

מטעון צד

היא: הנה כתבה
על דיאלוג בריא
| היא: נו, באמת.
אומרים דו שיח
| אנחנו: זהו
נאום אפי על
איך אפשר לחיות
בעולם שמורכב
רק מפיות ושכח איפה
האוזניים, וכדאי שתשבו
בשקט • ציפי גולן

הוויין

מיד לאחר שחני קיצצה שעות בעבודה היא הבינה שההזמנה לשיחת בירור קרובה. במשך שעות ארוכות שאלה את עצמה מה נכון לעשות ואיך להיכנס בגב שפוף כדי שיראו שקשה לה, וחשבו שהיא עומדת להישבר וירחמו עליה, או לצעוד בגב זקוף, לשרר ביטחון אפילו כשאין, לדרוש ולעמוד על העקרונות כדי שידעו שהיא רצינית? למעשה, שתי הטקטיקות לא נכונות. שתיהן עלולות להכשיל אותה. לא נכנסים בראש מושפל, לא נבוכים בבקשה וגם לא מתקפים. אלו כללים בסיסיים בכל מערכת יחסים. מה כן? זאת כבר תורה בפני עצמה: וויין וויין.

"שיחות הוויין וויין - קיצור המונח
Win win situation - מייצגות
מנצח-מנצח: אין צד מנצח וצד
מנוצח, אלא שני צדדים
שיוצאים עם רווח",
מסבירה דבורי וקשטוק,
מאמנת אישית ומנהלת
'סוויטש - אימון לשינוי'.
"לא רק רווח כלכלי. כל
רווח נכנס בקטגוריה. נעים
לך לדבר איתי? זה סוג של
רווח. יש לך תובנה חדשה?
הרווחת. נתתי לעצמי
ביטוי? הלכתי מרווחת."

"כל מפגש בין שני אנשים הוא בסיס לביצוע וזין וזין, אבל לא תמיד יש לנו מספיק זמן להתכונן. מצד שני, בשיחות שמוזמנת תקריים רצוי להתארגן מראש. שיחה בין עובד למעביד, שיחה קשה עם ילדים נטואים, שיחה טעונה בין אחים. כל שיחה חשובה שעלולה להסתיים בצורה שונה מהרצוי מהווה התחלה נהדרת לעבודת וזין וזין".
והעבודה הזאת מתחלקת לכמה שלבים עם סדר קבוע.

המפלצת

"לפני מספר ימים ערכתני את מסביבת החלאקה של הבן הגדול שלי", מספרת וקשטוק. "אני הקטנה ביותר בבית, ואילו בעלי בכור. היה ברור להוריי שניעשה אותה עם הצד שלהם, שרואה באירועי סגירת מעגל, אבל למשפחת בעלי היה ברור שהיא תתקיים אצלם, כי עבודה זהו הטקס הראשון. עמדה להתלקח אש".

השלב הראשוני ביותר בשיחות וזין וזין הוא הבנת הרקע - מה גורם לי לנשט לשיחה. במקרה של וקשטוק, החלאקה של הבכור: במקרים אחרים יכול הרקע להיות שינוי בעבודה או רצון לפתור מחלוקת בין חברות. בשלב הבא, חשוב לבדוק אלו תחושות עולות בקשר לשיחה: עצם המחשבה עליה מרגיז? התכונן שלה גורם לי להרגיש מותקפת? אני ינעה רק מחשיבה על מה שיקרה? ואולי הפחד שארעד וואבד את המילים הוא הדומיננטי? באותה המידה, ייתכן שאני נרגשת, מצפה או שמחה לקראת השיחה. אבל אין כוונה לקיים חפירה פנימית עמוקה. זה לא המקום להתחיל להוציא פחדים נושנים ולפרס אותם על השולחן. "הדגש לא ניתן על השאלה אם כל החיים שלך פחדת מעמידה לפני בעלי סמכות, אלא על ההתבוננות בפחד בפועל: את חוששת שהטעונונים ייעלמו לך ושיתכנסו למתקפת

כעס, או שאת מבוהלת מעצם הדיון? חשוב להניח את כל התחושות, הטובות והרעות. בהמשך נחזור אליהן".
למה זה חשוב?

"כי עצם הדיבור מעניק לך ממשות והופך אותן מערטילאיות ולא ברורות לקושי מקומי ומובן. כשפורטים גורמים לפרטות, המפלצת קטנה וניתן להתמודד איתה בהצלחה".

