

## קורס הכשרה לשימוש בכלי ה-NLP NLP Practitioner certification

### הקדמה:

NLP (Neuro-Linguistic Programming) או בשמה העברי **שפת תכנות עצבית**, היא שיטה שפותחה בתחילת שנות השבעים על ידי ד"ר ריצ'ארד בנדלר ופרופסור ג'ון גרינדר ועוסקת בדרכים שבהן אדם יכול להשתמש בתקשורת המילולית והבלתי מילולית שלו על מנת ליצור שינוי בתבניות החשיבה שלו או של אדם אחר.

מטרת ה-NLP בשלב הראשוני הייתה ליצור מודלים של מצוינות בתחום הפסיכותרפיה, אותם יהיה ניתן ללמד לאנשים אחרים. לצורך המשימה, בוצע מחקר מעמיק על פרידריך (פריץ) פרלס - אבי תרפיית הגשטאלט; וירג'יניה סאטיר - פסיכותרפיסטית ומפתחת התרפיה המשפחתית; ומילטון אריקסון - אבי ההיפנו-תרפיה המודרנית.

המודלים הללו מהווים נוסחאות המורכבות משילוב בין:

- התהליכים אותם ביצעו המצטיינים בראשם
- התהליכים שאותם הם ביצעו בצורה פיזית
- הצורה שבה השתמשו בתקשורת המילולית שלהם
- והצורה שבה השתמשו בתקשורת הבלתי מילולית

סך כל הנתונים נוסחו בצורה אותה ניתן יהיה ללמד לאדם אחר על מנת שיוכל לאותן תוצאות מתוך הנחת היסוד ב-NLP הקובעת כי "אם אדם אחד מסוגל להגיע להישג יוצא דופן, אדם אחר יוכל ללמוד כיצד לעשות זאת".

לאחר שזכו להצלחה ביצירת המודלים של שלושת האנשים הללו ולימודם לאנשים אחרים, החלו בנדלר, גרינדר וממשיכי דרכם ליצור מודלים נוספים של מבצעי-על במגוון תחומים – החל ממנהיגות ועד לספורט, דרך מכירות ועד לשיפור יכולת הראייה.

כיום, אנחנו כממשיכי דרכם בישראל לקחנו את המודלים, הכלים והאסטרטגיות, הוספנו אליהם את המודלים אותם פיתחנו והתאמנו אותם לשוק הישראלי ולשפה העברית על מנת שכל אדם יוכל להשתמש בכלי ה-NLP ולהגיע לאותן תוצאות אליהן ירצה להגיע.

## מטרות הקורס:

1. יצירת מסגרת עבודה גמישה המאפשרת לנו להגיב במהירות גבוהה יותר לאירועים סביבנו
2. חיידוד יכולות התקשורת הבין אישית כך שנוכל להשפיע יותר ובאופן טבעי על האנשים איתם אנו באים במגע במהלך חיי היום יום
3. הקניית כלים המאפשרים לרתום את האדם שמולנו לתוך תהליך השינוי בו הוא מעוניין והטמעתו אל תוך תת המודע שלו בצורה טבעית וחלקה.

## קהל היעד:

קהל היעד לקורס רחב ומגוון:

- א. מורים ומרצים הרוצים להעביר חומר בצורה טובה יותר, יוכלו למצוא ב-NLP כלים שיעזרו להם להתחבר אל הקהל, לרתק אותו ולהטמיע בו (תוך שימוש בשפה המילולית והבלתי מילולית) את המסרים שלהם
- ב. אנשי עסקים המעוניינים לשפר את כישורי המשא ומתן שלהם, יוכלו למצוא ב-NLP כלים שיאפשרו להם לקרוא את האדם שמולם ולגבש אסטרטגיה אפקטיבית שתכוון את תוצאות המו"מ לטובתם
- ג. אנשי מכירות יכולים למצוא ב-NLP כלים שיאפשרו להם לחבור ללקוח בצורה מיידית, להבין מהו המוצר המתאים לו ביותר ולמכור לו אותו כך שיישאר מרוצה מהקניה גם לאחר שחזר לביתו
- ד. אנשי טיפול (פסיכולוגים, פסיכיאטרים ועובדים סוציאליים) ומאמנים יוכלו למצוא ב-NLP מגוון שלם של כלים המיועדים ליצור כימיה מיידית עם כל לקוח, להגדיר מטרות בצורה מדויקת ולהטמיען אל תת המודע שלו, לפרק קונפליקטים פנימיים וליצור כלים ייחודיים שיאפשרו לו להגיע אל מטרותיו
- ה. מאמני ספורט המעוניינים להעלות את ביצועי הספורטאים שאותם הם מאמנים יוכלו לעזור להם לפרק אמונות המגבילות אותם, להחדיר בהם מוטיבציה ולהטמיע בהם את התוצאות הרצויות להם
- ו. מנהלים המעוניינים לשפר את יכולות המנהיגות וההשפעה שלהם יוכלו למצוא ב-NLP כלים שיאפשרו להם לשדרג את הביטחון העצמי הקיים, לשלוט ברגשות שלהם הרבה יותר ולחדד את כישורי התקשורת שלהם מול ההנהלה, האנשים שעובדים איתם וקהל לקוחותיהם.

