

מאת ערן שטרן מחבר רב-המכר "להגשים"

# האיום הגדול ביותר לעתיד הכלכלי שלך נחשף:

כיצד

# העבודה שלך

גורמת לך

# להישאר עניי!

## הסיבות

שבגללן העבודה שלך פוגעת בעושר ובאושר שלך, ומה עליך לעשות **כבר עכשיו** כדי להימנע מכך!

# 8

יורוס מחשבתי מסוכן הדביק את העולם, **וכנראה גם אותך!**

הוא מונע ממך את **ההצלחה הכלכלית שלך.**

הוא גורם לאנשים לעבוד קשה מדי, ולהיות **במאבק כלכלי מתמיד.**

ספר זה יחשוף בפניך כיצד להגיב ולהתמודד עם האיום הזה, **לפני שיהיה מאוחר מדי!**

## חשוב!

המידע שבספר הזה הינו כל כך חשוב וקריטי לכל אדם עובד, שהחלטנו לתת אותו

## בחינם וללא תשלום!

בהתחשב בכך שהמידע שבספר הזה רלוונטי לתקופת הזמן הנוכחית, זה יכול להיות הספר הכי חשוב שתקראו בשנה הקרובה.

הפיצו את הספר בין החברים שלכם!

אנא שתפו את מה שתקראו כאן בפייסבוק, בפורומים, ועם החברים שלכם שצריכים את המידע הזה!

בפעם הראשונה האמת הכואבת נחשפת!

# ניצד העבודה שלך גורמת לך להישאר עני!

מאת: ערן שטרן

© כל הזכויות שמורות 2014

זכויות היוצרים של ספר זה רשומות ומוגנות במשרד עו"ד הכהן ושות'.

אין להעתיק, לשכפל, לצלם, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או להקליט בכל אמצעי אלקטרוני, אופטי או מכני אחר כל חלק שהוא מהרשום בספר זה. שימוש מכל סוג שהוא בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט, אלא ברשות מפורשת ובכתב מערן שטרן.

ספר זה נכתב והורכב על בסיס מיטב הבנתו וניסיונו של המחבר. אין הוא מיועד לשמש תחליף לייעוץ, לאבחון או לטיפול פסיכולוגי או כלכלי. אין שום התחייבות לתוצאות רגשיות, מחשבתיות או כלכליות משימוש בעקרונות המופיעים בו. התוצאות בחיך הן אך ורק תוצאה של נסיבות חיך ושל הנחישות וההתמדה שבהן תיישם את העקרונות המתוארים כאן.

המחבר לא ישא בשום אחריות שהיא לפעולות ולתוצאות שתשיג או שלא תשיג כתוצאה מקריאת ספר זה.

## ערן שטרן

לבחור לחיות, עכשיו.

יוצא מהכלל אימון להצלחה

[www.eranstern.co.il](http://www.eranstern.co.il)

טלפון 050-2640100

הספר מנוסח בלשון זכר מטעמי נוחות בלבד, ומיועד לשני המינים.



1

© כל הזכויות שמורות לערן שטרן

יוצא מהכלל - אימון להצלחה בע"מ

טלפון 050-2640100

[www.eranstern.co.il](http://www.eranstern.co.il) [info@out-standing.co.il](mailto:info@out-standing.co.il)



**ערן שטרן**, מנטור עסקי, מחבר רב-המכר "להגשים - מימוש אישי וכלכלי בעולם מלא אפשרויות", מרצה מבוקש, ומומחה ליצירת שינויים גדולים ופריצות דרך בחייהם של אנשים. שטרן בעל נסיון של שנים בניהול וליווי אנשים להשגת תוצאות פורצות דרך

בחייהם.

אליו פונים מנכ"לים ובעלי עסקים שמחפשים דרך להגדיל את הרווחיות של העסקים שלהם, עובדים ומנהלים שמעוניינים לקדם את עצמם לרמות השפעה גבוהות יותר, אנשים ויזמים שמחפשים את הדרך העצמאית שלהם לעסוק במה שהם אוהבים ותוך כדי כך, גם להגשים את עצמם כלכלית.

כמנהל בכיר בחברת אינטל העולמית, שטרן ניהל פעילויות בינלאומיות בהיקפים של מיליוני דולרים, הנהיג אנשים וצוותים בכל רחבי העולם וביסס לעצמו קריירה מצליחה ומבטיחה. לאורך שנותיו באינטל, ערן ביסס את עצמו כמנטור מוביל לעובדים ומנהלים בארגון, וליווה רבים מהם למשרות ניהול בכירות בארגון כיום.

אבל בשיא הקריירה הניהולית שלו, הרגיש שטרן כי אינו ממצה את עצמו יותר. בניגוד לכל הגיון בריא ובניגוד לכל מה שאמרו לו האנשים סביבו, החליט לעזוב את "כלוב הזהב" של ההייטק ולממש את יעודו על ידי ליווי אנשים להגשמת החלומות והיעדים הנועזים ביותר שלהם. מאז קצר הצלחה אחר הצלחה ולא הסתכל אחורה.

הוא ייסד את חברת "יוצא מהכלל" שהפכה בזמן קצר ביותר לחברה מובילה בתחומה, המעניקה מוטיבציה, כלים וסביבה תומכת להגשמה אישית וכלכלית לעשרות אלפי אנשים בארץ ובעולם.

שטרן, בעל תואר ראשון בהנדסה, ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת בן-גוריון, נבחר גם להיות בין תלמידיו האישיים של בוב פרוקטור (הידוע מהסרט שובר הקופות "הסוד"), לאמן וללוות אנשים להשגת תוצאות יוצאות דופן.

קהל נלהב של אלפי אנשים בפניהם הרצה עד כה, בכל הארץ, הקנו לו את המעמד של מרצה מבוקש בקרב קהלים רבים, חברות וארגונים.

**מה אומרים על ערן:**

"הידע שלך והתהליכים שאתה מוביל בליווי אנשים להשגת המטרות וההצלחה שלהם, מאפשרת להם דרך בטוחה ומוכחת להגיע מהיכן שהם נמצאים למקום שבו הם רוצים להיות, במהירות וקלות יותר מאשר אי פעם. אני ממליץ בחום לכל מי שרוצה להשיג יותר בחייו, לקבל ממך את הליווי."

**- ג'ון אסאראף - מחבר רב המכר "התשובה" ומורה בסרט "הסוד"**

"מעט פעמים אתה נפגש במעבירי סדנאות המלאים ועשירים בידע רב ומוכנים לחלוק ולהעביר אותו לקהל הרחב. ואתה בהחלט אחד מהם. היכולת שלך להתחבר לאנשים בסדנאות חוויתיות המלאות באנרגיה גבוהה, במקביל ליכולת הניתוח ולמגוון החומרים המקצועיים, מביאים את הלומד ממך ללמידה משמעותית ונתנו לכל מי ששמע אותם כלים משמעותיים לצמיחה אישית עבורו ועבור הארגון"

**- רמי שר שלום - מנכ"ל קבוצת פעמית**

"לערן יש את היכולת המופלאה לקחת רעיונות חשובים ומשני חיים ולהעביר אותם באופן מדויק, ברור, קל להבנה והכי חשוב: פרקטי ומעשי לשימוש ולהטמעה"

**- מוטי הראל, מנכ"ל מט"י אשקלון**

"ערן שטרן כתב ספר מעשי במיוחד, כי הוא מבוסס על הניסיון הרב שלו, והתשוקה שלו לסייע לרבים לרכוש את ההרגלים והכלים הנכונים, כדי לחולל בחייהם שינוי משמעותי. הספר ייתן לכם כלים פשוטים ומעשיים להוציא את הכוח הזה לפועל."

**- גיל פרץ, איש עסקים ומרצה בינלאומי ומחבר הספרים Obama's Secrets-I Intimate Marketing**



## למה בכלל שתקרא את הספר הזה?

אני מודע לכך שאפילו רק השם של הספר הזה יכול לגרום לחלק מהאנשים סוג של זעזוע מסויים. הרי שמרביתנו חונכנו וגדלנו על בסיס האמונה שהעבודה שלנו היא אחד הדברים החשובים בחיינו, ומקום העבודה שלנו לוקח חלק משמעותי ונכבד מהחיים שלנו.

וכשבאתי לכתוב את הספר הזה חשבתי עליך – הקורא. חשבתי שאם אני הייתי בנעליים שלך, כנראה שגם אני הייתי שואל את עצמי את השאלה הזו – **למה בכלל שאקרא את הספר הזה?** ואולי גם את

השאלה הבאה – **ומי זה בכלל ערן שטרן שיאמר לי שהעבודה שלי גורמת לי להשאר עני?**

אז כדי שנוכל לפנות את שתי השאלות האלו מהדרך, ונוכל לגשת לעניין עצמו, אני רוצה לספר לך בקצרה עלי, מה אני עברתי ועשיתי עד כה בחיים שלי, ואיך הגעתי בכלל לכתוב את הספר הזה. ואולי

אפילו חשוב יותר – **מדוע חשוב שאתה תקרא אותו עד לסופו!**

נולדתי בשנת 1972 לזוג הורים שכירים שכל חיי הטביעו בי את החשיבות הגדולה שיש לחינוך ולהשכלה. כל חיי חונכו אותי שאני צריך ללמוד היטב, חינוך היה משהו בעל משמעות מאד גדולה במשפחה שלי. אחד מזכרונות הילדות שלי הוא לראות את אבי, כבן 50 באותם הימים, לומד בלילות במשך חודשים ארוכים כדי להשלים את לימודי תעודת הבגרות שלו. כשהוא היה נער בבודפשט בהונגריה, הוא היה עסוק בלשרוד את מלחמת העולם השנייה ולא בלימודים. אני זוכר את אימי לומדת במשך קרוב ל-10 שנים באוניברסיטה הפתוחה, קורס אחר קורס, כדי להשלים את לימודי התואר הראשון שלה.

חינוך היה מאד חשוב ובעל ערך מאד גבוה עבור ההורים שלי, ומן הסתם זה מה שהם גם העבירו לי.

הם חונכו אותי שאני צריך ללמוד היטב בתיכון, כדי שאוכל להתקבל לאוניברסיטה ללימודי ההנדסה. אני חושב שכבר מגיל 12-13 היה לי ברור שאני אהיה מהנדס. לא שזה היה מפתיע – כל כך עבורי, גם שני אחיי הגדולים למדו הנדסה לפני, כך שניתן לומר ש"הכתובת הייתה על הקיר".

הורי הטביעו בי את האמונה שחשוב שאלמד מקצוע טוב (הנדסה), כדי שאחר כך אוכל למצוא עבודה טובה ובטוחה שבה אוכל להמשיך ולהפליג עד הפנסיה המובטחת. וכמו "ילד טוב ירושלים" אני הלכתי ומילאתי את הציפייה הסביבתית והחברתית הזו ממני. מיד כשהשתחררתי מהצבא (זה היה ביום חמישי) התחלתי את לימודי האקדמאיים (ביום ראשון). ככה זה היה אצלי, הכל היה מתוכנן ומאורגן – ידוע מראש. סיימתי 4 שנות לימודי הנדסת תעשייה וניהול באוניברסיטת בן-גוריון בבאר שבע ומיד לאחר



מכן המשכתי ללמוד לתואר שני במנהל עסקים. הורי אמרו לי שאם פעם תעודת הבגרות היתה המפתח למצוא עבודה טובה ובטוחה, הרי שבתקופתי אפילו תואר ראשון כבר אינו בהכרח מספיק ולכן חשוב שאמשיך ואלמד לתואר שני, כדי שיהיה לי יתרון על פני האחרים.

מייד עם סיום לימודי התואר הראשון שלי, לשמחתם הרבה של הורי ולשמחתי, מצאתי גם עבודה "טובה ובטוחה" בחברת "אינטל". באותה התקופה הוקם המפעל הראשון שפתחה אינטל בקריית-גת, ואני הייתי אחד מאותם אנשים שאינטל גייסה לשורותיה באותה התקופה.

וכאן החל פרק של תשע שנים שעבדתי בחברה. מאוד אהבתי את מה שעשיתי. מילאתי בתקופה הזו 6 תפקידים שונים, ובסך הכל ביליתי בחברה 9 שנים מחיי. אבל כבר ב-2005, במהלך השנה האחרונה שעבדתי בחברה קרה לי משהו. סדקים קטנים שהחלו להופיע במערכת האמונות שלי עד אז, הלכו והתרחבו והפכו לסדק ענק שכבר לא יכולתי להתעלם ממנו.

**הבנתי שכל מה שגדלתי עליו, חונכתי ופעלתי על פיו – מקדם אותי בצעדי ענק לעבר אסון כלכלי ואישי.**

הבנתי שלמרות שהשכר השנתי שלי (כולל בונוסים) עלה מכ-100,000 ש"ח בשנה הראשונה, ללמעלה מחצי מליון ש"ח בשנה, אני מסכן את העתיד הכלכלי שלי בצורה משמעותית. את הסיבות לכך אני אפרט כאן בהמשך הספר הזה, אבל חשוב לי שתבין שלא הייתי "מסכן". הרווחתי מצויין, עבדתי בחברה מצויינת שאני מעריך ומוקיר עד היום.

אבל באותה התקופה הבנתי שאני, כמו מרבית האנשים סביבי, ומרבית האנשים בארץ ובעולם נגועים בירוס מסוכן.

**ירוס מחשבתי מסוכן מדביק את מרבית האנשים סביבנו**

**וגורם להם ליצור במו ידיהם את המשבר הכלכלי והאישי**

**העמוק יותר שהם יחוו בחייהם!**



## מהו וירוס מחשבתי?

זוהי צורת חשיבה נגועה, שגורמת למרבית האנשים, בצורה לא מודעת, לנקוט בפעולות הרסניות לגבי העתיד שלהם, וגם להדביק אחרים בכך... ולמרות שהוירוס הזה קיים רק במחשבה שלך, הוא גורם לך לנזק נוראי בעולם האמיתי.

באותה השנה, ב-2005 הבנתי לראשונה שאני נגוע. שאני נגוע באותו וירוס מחשבתי מסוכן, שכל כך הרבה אנשים כמוני, וכמוך נגועים בו.

אם יצא לך לראות את הסרט המצויין עם ליאונרדו דיקפרינו

שנקרא "התחלה" (באנגלית הוא נקרא "Inception") אז בוודאי זכור לך המשפט בו הוא מסביר שהוירוס החזק ביותר בעולם הוא: **רעיון**. מחשבה או רעיון הוא וירוס מסוכן מאין כמוהו. מהרגע שהוא תופס אחיזה במוח שלנו, זה כמעט בלתי אפשרי לאדם להיפטר ממנו. אדם יכול לכסות אותו או להתעלם ממנו, אבל הוא נשאר שם.

וזו הסיבה שהחלטתי לכתוב את הספר הזה מלכתחילה. לחשוף את הוירוס המסוכן הזה, ולעזור לך לזהות אם גם אתה כבר הספקת להידבק בו. ואם אכן נדבקת בו, לספק לך את הידע והכלים כדי להיפטר מהוירוס המחשבתי הזה, ולהבטיח שהוא לא יחזור וידביק אותך שוב לעולמים.

הוירוס המחשבתי שאני מדבר עליו הוא הרעיון, שאולי גם אתה, כמוני, קיבלת אותו מההורים שלך, וממערכת החינוך. והרעיון הזה הוא:

## "העבודה מעניקה לך בטחון כלכלי"

זה הוירוס שאני מדבר עליו. יש לו גם כמה מוטציות נפוצות, שגם הן מתרבות בקצב הולך וגדל ומדביקות את כל האנשים סביבנו. אישית אני נדבקתי במוטציה כזו:

### "אני אמצא עבודה בטוחה ואפליג בביטחון עד לפנסיה"

זה היה הרעיון שהורי שתלו במוחי. זה מה שהם חינכו אותי לעשות. אגב, הם לא אשמים בכך. גם מערכת החינוך שלנו מובילה אותנו לשם, ואפילו התקשורת במידה מסוימת. כולם מחנכים אותנו שאם נלמד מקצוע טוב, נוכל למצוא עבודה שתעניק לנו בטחון, ונוכל להגיע לפנסיה בשקט ובשלווה.

ואז... נוכל לעשות את כל הדברים שבאמת אנו רוצים לעשות.



אם אתה חושב ומאמין כפי שאני האמנתי, שמקום העבודה שלי מבטיח את הביטחון הכלכלי שלי, אז נכונה לך הפתעה לא נעימה – במוקדם או במאוחר. אחת הכתבות שפקחו את עיני פורסמה כבר ב-

2005:



הכתבה מדברת על מחקר שערך אנף שוק ההון במשרד האוצר ובחן תרחישים לגבי הפנסיה שיקבל יליד 1980 כאשר יתחיל לחסוך לפנסיה, ויצבור 40 שנות חסכון עד לפרישתו בגיל 67. הם בחנו את התרחיש האופטימלי ביותר, בהנחה שאותו אדם מפריש כל הזמן כספים לפנסיה, שאינו מושך את הכספים לפני פרישתו, וכן שהשכר שלו עולה מדי שנה. כל אלו אגב, הן הנחות אופטימיות ביותר, ולמרבית האנשים אינן רלוונטיות ואינן מתקיימות כלל.

