

משפחה ועסק - שתי מסגרות להתפתחות מחשבתית תומך חיצוני

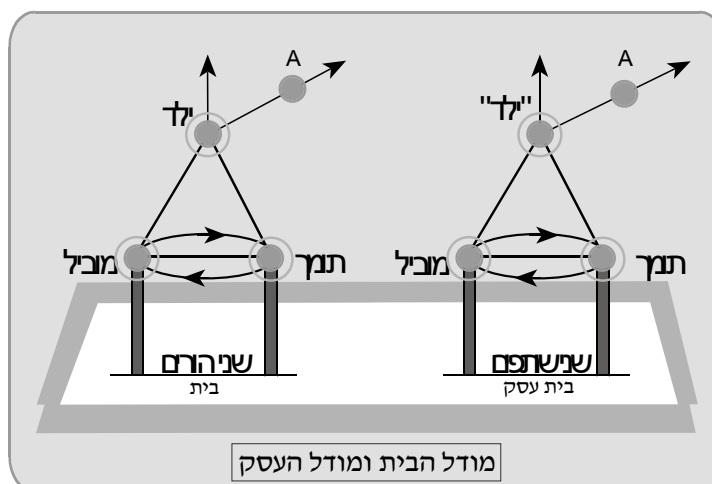
שולחן העסקים הוא שמה של מסגרת שנועדה להציג שפה חדשה לעסקים. מטרת הקורס היא יצירת גשר בין בית לבית עסק בתהליך התפתחות, באמצעות שפת החשיבה של פיזיקה משפחתית.

לכל אחד יש שפת חשיבה. כולנו חושבים, וכל אחד חושב לפי דרכו. אני מתארת שפת חשיבה להתפתחות, שמאפשרת לרכוש כלים מחשבתיים ולהימצא בתהליך התפתחות באמצעות החשיבה. הבחירה שלי הייתה להתמקד בחיי המשפחה כמערכת משותפת לכל בני האדם, ולצורך העניין, יצרתי את מודל הבית, מודל שניתן להשתמש בו בראש ובראשונה בבית.

המודל נראה כמו בית שמציירים ילדים קטנים, באופן הכי פשוט: משולש שבבסיסו הצבתי שני הורים ובקודקוד העליון ילד ושני חצים - חץ אחד מופנה כלפי מעלה, המורה על כיוון התפתחות כללי וחץ שני אלכסוני, המורה על כיוון התפתחות ייחודי של הילד. החץ השני מייצג את התפתחות הילד על-פי הקו המחשבתי שלו. המודל נותן מידע רב ביחס למקומו של הילד בבית ותפקיד ההורים כלפיו.

באותו אופן, אני מציירת מודל לבית עסק: בבסיס שני שותפים ובקודקוד העליון של המשולש אני מציבה, במקום הילד, את הרעיון של העסק ("ילד"). לקחתי על עצמי משימה להגיע למודל אחד, פשוט וברור, שיתאים גם לבית וגם לבית העסק. זה לא היה קל, נדרשה ממני יכולת צמצום ברמה גבוהה, כדי לראות את התמונה.

השאפה שלי היא להראות לאנשים שההתייחסות לחיים יכולה להיות פשוטה. הבית זה מעין מיקרו-קוסמוס, שדרכו אפשר להבין כיצד דברים עובדים במקום אחר, בתחום אחר.



בקורס זה אני מעבירה מידע כללי ומידע על התהליך שעברתי. אני אתאר לכם בהדרגה ובצמצום

תמונה בסיסית שעברה בדיקות, וכך נוכל להתקדם. כאמור, מדובר במודל שמציג תהליך התפתחות ברמה מחשבתית, תהליך שרוב האנשים אינם מכירים. אני מדברת עליו, כי אני משתמשת בו בשיטת הריפוי, במשפחה ובעסק.

