

מפגשים 2+3: מפתחות ליחסים בעלי עוצמה עם אנשים אחרים.

כוונת המפגש: לספק לכם כלים להיות ביחסים מצוינים עם אנשים אחרים.

בני אדם הם יצור חברתי. אנחנו בעצם מקבלים את כל מה שאנחנו צריכים מאנשים אחרים ומספקים להם את מה שהם צריכים. על מנת להביא את היחסים עם כל אדם וקהילה לשיאם, עלינו להבין את הצרכים שלנו ושל אחרים כבני אדם ולראות מה עומד בינינו לבין סיפוק הצרכים הללו.

על מנת לחקור את היחסים שלנו עם אנשים אחרים, יש צורך להבין את חוק המראה.

הבחנה: חוק המראה.

חוק המראה אומר שהיחס שלנו אל אנשים אחרים הוא השתקפות של היחס שלנו לעצמנו. העיצוב האנושי הוא כזה שבלתי אפשרי להתייחס למישהו באופן שונה מהיחס לעצמנו.

אם אנחנו אוהבים את עצמנו, אנחנו פנויים לאהוב אחרים. אם אנחנו שופטים ומבקרים אנשים אחרים, זוהי השתקפות של הביקורת שלנו לעצמנו. זה האינטרס הפרטי שלנו להיות ביחסים נפלאים עם אנשים אחרים, כי זה אומר שאנחנו ביחסים נפלאים עם עצמנו.

איך נוכל להשתמש בחוק המראה ככלי להתפתח ?

חוק המראה מאפשר לנו לזהות מתוך היחס שלנו לאנשים אחרים לראות מה חסר ומה טוב ביחס שלנו לעצמנו.

די ליחסים רעים

על מנת לשמור על יחסים טובים, צריך להפסיק יחסים רעים. היחסים עם אנשים אחרים מתדרדרים כאשר הם "מעצבנים אותנו". הסוד הוא שאנשים אחרים לא מעצבנים אותנו, זה אנחנו שמעצבנים את עצמנו בתגובה להתנהגות של אחרים.

- יש שתי סיבות עיקריות לכך שאנחנו מגיבים בעצבנות וכעס לאנשים אחרים:
1. הם מציגים תכונה שאנחנו לא אוהבים בעצמנו (שחצנים, שקרנים, גסי רוח, מזויפים וכו').
 2. הם מתנהגים באופן שמעורר בנו אמונה שמכאיבה לנו לגבי עצמנו (לא אוהבים אותי, אני קטן וחלש, אני אפס, אני בודדה, לא סופרים / מעריכים אותי, לא מכבדים אותי, אני לא מספיק טובה).

הם מציגים תכונה שאנחנו לא אוהבים בעצמנו

אם מישהו מעצבן אתכם, תשאלו את עצמכם "מה התכונה שאני לא אוהב בו או בה?" ואז תחפשו היכן אתם מתנהגים באופן דומה ומתביישים בזה. אם תלמדו לקבל שאתם לא מושלמים וגם אם 99% מהזמן אתם פועלים לפי הדרך הנכונה בעיניכם ("להיות טובים"), יש 1% מהזמן שבו אתם פועלים בדרך הלא נכונה בעיניכם ("להיות רעים"), הרי שתבינו שאתם אנושיים. במצב הזה, אנשים יפסיקו לעצבן אתכם, כי אתם תקבלו שגם הם אנושיים. זה לא אומר שאתם לא תתנגדו להתנהגויות גסות של אנשים אחרים, אבל ההתנגדות שלכם לא תהיה עם כעס ועצבנות.

הם מתנהגים באופן שמעורר בנו אמונה שמכאיבה לנו לגבי עצמנו

לכל אחד יש פחדים עמוקים או טראומות מן העבר שבהם חשנו שמהו לא בסדר בנו. רחי ורטהיימר מחברת הספר "לרא(ע)ות את הכבשים" קוראת לזה "פצעי עבר". רחי חילקה את הפחדים הללו לארבעה תחומים: **כבוד**, **ביטחון קיומי**, **שייכות**, **הצלחה**. ראשי תיבות **כבש"ה**. הנה דוגמאות של מחשבות שיכולות לעבור לכם בראש, **לפעמים באופן בלתי מודע**. **כבוד**: לא מכבדים אותי, מזלזלים בי, אני לא נחוץ, לא מתחשבים בי, מנצלים אותי. **ביטחון קיומי**: אני לא מוגן/לא מובן, לא רואים אותי ממטר, אני אוויר, אני אפס, אני קטן וחלש, אני חסר אונים. **שייכות**: לא אוהבים אותי, לא מעריכים אותי, אני לא שייך, אני אוטסיידר, אני לא מקובל. **הצלחה**: אני כישלון, אני לא שווה, לא סומכים עליי, אני לא מספיק טוב, אני טיפש, אין לי סיכוי להצליח.

