

דו"ח מיוחד



עקרונות להצלחה מתמשכת
מאת ערן שטרן

- 6 עקרונות המפתח ליצירת הצלחה מתמשכת
- מהו ייעוד, מדוע הוא חשוב וכיצד למצוא אותו
- כיצד ליצור מומנטום של עשייה
- 2 המכשולים שמונעים מאנשים להצליח וכיצד להתגבר עליהם
- 3 תרופות הפלא להתמודדות עם כישלון וקשיים



דוח מיוחד - "עקרונות להצלחה מתמשכת"

מאת: ערן שטרן

© כל הזכויות שמורות 2011

לקבלת גישה חינם למעל 30 שיחות אימון בנושאים כמו: כסף, דימוי עצמי, השגת יעדים והצלחה היכנסו ל- www.imun.co.il

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 תישם את העקרונות המתוארים כאן.

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



יוצא מהכלל אימון להצלחה

www.out-standing.co.il

טלפון 1700-50-50-79

~ דוח מיוחד: עקרונות להצלחה מתמשכת! ~

מהו המפתח המרכזי להצלחה?

6 עקרונות המפתח למצליחנים ליצירת הצלחה מתמשכת

מהו ייעוד ומדוע חשוב להגדיר אותו? וכיצד אמצא את הייעוד שלי?

כיצד ליצור מומנטום של עשייה?

2 המכשולים שמונעים מאנשים להצליח וכיצד להתגבר עליהם?

מה יעזור לקידום היעדים שלי? ו-3 תרופות הפלא להתמודדות עם כישלון?

במדריך זה אתם עומדים לקבל הבנה וכלים ועקרונות ליצירת הצלחה מתמשכת, ואני חושב שקודם כל כדאי בכלל להגדיר מה זו הצלחה.

אני אוהב את ההגדרה של ארל לייטינג להצלחה, הוא אומר "שהצלחה היא הגשמה מתמשכת של רעיון ראוי". ההגדרה הזו מאד טובה בעיני. ויש בה כמה מרכיבים" אחד זה הגשמה מתמשכת, זאת אומרת, זה לא להגיע ולהשיג את היעד, אלא זו הדרך. כל עוד אנחנו פועלים ואנחנו בדרך להשיג ולהגשים את הרעיון שלנו, את היעד הראוי שלנו – זו כבר הצלחה וזה לא משנה בכלל מה הרעיון הראוי.

זה יכול להיות סטודנט שהשאיפה שלו זה להעלות את הציון שלו מ-70 ל-90, זה יכול להיות בעל עסק שהשאיפה שלו זה לעלות ממיליון לעשרה מיליון, יכול להיות מישהו שהשאיפה שלו זה זוגיות, זה לא משנה מה היעד הראוי כי זה כל אחד עבור עצמו. כל עוד אני פועל בצורה מתמשכת לעבר היעד שלי, זו הצלחה. העניין של ההגשמה מתמשכת זה החלק הראשון, החלק השני זה רעיון ראוי. רעיון ראוי זה רעיון שאני מוכן לתת את חיי עבורו. העניין הוא פה זה באמת שה-למה? והיעד מחוברים. כי כשה-למה? לא מחובר ליעד זה לא רעיון ראוי וכשה לא רעיון ראוי אז אני מוותר. כלומר, כשהקושי הראשון יעלה אני אלך אחורה, כשהסביבה תגיד לי דבר כזה או אחר אני אתקפל, כשאני אכשל אני כבר לא אקום.

כיצד תפיקו ערך מרבי מהמדריך הזה?

כדי שתפיקו את המקסימום מהמדריך אני רוצה להתחיל עם כמה המלצות לעבודה שחשוב שתשימו לב אליהן.

1. היו מוכנים **לרשום הערות** במדריך, סמנו נקודות חשובות עבורכם שתמצאו לחזור אלי.
2. חישבו עד כמה מהר תוכלו **להטמיע ליישם** את עקרונות המפתח שאחשוף בפניכם כאן.
3. הגדירו לעצמכם תאריך יעד מובהק בו **תנקטו בפעולות** ליישם את מה שלקחתם מהמדריך הזה.

חשוב שתהיו בסביבה שקטה בלי הפרעות, כבו טלפונים או כל הסחת דעת אחרת שיכולה להיות לכם.

מוכנים? אנחנו מתחילים. לטובת מי שלא מכיר אותי, אני רוצה קודם כל להציג את עצמי. שמי ערן שטרן, אני מנכ"ל חברת "יוצא מהכלל", ואני מנטור עסקי. בעברי עבדתי כמנהל בכיר בחברת "אינטל". מאוד הצלחתי, מאוד התקדמתי בתפקידים שעשיתי, מתפקיד לתפקיד, במיוחד בתפקידים ניהוליים שמילאתי בארץ ואחר כך באירופה ובארה"ב.

אחרי 9 שנים כאלה, הגיע השלב שפשוט כבר היה לי קשה לקום בבוקר. קמתי עם תחושה שאני כבר לא נהנה ממה שאני עושה, שאני כבר לא מרגיש סיפוק. מן תחושת פספוס כזו שאולי לחלקכם היא מוכרת. זה הוביל אותי לעבור כל מיני תהליכים של התפתחות, אימון ולמידה. התהליך הזה הוביל אותי לחקור מה הדברים שאני רוצה לעשות ושהכי חשובים בשבילי ואיך אני יכול להביא יותר ערך. התחום של האימון משך אותי ונסעתי ללמוד ולהעמיק עוד ועוד בתחום הזה. למדתי מאחד האנשים הגדולים שחיים ומשפיעים היום בתחום הזה בעולם, אדם בשם בוב פרוקטור, שמי שראה ומכיר את הסרט "הסוד" מן הסתם מכיר אותו משם.

הייעוד שלי והייעוד של החברה שלי הוא להעניק לאנשים מוטיבציה, כלים וסביבה להגשמה אישית והגשמה כלכלית. הדרך שלנו לעשות את זה היא באמצעות סדנאות, הרצאות ופרסומים של הרבה מאוד ידע והרבה מאוד מידע באתרי האינטרנט השונים שלנו וכמובן גם דרך שיחות האימון האלה.

אזהרה

הדברים המובאים במדריך זה, הם על פי מיטב ההבנה והניסיון שלי. המדריך לא מיועד לשמש תחליף לייעוץ מקצועי, לאבחון או לטיפול פסיכולוגי או כלכלי. אני לא יכול להתחייב לתוצאות רגשיות או כלכליות, כתוצאה מהשימוש בעקרונות שיופיעו כאן. התוצאות בחיים שלכם, בכל תחום, הם בסופו של דבר אך ורק תוצאה של מה שאתם תעשו או לא תעשו ואיך שתיישמו או לא תיישמו את העקרונות המתוארים כאן.

במיוחד כשמדובר בעסקים, כמו בכל תחום בחיים, אבל במיוחד בתחום הזה, אני מאוד מבקש מאנשים לא לעשות דברים בחוסר אחריות. יש לחשוב ולהקדיש מחשבה לצורה שבה הדברים נעשים.



מהו המפתח להצלחה?

לכל העקרונות שאביא במדריך זה, קיים מפתח. המפתח להצלחה כפי שאני רואה אותו, הוא שליטה מחשבתית. זה המפתח לכול. ברגע שאנו מצליחים להגיע לרמת מיומנות כזו, ששמה לנו את השליטה המחשבתית אצלנו בידיים, אנחנו יכולים ליצור כל דבר. כי זה הכול מתחיל ונגמר שם.

לדוגמה, אדם שנמצא בסיטואציה שנחשבת קשה, אם הוא ברמת שליטה מחשבתית נמוכה, הוא יכול להיות במקום אחר לגמרי מאיפה שאדם בעל שליטה מחשבתית גבוהה נמצא. למה? כי דברים קורים ולא תמיד המציאות מתאימה את עצמה לתוכניות שלנו ולכן מאוד חשוב העניין הזה של שליטה מחשבתית.