המסקנה של המחקר הזו היתה אחת: במקרה האופטימלי ביותר, אדם שהפריש כל חייו לחסכון פנסיוני, יקבל לכל היותר 50% מהשכר האחרון שלו. ובעברית פשוטה: אם יום לפני שתפרוש לפנסיה, השכר שלך הינו 10,000 ₪ לחודש, הרי שיום לאחר הפרישה שלך תקבל **במקרה הטוב ביותר** – רק 5,000 ₪ לחודש!



כ-50% מהשכר האחרון, זו בממוצע ההבטחה שיש למערכת הפנסיה להציע היום לחוסך הממוצע. לא ירידה של 30% ברמת החיים, כי אם ירידה ממוצעת של 50% - זהו העתיד הפנסיוני המחכה לנו. נכון שקיצבת הזקנה של הביטוח הלאומי מוסיפה עוד כ-1600 שקלים בממוצע, אבל את הקיצבה הזו מקבלים גם היום, כך שהרעה ברמת החיים הצפויה עם גיל הפרישה נותרת בעינה.

בהנחה שמרבית הישראלים אינם מוכנים לספוג ירידה של 50% ברמת החיים שלהם, עם פרישתם לפנסיה, המשמעות של המספרים הללו היא שמרבית הישראלים אינם ערוכים להבטיח את עצמאותם לאחר הפרישה. ההלם הצפוי להם, בעוד שנות דור כאשר הם יגיעו לפרישה, עלול להיות לא קטן מההלם שזרעה בעקבותיה מלחמת יום הכיפורים. היתרון הוא שלהלם הזה אפשר להתכונן, משום שיודעים בוודאות שהוא מגיע. אין ברירה אלא להבין כי זוהי המציאות הפנסיונית, וכי הדרך היחידה להימנע ממנה היא להגדיל את החסכון לפנסיה, כבר היום.

אבל זהו רק קצה הקרחון. הספר הזה אינו עוסק בחסכון הפנסיוני שלך. הוא עוסק בעתיד הכלכלי שלך. החסכון הפנסיוני שלך הוא רק חלק אחד ממנו. אגב, גם ההמלצה בסוף המאמר הזה, להגדיל את החסכון לפנסיה, לא באמת תפתור את הבעיה, שאתה ועוד רבים כמוך עתידים לחוות בעוד כמה שנים. הכתבה הזו תפסה את תשומת הלב שלי בתקופה שבה התחלתי כבר לפקפק במה שהאמנתי בו. במה שלימדו וחינכו אותי לגביו. זו היתה התקופה שההשפעה של הוירוס המחשבתי החלה להיחלש אצלי. התחלתי לשאול את עצמי שאלות, התחלתי לחפש ידע אחר, נחשפתי לצורות חשיבה אחרות, לספרים, לאנשים, לסדנאות וקורסים. נדהמתי לגלות שיש עולם שלם, ואנשים שחיים לפי תפיסת עולם אחרת משהכרתי.

## מעולם לא לימדו אותנו דבר על כסף!

גיליתי שאני לא יודע דבר וחצי דבר על כסף. ביננו - האם לימדו אתכם בבית ספר על כסף? האם היה לכם קורס אחד באוניברסיטה שבו למדתם על כסף? ואני לא מתכוון לקורסים בכלכלה... גם אני למדתי את הקורסים הללו, אבל לא היתה בהם מילה או חצי מילה שהסבירה לי איך להרוויח יותר כסף או איך לדאוג לעתיד הכלכלי שלי. אגב, גם במהלך התואר השני שלמדתי במנהל עסקים לא לימדו אותי דבר על כסף. והאמת שגם לא למדתי שם הרבה על עסקים. אולי זה קשור לעובדה שאף אחד מהמרצים שלימדו בתואר השני במנהל עסקים, לא הקים עסק מימיו?

בכל מקרה, לאחר כשנה שבמהלכה למדתי, הכרתי אנשים חדשים, ונחשפתי לתפיסת עולם אחרת לחלוטין, החלטתי לעשות את מה שנתפס בעיני הסביבה שלי כטירוף מוחלט. החלטתי להשאיר מאחורי





קריירה מצליחה ומבטיחה באינטל, משכורת גבוהה, בונוסים, אופציות, רכב צמוד, הטבות ושלל פינוקים... ולעזוב.

החברים שלי חשבו שהשתגעתי. ההורים שלי היו מודאגים מאד. אבא שלי אמר לי שאני עושה טעות חמורה ביותר. הוא לא הצליח להבין איך אני מוותר על ה"קביעות". ניסיתי להסביר לו שכבר אין דבר כזה, בטח לא בהייטק, אבל הוא לא הצליח להבין את זה. הוא המשיך ושאל אותי מה כתוב בהסכם העבודה שלי – למה מקום העבודה מתחייב כלפי. הסברתי לו שאין לי הסכם עבודה. הוא התעקש ושאל – "נו... אני מתכוון להסכם האישי שלך איתם. מה כתוב שם?". הסברתי לו שאין הסכם כזה. ובאמת אין. באינטל, כמו גם במקומות עבודה רבים היום אין הסכמי עבודה. למעשה אין מחויבות של מקום העבודה להמשיך ולהעסיק אותך. אמנם יש חוקי עבודה שקבעה המדינה ולהם המעסיקים מחוייבים, אך חוקים אלו בעיקר מסדירים את הפיצויים ואת הליכי הפיטורים ולא מונעים מאף מעסיק לפטר עובד אם הוא באמת רוצה בכך.

אחרי 9 שנים שבמהלכן בניתי לעצמי קריירה מבטיחה ומתגמלת באינטל, שבהן התקדמתי מאד בסולם הדרגות ובתפקידים שמילאתי, והגעתי לתפקידי ניהול בכירים ברמה הבינלאומית והגלובלית בחברה, החלטתי לעזוב ולצאת לדרך חדשה. יצאתי לעולם חדש ומבטיח, לעולם היזמות והעסקים.

הקמתי את העסק הראשון שלי ביחד עם עוד כמה שותפים. הקמנו חברה, היו לה מטרות מסוימות והחברה פעלה קרוב לשנתיים ומיום ליום הלכה והפסידה יותר ויותר כסף, עד שהחברה הפסידה כ- 400 אלף ש"ח, כמובן שאני ושאר השותפים נשאנו בהפסדים הללו. אבל מבחינתי הכישלון הזה, העסק הזה שנכשל היה בית ספר מדהים. אני מסתכל על הכסף שהפסדנו שם (לפחות מנקודת המבט שלי) ורואה בזה סוג של שכר לימוד, למדתי המון. עצם זה שהוא נכשל, היה מאוד משמעותי עבורי. הוא לימד אותי מה לא לעשות, מה כן לעשות ואיך לעשות את זה נכון.

העסק השני שהקמתי אז במקביל הוא העסק שיש לי עד היום, ושמיצר לי באופן עקבי מיליוני שקלים בשנה. על בסיס ההצלחה של העסק הזה הקמתי עסק נוסף עם שותף, ובמשך 4 שנים פיתחנו אותו ביחד. ב-2012 מכרתי לשותף את החלק שלי ועשיתי ממנו אקזיט.



זכיתי ללוות מאז ועד היום עשרות אלפי אנשים בארץ ובעולם. רבים מהם שינו את חייהם מהקצה אל הקצה, ומבססים לעצמם את החוסן הכלכלי שלהם. מה שאני ואותם אנשים עושים היום, הוא שונה לחלוטין מהאופן שבו מרבית האנשים חיים את חייהם. לצערי מרבית האנשים הולכים בדרך

על פי הדרך שבה מרבית האנשים מחונכים ופועלים היום,

## הצלחה כלכלית אמיתית

נשאת מחוץ להישג ידם.

ללא קשר לכמה חזק הרצון שלהם, כמה קשה הם יעבדו לשם כך,

שמובילה אותם לאובדן כלכלי מוחלט. והם הולכים בדרך הזו חסרי מודעות לחלוטין!

## עולם התעסוקה השתנה לחלוטין,

### ואף אחד לא סיפר לנו על כך!

האמת שזה מטורף. אנו ממשיכים לפעול היום, ואפילו מחנכים את הילדים שלנו על פי תפיסת עולם שכבר אינה קיימת. וזה לא שהיא לא קיימת רק עכשיו, היא לא קיימת כבר זמן רב. גם ההורים שלנו חינכו אותנו על פי אותה תפיסת עולם, נגועים באותו וירוס מחשבתי. כאשר המציאות בעולם התעסוקה כבר השתנתה לחלוטין.

בטבלה בעמוד הבא ריכזתי רק חלק מהפרמטרים לגבי מה שהשתנה בעולם התעסוקה ב-20-30 השנים האחרונות.



והיום...	אז...	כמות המשרות שאדם החזיק בהן במהלך חייו
עבודות רבות, המתחלפות בתכיפות גבוהה	בדרך כלל אחת או שתיים לכל היותר	קריירות שונות לאדם במהלך חייו
2-3 ואף יותר קריירות שונות	בדרך כלל רק אחת	ההשכלה הנדרשת של האדם
אקדמאית / אקדמאית גבוהה. אדם נדרש להמשיך וללמוד לאורך התפתחות הקריירה שלו.	תיכונית / אקדמאית בסיסית. בדרך כלל נדרשת רק בתחילת הקריירה	עליית השכר לאורך הקריירה
שכר משתנה - עולה ואף יורד. כולל תקופות של חוסר הכנסה	עקבית עולה	בטחון תעסוקתי
נמוך	גבוה	הסיכוי לפיטורין
גבוה	נמוך	הפנסיה
אינה מספקת לתקופת הפרישה (50% לכל היותר, במקרה האופטימלי ביותר)	מספיקה וראוייה לתקופת הפרישה (70% ויותר מהשכר האחרון)	תוחלת החיים
גבוהה בהרבה	נמוכה יחסית	

המשמעות של כל אלו היא ברורה: **עולם התעסוקה השתנה לחלוטין**. מה שהיה נכון אולי עבור ההורים שלנו, אינו תופס כבר בעולם שלנו. אם פעם השכלה בסיסית היתה מספיקה על מנת להשיג עבודה, ולהתמיד בה לאורך 40 שנה, לקבל קביעות, להנות מעליית שכר מובטחת לאורך השנים ולהגיע לפנסיה המיוחלת. הרי שהיום, המציאות הזו כבר אינה קיימת. לא עבורנו.

היום אפילו השכלה גבוהה אינה מבטיחה לאדם תפקיד או משרה כלשהי, וגם אם מצאת משרה שכזו, קביעות אינה קיימת ובכל רגע נתון (ובהתראה של 30 יום לכל היותר) אתה עלול למצוא את עצמך בחוץ. ללא עבודה וללא מקור פרנסה. ועל הפנסיה כבר הבנו שאי אפשר לסמוך יותר.



כשישבתי לכתוב את הספר הזה נדהמתי מכמות המחקרים שנעשו בשנים האחרונות בתחום הזה. לא רק בארץ – בכל העולם. המחקרים מראים כי המציאות התעסוקתית החדשה אינה מבשרת טובות למי שנגוע בווירוס המחשבתי שהעבודה שלו תספק לו את הבטחון הכלכלי.

הנתונים והמחקרים מראים בדיוק את ההיפך. הנה כמה מהממצאים העדכניים:

✓ מאז 2008 המשרות בשכר בינוני הולכות ונמחקות. את מקומן תופסות משרות בשכר נמוך (שכר מינימום). למעשה כ-40% מהמשרות שמוצעות כיום הן משרות בשכר נמוך, ואחוז זה הולך ועולה בהתמדה עם השנים.

✓ ב-2011 יותר אנשים בעלי השכלה גבוהה היו מוכנים לעבוד במשרות שכר נמוך מאשר ב-1979. וכך גם כשמדובר בגיל – יותר ויותר אנשים מבוגרים מוכנים לקחת משרות שמשלמות שכר נמוך. הסיבה לכך היא לא שהם רוצים זאת – פשוט אין להם ברירה אחרת!

✓ השכר ביותר ויותר משרות פופולריות הולך ויורד ומתקרב לקו העוני.

✓ סקר שערך "כלכליסט" באפריל 2014 מראה כי 53% מהעובדים דיווחו כי לא ראו העלאת שכר ב-3 השנים האחרונות. 41% דיווחו כי לא זכו לתוספת שכר כבר שש שנים! 60% גם העריכו שלא יזכו לתוספת שכר בשנה הקרובה.

אני לא רוצה סתם לגרום לך לדכאון עם הנתונים הללו, אבל כתבתי את הספר הזה מתוך תחושה שמישהו צריך להוציא את האמת הזו לאור, ולפני שיהיה מאוחר מדי. אבל כל הדברים הללו הם רק קצה הקרחון... ישנן 8 סיבות עיקריות שבגללן כל מי שנגוע בווירוס המחשבתי שהעבודה שלו מספקת לו את הבטחון הכלכלי, למעשה מביא את עצמו למצב ההפוך, שבו העבודה שלו מרוששת אותו וגורמת לכך שהוא לעולם לא יהיה מבוסס כלכלית, וכנראה שגם לא מאושר.

## סיבה מס' 1 –

## הפנסיה שלך רחוקה מלספק את הצרכים הכלכליים

## העתידיים שלך!

לשם הפשטות אני מתייחס למושג פנסיה ומכליל בו גם את כל ביטוחי המנהלים למיניהם, קופות ההשתלמות והגמל שלרוב המעסיקים פתחו לנו כשהתחלנו לעבוד. כל אלו אמורים לספק לנו את הבטחון הכלכלי שלנו. אך כפי שתראה מיד, המציאות שונה לחלוטין.



כתבתי כבר קודם לכן על כך שבמקרה האופטימלי והאידיאלי ביותר, אדם שהשקיע באופן עקבי ומסודר בפנסיה שלו, יזכה לכל היותר ל-50% מהשכר האחרון שלו לפני שיפרוש לפנסיה. אבל המציאות היא אפילו יותר עגומה מכך.

רמת החיים שלנו הולכת ועולה מיום ליום. יתכן ולא שמת לב, אבל גם יוקר המחייה הולך ועולה מיום ליום. מה שאנו רגילים לשלם עליו היום סכום מסויים, בסבירות גבוהה מאד יעלה לנו פי 2 או אפילו יותר מכך כאשר נגיע לגיל הפנסיה שלנו.

בנוסף על כך, חשוב לזכור שההוצאות שלנו בכלל יהיו גבוהות יותר בעתיד. הבריאות שלנו, הדיור שלנו יעלו יותר. וכל זאת עוד לפני שבכלל הגענו לממן את כל החלומות והיעדים ששמנו לעצמנו להשיג ולהגשים בימי חיינו. הטיול הגדול שרצינו לעשות, בית הנופש, היאכטה או הרכב המיוחד שחלמנו עליו לאורך כל השנים. כל אלו עולים כסף - והרבה.



תוחלת החיים שלנו עולה בהדרגה ומיום ליום. המשמעות היא אחת - אנו נחיייה יותר שנים. הרבה יותר שנים. הרבה יותר שנים מהשנים שמתכנני קרנות הפנסיה תכננו שנחיייה. אני בכלל לא בטוח שבעוד 20-30 שנה, כאשר בני הדור שלי יגיעו לגיל הפנסיה, יהיה בכלל כסף בקרנות הללו לשלם לנו. באופן אישי - אני לא בונה על כך.

אנשים חיים היום הרבה יותר זמן ממה שחיו בעבר, והמשמעות היא שהפנסיה שלנו צריכה להספיק לנו להרבה יותר שנים ממה שתוכננה.

מעבר לכך - בגלל התחלופה הגדולה שיש היום בין מקומות העבודה, אנשים מחליפים משרות, תפקידים וקריירות בצורה משמעותית גבוהה יותר מאשר בעבר. רבים לא דואגים להמשכיות התשלומים לפנסיה שלהם. או שהם חווים תקופות של פיטורים או חוסר תעסוקה שבהן גם הם לא דואגים להמשיך



ולהפריש כספים לקרנות הפנסיה או שהם מושכים את כספי הפנסיה לאחר שעוזבים מקום עבודה מסויים.

יותר ויותר אנשים גם יוצאים היום למה שנקרא "פנסיה מוקדמת". הם פורשים ממקום העבודה שלהם באמצע שנות ה-50 לחייהם. חלקם ממשיכים לעבוד במקומות אחרים, אבל חלקם לא. כך שלמעשה הם גם לא צוברים את הסכומים שאמורים היו להיות בקרן הפנסיה שלהם.