בשלב השלישי יש לבדוק את מטרת השיחה ולנסח אותה בצורה ברורה, מעשית ומתומצת. אני רוצה להשיג העלאה במשכורת, זאת מטרה. אני רוצה להסביר לחברה שלי שהחברות בינינו השתנתה בעקבות הנישואים שלי ועלינו לתאם ציפיות מחדש, זאת מטרה נוספת.

"הגדרה ממקדת אותנו בחלק החשוב ביותר עבורנו. לפעמים מרוב רצונות הולכת המטרה לאיבוד, ולאחר השיחה אולי גם אנתנו וגם הצד השני לא נבין מה רצינו בדיוק. בתחילה חשבתי שהמטרה שלי מבקשת להסביר לבעלי למה אנתנו חייבים לעשות את החלאקה עם המשפחה שלי, אבל כשישבתי מולה כשהיא כתובה גיליתי שהיא לא הגיונית. ככה אין יסוד לשיחה. כדי להשיג משהו אחד נהיה חייבים לוותר על משהו שני".

המילימטר

אחרי הבירור הפנימי מגיע תיאום הציפיות. בשלב הזה בוחנים את התוצאה הרצויה ומחלקים את העתיד לשלוש אפשרויות: תוצאה אידיאלית, תוצאה אמצעית ותוצאה גרועה.

"ניח שהשיחה דנה בהעלאה במשכורת. התוצאה האידיאלית - המנהלת תגיד: 'טוב שהגעתי. בדיוק תכננתי לקרוא לך. כמה את חושבת שמגיע לך? חמישים שקלים לשעה? אני חושבת ששישים. נסגור על שבעים?'. התוצאה האפשרית - המנהלת תאמר: 'אני יודעת שאת ותיקה והעבודה שלך חשובה, אבל אני רוצה לחשוב על הבקשה'. אולי במקום לסגור על חמישים שקלים לשעה, יעודכן השכר מ-35 ל-43. התוצאה הגרועה - היא תתרגז ותורה על פיטורים.

"עכשיו, קחו דף וכתבו את שלוש האפשרויות כפי שהצד השני רואה אותן. מבחינת המנהלת, האופציה הטובה ביותר תתרחש כשהעובדת לא תבקש תוספת, ואפילו תתרום שעות עבודה חינם. האפשרות העדיף סיכום שיגיע לעמק השווה ושנה את המחיר באופן חלקי, או שיוירי שעות עבודה בלי פגיעה. הגרועה? העובדת מודיעה שעליה לצאת לחופשה בעקבות מצב רפואי ועל ההנהלה לסייע לה על פי חוק.

"לפני שנה הגיעה אליי אישה שירדה מהדרך. ההורים שלה האשימו אותה בנוק לשם המשפחה, ובשלב מסוים ניתק הקשר ביניהם. לאחר תקופה ארוכה היא ביקשה לחזור, אבל הם לא היו מסוגלים לקבל אותה כפי שהיא. הם דרשו שתיכנס למשכבת הישנה שלה, מילימטר לא פחות. האישה המתוסכלת לא רצתה לוותר עליהם, אבל גם לא הצליחה למלא את התנאים. הבנו שהיא חייבת לזוים שיחת הסבר.

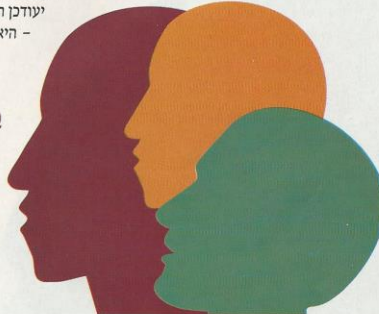
"התוצאה האידיאלית עבורה הייתה שההורים יבינו אותה. האפשרות סברה הסכמה חדידת בביקורים ועצימת עין בכל שאר הימים. הגרועה צפתה התעלמות סופית. בכל הקשור אליהם, האפשרות הטובה ביותר ביקשה שהילדה תציע מעצמה לקבל את כל התכתיבים, האפשרות יבאה שהיא תכבד את הבקשות האלמנטריות והם יוותרו על הקריטריות פחות והגרועה חששה מהצבת אולטימטום שתוביל לפירוק נוסף.

"עבדנו יחד על פיתוח נכונות לשינוי והצטיידות בסבלנות, והשיחה התנהלה בנינוחות ולא עלתה לטונום גבוהים. הסוף רשם פרק טוב: הצדדים הסכימו על דרך פעולה שתהיה מקובלת על כולם".
מחשבה על הצד השני מכניסה את הדרישות שלנו לפרופורציות, וכתובה מפורטת של כל הנתונים מסדרת את המחשבות ואת הרגשות. רק אז אפשר להמשיך הלאה כדי להגיע לעמק השווה.

