

פרק 8

הסוד להשגת היעדים שלנו

מרי שלי, הסופרת האנגלייה, בתו של הפילוסוף ויליאם גודווין ואשתו של פרסי שלי, פרסמה בשנת 1818 בהיותה בת 19 את ספרה פרנקנשטיין או פרומתאוס המודרני כסיפור אימה חדשני. זו היתה "נקודה" מקורית שאליה כיוונה את כל משאביה, והספר הפך לרב מכר.

המפתח להצלחה טמון באופן שבו אתם מציבים את היעדים שלכם. עכשיו, כשאתם כבר מבינים שהפוטנציאל שלכם הוא אינסופי, אתם בוודאי מבינים גם שיש לכם כל מה שנדרש על מנת להשיג כל יעד שתרצו. מה שאתם באמת רוצים יוכל להתגשם, השאלה המרכזית היא כיצד תציבו את היעד שלכם.

כל אחד יכול להציב יעדים, ורבים עושים זאת, אך מרבית האנשים לא משיגים את היעדים שלהם. המפתח להשגת היעדים שלכם טמון באופן שבו אתם מציבים אותם מלכתחילה. מרבית האנשים אינם מודעים כלל לאופן שבו הם מציבים לעצמם את היעדים, ולכן הם גם מפספסים אותם שוב ושוב. בפרק שלפניכם תגלו את סוד ההצלחה הטמון בהצבה נכונה של יעדים, ובדיוק בהגדרת היעדים שאתם רוצים להגשים.

להתחיל בזיהוי המלכודת

במקרים רבים ההרגלים שלנו יוצרים בתחומים שונים בחיינו "אזורי נוחות". בכל תחום שבו אנו פועלים באופן אוטומטי, יש סיכוי גדול שנלכדנו במלכודת הנוחות. המציאות שלכם יכולה להיות טובה, אתם יכולים להיות מרוצים מחייכם, וייתכן שממש "לא רע לכם" עכשיו. יכול להיות שיש בחייכם כרגע דברים רבים שאתם אוהבים, ואתם אפילו נהנים מרגיעה מסוימת אחרי שנים של מרוץ אחרי בית, משפחה, קריירה. יש בחייכם נוחות ואתם מרוצים ממנה. אבל בתוך הנוחות הזו קיים חלק בלתי נראה. באזורי הנוחות שלנו עשויה להמתין לנו מלכודת. מלכודת הנוחות. היא חלק ממשי בחייכם כמו האוויר שאתם נושמים.

למילה "מלכודת" במילון אבן שושן יש שלוש הגדרות משנה:

1. פח, רשת או כל התקן אחר ששמים ללכידת חיות או עופות.

2. מצב או מערך ללכידת האויב.

3. מארב כדי לתפוס מישהו.

בכל שלוש ההגדרות ברור כי מי שהמלכודת נועדה עבורו – אינו מודע לקיומה. עבורו היא בלתי נראית. נקודת הזמן שבה יזהה אותה תהיה הרגע שבו היא נחשפת. כלומר, החיה, האדם או קבוצת האנשים הנלכדים בה, יודעים על קיומה רק תוך כדי ההילכדות ולאחריה.

מלכודת הנוחות סמויה מן העין ממש כמו מלכודת העכברים עבור העכבר. העכבר אינו רואה מלכודת, הוא רואה גבינה. הוא אינו מסוגל לראות את המלכודת, ואינו צופה את הסכנה שאורבת לו. האפשרות הזו אינה קיימת עבורו. הוא רואה ומריח גבינה. הגבינה נראית ומריחה מצוין. הוא מכיר את הריח הזה. הוא מתקרב לנגוס בה, וה"ביס" הזה עולה לו בחייו או בחירותו. חשבו לרגע על העכבר המופתע שמגלה את עצמו לכוד. הגבינה הטעימה הזו שהוא כל כך אוהב, המתינה לו בתוך מלכודת. האם העכבר מתעניין עדיין בגבינה? האם לגבינה יש כעת את אותו הטעם שהוא ציפה לו? העכבר עסוק כעת בניסיונות נואשים להיחלץ מהמלכודת.

הדרך הפשוטה ביותר לזהות את אזורי הנוחות שבהם אנחנו לכודים, היא לבחון באילו תחומים בחיינו איבדנו את ההתלהבות ואת טעם החיים. בתחומים אלה

דברים שאהבנו, שריגשו או אתגרו אותנו בעבר, הפכו כעת למשעממים ולחסרי טעם עבורנו. הדבר שאנו חווים יכול להיות שחיקה, חוסר עניין, אפתיה או ויתור. כל אלה הם סממנים מובהקים לכך שאנו לכודים במלכודת הנוחות, שאין לנו יעדים ראויים בתחומים אלה, ושאנו פועלים בתוך מערכת הרגלים ישנים ומעכבים. באזורי הנוחות, נוחיות מחליפה את מקומן של הצמיחה וההתפתחות. אנחנו מנהלים את חיינו בתוך מלכודת בלתי נראית אשר מצמצמת את האפשרויות שלנו ומכתיבה את איכות חיינו, את העיסוקים שלנו, את מערכות היחסים שלנו, את הסביבה, את הקריירה ואפילו את הבריאות שלנו. הכול מנוהל בתוך מלכודת הנוחות. הבשורות הטובות הן שניתן לזהות את המלכודת ולפרוץ אותה.

