

הגדרה מדויקת של תוצאות

היכולת להשיג את התוצאות הרצויות לנו תלויה באופן מהותי בדרך בה הגדרנו אותן. ככל שנגדיר את התוצאות הרצויות באופן מדויק יותר, כך גדל הסיכוי כי נגיע אליהן. מסיבה זו בדיוק, פיתחו מפתחי ה-NLP את השיטה להגדרה מדויקת של תוצאות.

בשנים האחרונות, ביצענו בבית הספר הישראלי ל-NLP מספר התאמות לשיטה המקורית אשר מייעלות אותה ומשדרגות את ההגעה לתוצאות עצמן. התאמות אלה, בוצעו על מנת ליצור תוצאות המסונכרות באופן מלא יותר עם מי שאנחנו, ובכך – מגדילות את היעילות שלהן.

כיצד להגדיר תוצאות בצורה מדויקת?

על מנת להגדיר תוצאה בצורה מדויקת, עלינו לוודא כי תהיה מסונכרנת היטב עם כל חלק באישיות שלנו, עם דרך החשיבה שלו ועם ההרגלים שלו. לכן, ניצמד לשלבים הבאים (ולשאלות אשר מגדירות אותם) על מנת למקד את התוצאה בצורה היעילה ביותר (דוגמאות למילוי מובאות בצבע ירוק):

א. **ניסוח מדויק** – על מנת להגיע לתוצאה, עלינו לוודא קודם כי היא מכילה את מלוא הפרטים אשר הופכים אותה לממוקדת מספיק כדי שיהיה ניתן להשיגה. לכן, נרצה לנסח אותה באמצעות השאלות הבאות:

1. מהו המצב הנוכחי?

לדוגמה, נניח כי אנו מדברים עם דנה הרוצה לשפר את המצב הכלכלי בו נמצא העסק שלה. כאשר נשאל אותה מה מצב העסק שלה כרגע היא עשויה לענות לנו "כרגע העסק נמצא במצב שבו הוא ההכנסות די גבוהות ומשום מה אני נשארת עם מעט מאוד כסף ביד בסוף החודש".

2. מה נרצה להשיג?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מה היא תרצה להשיג. במקרה זה, היא עשויה להשיב לנו "אני מעוניינת להגיע למצב שבו יישאר לי מספיק כסף כדי לשלם את החשבונות שלי ורווח שיוכל להיות זמין להוצאות לא צפויות".



3. מה עוד חשוב להשיג כחלק מהתוצאה?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מה עוד חשוב עבורה להשיג כחלק מאותה התוצאה. במקרה זה, היא עשויה להשיב "שאוכל להגיע למצב הרווחי בדרך שתאפשר לי זמן פנוי שאוכל לנוח בו ולהקדיש זמן לילדים".

4. מה נדרש על מנת להגיע לתוצאה?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מה נדרש עבורה על מנת להגיע לתוצאה. במקרה זה, היא עשויה להשיב "לנהל את ההוצאות בצורה מדויקת ובהתאם לחישוב ההוצאות לבנות תכנית עסקית שתיצור מספיק הכנסה כדי לכסות אותן ואת המיסים הנלווים".

ב. **השגה ותחזוקה** – לעתים, אנשים מכוונים לתוצאות אשר נכפות עליהם ואינם מעוניינים באמת להשיג אותן. על מנת לוודא כי התוצאה באמת רצויה ותניע אותנו לפעולה, עלינו לענות על השאלות הבאות:

5. האם התוצאה היא דבר שאנו באמת מעוניינים להשיג או שאחרים כיוונו אותנו כלפיה?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם התוצאה היא דבר שהיא באמת מעוניינת להשיג או שאחרים כיוונו אותה כלפיה. במקרה זה, התשובה שלה תהיה "ניהלתי שיחה עם רואה החשבון שלי שהעיר את תשומת הלב שלי לנושא. עם זאת, אני באמת מעוניינת להביא את העסק שלי להצליח".

6. עד כמה אנו מעוניינים להשיג אותה באמת?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה עד כמה היא מעוניינת להשיג את התוצאה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "מאוד. אין שום דבר שאני רוצה יותר משהעסק יצליח ואוכל לפנות זמן להיות יותר עם הילדים שלי".



7. האם השגת התוצאה תלויה בנו?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם השגת התוצאה תלויה בה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "כן, למרות שאני אצטרך לרתום את העובדים שלי להטמיע כנראה תהליכי עבודה חדשים. אני מאמינה שלא אמורה להיות בעיה לבצע את זה".

8. האם ביכולתנו להגיע אליה בעצמנו ולתחזק אותה? אם לא, את מי עלינו לגייס כדי להגיע אליה?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם היא תוכל להגיע לתוצאה בעצמה ולתחזק אותה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "זו תהיה עבודה משותפת שלי ושל העובדים שלי ובהחלט נוכל להגיע אליה ולתחזק אותה. עובד שלא יירתם לעניין יוחלף באחר שכן".