## הנושאים המועברים בקורס:

### **1. הצגת ה-NLP**

מהו ה-NLP ומהי חשיבותו בתהליך התקשורת הבין אישית?

הכרת ה-NLP, מהותו, המקום ממנו התפתח וכיצד ניתן להשתמש בו לצרכי יצירת תקשורת בין אישית אפקטיבית כך שניתן יהיה גם לשלב אותם עם שיטות נוספות וכלים אחרים שנלמדו בעבר או ילמדו בעתיד על מנת לשדרג אותם.

### **2. המודע ותת המודע**

מהם 2 המנגנונים שמנהלים אותנו וכיצד ניתן להשתמש בהם לטובתנו?

הכרת המנגנונים המניעים אותנו ומאפייניהם על מנת ללמוד להשתמש בהם לצורך יצירת שינוי עצמי או בקרב לקוחותינו, תוך עקיפת התנגדויות לא רלבנטיות ויצירת שינוי עמוק ויציב.

### **3. חידוד חושים**

איך נקלוט את המידע הזעיר ביותר שהאדם שמולנו משדר לנו?

התנסות חווייתית שבמהלכה יחדדו המשתתפים את חושיהם וילמדו כיצד להשתמש בהם בצורה יותר אפקטיבית להשגת מידע בלתי מילולי מהלקוח אותו נלמד לפענח במהלך הקורס.

### **4. עקרונות היסוד של ה-NLP**

כיצד העקרונות שעליהם מתבסס ה-NLP יכולים לעזור לנו להשפיע בצורה עמוקה ועוצמתית?

הכרת עקרונות היסוד עליהן נבנה ה-NLP והשימוש בהן כבסיס לעבודת שינוי ולימוד בצורה אתית, עוצמתית ויציבה. עבודה דרך עקרונות יסוד אלו יאפשרו לכל אדם לבנות לעצמו מסגרת עבודה יעילה וגמישה באמצעות כלי ה-NLP וכמו כן בעזרת כלים נוספים שרכש או ירכוש בעתיד.

## **5. איסוף מידע**

איך נקרא את האדם שמולנו ואת צרכיו כך שנוכל לעזור לו בצורה הטובה ביותר?

שימוש במגוון של כלים המאפשרים לנו להבין טוב יותר את הלקוח, את צרכיו ואת הדרך שבה הוא מעדיף לבחור את הבחירות שלו על מנת לעזור לו לבצע את השינוי הנדרש ללא התנגדות לא רלבנטית הנובעת מניסיון עבר, הכללות, עיוותים ומחיקות של מידע.

## **6. קטגוריות סאטיר**

כיצד נשתמש בשפת הגוף שלנו על מנת להעביר את הכוונה הנכונה?

הכרת קטגוריות התקשורת הבלתי מילולית של וירג'יניה סאטיר המאפשרות לנו לשדר כוונה התומכת בתקשורת המילולית שלנו ולהגיב נכון לסגנונות התקשורת הבלתי מילולית בה משתמש האדם שמולנו בכל רגע נתון.

## **7. יצירת כימיה עמוקה**

כיצד ניצור כימיה עמוקה עם כל אדם כבר מתחילת האינטראקציה?

למידת מבנה הכימיה, אותו בסיס לתקשורת אנושית הפותח אפיק תקשורת בין איש המקצוע לאדם שמולו והכנת הדרך להעצים אותה בשניות עם כל אדם בצורה מילולית ובלתי מילולית. הכימיה שתיווצר תאפשר לנו לרתום את הלקוח ליצירת השינוי המבוקש בקלות.

## **8. מצבי תודעה**

איך נזהה באיזה מצב תודעתי נמצא הלקוח ואיך לשנות אותו כך שיתאים לצרכינו?

למידת זיהוי סימני כניסה למצב תודעתי ושימוש בתכניות שפה על מנת להעביר אדם ממצב תודעתי כזה לאחר. זיהוי המצב התודעתי של האדם שמולנו מאפשר לנו לנתב את מהלך העבודה בהתאם לצרכי העבודה ומקל על הלקוח לעבור את השינוי הנדרש.

## **9. עוגנים**

כיצד ניתן לגרום ללקוח להגיב בצורה שנרצה?