הסימולציה

כל בירור פנימי מעלה דד לזין אישי

בסוף כל התרחישים, הסימולציות וההכנות, עומדים מול המראה ומבטיחים לשמור על צלם אלוקים. כל אחת מכירה את נקודות התורפה שלה וחייבת לגבור עליהן, יהיה אשר יהיה



כשהתרחישים ברורים ואת כמעט בשלה, חשוב לברר שוב האם השיחה אכן חשובה וזוה תעשי במקרה שהתוצאה תתאים לתרחיש הגרוע ביותר שקבעת לעצמך: תתפוצצי, או תתנהגי יפה



ואוניברסלי. זהו הקו האדום שאף פעם לא מייזם. לעולם לא אסכים לצאת מהעבודה אחרי השעה שתיים, כי הילדים חייבים להגיע לבית עם אימא – דד ליין אישי. "הרגשתי שהדד ליין האישי שלי בנושא החלוקה דורש ביצוע שמה; לא משנה איפה, מתי ואיך, העיקר שכולנו נהיה שמחים", ממושיכה וקסטוקי. "בעלי צדד בעמדה הזאת, וכאן התחילה להתפתח תשית משותפת לשיחה בונה".

הצדד המתבקש כעת הוא בדיקת התועלת של הצד השני. "ניח שנקראת לפגישת עסקים. גם אם שיתוף הפעולה לא ייצא לפועל, את יכולה לגרום לצד השני להרוויח. למשל, תחברי אותו לבעל עסק אחר, או תני לו תחושה שחבל לך שלא הצלחתם לגשר על הפערים. ככה גם את מווייחה אולי תודקקי לו בעתיד? אולי תרצי לבדוק שוב את האפשרות לעבודה משותפת?".

"במקביל, חשוב לשמור על רמת מחמאות מכבדת ולא לגלוש לתופנה. אמירה כמו: 'אני זוכרת ששבתחלתי לעבוד כאן, לפני חמש שנים, היה המקום קטן ואונימי. כף לראות כמה הוא התפתח. אני שמחה להיות חלק מהשינוי העצום הזה' – נחשבת למחמאה. אמירה כמו: 'אין כמו המשרד שלנו. אין מה לומר, בכותך הוא התחיל לצעוד קדימה' – נחשבת להתנחמת מיותרת. "בעבר ניהלתי חברה גדולה. המשכורת הייתה גבוהה לכל הדעות והעבודה מאתגרת.

בראיון העבודה הצהירו הבעלים שהם מקבלים אותי כי הם מבינים שאני פניה לשעות ארוכות ושהם מעדיפים להעסיק עובדים שלא מטופלים בילדים. בתחילה עמדתי בכל הקריטריונים – לא היו לי ילדים לטפל בהם – אבל בהמשך השתנה הכול. היחס כלפיי הפך לשלילי. הבנתי שאני לקראת פיטורים.

"באותה תקופה התחלתי ללמוד את נושא הווין ווי. לקראת השיחה ערכתי סימולציה עם מנחת הקבוצה והכנתי את עצמי בהתאם לכללים. שבוע לאחר מכן קראו לי לחדר ההנהלה, והנכחים חיכו שאתקף ואאשים אותם בהתנהלות כושלת, או אתפרץ בזעם. אבל אני הגבתי בנחת, הודיית על שנות העבודה ועל המלידה במהלך ויצאתי מהחדר. הם היו בהלם. השיחה הייתה מדהימה, וכשעזבתי ידעתי שאם אצטרך משהו בעתיד אוכל לחזור לא שברתי את הכלים".

הפרפורים

כשהתרחישים ברורים ואת כמעט בשלה, חשוב לברר שוב האם השיחה אכן חשובה וזוה תעשי במקרה שהתוצאה תתאים לתרחיש הגרוע ביותר שקבעת לעצמך: המעביד לא יעלה את המשכורת ולא ישלם נסיעות. משפת הבעל לא תוותר על חלקה בנוכחותה. ההורים לא יסכימו לקבל את הבת אם לא תעמוד בכל התנאים. האם

בדיקת תפגשו? איך תיראה הפגישה? מה תלבשי? באיזה כיסא תשבי? מה תהיה צורת השיבה? מה תשדר שפת הגוף? מה תראי מהמקום שלך?