ג. הגדרת ההקשר – הבנת ההקשר המדויק מאפשרת לנו להבין את הלוגיסטיקה שבה התוצאה הרצויה אמורה להתקיים. על מנת להגדיר אותה, נענה על השאלות הבאות:

9. מתי התוצאה אמורה להתממש?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מתי התוצאה אמורה להתממש. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "עד סוף חודש אוגוסט הקרוב".

10. באיזה הקשר התוצאה אמורה להתממש?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה באיזה הקשר התוצאה אמורה להתממש. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "בעבודה ובחיי המשפחה שלי כמובן".



11. מי עוד הינו חלק מהתוצאה שלנו?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מי עוד הינו חלק מהתוצאה. במקרה זה, דנה תשיב "העובדים שלי, רואה החשבון שלי והילדים שלי".

ד. **משאבים נדרשים** – במקרים רבים, נדרש שינוי פנימי על מנת להשיג את התוצאה הרצויה. שינוי זה עשוי להיות ברמת המשאבים הנפשיים שלנו ולעתים אף ברמת רכישת יכולות חדשות ונדרשות. השאלות הבאות יעזרו לנו להגדיר מהם המשאבים הנדרשים להגעה לתוצאה הרצויה:

12. אילו משאבים נדרשים על מנת להגיע לתוצאה?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אילו משאבים נדרשים על מנת להגיע לתוצאה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "אני אצטרך להאמין שאני מסוגלת לנהל את העסק ולהפסיק לפחד להסתכל על המספרים שלו. בנוסף, אני אצטרך להבין בצורה מקצועית יותר איך לנהל את העסק".

13. מי נהפוך להיות כשנגיע לתוצאה?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מי היא תהפוך להיות כשתגיע לתוצאה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "קודם כל, אני אהיה מנהלת טובה יותר של העסק וחופי מזה, אני אהיה אדם יותר מאושר ורגוע".

14. מי עוד השיג את התוצאה הזו?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מי עוד השיג את התוצאה הזו. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "סיגל, חברה שלי שעשתה שינוי מהותי בעסק שלה בשנתיים האחרונה ועכשיו מרשה לעצמה לנסוע לחו"ל עם המשפחה ולנהוג ברכב החדש שקנתה לעצמה בעקבות העלייה ברווחי העסק".



15. האם הגענו לתוצאה הזו או ביצענו פעולות דומות בעבר? _____

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם הגיע לתוצאה הזו או ביצעה פעולות דומות בעבר. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "לא".

16. במידה והתוצאה הייתה בהישג ידנו עכשיו האם היינו פועלים כדי להשיג אותה עכשיו? _____

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם יכלה להשיג את התוצאה כרגע, היא הייתה מבצעת את מה שנדרש כדי להשיג אותה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "לא בטוח... אני צריכה ללמוד קצת איך לנהל את העסק כדי להצליח לשמור על התוצאה הזו לאורך זמן".

17. מה מונע מאתנו לצאת לדרך עכשיו ולהשיג אותה? _____

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מה מונע ממנה לצאת לדרך כדי להשיג את התוצאה עכשיו. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "בעיקרון, אני עוד לא מאמינה שאני מסוגלת לעשות את זה עכשיו. אני צריכה קודם כל לראות קצת תוצאות חיוביות כדי להאמין בעצמי ולהתחייב יותר לשינוי".

ה. **בקרת איכות אקולוגית** – לעתים, שינוי הנתפש כרצוי וטוב, עשוי לפגוע בתחומי חיים אחרים. על מנת לוודא כי השינוי לא ייפגע בתחומי חיים אחרים ויקדם אותנו באמת, נוכל להיצמד לשאלות הבאות:

18. האם התוצאה הרצויה מתאימה לכל תחומי החיים שלנו? _____

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם התוצאה הרצויה מתאימה לכל תחומי החיים שלה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "כן".



19. האם התוצאה הרצויה מתאימה לכל מערכות היחסים שלנו?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם התוצאה הרצויה מתאימה לכל מערכות היחסים שלה. במקרה זה, לאחר מחשבה קלה על מערכות היחסים הקיימות בחייה תשובתה של דנה תהיה "כן, הרי הזמן הפנוי שיהיה לי ישמש אותי לתחזוקת כל מערכות היחסים שבחיי".

20. מה תיתן לנו ההגעה לתוצאה הרצויה שאין לנו כרגע?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מה היא תקבל כתוצאה מהגעה לתוצאה הרצויה שאין לה כרגע. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "קודם כל, אני ארגיש הרבה יותר רגועה ונינוחה מעבר לכך, אני אהיה מאושרת שהילדים שלי יוכלו ליהנות איתי".

21. במה ההגעה לתוצאה הרצויה עשויה לפגוע?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה במה ההגעה לתוצאה הרצויה עשויה לפגוע. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "בעיקר בנוחות שלי בשלב הראשון. אני אאלץ לשנות הרגלים וזה לא קל בדרך כלל עד שמתרגלים לצורת החשיבה וההתנהגות החדשה".