אנחנו מנהלים את חיינו בתוך אזורי נוחות כמעט בכל התחומים. נוחות זו מתקיימת גם בתחומים שבהם פרצנו והגשמו יעדים ראויים בעבר. דרך נוספת לחשוף את אזורי הנוחות היא לזהות את התחומים שבהם הפסקנו לפתח יכולות חדשות, והתחלנו לפעול אך ורק מתוך ניסיון העבר שלנו. אנחנו יודעים כבר בתחילת היום כיצד אותו יום ייראה, ולרוב זה כבר משעמם אותנו. יש אנשים שאם תשאלו אותם "מה נשמע?" הם ישיבו "הכול רגוע." רגיעה היא עצירה. שהרי אנחנו כבר יודעים שהכול נמצא בתנועה מתמדת. רגיעה היא נסיגה, האטה, הליכה לאחור. הכול מוכר ונוח. בתחומי הנוחות אין כל התקדמות או התפתחות, ולכן אין בהם הישגים או תוצאות מרגשות. אין בנו כל תשוקה לפעול בעוצמה בתחומים אלה. החוויה היא ש"הכול בסדר", ולא יותר מזה. כשמצב כזה מתמשך על פני חודשים או שנים, אנחנו מתחילים להרגיש עמוק בפנים שאנחנו תקועים. בתחומים הללו כבר מזמן לא נדלק שום ניצוץ, לא התרחשו חיים.

הנוחות מספקת לנו תמריץ טוב לשמר אותה. הדבר דומה למעבר משכשוך בבריכת הילדים הקטנה אל השחייה בבריכה אולימפית. בבריכת הילדים המים חמימים, איננו צריכים להתאמץ כדי להחזיק את ראשו מעל המים, ואיננו חשופים לסכנת טביעה. נעים, חמים ונוח לנו. היכולות שלנו מספיקות על מנת ליהנות ולהשתכשך במים... אבל הבריכה הזו נועדה לילדים קטנים. כשהיינו קטנים היא התאימה לצרכים וליכולות שלנו. בינתיים גדלנו, והבריכה הרחבה והעמוקה מתאימה לנו הרבה יותר. בתוכה נוכל להרחיב את היכולות שלנו, לשחות למרחק, לצלול לקרקעית ולשחק משחקים מסעירים ומרגשים.

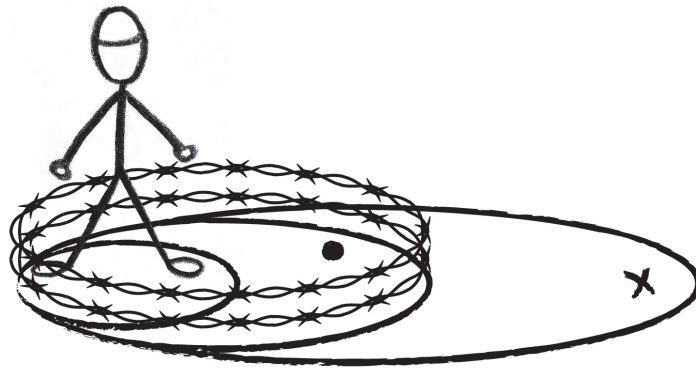
אלא שאף אחד לא יכול להכריח אותנו לעבור מבריכת הילדים הנוחה אל הבריכה

האולימפית, יהיו יתרונותיה אשר יהיו. כך גם בחיים, אי אפשר להכריח אותנו לזוז מאזור הנוחות החמים, הבטוח והנעים שלנו.

כדי לצאת מאזור נוחות נדרשת בחירה לקום ולפרוץ את המלכודת שתוחמת את גבולותיו, ולהתחיל לחיות במרחב חדש. במרחב הזה אומנם לא תחושו יותר את הנוחות המוכרת והממכרת, אך תחושו תשוקה והתרגשות שיעוררו בכם עוצמות חדשות. תחושו תחושות עוררות שלא מתקיימות באזורי הנוחות, פשוט כי התרגשות ונוחות לא מתקיימות באותו התדר. איננו קשורים בקשר מחייב עם תחומי הנוחות שלנו, ומשום כך אנחנו יכולים לפרוץ אותם. רוב האנשים אשר פורצים את תחומי הנוחות בחייהם, עושים זאת בעקבות אירוע מכונן שדוחף אותם אל מחוץ לתחומי הנוחות שלהם, ומחייב אותם ליצור מפנה בחייהם.

כאשר התחלתי להתלבט בנוגע לעתידי המקצועי, פניתי אל מנהלת בכירה בארגון שבו עבדתי. בשיחה ישירה מאוד אמרתי לה שאני לא רואה לעצמי עתיד בחברה, בטח לא בתפקיד או בתחום שבהם עסקתי אז, ושאני שוקל להפסיק לעבוד בחברה. תגובתה הפתיעה אותי. היא הבהירה לי שהיא מעוניינת מאוד שאשאר בארגון, ולפיכך אוכל לבקש כל תפקיד שארצה בכל תחום, והיא תדאג לאשר את התקן. באתי במטרה להתפטר, וקיבלתי "המחאה פתוחה" לפירעון מידי. בהחלט התבלבלתי. לא ציפיתי לקבל הצעה נדיבה ומפתה כל כך.

התייעצתי עם חבר טוב שהיה מעורב בתהליך שאני עובר. הוא יצא לדרך עצמאית חצי שנה קודם לכן. סמכתי עליו ועל ניסיון חייו בצומת המשמעותי הזה שנפתח בפני. סיפרתי לו על ההצעה שקיבלתי. הוא הקשיב לי וסיכם את העניין בשלושה משפטים ואיור. הוא לקח מפית נייר, צייר עליה עיגול, סימן בתוכו נקודה, ואמר: "אתה נמצא כאן, במלכודת הזהב של ההייטק. אתה רוצה לפרוץ אל מחוץ למלכודת הזו, והנה בנדיבות רבה מציעים לך מקום חדש בתוך המלכודת. אם זה מה שאתה רוצה, תחפש את התפקיד הכי מדליק בעולם. אם לא, פשוט תסרב בנימוס ותמשיך בתוכניותיך." פתאום זה נראה פשוט, יכולתי לזהות את המלכודת של אזור הנוחות בבהירות שלא היתה לי קודם, ולפרוץ אותה בקלות.