כל אלו גורמים לכך שהפנסיה שלכם צברה פחות כסף ממה שתכננתם שהיא תצבור עבורכם.

המסקנה היא אחת: **אתה לא יכול להמשיך ולבנות את העתיד הכלכלי שלך על הפנסיה שלך.** אני לא טוען שפנסיה היא לא חשובה. היא בהחלט כן. אבל היא פשוט לא מספיקה יותר היום. היא לא תספיק לי ולא תספיק לך לקיים את עצמך בכבוד כאשר באמת תזדקק לה. ובטח שלא תספיק לך לקיים את סגנון החיים ואת הפנאי שתרצה לנצל בזמן הפרישה שלך.

יותר ויותר אנשים היום, לאחר גיל הפנסיה ממשיכים לעבוד. חלק גדול מהם לא עושים זאת בגלל שהם רוצים – פשוט אין להם ברירה אחרת! הם חייבים להמשיך ולעבוד כי הפנסיה שלהם לא מספיקה להם.

דמיין את עצמך בגיל 70, כשאתה צריך להמשיך ולעבוד פשוט כי אין לך ברירה, וכי הכסף שיש ברשותך אינו מספיק לצרכים שלך ובטח לא לסגנון החיים שלך. כשאני דמיינתי זאת לעצמי נחרדתי. הבנתי שאם אני ממשיך לסמוך ולהסתמך אך ורק על הפנסיה שלי, אני עומד להתעורר בגיל מאוחר מדי ולגלות שהשלתי את עצמי.

## **סיבה מס' 2 -**

### **הבטחון התעסוקתי כבר מזמן לא קיים**

### **(רק שאף אחד לא סיפר לך על כך!)**

בתקופה של ההורים שלי, ברגע שנכנסת למקום עבודה מסויים, כמעט ובלתי היה אפשרי לפטר אותך. מושגים כמו "קביעות", "פנסיה תקציבית" ו"הסכמים קיבוציים" היו מילים שנאמרו כבשגרה. המשמעות היתה שברגע שהתבססת במקום עבודה, עלית על מעין "מסוע" שהבטיח לך שבסיום ימי העבודה שלך, בגיל הפרישה גם תקבל את הפנסיה שתבטיח את ההכנסה שלך עד לסוף ימך.



המציאות הזו כבר כמעט ואינה קיימת. ולמעט מקומות עבודה בודדים כמו כמה בנקים וחברת החשמל, אין יותר מושג כזה שנקרא "קביעות". אגב גם במקומות העבודה הללו, כבר מזמן ולא קולטים עובדים חדשים תחת אותם ההסכמים שמגנים עליהם.

**חברת החשמל תפטר 610 עובדים ארעיים**

העובדים המועסקים בחטיבת פרויקטים הנדסיים של החברה צפויים לסיים עבודתם עד סוף השנה. חברת החשמל: "צפויה ירידה בכמות הפרויקטים, ולכן לצערנו מתוכננים מרבית העובדים לסיים עבודתם"

בילי פרנקל פורסם: 13.04.14, 20:15

Recommend 46

כ-610 עובדים ארעיים המועסקים בחטיבת פרויקטים הנדסיים של חברת החשמל, צפויים לסיים את עבודתם עד סוף השנה. בחברה מציינים כי מדובר בעובדים שנקלטו לפי הסכמים קיבוציים לתקופת זמן מוגבלת של 5 שנים וצפויים לסיים את תפקידם בין החודשים יולי לדצמבר.

- חברת החשמל הפסידה 936 מיליון ש' ב-2013
- חברת החשמל ביטלה העלאות שכר מדי שנתיים
- "ניתן להוזיל את החשמל בכ-10% מהשנה הבאה"

בחטיבה מועסקים כ-1,000 עובדים ארעיים, הפועלים בפרויקטים של החברה, בין היתר בפרויקטי החירום במסגרתן הוקמו תחנות כוח חדשות המופעלות בגז טבעי. סיום עבודתם של העובדים מגיע על רקע הירידה הצפויה בנפח העבודה החל משנת 2015, עם סיום מרבית הפרויקטים.



הנה האמת הכואבת: **המעסיקים היום אינם מחוייבים להמשיך ולהעסיק אותך!** בכל רגע נתון אתה עלול למצוא את עצמך בחוץ – מפוטר. זה נכון שחוקי העבודה לכאורה מגינים עליך, אך הם בסך הכל מבטיחים את תשלום הפיצויים וזמן ההודעה המוקדמת שתקבל – לפני שיזרקו אותך ממקום העבודה שלך. לא ממש מעודד... לפחות לא לטעמי.

וככל שהזמן עובר, הבעיה מחריפה אף יותר. וזה קורה מכמה סיבות. קודם כל, אי אפשר להתכחש לכך שאתה לא נעשה צעיר יותר. וככל שעולה הגיל, כך ביחס ישר יורדים הסיכויים שלך למצוא עבודה אחרת. אם פעם היה מדובר בגילאים מבוגרים יחסית של 50 ו-60, הרי שהיום כבר בגיל 40 אנשים מתקשים למצוא עבודה. זה מטורף, אבל זו המציאות. זה נכון שלפי החוק אסור להפלות אדם בקבלה לעבודה בגלל הגיל שלו, אבל המציאות היא שבני 40 ומעלה מתקשים מאד למצוא עבודה.



זה כבר לא נדיר לפגוש אדם בן 40+ שיושב בבית שנה ואף יותר ומחפש עבודה. אישית יצא לי לפגוש מספר לקוחות בגילאים הללו, שהחזיקו במשרות מצוינות, בחברות יציבות, הרוויחו מצויין וקיימו בכבוד את המשפחה שלהם. עד שיום אחד כל זה נגמר. מסיבות שונות, שרובן אגב כלל לא תלויות בהם, המשרה שלהם צומצמה והם פוטרו. הם קיבלו כמובן פיצויי פיטורין ואת כל מה שמגיע להם, אבל זה לא מתקרב לפתור את הבעיה המהותית שהם חוו אותה לראשונה: בגיל 40+ קשה יותר למצוא עבודה חדשה.

הם כבר אנשים בעלי ניסיון רב, שהתרגלו להרוויח משכורות גבוהות, ופתאום עבור רוב המעסיקים הם נחשבים ל-Over Qualified, כאלו שיש להם יותר מדי כישורים לתפקיד. ומעסיקים היום מעדיפים להעסיק אנשים צעירים יותר, עם פחות ניסיון – וזולים יותר. אני לא אומר שזה הדבר הנכון מבחינת המעסיקים, לטעמי הם מפספסים כח עבודה מאד איכותי ומנוסה, אבל זוהי המציאות שבה פוגשים הרבה מפוטרים היום.

תוסיפו לכך מקרים שבהם אותם אנשים התמחו בתחום מסוים שכבר פחות נדרש. הם עסקו בו במשך 15-20 שנה במקום העבודה שלהם, ופתאום הם מגלים שאף אחד אחר לא מחפש התמחות בתחום הזה והם לא מצליחים למצוא עבודה חדשה.

בסקר שערך "כלכליסט" 60% מהעובדים דיווחו שהם עוסקים בתפקידים שהם "קטנים עליהם" כלומר שהם Over Qualified עבורם. הם מחזיקים בתפקידים הללו, מסיבה אחת פשוטה: אין להם ברירה! קשה לתאר מה עובר על אדם שמפוטר מעבודתו לאחר 15-20 שנה, עבודה שבה הצליח, התקדם, קיבל שכר גבוה, ביסס בית ומשפחה, לקח על עצמו התחייבויות כספיות כמו משכנתא, וכעת מוצא את עצמו בחוץ. ומתקשה למצוא עבודה.

אנשים שהינם מובטלים לזמן רב, כמו שנתיים ויותר הם לא דבר שנדיר למצוא היום. הפגיעה הזו היא לא רק באותם האנשים, אלא במעגל רחב הרבה יותר – גם המשפחות שלהם נפגעות בצורה משמעותית. משפחות ומערכות זוגיות נהרסות בגלל מקרים כאלו. אנשים שנותרים מחוץ למעגל העבודה לזמן רב סובלים במקרים רבים בירידה ברמת הבטחון העצמי, הדימוי העצמי ותפיסת הערך העצמית שלהם.

המציאות שבה מקום העבודה שלך מובטח ותוכל להגיע באמצעותו לפנסיה המיוחלת ואז לפרוש – נעלמה מן העולם. אבל מרבית האנשים ממשיכים להתנהל כאילו זו מציאות קיימת.





אפילו שר הכלכלה בזמנו, נפתלי בנט דיבר על כך בכנס "ועידת התחזיות 2013". הוא אמר:

## **"אין יותר את האופציה לעלות על המסלול של**

### **"המדרגות הנעות" של הפנסיה המובטחת"**

בנט תיאר את התהליך שהיה נכון לפני שנים, אולי בתקופה של ההורים שלנו. אבל היום כבר לא קיים כמעט. הוא קרא לזה "המדרגות הנעות", כלומר לסיים את הלימודים ולהיכנס למקום עבודה (לעלות על המדרגות הנעות), שבו נשאר לאורך שנים... נשרת את השנים הנדרשות (אני לא יכול להימנע מהמחשבה על ההקבלה ל"לרצות את השנים" בכלא..). ואז בסוף נגיע לפנסיה המיוחלת.

המציאות הזו נעלמה מהעולם. הבטחון התעסוקתי גם הוא נעלם, המחוייבות של המעסיקים לעובדים שלהם, הולכת ומצטמצמת, ואין זה משנה כלל כמה שנים עבדת במקום העבודה שלך, כמה תרמת לו וכמה השקעת בשנים הללו. בתוך 30 יום מהיום אתה עלול למצוא את עצמך בחוץ. ומה אז?

## **סיבה מס' 3 -**

### **התפקיד שאתה עושה היום כנראה וכבר**

#### **לא יהיה קיים בעוד כמה שנים**

העולם שלנו משתנה כל הזמן. ויחד עם זה משתנים גם התפקידים והעבודות הנדרשות בעולם שלנו. סבא שלי היה חייט. גם האבא של סבא שלי היה חייט. פעם חייט היה מקצוע מבוקש ומאד נדרש. היום אני לא מכיר אף אחד שמחזיק במקצוע הזה.

התקדמות הטכנולוגיה, וההתפתחות של העולם שלנו הופכת תפקידים רבים לחסרי משמעות והם הולכים ונעלמים. אתה מכיר עוד מקצועות כאלו כמו חייט שנעלמו מן העולם? פעם היו גם הרבה מתקני נעליים - היום, כמעט אף אחד לא מתקן את הנעליים שלו - הוא פשוט הולך ורוכש זוג חדש.

לא רק מקצועות מסויימים נעלמים, ישנן תעשיות שלמות שפשוט נמחקו. חברות ענק שפעם שלטו בתחומן, אינן קיימות יותר. הנה כמה דוגמאות שאתה מכיר: חברת קודאק, שפעם שלטה בתחום הצילום, פשוט נמחקה בגלל שלא התאימה את עצמה מספיק מהר לעולם הצילום הדיגיטלי. חברת



בלוקבאסטר הענקית, עם אלפי סניפים להשכרת סרטי וידאו בכל העולם, נעלמה מן העולם. ואי אפשר שלא להזכיר את הבנקים בארה"ב שנסגרו בשנים האחרונות.

#### מספר הבנקים שנסגרו ב-2011 בארה"ב עלה השבוע ל-70

הרגולטורים סגרו אתמול (ו') שני בנקים כושלים בג'ורג'יה ■ בתקופה המקבילה ב-2010 נסגרו 118 בנקים

**אלובס**  
זירת העסקים של ישראל

12:57, 03/09/2011 טל מוסיקה

בכל 2010 נסגרו בארה"ב 157 בנקים שעלו לחבחת הביטוח 21 מיליארד דולר. ב-FDIC ציינו כי ככל הנראה שנת 2010 היא שיא המשבר האחרון. ב-2009 נסגרו 140 בנקים שעלו לחבחת הביטוח 36 מיליארד דולר, סכום גבוה יותר לעומת 2010 בגלל מידת המעורבות של הבנקים בעסקים. ב-2008 נסגרו 25 בנקים ו-3 בנקים בלבד ב-2007.

סקר שנערך על ידי הכלכלן קרל פריי מאוניברסיטת אוקספורד חשף כי בשנים הקרובות יעלמו רבים מהמקצועות המוכרים לנו כיום. הם חשפו מה הסבירות שהמקצועות השונים יעלמו מן העולם. בין המקצועות שהופיעו שם עם סבירות של למעלה מ-40% סבירות שיעלמו, היו גם המקצועות הבאים: מקצועות הכלכלה, טיסה מסחרית, מכונאות, קלדנות, תיווך, מכירות, חשבונאות וטלמרקטינג. לפי חישוביו של פריי, בתוך שני עשורים, **מחשבים, תוכנות ורובוטים עשויים להשתלט ולהחליף 47% מהמשרות הקיימות.**

בנוסף, ישנה מגמה הולכת וגדלה של תפקידים ומקצועות שפשוט הופכים להיות מיותרים, ויחד איתם אותם עובדים שממלאים את התפקידים הללו, הופכים להיות מיותרים. זה אגב קורה לא רק בגלל עבודות שנעלמות, אלא גם בעקבות מגמה עולמית של תפקידים שהחברות מעדיפות "להוציא החוצה". כלומר להעביר ל"מיקור חוץ".

אני לא אשכח, כשעוד עבדתי באינטל, בשנת 2003 – החברה החליטה להעביר פעילות טכנולוגית שלמה למיקור חוץ בהודו. מתוך ארגון של כ-200 איש שעסקו בפעילות הזו בעולם, נשארו 32 בלבד. הקבוצה שניהלתי באותה התקופה, הייתה שייכת לאותה הפעילות. למזלנו מרבית המשרות שקוצצו היו בארה"ב. אבל גם לי היו עובדים שהייתי צריך לבשר להם שהתפקיד שלהם נעלם. אנשים שהכרתי שנים, ושעבדתי איתם על בסיס יום יומי כמעט, מצאו את עצמם, ביום אחד, ללא תפקיד. חלקם הצליחו למצוא תפקידים אחרים בחברה (ולזכות אינטל אני חייב לומר שהיא מאד עזרה וסייעה להם בכך), אבל חלק לא מבוטל מהם, פשוט נותרו ללא עבודה. וזה קרה בחברה כמו אינטל, שהיא אחת החברות היציבות יותר בעולם ושאחד הערכים המובילים בה הוא האנשים ולטפל באנשים.



המגמה הזו הינה מגמה עולמית. עולם התעסוקה משנה את פניו. מדינות מתפתחות כמו הודו, וסין וגם אחרות, מושכות אליהן חברות ענק שמקימות שם פעילויות חדשות, על חשבון פעילויות שנתפסות כיקרות יותר. ארה"ב, מדינות אירופה וגם ישראל נחשבות כיום למדינות שבהן העובדים הינם יקרים יותר. בוודאי בהשוואה למדינות כמו הודו וסין.

זה אולי ישמע לכם מוזר, אבל חברות הענק הללו מודדות את העלות של כל עובד בכל מדינה. ובסופו של יום הנתונים הללו משוקללים לתוך טבלאות שעל בסיסן ההנהלות מקבלות את ההחלטות באיזה מדינות לפתוח פעילויות חדשות, ואיפה לצמצם – **פשוט כי העובדים הפכו להיות יקרים מדי או יקרים יותר ביחס לחלופות במדינות אחרות.**

דיוויד וייל, כלכלן עטור פרסים המלמד בבית הספר לניהול של אוניברסיטת בוסטון ובבית הספר למדיניות ציבורית של הרווארד, חושף בספר שלו שמכה גלים בעולם, כיצד עוד ועוד שכבות של מעסיקי משנה מרחיקות אותנו מהמודל המוכר של עובד ומעביד. הוא נותן כדוגמה את רשת מלונות מריוט:

בחלק ממלונות הרשת אף לא אחד מהעובדים שתפגשו במלון אינו באמת עובד של מריוט. המלון מנוהל עבור הבעלים על ידי חברת ניהול. את החדרים מנקים עובדי קבלן של חברה אחת ואת דלפק הקבלה מאיישים עובדי קבלן של חברה אחרת.

יותר ויותר חברות מוציאות מתוכן תפקידים ומעבירות אותן לקבלני משנה. זו כבר עובדה מוגמרת. המעסיקים באופן טבעי מחפשים להוריד בעלויות, ועלויות כח האדם הם מרכיב משמעותי בהוצאה של כל חברה וארגון. זה אחד המקומות שחברות מחפשות כיצד לחסוך בו כסף.

