



מרגישים שאתם חייבים שינוי בחיים? המאמנת האישית שרה ארבל מסבירה איך הופכים משורדים למצליחנים

## כואב לך לפרגן?

השורדים פועלים מפחד וצמצום, המצליחנים פועלים מאהבה ונתינה. לאיזו קבוצה אתם שייכים?

מכירים את הנהגים המאיצים בצהוב מהבהב? מכירים את אלה היוצרים פער גדול בפקק, וכשאתם מנסים להיכנס למסלול שלהם, מאיצים וחוסמים אתכם? אלה ש"חותכים" בתור לרופא, למעלית, בכניסה להצגה? זהו אפיון נוסף של השורדים - הם חיים בתחושה של מלחמה, פחד וצמצום. הם לא יודעים בדיוק מה הם רוצים לעצמם, אך יודעים בוודאות מה הם לא היו רוצים שיהיה לאחרים. לעומתם, אלה המאפשרים לאחרים להשתלב במסלולם, שברוחב לב מעבירים לידי האחר את המוצר האחרון על המדף בסופר - הם יודעים בוודאות שלא יחסר להם.

זאב ואהובה היו שותפים לעסק ששגשג לאורך 15 שנה. אהובה, מהנדסת תוכנה במקצועה, הייתה הזרוע הטכנית בשותפות, זאב הזרוע העסקית. הצלחתם נגדעה עקב פיתוח טכנולוגי שביטל את הצורך במוצר שלהם. זאב רצה לפרק את העסק ואת השותפות, ואילו אהובה רצתה להמשיך ולתת שירותי תמיכה טכנית לאלפי לקוחות הנמצאים בתהליך מעבר למוצר המתקדם, המתחרה. ערך העסק של השניים ירד למעשה לאפס. גם למוניטין שלהם לא היה ערך, משום שזאב ואהובה לא מיצבו או מינתו את עצמם בשוק. המוצר שלהם היה הכרחי במשך תקופה של 15 שנה, אך הם לא השקיעו בפיתוח ונחו על זרי הרפנה של ההצלחה כאילו זה יימשך לעד. תוך מספר חודשים נשלחו כל 12 העובדים הביתה. זאב ביקש להחזיר את המשרד לבעליו וללכת הביתה. אבל עבור אהובה, לסגור וללכת הביתה היה מעשה לא נתפס.

**ככל שאהובה האיצה במסלול היציאה מהמשבר, כך זאב ניסה לחסום אותה יותר ויותר בדרכים שונות ומתישות. הם החלו להתנגש זה בזה - כאשר למעשה לא היה על מה לריב**

למעשה, השניים יכלו להתפצל משפטית וחוקית, לסגור את כל ההתקשרויות ביניהם ולהיפרד. אבל זאב התעקש שהפירוק יהיה טוטאלי, כלומר שגם אהובה תלך הביתה. הוא התעקש שהשניים יפעלו כדרכו, מבלי לאפשר כל אופציה אחרת. לאהובה היו תוכניות משלה: היא רצתה להשקיע בפיתוח מוצרים חדשים. הידע והניסיון שלה השרו עליה תחושת ביטחון שהיא תצליח להרים משהו חדש ואחר. היא סמכה על כוחותיה ויכולותיה, והאמינה בהצלחתה. אבל ככל שאהובה הפגינה את ביטחונה, כך זאב



איור: אימון/7/Gettyimages

### טיפ

היו נדיבים. הצהרה של שפע ושובע מייצרת שפע ושובע. ככל שתצמצמו את צעדי הזולת, אתם למעשה מצמצמים את צעדיכם שלכם. ככל שתתמקדו במה שהאחר רוצה, לעולם לא מניבים בפרגון, אתם למעשה מפרגנים לעצמכם את הנדיבות.

הרגיש מרוצה ממעורבותו בתוכנית. התהליך התקדם בצעדי צב, עד שהסתיים.

הלך וסגר עליה בדרישות ובמכשולים. הוא ביקש שהיא תקנה ממנו את חלקו, אף שידע שאין זה לקנות. הוא ביקש שתשאיר לו אוזניים בחברה, אף שלא הייתה שום חברה. בעל הנכס היה מוכן להתגמש ולהוריד את מחיר השכירות לתקופה מסוימת. גם הוא האמין באהובה. רק זאב חשף את שיניו מבלי להבין היכן הטרף. ככל שאהובה האיצה במסלול היציאה מהמשבר, כך ניסה זאב לחסום אותה בדרכים שונות ומתישות. אחרי תקופה ארוכה שבה הם היו שותפים טובים שנעו על אותו מסלול, הם החלו לפתע להתנגש זה בזה - כאשר למעשה לא היה על מה לריב. לא היה כסף, לא היה מוצר, לא היה מוניטין. היה רק ביטחונה של אהובה בעצמה. התמקדו ב"לאן מכאן" עבור כל אחד מהם.

בשלב זה מערכת היחסים ביניהם לא אפשרה לחזור לשותפות הנפלאה שהייתה שם קודם. אהובה העלתה חשדות לגבי אופן גיוול הכספים של זאב בחברה. זאב האשים את אהובה על כי לא פרצה מגבלות הטכנולוגיה שפיתחה, ובשל כך העסק החמיץ שוק עתידי.

אהובה בחרה לפתח טכנולוגיות מתקדמות עם אחד מבנייה. זאב החל במגעים עם חברת סטארט אפ קטנה. במקביל הוא לא הרפה מאהובה, ולא טיפל בסגירת תיקי החברה במוסדות השונים כל עוד לא

בסוף שנת הכספים שעברה, אהובה שלחה לזאב סלסילה ענקית של ממתקים עם פתק שבו כתבה: "זאב, היה לי עונג וזכות גדולה לעבור איתך מסלול של 15 שנה. זו הייתה תקופה שבה שנינו קצרנו הצלחות, גידלנו משפחות ונהנינו מכל רגע. כעת דרכינו נפרדות. יחד עם זאת, אני אשמח להפריש לחשבונך את המעשר הראשון של הצלחתי הראשונה. בברכת הצלחה בדרכך, אהובה". זאב מנהל היום את הסטארט אפ, ואהובה ובנה פיתחו אפליקציה מתקדמת לאיפון. בסוף השנה הזו, אהובה שלחה לזאב המחאה על כך 18 אלף שקל, עם פתק שבו נכתב: "כל השנה עמדה בפני ההבטחה שנתתי לך. בזכות הבטחתי זו למדתי להעמיד לנגד עיני את השורה התחתונה של העסק. הנה מה שהבטחתי לך, תיהנה. אהובה." ★

פרטי המאמנים שונו על מנת לשמור על פרטיותם.

בגיליון הבא: השורדים ממוקדים ב"לעשות", המצליחנים ממוקדים ב"להיות"