דוגמה של עופר:

כשהייתי ילד הייתי הכי קטן פיזית, גדלתי בשכונה אלימה, ומידי פעם היו ילדים שתקפו אותי סתם. מאחר שהייתי חסר אונים מול הכוח שלהם, נוצרה בי אמונה ש"אני קטן חלש, וחסר אונים".

כשגדלתי הייתי מתעצבן בכל פעם שנתקלתי באנשים שנחשבו ביריונים בעיניי. הייתי מדמיין איך אני נוקם בהם או מחזיר להם אבל בפועל הייתי משתתק או עונה להם בזעם. מה שקרה זה שברגע שהם הופיעו בסביבה, אני הרגשתי עמוק בתוכי שאני פתאום חלש וחסר אונים.

ברגע שקלטתי שזו פשוט האמונה שלי לגבי עצמי, התחלתי לומר לעצמי בזמן אמת "אתה לא חלש וחסר אונים", עד שההרגשה הזו התפוגגה וגם הכעס. במצב החדש, יכולתי בקור רוח להתמודד עם הביריונים האלו.



הנקודות הרגישות/ה"שריטות"	המניעים	צרכים
<ul style="list-style-type: none"> • אני לא מספיק חשוב/לא מכבדים אותי • אני לא נחוץ • לא מתייחסים אליי • אני לא משמעותי • לא מקשיבים לי • אני לא משפיע • מזלזלים בי/לא מעריכים אותי • לא מתחשבים בי • לא איכפת ממני • אני לא תורם • אני פראייר/מנצלים אותי 	כבוד	<ul style="list-style-type: none"> • להיות חשוב/שיכבדו אותי • להיות נחוץ • שיתייחסו אלי • להיות משמעותי • שיקשיבו לי • להשפיע • שיעריכו אותי • שיתחשבו בי • שיהיה אכפת ממני • לתרום ל... • שיכבדו אותי
<ul style="list-style-type: none"> • אני לא קיים/אין לי סיכוי להתקיים • אני לא שולט במצב • לא רואים אותי ממטר/אני אוויר • אני לא מובן/לא מבינים אותי • לא סופרים אותי • אני לא בטוח/אני מאוים • אני לא מוגן 	ביטחון קיומי	<ul style="list-style-type: none"> • להיות קיים • לשלוט במצב • ש"יראו" אותי • להיות מובן • ש"יִסְפְּרוּ" אותי • להיות בטוח • להיות מוגן
<ul style="list-style-type: none"> • אני לא תלך מ-/אני בודד/לבד • אני לא רצוי/אני דחוי • אני לא שייך • אני לא אהוב • אני לא מקובל 	שייכות	<ul style="list-style-type: none"> • להיות תלך • להיות רצוי • להיות שייך • להיות אהוב • להיות מקובל
<ul style="list-style-type: none"> • אני לא בסדר • אני לא ראוי • אני לא סומך על עצמי/לא סומכים עליי • אני רע/אני לא מספיק טוב • אני לא שווה/לא מוצלח /אני אפס/אני כישלון/מכשילים אותי • אני לא חכם/אני אידיוט • אני לא מוערך • אין לי סיכוי להצליח • אני לא מושלם 	הצלחה	<ul style="list-style-type: none"> • להיות בסדר • להיות ראוי • לסמוך על עצמי/שיסמכו עליי • להיות טוב • להיות מוצלח • להיות חכם • להיות מוערך • להצליח/להתקדם • להיות מושלם

ההזדמנות להיות שלמים עם עצמנו

מוזר לומר, אבל אנשים שמעצבנים אותנו הם הזדמנות לגלות מקומות בעצמנו שבהם אנחנו לא שלמים עם עצמנו. הם מאפשרים לנו לקבל את היותנו אנושיים וגם לשחרר אמונות שליליות שנתקעו בנו מהעבר. אז בפעם הבאה שמישהו מעצבן אתכם, תגידו לו תודה שהוא מפנה את תשומת ליבכם למקום הפנימי אצלכם שדורש ריפוי והשלמה.