המגמה העולמית הזו רק תלך ותתרחב – יותר ויותר תפקידים שקיימים היום יעלמו מן העולם. ומצד שני ניתן לראות גם עליה בביקוש למשרות שבהן הטכנולוגיה אינה יכולה להחליף את האדם. אלו הן משרות בעולם הבריאות, הרפואה והסיעוד, המזון, הבנייה והנקיון.

בעולם כולו כבר מדברים על המגמה שבה משרות ברמות שכר בינוני וגבוהה הולכות ומצטמצמות, ומצד שני ישנה עליה קבועה במשרות החלקיות ובעבודות הזמניות. בעיקרן אלו הן משרות שאינם מאפשרות קיום בכבוד, ומשלמות שכר מינימום. למעשה, מחקר שנערך על ידי הביטוח הלאומי בישראל במשך



עשור שלם (בין 2011-2001), מראה ששיעור המשתכרים פחות משכר מינימום זינק בעשור הזה  
בלמעלה מ-30%!!

בספר "לגלות מחדש את אמריקה", שכתבו תומס פרידמן ומייקל מנדלבאום הם מאבחנים כי היחידים  
שייהנו משכר גבוה הם עובדים יצירתיים שמחשב אינו יכול להחליף אותם.

המסקנה היא בלתי נמנעת – מירב הסיכויים הם, שבעוד מספר לא רב של שנים תגלה כי העבודה  
שאתה עושה היום כבר אינה קיימת. השאלה היא מה יקרה אז?

## סיבה מס' 4 -

**אתה עובד יותר ויותר קשה,**

**כך שאין לך באמת זמן לעשות כסף!**

אם אתה כמוני, אז כנראה שגם אתה לוקח את העבודה שלך ברצינות. אני תמיד התייחסתי במלוא  
הרצינות לעבודה שלי ולתפקידים שמילאתי. המשמעות של כך, היא שהשקעתי בעבודה שעות על גבי  
שעות.

יום עבודה של 11-12 שעות היה יום עבודה טיפוסי, והיו ימים רבים שבהם הייתי מגיע גם ליום של 14  
שעות ויותר. זו היתה עבודה מסביב לשעון. תמיד היה משהו "חשוב". תמיד היה עוד פרוייקט שרציתי  
לקחת על עצמי.

העבודה בשנים האחרונות הפכה להיות יותר ויותר תובענית. אני לא יודע איך זה היה עבורך, אבל אני  
זוכר את ההורים שלי חוזרים מהעבודה בשעות אחרות לגמרי. אמא שלי היתה בבית כבר לקראת  
15:00, ואבא שלי היה מגיע הביתה ב-16:30 בדרך כלל. הם לא היו חריגים. אלו היו שעות העבודה  
המקובלות.



היום המצב שונה לחלוטין. נוצרה מציאות שבה העובדים נדרשים לעבוד מכל מקום ובכל שעה. זה גם נהפך להיות מאד קל. אתה מקבל מהמעסיק שלך מחשב נייד, וטלפון חכם, וחיבור אינטרנט בבית, ואיפד – הכל – רק שתעבוד.

התחרות במקומות העבודה הופכת ונהיית קשה יותר, ובמיוחד כשאנו מתבגרים, וכח עבודה "צעיר" נכנס – התחרות הזו הופכת להיות סוג של "הכרח" רק כדי שנוכל "לשרוד" ולהמשיך להחזיק בתפקיד שלנו. המשמעות שלשם כך, אנשים לוקחים על עצמם עוד אחריות ועוד תפקידים, ועוד פרויקטים, רק כדי לנסות ולבלוט קצת יותר מעל האחרים.

כך זה אגב היה גם אצלי. כאשר הבנתי שהתגמול שלי קשור לרמת הביצועים שלי, דאגתי כל הזמן להישאר באחוז העליון של העובדים המובילים בחברה, כדי לקבל תגמול גבוה יותר ולבלוט מעל כל האחרים. התחרות הזו, הולכת ונהיית קשה עוד יותר מיום ליום.

זה לא מקרי שכל העולם מדבר על "איזון בית ועבודה". או כפי שנכון יותר להציג זאת: "חוסר איזון של בית ועבודה".

אני זוכר משפט ששמעתי מאחי הגדול הרבה פעמים, אבל אף פעם לא הבנתי אותו, עד אשר עזבתי את מקום העבודה שלי כשכיר והקמתי עסק. הוא תמיד אמר ש"למי שעובד אין זמן לעשות כסף".

זה לא אומר אגב שמי שיש לו עסק לא עובד. אבל מי ששכיר ועובד עבור אחרים, נגזר עליו גורלו לבלות את כל הזמן שלו בקידום המטרות והיעדים של משהו אחר.

המציאות היום היא שאתה צריך לעבוד קשה יותר ולו רק כדי להישאר באותו המקום, שלא לדבר על להתקדם ולהתפתח.

חברת המחקר "גאלופ" פרסמה תוצאות של מחקר שמראות כי יותר ויותר עובדים חיים בדאגה לפגיעה במשרה שלהם.

אם ב-2003 רק 15% מהעובדים חששו מקיצוץ במשרה שלהם, כיום כבר 25% חוששים. ב-2003, 19% חששו מפיטורים, כיום כבר 29% חוששים. 31% מהעובדים היום חוששים מקיצוץ במשכורת שלהם, ו-43% מהעובדים היום חוששים מפגיעה בתנאים שלהם (לעומת 17% ו-31% בהתאמה ב-2003).

נתוני בנק ישראל מראים כי בעוד רמת הפרודוקטיביות של העובדים בארץ עלתה באופן משמעותי ב-20 השנים האחרונות, הרי שרמת השכר הריאלי של העובדים נותרה כמעט ללא שינוי משמעותי.



הנתונים הללו מראים כמה מגמות שכבר הזכרתי כאן קודם:

- צריך לעבוד קשה יותר במקום העבודה, רק כדי להישאר באותו המקום
- אין שינוי ממשי ברמת השכר
- רמת הבטחון התעסוקתי הולכת ויורדת בהתמדה

אנו נדרשים כיום לעבוד קשה יותר מאי פעם. אין פלא אם כך שאין לנו זמן לשום דבר אחר. בטח לא למה שנדרש מאיתנו לעשות כדי לדאוג לעתיד הכלכלי שלנו. הדבר דומה לאוגר שרץ על הגלגל עוד ועוד, רק שהוא לא מתקדם לשום מקום. לדעתי אם כבר נדרש מאיתנו לעבוד קשה, עדיף לעבוד בעבור עצמך, ולפתח את העתיד הכלכלי שלך, מאשר לעבוד בשביל מישהו אחר.



## סיבה מס' 5 -

### העבודה שלך כבר משעממת אותך למוות!

אולי הסיבה הזו לא נוגעת לך ישירות, אבל מנסיוני היא נוגעת למרבית האנשים. מעבר לנסיון האישי שלי, בעבודה שלי עם עשרות אלפי אנשים עד היום, ישנם גם מחקרים שמראים את הנתונים הללו. גם זו מגמה עולמית, הולכת וגדלה.

חברת המחקר העולמית "מרסר" ערכה סקר עולמי שבו השתתפו למעלה מ-30,000 עובדים. הסקר הראה כי למעלה מ-50% מהעובדים אינם נהנים מהעבודה שלהם, מעל 30% שוקלים לעזוב ולהפוך עבודה אחרת שתעניין אותם.

הסקר גם הראה כי רמת שביעות הרצון והסיפוק של עובדים מהעבודה שלהם נמצאת בירידה מתמדת בשנים האחרונות. פחות ופחות עובדים ציינו את העבודה שלהם ככזו שמעניקה להם תחושת הישג וסיפוק עצמי, וכן רמת המחוייבות של העובדים למקום העבודה נמצאת בצניחה תלולה.

21

© כל הזכויות שמורות לערן שטרן

יוצא מהכלל - אימון להצלחה בע"מ

טלפון 050-2640100

[www.ernstern.co.il](http://www.ernstern.co.il) [info@out-standing.co.il](mailto:info@out-standing.co.il)



אגב הנתונים הללו אינם יחודיים רק לעובדים, הם אפילו גבוהים יותר במשרות הניהוליות הבכורות יותר. 53% מהמנהלים שהשתתפו בסקר דיווחו שהם שוקלים לעזוב ולחפש מקום עבודה אחר. אם תזכרו לרגע בנתונים הקודמים שהראו שיותר ויותר אנשים עוסקים בתפקידים ש"קטנים עליהם", שאינם מאתגרים או מפתחים אותם, אז הנתונים הללו אינם צריכים להפתיע אף אחד. מרבית העובדים פשוט משתעממים בעבודה שלהם. נקודה.

אני יכול לשתף אותך בנסיון האישי שלי, בשנים הראשונות שעבדתי באינטל, הרגשתי שאני מאד מתקדם, לומד דברים חדשים, מתנסה בדברים חדשים, מתפתח. זה הלך ודעך עם השנים. זה אבסורדי לגמרי - ככל שהתקדמתי לתפקידים בכירים יותר, הרגשתי שאני משתעמם יותר. נדרשתי לעשות יותר ויותר דברים "אדמיניסטרטיביים" או תהליכיים, ופחות ופחות יצירתיים.

האמת היא פשוטה - אי אפשר להצטיין במשהו שמשעמם אותך. ואם התפקיד שאתה עושה היום כבר משעמם אותך, אתה לא תוכל להצטיין בו או להוביל בו. ומשם הדרך למטה מאד מהירה.

סקר של מכון המחקר Market Watch בישראל הראה כי יותר ויותר אנשים בישראל ציינו כי **מימוש עצמי הוא הפרמטר העיקרי שחשוב לאושר שלהם.**

העיסוק שלנו קשור קשר ישיר למימוש העצמי שלנו. אני מאמין שכל אחד מאיתנו הגיע לעולם הזה עם מטרה מסויימת. לכל אחד מאיתנו יש כאן תפקיד שעליו למלא. כל אחד מאיתנו הגיע עם אוסף ספציפי ומסויים של כישורים, יכולות ואיכויות שיחודי לו.

זה התפקיד והאחריות שלנו להביא לידי ביטוי ומימוש את אותן היכולות והכישורים שלנו. במקרים בהם אנו עושים זאת, גם תחושת האושר האישי, הסיפוק וההנאה שנפיק תהיה גדולה יותר.

זה לא נעים אולי לומר, אבל אם תסתכל בעיניים של העובדים סביבך, קל מאד לראות מי נהנה בעבודה שלו ומי פשוט משתעמם וסובל בה. לצערי, יותר מדי אנשים פשוט סובלים ומשתעממים במקום העבודה שלהם. הם לא עושים שם דברים שמעניינים אותם יותר, הם לא נהנים ממה שהם עושים, הם לא מרגישים שהם גדלים ומתפתחים והם פשוט נמקים בעבודה שהם כבר לא אוהבים לעשות.

## **כן... צריך להתפרנס, אבל...**

אני יודע שאם אתה קורא את הדברים הללו, יתכן ועולה בך התנגדות פנימית שאומרת: "כן, הכל טוב ויפה, אבל בסוף היום צריך להתפרנס...". כן, אני בהחלט מבין את האמירה הזו, היא חלק



מאותו וירוס מחשבתי. זו אותה התפיסה שאומרת שאתה לא יכול גם להנות ממה שאתה עושה וגם להתפרנס מכך.

זו אולי המציאות של רוב האנשים – הם הולכים למקום עבודה שהם לא אוהבים או עושים תפקיד שכבר לא מעניין אותם, רק כדי שיוכלו להביא כסף הביתה.

המציאות שלי, ושל אלפים מהאנשים שליוויתי בשנים האחרונות היא שונה. הם קמים בבוקר לעוד יום חדש של עשייה שהם אוהבים, שהם נהנים ממנה, ושהם גם מתוגמלים עליה כלכלית.

**והדבר המעניין יותר הוא שגם התגמול שלהם גבוה יותר!**

אם תחקור את הביוגרפיות של האנשים העשירים והמצליחים ביותר, תגלה שאחד עקרונות המפתח שכולם יזכירו ויאמרו אותם הוא שאתה חייב לאהוב את מה שאתה עושה. זה אחד המפתחות הגדולים לעושר – חייבת להיות לך תשוקה לעיסוק שלך. ללא תשוקה לדבר, יהיה לך מאד קשה להתמיד. במקום שאין לנו בו תשוקה אנו לא נמצאים ולא פועלים בשיא היכולות שלנו.

איפה שיש לנו את התשוקה, שם תהיה לנו גם האנרגיה לפעול וגם שם נרוויח יותר.

אבל – אני קצת מקדים את המאוחר... אני ארחיב על כך עוד בהמשך הספר. בנתיים יש עוד כמה סיבות שבגללן – **מקום העבודה שלך גורם לך להישאר עני!**

## **סיבה מס' 6 – הוותק כבר לא קובע**

הסיבה השישית לכך שמקום העבודה שלך מרושש אותך, היא שבעוד שלפני כמה שנים, מספיק שהיית כנס למקום עבודה מסויים, ומקפיד להשאר בו, היית מתקדם. גם בסולם הדרגות וגם בשכר. שוב – זו מציאות שהיתה נכונה לתקופות אחרות. זו כבר מזמן לא המציאות של שוק העבודה היום (אולי למעט כמה מקומות עבודה "הסתדרותיים" באופיים).

דיברתי כבר קודם על כך שאין באמת יותר "קביעות" ובכל רגע נתון אתה יכול למצוא את עצמך מחוץ למקום העבודה, ובגיל מבוגר יותר המשמעות היא גם כמעט תמיד – מחוץ למעגל העבודה.

מה שגיליתי עוד בשנות העבודה שלי כשכיר הוא שהוותק בתפקיד או הוותק בעבודה אינו משחק יותר תפקיד.





הגעתי לאינטל ובתוך שנתיים הפכתי להיות מנהל של עובדים שהיו לפני בחברה ובקבוצה שניהלתי אותה. היו כאלה שהיו בחברה 10 שנים עוד לפני שאני הגעתי אליה. ובתוך זמן קצר התקדמתי ועברתי אותם. זו היתה עבורי ההוכחה הראשונית שהוותק אינו קובע.

מה שיותר ויותר קובע היום, בוודאי בעולם העסקי, וגם בעולם התעסוקתי הוא – הערך של האדם. כלומר, כמה ערך אתה מביא עמך למקום העבודה או לתפקיד שאתה עושה. זה כבר לא כל כך משנה מה למדת, או מה ההשכלה שלך, ובטח שלא משנה מתי התחלת לעבוד.

המעסיקים היום (ובצדק לדעתי) מחפשים אנשים שיוצרים להביא תוצאות אמיתיות.

אחת התפיסות השגויות שיש לכל כך הרבה אנשים שכירים (ולצדדי גם חלק לא קטן מהעצמאיים נגועים בכך) היא שהתגמול שהם מקבלים הוא על בסיס השעה שהם עובדים.

אני רואה אנשים שמתמקחים על המחיר לשעה שאותו יקבלו. זה כל כך לא הגיוני ואפילו טיפשי בעיני. האם אתם מכירים אנשים שמרוויחים שכר מינימום לשעה? בזמן כתיבת השורות הללו, שכר המינימום לשעה הוא סביב ה-25 ₪ לשעה.

היום השכר שלקוחות משלמים לי על שעת יעוץ שלי הוא 2,500 ₪ + מע"מ לשעה.

ואני לא מצייץ את זה כאן כדי להתרברב, אלא כדי להראות כאן שיעור חשוב: התגמול שאנו מקבלים אינו קשור כלל לזמן ולא קשור לשעה. **התגמול שאנו מקבלים נגזר מהערך שאנו מביאים לאותה השעה.**

אם תמצא את הדרך להעלות את הערך שלך, ולהביא יותר ערך למעסיק שלך, לחברה שאתה עובד בה או ללקוחות שלך – התגמול שתקבל יהיה גבוה יותר.

העולם שלנו השתנה! הוותק כבר לא קובע. וכללי המשחק השתנו.

## **כללי המשחק בעולם החדש: מותג אישי וערך גבוה**

הכללים בעולם החדש הם שונים ממה שאולי הכרת קודם. בכללי המשחק החדשים, על מנת לזכות לתגמול כלכלי גבוה, חשוב שיהיה לך **מותג אישי חזק**. חשוב שתיתפס כמומחה וכמוביל בתחומך. זה לא משנה בכלל כמה זמן אתה עוסק במקצוע, חשובה יותר התפיסה שיש לאנשים כלפיך וכלפי המקצועיות והמומחיות שלך.



זה נכון גם אם אתה עדיין עובד כשכיר במקום כלשהו, ובוודאי שזה נכון אם אתה בעל עסק עצמאי. המותג האישי שלך חזק יותר מכל וותק, או מכל השכלה שרכשת לעצמך.

