

משבר ?! אולי דווקא תקופה להזדמנויות?

29/1/09

מאמרים נוספים בנושא
איזה יופי המיתון כבר כאן – טיפים לבעלי עסקים במיתון
צמיחה מכוח האירציה
האם אתם נופלים קורבן לעיוותי החשיבה של המיתון?
הנחה על מחיר היא כלי יעיל ומסוכן לקידום עסקאות- 7 עצות לשימוש ב"הנחה" בתבונה
לא תמיד ניתן לסמוך על מידע שיווקי המופיע באתרי אינטרנט

ערן שטרן
כמו כולם, גם אני שומע וקורא על "המשבר הכלכלי העולמי" שאנו נמצאים בעיצומו. קשה להתעלם מזה, אנו מוקפים בדיעות, כתבות, דעות, פרשנויות וסיפורים על כך בכל רגע נתון.

בעיני, אחת הסיבות העיקריות שבגללה אנשים נכנעים למשברים היא שהם אינם חושבים בזכות עצמם, הם נכנעים ומקבלים, ללא הפעלת שום שיקול דעת, את החשיבה ההמונית השלטת. למעשה האדם הממוצע **כלל** אינו חושב! למרבה האנשים אין חשיבה עצמית, אינם חושבים בעצמם, הם משפיעים מהסביבה.

מדובר בתופעה מוכרת וידועה המכונה "חשיבה המונית" / "אפקט העדר". רוב האנשים מסתכלים מה שהאחרים עושים, ועושים בדיוק את אותו הדבר! זו הסיבה שרק -1% מהאנשים בעולם מחזיקים ב-96% מהעושר הקיים בעולם. במילים אחרות - ההמונים הולכים לכיוון אחד, ורק אחוז אחד בודד מהאנשים הולך לכיוון השני. והאנשים שהולכים לכיוון השני, וחושבים בזכות עצמם הם האנשים המנצחים!

ומהם הגורמים העיקריים שמעודדים חשיבה המונית? (יסלחו לי בעלי השליטה) אלו הם ההדושות בטלוויזיה, ברדיו ובעיתונים – כי מה אנו רואים בטלוויזיה, שומעים ברדיו או קוראים בעיתונים? ידיעות והרבה מאוד דעות, של מי? של האחרים. אך אבל בגלל שדעות אלה מתפרסמות באמצעי **התקשורת** אנו מייחסים להן חשיבות עצומה, מפסיקים לחשוב בצורה עצמאית ופשוט מקבלים אוטומטית, כמו רובוטים, את הדעות האלה. חשוב שבניין אם כן, שחשוב לסגן. לא כל מה שאנו קוראים או שומעים באמצעי התקשורת הוא אמתי, וחלק לא מבוטל מהמידע הוא תוצר של אינטרסים שונים, וכמובן פרשנויות שהן דעות של אנשים. ודעות כידוע – יש לכולם. אז למה לבחור בדעות שלא מקדמות אותי? ומי שולך אחרי החשיבה ההמונית, ברוב המקרים בוחר בכיווני חשיבה שאינם מקדמים אותו. ולראיה, רוב הדברים שאנו רואים או שומעים באמצעי התקשורת הם ידיעות / כתבות לא חיוביות, לא נעימות ולא מעודדות בעיקר חדשות רעות.

כך לדוגמה אנשים קוראים בעיתון ש"הציבור בורח **מקרנות הפנסיה** והגמל", או שומעים שהשכן עושה כך, והם רצים מייד, מבלי לחשוב, למשוך את כספם. לצערי, הרבה מאד אנשים הורסים כך את העתיד הכלכלי, בגלל פעולות שנעשות ללא חשיבה ובדיקה מעמיקה, כי מה שמתאים לשכן שלכם, לא בהכרח נכון ומתאים עבורכם! המיוזרה הציבורית השלילית הזו, והחשיבה ההמונית, גורמת לכך שהרבה מאד אנשים בוחרים בתקופות כאלו "לרדת למקלט" ולהתחבא עד יעבור זעם. או במילים אחרות, אנשים מנסים להוריד