חוק הנתונה והקבלה

המרכיב הבא שמביא לשיא את היחסים שלנו עם אחרים הוא אופי יחסי הגומלין שלנו עם אחרים. אופי היחסים מושפע מאד מחוק הנתונה והקבלה. מהו חוק הנתונה והקבלה?

אני רוצה לצטט מתוך הצלחה בשבעה חוקים רוחניים של דיפאק צ'ופרה לגבי חוק הנתונה והקבלה: "כל מערכת יחסים בנויה על תן וקח. נתינה מחוללת קבלה, וקבלה מחוללת נתינה. הגלגל חוזר- כל מה שהולך גם שב ובא. במציאות הנתונה זהה לקבלה, מפני שנתונה וקבלה הן היבטים שונים של זרם האנרגיה ביקום. ואם קוטעים את זרימתה של אחת מהן מפריעים לתבונתו של הטבע."

"אהובין."

הבחנה: שני סוגי נתינה

נתינה בלתי מותנית
נתינה מותנית (נתינה לשם מסחר)

שני סוגי הנתונה הם לגיטימיים לחלוטין. הבעיות במערכות יחסים מתחילות כשהגבולות בין שני סוגי הנתונה מטשטשים.

איך נבחין בבלבול ובהיטשטשות הגבולות?

אנחנו לא מרוצים בתוך מערכת היחסים. אנחנו חשים מאוכזבים, מנוצלים ומתוסכלים. הבלבול הוא בעיקר במיקרים שבהם אנחנו חושבים שאנחנו נותנים ללא תנאים, אך בעצם אנחנו מצפים לתמורה. מאחר שהתמורה אינה חומרית או נראית לעין, אנחנו מאמינים שאנחנו בעצם לא מצפים לתמורה. אולם הציפיה ליחס מסוים בתמורה למעשים ולנתינה שלנו היא בעצם התמורה שעבורה אנחנו מבצעים את המסחר מבלי משים. גם אם אנחנו רק מצפים ל"תודה" זו עדיין נתינה מותנית.

תיאום ציפיות

חשוב שתתחילו לשים לב אם יש לכם ציפיה לקבל משהו בתמורה.

אם אתם מתאכזבים שוב ושוב מאנשים, זה סימן שיש לכם בעיית תקשורת עם האנשים האלו.

אתם נותנים להם נתינה מותנית מבלי לתאם איתם ציפיות. לפעמים אנחנו מניחים שהצד השני יודע למה אנחנו מצפים כי אלו סטנדרטים תרבותיים שלנו. למשל, אנחנו מצפים להדדיות (אם אני קניתי לך מתנה ליום ההולדת, אז אתה גם תקנה לי. אם אני עזרתי לך היום, אתה תעזור לי מחר). אבל במציאות לאנשים אין את אותם סטנדרטים שלנו. ואם אנחנו מתאכזבים זה בגלל זה לפעמים.

מעבר מנתינה בלתי מותנית לנתינה מותנית בחלוף הזמן.

לא פעם אדם בוחר להשקיע מאד באהובים שלו ללא תנאי (אמא שמגדלת את ילדיה), אבל לאחר זמן רב, הוא מתאכזב כשהאדם השני לא עושה עבורו מחוות קטנות ("למה הם לא מתקשרים אלי לשאול מה שלומי, אחרי כל מה שעשיתי בשבילם"?). ברגע שנוצרת ציפיה, ולו קטנה ביותר ("שיתקשרו אליי בגלל מה שעשיתי"), זה הופך את כל הנתינה הבלתי מותנית לנתינה מותנית.

כל נתינה מותנית צריכה להיות בתיאום עם הצד השני!!!

אם לא תיאמתם ציפיות מראש ונתתן לאדם השני, אז בעיקרון הוא לא חייב לכם כלום.

מערכת הצרכים האנושית

על מנת לבנות מערכת יחסים בעלת עוצמה, אנו צריכים להבין את הצרכים שלנו ושל האחר. מערכת היחסים שלנו היא בעצם מערכת יחסי גומלין של אספקת הצרכים ההדדיים.