היכן אני נמצא היום, ביחס למה שמציעים לי (•) וביחס למקום שבו אני באמת רוצה להיות - מחוץ למלכודת הנוחות (X)

את ההבחנה הבהירה הזו יכולתי לקבל מאודם אשר ראה את אזורי הנוחות שלו, זיהה את המלכודת ופרץ אותה. הוא השתחרר משירות קבע שלוש שנים לפני המועד שבו יכול היה להתחיל לקבל פנסיה צבאית נאה. אך הוא לא היה מוכן לחכות שלוש שנים נוספות על מנת לממש את מה שהיה חשוב לו בחייו, ולחיות את החלום שלו. החבר שלי לא דיבר איתי על כדאיות כלכלית, על סיכויי ההצלחה שלי כעצמאי, וגם לא על ההזדמנויות הממתינות לי בתפקיד הנוצץ שאוכל להמציא לעצמי. הוא התייחס בשיחה שלנו לנתון מרכזי אחד בלבד: "מה ערן רוצה". חשתי הקלה עצומה בזיהוי של אזור הנוחות והמלכודת, וחשתי בתוכי עוצמה חדשה שהניעה אותי להמשיך ולפעול. לפני שנפרדנו הוא אמר לי בישירות ובאהדה רבה: "אני בטוח שאתה חש אי נוחות ופחד, זה טבעי. מציעים לך להיות במקום אחד, אבל אתה באמת ובתמים רוצה להיות במקום אחר, עכשיו נשאלת רק שאלה אחת, האם אתה מוכן לשלם את המחיר?"

בואו נמשיך ונחדד את האבחנה בין התחומים שבהם אנחנו חשים פער בין התוצאות הנוכחיות שלנו לבין התוצאות הרצויות לנו – שם אנחנו פועלים לקידום המטרות שלנו, לבין תחומי הנוחות שלנו, שלרוב איננו מודעים להם כלל.

בתחומי הנוחות איננו נוקטים פעולות חדשות ויזומות, או שאנו נוקטים פעולות נטולות מעוף ונטולות אתגר. בתחומי החיים שבהם אנחנו יצירתיים, מלאי תשוקה, מעוף והתרגשות – גם אם איננו משיגים עדיין את מה שאנחנו רוצים, ללא ספק פרצנו את אזור הנוחות.

כאשר אנחנו מגשימים יעד ראוי, באופן אוטומטי נוצר אזור נוחות חדש. זוהי מלכודת הדבש של הנוחות. מלכודת זו "מתלבשת" על כל תחום חיים שבו אנחנו מגשימים את מה שחשוב לנו, ונעצרים. אך כאשר אנו יודעים זאת, יש לנו אפשרות להמשיך ולהציב יעדים ראויים וללמוד לפרוץ את מלכודת הנוחות בכל פעם מחדש.

תחומי הנוחות עוטפים אותנו כמעט תמיד, מיד עם השגת יעד ראוי. כשתגשימו את מה שאתם רוצים, כל הרגלי הנוחות שלכם יופיעו מחדש. תרצו לעצור לרגע, ליהנות מהתשואות, מהתהילה, ולנוח על זרי הדפנה. חשוב מאוד שתיהנו, תחגגו ותשתפו את העולם בכל הישג והגשמה שלכם. אבל ממש ברגע שזה מתחיל להיות "חמים ונעים" כמו בבריכת הילדים, כשאתם מגלים שאתם מתחילים לשעמם את עצמכם, וכשאתם קולטים שאתם משתפים את אותו אדם בתחושותיכם על ההגשמה שלכם בפעם השנייה או השלישית – התבוננו מחדש על התחום, והציבו לכם יעד ראוי חדש, רמה חדשה של יכולות, והישג חדש שיעורר בכם השראה ויניע אתכם לפעול למענו.

לפרוץ את מלכודת הנוחות זהו ציווי מתמשך לחיים, כי כאמור, בכל פעם שאנו פורצים אזור נוחות בתחום חיים מסוים, יופיע אזור נוחות חדש באותו תחום. אתם עשויים לשאול את עצמכם, "אז בשביל מה בכלל כדאי להתאמץ?" התשובה מורכבת משלושה חלקים:

1. אין צורך להתאמץ. במהלך הקריאה תגלו עד כמה השגת היעדים שלכם כרוכה במאמץ מזערי, כשאתם מכירים את החוקים והעקרונות ופועלים לפיהם.
2. פריצת מלכודת הנוחות היא הדרך היחידה לזנק מהמיטה לחיים מלאי תשוקה בכל בוקר.
3. ככל שתפרצו פעמים רבות יותר את תחומי הנוחות שלכם בתחומי חיים שונים, כך ה"עטיפה" של אזור הנוחות באותו תחום תהיה יותר ויותר דקה. תהפכו למומחים לזיהוי אזורי הנוחות הממלכדים שעוטפים אתכם בכל פעם מחדש, ותפרצו אותם.

חשוב מאוד להבחין בין הצבת יעדים ראויים באופן מתמשך לבין חמדנות. חמדנות אינה מאפשרת לנו להיות נוכחים ומאושרים מההגשמות שלנו. חמדנות משאירה אותנו נטולי עוצמה גם כאשר הצלחנו להגשים את מה שחשוב לנו. תוכלו לזהות זאת כאשר אתם משיגים יעד ומתלוננים. פשוט מתלוננים על הדרך שהשגתם

אותו, על התוצאה שהשגתם, על כך שאינה מספקת או מדויקת. במצבים הללו אתם עושים עוול לעצמכם, ובעיקר מסיטים את תשומת הלב מהמהות של השגת יעד ראוי.