יכול להיות שכרגע לחלקכם, המונח הזה של שליטה מחשבתית נשמע קצת עמום ולא ברור, ואולי אפילו חלק יאמרו לעצמם שלא ניתן בכלל לשלוט במחשבות שלנו. האמת היא שבהחלט ניתן לשלוט במחשבות וברגשות שלנו, צריך ללמוד איך המנגנון הזה פועל ולהתאמן בו, ואז משיגים את השליטה המחשבתית. אני לא אוכל להעמיק בכך במסגרת של המדריך הזה, עם זאת אני ממליץ לכם בחום להאזין לכמה משיחות האימון שקיימתי בעבר ושזמינות לכם באתר שלנו בחינם לגמרי כדי ללמוד עוד על המשמעות של שליטה מחשבתית.

"אתה נמצא במקום בו נמצאות מחשבותיך."

"וודא שמחשבותיך נמצאות במקום בו אתה רוצה להיות."

רבי נחמן מברסלב



נציגות רשמית

5

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



6 עקרונות מפתח של המצליחנים ליצירת הצלחה מתמשכת

אני רוצה לציין כעת שישה עקרונות מאוד חשובים שבהם נוקטים אנשים מצליחים. מה מבדיל מישהו שהצליח מכל האחרים שלא הצליחו, או מאלה שרק מנסים? האם יש משהו שהם עושים אחרת? אנחנו נתמקד בעקרונות האלה בהרחבה בהמשך המדריך, אבל חשוב לי כן להזכיר עליהם במרוכז כאן:

עיקרון ראשון – מעיזים להיות שונים

העיקרון הראשון הוא שאנשים מצליחים מעיזים להיות שונים - יש הבדל בין שואפים, לבין אלו שהיו רוצים או מוכנים שזה יקרה להם. כולם מוכנים להיות עשירים, כולם מוכנים להיות בכושר מצוין, כולם מוכנים. כמה מהם באמת עושים עם זה משהו, מוכנים לשלם את המחיר, לפעול, להתאמץ ולהשיג את זה, ולעומתם כמה רק שואפים.

רוב האנשים לא שואפים לשגשג יותר, הם לא שואפים להצליח יותר, הם לא שואפים להתפתח יותר. רוב האנשים פשוט לא שואפים.

הכול מתחיל ונגמר באותו רגע של החלטה. אני חושב שכל אחד מכם קיבל את ההחלטה הזו, את הבחירה הזאת לקרוא את החומר המובא פה, את הבחירה להצליח. זאת בחירה יומיומית ויש לה מחיר. להצלחה יש מחיר של להיות שונה. זה פחות נוח להיות שונה, הרבה יותר קל להיות דומה.

לדוגמה, מי שראה את תכנית הטלוויזיה "המיליון הראשון", שם לב שמראים לאנשים את התוצאה הסופית ולא מראים להם את הדרך. הרבה פעמים אנשים מסתכלים ואומרים "היה להם מזל, הם מצליחנים". הם שוכחים את הדרך. יש דרך שצריך לעבור ואין מה לעשות. בגלל זה, זה עניין של בחירה.

עיקרון שני – נמצאים בסביבה של אנשים שונים

העיקרון השני הוא הסביבה שלהם. אנשים מצליחים נמצאים בסביבה של אנשים שונים. לרוב בסביבה הרגילה שלכם לא תקבלו תמיכה ברעיונות השונים שלכם, לא תקבלו תשובות מקדמות לרעיונות שלכם, כיוון שרוב האנשים נעולים ומושפעים מהדבר הזה שנקרא חשיבה המונית. ככה



נציגות רשמית

6

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



אנחנו מתוכננים. אנחנו מתוכננים להראות אותו הדבר, אנחנו מתוכננים להתלבש אותו הדבר ואנחנו מתוכננים ללכת לאותן עבודות.

חשוב להכיר בעניין הזה של החשיבה ההמונית, שהיא שמשיעה עלינו כל הזמן. היא משפיעה על המחשבות שלנו, היא משפיעה על ההתנהגות שלנו, היא משפיעה על הרצונות שלנו, היא משפיעה על השאיפות שלנו.

הדבר החשוב פה הוא, אל תגבילו את עצמכם. זה יכול להישמע אנוכי, אבל זה לא. אל תגבילו את הצמיחה וההתקדמות שלכם באחרים. זאת אומרת, אם אחרים לא רוצים להתקדם, אבל תיכנעו ותגידו "טוב, אני אשאר פה כי הם עוד לא באים". אל תעשו זאת, כי אתם פוגעים בעצמכם.

זו הבחירה שהתכוונתי אליה. לא להיות מושפעים מה-"הם", אלא לבחור ב-"אנחנו". אנחנו הכוונה לאנשים שנמצאים בחשיבה שלכם, ברצון שלכם, ברמת השאיפות שלכם וברמת המודעות שלכם. אל תושפעו מה-"הם" תושפעו מ-"אנחנו".

עיקרון שלישי – בעלי יעוד ויעדים ברורים

העיקרון השלישי, המצליחים הם בעלי יעוד ויעדים ברורים - רוב האנשים, רוב האוכלוסייה בעולם, נמצאת במקום שהם לא יודעים מה הם רוצים. השגת בהירות לגבי מה אני רוצה, היא מאוד מאוד חשובה וזה אחד המפתחות להצלחה. זו גם אחת הסיבות שאנשים לא משיגים את התוצאות שהם רוצים, כי הם לא יודעים מה הם רוצים.

יש סיפור שמתאר את המצב הזה בצורה ברורה –

אדם אחד נכנס לחנות חיות ומעוניין לקנות ציפור. הוא רואה בחנות מגוון של ציפורים, כל מיני תוכים מסוגים שונים. הוא רואה תוכים ב-20 ש"ח, ותוכים ב-50 ש"ח. פתאום בקצה החנות, בפינה הוא רואה תוכי שעולה 500 ש"ח.

הוא ניגש לבעל החנות ושואל אותו – "תאמר לי מה מיוחד כל כך בתוכי הזה שהוא עולה כל כך יקר. כל שאר התוכים כל כך זולים?"

בעל החנות עונה לו – "תשמע, אתה באמת אדם חד עין, ואני רואה שאתה יכול להעריך איכות. התוכי הזה, הוא לא סתם תוכי, זה תוכי שגם שר וגם מדבר. כל שאר הציפורים הם סתם ציפורים פשוטות – הוא מיוחד". האדם משתכנע, קונה את התוכי וחוזר שמח וטוב לב לביתו.

למחרת הוא חוזר לחנות עם התוכי. בעל החנות שואל אותו "מה קרה?" הוא אומר לו – "תשמע התוכי לא מדבר". המוכר אומר לו – "מה זאת אומרת התוכי לא מדבר? האם הוא הקיש על הפעמון

שלו עם המקור?" האיש אומר לו – "איזה פעמון? אין לו שום פעמון". המוכר עונה לו – "מה זאת אומרת אין לו פעמון. לך יש טלוויזיה, יש לך מערכת סטריאו, יש לך אייפוד, אתה שומע מוסיקה? גם התוכי שלך צריך מוסיקה. הוא צריך פעמון". האיש עונה לו – "טוב, כמה עולה פעמון?" המוכר עונה – "30 ש". האיש עונה – "בסדר, אני אקנה את הפעמון".

הוא חוזר הביתה, ושוב למחרת הוא שוב לחנות. הוא שוב מתלונן אצל המוכר – "תשמע התוכי לא מדבר ולא שר, כלום, נאדה, הוא רק הקיש עם המקור שלו על הפעמון". והמוכר שואל אותו – "תגיד, האם הוא טיפס על הסולם הקטן שלו?" שום האיש עונה – "על איזה סולם אתה מדבר? אין לו שום סולם בכלוב! לא אמרת לי שהוא צריך סולם". המוכר עונה לו – "נכון אתה צודק, זו טעות שלי, אני פישלתי, לא אמרתי לך שהוא צריך סולם. גם אתה מתעמל, אתה צועד, אתה רץ, זה נותן לך אנרגיה – התוכי שלך גם צריך אנרגיה, הוא צריך סולם להתעמל עליו". האיש חושב על זה ואומר – "טוב אני רואה את ההיגיון בכך, כמה עולה סולם?" המוכר שוב עונה – "80 ש". האיש מתרצה ועונה – "בסדר – תן לי את הסולם".