פרופיל, לטמון את הראש בחול ולקוות שהמשבר/ הסערה יתחלפו מעל לראשם. זו אסטרטגיה המקובלת על בנות היענה, אולם התוצאות של אסטרטגיה כזו לא מעודדות. כשאנו יושבים במקלט, למה בדיוק אנו מצפים שיקרה? שיפלו פצצות – לא? הרי בגלל זה אנו יושבים במקלט! ומי שקצת למד את החוקים האוניברסאליים פועלים בעולמנו, ומבין כיצד הדברים באמת פועלים, יודע שכשאנו מצפים למשהו שיקרה, ברמת סבירות מאד מאד גבוהה – הוא אכן יקרה!

טעות עזובה היא להתחבא, להיות פאסיביים ולא לנקוט בפעולות, מתוך תקווה שזה יחלוף ויעבור, שכן בעצם במקום שבו אנו לא נוקטים בפעולות, שאנו לא יוזמים ופועלים, שם בעצם אנו עולים להיזק בצורה הקשה ביותר. לטעמי, דווקא בתקופה כזו, ישנן הרבה הזדמנויות מסביבנו, צריך רק לחפש וליצור אותן!

הזדמנויות לא סתם מגיעות אלינו – הזדמנויות יוצרים!

אחת האסטרטגיות הטובות ביותר ליצירת הזדמנויות היא קודם כל לשאול את השאלות הנכונות. ובתקופות משבר, והאמת שגם בתקופות רגילות, מרבית האנשים שואלים את השאלות הלא נכונות. אסביר את כוונתי. כשמתחילה תקופה כזו, השאלות שמרבית האנשים שואלים הן: איך נשרד את המשבר? מה צריך לעשות כדי לא להיפגע מהמשבר? מה הפתרון למשבר? וכד'.

ומה משותף לכל השאלות הללו? כולן נשאלות מתוך "מקלט"! כלומר, אנו יושבים במקלט ומנסים למצור נזקים.

ברור שעל כול שאלה כזו שנשאל גם נקבל תשובה. זה חוק! ואם נשאל את השאלות הלא נכונות, נקבל את התשובות הלא נכונות. כך גם אם נשאל שאלות שאינן מקדמות נקבל את התשובות הלא מקדמות!

קיים הבדל משמעותי בין השאלות של אנשים מצליחים לבין אלו ששורדים. אנשים מצליחים משחוקים כדי לנצח, ואילו אלו שאינם מנצחים משחוקים כדי לא להפסיד! והשאלות מעלה הן שאלות של איך לא להפסיד. שאלות האלו בטוח שלא יגרמו לנו לנצח!

לכן אני מציע שכולנו נתחיל לשאול את עצמנו את השאלות הבאות: כיצד אני יכול לנצל את התקופה הזו? אילו הזדמנויות חדשות נפתחות בפניי? מה טוב בתקופה הזו? אלו הן השאלות שבזמנאות יקדמו אותנו הרבה יותר מהשאלות הקודמות.

הזדמנויות לדוגמה?

הנה כמה דוגמאות להזדמנויות שפתוחות בפניכם בתקופה הזו. ובחזרתי להתייחס בעיקר לתחום **העבודה** (כשיר), הקריירה או **הסע** (כעצמאי). כי אני סבור שזה תחום שמעסיק ובטח מדאיג לא מעט מהאנשים היום.

כדוגמה ראשונה אביא את השכיר העובד בחברה כלשהי: אקצין את המצב ואמר אפילו שבחברה שלו חושבים או מדברים על פיטורים. מה הוא צריך לעשות במקרה הזה? במקרה כזה אנשים נכנסים קודם כל לחרדה, יורדים למקלט, משתתקים, מתחילים לקטר על המצב ועל החברה או הבוס שלהם – במילים אחרות- לא לוקחים אחריות ומקבלים על עצמם את תפקיד הקורבן. מה שעליהם לעשות דווקא בתקופה כזו, זה להתחיל לשאול את השאלות הנכונות כמו: למה החברה הכי זקוקה כרגע? או במה המנהל שלי הכי צריך עזרה כרגע? אילו הזדמנויות אני רואה כאן עבור החברה שאני יכול לקדם? במה אני יכול לתרום יותר?