תסתכל סביבך ותראה שלא חסרות דוגמאות לכך. בכל תחום. גם במקום העבודה, כאשר הבנתי שהמותג האישי משחק תפקיד משמעותי יותר, חיפשתי תמיד כיצד לבלוט יותר ולהגדיל את המותג האישי. מפאת המיקוד של הספר הזה לא אוכל להרחיב כאן עוד על כך, אבל חלק ממה שבונה את המותג האישי שלך הן יכולות התקשורת שלך ויצירת הקשרים האישיים, היכולת שלך לעזור ולסייע לאחרים, היכולת שלך לקחת אחריות ולפתור לאחרים בעיות, להתמודד עם משברים וכשלונות, להתמקד בצד השני, להתמקד בהבאת ערך גבוה יותר. כל אלו בונים את המותג האישי שלך וגורמים לכך שיותר אנשים יעריכו אותך, יזדקקו לשרותיך וגם יהיו מוכנים לתגמל אותך על כך.

**ערך גבוה** הוא המרכיב השני במשוואה החדשה. ככל שהערך שאדם מביא לאחרים ולעולם הוא גבוה יותר, כך גם התגמול האישי והכלכלי שלו יהיה גבוה יותר.

אני חיפשתי (וגם היום תמיד מחפש) כל הזמן כיצד להעלות את הערך שאני מביא. עוד בהיותי שכיר באינטל, חיפשתי איך להביא יותר ערך בתפקידים שאני עושה. בתקופה של 9 שנים מילאתי 6 תפקידים שונים. זה אומר שבממוצע החלפתי תפקיד בכל שנה וחצי. זהו קצב מאד מהיר. 3 מתוך 6 התפקידים הללו, היו תפקידים שאני "המצאתי". זיהיתי צורך מסויים, חיפשתי דרך לתת לו מענה, ושיכנעתי את המנהלים והממונים עלי שיש צורך בתפקיד הזה. הצורך הזה היה אנב הרבה יותר רחב מרק לספק לי עבודה, הוא סיפק עבודה גם לעשרות אנשים אחרים שניהלתי בתפקידים הללו.

מעסיקים ומנהלים מאד אוהבים אנשים שיוזעים להביא תוצאות. הם מוקפים לרוב באנשים שרק באים להתלונן ולהביא לפתחם בעיות. הדרך לבלוט היא להביא את הבעיה (להראות את הצורך) אבל באותו הזמן גם להביא עם הבעיה פתרון ולקחת אחריות על הפתרון.

כל אלו מתורגמים בסופו של דבר להבאת ערך גבוה יותר. ככל שתביאו ערך גבוה יותר – תתוגמלו יותר. בין אם זה במקום העבודה שלך ואפילו יותר מכך אם זה בעסק משלך.



## סיבה מס' 7 -

### חוסר חשיפה לעולם החיצוני

זו אחת הסיבות הכואבות יותר וגם אחד הגורמים שיותר מכל מחסלים את העתיד הכלכלי שלך ומשאירים אותך מרושש.

במציאות התעסוקתית של היום אנו מבליים יותר ויותר זמן במקומות העבודה. הזכרתי כבר קודם שהמעסיקים היום נותנים לנו את כל התנאים כדי שנוכל לעבוד בכל זמן ומכל מקום - מחשב נייד, סמרטפון, חיבור לאינטרנט וכדומה.

אבל זה לא מסתיים בכך. דואגים לנו גם לשרותים נוספים במקום העבודה - הכל כדי שנוכל להשאר שם ולא יהיה שום דבר שיפריע לנו. חדר כושר, שרותי כביסה וניקוי יבש, גני ילדים, ספרייה, שרותי צילום ופיתוח תמונות, כרטיסים לארועים, הופעות ולאטרקציות, מכירה של אוכל ומכירה של מוצרים אחרים - כל אלו נהיו כבר חלק מהסטנדרט שלא מעט מקומות עבודה ומעסיקים מציעים לעובדים שלהם.

זה נכון שיש בכך נוחות גדולה וגם לא מעט הטבות שהעובדים מקבלים - ואין בכך שום דבר רע.

אבל - כל אלו רק גורמים לכך שיותר ויותר אנשים לא נחשפים כלל לעולם החיצוני שמחוץ למקום העבודה שלהם. וזהו מחיר יקר מאד שאנשים משלמים, מבלי להיות כלל מודעים אליו.

אני זוכר את עצמי, במהלך השנה האחרונה שעבדתי באינטל, התחלתי להפגש עם אנשים מחוץ למעגל העבודה והמעגל החברתי הרגיל שלי. נדהמתי לגלות שישנו עולם שלם שאני פשוט לא מכיר ולא חשוף אליו. עולם שלם של אנשים, הזדמנויות והתרחשויות שפשוט היה חסום בפני - בגלל שלא היה לי זמן ולא הייתי חשוף אליו.

אנו חיים בעידן שבו כמות ההזדמנויות היא עצומה, אינסופית. כמות הדברים שניתן לעשות תהיה תמיד גדולה ממה שנעשה בפועל. **האפשרויות כיום להתפרנס וליצור הכנסות וכסף הן אינסופיות.** אני יודע שאולי לחלקכם המשפט הזה לא ישמע הגיוני, אבל זו המציאות שאני חווה וחי אותה. ואני לא מיוחד - ישנם הרבה מאד יזמים ובעלי עסקים שחווים זאת בדיוק כמוני. וגם אתם יכולים!

אין יום שאני לא מקבל בו בין 2-3 פניות חדשות לשיתופי פעולה ואפשרויות ליצירת הכנסות נוספות. אפילו ממש עכשיו כשאני יושב לכתוב את הדברים הללו, זה לאחר שכבר נפגשתי הבוקר עם 2 בעלי



עסקים שונים שפנו אלי לגבי שיתופי פעולה אפשריים. אני לא יכול לומר שכל הצעה כזו או שיתוף פעולה כזה אכן יתממש ויניב משהו, אבל חלקם בהחלט כן. לגבי השניים שפגשתי הבוקר, אני כבר יודע לומר שאחד יהיה קל, מהיר ויניב ערך גדול ללקוחות שלי וגם תגמול מעניין עבורי ואילו השני לא.

הבעיה היא שחלק גדול מהשכירים עובדים בתוך בועה. בתוך בועה של מקום העבודה שלהם. לפני מספר שבועות נפגשתי עם מנהלת בכירה בארגון גדול, והיא שיתפה איתי תובנה מאד מעניינת לגבי ההתנהלות הזו. היא סיפרה לי שרק שנה קודם לכן היא הבינה שהיא צריכה לפתוח תיבת אימייל פרטית משלה. עד אז (במשך קרוב ל-20 שנה), היא התנהלה אך ורק עם תיבת המייל שמקום העבודה סיפק לה.

תחשבו על זה – אנו מאבדים לגמרי את הזהות העצמית שלנו. אנו מתנהלים עם תיבת מייל של מקום העבודה, מספר טלפון ששייך למקום העבודה, מחשב נייד ורכב שגם הם שייכים למעסיק. ואנו מנהלים באמצעות המשאבים הללו לא רק את העבודה שלנו, אלא גם את החיים הפרטיים שלנו – הכל!

ואז כאשר אנו עוזבים או מועזבים, אנו מגלים פתאום שאין לנו שום זהות עצמאית ואישית. התופעה הזו הרבה יותר רחבה ועמוקה רק מהשאלה האם יש לי כתובת אימייל פרטית או שלא. האימייל הוא רק סימפטום של התופעה הזו.

אנו כל כך מזדהים עם העבודה והארגון עד שאנו מאבדים לחלוטין את הזהות האישית שלנו. אנו חיים בתוך עולם סגור של עבודה, וחסומים לחלוטין לכל השאר. לרוב אנו לא מפתחים רשת קשרים מעבר לקשרים שיש לנו במקום העבודה. וזו טעות שעולה לאנשים הרבה מאד כסף!

מתי אנשים מגלים שהם משלמים את המחיר הזה – ביום שהם עוזבים את מקום העבודה. ולא משנה מה הסיבה. פתאום הם מגלים שאין להם קשרים מעבר לאלו שפיתחו בתוך הארגון. שאין להם רשימת אנשי קשר ומספרי טלפון של אנשים כי הכל היה במחשב ובנייד של המעסיק שלהם. וגם אלו שנמצאים ברשימה הזו, בחלק מהמקרים כבר לא רלוונטיים עבורם.

מימד נוסף של "ההסתגרות" הזו היא שאתה גם לא נחשף לצורות חשיבה חדשות ולתפיסות עולם אחרות. כי אתה כל כך שקוע בעולם של העבודה שלך, כך שאתה לא נחשף לעולמות של אנשים אחרים. אני בכלל לא הכרתי את העולם החיצוני, את עולם העסקים.

הנה תרגיל מעניין עבורך – צא באחד הבקרים לטיול קצר בקניונים, ובבתי הקפה במרכזי הערים. תגלה שהם בכלל לא ריקים. הם מלאים באנשים שלא הולכים לעבודה בבוקר. אותי התופעה הזו הדהימה.



ישנם כמה סוגים של אנשים שממלאים את המקומות הללו בבוקר. ביניהם גם אימהות טריות, אבל לא מעט בעלי עסקים ויזמים. תוכל לראות אותם יושבים בבתי הקפה עם מחשבים ניידים – ועובדים! זו מציאות אחרת לחלוטין ממה שהתרגלתי אליה ומזו שהכרתי קודם לכן.

תופעת "ההסתגרות" הזו היא מסוכנת ביותר. היא מסוכנת לך ומסוכנת לעתיד הכלכלי שלך. היא מרוששת אותך!

בשנה האחרונה שלי באינטל הבנתי שאני חייב להיפתח לעולם החיצוני. לעולם שמחוץ לחברה. התחלתי לצאת ולהפגש עם אנשים חדשים. להפגש עם אנשי עסקים ויזמים. פיתחתי הכרויות חדשות. עשיתי חשבון שבתקופה של כשנה וחצי נפגשתי והכרתי כ-500 אנשים חדשים. ההכרויות הללו שינו לחלוטין את החיים שלי. הם שינו לחלוטין את החשיבה שלי. נפתחתי לצורות חשיבה חדשות לחלוטין, ויצרתי לעצמי רשת קשרים עניפה מאד וחזקה מאד שאני נעזר בה והיא נעזרת בי. וביחד אנו גם מייצרים הכנסות אחד לשני.

אם גם אתה חי בבועה סגורה, עליך להבין שזה עולה לך. אתה משלם על כך מחיר מאד כבד. אולי אתה לא מרגיש אותו כרגע, אבל אתה בהחלט תרגיש אותו בהמשך הדרך. עליך להפתח למקורות חדשים של ידע, של חשיבה, ושל הזדמנויות.

העולם שלנו השתנה, יש אינספור הזדמנויות ואפשרויות מסביבנו, אנו רק צריכים להגיע פתוחים ולראות אותן.

## **סיבה מס' 8 -**

### **"חשיבת השכיר"**

הסיבה השמינית שבגללה העבודה שלך גורמת לך להשאר עני היא "חשיבת השכיר" שככל הנראה אתה נגוע בה. מה שאני קורא לו "חשיבת השכיר" הוא למעשה הביטוי של הוירוס המחשבתי שאתה כמו חלק גדול מן האוכלוסיה נגוע בו.

יש לחשיבה הזו הרבה מאד צדדים ופנים שבאים לידי ביטוי, ביום יום שלך, במציאות שלך ובתוצאות שלך. זו הסיבה גם שבגללה, גם אנשים שכירים שעוזבים את מקום העבודה שלהם ומקימים עסקים, נכשלים. כי הם לא נפטרו מחשיבת השכיר שלהם.



המשמעות הבסיסית של חשיבת השכיר היא שלמעשה פיתחת תלות מוחלטת באחרים. אדם שכיר הוא אדם שבפועל הסכים לכך שמישהו אחר יקבע כמה הוא שווה, באיזה בית הוא יגור, איזה סגנון חיים הוא יוכל לאפשר לעצמו, למשפחה ולילדים שלו, מתי הוא יצא לחופשות וגם לאן הוא יסע בחופשות הללו.

כשכיר שעובד עבור מישהו אחר, אתה נותן למישהו אחר להחליט עבורך על האופן שבו אתה חי את חייך. מישהו אחר קובע באיזו איכות חיים אתה חי. למעשה הסרת מעצמך כל אחריות, ומישהו אחר יחליט עבורך.

וכך ניתן לראות המוני אנשים (הרוב המוחלט של האנשים), שמפתחים תלות במקום העבודה שלהם, בפנסיה שלהם או בקידום שיקבלו או שלא יקבלו.

"כאשר הסרטן נתקע בין הסלעים על חוף היום, אין לו את האינסטינקט והאנרגיה לצעוד בחזרה לתוך הים. הוא מחכה שהמים יגיעו אליו ויקחו אותו בחזרה אליהם. אם המים אינם מגיעים, הוא נשאר על הסלעים עד שהוא מתייבש ומת. למרות שהמאמץ קטן ביותר יאפשר לו להגיע בחזרה למים, שהם לעיתים במרחק של פחות ממטר ממנו. העולם שלנו מלא בסרטנים אנושיים: אנשים שתקועים על "סלעים" של חוסר החלטה ודחיינות. ובמקום למקד את האנרגיות שלהם ולצעוד קדימה, הם מחכים למישהו, משהו או סוג של "מזל טוב" שיקרה להם ויגרום להם לזוז ממקומם"

- דר' אוריסון סווט מארדן - מייסד מגזין Success

באחת השנים שעבדתי ב"אינטל" הייתה לי שנה פנומנלית. כל מודל התגמול וקבלת השכר ב"אינטל" קשור ומבוסס על הביצועים שלך. כלומר אם הביצועים והתרומה שלך בשנה שהסתיימה היו גבוהים, תקבל העלאת שכר גבוהה יותר יחסית לשאר האנשים. באותה שנה אני זכיתי לקבל העלאה בשכר של 36%!! כל התהליך ב"אינטל" הוא מאד מסודר. בסביבות חודש ינואר / פברואר אתה מקבל מכתב עם הערכת הביצועים שלך וגם מכתב שמעדכן מהו השכר החדש שלך. העלאת השכר שקיבלת נכנסת לתוקפה בהמשך השנה באפריל.



וכך קיבלתי את המכתב שלי, עם 36% העלאה בשכר. אך עוד לפני שזו נכנסה לתוקף, החברה קיבלה החלטה שלא קשורה לביצועים או לערך שלי ושל שאר העובדים שקיבלו העלאה, הם החליטו לחתוך באופן גורף את כל העלאות השכר שהובטחו בחצי.

גם 18% זה לא רע, אני לא מתלונן, אך זו היתה נקודה שבה הבנתי שלמעשה נתתי למישהו אחר לשלוט בתוצאות שלי ובחיים שלי.

בעיני זו צורת חיים מאד מסוכנת. אני מאמין שכל אחד הוא אחראי לגורלו. ולתת את כל מבטחך במישהו אחר, במעסיק או בחברה שאתה עובד בה, זה פשוט חוסר אחריות.

זכורה לי היטב שיחה עם חבר קרוב ששמע על כוונתי לעזוב את עבודתי ולהקים עסק. הוא אמר לי שאני מאד מסתכן, שאני לא אחראי, שיש לי משפחה שאני צריך לחשוב עליה. אמרתי לו שדווקא בעיני הוא זה שמאד מסתכן, והוא זה שחסר אחריות. מאחר וגם הוא יכול למצוא את עצמו, בעוד 30 יום מהיום מחוץ למקום העבודה שלו. בדיוק כמו שאני אהיה. ההבדל הגדול ביננו יהיה שאני התכוננתי לרגע הזה. במשך כשנה הכנתי את עצמי, גם מבחינה אישית וגם מבחינה כלכלית. הוא לא הכין את עצמו, ויכול למצוא את עצמו באותה הסיטואציה כמוני, רק ללא כל הכנה. וזה מסוכן!

### **ישנם 3 סוגים של אנשים בעולם שלנו:**

הסוג הראשון הוא **האנשים שגורמים לדברים לקרות**. אלו הם האנשים שלוקחים אחריות על מצבם. הם מבינים שהכל נמצא בידיים שלהם, והם גורמים לדברים לקרות. הם לא מפחדים לפעול, הם לא מפחדים לטעות כי הם מבינים שטעויות הן חלק מהדרך להתקדם ולהשפיע על העתיד שלהם.

הסוג השני, הוא **האנשים שצופים מהצד במה שקורה**. הם האנשים שמאמינים שמישהו אחר אחראי על החיים שלהם ועל העתיד שלהם. הם מושפעים ממה שקורה סביבם – העלו להם את השכר או שלא, העלו או הורידו מיסים... הם מחכים. מחכים ומתבוננים על מה שקורה ומנסים להפיק מכך את המיטב...