האיש חוזר שוב ביום למחרת ואומר למוכר – "הוא לא מדבר, הוא לא שר, הוא כן מקיש על הפעמון שלו ומטפס על הסולם". המוכר שואל אותו – "אבל האם הוא הסתכל במראה?" האיש כבר מתחיל לכעוס – "עכשיו אתה אומר לי שאני צריך מראה?" והמוכר משיב לו – "לא אתה לא צריך מראה, לך כבר יש מראה. אבל התוכי שלך צריך מראה. אתה מתבונן במראה, אתה בודק את עצמך, אתה מסתדר מול המראה. אם תשים לתוכי מראה, הוא גם יסתדר מול המראה, הוא יראה את עצמו במראה ויחשוב שיש לו חברה ויתחיל לדבר". שום האיש עונה "טוב הבנתי, כמה עולה המראה?" "אה זה שום דבר, רק 70 ש"ח ויש לך מראה" – עונה המוכר. האיש חושב לעצמו ואומר – "טוב השקעתי עד עכשיו אני אשקיע עד הסוף המר. אם צריך, אני אגרום לתוכי הזה לשיר!".

למחרת הוא שוב שם. "תשמע, עקבתי אחריו כל היום, לא הלכתי לעבודה והתבוננתי בו - התוכי לא מדבר, הוא לא שר, הוא רק מתבונן במראה, מטפס על הסולם ומקיש על הפעמון". המוכר שואל אותו – "אבל האם הוא התנדנד על הנדנדה הקטנה שלו". והאיש אומר לו – "אוקי, הבנתי! תן לי גם נדנדה".

ושוב למחרת הוא חוזר לחנות ואומר למוכר – "התוכי מת!". "מה זאת אומרת מת?" - שואל המוכר. "הוא מת! אני יודע לזהות תוכי מת – שוכב על הגב עם הרגליים למעלה!" והמוכר שואל אותו – "תגיד, לפחות לפני שהוא מת האם הוא שר?", "לא הוא לא שר, אבל אני חייב לומר לך שאתה יכול להיות גאה בציפור הקטנה הזו. הבוקר כשהסרתי את הכיסוי מעל הכלוב שלו, הוא התבונן בי בעיניים הקטנות והחכמות שלו, ואז הוא קפץ והקיש בפעמון הקטן שלו, קפץ וטיפס על הסולם, והביט במראה, ואני לא אומר שציפורים יכולות לחייך, אבל אני חושב שהוא חייך. ואז הוא קפץ על הנדנדה

הקטנה שלו, והתנדנד, והתנדנד והתנדנד, ואז רגע אחד לפני שהוא נפל מהנדנדה ומת הוא הביט בי ואמר – הם לא מכרו לך גרעינים לאכול?" ענה לבסוף האיש.

עכשיו יש מוסר השכל מאד חשוב בסיפור הזה – הוא לא על ציפורים – הוא על החיים שלנו. כאשר אנו לא יודעים מה אנו רוצים, אנו מנסים כל מיני דברים, נדנדות, פעמונים, מראות... אבל מבפנים אנו מתים. משהו שם לא עובד לנו. בגלל שאנו לא ברורים עם עצמנו – מה אנחנו באמת רוצים.

זה מאוד מאוד פשוט. תחשבו על סיטואציה הבאה - אתם מנסים לקלוע למטרה עם חץ, כשאתם לא יודעים איפה המטרה. מה ההסתברות שלכם לפגוע במטרה? היא פחות או יותר אפס, לא אפס נקודה משהו אלא אפס מוחלט.

אנשים מצליחים פועלים אל מול יעדים ברורים. הם מגדירים מה הם רוצים – הם יודעים לענות על השאלה "מה הייעוד שלי בעולם הזה? מה התרומה שלי בעולם הזה ומה הערך שאני מביא בעולם הזה?".

עיקרון רביעי – מעתיקים מהצלחות של אחרים

העיקרון הרביעי הוא שהם מעתיקים מהצלחות של אחרים – אנשים מצליחים יודעים שלרוב, מישהו כבר עשה והצליח באותו תחום שהם מעוניינים בו. אז למה לא להעתיק? למה להמציא את הגלגל מחדש? זהו דבר שייקח לנו הרבה זמן.

עיקרון חמישי – מקבלים החלטות מהר

העיקרון החמישי הוא שאנשים מצליחים מקבלים החלטות מהר. במדריך זה אני אדגיש ואתן לכם כלים. תבינו מה צריך להתקיים על מנת שנוכל לקבל החלטות באופן מהיר והחלטי.

עיקרון שישי – הם פועלים!

ההבדל השישי הוא שאנשים מצליחים מזיזים את התחת – נשמע נדוש, אבל זה הכי חשוב. להחליט לפעול. במדריך זה אנחנו נתמקד על איך להפוך את העשייה למשהו שניתן להתמיד בו.

אז בואו נתחיל להעמיק בחלק מהנושאים האלה בהרחבה.

מהו יעוד ומדוע חשוב להגדיר אותו?

הייעוד בא לתת את התשובה ל- **למה?** למה אני עושה את זה? בנאדם שיש לו ייעוד ברור כשהוא קם בבוקר, מיד יודע לענות על השאלה "למה אני קם בבוקר?". תשאלו את עצמכם את השאלה הזאת, "למה אני קם בבוקר?" או "לקראת מה אני קם בבוקר?".

חלק גדול מהאנשים שתדברו איתם, אם תשאלו אותם את השאלה הזאת, והם יסכימו לענות עליה בכנות, יגידו "כי צריך, יש לי ברירה? אני צריך להתפרנס". למה אתה הולך לעבודה? "כי אני חייב להתפרנס". לא כי אני רוצה, לא כי אני אוהב את זה, לא כי אני מביא ערך בזה, אלא כי אני חייב.

אלה הם אנשים ששורדים את החיים שלהם - זה תיאור מאוד מדויק של חווית החיים שלהם. אותו אדם הוא שורד, הוא שורד את הקימה בבוקר, הוא שורד את הפקקים בדרך לעבודה, הוא שורד את העבודה והוא שורד אחר כך כנראה את המשפחה שלו בערב. וכל החוויה שלו היא כזאת, הוא שורד עוד יום ועוד יום ואין איזה משהו חדש ומרגש. המדד הזה של איך אני קם בבוקר, בעיניי, הוא מדד שכמה שהוא יכול להיות כואב הוא מאוד מאוד מדויק.

אתם צריכים שיהיה לכם "**למה?**" מאוד ברור. אתם רוצים לדעת מה הייעוד שלכם. השאלה המורכבת יותר בעיניי היא "למה אני פה? למה אני בעולם הזה?"

כשיש לכם את ה- **למה?** הכול נראה הרבה יותר ברור. ברור לכם בשביל מה אתם נלחמים ובעבור מה אתם תילחמו. ברור לכם עבור מה אתם תהיו מוכנים לספוג את הכישלונות או את הקשיים בדרך וברור בעבור מה תהיו מוכנים לספוג את ההערות של הסביבה.

מרבית האנשים קמים, הם מנסים משהו, וזה אולי לא מצליח ובגלל שאין להם את ה- **למה** הברור הזה. הם זונחים את הרעיון שלהם. ה- **למה** זה המנוע, זה הדלק, זה המקור אנרגיה שלנו. כשאתם מתחילים מנקודת המוצא הזאת, אתם לא יכולים שלא להצליח. זה לא אומר שלא תהיה דרך וזה לא אומר שלא יהיו מכשולים בדרך, אבל אתם לא יכולים שלא להצליח אם אתם פועלים מהמקום בו יש לכם הגדרה של יעוד ברור ולשם אתם רוצים לשאוף.

