



פרופיל 6: התאמה / הבדלה

כשאנו שומעים אמירה או דעה, באופן אוטומטי התת מודע שלנו בודק את אמיתותה. **אנחנו משווים בין אמונותינו ודעותינו למה ששמענו וקלטנו ברגע זה.** האם זה נכון או לא? האם נקבל את זה או נדחה? בסיום ההשוואה נחליט לאן לפנות – האם להסכמה או לאי הסכמה? הסכמה משמעותה פרופיל התאמה, ואי הסכמה משמעותה פרופיל הבדלה.

התאמה –

בסיכום ההשוואה מגיע האדם להסכמה עם תוכן הדברים. הוא מתמקד בזה או בדומה, וחש בתוכו שנכון לו וקל לו לקבל ולאשר את הנאמר, הן בתקשורת תוך-אישית והן בתקשורת בינאישית. לדוגמא: "בשבוע שעבר שיניתי גישה בשיח עם בעלי, וגם השבוע אני ממשיכה לשנות את השיח עם בעלי". תוצאות ההשוואה בין אמונותינו למה ששמענו הובילו להתאמה.

הבדלה –

בסיכום ההשוואה מגיע האדם לאי הסכמה עם הדברים, והוא מתמקד בשונות ובהבדלים. לדוגמא: "בקורס שעבר הרגשתי חסרת ביטחון והיה לי קשה לתרגל. בקורס הזה אני מרגישה אחרת לגמרי, ומעזה ליישם את מה שאני לומדת". כאשר ההשוואה מובילה להתאמה, לא ניתן לפרק אותה לתתי סעיפים, שכן אנו מאוחדים בדעותינו ובהשקפותינו. אך כאשר ההשוואה מובילה להבדלה, יש לה פנים רבות, ובין ההבדלות השונות ישנם שינויים. אפשר לאפיין ארבעה סוגים של הבדלות:

הבדלה 1:

הבדלה קיטובית – שלילה מוחלטת.

בהבדלה הקיטובית יש שלילה מוחלטת ואי ההסכמה גורפת. לדוגמא: בוויכוח פוליטי בין שניים בעלי דעות מנוגדות כל אחד מהם שולל את טיעונו של האחר מכול וכול. במצב זה אין דו שיח, אין הקשבה. גם כשלכאורה יש הקשבה, היא באה ממקום שבו השומע מחפש איפה להסתייג ולהבדיל. מדובר ב"שיח של חרשים".

0527-13-14-76





אדם בהבדלה קיטובית אינו פתוח לקלוט מסרים שאינם תואמים את עמדתו.

אפילו מחמאה, כל עוד היא נאמרת בנימה של הבדלה קיטובית, היא לא תתקבל. לדוגמא: אם מישהי אומרת שהיא שמנה וחברתה מחמיאה לה: "איזה שטויות, תמיד את רואה את עצמך בצורה מעוותת". במפגשים בין תרבויות בעלות נורמות שונות עלולות להתפתח הבדלות קיטוביות. כך לדוגמא שיחה בין ימני לשמאלני. כשאדם נכנס להבדלה קיטובית, קשה מאוד להוציא אותו משם. ככל שהצד השני ינסה יותר, כך יתבצר המבדיל הקיטובי בעמדותיו. לכן כשמזהים הבדלה קיטובית, אין טעם בניסיונות שכנוע. כדי להוציא מישהו מהבדלה קיטובית חשוב קודם כול לצאת ממאבק הכוח, להניח לשכנועים ולחפש אסטרטגיה אחרת כדי לרככו. למשל, מעבר מהאינטלקט לרגש עשוי להצליח, אם כי לא בהכרח. בכל מקרה דרוש זמן למבדיל הקיטובי כדי לצאת מההבדלה, ואין לדחוק בתהליך זה.

דוגמאות לתגובות של אדם בהבדלה קיטובית: הכול לא נכון! איזו שטות! מה פתאום! השתגעתי?! בדיוק ההפך! לא ייתכן! הכול שטויות!

