

## שימוש במטפורה כדי לשנות פרדיגמות

עבודה עם מטפורה היא עבודה יצירתית למתאמן ולא פחות למאמן, יש בה גילוי והתרגשות, היא מלהיבה ומקדמת למקומות חדשים ולא צפויים.

### איך לעבוד עם מטפורה?

השימוש במטאפורה נועד כדי לבדוק מהן הנחות היסוד. הדימויים יוצרים הרחקה. עבודה של אחד עם דימויים, מעודדת לראות אפשרויות, וליצור בהירות. הוא יכול לנסות ללכת עם הדימוי הזה או לא, אבל הרבה פעמים זה פותח בפניו אפשרויות. אני לא לוחצת לעבוד עם המטאפורות אם כי אינני מוותרת מיד, במידת הצורך אסביר יותר למה אני מציעה את הכלי, מדוע נכון לדעתי לעבוד עם כלי "עוקף הגיון", כלי יצירתי וחושני. כשיש טעם אני מציעה אפילו את הדימוי הראשוני בעצמי ומנסה לעבוד עם המתאמן על הרחבתו. מה שקורה בדרך כלל די מהר הדימוי הזה נזנח אבל נמצא דימוי אחר בידי המתאמן.

### הרחבת המטאפורה

העבודה האמיתית והחשובה בעיני היא בהרחבת המטאפורה, בדרך כלל זה שלב מאד מהנה, אני מוצאת את המתאמן עוצם עיניים, מחייך ונרגע, ומשתף פעולה בהנאה. כדי לעזור למתאמן להרחיב את המטאפורה אני מציירת לעצמי את התמונה, וכך אין לי קושי לשאול, פשוט על כל מה שלא ברור לי בתמונה. אני עושה זאת בשאלות קונקרטיות הפונות לכל החושים – אני שואלת על צבעים ומרקם, אור וחושך, מרחק, קולות, צלילים ורעשים, חום וקור, מגע וטעם. אני מקפידה לעזור למתאמן למקם את עצמו בתמונה הנבנית, לבדוק מיהו מהדמויות שיצר או היכן הוא ביחס לתמונה. בשלב זה אנחנו עוסקים ברגשות שלו ביחס לתמונה – מה נעים לו, מה מפחיד, מאיים, מרגש, מעורר, מה מרתיע, מה משמח או מצחיק. תמיד אשאל גם ביחס לדמויות נוספות – האם הן נמצאות בתמונה. הרבה פעמים המתאמן אינו מכניס אף אחד ואינו מודע לכך. שאלות אלה תמיד מהותיות. כשאני מרגישה שהתמונה ברורה למתאמן אני מבררת איתו האם זה כך. לפעמים נכון לי לחזור על התמונה בקול כך שישמע אותה. לאחר אישורו או עוברים לעסוק בהנחות היסוד שמסתתרות בתמונה.

### עבודה על הנחות היסוד

הוצאת הנחות יסוד מהמטאפורה יכולה להיתקל בקשיים. חשוב בשלב הזה לשחק הלוך וחזור בין המושג או המשפט המקוריים, לבין המטאפורה שלהם. מהלך זה והשוואה ביניהם עוזרים לגלות מה החידוש, מה עומד מאחורי התמונה שציירנו במטאפורה. אני נוהגת לבדוק עם המתאמן הנחות שעולות לי. אני מכוונת לקטעי תמונה, בשאלה מה ההנחה העומדת מאחורי קטע זה (בדימוי של ים סוער במיוחד עם שמיים שחורים ורוחות עזות, שאלתי מה אומר למתאמנת המצב שלמרות קרבתה הגדולה למים היא לחלוטין לא נרטבת). יש טעם להשתהות ולחפש כמה שיותר הנחות, לכל פרט אפשרי במטאפורה. אנחנו חוזרים וקוראים את כל הנחות היסוד, שוב ושוב בודקים אם לא דילגנו על משהו מהותי. בשלב זה נוצר הגילוי של אותם עניינים ונושאים שלא היו נגישים בשיחה, ועלו דרך המטאפורה. חשוב להשתהות ולהיות בגילוי הזה.