כל אחד נמצא במקום אחר ביחס לעד כמה ברור לו הייעוד שלו, וזה בסדר. כל עוד אתם בתהליך, זה בסדר. איפה שאתם לא נמצאים, זה בסדר ומה שאתם רוצים לעשות זה להמשיך כל הזמן ולבדוק את זה.

אני יכול להגיד לכם שגם אני כל הזמן בוחן את הדבר זה. אתם תראו שכל שאתם מעמיקים בזה, זה נהיה הרבה יותר מדויק והרבה יותר חד והרבה יותר לעניין ולמקום.



נציגות רשמית

10

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



כיצד אמצא את היעוד שלי?

בואו נבין מה חייב להתקיים בהגדרת היעוד שלנו. מה יאפשר לנו לקבל החלטות באופן פשוט ומהיר שיקדם אותנו ליעוד שלנו. כאשר אנו מדברים על למצוא את היעוד שלנו שאחר כך כמובן גם משפיע על העיסוק המרכזי שלנו, מרבית האנשים יבחרו את העיסוק שלהם מתוך זה שהם ישאלו את עצמם מספר שאלות.

השאלה הראשונה היא – האם יש בזה כסף? האם אני יכול לעשות את זה? והאם לא אכפת לי לעשות את זה? כשאנו באים מתוך 3 השאלות הללו, יש כאן תהליך מובנה של התפשרות ובינוניות.

אבל אני רוצה לדבר אתכם על משהו שנקרא **מודל הגדולה**. המודל מדבר על:

- הגורם הראשון הוא הכישורים והיכולות שלי - "בוא נמצא מהם הכישורים והיכולות שלי? מהם החוזקות שלי, מהם הדברים שאני הכי טוב בהם?".
- הגורם השני הוא מהן התשוקות שלי - "מה הדברים שאני הכי בעל תשוקה עבורם?" מה הדברים שהם הדברים שמסעירים אותי? שאני הכי אוהב לעשות אותם, שאני הכי נהנה לעשות אותם?".

ובמקום הזה של מצד אחד הכישורים והיכולות שלי, החוזקות שלי ומצד שני התשוקות שלי, הדברים שאני אוהב לעשות, נוצר איזשהו אזור משותף, חיתוך. מהחיתוך של שני הדברים האלה מתחילה להיווצר התמונה, התשובה ל- "למה אני כאן?".

- הגורם השלישי הוא המודל הפרקטי. ואני אסביר.

אנחנו מדברים על כך שיש לנו תשוקות, כישורים ויכולות ומודל פרקטי. החיתוך של שלושת המעגלים האלה נותן לנו אזור חופף, יוצר לנו משולש. ברגע שאני מגדיר את הדבר הזה, נוצר מצב שכל מערכת קבלת ההחלטות שלי נהיית מאוד ברורה, חדה ומדויקת.



נציגות רשמית

11

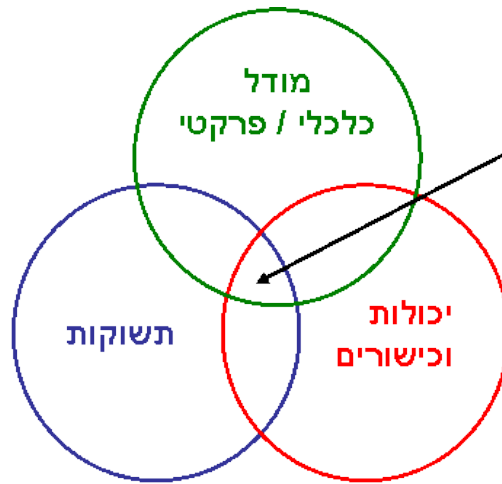
יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il





אם אני פוגש באיזושהי הזדמנות - מציעים לי לעשות א, ב, ג, אני יכול לשאול את עצמי:

איפה זה נופל?

האם זה נופל בתחום של הכישורים והיכולות שלי? של הגדולה שלי? כן.

האם זה נופל בתחום של התשוקה שלי, דברים שאני אוהב לעשות? כן.

האם זה נופל במודל הפרקטי שלי? כן.

אם התשובה היא "כן" על שלושת הדברים האלה זה נמצא בתחום החופף.

פרקטי זה, לדוגמה, אם אני יכול לבצע את זה ויש בזה כסף. למשל, בשבילי להעביר קורס בניהול פרויקטים - זו בגדולה שלי, ביכולות שלי - זה קל לי. פרקטי - אני עושה מזה כסף. אך האם זה מרגש אותי? לא. זאת אומרת זה נופל, זה לא מרגש אותי.

מצד שני זה יכול להיות שזה מאוד מרגש אותי, יכול להיות שאני גם אעשה בזה כסף, זה יהיה פרקטי, מצד שני זה לא בכישורים שלי, זה לא משהו שיבוא לי בקלות, אני אצטרך להתאמץ בשביל זה, אני אצטרך לפתח מיומנות, זה הולך להיות קשה יותר.

מצד שלישי משהו שנמצא בתשוקות שלי, אני מאוד טוב בו אבל אין בו שום פרקטיקה. אין לו שום פרקטיקה במודל ולכן זה לא יקדם אותי במודל הפרקטי, זה לא יכניס לי שום דבר, זה נופל.

אני לא אומר אל תעשו דברים כאלה, כי יש לפעמים שיקולים כאלה ואחרים שאתם כן תרצו לעשות דברים שהם לאו דווקא בתוך 3 המעגלים שלכם. אבל ברגע שאתם יודעים איפה זה נופל, יש לכם

בהירות. אתם יכולים להגיד, "אני יודע שאני לא הולך לעשות מזה כסף, אני יודע שזה לא במודל הפרקטי שלי, עם זאת, אתם יודעים מה? בשביל ההנאה שלי אני רוצה לעשות את זה" - לגיטימי.

בתחילת המדריך הזכרנו את מודל קבלת החלטות מהירות כעיקרון. כאן זה בא לידי ביטוי.

כל מודל קבלת ההחלטות שלי, כל הבחירות שלי נעשות הרבה יותר קלות, כי אני מבין איפה זה נופל. יכול להיות שאני אגיד בצורה מודעת "זה בכישרים וביכולות שלי, זה כן מכניס לי כסף, זה אמנם לא בתשוקה שלי, אבל עכשיו אני צריך את הכסף" - לגיטימי. אבל אני עושה את זה ממקום של בחירה ולא ממקום של אין לי ברירה. כשאני עושה את זה ממקום של בחירה, כל הרעש הזה בראש, כל הספק, כל התסכול, לא קיים שם. אנשים מצליחים מקבלים החלטות מהר ומשנים אותם לאט. קבלת החלטות מהירה גורמת לזה שאנחנו נמצאים כל הזמן בהתקדמות, אנחנו מתקדמים משלב לשלב.

כשאני שולט, מדובר פה על מילה מאוד חשובה – שליטה, אני לא נכנע לנסיבות, אני לא מגיב לאירועים, אלא אני מקבל החלטות ממקום הבחירה שלי.

כדוגמה, כשבתהליך שלי הגעתי לאיזושהי הבשלה והבנתי שאני רוצה לעזוב את אינטל, כבר לא נהייתי ממה שאני עושה. היה לי קשה לקום בבוקר. הייתה תקופה של בערך חצי שנה, מהרגע שהבנתי שאני עומד לעזוב, עד שבחרתי שאני עוזב ועד שזה קרה בפועל. חצי שנה שזה המון המון זמן.

