאמן: "אמשיך להתמיד בארוחה מסודרת ואגוון עם אגוזים, זרעים יוגורט ועוד."

מאמן: "יופי. נמשיך עם ארוחת צהריים. מה הדרוג בעוד שלושה חודשים לעומת היום?"

.....

ממשיכים לדרג את כל תחומי החיים בעוד שלושה חודשים ובעוד 12 חודשים. מציינים בקצרה מה יהיה בכל תקופה כשהמתאמן יגיע לדרוג שהוא מעוניין.

נשא		דרוג היום	חזון לעוד 3 חודשים	דרג 3 חודשים	חזון לעוד שנה	דרג 12 חודשים
גלגל התזונה						
	בוקר					
	צהריים					
	ערב					
	ארוחות ביניים					
	מים					
	פעילות גופנית					
	חופשות ח"ל					
	ארועים סופ"ש					
גלגל החיים						
	מגורים					
	כסף					
	קריירה					
	חברים משפחה					
	זוגיות					
	למודים וצמיחה					
	כ"ף, בילויים					
	בראות					

המתאמן בוחר נושא בו הוא רוצה לעשות שינוי בשבוע הקרוב וממשיכים שיחת אימון עם כלי הפריימים.



תרגול קוגניטיבי - פריימים

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 הפריימים)**
 - א. איזה הרגל את רוצה לשנות? מתי ההרגל היה בפעם אחרונה? מה היה? מה הרגשת?** (בד"כ יש תועלת, הנאה סמיילי)
 - ב. מה היה אחרי? מה הרגשת אחרי?** (בדרך כלל תחושת האכזבה והכעס – בכיני - מופיעים לאחר ההרגל שיש בו תועלת, כמו אכילת גלידה וכו')
 - ג. מה היה לפני? מה הרגשת לפני?** (בדרך כלל תחושה רגילה שיגרה)
 - ד. מתי ההרגל הזה יופיע בפעם 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?



3. מפגש 3 בתהליך האימון: הזמנת אישיות מוערכת או מסקרנת לארוחה.

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 הווייתיים – א. איך להיות אתך? ב. מה תרצי שיהיה בסוף השיחה?
4. התמקדות בנושא – מה קורה היום? (לאחר הקשבה למה קורה היום, לבקש רשות למשחק מחשבתי קצר ומיד לאחר מכן נמשיך עם הנושא)
- * איזה אישיות מוערכת ומוכרת, או מסקרנת, את/ה רוצה להזמין לארוחה? (אפשר לבקש 3 דמויות ומתוכן המתאמן יבחר אחת אחת).
- * מה יש באישיות הזו שאת/ה מעריך או שמסקרנת אותך? (איזה ערכים, חוזקות יכולות ועוד...)*
לאיזו ארוחה את/ה רוצה להזמין את האישיות? (בוקר? צהריים? ערב?)
איפה? באיזה מקום? (בארץ או בחו"ל? בבית או מסעדה? בחוף הים או בהרים?)
מה תלבש/י? מה האישיות תלבש לארוחה? *מה תזמינו בארוחה?
* איזה 3 שאלות מסקרנות אותך לשאול את האישיות המוערכת ו/או מסקרנת?
* מה האישיות תענה לך על כל שאלה? איזה טיפ לחיים האישיות תיתן לך בסיום הארוחה לקראת פרידה? (טיפ במילה או שתי מילים כמו: תמשיך בדרך! את יכולה! הכל אפשרי! ועוד). שיקוף למתאמן: שקפו ובדקו עם המתאמן אלו ערכים אישיים מצאתם בסיפור שלו (ראו רשימת ערכים בטבלה).
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. איך את משלבת את הטיפ מהאישיות בתוכנית הפעולה?
6. מחוייבות: לאלה 3 חוזקות או ערכים את אומרת כן כדי לבצע? (מתוך הערכים שזיהינו בתרגיל) לאלה 3 חולשות והרגלים את אומרת לא כדי לבצע? מתי אדע שבוצע?
מטרת התרגול - זיהוי ערכים אישיים בטכניקת עוקפת שכל ורכישת דמות מטפורית לתמיכה. (ראו רשימת ערכים).
- הערות: חשוב להבדיל בין ערך אישי לבין ערכים חברתיים. ערך אישי הוא דבר טוב שאדם בוחר לעצמו וזה מקדם אותו. ערך חברתי הוא דבר טוב שמנהיגי החברה בוחרים כדי לקדם את החברה. אם נותר זמן לאחר התרגול של האישיות המוערכת/מסקרנת, ניתן לבצע תרגול פריימיים נוסף על התנהלות או הרגל שהמתאמן מעוניין לשנות בנושא השיחה (או בנושא אחר).