### שינוי של המטאפורה והנחות היסוד

לאחר שיצרנו תמונה והבנו מה עומד מאחוריה בא שלב השינוי. כדי לשנות את אחת מהנחות היסוד או נזמין את המתאמן ליצור מטפורה חדשה, לבנות תמונה חדשה. שוב אעזור לו

להרחיב את המטאפורה לתמונה ממשית, נחזור ונשווה בין שתי התמונות. בעקבות שינוי המטאפורה לבדוק מה השתנה בהנחות ומה זה אומר לגבי האימון והשינוי.

אני מזמינה את המתאמן לבחור הנחת יסוד אחת, שלא נוח לו איתה, שיש לו רצון לשנות. זה מחייב לעיתים קריאה חוזרת ונשנית של ההנחות. במידה ונבחרת הנחה כזו אנחנו מנסים לשנות את הניסוח כך שהיא תהפוך חיובית. אני חזרת ומדגישה שזה לא משחק מילים, שעם הניסוח החדש צריך להרגיש טוב ולהרגיש שזה אפשרי לשינוי (הנחת יסוד: אני לא יודעת להתנסח בכתב כך שהחומר יהיה נגיש לקוראים, לא ישתנה לאני מתנסחת נהדר בכתובה אלא ישתנה לאני יכולה הגיע לניסוח דברי בכתב, בעזרת ... כך שיהיה נגיש לקוראים).

יש חשיבות בבחירת הנחת היסוד האחת, מבין כל ההנחות, זו הזדמנות לשיחה משמעותית איזה הנחה עלתה ולמה. לעיתים נבדוק מספר אפשרויות לשינוי של הנחת היסוד עד שנבחר את הנכונה ביותר למתאמן. הנחה שתתאים לשינוי הרצוי.

### יציאה לפעולה

תמיד להתחבר בסוף העבודה למקומו באימון, להרגשה לאחר העבודה עם הכלי ונגדיר משימות משמעותיות כתוצאה מעבודה זו.

## לצאת מהתקיעות

### הכרות עם השדון שלי

ואז לבקש מהמתאמן לספר מה השדון אומר לו? לבקש לתאר מה השדון אומר בדרך כלל. (אמונה מחלישה אחת)

המתאמן מבקש שיספר: מיהו השדון הדומיננטי? מה מאפיין אותו? תכונות? (מניפולטיבי, גוזמן, משכנע)

מה הוא רוצה? (מגע עם צרכים ורגשות) ומה באמת נחוץ לו? (העמקה לגילוי החסר)

מה הוא אומר לי? לרשום את המשפט שהוא חוזר ואומר.....  
מה הוא לא רוצה שיקרה לו? (ממה הוא נמנע?)

מה יש לו להציע לך? (הרחבת הפרספקטיבה להזדמנויות חדשות ולהדגשת כוח הכוונה החיובי).

### הכרות עם הפיות שלי

לבקש מהמתאמן שיספר איך 3 פיות מתארות אותו. מה הן אומרות עליו (3 אמונות מעצימות). כאן ההזדמנות לחזור ולהדגיש את העוצמות, הכוחות, החוזקות והמשאבים שיש למתאמן.

### מפגש בין שדון לפיה

הנחת העבודה היא שגם השדון וגם הפיות רוצים את טובת המתאמן. להזמין את השדון לנהל דיאלוג עם הפיות. הם מדברים ביניהם על המתאמן ועל האתגר, כל אחד מהזווית שלו. המטרה להגיע: להגיע להסכמה ביחס להתקדמות של המתאמן אל המטרה. צריכים ליצור התקדמות ביחס למטרה שתשביע ותניח את דעתו של השדון. כאשר מגיעים להסכם עוצרים.

לבקש מהמתאמן מה הלמידה שלו ולהוציא אותו לפעולה.