הבדלה 2:

הבדלה נגדית – סתירת הדברים בדוגמא נגדית

בהבדלה נגדית הדרך של השומע להתנגד למסר שהועלה היא על ידי הבאת דוגמא המוכיחה שהדברים אינם נכונים. המבדיל מזהה כלל שאולי נאמר ואולי לא נאמר, ומפריכו תוך שימוש בדוגמא.

לדוגמא: אם האחד יאמר: "הנישואים בימינו כבר לא מחזיקים מעמד", יענה המבדיל בדוגמא נגדית: "לא תמיד. עובדה שמשנה וחגית חיים באושר ביחד".

בהבדלה הזו האדם אינו שולל את הכול, אלא מתנגד להכללה.

באמצעות ההבדלה הוא מוכיח שהכלל אינו נכון. אנשים שמחפשים דוגמא נגדית אוהבים להעמיק, והם מאתגרים את בן שיחם לבדוק את עצמו.

0527-13-14-76

perryshaish.co.il • 089727328 • קו תוכן: 0553-0558-35 • office@perryshaish.co





הטון בהבדלה הזו שונה מהטון של ההבדלה הקיטובית. כאן יש דיאלוג וכבוד לשומע, אך אין הסכמה מלאה. בהבדלה זו יש גם ירידה ברמת ההכללה (על ידי מתן דוגמא) וגם אי הסכמה עם תוכן הדברים.

דוגמאות לתגובות של אדם בהבדלה נגדית: אבל..., זה לא בדיוק, לא בהכרח, לא תמיד, יש יוצאים מהכלל.

הבדלה 3:

הבדלת רמת ההכללה - ירידה לפרטים / עלייה ברמת הכללה

בהבדלה הזו יש לכאורה הסכמה עם דברי האחר, אם כי השינוי ברמת ההכללה גורם לתחושה של אי נוחות. בעת ירידה לפרטים ניתן לתת דוגמא (התומכת בתוכן הדברים ואינה נגדית) ובכל זאת ליצור הבדלה. לדוגמא: אישה אומרת לבעלה: "הנישואין שלנו תמיד כל כך מסובכים", והוא עונה לה: "באמת אתמול היה לנו ויכוח לא נעים". הבעל ירד לפרטים ותיאר את אתמול בלבד. הוא לא סתר את דברי אשתו באופן ישיר, אך תחם אותם מאוד, וכאילו אמר: "לא כל התקופות בחיי הנישואין שלנו מסובכים. רק מה שהיה אתמול". מנגד, ניתן לעלות מאוד ברמת ההכללה וגם בכך ליצור הבדלה. כך למשל אם תגובת הבעל לאותו המשפט של אשתו תהיה: "כל מערכות הנישואין הן מאוד מורכבות. את חושבת שאנחנו שונים? כולם מרגישים כך". גם כאן אין שלילה של הקושי שחשה האישה, אבל העלייה ברמת ההכללה גורמת לדבריה להישמע לא רלוונטיים. טון הדיבור כאן יכול לבלבל ולהישמע כהתאמה, אך תוכן הדברים מעיד על אי הסכמה.

דוגמאות לתגובות של אדם בהבדלת רמת ההכללה: תמיד, בדרך-כלל, לרוב, תפרטי, מה את רוצה להגיד?





הבדלה 4:

הבדלת עמדת המשקיף – אי מעורבות

המבדיל מ"עמדת המשקיף" אינו חושף את עמדתו בנושא ושומר על ריחוק. בהבדלה זו האדם כלל אינו מתנגד למה שנאמר, אבל חוסר מעורבותו יוצר הבדלה. לדוגמא: "לפי איך שאת מדברת על הנישואים, אני מבינה שרבת היום עם בעלך ולכן את עצבנית".

