



SPARK 045

(Código de matriz: **SPARK045.00** para o jogo StartOver.xyz.)

DISTINÇÃO: Os relacionamentos prosperam quando tu te comprometes com o compromisso que a outra pessoa tomou.

NOTAS: Um relacionamento próspero é dinâmico, cresce para mais amplo e profundo, evolui e é um canal para grandes quantidades de energia arquetípica. Ao alimentares o teu relacionamento com atenção, comunicação e cuidado, o relacionamento responde alimentando-vos aos dois e aos quatro corpos do teu parceiro com contato físico, descoberta intelectual, com alegria emocional e maravilhosa inspiração. O teu relacionamento torna-se um laboratório experimental de prazer recíproco.

Despertar um relacionamento tal envolve comprometer-se com o que a outra pessoa tomou de compromisso. Comprometeres-te com o que a outra pessoa está comprometida não significa que desistes do teu compromisso com os compromissos que tomaste. Isso não significa que serás adaptável, a jogar pequeno, a entregar o teu centro, ou a misturar o teu espaço pessoal com o espaço da outra pessoa! Comprometeres-te com o compromisso da outra pessoa é um efeito colateral da tua própria dignidade, respeito e alegria, tanto para contigo como para com a outra pessoa.

Por mais simples e gratificante que pareça, quase nunca fazemos isso. Por exemplo, se eu te pedir agora para me dizeres com o que o teu parceiro está realmente comprometido, o que dirias? E os teus filhos? Ao menos tens a certeza? E quanto ao teu chefe? (É incrível, mas não posso realmente perguntar-te se te comprometerias com o compromisso do teu chefe. Tu provavelmente não o farias. Isso ocorre porque, na maneira como muitas de nossas organizações são projetadas, geralmente assumimos que o nosso chefe tem uma vida com a qual já está comprometido. Subir na hierarquia é ter ciúmes do nosso chefe, não é estar comprometido com o nosso chefe. Vemo-nos forçados a uma competição de sobrevivência com o nosso chefe. O desenho hierárquico obriga-nos a tentar tirar dele o que achamos que ele tem que nós não temos, e isso obriga-o a tentar defender a sua própria posição. Há muitos outros projetos para organizações que produzem resultados totalmente diferentes, mas esse é um tema para uma SPARK diferente! Então, de volta ao teu parceiro...). O que pareceria para o teu parceiro, no fundo da alma, teres-te comprometido com o ser dele sobre o que é mais importante para ele? A maioria de nós não tem ideia. Então, vamos começar pelo princípio. Antes de te comprometeres com o que a outra pessoa está comprometida contigo, precisas primeiro de saber com o que ela está comprometida.

Como podes saber com o que outra pessoa está comprometida? Tal descoberta requer um tipo especial de escuta, chamado de “escuta de compromisso”. A tua escuta é moldada principalmente por aquilo com que te comprometeste. Escutas o que queres ouvir. Ouves as evidências que apoiam as histórias exigidas pela tua Caixa para as tuas estratégias defensivas comuns. Aprenderes a ouvir acerca do que outra pessoa está comprometida é uma forma totalmente diferente de ouvir, especialmente com as pessoas próximas de ti.

Comprometeres-te com o compromisso de outra pessoa coloca-vos os dois na mesma equipa (até mesmo quando começaste por ser um “inimigo!”).

EXPERIMENTOS:

SPARK045.01 Aprende a ouvir com o que a outra pessoa tem um compromisso. Ouvir o compromisso começa contigo estares centrado. Os compromissos falam com uma pessoa a partir do seu centro. Os compromissos fornecem impulsos para o movimento diretamente no centro de uma pessoa. Se estás mesmo centrado, então sentes os teus próprios compromissos. Ao sentires os teus próprios compromissos, podes sentir os compromissos das outras pessoas. “Ouvir”, neste caso, acaba por ser mais uma sensação empática de corpo inteiro. Quando ouvires com sucesso o compromisso de outra pessoa, experimentaste uma clara sensação de comprometimento a partir da tua própria perspectiva.

Durante a próxima semana, escuta gradualmente os compromissos de todos que estão intimamente envolvidos contigo na tua vida. Podes assumir com segurança que ainda não sabes com o que estão comprometidos. Tens que começar tudo de novo do zero, como se te fossem todos estranhos.

Ao ouvir o compromisso deles, podes ficar parado a olhar para eles com olhos não analíticos, sem dizer ou perguntar nada particularmente. Apenas usando o teu scanner. Encontra o teu próprio centro e está com eles de uma maneira que estejas a ouvir os seus compromissos.

Pode ajudar na tua capacidade de ouvir o compromisso se parares de enviar sinais e interferências. Para as tuas demandas, para as tuas suposições, para as tuas expectativas e para as tuas projeções. Fica fora do caminho deles de forma silenciosa e invisível. Não faças nenhum movimento repentino. Relaxa os teus filtros. Abre os teus recetores e observa o que a inspiração da pessoa os leva a fazer. Ouve entre as suas palavras o que eles vão dizendo. Uma vez que o compromisso é mais físico do que intelectual, irás sentir o compromisso da pessoa como uma impressão ou imagem que surge na tua própria percepção como alguém que aparece lentamente de um nevoeiro denso. Não tentes caçar para descobrir a resposta como um problema de matemática. Isso só vai afugentar a pessoa.

Em vez disso, deixa-o chegar até ti.

Pode ser fácil no início enganares-te sobre o que estás a sentir como compromisso, ou não teres certeza sobre o que percebeste, então verifica com eles. Repete o que os ouviste dizer ou o que os ouviste sugerir nas entrelinhas. Faz o que dizes, simples e curto. Então para de falar e espera. Dá à outra pessoa bastante espaço para criar clareza sobre o que realmente quer. Uma pessoa sabe facilmente quando não estás a ser preciso no que dizes. Não leves para o lado pessoal se estiveres longe. Tente novamente, apenas.

O teu chefe pode estar zangado com o teu desempenho, mas o que ele realmente quer é uma equipe que trabalhe sem problemas. O teu colega pode reclamar de algum problema, mas o que ele quer mesmo é mais reconhecimento e comunicação contigo. O teu companheiro ou filho pode sofrer um acidente ou ficar doente, mas o que eles

realmente querem é ter um pouco de privacidade e tempo contigo ou alguma intimidade física.

Quando ficar claro qual é o compromisso de alguém, então começa a comprometer-te com isso. Faça os teus gestos da maneira mais suave e invisível possível, o teu compromisso pode assumir muitas formas, mas deve sempre aparecer através de uma ação, não apenas com palavras. Se tu não ages de uma forma que seja consistente com o teu compromisso, então estás realmente comprometido com outra coisa.