אחד המאפיינים של התהליך הוא **הקו המחשבתי**. לכל ילד יש קו מחשבתי - קו התפתחות משלו, והקו הזה לא משתנה. גם לעסק יש קו. זה לא פשוט לחזק ילד על-פי הקו שלו. במורכבות של החיים, קל לצאת ולסטות מהקו. יחד עם זאת, הימצאות על הקו מבטיחה **כיוון להתפתחות**. הילד הקטן נכנס לגן ומתפתח על-פי הקו שלו, הוא הולך לבית ספר וממשיך להתפתח על-פי הקו שלו. כך גם במפגשים עם חברים ובחיי היומיום. ולכשיגדל ויבחר לפתוח עסק משלו - זה יהיה על-פי הקו שלו. אם ההורים מחזקים את הקו של הילד, הוא יצא מהבית וימשיך את החיים כשקו ההתפתחות האישי שלו מנחה אותו. הוא לא יתבלבל ויזדקק לעזרה כדי להבין לאן פניו מועדות. אני מדברת על מודל שימושי, לא על משהו קוסמי רחוק מהחיים. אם ילד ייצא מהבית על-פי הקו שלו ואחר-כך יפתח עסק, זה לא יהיה עסק רק לצרכי פרנסה, אלא מסגרת כלכלית שתאפשר לו להמשיך ולהתפתח על-פי הקו. אפשר לראות זאת בציור, בלי לרצות מיד להבין, עדיף רק להסתכל, כמו בסרט. בסוף, העלילה תתבהר.

אני מדברת על תהליכים נסתרים מהעין, תהליכים שמתרחשים במהירות גבוהה. הציור הזה אמנם נראה פשוט - קו לילד וקו לעסק, אבל זה לא היה פשוט לראות ולתאר זאת. בשלב הראשוני, אני מציעה לכם פשוט להסתכל על המודל כתמונה גם בבית וגם בעסק - זהו מודל בסיסי שמאפשר הצלחה. כדאי לזכור שברמה מחשבתית בן-אדם יכול לקפוץ ברגע למקום אחר לגמרי, לסטות מהקו, ואם הוא לא יודע לשמור על המודל, ההצלחה נשמטת מידי. אפשר להצליח גם בדרכים אחרות, אבל אז לפי דעתי צריך לעבוד קשה יותר. הכוונה היא להגיע להצלחה בהשקעה כלכלית מינימלית, אך לשם כך דרושה הבנה של תהליכים מסוימים.

אני הגדרתי **נוסחה** להתפתחות תהליך מחשבתי : **זוג** - מערכת מינימלית להתפתחות. שני הורים שאחראים על התפתחות הילד או שני שותפים לעסק שמכוונים להתפתחות הרעיון שבחרו. מדוע שניים? כי **זוג**, **מקסימלית**. בעסק, קל יותר לקיים עסק

זוג מערכת מינימלית להתפתחות
ככל שיש יותר שותפים העניינים מסתבכים.
עם שני שותפים בלבד.
התפתחות. אם תשאלו אנשים סביבכם מהי תשמעו תשובות שונות, ותגלו שעל פי רוב לעצמם מטרות קצרות טווח. הם לא

נוסחת התפתחות
התהליך המחשבתי

זוג, 0-1, A
מילת מפתח - תומך

A - מסמל **מטרת**
המטרה שלהם,
אנשים בוחרים

מגדירים מטרת התפתחות אחת כוללת לטווח ארוך.

0-1 - מסמלים **צעדים מחשבתיים** בדרך למטרה הנבחרת. מדוע עלינו לבחור מטרת התפתחות - A? כי אם לא בוחרים במטרת התפתחות לבית או לבית העסק, מטרה שמנחה אותנו, צפויה לנו נפילה אנרגטית מהקו לאחר מימוש של כל צעד מחשבתי.

מהות הטיפולים שלנו כמרפאים היא להחזיר כל אדם לקו שלו. כאשר נופלים, הקושי הוא לחזור אל הקו, זאת בהנחה שיודעים מהו. מאד קל לצאת מהקו, כי בתהליך שאני מתארת תמיד יש הפרעות. תמונת המודל והשתייכות למסגרת זוגית, נותנות הגנה לקו ולדרך שבן-אדם בוחר לפתח. לכל אדם ששייך למסגרת יש הגנה בסיסית, זו אחת מהסיבות שאחי ואני עובדים ביחד.

כל חיי אני "מחזיקה" את תמונת המודל בראש ושומרת על המסגרת הזוגית. תמיד יש לי פרטנר לכל מה שאני עושה. עבודתי כמרפאה מייצגת את הקו שלי והשייכות למסגרת זוגית עם בוריס אחי, מאפשרת לנו הצלחה בטיפולים.