עד אז, היה לי מאוד קשה לקום בבוקר, אבל ברגע שבחרתי, אמרתי "אני מבין, אני כבר לא פה, זה לא בתשוקות שלי, אבל אני מבין שזה נופל בכישרים וביכולות שלי, פלוס המודל הפרקטי כי בחצי שנה הזו אני עדיין לא מספיק בשל, עדיין אין לי מספיק את התשתית שאני חושב שצריכה להיות לי, כדי לעשות את הצעד הזה, אז אני נשאר כאן". אבל זה היה ממקום של בחירה. לכן כל התסכול והחוסר סיפוק, כבר נחלש, זה כבר לא הפריע. הבנתי עם עצמי שזו תקופה זמנית, זה מה שצריך לעשות. בעוד חצי שנה אני הולך לעשות את הצעד הזה בסדר.

לכן הדבר הזה הוא כל כך חשוב והדבר הזה נותן לנו כל כך הרבה דברים. זה נותן לנו אפשרות של בהירות ויכולת שליטה ועושה את הבחירות שלנו הרבה יותר קלות. אתם רוצים להיות במקום הזה.

מי שהייעוד שלו עדיין לא ברור לו, או לא חד לו, אני ממליץ לכם בחום לחזור על התהליך שעשינו כרגע. תשקיעו שעתים, שלוש ותעשו את התהליך הזה עם עצמכם. זה מאוד מאוד חשוב. זה בעיני אחד המפתחות הגדולים.

מהו היעוד שלי?

אני רוצה שתתרגלו עם עצמכם ותנסו לענות כאן במדריך. תחשבו, האם התשובה היא כן, לשלושת הגורמים במודל הגדולה.

במודל הגדולה, כשהמשולש ברור, אתם יכולים לקבל החלטות בצורה הרבה יותר פשוטה. זה מאוד קשור לעניין של הדבר הבא שאני רוצה לציין. מה הערך שאני מביא? כי ברגע שהייעוד שלי ברור לי, אז יכול להיות לי הרבה יותר ברור מה הערך שאני מביא. אני מזכיר לכם שערך מאוד מהר אפשר לתרגם לכסף.



נציגות רשמית

14

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



מהו הערך שאני מביא לעולם?

תשאלו את עצמכם בכנות "מה הערך שאני מביא? מה הערך?" זה מאוד קשור לשאלה של "מה הייעוד שלי, מה הגדולה שלי? מה התרומה שלי פה בעולם הזה? מה הערך שאני מביא? איזה ערך אני מביא לעולם?"

לדוגמה, אחת מהלקוחות שלי הגדירה לעצמה את היעוד כ-"לעזור לאנשים למצות את הפוטנציאל שלהם דרך שירה" זה משפט בהיר, חד, ברור מאוד. כל אחד מכם רוצה שיהיה לו משפט מאוד ברור ולכן תנסו לחשוב איך אתם ממצים את כל הדברים שאתם עושים למשפט אחד.

למשל "אני מקדמת את השמירה וההמשכיות של חתולי הבר בעולם" זה הערך שאני מביאה. יכול להיות שאני מקדמת, אני תורמת, אני עוזרת, או אני משפרת – מה שמתחבר לכם נכון.

לדוגמה "אני מודל ל..." אתם רוצים לתמצת את המשפט שלכם למשהו שיהיה לכם קל וברור לזכור ולומר. אתם רוצים שיהיה לכם משהו שהוא מאוד מדויק.

אחת האינדיקציות לזה שהגענו למשפט מדויק הוא - הוא לרגש אותנו. אם אתם מסוגלים להעביר את זה לאנשים שלכם בעסק, יש לכם עסק מנצח. ברגע שיהיה לכם ברור הערך שאתם מביאים הוא ייתן לכם בהירות. לכן חשוב שיהיה לכם ברור שאתם מביאים ערך.

אני רוצה שתעשו תרגיל, ותענו על השאלה "מהו הערך שאני מביא לעולם?"

מתוך הערך, עולה השאלה "מה אני רוצה?" כשהייעוד שלכם ברור, כשהערך שאתם מביאים ברור, אז אפשר לתרגם את זה לפרקטיקה. כלומר, יש לכם ייעוד, יש לכם חזון ואת התמונה ומתחת לזה יש לנו את היעדים.



נציגות רשמית

15

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



כיצד ליצור מומנטום של עשייה?

מי שהאזין לראיון שלי עם ג'ון אסרף, זוכר שהוא דיבר על חוק ה-GOYA. חוק GOYA אומר שצריך לעשות פעולות. כמובן שאף אחד לא יתעשר רק מלקרוא בספרים. אף אחד לא ישיג הישג ספורטיבי, בלי לצאת למגרש. אף אחד לא ישיג שום תוצאה מרשימה כלשהי, בלי לעשות פעולות.

אתם רוצים "להזיז את התחת" ואתם רוצים לפעול כל הזמן. כשאנו פועלים, אנו יוצרים תנועה, אנו יוצרים מומנטום. כשאנו פועלים, אנחנו יוצרים עוד דבר שהוא מאוד חשוב, וזה נקרא ביטחון.

כי כל עוד אנו לא פועלים ואנחנו רק עסוקים במה יהיה ואם יהיה ואיך יהיה, אנחנו בעצם נעצרים באיזשהו לופ כזה של חוסר ביטחון. פעולות מביאות לביטחון. הדבר הזה חוזר על עצמו. ככל שהביטחון שלי עולה - מה אני יכול להמשיך לעשות? עוד פעולות, כשאני יכול לעשות עוד פעולות אני מביא עוד ביטחון. הדבר הזה הוא מזין את עצמו, אחד מזין את השני.

כשאנחנו פועלים עוד ועוד, יש תוצאות. האם כל מה שנעשה נצליח? לא, ממש לא, אבל זה לא משנה. זה לא משנה כי, ככל שיהיה לנו יותר ביטחון אז יהיה לנו את הביטחון להמשיך ולפעול. גם כשלפעמים התוצאות הן לא תוצאות שציפינו להם. זה אחד מזין את השני.

באיזשהו שלב זה הופך להיות גלגל תנופה. זה מתחיל לאט לאט ומתגבר ומתגבר ואז עוד פעולות ועוד פעולות ועוד פעולות ופתאום התוצאות שלכם יהיו במקצבים אחרים לגמרי. עוד ועוד פעולות מאוד מחזקות את הקטע המנטלי, כלומר, זה נותן לכם חוזק מנטלי.

זה שילוב של מחשבות שמייצרות את הפעולות, הפעולות מחזקות את החוזק המנטלי שלי ואחד מזין את השני. זהו תהליך של אימון ותרגול. אתם רוצים להפוך זאת להרגל אצלכם - לקבל החלטות מהר ולפעול, לא לחכות.

מהם 2 המכשולים שמונעים מאנשים להצליח וכיצד להתגבר עליהם?

קיימות שתי הטעויות הנפוצות שמונעים מאתנו להצליח:

טעות ראשונה – הגדרת יעדים ערטילאית

אנשים נוטים להגדיר יעדים בצורה מאוד ערטילאית. אם יהיו לי מטרות ערטילאיות, התוצאות שלי יהיו סופר ערטילאיות. אתם רוצים להיות מאוד מדויקים.

אם היעד שלכם הוא רכישת דירה, עליכם להגדיר "אני רוצה דירה של X חדרים באזור זה וזה". אתם רוצים להיות מאוד מאוד ברורים, איזה דירה אני רוצה. אני רוצה לגור בעיר או במושב או ביער. אם אתם לא יודעים איזו דירה, זה אומר שלא הגדרתם זאת באופן ברור.

לגבי זוגיות למשל, אם הייתם יושבים וכותבים איזשהו מודל זוגיות, מהו הבן זוג האידיאלי, מהי הזוגיות האידיאלית, מהו המודל הזוגי האידיאלי בשבילי, גרים ביחד לא גרים ביחד, חתונה או לא?

אם היעד שלי הוא "הצלחה והכרה בעסק שלי" שוב, זה יעד מאוד מאוד ערטילאי. היעד צריך להיות גם מציאותי וגם מדויק.