בכל פעם שאנחנו פורצים את אזור הנוחות בתחום מסוים, חשוב מאוד שנעניק לעצמנו הכרה והוקרה. חשוב שנזהה את היכולות שפיתחנו במהלך הדרך, מה התחדש אצלנו ובחיינו. וכמובן, שהוקרת תודה לכל מי שהיה שותף ותמך היא מחווה מעצימה מאוד שאנו יכולים לנקוט כלפי האנשים בחיינו, וגם עבורנו. זו הדרך להכיר בכך שהשגת יעד כלשהו היא חלק מחיינו מלאי העניין והעוצמה.

כך תיצרו חופש בחייכם – הציבו יעדים ראויים

בפרק השני דיברנו על אנרגיה ועל המשמעות העמוקה הטמונה ברעיון שהכול כבר קיים. מה שאנחנו רוצים להגשים קיים כבר בממד אנרגטי, גם אם איננו מופיע כרגע בממד הפיזי בחיינו. כל דבר שאתם רוצים שיהיה לכם, כבר קיים!

בידיעה שהכול כבר קיים טמונה עוצמה אדירה. ידיעה זו היא שמחוללת מפנה ביכולתנו ליצור לעצמנו את החופש שאנו רוצים: חופש מדאגות, מתסכול, חופש להגשים כל יעד ראוי עבורנו. חופש הנובע מהעובדה שפיתחנו את היכולת להגשים יעדים ראויים באופן מתמשך.

החוקים האוניברסליים פועלים במרחב שלנו כל הזמן. החוקים הללו פועלים בתדר אשר מאפשר לנו להגשים את כל מה שחשוב לנו באופן הפשוט ביותר. ממש כשם שאם תרצו להאזין לרשת ג', תנועו בין ערוצי הרדיו עד אשר יופיע שיר מוכר בעברית – אז תדעו שהערוץ שביקשתם הופיע ברמה הפיזית שלו. הצבת היעדים שאפרט בהמשך, דומה למציאת השידורים של רשת ג'. כיצד? כשאני מעוניין להאזין לערוץ שידור מסוים, אפסיק את החיפוש רק כאשר אשמע את השידורים של אותו ערוץ. בנקודה הזו אעצור, כיוון שברמה הפיזית השגתי את מבוקשי. יעד ראוי, בהיר וברור, המבטא את הרצון שלי, הוא יעד שאני יכול לחפש את הדרך אליו. וכשאגיע אליו – אדע שהגעתי. איך עושים את זה? איך אנחנו בוחרים את היעד הראוי שלנו, וכיצד אנחנו מכוונים את עצמנו לתדר המתאים ולהשגתו? זהו תהליך מרתק שמתחיל בהרחבת המודעות. המודעות שלנו משמשת סקאלה של תדרים אשר באמצעותם אנו מושכים אל עולמנו את הביטויים הפיזיים של רעיונות

ראויים. התהליך הזה נמצא בידכם, בשליטתכם ובאחריותכם המלאה. במהלך הפרק הזה ייחשפו בפניכם ההיבטים הנסתרים של הצבת יעדים ראויים. בפרקים הבאים תיחשפו לעוצמות שיש בכם להשגתם.

השגת יעדים ראויים מביאה אותנו לרמה גבוהה ורחבה יותר של מודעות. יעדים ראויים הם יעדים שמעצימים אותנו ומדרבנים אותנו לפרוץ את מלכודת הנוחות ולפעול מעבר למחסום הפחד הטבעי המתעורר בנו בתקופות של שינוי. לאחר שנגשים יעד ראוי, נהיה ברמת מודעות נרכשת חדשה, והיא תמשיך להיות שלנו למשך כל חיינו. בנקודה כזו או אחרת תיתכן מעידה לרגע, אך מהר מאוד תדעו לחזור לנקודת המקור שבה הייתם, כיוון שיש לכם את המודעות וכבר עשיתם זאת. חשוב מאוד שתפתחו את היכולת שלכם להציב לעצמכם יעדים ראויים שיביאו אתכם לרמת מודעות גבוהה יותר. שכן, כאשר תשיגו יעדים ראויים, יהיו לכם יכולות חדשות ומפותחות יותר, ואלה יעמדו לזכותכם כאשר תפנו לבחור לכם את היעדים הבאים שלכם.

אמיר הוא עורך דין שהשתתף בתוכנית הליווי השנתית שהנחית. במהלכה הוא זיהה שאהבתו לנגינה הפכה לתחום רדום בחייו, תחום שבו אין לו יעד ראוי, כזה שהוא מוכן לתת את חייו עבורו. למרות שהנגינה על גיטרה היתה אחד הדברים המרגשים, המטעינים והמעצימים ביותר עבורו – הוא ניגן בגפו, ללא הרכב, ללא מסגרת או עקביות. הנגינה היתה אצלו ברקע של החיים. כאשר אמיר זיהה כי בתחום הזה הוא לכוד בתוך מלכודת נוחות נטולת עוצמה או תשוקה, ושהחיים עוברים בזמן שהוא מזניח את הדבר שיכול למלא אותו באנרגיה ובעוצמה – הוא קיבל החלטה להתחיל לנגן ולהופיע בגדול עם הרכב מקצועי. כבר בשלב המחשבה על היעד הראוי אמיר יכול היה לחוות את האדרנלין ששטף אותו.