כאן נחלץ אברהם מסלאו לעזרתנו ומציג את פירמידת הצרכים:

1. צרכים פיזיים: ביטחון, שינה, מזון, מגע ומין.
2. צרכים רגשיים: תשומת לב (הקשבה), אהבה, חום, אינטימיות, ביטחון רגשי, פרגון, הערכה, שייכות, הבנה, הכרה.

לחפש את הזהב באנשים

היכולת שלנו לספק את הצרכים של אחרים מתפתחת כאשר אנחנו הופכים להיות "מחפשי זהב". מחפש הזהב פותח את הלב, העיניים והאזניים לקלוט את היופי באדם האחר ואת ההשגים שלו.

זה דורש מאיתנו לוותר על הצורך שלנו להקטין אנשים אחרים כדי להיות יותר גדולים מהם. זה דורש מאיתנו לוותר על התפיסה של "זה או אני או הוא".

הבחירה באהבה לאחר כנקודת מוצא

אהבה שתלויה בדבר, בטל דבר – בטלה אהבה, ושאונה תלויה בדבר, אינה בטלה לעולם. (משנה, מסכת אבות – פרק ה, משנה טז)

מהי אהבה?
אהבה היא הבחירה לקבל את האחר כולל החולשות שלו, לחמול עליו, ולתת לו את מה שהוא צריך מבחינה ריגשית (קבלה, הכלה, הבנה).
אהבה היא הרגש שמתעורר בנו כשאנו מקבלים, חומלים ובעיקר נותנים לאחר מבלי לבקש תמורה.

ההבדל בין התאהבות לאהבה

על אף שיש להן שורש דומה מדובר בשתי תופעות שונות. אפשר לקרוא להתאהבות, "הידלקות". משהו באדם השני או אפילו בחפץ מסוים או מצב מסוים, מדליק בי רגש עז ונעים, שמושך אותי אליו. אנחנו נדלקים מבני ובנות זוג, אנשים בכלל, מכונית חדשה או הופעה של הלהקה שאנחנו מעריצים. התאהבות היא בתגובה למשהו מחוצה לנו. אנחנו נהיים עיוורים לחולשות שלהם, ומתאהבים בדימוי המושלם שנוצר לנו בראש.

אהבה היא בחירה ולא תגובה למשהו שקיים שם בחוץ.

כשאני אוהב, אני רואה את האדם שמולי על כל פניו (כולל חולשותיו), ואני בוחר לקבל אותו כפי שהוא עם חמלה ולתת לו על אף חולשותיו. כשאני נותן ללא בקשת תמורה, אני אוהב.

נתינה ואהבה כרוכות זו בזו. הסיבה שאנשים כל כך אוהבים את הילדים שלהם, זה לא בגלל שהילדים כל כך מושלמים, אלא כי הנתינה האינסופית ללא בקשת תמורה מעוררת בהורים אהבה עצומה, שלא ניתנת לתיאור.

[נוהגים לומר "אהבה ממבט ראשון", אבל זו בעצם "התאהבות ממבט ראשון". אנחנו יכולים לאהוב כל אדם ממבט ראשון, אם זו הבחירה שלנו בחיים].

אנשים מתבלבלים בין אהבה להתאהבות כי הן מגיעות ביחד. כשאנחנו מתאהבים במישהו, אנחנו גם אוהבים אותו (אפילו שאנחנו עיוורים לחולשות שלו), אך כאשר ההתאהבות מתפוגגת, האהבה יכולה להיעלם יחד איתה או להישאר. זו בחירה שלנו.

אני ממליץ לקרוא את תיאורית היחסים של הנדריקס בקישור הבא:

<https://bit.ly/3onLBk9>

הבחנה: תקשורת מעצימה (נותנת אנרגיה) מול תקשורת מחלישה (גוזלת אנרגיה).

היחסים שלנו עם אנשים מורכבת מאוסף של רגעים רבים בהם אנחנו נמצאים בתקשורת עם אנשים אחרים. אפשר לומר שטיב היחסים נקבע ע"י טיב התקשורת הזו. ניתן לחלק אותה לשניים:
תקשורת מעצימה (נותנת אנרגיה) מול תקשורת מחלישה (גוזלת אנרגיה).