הדבר היותר חשוב פה בעיני, הוא שזה מאוד ברור מה צריך לעשות כדי שזה יקרה. אם מישהו רוצה רכב מסוים, היא ישאל את עצמו "מה אני צריך לעשות השבוע כדי שזה יקרה". ברגע שיש לנו את הפשטות בהגדרת המטרות שלנו והגדרת היעדים שלנו, הכול נהיה לנו יותר ברור.

טעות שנייה – נטייה לסבך דברים

אנחנו צריכים להבין שאנחנו נוטים לעשות דברים הרבה יותר מסובכים ממה שהם. תחשבו כמה דברים אנחנו נוטים לסבך, אנחנו נוטים לסבך עסקים, מערכות יחסים וכולי. כל דבר בעצם, אנחנו בעיקר נוטים לסבך אותו. האמת שהדברים האלה הם הרבה יותר פשוטים ממה שהם ואנחנו רוצים להימנע מהמצב הזה, שמצד אחד יש לנו יותר מידי ידע ואנחנו לא יודעים מה לעשות איתו.

למשל, קרה לכם פעם שהשתתפתם בכנס או אירוע אחר ורשמתם לעצמם הרבה רעיונות על דף נייר? חלק מהאנשים, כשהם חוזרים הביתה, מסתכלים על הרשימה, ונכנסים למעיין לופ של מה לעשות קודם ואיך? או שהם מרגישים תחושת חוסר אונים של "מה עכשיו? מה אני עושה עם כל

זה?" וזונחים את הרעיונות שלהם כי לדעתם, אין להם דרך לממש אותם, או שזה פשוט גדול עליהם, או שהם מנסים להתמודד עם הכול בבת אחת.

מה שיכול לעזור לנו לפשט את המצב היא, למשל, לבדוק מהם המקורות שזמינים לנו (למשל, באינטרנט), או להתייעץ עם מישהו שאנו מכירים, אם זה מישהו מהמשפחה או ממעגל החברים והמכרים שלנו, ולראות למי מהם הכישורים שיכולים לעזור לי. בצורה זאת אנו חוסכים בזמן ומשאבים כספיים. למשל, מישהו שיכול לעזור לי בתעדוף הרשימה, אתר אינטרנט שיכול לי להסביר מהם השלבים הבאים ומהם הטיפים שעלי להטמיע בתחום מסוים.

" אתם יכולים לקבל את כל מה שתרצו "

" אם תעזרו לדי אנשים להשיג את מה שהם רוצים "

זיג זיגלר

מהם 3 הדברים המשמעותיים שצריכים לקרות בחיים שלי השנה שאדע שחייתי חיים משמעותיים?

אני מזמין אתכם כבר לחשוב על כך כרגע. מאוד חשוב שתגדירו את זה בשבילכם. זה ייתן לכם המון בהירות לגבי מהן הפעולות שיש לקיים כדי שדברים אלה יתממשו השנה. דבר אחד יכול להיות בתחום של העסק או הקריירה, שתיים בתחום של משפחה ושלוש זה יעד אישי.

בתחום הקריירה / עסק

התחום המשפחתי

בתחום אישי

מה יעזור לי לקדם את היעדים שלי?

ברגע שהגדרנו את הייעוד שלנו, את הערך שאנו מביאים לעולם והגדרנו את היעדים שחשוב לנו להשיג השנה. מה עושים עכשיו? איך אנחנו יכולים לקדם את אותן המטרות?

אם תיקחו את שלושת היעדים ותשאלו את עצמכם כל שבוע בתחילת השבוע, מה הן שתי הפעולות בכל אחד מהיעדים האלה שאני צריך לעשות השבוע כדי להתקדם לעבר היעד שלי? זה יהיה מאוד פשוט, זה יהיה מאוד ברור.

אתם לא צריכים לדעת את כל הדרך מראש, אבל אם תשאלו את עצמכם בתחילת השבוע מהן שתי הפעולות שאני רוצה לעשות כדי להשיג את היעדים האלה, יהיה לכם מאוד מאוד ברור מה אתם צריכים לעשות.

אנחנו הרבה פעמים מסתבכים עם כל מיני תכניות על ומגה פרויקטים. עם זאת, אם תתחילו לשאול את עצמכם מהן שתי פעולות השבוע שאני צריך לעשות כדי להתקדם לכיוון היעד שלי, תישארו ברמה הזאת, אם תתמידו בדבר הזה, תגיעו מאוד רחוק ומאוד מהר.

"רבים מהכישלונות בחיים היו לאנשים שלא הבינו

כמה קרובים היו להצלחה כאשר ויתרו"

תומאס א. אדיסון



נציגות רשמית

20

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



מהם 3 תרופות הפלא להתמודדות עם כישלון וקשיים?

מה יקרה אם מה שנעשה לא יעבוד? אחד הדברים שאנחנו שואלים את עצמנו כל הזמן, האם לעשות או לא לעשות דבר מסוים, הוא "מה אם זה לא יעבוד?" התשובה המוחלטת לשאלה הזאת היא שזה לא יעבוד! בהגדרה, לא כל מה שאתם תעשו יעבוד.

יהיו דברים שיעבדו ויהיו דברים שיעבדו מצוין, יהיו דברים שיעבדו ככה וככה ויהיו דברים שלא יעבדו בכלל. לא כל דבר יעבוד. העניין הוא לדעת שזה יקרה. אתם תעצבו אנשים אחרים, אתם תתעצבו בגלל אנשים אחרים, יש דברים שאתם תיכשלו בהם, יהיו דברים שלא יעבדו כמו שאתם רוצים שיעבדו. המציאות לא תתאים את עצמה תמיד לתוכניות שלכם.

הרבה אנשים מתעלמים מהעניין הזה ויוצאים לדרך ומופתעים לגלות שזה לא תמיד עובד, שלא תמיד עבד להם כמו שהם ציפו שיעבוד להם. מה קורה ברגע הזה? הם נורא נבהלים מזה ואז הם נעצרים. הם פורשים והם נשארים לא באותו מקום אלא קצת אחורה מזה, כי הם בעצם קיבלו איזושהי חבטה מאוד משמעותית לתחושת הביטחון העצמי שלהם ולאגו שלהם ולאמונה ביכולות של עצמם. הם נמצאים תמיד במקום קצת יותר גרוע מאיפה שהם היו לפני כן. הכול בגלל מה? בגלל שהם חיו באיזושהי אשליה שהכול חייב לעבוד פרפקט. זה לא ככה במציאות, יש דברים שלא יעבדו.

יש משפט באנגלית שאומר SHEET HAPPENS. חשוב להבין שדברים לא תמיד יקרו כמו שתכננו ולפעמים אנחנו ניפול בדרך. אני נותן הרבה פעמים את הדוגמה של הבן הקטן שלי, אופיר. יש לי תמונה שלו שאני מראה כשהוא היה בערך בן שנה בזמן שפסע את הצעדים הראשונים שלו. והוא נפל, הרבה פעמים הוא נפל.

יש פה דבר מעניין בתהליך הזה כי כשאנחנו תינוקות ואנחנו נופלים יש לנו דחף עצום לעמוד. נכון, אנחנו לא אומרים לעצמנו, "טוב, נו, העניין הזה של ה- ללכת ולעמוד זה לא בשבילנו, אני אסתפק בלזחול". מי יותר מהר מי פחות אבל אני אשאר במקום הזה. לא, אנחנו רצינו לקום ולעמוד והדחף הזה היה יותר חזק מאתנו. ה- **למה?** היה מאוד ברור וחזק בשלב הזה ולכן זה גרם לנו לעמוד.

מה שעוד מעניין פה זה שהסביבה שלנו בתקופה הזאת עודדה אותנו - "יופי חמודי! כל הכבוד, זה לא נורא ותקום עוד פעם ותעמוד!" אחרי שעמדנו והתחלנו לרוץ, אז הם כבר אמרו לנו - "לא, עכשיו תיזהר, תעצור". פלא שיצאנו כאלה מבולבלים? לכן מאוד חשוב להבין שלא הכול יעבוד.

