

איך מתמודדים עם פחדים / רותי ציפרוני

מי מאתנו אינו שבוי בפחדים כאלה ואחרים?
מי לא מצא את עצמו מתעורר לפנות בוקר, מזיע מזיכרון עמום של פחד משתק?
מי לא פיתח דרכים עוקפות כדי לא להתמודד עם משהו או מישהו מפחיד?
מי לא מספר לעצמו סיפורים ויודע, בתוך תוכו, שהם מכסים על פחד גדול?
בכנות? אני מניחה שכולנו.
אבל, האם אנחנו יודעים לעצור ולנהל דיאלוג עם הפחד?
האם אנחנו מודעים לתפקיד שלו?
האם אנחנו מבינים את פריצת הדרך הגדולה שתבוא כשפחד משתק יפנה את מקומו לעשייה מבורכת? **הפחד, הוא מנגנון טבעי של הגנה** שנועד להגן עלינו מפני סכנות שונות. הפחד, בעצם אינו אמיתי אלא תוצר של רגש מוטעה. אנחנו, בעצם, מפחדים ממחשבה שייצרנו בהקשר למשהו או מישהו שנתפס בעינינו כסכנה מוחשית עבורנו. באנגלית, המילה פחד היא FEAR והיא מייצגת ראשי תיבות של False Emotion Appearing Real בתרגום לעברית – **“רגש מוטעה שמוצג כאמיתי”**. בשפה האימונית הפחד הוא **כוח מעכב**. הוא חסם בדרך להשגת מטרות ויעדים. היכולת למזער אותו ולמנוע ממנו לנטרל את ההתקדמות שלנו עשויה לאפשר לנו הצלחה משמעותית. **ממה אנחנו מפחדים?**

אני רוצה לחלק את הפחדים הנפוצים לשני סוגים –

1. הפחדים שקשורים לעשייה שלנו.
2. הפחדים שקשורים להוויה שלנו, למשמעות שלנו בעיני עצמינו וסביבתנו.

פחדים שקשורים לעשייה

יכולים להיות פחד מכישלון, פחד מהצלחה, פחד מאיבוד מקור פרנסה, פחד ממחסור, פחד מקבלת החלטה לא נכונה, פחד מבריאות לקויה- מאובדן יכולת תפקוד, פחד מכאב, פחד ממוות.

פחדים שקשורים להוויה

שלנו יכולים להיות פחד מביקורת, פחד מדיבור לפני קהל, פחד מאיבוד אהבה, פחד מאיבוד יכולת השפעה, פחד מאיבוד פופולריות, פחד להתבזות, פחד להיחשף בחולשה, פחד מגילוי סודות. אני בטוחה שכול אחד מזהה את עצמו באחת השורות האלה, או יותר.

מה עושים כדי להתמודד?

בתהליך [האימון](#), כשאנחנו רוצים להשיג מטרה מסוימת אך בינינו לבינינו נמצא מחסום של פחד, אנחנו יכולים להתמודד בכמה שלבים-

1. **לתת לפחד שלנו שם** - להגדיר אותו. במילים אחרות- להבין ממה אני מפחד/ת.
2. **לנסות להבין מפני מה הפחד בא להגן עלינו, איזה נזק הוא בא למנוע** - כשאני צריך להציג פרויקט לפני לקוח חשוב ואני מתעורר לפנות בוקר מזיע, ועצם המחשבה על האירוע מעבירה בי צמרמורת- אני חווה **פחד מכישלון**. פחד זה בא להגן עלי מפני התבזות ולמנוע ממני נזק של מבוכה ואולי “איבוד נקודות” מול הלקוח והממונים עלי.
3. **קיום דיאלוג על הפחד** - במילים אחרות, **ניהול משא ומתן עם הפחד**. בהנחה שהפחד בא להגן עלי - מה אני מוכן לתת בכדי להגן על עצמי? מה אני מצפה לקבל בכדי לאפשר לעצמי לפעול? אני מוכן לייצר בטחונות על ידי כך שאתרום תכנון מוקפד של המצגת, אתרגל אותה, אעלה סיטואציות אפשריות של שיבושים במהלך ההצגה ואתן מענה סביר לכך. בתמורה אני מצפה מהפחד שישחרר את החסימה שלו, ירפה את המניעה ויאפשר לי להציג את המצגת מול הלקוח, בדיבור ענייני ומוכן מתוך מוטיבציה כינה

ובמקביל, אמצעים נוספים להתמודדות עם הפחדים השונים :

- **אמונה:** לזכור ולהאמין ביכולת שלי לעשות את מה שחשוב לי באמת.
 - **אומץ:** לזכור שמה שאני רוצה חשוב יותר מהפחד.
 - **אסרטיביות:** לנקוט יוזמה בניהול שיחה עם הפחד.
 - **חשיבה חיובית:** להעריך את היכולות שלי ככבדות משקל יותר מאשר החולשות.
 - **פרספקטיבה:** לזכור שההתמודדות עם הפחד היא חלק מתמונת חיים רחבה הרבה יותר.
 - **ניהול סיכויים:** לערוך רשימת רווחים שתתקיים כתוצאה מהשגת המטרה.
 - **הימנעות מדחיינות:** להתמודד כאן ועכשיו.
- א.ד. גורדון אמר " לא יהיה ניצחון של האור על החושך כול עוד נעמוד על האמת הפשוטה שבמקום להילחם בחושך עלינו להגביר את האור".
- בהתמודדותנו עם פחדים- בואו נזכור את הכוחות שיש לנו, נאסוף אותם, ונעצים אותם בחשיבה ובתרגול חיובי כדי להגביר את האור. הגברת האור תאפשר לנו לנטרל את הפחד ועל ידי כך לפרוץ את הדרך להשגת המטרות והיעדים. זוהי ההצלחה הגדולה.