הסוג השלישי של האנשים, אלו האנשים העסוקים. הם עסוקים להיות עסוקים. הם כל כך עסוקים עד שאין להם זמן להתבונן סביבם ולראות מה קורה ולאן הם הולכים. בשלב כזה או אחר, במוקדם או במאוחר הם פתאום **מתעוררים ושואלים "מה קרה?"**.



לאיזה סוג אנשים אתה שייך?

אם אתה מחוייב להשיג את  
**ההצלחה, העושר והחופש**

שאתה שואף אליהם,  
אתה חייב לעשות שינוי!

אתה חייב לשנות את  
התפיסה והגישה שלך.

האם אתה מאמין שהעתיד שלך  
נמצא בידיים שלך? האם אתה  
מאמין שאתה אחראי על ההכנסה  
שלך ועל כמה כסף יהיה לך?

או שאתה מאמין שמישהו אחר ידאג לך? הממשלה? המעסיק שלך? קרן הפנסיה שאתה מפקיד בה  
את הכספים שלך?

אני מקווה שאם קראת עד לכאן אתה מבין שאף אחד אחר לא ידאג לך. זה התפקיד שלך!

אתה חייב להיפטר מהוירוס המחשבתי שגורם לך להאמין שהעבודה מעניקה לך בטחון כלכלי, אתה  
חייב לצאת מתוך "חשיבת השכיר" ולקחת אחריות מלאה על המצב הכלכלי שלך.

## אין לי כוונה לדכא אותך...

אחד החששות שהיו לי כאשר כתבתי את הדברים הללו, היה שזה יגרום לך לדכאון. האמת היא שנתתי  
לאחד האנשים הקרובים אלי לקרוא גרסה מוקדמת של הספר, עוד לפני שבכלל סיימתי אותו והוא אמר  
שזה דיכא אותו. כי הוא לפתע הבין שהוא לא עושה שום דבר היום שיבטיח את העתיד הכלכלי  
שלו.

לא כתבתי את הדברים הללו כדי לגרום לך לדיכאון. להיפך – המטרה שלי בכתיבת הספר הזה היא  
לגרום לאנשים להתעורר. להתעורר למצב שהם נמצאים בו, להבנה שהעתיד הכלכלי שלהם טמון  
קודם כל בידיים שלהם, ולא בידיים של המעסיק שלהם, מקום העבודה, ראש הממשלה או שר האוצר.

אף אחד לא ידאג לעתיד הכלכלי שלך – זה התפקיד שלך!

יותר מדי אנשים נוטים להאשים אחרים במצב הכלכלי שלהם. הם מאשימים את הממשלה, את שר  
האוצר, את רשות המיסים, את הבנקים, את הטייקונים ואת כולם במצב הכלכלי שלהם.





## הרבה יותר נוח להאשים אחרים במצב שלנו,

### מאשר לקחת אחריות!

אין ספק שקל יותר להאשים אחרים במצב שלי. זה יותר קל להתמודד עם המציאות בצורה הזו. ואם מישהו אחר אשם, הרי שאני לא אחראי – זה לא בגללי!

כמובן שזו שטות גמורה. אף אחד אחר לא אשם במצב שלך. ואף אחד אחר גם לא אחראי על המצב שלך – הכלכלי או בכל תחום אחר. אנחנו אלו שאחראיים על התוצאות שלנו ועל המציאות שאנו חיים לתוכה.

זה אולי מפחיד לקחת אחריות ולהתמודד עם המשמעויות ועם התוצאות, אבל בעיני יש כאן גם ברכה גדולה למי שמבין ולוקח אחריות על מצבו. **כי הוא יכול לשנות את המצב שהוא נמצא בו במו ידיו.** זה לגמרי בידיים שלנו.

הבעיה היא שהורגלנו לחיות על פי מה שאחרים החליטו עבורנו. זה קורה לנו בכל תחומי החיים.

מרבית האנשים יאכלו את מה שחברות המזון יפרסמו וימכרו להם – גם אם זה אוכל לא בריא ואפילו סוג של "זבל".

מרבית האנשים יצפו בתוכניות הטלוויזיה שחברות הטלוויזיה יחליטו שהם צריכים לצפות בהן. האם שמתם לב שבשנים האחרונות תוכניות הריאליטי השונות כבשו את שעות השידור? האם זה בגלל האיכות שלהן?

מרבית האנשים יקראו בעיתונים על מה שמישהו אחר החליט שחשוב שיקראו.

### ומרבית האנשים ירוויחו את מה שמישהו אחר החליט שהם צריכים להרוויח.

הפתרון לכך הוא לא חיצוני. הוא לא תלוי בגורמים חיצוניים.

"זהו חוסר שפיות להמשיך ולעשות את אותן הפעולות ולצפות שהתוצאה תהיה שונה" - אלברט איינשטיין

הפתרון נמצא אצלנו בפנים. הוא מתחיל בצורת החשיבה שלנו. הדבר הראשון שעלינו לעשות הוא להתנקות מהוירוס המחשבתי



ולקחת אחריות על החיים שלנו ועל המצב הכלכלי שלנו.

לפני שאמשיך כאן ואפרט עבורך מה אתה יכול וכדאי שתעשה, אני רוצה לסכם את המסקנות שעלו עד כה:

1. העבודה שלך מסכנת את העתיד הכלכלי שלך!
2. הבטחון התעסוקתי כבר כמעט ואינו קיים
3. הפנסיה שלך תספיק אולי לאפשר לך לחיות ב-50% מרמת החיים שהתרגלת אליה (וזה במקרה הכי טוב!)
4. אף אחד אחר לא ידאג לעתיד הכלכלי שלך – **רק אתה אחראי לכך!**

## אז מה הפתרון?

כעת, לאחר שהבנו את הבעיה שאתה ורבים כמוך מתמודדים איתה, הגיע הזמן להתחיל ולדבר על הפתרון. ויש לכך פתרון. הוא אולי ישמע לך מפחיד בהתחלה, או לא הגיוני עבורך, אבל הבקשה שלי אליך הוא שלא תפסול אותו באופן מיידי.

אחת הבעיות עם החשיבה שלנו, ובעיקר עם חשיבה שנגועה בוירוס מחשבתי היא שכשאנו פוגשים ברעיון חדש, אנו מייד משווים אותו לרעיונות והאמונות שכבר קיימות אצלנו. ואם הרעיון החדש תואם לאמונות הקיימות שלנו, אנו נטה מייד לקבל את הרעיון החדש. אבל – **אם הרעיון החדש אינו תואם את האמונות הקיימות אצלנו אנו מיד נדחה את הרעיון החדש**. בצורה אוטומטית לחלוטין, מבלי להקדיש לכך חשיבה אמיתית.

ישנם כמה שלבים הכרחיים הנדרשים כדי להיפטר מהוירוס המחשבתי שאתה ורבים כמוך נגועים בו. השלב הראשון וההכרחי הוא **לקחת אחריות על המצב**. זה מתחיל בהבנה שאף אחד אחר לא ידאג לעתיד הכלכלי שלך – רק אתה בעצמך.

הגיע הזמן להבין לעומק מול מה אתה מתמודד מבחינה כלכלית – כיצד אתה מתנהל מבחינה כלכלית: חסכונות, הלוואות, קרנות פנסיה, קופות גמל, קרנות נאמנות וכדומה. כמו שכל חברה מסודרת נדרשת להגיש בסוף שנה מאזן ודוח רווח והפסד. כך גם אתה צריך לעשות עבור עצמך. כמה כסף יש לך, כמה כסף אתה חייב, באילו נכסים או התחייבויות כלכליות אתה מחזיק?



השלב השני הוא לקבל החלטה. **לקבל החלטה להיות עשיר** ולהבין מה המשמעות של להיות "עשיר" עבורך. אנשים לא נהיים עשירים במקרה. הם לא קמים בוקר בהיר אחד ומגלים שפתאום יש להם הרבה כסף. עושר הוא תוצאה של החלטה, תכנון ועבודה לקראת המטרה הזו.

אתה צריך שתהיה לך מטרה ברורה ומוגדרת. יעד כלכלי שמבחינתך ישקף את סגנון החיים ורמת החיים שאתה רוצה לך ולמשפחה שלך. עד כמה שזה יכול להישמע מוזר, למרבית האנשים אין כלל יעד כזה. הם מעולם לא הגדירו לעצמם יעד כלכלי – כמה הם רוצים להרוויח, או כמה כסף הם רוצים שיהיה להם ואיזה סגנון חיים יתאפשר להם.

אם עברת את שני השלבים הראשונים, המשך התהליך ידרוש ממך להיפטר מהוירוס המחשבתי שאתה נגוע בו. יש לך כמה פתרונות אפקטיביים:

**1. התחל לפתח את עצמך וללמוד.** רוב האנשים סיימו ללמוד עם סיום לימודי התיכון או התואר באוניברסיטה. אני אישית מאמין שכשאתה מפסיק ללמוד אתה מת. למידה היא אחת הדרכים המשמעותיות ביותר לפתח את עצמנו. ואחד התחומים שעליך ללמוד הוא ללמוד להכיר את עצמך.

לא הרבה אנשים למדו לעומק ומבינים כיצד אנו באמת פועלים כבני אדם. מה מניע אותנו, כיצד פועלת מערכת ההפעלה האנושית שלנו, ומה גורם לנו להשיג הישגים ולהגיע ליעדים שאנו מציבים לעצמנו. ההתפתחות האישית שלך קשורה קשר הדוק וישר לרמת ההכנסה שלך. ההכנסה שלך תגדל רק עד לרמה שאתה כאדם תגדל ותתפתח. ולכן אתה חייב להמשיך ללמוד ולהתפתח.

**2. חשוף את עצמך לסביבה חדשה.** סביבה חזקה יותר מכח רצון. אנו הופכים דומים לסביבת האנשים שאנו נמצאים בה. אם הסביבה הנוכחית שלך מורכבת ברובה מאנשים שהינם שכירים כמוך, המשמעות היא שאתה נמצא בסביבה שגם היא נגועה באותו וירוס מחשבתי. עליך לשנות את הסביבה שלך!

צא "מהקובייה" שבה אתה נמצא וצא לפגוש ולהכיר אנשים חדשים – צא להכיר יזמים ובעלי עסקים. היחשף לשפה שלהם, לצורת החשיבה שלהם ולאופן שבו הם פועלים. צור לעצמך קבוצה של אנשים שעמה אתה יכול להתייעץ. זה ישנה את החשיבה שלך מהקצה אל הקצה!

אלו הם הדברים המידיים שעליך לעשות כדי להיפטר מהוירוס המחשבתי שגורם לך להישאר עני.

**אבל, האם אתה מוכן לשלב הבא?**



## ישנן עוד דרכים בהן ניתן ליצור כסף!

אם אתה דומה לי, אז כמוני גם אתה חונכת שהדרך היחידה להרוויח כסף היא מעבודה. ובדרך כלל מעבודה קשה.

אני עצמי האמנתי כך עד לפני כמה שנים. אך ברגע שהייתי מוכן לשים בצד את כל מה שהאמנתי בו קודם, גיליתי שיש דרכים נוספות שאנשים יוצרים בהם כסף והון. למעשה, הדרך היחידה אותה הכרתי, עבודה, התגלתה כאחת הדרכים הפחות אפקטיביות לייצר כסף!

הפתרון לכך הוא להעלות את המודעות שלנו בכל מה שנוגע לכסף, להתחיל ללמוד על כסף בצורה רצינית ומעמיקה, ללמוד ולהיחשף לעוד דרכים להרוויח כסף חוץ מאשר רק להחליף שעות בכסף. ללמוד ולהתפתח כבני אדם ולהבין שאנחנו צריכים לצאת מהמשוואה הזו של זמן = כסף. התגמול שאנחנו מקבלים הוא לא על הזמן שלנו, אלא על הערך שלנו, על הערך שאנחנו מביאים.

אם תפקח את עינייך ותסתכל סביב, ומעבר לאנשים שסביבך (שהם מן הסתם דומים לך), תגלה שאנשים היום מרוויחים כסף בהרבה מאד דרכים. הנה רק כמה דוגמאות:

- כסף מעסקים שהם מקימים או שותפים להם
- כסף מתיווך וחיבור בין אנשים ועסקים
- כסף מנדל"ן
- כסף משוק ההון
- כסף מקניין רוחני שהם יוצרים
- כסף מפטנטים שהם ממציאים

במרבית הדוגמאות הללו, הם לא מחליפים זמן בכסף!

אני נדהם בכל פעם מחדש לגלות כי אנשים כלל אינם מודעים ליכולות שלהם ליצור עוד כסף. בגלל הוירוס המחשבתי שהם נגועים בו, כל מה שהם יודעים לעשות הוא ללכת למקום העבודה שלהם ולחכות בכל תחילת חודש לקבל משכורת שמישהו אחר החליט עבורם כמה הם שווים!

ובדף הבא, יש לי שאלה חשובה עבורך!



## מדוע אתה קם בבוקר?

האם אתה קם בבוקר כי אתה צריך להתפרנס?

האם אתה קם בבוקר כי צריך ללכת לעבודה?

תראה, יש כמה סיבות שבגללן אנשים קמים בבוקר. אלו לא רק 4 סיבות שונות, אלו הן 4 רמות שונות שבהן אנשים חיים את חייהם.

ברמה הראשונה נמצאים **האנשים שקמים בבוקר והולכים לעבודה**. הם הולכים למקום העבודה שלהם, מחכים שהזמן יעבור ויוכלו לחזור הביתה (בדרך כלל כדי לרבוץ מול הטלוויזיה ו"האח הגדול"). אם היו יכולים, לא היו קמים בבוקר כלל, אבל הם צריכים את הכסף, ולכן ממשיכים ללכת לעבודה.

ברמה השנייה נמצאים **אלו שקמים בבוקר והולכים לעבוד**. הם מגיעים למקום העבודה אבל להבדיל מהקבוצה הראשונה, הם באים במטרה לעבוד. הם חשים מחוייבות לתת ערך במקום העבודה שלהם תמורת השכר שהם מקבלים. אך עדיין, אין להם שאיפות גבוהות מעבר לכך. לרוב הם גם יחזרו הביתה בערב כדי להצטרף לחברי הקבוצה הראשונה...

ברמה השלישית נמצאים **האנשים שקמים בבוקר כדי לפתח את הקריירה שלהם**. הם נהנים ממה שהם עושים במקום העבודה, הם מחפשים כיצד להתקדם, כיצד להתפתח, כיצד לגדול ולהביא עוד ערך לעולם ולעצמם. הם מצאו כי במקום העבודה שלהם הם יכולים להביא את עצמם לידי ביטוי, והם עושים זאת בהנאה. זו קבוצה של אנשים שאישית אני מאד מעריך. אני חושב שאלו הם אנשים בעלי יכולות, אמביציה גבוהה ונכונות לשלם מחירים כדי להשיג תוצאות. אלו הם גם האנשים שאני מאד נהנה לעבוד איתם.

הסיבה היא פשוטה. כאשר הם נחשפים לעולמות התוכן שאני עוסק בהם ומבינים את הפוטנציאל האמיתי שקיים בהם ולאן הם יכולים להגיע איתו – הם גם מיישמים ועושים את זה בפועל! אם אתה מוצא את עצמך כמשתייך לקבוצה הזו, המשך לקרוא עד הסוף כי יתכן ותמצא עניין במה שיש לי להציע לך.

ברמה הרביעית, נמצאים אנשים שקמים בבוקר כדי **לממש את השליחות שלהם**. הם מאמינים שהם נמצאים בעולם שלנו בגלל מטרה כלשהי. יש להם תפקיד והם נמצאים בשליחות לממש את התפקיד הזה. אלו אנשים שחיים את חייהם ברמה אחרת לחלוטין משאר האנשים. הם האנשים המחוייבים



ביותר שתמצאו. הם יעשו הכל כדי לממש את השליחות שלהם כאן בעולמנו, בעודם בחיים. הם משחקים בגדול!

לאורך שנות הנסיון שלי, והעבודה שלי עם עשרות אלפי אנשים בשנים הללו, זיהיתי את אותה קבוצה מיוחדת של אנשים, שאני קורא להם:

## המנהיגים החדשים

אני בפרוש רואה באנשים מהסוג הזה מנהיגים. בדרך כלל, כשאנו שומעים את המילה מנהיג אנו מייד חושבים על מנהיג פוליטי. אך עם כל הכבוד למנהיגים הפוליטיים, לדעתי מי שבאמת משפיע על העולם שלנו הם אותם מנהיגים שיוצרים יום יום שינוי בעולם. מתוך העיסוק או העסקים שהם יוצרים ומקיימים.