תרופת פלא ראשונה

חשוב להבין הוא - הנוסחה הבדוקה לקום וללכת אחר כך, זה כשיש לנו **למה** ברור. זו התרופה. קל לנו להיכשל קדימה כשה- למה? הוא ברור. לפעמים זה מעצבן, עם זאת אני מזכיר לכם שכל תלוי ברמת השליטה מנטלית שלנו, כי אנו במקום שאנו מסוגלים להבין ולעכל.

תרופת פלא שנייה

כדי שנאמץ תפיסה של עמדת הצופה שמסוגל לצאת לרגע מהסיטואציה. להסתכל מהצד על מה שקרה ללא מעורבות הרגשית ולהגיד, "אוקיי", זה קרה, מה אני יכול ללמוד מפה? איך אני יכול לגדול מפה ומה אני עושה? מה הפעולה הבאה שאני עושה?".

תרופת פלא שלישית

הרבה אנשים מחפשים וודאות כשהם רוצים לצאת לדרך ולפעול. האמת היא שאנו חייבים להבין שאף פעם לא תהיה לנו וודאות במאה אחוז לגבי שום דבר. אני חושב שחוסר וודאות הוא במאה אחוז קיים, אבל מולו זו התפיסה שלנו את חוסר הוודאות.

ברגע שאני מבין שלא כל דבר יעבוד, שאני יודע שאני צריך להיכשל ושה- "**למה?**" שלי מאוד מאוד ברור, אז אין לי את השאלה או את הספק, האם זה יקרה או לא יקרה? ברור לי שזה יקרה, רק אולי עדיין לא ברורה לי הדרך. זוהי התנהלות ממקום אחר לגמרי. אני יכול להיות רגוע, אני יכול להיות שקט בפנים. יש לי בהירות מאוד מאוד גדולה מה אני רוצה ומהו הצעד הבא שאני צריך לעשות.

יש לזכור שכשאנו נופלים וקמים, אנו גדלים. הגדילה שלנו מתרחשת במקומות שבהם אנו נופלים וקמים מהם. אם אנחנו נופלים ונשארים שם, לא גדלנו בכלל, הלכנו אחורה. אבל במקומות שאנחנו קמים מהם, שמה אנחנו גדלים.

הדבר הזה ידרוש מכם שני דברים מאוד מאוד חשובים וזה מחויבות והתמדה. אני מזכיר לכם שבמקומות האלה, דווקא כשתיפלו ודווקא כשיהיה לכם יותר קשה - תהיו נכונים לזה שדווקא אז, בנקודות האלה, הסביבה שלכם תבוא ותגיד לכם "אמרת לך". וזה יקרה.

הם בהתחלה יצחקו עליכם, אחר כך ילעגו לכם, ירדפו אתכם ובסוף יבקשו להיות כמוכם. פה חשובה המחויבות וההתמדה כי זו דרך. הדבר הזה הוא מאוד חשוב, זה מה שידרוש מכם את ההמשך.



נציגות רשמית

22

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



הכול משנה!

הדבר הכי חשוב שאני רוצה שתבינו לקראת סיום המדריך זה את הדבר הבא.

כל דבר משנה. אתם רוצים להיות מאוד זהירים למה אתם נותנים להיכנס למחשבה שלכם. יש מושג באנגלית שנקרא GIGO, Garbage in garbage out. המשמעות היא שכל דבר שאנחנו מכניסים שפיע עלינו. האוכל שאנחנו מכניסים משפיע עלינו, המחשבות שאנחנו נותנים להם מקום להיכנס פנימה משפיעות עלינו. כל דבר משנה, כל דבר משפיע.

מהן תכניות טלוויזיה בהן אנו צופים, אילו ספרים אנחנו קוראים, לאיזה מחשבות ודעות של ההמון אנחנו נותנים להיכנס, כל דבר משנה. אל תקלו ראש בדבר הזה. כל דבר פה משנה. אנחנו רוצים להיות מודעים לזה ואנחנו רוצים מאוד להקפיד על הסביבה זה שאנו נמצאים. יש משפט שאני מאוד אוהב שאומר "אם אתם רוצים לעוף כמו נשר, אל תסתובבו עם תרנגולי הודו, כי תרנגולי הודו בדרך כלל מסיימים בצלחת של מישהו אחר".

הייתי בכנס בארה"ב אחד המרצים שדיבר היה, פרנק קרן. הוא אחד מאנשי השיווק באינטרנט היותר ידועים בעולם היום. הוא בעל מוניטין של בחור חסר מעצורים ופרוע, בחור מבריק. הוא נוהג לומר: "אם אתם לא רוצים להיות לוזרים, אל תסתובבו עם לוזרים" "if you don't want to lose – stop hanging out with losers".

הוא מאוד בוטה וזה היה המשפט שלו. זה חלק מהסביבה, כי הסביבה משפיעה עלינו, אז תבחרו בקפידה את הסביבה בה אתם נמצאים. תבחרו בקפידה עם איזה אנשים אתם מסתובבים, תבחרו בקפידה את המחשבות שאתם נותנים להם מקום אצלכם. אל תקלו ראש בדבר כזה. כל דבר משנה! זו אחריות שלכם, אף אחד לא יעשה את זה בשבילכם, אין פה חוכמות, זה בעצם המהות של העניין.

לכאורה זה קשה, עם זאת הכרחי. כיון שהאלטרנטיבה לא מי יודע מה. אתם רוצים באופן מודע לחפש את חברתם וליצור לעצמכם סביבה של אנשים כמוכם. אם אתם לא נמצאים בחברה של אנשים כמוכם, שם אתם צריכים להיות פי כמה וכמה יותר מודעים וערניים למה אתם נותנים להיכנס ולמה לא. האלטרנטיבה של לתת לזה להיכנס היא יותר גרועה.

אחד הדברים שהרבה אנשים שמבינים את העניין הזה של הסביבה אומרים "האם עכשיו אני אתנתק מהמשפחה שלי?" עם חברים אולי ניתן להקטין מעורבות ורמת אינטראקציה אבל עם משפחה זה יותר מורכב. התשובה היא לא. אני ממש לא מצפה שאנשים יעזבו את המשפחה שלהם וכו'.



נציגות רשמית

23

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



עם זאת, כשאתם נמצאים בסביבה הזאת, אתם חייבים לקחת אחריות על השיחה. אתם חייבים לקחת אחריות על הסיטואציה וחייבים להיות מאוד מודעים למה קורה. אם אתם רואים שהשיחה, לצורך העניין, גולשת לפסים שבוודאות פוגעים בכם, תעצרו את זה, אל תתנו לזה מקום. אם אתם רואים שאתם נקלעים לשיחה של קיטורים, קחו אחריות על השיחה ותשנו נושא. לא תמיד אפשר, אבל קחו אחריות על השיחה ותשנו את השיחה. הכול הוא עניין של איזון נכון.

צרו לכם סביבה שמרימה אתכם, וברגע שיש לכם סביבה שמרימה אתכם אז גם אם משכו אתכם מטה יש לכם מאיפה לינוק אנרגיה מחודשת ויש לכם משהו שימשוך אתכם חזרה למעלה. זה דבר מאוד מאוד חשוב, זה דורש את המאמץ ליצור ולבנות את זה אולם זו אחת ההשקעות היותר טובות שאתם יכולים לעשות.

להבדיל מחברים, איתם לכאורה יותר קל להרשות לעצמכם להתרחק. עם משפחה זה אחרת, אתם לא אומרים NEXT על משפחה זה נכון שזה יכול להשפיע וזה בסדר.

הבנאדם הכי חשוב לכם בחיים הוא אתם. כי אם לכם יהיה טוב, למשפחה שלכם יהיה טוב, לילדים שלכם יהיה טוב, להורים שלכם יהיה טוב, לכל הסביבה שלכם יהיה טוב. חד וחלק. זה המדד שאתם צריכים לפעול לפיו.