עתה ניתן לחזור אל הפחדים שונשאר למעלה ולבדוק איך מתמודדים איתם באופן מעשי. מוחדת שירעדו לך הדיים? תוכלי להסתיר אותן מתחת השולחן. מוחדת שיאבדו לך המילים? תכנני רשימת נושאי שיחה. ברגע שההתייחסות נעשית מנקודת מבט שכלית, קל להתגבר. "חשוב גם לבדוק מה יוכל להקל על הפחד. ייתכן שסימולציה של השיחה תעזרה, או שייציאה לשיטח תפחית ממנו. נסי להפש מה יחזק את הביטחון העצמי שלך בשעת השיחה ובצעתי אותו.

"לאחר שרהיי מוכנה לשיחה תוכלי לחשוב מה לעול לחבל בה. במילים פשוטות: להתכונן לכל הפתעה. אולי במקום מראיית אחת יהיו שתיים? אולי תיתקפי בשיעול ממשך? כדאי להתכונן להפתעות הגיוניות. לא תוכלי לצפות כל דבר, ואין טעם לנסות לעשות זאת.

"במקרה שלי, התכוננתי היטב לשיחה. מינתי זמן ארוך והחלטתי שגם אם אקבל טלפונים לא אענה, כדי שיהיה ברור לכולנו שהדיאלוג הזה נמצא בעדיפות עליונה. התיישבתי ליד השולחן וריכנתי את שפת

הגוף. זה אולי נשמע פשוט, אבל זה לא היה כך. עברנו לשלב תכנון החלוקה והחלטנו לרום עם החלק המוסכם בינינו ולעבוד על קיום האירוע בבית הורי בעלי, אבל אז עלתה שאלה פשוטה: מי אמר שמתאים להם? אז הרמנו טלפון לברר".

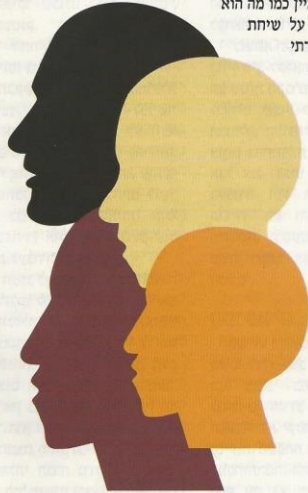
הגזע

ובסוף כל התרחישים, הסימולציות וההכנות, הגיע הזמן לעמוד מול המראה ולהבטיח לשמור על צלם אלוקים. כל אחת מכירה את נקודות התורפה שלה וחיבת לגבור עליהן, יהיה אשר יהיה. גם במקרה שהמנהלת תתפרץ מול הבקשה, את מחויבת לא להעליב אותה, לא לצעוק ולא להיגרר למריבה. התחייבי על כך בכתב. התחייבות בכתב חזקה יותר.

"החלק האחרון הוא האהוב עליי: מטפורה. כל צד מנסה לדמיינ כמו מה הוא יהיה בפגישה. כשעבדתי על שיחת ההכנה לפטורים בחרתי אינטואיטיבית להיות כמו עץ. כשהתבקשתי להסביר מדוע עלה בי הדימוי הזה הבנתי שאני רוצה להיות יציבה ומלאת ביטחון

כמו עץ, אבל קשובה להלך הרוח כמו ענפים ועלים. "כך גם הייתי בשיחה מול משפחת בעלי. בכל פעם שנטיתי להתפרץ – למה דווקא הם? – העליתי בינינו רוחו את העץ ושבתני יציבות. שאלתי את עצמי על מה אני לא מוכנה לוותר ואיפה אני יכולה להתגמש, ופעלתי בהתאם.

"זה היה במקום. התברר שבכל מקרה לא ניתן לקיים את אירוע החלוקה אצל הוריו, והשבת התפתחה עבור משפחתי. קיבלנו אחדות משפחתית. זה היה עמוד השדרה שלי, הדד ליין האישי שלא הסכמתי לוותר עליו בכל מחיר, והשגתי אותו. קליפת המציאות מתפוגגת והבורא מראה איך הכול מסתדר מעצמו", היא מסכמת. "הוא מגלה את מקומו בתמונה".



מחשבה על הצד השני מכניסה את הדרישות שלנו לפרופורציות, וכתובה מפורטת של כל הנתונים מסדרת את המחשבות ואת הרגשות. רק אז אפשר להמשיך הלאה כדי להגיע לעמק השווה

קו נקודה
מכון לאבחון וייעוץ גרפולוגי
02-5618127

מתלבטת בבחירת מסלול?

בואי לבדוק את יכולות האפולוגיות שלך
יחד עם המורה המבטיח אצלך
עם המורה המבטיח אצלך

פנמה אבנתי יד עז סוף מנצח

כל פרי מבורך!

כל מוצרי פרי מבורך מיוצרים מירקות איכותיים ומובחרים. זה בטוח!

זה בטוח פרי מבורך