כשהשדון מופיע – להודות ולהגיד לו: תודה שהזהרת אותי, אבל אני רוצה לנסות, אני אעשה את מה שצריך.

## משחק עם הפרדיגמה

הפרדיגמה היא הפרשנות שאנו נותנים למציאות. על-פי הפירוש הזה אנו פועלים. יש פרדיגמות שמשרתות אותנו ויש כאלה שתוקעות אותנו. לכן, יש לשים לב אליהן, ולבדוק אם אנו רוצים לשנות אותן ולמה אנו מעוניינים לשנות אותן.

### שלב 1: זיהוי הפרדיגמה

לשאל את המתאמן: מהו הקושי/האתגר שיש בדרך למימוש המטרה.  
למשל: אני רוצה לעבוד כעצמאית  
הקושי: לשווק את עצמי

### שלב 2: ניסוח הפרדיגמה

את הפרדיגמה מנסחים כך:  
א. לשווק את עצמי זה.... (וכאן מבקשים מהמתאמן להמשיך את המשפט כדי לבדוק מהי הנחת היסוד המנהלת אותו)  
לדוגמא: לשווק את עצמי זה מבאס  
ב. אם אני משווקת את עצמי אז אני.....(גם כאן מבקשים מהמתאמן להמשיך את המשפט כדי לבדוק את הנחת היסוד המנהלת אותו).  
לדוגמא: אם אני משווקת את עצמי אז אני משפילה את עצמי.

### שלב 3 : משחק עם הפרדיגמה

בשלב זה, לבדוק עם המתאמן אם הפרדיגמה הזאת משרתת את המטרה.

ניתן לשחק עם הפרדיגמה במספר דרכים:

1. להוסיף סימן שאל בסוף.  
לדוגמא: לשווק את עצמי זה מבאס ?  
אם אני משווקת את עצמי אני משפילה את עצמי ?
2. להפוך את הפרדיגמה.  
לדוגמא: לשווק את עצמי זה כיף.  
אם אני משווקת את עצמי אני מרגישה בטחון עצמי.

כאן, כדאי, לבקש מהמתאמן לתת כמה שיותר אפשרויות חדשות. האפשרויות החדשות הללו הן הנחות יסוד חדשות.

### שלב 4: שינוי הפרדיגמה

לבקש מהמתאמן לאמץ הנחת יסוד חדשה איתה מרגיש בנוח ואשר תהפוך למנטרה עבורו.  
לדוגמא: לשווק את עצמי זה ליצור יחסים עם האנשים שרוצים לקבל את המתנה שלי.

### שלב 5: להוציא לפעולה

לשאל את המתאמן מה הצעד הקטן שרוצה לעשות על-פי הפרדיגמה החדשה.



## הסטיקרים שלי

יש לרשום התנהגויות שמאפיינות אותי, והרווח והפסד מכל אחת מהן.

המחירים שאני משלמת	הרווחים שלי	איך, מתי, קיבלתי אותם	הסטיקרים שלי
			1. לדוג': <u>וותרנות</u>
			2. דחיינות
			3 חוששת מסיכונים
			4.
			5.
			6.
			7.
			8.
			9.
			10.

### שינוי הסטיקר:

הדרך לשנות את הסטיקרים עוברת דרך: מחשבה, מילה, מעשה. לוקחים את 3-4 תכונות חדשות שאנחנו רוצים ליישם ובונים מנטרה. וגם, להחליט על פעולות בהתאם לסטיקר החדש.

לדוגמא: אני עושה את הדברים בזמן, לוקחת סיכונים ואסרטיבית.

## פרדיגמות - אמונות יסוד, מסרים והמקור שלהם

תרגיל כדי לזהות את הנחות היסוד שמנהלות אותנו.  
השלם את המשפטים הבאים בקצרה (מילה או משהו קצר). לעשות זאת מהר ובאופן  
אינטואיטיבי, לא לחשוב יותר מידי. מה שעולה בראש ראשון.