לפני הרבה שנים הצעתי לבעלי אדוארד ז"ל לפתוח עסק. הוא קיבל את הצעתי, אך לקח קצת זמן עד שהוא הגיע לרעיון איזה סוג עסק לפתוח. היום אני יכולה לומר שהוא הלך בכיוון דומה לתחום שבו אני עוסקת. הוא החליט לבנות חברה שבדקת הפרעות אלקטרומגנטיות של מכשירים אלקטרוניים חדשים, על-פי תקנים בינלאומיים. הרעיון הוא שמכשירים אלקטרוניים קיימים, לא יספגו הפרעות ממכשירים חדשים שיוצאים לשוק. הבדיקה צריכה להיעשות באופן מקצועי ומדויק, כדי שהמכשיר למשל, לא יפיל מטוס שטס. אפשר לומר שהחברה עושה ברמת המכשירים את מה שאחי ואני עושים ברמה האנושית. אנחנו מסלקים הפרעות מנטליות, כדי להחזיר אנשים לקו המחשבות שלהם. ילדים קטנים, אגב, רגישים במיוחד - קשה להם להיות בסביבה שיש בה הרבה רעשים מנטליים.

בוא נמשיך ונתייחס לשני המודלים, מודל הבית והעסק, ונאפשר לשניהם לעבוד בהצלחה. למה הכוונה? במודל אחד אפשר לראות ילד מתפתח על-פי הקו שלו, ובמודל השני עסק מתפתח על-פי הקו של העסק. אני מדברת על דברים כלליים, על התפתחות ברמה מחשבתית שחייבת להיות מדויקת, לא על-מנת שנהיה חכמים, אלא לצורך התפתחות בכיוון המטרה שבחרנו. אני רוצה שוב להזכיר את נוסחת ההתפתחות. בנוסחה הזו יש דרישה למטרת התפתחות, למסגרת זוגית ולביצוע צעדים מחשבתיים על-ידי שני השותפים.

דבר נוסף וחשוב שנראה לפעמים בנאלי, הוא הצורך בתמיכה, אותו מייצגת **מילת המפתח - תומך**. למשל, כולם יודעים שבתקופת הבחירות לשלטון, מה שדרוש למועמדים זו תמיכת הבוחרים. מי שמקבל יותר תמיכה, נבחר.

פיזיקה משפחתית מציגה עקרונות להצלחה בתהליך התפתחות, ואחד מהם הוא **עקרון התומך**. כאמור, בזמן בחירות הצורך להשיג תמיכה עולה לכותרות, אבל בחיים ובעסקים, לא ברור לאנשים איזו עזרה דרושה להם כדי "להחזיק" את התמונה של שתי המסגרות - בית ובית עסק. לא רק הכסף עובד פה, אלא היכולת להניע את התהליך המחשבתי דרך השגת תמיכה. כסף תמיד עוזר, זה ברור, אבל מה שלא ברור זה איך "להחזיק" את התמונה שבחרנו על-ידי התפתחות מחשבתית. אני חוזרת ואומרת - זה לא הכסף, זה הראש. בתהליך התפתחות של מערכת עסקית או משפחתית, הצורך **בתומך חיצוני** הוא הכרחי, בלעדיו קשה יותר להצליח. הדמות המובילה היא שצריכה לזהות את הצורך בתומך מבחוץ.

השאיפה שלי היא לממש את התמונה שאני רואה בהצלחה. להזיז תמונה בלי כסף צריך הרבה כוח. אנשים משתמשים בכסף על-מנת להזיז משהו, והם צודקים, כי כסף זה כוח. אני מחפשת סוג כוח אחר, מעין דלק שיניע את התמונה. כולם יודעים שהאוטו הכי משוכלל לא נוסע בלי דלק. אפשר לומר באנלוגיה, שהתמונה הזו של שתי המסגרות לא יכולה לזוז בלי דלק, ו"הדלק" שמצאתי טמון בקשר האנושי.

אני, כדמות המובילה צריכה פרטנר שיתמוך בי ביישום התמונה הזו. בעסק שלי, למשל, בחרתי באחי כתומך חיצוני, בחרתי בו כדמות שתיתן לי את הדלק שנחוץ לי. זה נשמע פשוט, אבל לא קל למצוא דמות כמו אחי שהוא תומך מלידה. הוא לא מעורב בכל הפרטים, ישנה הפרדה מוחלטת

בינו לבין תהליך הביצוע. הפרטנר - התומך החיצוני - צריך להיות מחוץ למערכת, ואז יש לו כוח להתמקד בדבר אחד.

השוק היום מזהה יותר ויותר את הצורך בתמיכה, יש מאמנים אישיים, עסקיים וכדומה. הדמות התומכת זו דמות שלא בחרה להוביל, אבל יודעת לתמוך. זהו תפקיד רציני, כל עוד המוביל לא שוכח זאת. הצורך בתומך חיצוני - זהו המסר המרכזי של המפגש הזה. עסק שרוצה להגיע להצלחה ארוכת טווח, ברמות גבוהות, חייב תומך חיצוני.