הבדלה זו יכולה לבלבל מאוד. לכאורה אין כאן אי הסכמה, ופעמים רבות יש תחושה נעימה של הבנה, ראייה אמיתית של הדובר. אך למרות זאת, אין כאן אחדות. המשקיף מבדיל את עצמו בכך שהוא לא נמצא עם האחר, אלא מעליו, משקיף מגבוה. המשקיף נותן הרגשה שהוא לא נוגע, שהוא מרוחק. עמדת המשקיף יכולה לעורר כעס ולעיתים להיחוות כהתנשאות. אף על פי כן, זו העמדה האופיינית למטפלים ומנחים בשיטות טיפול. כוחה של עמדה זו הוא ביכולתה לעזור לפתח מודעות לתהליך. לעיתים קשה לזהות את עמדת המשקיף כהבדלה, כיוון שהיא עשויה לעורר אמפטיה כשהמשקיף אינו מבקר את דברי האחר. עם זאת, הוא גם אינו מביע הסכמה באופן מפורש, הוא נשאר מרוחק והוא מבדיל את עצמו מהאדם שעימו הוא מדבר.

דוגמאות לתגובות של אדם בהבדלת משקיף: אני רואה..., אני מבין..., ממה שאתה אומר משתמע ש..., אני שומע ש..., נראה לי ש...

מצבים שבהם אדם בהתאמה / הבדלה:

יש אנשים שנוטים להיות רוב הזמן בהתאמה, ויש אנשים שלרוב נוטים להבדלה.

ברגע שאדם מקשיב לתגובותיו, הוא יכול לאבחן בקלות האם הוא נוטה להתאמה או להבדלה. אבחנה זו מאפשרת לנו להבין למה אין הסכמה בינינו, או להבדיל – להדגיש לנו שיש הסכמה. הבנה זו משפרת פלאים את התקשורת התוך-אישית והבינאישית שלנו. וכאשר אנו מקשיבים לסובבים שלנו, אנו יכולים לאבחן גם למה הם נוטים, נשים לב כי,

אדם יכול להיות בהתאמה בהקשר אחד ובהבדלה בהקשר אחר.

לדוגמא: אישה יכולה להיות בהתאמה לילדיה ובהבדלה לבן זוגה.

לעיתים הנטייה להבדלה או להתאמה משתנה בתקופות החיים השונות.

לדוגמא: מתבגרים נוטים להיות בהבדלה קיצונית להוריהם ולשאר הדמויות הסמכותיות, ובהתאמה קיצונית לחבריהם בני גילם.





אדם יכול להיות בהתאמה לסביבה ובהבדלה כלפי עצמו.
לדוגמא: אישה שסובלת מעודף משקל ונחווית כחביבה מאוד: כלפי הסובבים אותה היא נמצאת בהתאמה, אך מול עצמה היא נמצאת בהבדלה – היא מבקרת את עצמה על אכילתה ועל מראה גופה.

כיצד נזהה אנשים שנוטים להתאמה:

אנשים אלה נוחים לתקשורת ואינם אוהבים להתעמת.
נעים במחיצתם אבל לפעמים גם משעמם, כיוון שהם לא מביאים תוכן חדש.
ההתאמה מחזקת את הביטחון של האחר, אך לפעמים נחווית כלא אמינה וכמנסה לרצות.
אדם הנוטה להיות בהתאמה ירגיש בנוח עם שאלות שיאפשרו לו להמשיך להיות מתאים.
אנשים שתפקידם לתת שירות למשל מחויבים להיות בהתאמה.
האמרה "הלקוח תמיד צודק" מעבירה את תפיסת ההתאמה באופן מושלם.

כיצד נזהה אנשים שנוטים להבדלה:

אנשים אלה נתפסים כווכחנים, אוהבים להתנגד, ביקורתיים ולעיתים רבות גם כחכמים.
הם מאתגרים, מעניינים ועם זאת מאיימים. הם אומרים את דעתם באופן ברור ולעיתים ללא רגישות.
אדם הנוטה להיות מבדיל יעדיף לשמוע שאלה שהתשובה עליה תאפשר לו לעשות הבדלה כלשהי.