יומיים אחרי שהוא הגדיר את היעד הראוי שלו, הוא הופיע בפני שבעים איש. מחיאות הכפיים של הקהל העניקו לו תחושה עמוקה שהוא עלה על המסלול הנכון. מיד אחר כך הגיעו כל ההזדמנויות שהוא תיאר ביעד הראוי שלו. שבוע לאחר מכן כבר הצטרף להרכב, ולאחר כחודשיים של חזרות הופיע מול קהל של 250 איש. אחרי ההופעה הזו נרשמו הזמנות להופעות נוספות, ולוח ההופעות של ההרכב התמלא.

חשבו לרגע, למה בעצם לא השגתם עד היום את היעדים החשובים לכם באמת? בגלל שלא היה לכם מספיק כסף? לא מצאתם את השותף המתאים? את הזמן

המתאים? או אולי המיתון הוא זה שמעכב אתכם? יכולות להיות סיבות רבות ותשובות רבות.

הסיבה המרכזית שבגללה אנשים לא משיגים את התוצאות שהם רוצים, היא שהם לא יודעים איך להשיג את מה שהם רוצים! ומשום שאין להם מושג איך להשיג את מבוקשם, הם מוותרים על רצונותיהם ומשנים אותם ליעדים "הגיוניים" ו"מתקבלים על הדעת", כאלה שהם לכאורה בני השגה. ליוויתי מנהל בכיר בתהליך יצירת חזון אישי. בתהליך יצירת חוזה לחמש השנים הבאות שאלתי אותו: "כמה אתה מרוויח בתמונת החזון שלך בעוד חמש שנים?" הוא ענה: "25,000 שקל נטו." כתבתי את תשובתו, ובדקתי, "האם זהו באמת הסכום שאתה מעוניין להרוויח בעוד חמש שנים?" הוא ענה: "לא, זה לא מה שאני רוצה." הסתכלתי סביב ושאלתי אותו: "מישהו כיוון לך אקדח לרקה? או מנע ממך לומר כמה אתה רוצה להרוויח?" הוא חיך, חשב רגע, ואמר: "אני רוצה להרוויח 50,000 שקל, אבל אין לי מושג איך אעשה זאת." מצוין! זהו אחד המדדים של יעד ראוי – אין לכם מושג איך תשיגו אותו! יעד ראוי צריך לשקף את מה שאתם רוצים באמת, ולא את מה שאתם חושבים שאתם מסוגלים.

הפעולה והחתיירה לעבר השגת היעדים הראויים שלכם, תיקח אתכם תמיד אל רמת מודעות חדשה, שבה תיחשף בפניכם הדרך להשיג את היעדים הראויים שלכם. וכשזה יקרה, תהפכו להיות אדם אחר, כי מעבר לכך שתשיגו את היעדים הראויים שלכם, בחתיירה להשגת היעדים שלכם תעלו את רמת המודעות שלכם, תפתחו יכולות חדשות שיאפשרו לכם להשיג יעדים משמעותיים יותר ולממש את הפוטנציאל שלכם, וכל זה לא פחות חשוב.

שימו לב! חשוב מאוד להבחין בויתור על היעדים הראויים שלכם, שעשוי להתרחש בתהליך סמוי, איטי וחמקמק!

יעד ראוי הוא יעד אשר באופן אוטומטי המחשבה הראשונה שתעלה לכם לגביו היא מסוג המחשבות: "זה לא אפשרי", או "אין לי מושג איך לעשות את זה!" אלה בשורות מצוינות! אם אין לכם מושג איך להשיג את היעד, אתם נמצאים בדרך הבטוחה אל מחוץ למלכודת הנוחות.



המאפיינים של יעד ראוי

הקול הפנימי שלכם לא ירפה, וילחש "אתה יכול יותר." זהו הקול המעודד את ההתפתחות והצמיחה שלנו; הקול המאיץ בנו לפעול באופן יצירתי ולהתפתח על מנת להשיג את היעד הבא; הקול שמבטא את הדחף הפנימי להשיג יותר. הדחף הזה מניע אותנו לעבר ידע חדש שיחשוף עבורנו את הדרך אל השגת היעד שלנו. כאשר תשיגו את היעד הראוי שהצבתם לעצמכם, תחושו דחף חדש לחפש את "היעד הבא". זהו הקול הרם שלכם, והוא גובר בעוצמתו על כל הפרדיגמות שלכם. כאשר אתם נענים לו, אתם מגלים שיש לכם חופש פעולה עצום, שמאפשר לכם לנוע לכיוון היעדים הראויים שלכם.

בשנות החמישים המוקדמות ערכה חברת דופון¹ מחקר שמטרתו היתה לפענח מהי כמות האנרגיה האצורה בגוף האדם, כלומר, לבדוק מהי האנרגיה הפוטנציאלית שלנו. הבדיקה הזו דומה לבדיקת האנרגיה החשמלית האגורה בסוללה. תוצאות המחקר הראו שבקילוגרם מסה של גוף אדם, אגורה אנרגיה השווה ל-22 מיליון קילוואט/שעה. כל קילוגרם מסה של הגוף שלכם יכול על פי תוצאת הניסוי הזה, להאיר 120 אלף נורות במשך עשרה ימים. אם תכפילו את הכמות הזו במשקל גופכם, תגלו שאתם יכולים להאיר עיר שלמה.