למידת מבנה ההתניה הפאבלובית ודרכי שימושה בעבודה עם בני אדם. השימוש בעוגנים עוזר לנו ליצור משאבים פנימיים מסוגים שונים, בהם נוכל להשתמש בעבודת השינוי הנדרשת עם לקוחותינו בצורה מהירה ומדויקת.

## **10. שימוש מכוון בתקשורת הבלתי מילולית**

איך נשתמש בתקשורת הבלתי מילולית שלנו בצורה מכוונת על מנת להשפיע?

הבנת הדרכים בהן אנו משתמשים על מנת לתקשר מסביב למילים אותן אנו אומרים ושימוש בכלי התקשורת הבלתי מילולית שלנו על מנת להגיע אל תת המודע של האדם שמולנו לצורך השפעה ושינוי.

## **11. שימוש בתקשורת מילולית מכוונת מטרה**

איך נשתמש בשפה המילולית שלנו בצורה ממוקדת תוצאה?

לימוד מספר מודלים לשימוש מדויק בשפה שיעזרו לנו ללמוד את השפה בה הלקוח משתמש, להכווין את התודעה שלו כלפי הבחירה הנכונה ולהביא אותו לפעול על פיה. בסעיף זה נכללים גם לימוד יצירת אנלוגיות ומטאפורות "היפנוטיות" המשפיעות בצורה יוצאת דופן על לקוחות ועוזרות להתמודד עם התנגדויות בצורה חלקה.

## **12. יצירת תוצאות מוגדרות**

כיצד נוכל להגיע אל התוצאות שאליהן אנו מכוונים בעזרת תת המודע שלנו?

יצירת תוצאות אליהן אנו מכוונים וניסוחן בצורה מדויקת שתעזור לנו להגיע אליהן יותר בקלות. את תוצאות אלה, אותן ניצור בצורה הזו, נוכל להטמיע ישירות בתת המודע שלנו.

## המרצה:

**ליאור ברקן** הינו מרצה בין לאומי המביא את ניסיונו העשיר בשימוש ב-NLP וטכניקות פסיכולוגיה יישומית בעולם העסקים לשיפור יכולות המכירה של בעלי עסק ואנשי מכירות. מר ברקן הינו מפתח טכניקת ה-CHS החדשנית לשיפור יכולות המכירה ומוסמך כ-Trainer ב-NLP.



## מבנה הקורס:

לקורס ההכשרה ב-NLP של בית הספר הישראלי ל-NLP קיימים 3 מסלולים המאפשרים לכל אדם להוציא את המיטב הדרוש לו ממנה:

1. **מסלול זהב** המאפשר ליהנות מטעימה בת 2 מפגשים מההכשרה המלאה לשימוש בכלי ה-NLP. מסלול זה מאפשר לנו לחדד את חושינו, ללמוד לקרוא אנשים ברמה גבוהה ולהבין את הקורה בראשם.

2. **מסלול פלאטינום** המאפשר לעבור את 6 המפגשים הראשונים בהכשרה המלאה לשימוש בכלי ה-NLP. מסלול זה מכיל בתוכו את תכני מסלול הכסף ובנוסף להם, גם את יצירת הכימיה, לקיחת ההובלה, ושליטה במצבי התודעה.

3. **מסלול דאימונד** המהווה את מלוא קורס ההכשרה ב-NLP. מסלול זה מכיל את כל 13 השיעורים והתכנים הנדרשים לקבלת הסמכה כ-NLP Practitioner.

אורכו של כל אחד מהמפגשים הינו 4.5 שעות. כל מפגש יכלול הרצאה פרונטאלית תוך שימוש בכלי ה-NLP, הדגמה פרונטאלית של הנושא הנלמד, התנסות חווייתית בחומר הנלמד ושיעורי בית אשר מהווים את תרגול החומר בסביבה שמחוץ לסדנה.

עם השלמת 13 המפגשים של מסלול הדאימונד והכנת המטלות שניתנו כשיעורי בית, ייבחנו הסטודנטים בצורה מעשית על הנלמד בקורס. לאחר מכן, יקבלו משתתפי מסלול הדאימונד תעודת הסמכה כעוסקים מוסמכים ב-NLP (NLP Practitioner) מטעם בית הספר הישראלי ל-NLP.

## קורס המשך:

קורס ההתמחות בשימוש ב-NLP (NLP Master practitioner training): למסיימי הקורס שהוכשרו כעוסקים ב-NLP תינתן אפשרות להמשיך להתמחות בשימוש ב-NLP (הכשרת המאסטר ב-NLP) המתמקדת בלמידת תבניות התנהגות של יחידים וקבוצות, במצוינות בשכנוע והשפעה ובדיגום (יצירת דגמים של מצוינות אותם ניתן ללמד וללמוד). היקף הקורס הוא כ-58 שעות נוספות.