כאשר התקשורת נותנת אנרגיה, אנחנו יוצאים מרוצים עם תחושת שמחה ורצון לפגוש את האדם השני בהקדם. כאשר התקשורת גוזלת אנרגיה, אנחנו יוצאים מדוכאים עם תחושה שלא בא לנו לפגוש את האדם השני לפחות בשנה הקרובה.

הערה: תקשורת לא חייבת להיות מילולית. המחשבות שלנו יכולות להתבטא בכל מיני אופנים.

מה מבדיל בין תקשורת אחת לשנייה ?

תשובה: תקשורת מעצימה היא כזו שמספקת לאדם האחר ולנו את אחד הצרכים שצינו קודם. תקשורת מחלישה עושה את הדבר ההפוך.

חקירה: מתי אתם יוצאים עם הרגשה טובה משיחה או אירוע ?
נקודות לציון:

- מקשיבים לנו (תשומת לב)
- מעריכים אותנו (העצמה).
- מכירים בתרומה שלנו (פרגון).
- אוהבים אותנו (אהבה).
- מקבלים אותנו ואת השקפת העולם שלנו (קבלה).
- הבינו אותנו ואת השקפת העולם שלנו, גם אם לא הסכימו (הבנה).
- מקבלים את מה שיש לנו לתת (ביטוי עצמי).
- משתפים אותנו ומאפשרים לנו לשתף (אינטימיות).

חקירה: מה עוצר אותנו מלספק כל אחד מהסעיפים שצוינו כעת ?

- מקשיבים לנו (תשומת לב) – ביקורתיות, חוסר סבלנות וסובלנות, הרצון להשמיע במקום לשמוע.
- מעריכים אותנו (העצמה) – הרצון להיות יותר טוב.
- מכירים בתרומה שלנו (פרגון) – הרצון להיות יותר טוב.
- אוהבים אותנו (אהבה) – התחשבות (קודם הם, אחר כך אני).
- מקבלים אותנו ואת השקפת העולם שלנו (קבלה) – הבלבול בין קבלה להסכמה והבלבול בין הדעות שלי ל"אני", הרצון לשלוט באחרים.
- הבינו אותנו ואת השקפת העולם שלנו, גם אם לא הסכימו (הבנה) – הרצון להשליט את דעתנו ואת עצמנו.
- מקבלים את מה שיש לנו לתת (ביטוי עצמי) – חסימה כדי לא להיות חייב ולהיות יותר טוב, זלזול.
- משתפים אותנו ומאפשרים לנו לשתף (אינטימיות) – פחד להיפגע ופחד לאבד את האישור של אחרים.

אפשר לומר שתקשורות נותנות אנרגיה הן כמו הדשן של היחסים שלנו. הם הופכות את קרקע היחסים שלנו לקרקע פורייה של שיתוף פעולה, אהבה, תמיכה אימון וצמיחה.

יחסים שבנויים על תקשורות מעצימות, פורחים ללא גבולות והם הבסיס עליו נבנה הביטחון העצמי שלנו, השמחה והאושר שלנו ושיתוף הפעולה, היוצר תוצאות שהן מעבר ליכולתו של היחיד ומעבר לדמיונו.

הבחנה: סביבות נותנות אנרגיה וסביבות גוזלות אנרגיה.

לאור כל מה שאמרנו כאן, אנחנו יכולים להסתכל על הסביבות בהן אנחנו חיים ולהתחיל לשמור על עצמנו ועל האנרגיה שלנו. חשוב להיזהר מאנשים ומסביבות מחלישות ולהקפיד ליצור סביבת סביבות נותנות אנרגיה. אין זה אומר שנוכל להעלים את כל האנשים בחיינו שהם גוזלי אנרגיה, אך נוכל להיזהר ולא לתת לסגנון האישי שלהם להשפיע עלינו ועל ההערכה שלנו לעצמנו.

משימות לבית:

1. חפשו דוגמאות בחייכם שבהן יש אכזבה מול אדם אחר שקשורה במשהו שקיבלתם או נתתם. מה היה חסר בתיאום הציפיות?
2. חפשו דוגמאות בחייכם שבהן אתם נותנים או מקבלים ללא תנאי? (האם יש שם ציפייה למילה טובה או הערכה).
3. חפשו את הזהב באנשים. תנו להם מילה טובה על מי שהם או על משהו שהם עושים.