<u>נושא</u>	<u>אמא</u>	<u>אבא</u>	<u>מבוגר משמעותי</u>
אני היא			
גברים הם			
נשים הם			
הגוף שלי הוא			
מין, אינטימיות הוא			
העולם הוא			
אהבה היא			
משפחה היא			
כסף הוא			
קריירה היא			
אחריות היא			
לקיחת סיכונים היא			
עבודה היא			
המשרה שלי כרגע היא			
לימודים אקדמאיים הם			
להיות עצמאי זה			
להיות מנהל זה			
נושא אחר: _____			

## ששת הכובעים של דה-בוננו לחקירת המחשבות

בעזרת ששת הכובעים אפשר לחקור ולהעשיר את החשיבה והעשייה. וכתוצאה מכך ליצור אפשרויות חדשות לפעולה ולעשייה. אם למתאמן יש כובע אחד שהוא דומיננטי יותר בצורת החשיבה שלו, ניתן להציע לו לחבוש כובעים נוספים כדי לבחון את מטרותיו ואת דרך פעולתו להשגת מטרותיו.

### הכובע הלבן – חקרני ושיטתי

איזה מידע יש לנו?  
איזה מידע חסר לנו?  
איזה מידע היינו רוצים?  
כיצד היינו רוצים להשיגו?

למשל:

- הייתי שמח לקבל נתונים על כיווני פעולה נוספים.
- הייתי רוצה לדעת מבעוד מועד מה יכולים להיות הסיכונים או התועלת מצעד X.

### הכובע האדום – רגשות, אינטואיציה

מהי תחושתך בנוגע לפרוייקט?  
האינטואיציה שלי אומרת ש...  
איני אוהב את הדרך שבחרתם

למשל:

- אני חושש קצת "לקפוץ למים" במצב הנוכחי
- המפגש החדש שלי עם החזון מעורר בי התרגשות
- נראה לי מוגזם להחליט איך יראו חיי שנה מהיום
- אני רוצה גם משפט חיובי

### הכובע השחור – קור-רוח, זהירות, שיפוט וביקורתיות

זה לא כדאי כי...  
אין לנו את הידע...  
לא ניתן לעשות זאת כי...  
הסיכונים והמחירים גבוהים מאוד...

למשל:

- אי אפשר לחפש עבודה בזמן כזה. יש המון פונים
- אי אפשר לצאת לדרך בלי שכל צעד ברור לנו מראש.
- בראיון עבודה לא אדע להציג נכון את כל הידע שלי.

### הכובע הצהוב – אופטימיות, יוזמה ואסרטיביות

אילו יתרונות ותועלת יש במצב?  
הרווחים שלנו יהיו ב...  
ניתן להפוך את הבעיות להזדמנויות ע"י...  
נוכל להשיג את היעדים אם....



למשל:

- אני אוכל להגיע לביצועים טובים יותר את אשר מיומנויות מסוימות.
- אם אדע להעצים את האנשים שעובדים תחתי אוכל לקבל מהם ביצועים טובים יותר.
- אני מתכוון לשפר את הדפוסים שמעכבים אותי ואז, אצליח לממש את היעד הבא עליו החלטתי

### הכובע הירוק – מעשי, יצירתי, ופועל לטווח ארוך

האם ניתן לעשות זאת אחרת?

האם ישנו הסבר אחר?

יש לי רעיון מכיוון שונה...

למשל:

- חשבתי על רעיון לתרום את בן זוגי ליעד שלי ולהפוך אותו למטרה משותפת לשנינו.
- אני מתכוון ללכת בכיוון ההפוך לזה שצעדתי בו עד עכשיו.
- אני רוצה לבחון מחדש את הפרדיגמות שלי.

### הכובע הכחול – מופנם, מהורהר

מהי תמצית השקפתך?

כדאי לקבוע סדרי עדיפויות

בוא נחשוב על איך שאנחנו חושבים

למשל:

- כדאי לקבוע סדרי עדיפויות בין היעדים שלי.
- צריך לבצע חלוקת תפקידים מוגדרת בין אנשי הצוות.
- חייבים לקבל עוד מידע.