מי שישאל את השאלות הללו, יגלה שהתשובות מגיעות, ואז עליו לפעול. אני מבטיח לכם שתבטלו בעשייה החיובית שלכם, בניגוד למרבית האנשים האחרים שישבו במקלט ויחכו ל"פצצה שתיפול", לא תהיו בקבוצת הסיכון לפיטורים. אז קחו יוזמה, זהו הזדמנות וצרו אותן.

הדוגמה השנייה היא לבעלי [עסקים](#) או עצמאיים. גם עבורם לא חסרות כתבות מאיימות ומדכאות

בעיתונים על עד כמה המצב קשה לעסקים. אז מה לעשות? לזהות ולחפש את ההזדמנויות לשאול השאלות הנכונות כמו: מה צריכים עכשיו הלקוחות שלי? אילו שירותים נחוצים להם כעת? אילו מוצרים חדשים עשויים לסייע להם כעת?

מניסיוני האישי, בעסק שלי, ראיתי כמה רעיונות חדשים ניתן להעלות, וכמה שירותים ומוצרים חדשים ניתן לפתח בתקופה כזו.

והדוגמה הבאה: מישהו שאינו עובד היום, או שפוטר מעבודתו, או שלא מצליח למצוא עבודה ולא משנה מה הסיבה. לאדם כזה ישנה הזדמנות מצוינת עכשיו לשאול את עצמו – מה אני באמת רוצה לעשות. ניהלתי לא מעט שיחות עם אנשים במצב הזה, ופתאום כשהם ראו את ההזדמנות הם באמת התחילו לחשוב "מה אני באמת רוצה לעשות?", כי הקטע המעניין הוא שהרבה מאד אנשים אינם מרוצים במקום עבודתם, אבל כשהם כבר מחוץ למקום העבודה, הם עוסקים לנסות ולחזור לאותו המקום או למקום דומה בו הם לא היו מרוצים! איזה אבסורד!!!

רגע, המתינו שנייה, שאלו את עצמכם – "האם זה באמת מה שאני רוצה לעשות?" שבו, קחו דף והגדירו לעצמכם מה הן היכולות שלכם, במה אתם טובים, מה אתם יודעים הכי טוב לעשות, ומה אתם הכי רוצים לעשות, ומתוך זה תגדירו אילו תפקידים אתם רוצים עבור עצמכם. רק ואז צאו לחפש אותם.

ולסיום, קיימת הזדמנות שהיא כללית יותר ומתאימה לכל אחד. זה הוא שדווקא בתקופות כאלו חשוב כל כך להשקיע בפיתוח עצמי, בלמידה, ובצמיחה. ומאחר ורוב האנשים בסביבה שלכם אינם עושים את זה (הם במקלט – זוכרים?), אם אתם תשקיעו בעצמכם, תתפתחו, תלמדו דברים חדשים, תרכשו כישורים ויכולות חדשות – יהיה לכם יתרון עצום על פני הסביבה שלכם!
אתם חייבים ללמוד ולהתפתח. בעולמנו שום דבר לא נמצא במנוחה או שהולכים קדימה להתפתחות וגדילה או שהולכים אחורה. גם בטבע, או שהפרחים צומחים או שהם נובלים. באיזה צד אתם מעדיפים להיות? בצד הנובל או בצד הצומח?

*הכותב הוא מאמן אישי, עסקי ויזם ומנכ"ל חברת "יוצא מהכלל" בעל תואר שני במנהל עסקים נציגו הרשמי בישראל ושותפו העסקי של בוב פרוקטור (מהסרט "הסוד").

עמוד הבית | פרסום באתר | צור קשר | אודותינו | Allmedia | ייעוץ תקשורת-שיווק | Training