

סיכום מפגש 10

תקשורת פרואקטיבית - ראקטיבית הגדרת מטרה S.M.A.R.T. מטפורת השדו, מבחן הגורילה

התקשורת שלנו בנויה מ :

20% מיומנויות מידע, ידע.. 80% גישה State of Mind, attitude,

תגובה יוצרת מציאות

פרו אקטיביות: היכולת ליזום, והחופש לבחור את תגובתי על פי ערכים ואמונות. לקחת אחריות.

ר אקטיביות: היגררות לתגובות על פי נסיבות חיצוניות ומצבי רוח

בראקטיביות - התגובה נעשית באותו מישור בו נעשה הגירוי

בפרואקטיביות - יש את החופש לבחור תגובה באיזה מישור שרוצים.

שפה ראקטיבית

אין מה לעשות ...

ככה אני, אין מה לעשות

הוא מרגיז אותי

הם לא ירשו לי

אני חייב לעשות

אני לא יכול

אני חייב

אילו היה...

שפה פרואקטיבית

אני אאפשר לעשות את ...

אני אבדוק משהו אחר

אני בוחר את רגשותי

אני אשפיע ואשנה

אני בוחר לעשות אין ברירה,

אני יכול

אני מעדיף

אני אעשה!

האם תגובת האזרחית הותיקה לצפירות הנהג בסרטון הייתה פרואקטיבית או ראקטיבית?

חשוב לזכור: התגובה הפרואקטיבית אינה חייבת להימשך זמן רב לאחר הגרוי

הצבת מטרות:

מעבר מחזון מופשט למטרה ממוקדת – פעולה – הגשמה.

חזון מופשט

- להיות מדינה מספר אחת בטכנולוגיית החלל
- להיות בטוח כלכלית
- להרגיש טוב עם הגוף שלי

מטרה ממוקדת

- להציב אדם ראשון על הירח עד סוף השנה
- להיות בתוך שנתיים עצמאי עם 900 מנויים
- להתעמל 3 פעמים בשבוע, לאכול 5 ארוחות

בחירת מטרות חכמות - SMART

ממוקד ומאתגר Stretching & Specific

Measurable מדיד

Attractive מושך

Realistic מציאותי

Time Frame מסגרת זמן לביצוע

בחירת מטרות:

חשוב להבחין בין מטרה בה למתאמן שליטה מלאה (כמו אכילה, פעילות גופנית וכו') או השפעה בלבד (כמו במערכות יחסים), או עניין בלבד (שינוי האוזון, עזרה לרעבים באפריקה וכו'). לפי סוגי המטרות נבנה את תוכנית הפעולה.



"תקשורת לא אלימה" NVC לניהול יעיל, מקרב, בונה ומספק של מערכות יחסים (בין אישיים, תוך אישיים, ובין קבוצות ומדינות), על ידי התמקדות בתקשורת בין הצדדים. בבסיס הגישה כמה הנחות:

- לכל בני האדם צרכים אוניברסליים דומים.
 - כל הצרכים שווים בחשיבותם.
 - העולם מציע מספיק משאבים למילוי הצרכים הבסיסיים של כולם.
 - כל פעולה אנושית נועדה למלא צרכים, ולפיכך אלימות היא תגובה טראגית לצרכים שלא נענו, וניסיון טראגי ומגושם למלאם.
 - כל רגש אנושי מצביע על (ונובע מ) צרכים מסופקים או לא מסופקים.
 - לכל בני האדם יכולת לחמלה (ראיית הצורך הלא מסופק של האחר והבנת הקושי הטמון בכך)
 - בני אדם נהנים לתת (כאשר נתינה משמעה: מבחירה, ללא גמול ולא מתוך פחד/אשמה)•בני אדם ממלאים צרכים רבים על ידי מערכות יחסים של תלות-הדדית
 - בני אדם משתנים.
 - בחירה היא פנימית.
 - הדרך הישירה ביותר לשלום עוברת דרך חיבור עצמי.
 - קונפליקט הוא הזדמנות לחיבור, צמיחה, העמקת הקשר ושיפור.
- הסיבה לתקשורת "תנית" (אלימה) היא תפיסת עולם מוסרית וכוחנית "תנית" (אלימה), לפיה קיים טוב ורע, נכון ולא נכון, נורמלי ולא נורמלי, ולפיכך יש אנשים טובים וצודקים יותר מאחרים, והם צריכים לשלוט בכוח באלה שרעים או טועים (ואפילו לשאוב הנאה משליטה כוחנית זו) ו"לתקן" אותם ואת דרכיהם. תפיסת עולם כזו היא הגורמת לכך שכאשר משהו מפריע לאדם מסוים בהתנהגות הזולת, הוא עשוי לסווג באופן אוטומטי את עצמו לטוב וצודק, ואת האחר לרע ו/או טועה ו/או לא נורמלי, ולנסות לשנות בכוח ("לתקן") את הזולת או את התנהגותו, בין השאר על ידי תקשורת "תנית"
- השיטה מושפעת מעקרונות האי-אלימות של מהטמה גאנדי ומרטין לותר קינג, מהגישות ההומניסטיות של קארל רוג'רס ומרטין בובר, ומגישתו של הפילוסוף קרישנמורטי
- המודל היישומי של הגישה עוסק בשני ההיבטים המשלימים של כל תקשורת - שידור וקליטה. שידור בשפת הג'ירף נקרא "ביטוי עצמי" וקליטה בשפת הג'ירף נקראת "הקשבה אמפתית".
- ביטוי עצמי** באמצעות המודל צריך להכיל אך ורק את ארבעת המרכיבים של "שפת הג'ירף":
1. **תצפית** (נקייה מפרשנות / הערכה) - תיאור המצב כפי שנקלט בחושי של הדובר.
 2. **רגש** (שונה ממחשבה / פרשנות / הערכה) - הדובר נוקב בשם הרגש (או רגשות) שהוא מרגיש. לדוגמה: "אכזבה, שמחה, כעס, התרגשות..."

3. צורך הדובר נוקב בשמו של הצורך (או צרכים) שמילוי/אי מילוי גרם לרגשות המתוארים.

4. בקשה (בניגוד לדרישה/תביעה) - תיאור, באופן בהיר ובלשון הווה, של מעשה או התנהגות שהזולת יכול לעשות, על מנת למלא (לפחות באופן חלקי) את הצורך שתואר.

משפט לדוגמה: "כשאמרת לי: 'את לא יודעת כלום' (תצפית), הרגשתי תסכול, עצב ובדידות (רגשות) כי הצורך שלי בכבוד, בהערכה ובנראות (צרכים) נפגע, ואני מבקשת שתגידי לי שאתה מעריך אותי (בקשה)".

המודל מציע שביטוי עצמי כזה תורם להנעת אנשים מתוך בחירה ורצון, ולפיכך מתוך אחריות, בעוד שימוש במרכיבי-תקשורת מ"שפת התן"

כגון ביקורת, שיפוטיות, הכללות, הערכות, אנליזות, השוואות, עצות והצעות, עלול להביא להנעת אנשים מתוך חובה וכורך (פחד, אשמה או בושה), מה שיפחית את האחריות שלהם על התנהגותם ("הייתי חייב/מוכרח")

ביטוי רגשות ותחושות

כאשר צרכים מסופקים

עוררות - exhilarated

מתלהב - elated

מוקסם, מרותק - enthralled

חיוני, שופע חיוניות - exuberant

מסוחרר - giddy

טיפשי, אוילי - silly

שמח - slap-happy

כאשר צרכים לא מסופקים

Hostile - עוין

animosity - טינה

antagonistic - עוין

appalled - מבוהל, מזועזע

aversion - סלידה

Cold - קר

Contempt - בזוז, זלזול, זילות

Disgusted - גועל, בחילה

Dislike - סלידה, התנגדות, מורת רוח, שנאה, איבה

Hate - שנאה

Horrorified - מחריד, מבועת, מפוחד, מזועזע

Repulsed - דחוי

Surly - רוגז, זועף, גס רוח, קודר, עצוב

Vengeful - נקמני

vindictive - נקמני.



צרכים אוניברסליים של האדם:

- רוחניות - הישרדות פיסיוולוגית
- מנוחה - עבודה ועיסוק
- אמפטיה - יושרה אוטנטיות
- שייכות לקהילה - אוטונומיה ועצמאות
- בטחון - אתגר והרפתקנות

אימון קוגניטיבי - השדון

השדון הוא מטפורה, המייצגת דפוסי חשיבה מוטעים, היוצרים רגשות מעכבים, שמונעים מאיתנו לעשות דברים שאנו יכולים ורוצים לעשות. השדון לעיתים קרובות מתעתע ונתפס כמבנה המגן עלינו, אולם הוא מונע מאיתנו לבוע קדימה ולהשיג את מה שאנחנו באמת מבקשים בחיים. כמו הנפש, השדון תמיד איתנו. הוא לא טוב או רע, הוא פשוט קיים. השדון מאבד את כוחו ואת שליטתו בנו כשאנו מזהים וחושפים אותו כפי שהוא. חשיפת השדון מאפשרת לנו להבחין באפשרויות נוספות ולבחור במודע במה אנחנו באמת רוצים באותה עת.