כמה פעמים שמעתם אנשים אומרים: "אין לי כוח, אני סחוט, אין לי אנרגיה." חשבו לרגע על האבסורד באמירה שכזו: יש לנו אנרגיה פוטנציאלית בכמות מספקת להאיר עיר שלמה, ומה אנחנו עושים עם הפוטנציאל הזה? בני האדם הם מסה

1 Dupont היא חברה בינלאומית, ותיקה ויוקרתית, שעוסקת במגוון רחב של תחומים ופתרונות טכנולוגיים.

עצומה של אנרגיה, איך ייתכן שהם יסתובבו בעולם כבויים ונטולי אנרגיה? הסיבה לכך נעוצה בעובדה שהם לא הציבו לעצמם יעד ראוי, כזה שמרגש אותם ומעורר את האנרגיה והתשוקה שלהם. אנשים שאומרים "אין לי כוח" או "אין לי אנרגיה", נמצאים באזור נוחות שהתענוגות שלו נעלמו. הם נותרו ללא הניצוץ שידליק בהם את הפוטנציאל האנרגטי שלהם, כך שיפעלו וירגישו מלאי עוצמה להשיג את היעד הראוי בחייהם.



יעד ראוי משמש עבורנו "ניצוץ" המדליק בתוכנו אנרגיה עצומה של דחף ומוטיבציה לפעולה

יעד ראוי משמש עבורנו "ניצוץ" המדליק בתוכנו אנרגיה עצומה של דחף ומוטיבציה לפעולה. האנרגיה העצומה הזו כבר קיימת בתוכנו, בכל אחד מאיתנו. זהו הפוטנציאל העצום והאינסופי שבנו. היעד הראוי יצית את האנרגיה הזו ויביא אותה לידי ביטוי דרכנו.

אם תפעלו בחייכם לכיוון יעדים אשר אינם ראויים עבורכם, לא תימצא האנרגיה הנדרשת לדחוף אתכם לפעול בתשוקה ובעוצמה, לקום בבוקר ולעשות את הנדרש לצורך כך, גם אם זה לא הכי נוח. היעדים בחיינו יכולים להשתנות, ולכן עלינו לדאוג לכך שבכל רגע ורגע יתקיים בחיינו יעד ראוי שנפעל למימוש.

בתהליך הרחבת המודעות לעבר השגת יעד ראוי מתחילה להופיע בצורה ברורה החוקיות שבה מתרחשים האירועים. תוכלו להבחין שהאירועים אינם מתרחשים

בדרך נס או מזל, ולזהות רצף מתמשך של מקרים שאין בהם מקריות. אינכם נמצאים "במקרה" במערכת יחסים עם בן או בת הזוג שלכם, במקום העבודה שלכם, במצב הכלכלי שלכם. רצף המקרים שיצרתם בחייכם יצר את התוצאות הללו.

היעדים הראויים שלכם משקפים את מה שאתם רוצים

יעד ראוי יגרום לכם להתרגש, לפחד וכמובן לשאול את השאלה, כיצד לממש אותו. יהיה לכם קל מאוד לזהות אם היעדים שלכם ראויים בעיניכם. אתם מיד תרגישו בכך. תרגישו את הניצוץ מופיע, מדליק את האנרגיה שלכם ויוצר בכם התלהבות ופחד, כמו גם חוסר ידיעה ברורה (נכון לרגע זה) כיצד תממשו אותו.

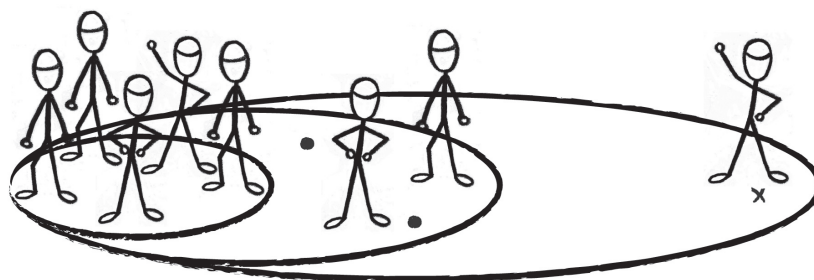
לפני כמה שנים בני הבכור, שהיה אז בן תשע, פנה אלי בבקשה מעניינת: "אבא, אני רוצה לקנות מכשיר סוני פלייסטיישן". הבקשה שלו עניינה אותי, ראיתי בה הזדמנות. הבטחתי לו שאתייעץ עם אימא שלו על הרעיון, וניתן לו תשובה. לאחר ההתייעצות המשפחתית החלטנו להציע לילד עסקה: עבור כל שני שקלים שיצבור ויחסוך להשגת היעד שלו, נעניק לו שקל אחד כריבית. הוא התלהב, התעוררה בו מוטיבציה. נהיה לו יעד ראוי. הוא התלהב מהרעיון שהוא יקבל מאיתנו ריבית שאינה נהוגה כלל במשק. זו היתה עסקה מצוינת בעיניו, והוא התחיל לפעול. הפעולה הראשונה שלו היתה להתקשר לסבא וסבתא שלו, לשתף אותם ביעד שלו, ולבקש להמיר מעכשיו את כל המתנות העתידיות בשווי הערך הכספי שלהן. הוא ביקש שלא יקנו לו כלום, וכל סכום של כסף שחשבו להוציא על מתנה, שיעבירו לו במזומן. במקביל ביקש שנעסיק אותו כשמרטף של אחיו הצעיר, וכגן בגינה המשפחתית, הציע להבריק את הרכב שלי ועוד. כעבור כארבעה חודשים הוא נעמד מולי עם חיוך מלא סיפוק והצהיר: "אבא, הנה הכסף שחסכתי. בתוספת הריבית אני יכול לקנות את הפלייסטיישן שלי."

חלפו מספר שבועות והוא התייצב מולי שוב, עם החיוך המוכר על פניו, "אבא, אני רוצה לקנות מכשיר MP4". ערכו של היעד הזה היה רק כרבע מהיעד הקודם. למרות שהיעד הזה היה נמוך יחסית, מה שהניע את בני לעברו, היה הוודאות שיש לו יכולת להגשים אותו. אבל היעד הזה לא הרחיב את המודעות ולא העביר אותו לרמת מודעות גבוהה יותר. מכשיר ה-MP4 כבר לא היה יעד ראוי עבורו – זה היה

דבר שפשוט יקרה. מדוע? כי בעבר הוא כבר השיג יעד גבוה יותר.