22. האם זו תוצאה אפשרית עבורנו?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה האם התוצאה אפשרית מבחינתה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "בוודאי שכן, היא פשוט תדרוש ממני לעבור תהליך של שינוי על מנת לממש אותה".

23. האם הגעה לתוצאה הרצויה מכבדת את הערכים שלנו?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם הגעה לתוצאה הרצויה תכבד את הערכים שלה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "בוודאי".

1. **אינדיקציות להגעה** – על מנת לדעת אם הגענו לתוצאה או לא, עלינו להגדיר בצורה מדויקת את הדרכים אשר יאפשרו לנו לדעת באופן חד משמעי כי הגענו אליה. לכן, נשתמש בשאלות הבאות:

24. **כיצד נדע שהגענו לתוצאה הרצויה?**

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה כיצד היא תדע שהגיע לתוצאה הרצויה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "כדי לדעת שבאמת הגעתי לתוצאה, אני אצטרך לראות שבמשך 3 חודשים ברצף יהיו לי בחשבון הבנק של העסק יותר מ-60,000 שקלים בתחילת החודש לתשלום ההוצאות".

25. **מה הדבר הראשון שנחווה ויסמן לנו שהשגנו את המצב הרצוי?**

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מה יהיה הדבר הראשון שתחווה ויסמן לה שהגיעה לתוצאה הרצויה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "אני אשחק עם הילדים שלי ביום שבת מבלי לחשוב בכלל על מצב העסק".

2. **הפיכת התוצאה למוחשית** – ככל שהתוצאה תהיה מוגדרת באופן מוחשי יותר, כך תת המודע יוכל להתכוון יותר טוב כלפיה ולעזור לנו להשיג אותה. על מנת לעשות זאת, נוכל להשתמש בשאלות הבאות:

26. **מה נחווה דרך החושים שלנו (ראייה, שמיעה, תחושה, טעם וריח) כאשר נגיע לשם?**

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מה היא תחווה דרך החושים שלה כאשר תגיע לתוצאה הרצויה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "אני אסתכל על הילדים שלי (VE), המחשבה היחידה שתעבור לי בראש תהיה (AIO) כמה כיף אני מרגישה איתם (K)".

27. מהם הצעדים או השלבים הנדרשים לביצוע על מנת להשיג את התוצאה הזו?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה מהם הצעדים הנדרשים לביצוע על מנת להשיג את התוצאה הזו. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "בשלב הראשון, למצוא איש מקצוע שיעזור לי לנתח את העסק. בשלב השני, לכנות תוכנית עסקית להטמעה בעסק שלי. בשלב השלישי, לשבת עם העובדים וליצור אתם שיטת עבודה חדשה ויעילה יותר. בשלב האחרון, פשוט ליישם".

28. האם הצעדים או השלבים שציינו הם מספיק קטנים כדי להיות ברי ביצוע?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אם השלבים שציינה מקודם הם מספיק קטנים כדי להיות ברי ביצוע. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "כן".

ח. **הפיכת התוצאה למושכת** – על מנת להניע את עצמנו להתחייב להגיע אל התוצאה שלנו יותר בקלות, עלינו לשים לב כי היא מנוסחת בצורה התואמת את ההרגלים שלנו. לשם כך, עלינו לשאול את השאלות הבאות:

29. האם הדרך בה הגדרנו את התוצאה עד עתה מניעה אותנו מספיק חזק?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה האם הדרך בה הגדרנו את התוצאה עד עתה מניעה אותה מספיק. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "עוד לא מספיק".

30. אילו שינויים עלינו לבצע בתוכנות העל על מנת לחזק את יעילות הגדרת התוצאה?

להמשך הדוגמה, נשאל את דנה אילו שינויים עלינו לבצע על מנת לחזק את יעילות הגדרת התוצאה. במקרה זה, תשובתה של דנה תהיה "מאוד חשוב לי לדעת מה יקרה אם לא אגיע לתוצאה הרצויה". אז, נגדיר איתה מהי התוצאה השלילית ממנה היא תרצה להתרחק.



נקודה חשובה לסיכום: הגדרת תוצאה מדויקת תעזור לנו להגיע אליה יותר בקלות. מצד אחד, הגדרה זו מכוונית את תת המודע למצוא את ההזדמנויות הנדרשות. מצד שני, היא מכוונית בנוסף גם את המודע לביצוע הפעולות הנדרשות כדי להגיע אליה.

עם זאת, הגדרת התוצאה הינה רק השלב אשר מקדים את ביצוע הצעדים הנדרשים על מנת להגשים אותה. ללא עשייה פיזית, לא נוכל להגיע אל התוצאה הרצויה לנו ולוודא כי תוצאה זו תוכל להישמר לאורך זמן. לכן, חשוב להיצמד לביצוע תוכנית הפעולה אשר נוצרה כתוצאה מהתשאול הנ"ל.