אני מאמין שלכל דבר שקורה בחיינו ישנה סיבה מסוימת. אנו רואים את התוצאות של הדברים אך לא תמיד יודעים לקשר ולהבין מה הסיבה שגרמה והביאה לאותה תוצאה שאנו חווים אותה. וכשאני מתבונן על החיים שלי בהקשר של זה, אני מבין שאם אני כאן בעולם הזה, כנראה שגם לכך יש לכך סיבה מסוימת.

חלק גדול מחיי חייתי כשאני לא ממש יודע (ואפילו לא שואל את עצמי) מהי הסיבה שבגללה הגעתי לעולם הזה. זה השתנה לפני כמה שנים, ומאז עשיתי שינויים משמעותיים כמעט בכל מימד בחיים שלי. אם פעם חשבתי שהשינויים שעשיתי מספיקים ושהם יביאו אותי למקום הנכון עבורי, הרי שהמציאות מראה לי בכל פעם מחדש, בדרכה המיוחדת, שהשינויים שעשיתי הם רק תחילתו של תהליך ושעלי להמשיך לבחון את עצמי ולשנות שוב ושוב את מה שאני ומי שאני כדי להתקרב למה שאני באמת צריך לעשות ולהיות.

זה קרה כשעזבתי מאחורי קריירה מבטיחה באינטל ופניתי להקים את העסקים שלי, זה קרה שוב לפני כשנה וחצי כשבחרתי למכור עסק מאד מצליח שהייתי שותף להקמתו. ומן הסתם זה יקרה גם בעתיד. אני מאמין שהגענו לעולם הזה בגלל סיבה כלשהי. אני מאמין שלכל אחד מאיתנו גם יש תפקיד שהוא נועד לעשות כאן. אני מאמין שזו האחריות האישית של כל אחד מאיתנו, לזהות מהי הסיבה הזו ומהו התפקיד שנועדנו לעשות. אני מאמין שאחד מהתפקידים שלנו הוא להפוך את העולם שלנו למקום טוב יותר מאיך שקיבלנו אותו.



בשנים האחרונות אני עצמי עברתי (ועודני עובר) תהליכים משמעותיים ביותר שעזרו לי לדייק את המטרה והיעוד שלי, ואת האופן והדרך האפקטיבית ביותר לממש זאת. היום ברור לי יותר מתמיד מה התפקיד שלי בעולם הזה.

הסיבה לכך שאני משתף אתכם בתהליך הזה שאני עברתי, הוא לאפשר לכם הצצה פנימה, כדי שגם אתם תוכלו לעשות זאת בעצמכם, ועל עצמכם. השינויים הללו מבחינתי הם מאד גדולים ומשמעותיים, כי למעשה אני מסנכרן באופן הדוק יותר את מה שאני עושה עם היעוד שלי. זהו תהליך שבחזרתי לעשות אותו כי אני יודע שישנם דברים גדולים יותר שנועדתי לעשות, וזה התפקיד שלי.

השליחות שלי היא **להעיר אנשים למימוש הגדולה ומלוא הפוטנציאל שבהם, כך שהם יהפכו להיות מנהיגים של שינוי בעולם שלנו**. אני חושב שכל אחד מאיתנו, דרך העיסוק או העסק שלנו, הוא מנהיג. הוא מנהיג שמשפיע ויוצר שינוי בחיים של אנשים אחרים. זו אחת הסיבות שבגללן אנו כאן בעולם הזה. אלו הם מנהיגים מזן חדש, כך לפחות אני רואה זאת. מנהיגים שמבינים שאת הערך שיש להם, הם חייבים להוציא החוצה כדי שכמה שיותר אנשים יוכלו להפיק מכך, להשתמש בו ולעשות שינוי בחיים שלהם.

אלו הם **מנהיגים שמקימים עסקים חדשים**, שמפתחים את היכולות והכישורים שלהם, ומביאים אותם לידי ביטוי דרך שירותים וערך שהם מציעים לאחרים. אלו הם מנהיגים שמבינים, שככל שהם יתנו יותר ערך לאנשים אחרים ולעולם כולו, כך גם התגמול האישי שלהם יהיה גבוה יותר.

**היעוד שלי הוא להפוך אתכם למנהיגים כאלו**. מנהיגים מהדור החדש, ולפתח כאן מנהיגות חדשה. התפקיד שלכם הוא ליצור שינוי בעולם שלנו.

אני יכול לראות איך כל דבר שעשיתי עד היום, בעצם רק הכין אותי לשלב הבא. והשלב הזה הוא כעת. יש תהליך שאני צריך הייתי לעבור, ויש תהליך שגם אתם צריכים לעבור. כולנו, כל אחד מאיתנו נמצא במקום כזה או אחר בתהליך הזה של מימוש הגדולה שלנו והפיכתנו למנהיגים של שינוי בעולם.

## מי הם המנהיגים החדשים?

המנהיגים החדשים הם אנשים שיש להם כבר זמן מה **תחושה עמוקה וידיעה ברורה בפנים שהם נועדו לעשות שינוי אמיתי בעולם שלנו**. אלו הם האנשים שמרגישים ויודעים שיש להם תפקיד. שישנה סיבה לכך שהם הגיעו לעולם, והם גם מבינים שזהו התפקיד שלהם לגלות את הסיבה הזו, לזהות את היעוד, הגדולה והפוטנציאל האמיתי שלהם ולהביא אותם לידי מימוש.

38

© כל הזכויות שמורות לערן שטרן

יוצא מהכלל - אימון להצלחה בע"מ

טלפון 050-2640100

[www.eranstern.co.il](http://www.eranstern.co.il) [info@out-standing.co.il](mailto:info@out-standing.co.il)



חלקם, למרות התחושה החזקה שיש להם, אינם יודעים עדיין מה הוא התפקיד שלהם, ומה הם נועדו להגשים ולממש, הם רק יודעים שזה משהו גדול הרבה יותר ממה שהם עושים כרגע. חלק אולי כבר עושים זאת כבר היום, בצורה כזו או אחרת, הם עוזרים לאנשים אחרים להתקדם בעולם, אבל עדיין מרגישים שיש להם את היכולת, הרצון והצורך לעשות זאת בקנה מידה גדול הרבה יותר.

אותם מנהיגים, כאשר הם מממשים את היעוד, הגדולה והפוטנציאל שלהם, הם גם משרתים אחרים ונותנים ערך לאנשים אחרים בעולם שלנו, וזו הדרך שלהם ליצור שינוי אמיתי בעולם, ולהפוך את העולם לטוב יותר. בדרך הזו, הם גם מתוגמלים על מה שהם עושים בכל המישורים: הכלכלי, הרוחני, הרגשי והמנטאלי.

אלו הם אנשים שיש להם נסיון, ידע, כישורים ויכולות בתחום מסויים, והם מחפשים דרך עקבית ומוכחת לשתף את הידע והנסיון שלהם עם שאר העולם. להשפיע על אחרים, לעזור להם להתקדם ולהתפתח. למרות שהנטיה הטבעית אולי לחשוב שמדובר רק באנשים שעוסקים במקצועות של אימון, הנחיה או טיפול, ההסתכלות שלי היא רחבה יותר מסוג האנשים הללו. אני חושב שכל אדם שמקיים עסק ושיצור ערך אמיתי עבור אנשים אחרים הוא מנהיג כזה בדיוק. גם הוא לוקח את הידע, הנסיון, הכישורים והערך שיש לו ומשתף אותו עם אחרים – משפר את איכות חייהם ויוצר שינוי בחיים שלהם.

אלו הם אנשים שנמצאים ברמות גבוהות של מודעות, ומחפשים כיצד לממש את היעוד והגדולה שלהם. חלק מהם הם אנשים שנמצאים בעולם העסקי, יזמים ובעלי עסקים שכבר היום משפיעים ונותנים ערך משמעותי לאחרים.

אבל יש גם כאלו, שכרגע אינם נמצאים בעולם העסקי, הם משפיעים גם שם בצורה מסויימת, אבל מבינים שיש להם את היכולת לתת ערך גבוה בצורה משמעותית יותר ממה שמתאפשר להם כרגע, וחושבים על כניסה לעולם העסקי בו יוכלו להביא את הידע, הנסיון, הכשרון והפוטנציאל שלהם לידי ביטוי ומימוש בעוצמות גבוהות בהרבה.

לעיתים אנשים כאלו יהיו בתחושה של בלבול. יתכן והם מאד מצליחים כבר במה שהם עושים כיום, אבל יש להם תחושת "אי נוחות" מאחר והם יודעים שהם לא עושים עדיין את מה שהם באמת צריכים לעשות. שהם עדיין לא מביאים את הערך האמיתי שהם נועדו להביא וליצור.

מנסיוני בשנים האחרונות, ראיתי שישנם כמה מאפיינים משותפים לאנשים הללו. זו כמובן תהיה הכללה לומר שכולם עונים לכל המאפיינים הללו, אבל חלק ניכר מאלפי האנשים שזכיתי ללוות ולפגוש בשנים האחרונות, בהחלט עונים לרובם:





- ✓ בעלי עסקים עם נסיון של מספר שנים לפחות ו/או שכירים שהגיעו לרמות השפעה בכירות יחסית בארגונים שהם עובדים בהם
- ✓ אנשים שכבר היום מצליחים במה שהם עושים ויש להם רקורד של הצלחות (אישיות ועסקיות) מאחוריהם
- ✓ יש להם רעב פנימי לצמוח, לגדול, להתקדם ולהביא עוד ערך לעולם, ולעצמם במימדים הרוחניים, הרגשיים, המנטאליים והכלכליים.
- ✓ יודעים שיש להם את היכולת והפוטנציאל להביא ערך גבוה יותר ממה שהם עושים כיום
- ✓ בעלי מוכנות פנימית גבוהה לעשות את ה"קפיצה הקוואנטית" שלהם
- ✓ אנשי עשייה. אנשים שפועלים ומתקדמים
- ✓ יתכן ועדיין לא זיהו לחלוטין מה הוא "הדבר הגדול הבא" שלהם, אבל נמצאים בתהליך לחפש אותו
- ✓ תלמידים רציניים. מוכנים ואוהבים ללמוד מאחרים
- ✓ בעלי תשוקה בוערת ליצור ולבנות משהו בעל משמעות וערך ממשי, שישפיע על אחרים וישאיר חותם בעולם.

אם הסימנים הללו מתקיימים אצלכם, כנראה שאתם שייכים לאותם "מנהיגים חדשים". התפקיד שלכם הוא לחשוף ולגלות מה נועדתם לעשות, וכיצד אתם צריכים להשפיע על העולם. מהו הערך שאתם צריכים ואמורים ליצור. אלו הן שאלות שיכולות להעסיק אנשים למשך כל ימי חייהם, אבל לטעמי אלו השאלות המשמעותיות והחשובות שאדם צריך לשאול את עצמו במהלך חייו.

## החדשות הטובות הן...

כפי שכתבתי בתחילת הספר, זו לא המטרה שלי לגרום לאנשים להכנס לדכאון עמוק מהדברים שכתבתי כאן, אלא לגמרי להיפך. אני רואה את המצב שנוצר כיום בעולם כתקופה הכי טובה שהיתה לנו אי פעם. זו תקופה שיש בה יותר הזדמנויות מאי פעם.

המצב לגמרי נתון לשינוי, והשינוי נמצא בידיים שלכם. בכל אחד מכם ישנה הגדולה, הכח והפוטנציאל להשפיע על העולם. דרך כך שתיצרו יותר ערך עבור אנשים אחרים, כך גם תיצרו יותר ערך עבור עצמכם.



אני מאמין שעסק עצמאי משלך, הוא אחת הפלטפורמות המדהימות שקיימות היום שעוזרות לאנשים להגיע למימוש אישי ומימוש כלכלי, ובתוך כדי כך גם להפוך את העולם לטוב יותר.

אני יודע שהמחשבה על להקים עסק עצמאי משלך יכולה להיות מאד מפחידה. במיוחד למי שהיה כל חייו שכיר והינו נגוע בוירוס המחשבת. אני מבין את זה לחלוטין. אני הייתי במקום הזה בדיוק. אני זוכר את עצמי אומר לפני כעשר שנים לחבר ששאל אותי על כך, שאני בחיים לא אהיה עצמאי. שאני יודע להיות שכיר מצויין אבל לא להקים עסק.

כפי שאתה מבין זה השתנה מאז. ואלו הן החדשות הטובות מבחינתי עבורך. זה לגמרי נתון לשינוי. לאורך השנים גיליתי שישנן כמה סיבות טובות להקים עסק משלך. הנה הנה לפניך, ללא סדר חשיבות מסויים.

## 6 סיבות טובות להקים עסק משלך

### 1. אתה שולט בגורל ובעתיד שלך

כשכיר אתה נתון לחסדים של אנשים אחרים, הם קובעים מה תעשה וכמה תרוויח, הם משפיעים על החיים שלך ולא רק על מה שקורה בעבודה. הם משפיעים על כל מימד בחיים שלך, על הבית שתגור בו, על מה שתוכל לאפשר לעצמך, לילדים שלך, לזמן שלך, לחופש שלך.

כבעל עסק משלך אתה זה שמכוון לאן שאתה רוצה, אתה קובע, אתה מחליט. לטוב ולרע. אתה הוא זה ששולט בגורל ובחיים, אתה הוא זה שמחליט כמה לעבוד, עם מי לעבוד, עם מי לא לעבוד, אתה בוחר את הלקוחות שלך ויכול לפטר את הלקוחות שלך, או שמראש אינך לוקח כי אתה לא רוצה לעבוד איתם.

### 2. הפוטנציאל הכלכלי

לעבודה כשכיר יש תקרת זכוכית שקשה לאנשים לשבור אותה. כבעל עסק, יש לך פוטנציאל כלכלי בלתי מוגבל. נכון שישנם סיכונים בעסק, אך יש גם סיכונים בלהיות שכיר, עצם זה שאתה לא שולט בעתיד שלך ומישהו אחר שמחליט וקובע עבורך, הוא דבר מסוכן מאד בעיני.

בעל עסק לוקח סיכונים ונהנה מהתגמול על זה, שלא תבינו לא נכון זה לא שיש איזה "הוקוס פוקוס" שמייצר פוטנציאל כלכלי בלתי מוגבל. עסק דורש עבודה, עם זאת, בתור בעל עסק אתה לא באמת



מוגבל, אם אתה עובד נכון ואתה לומד איך להשקיע ולעשות אותו, ואיך לבנות אותו נכון, אתה בהחלט יכול לבנות כלי שלאורך זמן **ייצר עבורך פוטנציאל כלכלי בלתי מוגבל.**

הפוטנציאל קיים, וכמו כל דבר בחיים שלנו, אם אנחנו באמת רוצים להשיג מקסימום תוצאות עבורו, אנו צריכים להיות מקצוענים בו, אנו רוצים להיות מאסטרים בדבר הזה שנקרא עסק. ומי שישקיע בעצמו ובעסק שלו, יתמקצע, יתן ערך גבוה יותר, ילמד לתת שירות טוב יותר ולשווק את עצמו ואת העסק שלו טוב יותר, בונה לעצמו פוטנציאל כלכלי כמעט בלתי מוגבל.

### **3. ביטוי עצמי מלא**

זו סיבה חשובה בעיני, כי אני רואה קשר הדוק בין הגשמה אישית להגשמה כלכלית. עסק מאפשר לי להביא את עצמי לביטוי עצמי מלא, אם אני מקפיד לבנות עסק או נמצא בתחום הגדולה שלי, אני מביא לעסק את הדברים שאני טוב בהם, אני מביא לעסק את הכישרון שלי, את היתרונות שלי, את הכישורים והיכולות שלי, אני מקפיד לעסוק בדברים האלו ולהביא אותם לידי ביטוי.

ניתן לראות את העסק כסוג של תשתית או כר פעולה להביא את עצמי לביטוי עצמי מלא. לא שאין תפקידים או עבודות כשכירים המאפשרים זאת, אני עבדתי שנים רבות כשכיר והצלחתי להביא את עצמי לביטוי עצמי מלא, עד הרגע שהעבודה שלי הפסיקה להיות מעניינת עבורי. זה הרגע שבו התחלתי להרגיש תסכול על כך שאני נחסם באיזושהי צורה עקב כל מיני סיבות שלא דווקא היו קשורות אלי ישירות, כמו שהחברה הפכה להיות ביורוקרטית, ושהתפקידים הפכו להיות פחות מאתגרים. כשזה התחיל לקרות, אני התחלתי להרגיש שאני לא יכול להביא את עצמי לביטוי עצמי מלא, שם התחיל לנקר בי הספק והתחלתי לשאול את עצמי האם אני נמצא במקום שבאמת מתאים לי להיות בו לאורך זמן.

מי שמקים עסק, עוסק בתחומים שמביאים לידי ביטוי את הגדולה שלו ומקפיד לעסוק בדברים הללו, יכול להביא את עצמו לידי ביטוי עצמי מלא.