נכון, שבמקרים מסוימים, זה יגיע לדוגמאות קיצוניות בהן לא תהיה ברירה וקשרים יחלשו, אבל האלטרנטיבה בעיני היא פחות מוצלחת. כי אם תחשבו על זה רגע לעומק, אם אתם מוותרים על הגשמה שלכם, זה ישפיע גם על היחסים שלכם, בכל מקרה. רק שהפעם, יהיה לכם אנשים להאשים אותם, בגלל שאתם לא הצלחתם להגשים את עצמכם.

מהניסיון שלי גם במקומות שהסביבה הייתה מאוד אנטי ואני מדבר על הסביבה הקרובה, אם הבנאדם התמיד לאורך זמן והשתנה, הסביבה השתנתה גם כן. זהו תהליך שלוקח זמן. זהו חוק ההבשלה.

זה מאוד מרגיע, כי אנחנו נוטים לבחון את עצמנו על פי התוצאה הסופית וזה בכלל לא התוצאה הסופית – זו הדרך וזה אורח חיים. כל עוד אנו בדרך ואוי פועלים בצורה עקבית להגשים יעדים ראויים או מטרות ראויות - זו הצלחה. למה? אנו במסלול של הצמיחה שלנו, של הגדילה שלנו, של ההתפתחות שלנו.

זה המפתח, תקפידו לפעול בחייכם לעבר יעדים ראויים. ברגע שיש לכם יעד ראוי, שחובר יחד עם ייעוד שלכם, שמעורר בכם התרגשות גם אם אתם לא יודעים איך להשיג אותו כרגע – זה בכלל לא משנה ואתם פועלים בצורה מתמדת להשיג אותו, חבר'ה אתם סיפור הצלחה ענק.

אני מזכיר לכם, אנשים מחויבים עושים את מה שצריך ולא את מה שנוח. כל מי שקורא את המדריך הזה היום - הוא אדם מחויב. הוא מחויב לעצמו, הוא מחויב להפיק יותר בחיים שלו, הוא מחויב לעשות שינוי ולחיות את החיים שמגיעים לו.

קבלו החלטות בעקבות קריאת המדריך, תנקטו בפעולות שיקדמו אתכם.

קבלו החלטה, תנקטו בפעולה!

אני מודה לכם, ומוקיר אתכם על היותכם אנשים שמחויבים לחיים שלהם. המשיכו להיות בפעולה, אני אשמח מאד לראות אתכם בסמינרים, בשיחות האימון או בהרצאות הבאות, לעזור לכם להשיג את היעדים שלכם ולהיות חלק מהמסע שלכם.

תודה רבה לכם ושיהיו לכם חיים נפלאים ומלאים בהזדמנויות!

ערן שטרן

מנכ"ל יוצא מהכלל

**"את ההצלחה יש למדוד לא דווקא על פי העמדה שאליה הגיע האדם בחייו,
אלא על פי המכשולים שהיה עליו לעבור בדרכו"**

בוקר ט. וושינגטון

* * *



נציגות רשמית

25

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ

© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il



"דימוי עצמי מנצח"

גלו כיצד להעיר את מנגנון ההצלחה האוטומטי הקיים בתוכם!



הערכה מורכבת מ-3 תקליטורי שמע, חוברת לימוד וחוברת עבודה. כל תקליטור מכיל חלק נוסף בתוכנית, ושלושתם ביחד מרכיבים את התוכנית המלאה:

1. המפתח להתנהגות האנושית – הדימוי העצמי שלנו!

- ✓ מהו הדימוי העצמי, היכן הוא שוכן וכיצד הוא משפיע על התוצאות שאנו משיגים?
- ✓ השופט הפנימי שעוצר אותנו, וכיצד להתמודד איתו
- ✓ מה מרכיב אותנו וכיצד אנו פועלים כבני אדם
- ✓ השכל המודע, תת המודע והרגשות שלנו – כיצד להשתמש ולשלוט בהם
- ✓ שש יכולות-העל האינטלקטואליות ככלי למימוש הפוטנציאל שלנו

2. כלי היצירה שלנו – תת המודע והדמיון!

- ✓ כיצד לתקשר עם תת המודע ולאפשר לו לכוון אתכם להצלחה
- ✓ הפעלת מנגנון ההצלחה האוטומטי
- ✓ השלבים לבניית הדימוי העצמי המנצח
- ✓ תהליך היצירה של הדימוי העצמי המנצח

3. ההטמעה – תהליך הטמעת הדימוי העצמי החדש בתת המודע

- ✓ בניית תמונת הדימוי העצמי החדש
- ✓ תכנית 5 הנקודות היומית להטמעת הדימוי העצמי המנצח

לפרטים נוספים היכנסו לאתר – www.WinnersImage.co.il

מוצרים ייחודיים מבית "יוצא מהכלל" דיסקים לשמיעה בבית, במשרד או ברכב!



"מחשבות לתוצאות" הינה הרצאה אותה העביר ערן שטרן בפני קהל חי, ובה הוא מלמד הלכה למעשה כיצד המחשבות שלנו פועלות, מהו הקשר שבין המחשבה, תת המודע והתוצאות שאנו משיגים בחיינו. בנוסף, ערן יצייד אתכם בכלים פרקטיים לשימוש בכח העצום הטמון במחשבה שלכם, בחיי היום יום ובכל תחום בחייכם.



"מחשבות לתוצאות" הינה הרצאה סוחפת, מלאה בהומור ומעשירה את כל המשתתפים בה. בין הנושאים אותם תלמדו בהרצאה:

- מהו הגורם המרכזי המשפיע על התוצאות שלנו בכל תחום בחיינו
- כיצד פועל השכל ומהן יכולות העל האינטלקטואליות שלנו
- כיצד לשלוט במחשבות וברגשות שלנו כדי להשיג את התוצאות שאנו רוצים
- כיצד להשפיע על האחרים
- כלים למיקוד המחשבות, היעדים והרצונות שלנו

הנכם מוזמנים להצטרף ולצאת למסע מעורר השראה עם ערן שטרן, ערן הפך את החזון שלו למציאות ודרך חיים ועכשיו הוא עומד לשתף אתכם בתובנות מהמסע "בדרך להצלחה"



זהו אוסף של ציטוטים של הוגי דעות ואנשי מעשה ממאה השנים האחרונות. מחשבותיהם מילאו את ערן בהשראה במסעו האישי. אוסף ציטוטים זה, אותם מקריא ערן על רקע מוסיקה שלוה ומרגיעה, ימלא ויטעין אתכם באנרגיה חיובית גם במסע שלכם "בדרך להצלחה".

דיסק מעורר השראה, המתנה המושלמת למי שאתם רוצים בהצלחתו!

תקליטור "דמיון מודרך ורגיעה מושלמת" נועד לעזור לכם להגיע למצב של רגיעה מושלמת, בו המוח והמחשבה שלכם יהיו במצב שקט יותר שיאפשר לכם ליצור בדמיונכם תמונה מושלמת של היעדים אותם אתם רוצים להשיג בחייכם.



תרגול הדמיון המודרך נועד לעזור לכם להגדיר, לחדד ולהשיג את היעדים שלכם. מחקרים הראו כי כאשר המוח נמצא בתדר גלי מחשבה מסוג אלפא, הוא נהיה קליט יותר, מרוכז ויצירתי יותר.

בתקליטור זה, ערן שטרן, ילווה אתכם בקולו בתרגיל דמיון מודרך המשולב במוסיקה מיוחדת מסוג BrainWave שהינה אידיאלית לחידוד היצירתיות, הרגיעה המחשבתית, והטמעת אמונות חדשות בתת המודע.

לרכישה ולפרטים נוספים [בקרו באתר "יוצא מהכלל"](http://www.out-standing.co.il) או התקשרו 1700-50-50-79



נציגות רשמית

27

יוצא מהכלל – אימון להצלחה בע"מ
© כל הזכויות שמורות.

טלפון 1-700-50-50-79, פקס 153-88674013

www.out-standing.co.il info@out-standing.co.il