באופן לא מפתיע, כאשר תתבוננו על הסביבה הקרובה שלכם – החברים והאנשים בחייכם, תראו שגם הם נמצאים ברמת תוצאות דומה לשלכם. **חוק הממוצע החברתי** הוא אחד הביטויים הסטטיסטיים של חוק המשיכה. הוא מבטא את תדר המציאות שנוצר באמצעות החוק "דומה מושך דומה". אנו מציבים לעצמנו יעדים ומשיגים תוצאות דומות לתוצאות של הסביבה שלנו. זה נובע מהעובדה שכולנו – אנחנו והאנשים בסביבתנו, נמצאים בהרמוניה ובתדר זהה. אם תעמיקו בכך תגלו שאתם גרים בבתים דומים, יוצאים לאותן חופשות, נוסעים באותם כלי רכב ומתלבשים באותו סגנון. אין בכך שום רע, אבל עלינו להיות מודעים להשפעה של הסביבה שלנו עלינו.

דייגים האוספים סרטנים בחוף הים, שמים אותם בקופסה שגובה הדופן שלה הוא עשרה סנטימטרים בלבד. אין דבר מיוחד בקופסה הזו, אבל לעולם לא יניחו שם סרטן בודד. ברגע שהסרטן נמצא שם לבד, אין דבר שימנע ממנו לטפס על הדופן ולברוח. מניחים אותם בקבוצה, משום שאז, אם אחד מנסה לטפס, האחרים תופסים אותו ומושכים אותו חזרה לקבוצה על מנת להגן עליו. זו התגובה של הסביבה לאותו אחד אשר מנסה להיות שונה מהם, הם תופסים אותו ו"מחזירים אותו לתלם". חצי שעה לאחר מכן הם עדיין יחד, אבל מתבשלים בסיר גדול... זו ההשפעה של הסביבה עלינו. אם לא נהיה מודעים לכך, זה יכול להיות הרסני עבורנו.



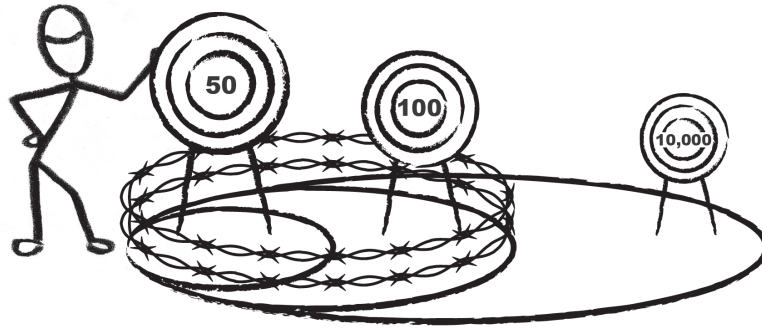
חוק הממוצע החברתי. מרבית האנשים ימצאו בתוך מלכודת הנוחות וישיגו תוצאות דומות לתוצאות של האנשים בסביבתם

מרבית האנשים אשר ליוויתי לאורך השנים, התמודדו עם השפעה זו של הסביבה עליהם. כאשר הם החלו בתהליך ההתפתחות והרחבת המודעות שלהם, הם גילו

כי אין בסביבתם מישהו שיוכלו לשאוב ממנו השראה ועוצמה, או מישהו שניתן להתייעץ איתו בתהליך. הם מצאו את עצמם מתמודדים עם סיטואציה שבה בכל פעם שהם התייעצו עם מישהו בסביבתם, האנרגיה שלהם היתה יורדת, הם היו מתמלאים בחששות, והרגשות שלהם הפכו לרגשות מעיקים של פחד וחרדה. ההתרגשות נעלמה, ודאגה הופיעה במקומה. פעמים רבות אנו מוצאים את עצמנו מתייעצים עם אנשים שאינם מתאימים או ראויים ליעץ לנו. זה לא שהם לא חכמים או לא טובים, לרוב פשוט אין להם ניסיון רלוונטי בתחום שבו אנו צריכים עזרה ותמיכה. הסיבה היחידה שאנו נוטים לפנות ולהתייעץ איתם היא כי הם פשוט האנשים הקרובים לנו. הטעות היא לפנות אליהם, רק בגלל שהם קרובים אלינו. לחילופין, גם אין שום היגיון להתייעץ עם "בעלי ניסיון", מבלי לבדוק אם הם עצמם הצליחו. אומנם יש גישה שאומרת שאפשר ללמוד מטעויות של אחרים, אך אני ממליץ ללקוחותי ללמוד מהצלחות. לטעמי, גישה זו מוצלחת הרבה יותר. כשאתם לומדים מכישלון של מישהו אחר, אתם לומדים מה לא לעשות, במקום ללמוד ממצליחנים מה כן לעשות, וכך לעצב את המחשבה שלכם למצוא פתרונות ופעולות שמובילים להצלחה – ולא להימנעות מכישלון.

אנחנו חושבים מחשבות ללא הרף. ביממה אחת אנחנו חושבים אלפי מחשבות. רעיונות הם מחשבות קונקרטיות. יש דרכים לממש רעיונות. רעיונות חדשים רבים נזנחו מיד לאחר שעלו בדעתנו: "היה לי פעם רעיון... להקים, לייבא, להפיץ, להמציא." אך חלק מהרעיונות החדשים מבשילים לכדי פעולות, ומתקיימים בתוך היומיום שלנו, לצד העיסוקים השוטפים שלנו, משתלבים בתוך כל מה שאנחנו כבר עושים.