### **4. לעסוק במה שעושה לך טוב**

מי שמקים עסק משלו יכול להשקיע בדברים שבאמת מעניינים אותו. במה שגורם לו להרגיש טוב ושהוא נהנה ממנו, משהו שנמצא בתשוקות שלו, זה מייצר מצב שאתה לא מרגיש שאתה עובד, אלא אתה נהנה ממה שאתה עושה.



לאחר שעזבתי את "אינטל", עשיתי לי כלל, שאני לא נשאר במקום, בתפקיד או בעיסוק מסוים או בעסק בו אני לא מרגיש ממנו טוב ושאיני לא נהנה ממה שאני עושה, כי אם אנחנו כבר משקיעים כל כך הרבה זמן מהחיים שלנו בעבודה ובעיסוק שלנו, כדאי שזה יהיה במשהו שאנחנו מאוד נהנים ואוהבים מאשר משהו שגורם לנו לסבל.

## 5. צמיחה והתפתחות אישית

ייתכן וזה יפתיע חלק מהאנשים, כי צמיחה אישית אינה ברירת מחדל בכל עסק. אך אם אני רוצה להקים עסק שמביא ערך רב מאוד ושירותי הרבה מאוד, אם אלו המטרות והכוונות שלי, אז אני כאדם חייב להתפתח, לצמוח ולגדול. כיוון שההכנסות שלי בעסק יגדלו רק עד הרמה בה אני נמצא בה כאדם.

אם אני אגדל ואצמח, העסק שלי יגדל ויצמח. אם לא אגדל ואצמח, העסק שלי יגיע לאותה רמה ויהיה מוגבל ברמה מסוימת. זה דורש ממני כבעל עסק לעשות פעולות שלפעמים הן פחות נוחות ואפילו במקרים מסוימים מאתגרות. פעולות שעשויות להיראות לאנשים אחרים כמסוכנות או חסרות אחריות, אך אלו בדיוק הדברים שגורמים לנו לגדול, להתפתח ולצמוח כבני אדם.

אני רוצה לחזור על העיקרון הזה שוב, כיוון שהוא מאוד חשוב:

**ההכנסה שלנו כבעל עסק תגדל רק עד לרמה שאנו כבני אדם נגדל.** ואם אני רוצה לממש את הפוטנציאל הבלתי מוגבל הקיים בעסק או את הפוטנציאל הכלכלי שקיים בו, אני כאדם צריך כל הזמן לגדול ולהתפתח.

כשאנו גדלים עוד ועוד, אנו משיגים תוצאות שהולכות וגדלות, העיקרון הזה בא לידי ביטוי בכל תחום בחיים שלנו, לא רק בעסק, אך חשוב להבין שהוא ישפיע בצורה דרמטית על התוצאות העסקיות שלנו.

## 6. גאווה על כך שבנית משהו משלך

זה אחד ההבדלים בין לעבוד עבור מישהו אחר לבין הקמת עסק משלך, זו הגאווה העצומה שתרגיש כאשר הקמת משהו בידיים שלך מהתחלה ועד הסוף. אגב, זה הדבר שיגרום גם לאחרים להתעניין בך, כיוון שיצרת ובנית משהו מאפס. משהו שהוא שלך ואתה הופך להיות אדם בעל ערך ומעניין עבור אחרים.

אבל הרבה יותר חשוב בעיני היא התחושה איתה אתה קם בבוקר והולך לישון בלילה. שאתה יודע שעשית משהו משמעותי, השארת חותם משלך בעולם.



מי מכם שמכיר את פירמידת הצרכים של מאסלו, זוכר שבקדקוד הפירמידה נמצא הצורך במשמעות ובהגשמה. זה הצורך הגבוה ביותר שיש לנו כבני אדם. אני מאוד גאה בעסקים שהקמתי, אני מאוד גאה בכך שהם מספקים תעסוקה לכמה עשרות אנשים, גם אנשים שעובדים ישירות עבורי וגם הרבה מאוד ספקי שירותים שאני מעסיק באופן שוטף ביום יום, אני גאה בעשרות אלפי האנשים שעזרתי להם וליוויתי אותם בהתקדמות בחייהם ובתהליכי הקמת העסק שלהם, כי אני יודע שהיום הם מעסיקים עוד הרבה מאוד אנשים ועבורי זה משהו משמעותי. הם יוצרים ערך הרבה יותר גבוה ממה שאני לבדי הייתי יכול אי פעם ליצור, אבל אני יודע שגם לי ישנה תרומה בכך.

## **והעיקר... לא לפחד כלל!**

יתכן והרעיון הזה של הקמת עסק משלך כרגע מטלטל אותך. או שאולי הוא מפחיד מדי מכדי שתוכל להמשיך ולעסוק בו.

אני לגמרי מודע לכך.

**הדבר האחרון שאני ממליץ לעשות למי שקורא את הספר הזה כעת הוא**

**לעזוב את מקום העבודה שלו מחר בבוקר.**

לא זו הדרך לפעול.

זה שלב מתקדם יותר בתהליך. זה דומה למצב שבו אתה לא יכול לקפוץ מגן חובה ישר לכיתה ג'. צריך לעבור דרך כיתה א' וכיתה ב' קודם לכן.

לצערי אני פוגש גם לא מעט בעלי עסקים שיצאו לדרך, והקימו עסק מבלי שהיתה להם תוכנית ברורה. מבלי שהיה להם את הידע ואת היכולות לעשות את זה נכון. עולם העסקים מאתגר הרבה יותר מעולם השכירים.

כדי להיות בעל עסק מצליח, עליך לפתח יכולות ועמידות שמרבית השכירים לא ידרשו מעולם לפתח. אין לי כוונה להישמע יהיר או שחצן, אבל להקים עסק מצליח ומרוויח דורש מאדם יכולות שעליו לפתח, ומי שלא התנסה בכך פשוט יתקשה להתמודד עם האתגרים שאיתם יצטרך להתמודד.



עם זאת, אני עדיין עומד מאחורי הדברים שכתבתי קודם לכן. קל היום מאי פעם להקים עסקים מרוויחים וליצור עוד ערך ועוד כסף. קל היום להקים עסקים כמעט בלי סיכון. כמעט ללא השקעה כספית או בהשקעה כספית מזערית.

היום כל אחד יכול להקים עסק מהבית, לא צריך לשכור משרדים. לא צריך עובדים (בטח לא בהתחלה), ישנם אינספור ספקים, נותני שרותים ופרילאנסרים שישמחו להעניק לכם שרותים מצויינים. העולם שלנו הפך להיות גלובאלי לחלוטין. יש לי לקוחות מכל קצוות הארץ, וגם מכל העולם שמעולם לא פגשתי פנים מול פנים. ואני גם לא מכיר אותם אישית, אבל הם רוכשים ממני מוצרים ושרותים באופן קבוע.

קל יותר היום להגיע ללקוחות. האינטרנט שינה לחלוטין את האופן שבו אנו עושים עסקים. והיום עם הטכנולוגיות החדשות, ניתן להשיג לקוחות ראשונים לעסק בטווח זמן קצר באופן מדהים: בתוך 24-48 שעות! בזמן הזה כבר יכולים להיות לך לקוחות חדשים.

לקוחות רבים שלי החלו להקים את העסקים שלהם עוד בעודם שכירים ובמקביל לך. וזו דרך שאני ממליץ עליה לרוב האנשים שאני עובד ומלווה אותם. לעשות את הדברים בצורה נכונה, מבוקרת, הדרגתית, עם תוכנית עבודה מסודרת וליווי מקצועי.

## יש קיצור דרך להצלחה!

הרבה אנשים מחפשים את מה שאני קורא לו "גלולת הקסם". אם היה אפשרי, כל האנשים היו רוצים לקחת אותה ולבלוע אותה באופן מיידי. זו הגלולה שמיידידת עוזרת לכם להצליח בכל דבר שאתם נוגעים בו.

ב-10 השנים האחרונות חקרתי באדיקות את עולם ההצלחה. מה מבדיל בין האנשים המצליחים ביותר והעשירים לבין אלו שאינם מצליחים. קראתי מאות ספרים בתחום, נסעתי אינספור פעמים לכל קצות העולם כדי ללמוד מהאנשים המובילים בתחומם. להערכתך, השקעתי עד היום קרוב לחצי מליון ש"ח בלמידה, התפתחות, וליווי שקיבלתי ממנטורים שונים.

זו אנג' ההשקעה הכי טובה שעשיתי בחיים שלי. זו השקעה ששילמה לי דיווידנדים עצומים!

ועד כה מצאתי רק קיצור דרך אמיתי אחד שמוביל להצלחה של אנשים.

קיצור הדרך הזה, הוא אולי לא מה שהייתם חושבים עליו באופן מיידי, אבל אם תקדישו לו כמה רגעים של מחשבה, אני מאמין שמיד תסכימו איתי שזהו קיצור הדרך העוצמתי והאפקטיבי ביותר שקיים.



הוא אפקטיבי לא רק בתחום העסקים. הוא רלוונטי ואפקטיבי בכל תחום בחיים שלנו.

קיצור הדרך הזה נקרא:

## **ללמוד ממי שהשיג בהצלחה**

### **את התוצאות שאני רוצה להשיג**

כשאני רוצה להשיג משהו ואני לא יודע כיצד לעשות זאת נכון. או שאני מחפש את הדרך המהירה והזולה ביותר לעשות זאת נכון, אני מחפש **אדם שכבר השיג בהצלחה את מה שאני רוצה להשיג.**

ואז אני פונה אליו ומבקש ממנו שילמד אותי כיצד הוא עשה את זה. ואם צריך אז גם שילווח אותי בדרך שאני צריך לעבור. בעולם קוראים לאדם כזה: **מנטור.**

מקור המושג מנטור הוא מיוונית, והוא מתאר אדם המשמש כיועץ או מדריך לאדם אחר. למנטור יהיה ניסיון עשיר בתחום התמחותו, **המבוסס על הניסיון שלו בפועל.**

הדימוי שאני אוהב להשתמש בו במקרה הזה הוא דרך המשחק של "סולמות וחבלים". אני בטוח שאתם זוכרים את המשחק הזה מהילדות (שלכם או של הילדים שלכם). המשחק הוא פשוט: עליך להתקדם על לוח המשחק ולהגיע ראשון למטרה. בדרך עליך להיזהר מהחבלים שמחזירים אותך אחורה ואתה יכול להתקדם מהר יותר אם תעזר בסולמות שמפוזרים על לוח המשחק.

באותה צורה, מנטור בעל ניסיון אמיתי, יוכל לקחת אותך יד ביד בדרך שלך, להזהיר אותך מן ה"חבלים" שבדרך כדי שלא תיפול, ולעזור לך לזהות את ה"סולמות" שיוכלו לשמש קיצור דרך עבורך.

הסיבה היחידה שאדם כזה יכול לעשות זאת, היא כי הוא כבר עשה זאת בעבר, ובהצלחה. הוא יודע ממה להיזהר, הוא יודע מה עובד יותר טוב ומה עובד פחות טוב. אין תחליף לניסיון חיים אמיתי.

אגב, כהערת ביניים (אבל חשובה) – לצערי היום ישנם הרבה "יועצים" ו"מאמנים" שקוראים לעצמם מנטורים. המילה נעשתה מאד טרנדית. חשוב מאד שכשאתם באים לבחור לכם אחד כזה, **תראו שיש לו תוצאות מוכחות בפועל.** שהוא עשה דבר אחד או שניים בחיים שלו.

אחרת, כמו בלימודי התואר השני שלי באוניברסיטה, אתם עלולים למצוא את עצמכם לומדים "מנהל עסקים" מאנשים שמעולם לא הקימו עסק בחייהם. זו לא האסטרטגיה שאני הייתי ממליץ לכם עליה.



## אז מה עושים עכשיו?

ראשית, אני רוצה לברך אותך שקראת עד לכאן. אני חושב שזה מעיד קודם כל עליך. לצערי, בעודי כותב את השורות הללו, אני יודע שכ-80-90% מהאנשים שקיבלו את הספר הזה לידיהם לא יקראו בו. הם יותר מדי עסוקים. הם כל כך עסוקים, שאין להם זמן לקרוא ולהבין לאן הם מובילים כרגע את החיים שלהם... מבלי שהם מקדישים לכך ולו מחשבה אחת.

האם קרה לכם פעם שכל כך מיהרתם, שלא היה לכם לעצור בתחנת הדלק ולמלא דלק ברכב שאתם נוסעים בו?

זה בדיוק המצב שלהם. הם נוסעים בלי דלק, ובמוקדם או במאוחר הם יתקעו ויעצרו ללא דלק בצד הדרך.

אבל הם זה לא אתה!

אם הגעת לכאן זהו סימן משמעותי עבורי שאתה לוקח ברצינות את החיים שלך. ואת התפקיד שלך בחיים שלך.

אני מאמין שלאנשים שהם אנשי עשייה (ולא בכיינים שמחכים שמישהו אחר יפתור להם את הבעיות) יש אינספור הזדמנויות ליצור את עצמם מחדש. אלו הם אנשים ששייכים לאותם מנהיגים חדשים כמו שקראתי להם.

**ואם קראת עד לכאן – אז כנראה שגם אתה כזה!**

כמו שכתבתי קודם, אני מבקש ממך בכל לשון של בקשה שתנהג באחריות. לא כתבתי את הספר הזה כדי שמחר תקום ותעזוב את מקום העבודה שלך. זה יהיה חסר אחריות מצדך. עליך לעשות זאת בצורה נכונה.

עליך לזהות מה הם תחומי הגדולה שלך – אותם כישורים, יכולות, ידע ונסיון שתוכל למנף כדי להקים עסק מצליח.

עליך לפתח את היכולות שלך – המנטאליות, הרגשיות והעסקיות כדי שתוכל להקים עסק מרוויח ומצליח.





עליך לפתח לעצמך סביבה של אנשים כמוך – אנשים מחוייבים, מנהיגים, יזמים, אנשי עשייה שלקחו אחריות ונמצאים בפעולה. סביבה של בעלי עסקים מצליחים.

עליך לבנות לעצמך תוכנית מעבר. תוכנית כלכלית ותוכנית עסקית שתפעל על פיהן.

יש לך עוד דרך לעשות – וזה החלק הכי מלהיב לדעת. כי בעוד שנה, שנתיים או שלוש, תוכל להסתכל לאחור בסיפוק, ותצטרך טלסקופ כדי לראות את המקום שבו פעם היית לעומת המקום שהגעת אליו.

## האם אתה רציני ומחוייב?

זו השאלה האמיתית שאני רוצה לשאול אותך כרגע. האם אתה באמת רציני ומחוייב? האם אתה מחוייב לחיים שלך, להצלחה הכלכלית והאישית שלך?

אם התשובה שלך היא "כן" מוחלט, אז יש לי גם הצעה מאד רלוונטית עבורך. אבל לפני שאפרט אותה אני רוצה שתשאל את עצמך האם אתה באמת רציני ומחוייב. ההצעה שאני מתכוון להציע לך דורשת ממני משאבים משמעותיים, ואני מעוניין להציע אותה רק לאנשים שהם באמת רציניים, ומחוייבים לממש את עצמם ואת הפוטנציאל והגדולה שלהם. לאנשים ששוקלים באופן רציני לעשות שינוי ולהקים עסק.

**ולכן אני מבקש שתכבד את הזמן שלנו, ותממש את ההצעה שלי רק אם אתה באמת רציני.**

אז הנה ההצעה שלי אליך: על מנת לעזור לך להבין את השלבים הבאים עבורך, וכיצד אתה יכול לממש את הרעיונות והכיוונים החדשים שלך, אני מוכן להציע לך שיחת יעוץ ללא כל התחייבות עם אחד היועצים המקצועיים שלנו. בשיחה הזו, הם יבררו איתך מה הן המטרות והיעדים שלך, ויסייעו לך להגדיר את הצעדים הבאים שלך להגשים אותן.

אם אתה רציני ורוצה לממש את ההצעה הזו שלי אליך, עליך למלא את טופס הבקשה באתר. חשוב שתקפיד למלא אותו בצורה מלאה ויסודית על מנת ששיחת היעוץ שלך תהיה אפקטיבית ביותר.

[לחץ כאן על מנת לתאם איתנו שיחת יעוץ](#)



אני מקווה שהספר הזה הוא בעל ערך עבורך וכי מצאת בו רעיונות חדשים שיניעו אותך להתקדם בחיים. אם מצאת שיש כאן ערך עבורך, **אשמח אם תעביר ותפיץ ספר זה גם לחבריך**. אני אשמח מאד שהמסר שלי יועבר לכמה שיותר אנשים, כדי שהם יתעוררו ויתחילו לפעול בחייהם, לפני שיהיה מאוחר מדי!

מחוייב להגשמה האישית והכלכלית שלך!

ערן שטרן