דפוסי חשיבה מוטעים שהשדון אוהב

1. סינון נתונים.
2. הכללה מופרזת או הכללת יתר
3. הכול או לא כלום
4. "חייב" או "מוכרח"
5. קפיצה למסקנות
6. אובדן פרופורציות
7. מתן תוויות
8. חצי כוס הריקה
9. אשמה עצמית
10. חשיבה רגשית.

דרכים לחשיפת השדון

- שמו של השדון שלי...
- איך השדון שלי נראה...
- השדון שלי אוהב לומר ובדרך כלל אומר....

הדגמה:

- א. זיהוי נושא אובייקטיבי
ב. הגדרת מטרה: בשביל מה? מה יהיה שם? מה יתאפשר שם? איך זה ישפיע על תחומים נוספים בחיים?
ג. עיצוב יחסים הווייתי - איך את רוצה שאהיה אתך? מה את רוצה שיהיה בסוף השיחה?
ד. התעמקות בנושא עם מטפורת השדון: מה קורה היום בנושא שבחרת?

לאחר מכן

1. בנושא הנחבר מה רוצים מאוד לעשות, זה אפשרי ולא עושים? לבחור דוגמא אחת! בשביל מה רוצים לעשות את זה?
2. מה הסיבות שלא עושים את הדבר שאפשרי ומאוד רוצים לעשות (תירוצים... סיפורים...)?
3. מה התחושה וההרגשה מחוסר העשייה? (אכזבה ותסכול בדרך כלל). **איפה זה יושב בגוף? איזה צבע? איזה צורה? איזה גודל?**
4. להוציא באחת הידיים את התחושה והרגש שקיבלו צורה, צבע וגודל מתוך הגוף ולהתבונן בה מחוץ לגוף. (זה למעשה השדון!)
5. איזה שם ניתן לצורה שהוצאנו מהגוף ואנו מתבוננים בה (לשדון)? אפשר להסתפק בשדון או שם אחר (לא שמות של אנשים או אישים)
6. משחררים את השדון לאחור ומתחילים בתוכנית פעולה.

ה. סיעור מוחות ותוכנית פעולה: בשלב זה משחררים את השדון. שואלים את המתאמן: איזה צעד ראשון אתה רוצה לעשות בשבוע הקרוב כדי להתקדם ולעשות את מה שאתה רוצה ולא עושה? כאן המקום לעשות סיעור מוחות, לבקש רעיונות מהמתאמן ולהציע רעיונות שלנו.
תוכנית פעולה: בסיום סיעור המוחות מבקשים מהמתאמן לבחור פעולה אחת מתוך הרעיונות שעלו בסיעור מוחות. זוהי תוכנית הפעולה הממוקדת לשבוע הקרוב.

- ו. מחוייבות והעלאת מוטיבציה בעזרת מטפורת השדון: שאלה חשובה לאחר הכנת תוכנית הפעולה:
"מה השדון יגיד לך כשתרצה לעשות את הפעולה שתכננת?" (אין זמן... אין כסף... זה יכול לחכות... אני לא מספיק טוב בשביל זה וכו') – (אפשר לעזור כאן למתאמנים שמתקשים לזהות את שפת השדון)
"מה תענה לשדון?" להקשיב למתאמן ולאתגר את המתאמן אם תשובות אינן נחשבות. אנו נאתגר את המתאמן בכך שנחזור על דברי השדון שהוא העלה בסעיף 7 - אין לך זמן, אין לך כסף... זה יכול לחכות... אתה לא מספיק טוב בשביל זה. (אופציה למתאמנים בעלי ערך עצמי גבוה וחזקים: המאמן בתפקיד השדון יכול לעמוד ליד המתאמן ולאתגר אותו עד לשלב שהמתאמן ירצה לדחוף אותו פיסית כפי שירצה לעשות כאשר השדון יופיע).
(לאיזה 3 דברים תגיד כן? לאיזה 3 דברים תגיד לא?) איך אני אדע שביצעת? בהצלחה