

## סיכום מפגש 25: חשיבות המשחק לתהליך האימון ובחיים

### על מה אנשים מתחרטים בסוף ימיהם?

1. "הלוואי שלא הייתי עובד כל כך קשה"
2. "הלוואי שהייתי נשאר יותר בקשר עם חברים"
3. "הלוואי שהייתי מאפשר לעצמי להיות מאושר יותר"
4. "הלוואי שהיה לי האומץ לבטא יותר את העצמי האמיתי שלי"
5. "הלוואי שהייתי חי את חיי כשאני נאמן לחלומות שלי, במקום לענות על ציפיותיהם של האחרים"

### מחקרים מראים:

1. משחקים הם בילוי מדהים עם הילדים, שמשפר מערכות יחסים במשפחה (במקום לעבוד קשה)
2. משחקים הם אמצעי רב עוצמה להישאר בקשר עם אנשים ברשת החברתית (קלפים, ברידג' ועוד)
3. משחקים גורמים לאנשים לשיפור מצב הרוח והרגשת שמחה.
4. משחקים מאפשרים ביטוי עצמי. (בפרט בתאטרון, משחקי כדור, ועוד)

### דעה רווחת בעולם המערבי:

- "משחקים הם בזבז זמן ונתחרט על כך בסוף ימינו"  
במחקרים על פסיכולוגית המשחק:  
"משחקים עוזרים להתמודד עם אתגרים קשים באופן יותר יצירתי, החלטי ואופטימי"
- ג'יין מקגוניגל, לאחר זעזוע מוח ומחשבות אובדניות במשך 3 חודשים, פיתחה משחק תפקידים חדש לריפוי עצמי: "ג'ין קוטלת זעזוע-מוח"  
בתוך ימים ספורים בלבד של פיתוח המשחק, ערפל הדיכאון והחרדה נעלם.  
"כאבי הראש הקשים נמשכו עוד שנה, אבל הפסקתי לסבול!!!"  
המשחק הופך ברשת והפך לחוויה לאנשים לאחר טראומה כמו מחלה קשה או אובדן.  
המטרה: להפוך את הטראומה לקרש קפיצה לחיים מאושרים יותר

### חמש חוויות עיקריות בצמיחה פוסט טראומטית:

1. יש לי אומץ לעשות דברים שגורמים לי אושר
2. אני מרגיש קרוב יותר לחבריי ולמשפחה
3. אני מבין את עצמי יותר טוב
4. יש לי תחושה חדשה של משמעות ומטרה
5. אני מצליח טוב יותר להתמקד על מטרותיי ושאיפותיי

### ארבע משימות להתחזקות לאחר טראומה

1. תנועה ופעילות – חיזוק פיסי
2. הצבת מטרות והשגתן – חיזוק מנטלי
3. לבחור נקודות מבט מקדמות – חיזוק רגשי
4. לפתח קשר עם אנשים – חיזוק חברתי

המשחק נותן לנו אפשרות לחזק את 4 הגורמים האלו כדי לשפר את איכות החיים ולחיות יותר.

### שאלות עצמה קלסיות לשיחת אימון:

- מה אתה רוצה? (להקפיד על מה כן רוצה ולא על מה לא רוצה)
- איך תדע שהשגת מה שאתה רוצה?
- איפה, מתי ועם מי אתה רוצה? (את מה שאתה רוצה).
- מה ייתן לך הדבר שאתה רוצה? (מה ייתן לך להיות עשיר?) (מה ייתן לך להיות רזה ובריא יותר?)
- מה אתה עלול להפסיד כתוצאה מהשגת המטרה? או: מה הסיבות לא להשיג את מה שאתה רוצה? (אם אשיג קידום בעבודה אפסיד את המפגשים עם החברה במחלקה, או אם ארזה אפסיד את מפגשי הבירה והזלילות עם החברה בפאב). (שאלה לשלב 4 במבנה השיחה של NCS)
- איך השגת המטרה תשפיע על הסביבה הקרובה והרחוקה שלך? (איך ההרזיה תשפיע על הסביבה הקרובה שלך? המשפחה, החברים העבודה? איך העושר והקידום ישפיעו על המשפחה, החברים העבודה?)
- מה אתה רוצה לעשות כצעד ראשון לקדם את מה שאתה רוצה?
- אם היית יודע, מה היית עושה כצעד ראשון? (שאלה קלאסית לתשובה: "לא יודע")
- איך אתה יודע? ("קורין לא אוהבת אותי" "איך אתה יודע?" "אני לא מתאים לעבודה" "איך אתה יודע?")
- תמיד? (או אף פעם? או כולם? כאשר עושים הכללות זו שאלה עצמתית). בהמשך ל"תמיד" שאלה נוספת למיקוד: "הוא תמיד מאחר!" "תמיד? מתי הוא כן הגיע בזמן?" "היא לא מקשיבה לי אף פעם!" "אף פעם? גם כשאתה אומר שיש לך הפתעה בשבילה?"
- מי אומר? שאלה להצהרות שיפוטיות: דוגמא 1: אתה צריך להיות קשוח בעסקים! מי אומר? לפי מה? דוגמא-2: אתה צריך הרבה כסף כדי לעשות כסף! לפי מה? שמעתי על עשירים שלא היה להם גרוש בתחילת דרכם!
- מי בדיוק? מה בדיוק? שאלות מיקוד להצהרות כוללניות: דוגמא: יש לנו בעיה בשיווק. למי בדיוק? דוגמא 2: אין לי מוטיבציה. אין לך מוטיבציה למה בדיוק? אין לך מוטיבציה לעשות שום דבר? שום דבר? היה לך מספיק מוטיבציה לספר לי על כך? ואם היה לך מוטיבציה, למה בדיוק הייתה המוטיבציה מופנית?