רעיונות אשר אינם עומדים במבחן היעד הראוי, ייעלמו או יהפכו ליעדים רגילים. כאשר אתם משקיעים את האנרגיה שלכם ביעד רגיל, אתם נשארים תמיד במעגל של היידיגר בתחום שבו אתם יודעים את מה שאינכם יודעים, או לא יודעים את מה שאתם לא יודעים. יעד רגיל לא יעלה את רמת המודעות שלכם, ולא יחשוף בכם ידע שאינכם יודעים.



יעד ראוי יהיה תמיד בעל משמעות וערך גבוהים יותר עבורנו - אך גם יראה קשה יותר להשגה

יעד רגיל הוא כזה שאתם יודעים שתוכלו להשיגו. אתם יודעים מה נדרש על מנת לקבל העלאה בשכר במקום העבודה שלכם, מה אתם צריכים לעשות על מנת להגדיל את ההכנסה. כשאני אומר שאתם יודעים, אני מתכוון שאתם מכירים את המנגנון או את התהליך. יכול להיות שאינכם בטוחים שתקבלו זאת, אבל אתם יודעים שאתם יכולים. אתם מכירים את היכולות שלכם. כשאתם מציבים לעצמכם יעדים רגילים, אין בהם ניצוץ חזק מספיק עבורכם. ייתכן שאתם מתלהבים ברגע הראשון, והיעד הרגיל נראה לכם מעניין, אבל האם הוא יעד ראוי? יעד רגיל אינו מקפיץ אתכם מן המיטה בבוקר. פעולה לעבר יעד רגיל לא תגרום לכם לעשות את כל הנדרש לעשות כדי להשיגו, למקד את כל האנרגיה העצומה שלכם ולהפעיל אותה בהרמוניה מלאה בשבילכם. אם לא יהיה לכם יעד ראוי, ותפעלו להשיג רק יעדים רגילים, מהר מאוד, עם הקושי הראשון, תזנחו גם את היעדים הרגילים.

היעדים שלנו מוגבלים על ידי האמונות והפרדיגמות המוטבעות בתת מודע שלנו. על מנת שנוכל לבחון האם יעד כלשהו הוא יעד ראוי, נתחיל בשלב הראשון - האופן שבו עלינו להציב יעדים ראויים.

אדם אשר הכנסתו החודשית עומדת על 5,000 שקל, יגלה שאין בו כל מוטיבציה או ניצוץ להגדיל את היקף העבודה שלו פי שניים או פי שלושה, על מנת להגדיל את שכרו ב-10 אחוזים בלבד, ולהרוויח 500 שקלים נוספים בחודש. הסיבה לכך היא פשוטה: זה איננו יעד ראוי עבורו. זה לא מה שהוא באמת היה רוצה להרוויח, ובשביל 500 שקלים נוספים הוא פשוט לא ישקיע מאמץ, ובוודאי לא מאמץ רב. יעד ראוי עבורו היה יכול להיות הגדלת הכנסותיו לסך של 50,000 שקל. אז עשוי להופיע ניצוץ מוטיבציה בעיניו, כתוצאה מהצתת הדמיון או יכולת שכלית אחרת.

כאשר אחת או כמה מן היכולות השכליות שלנו מונעות לפעולה, אנחנו מתמלאים מיד באנרגיה. אך פעמים רבות לאחר פרק זמן קצר יחסית של התלהבות, כאשר אדם מגלה שאין לו מושג כיצד להגשים את היעד הראוי הזה, הוא מוותר עליו. לרגע היה פתוח ונלהב, אבל הפרדיגמות שלו על היכולת שלו יסגרו בפניו את האפשרות לגלות את כל מה שהוא לא יודע שהוא לא יודע.

ברוב המקרים, כאשר יש לנו יעד חדש ומלהיב ואיננו יודעים כיצד לממש אותו, אנחנו מניחים לרעיון וממשיכים הלאה, או מעצבים אותו כך שנוכל לממש אותו באמצעות מה שאנחנו כבר יודעים. אם ויתרתם על הרעיון – אתם בנסיגה, התנודה שלכם נמוכה ומתחילה נבילה. אם פעלתם בתוך גבולות הידע שכבר יש לכם, אתם מקבלים תוצאות רגילות, אשר ברוב המקרים לא מעוררות בכם השראה, כיוון שהיעד הזה כבר מוכר לכם, ויכול להיות שפשוט העמסתם על עצמכם יעד מיותר. אתם מוצאים את עצמכם עם תוצאות מוכרות, דומות לתוצאות הנוכחיות שלכם. על מנת לצאת ממלכודת הנוחות שבה אנחנו מגשימים יעדים מוכרים, לשחרר את עצמנו מחוויה של תסכול ולהפסיק להסתובב בעולם נטולי אנרגיה, משועממים ותשושים, עלינו לדעת להציב לעצמנו את היעדים הראויים שלנו.

יעד ראוי תמיד דורש מאמץ, וגובה מחיר

רוב האנשים חיים את חייהם כניצבים בסרט שבו מישהו אחר מכבד. תפקידו של ניצב הוא להיות ברקע של ההתרחשות המרכזית. הפעולות שלו הן טכניות ומינוריות, בעודו ממלא אחר הוראות הבמאי. הוא סוג של בובה על חוט. הוא לא יקבל אפשרות לממש את כישרון המשחק שלו או את מלוא יכולות הביטוי שלו. אדם המשמש "ניצב" בחייו, משאיר את התמונה המרכזית של חייו חשופה וריקה, הוא נמצא כל הזמן בשולי התמונה וצובר תסכול. אדם כזה יעשה מה שאומרים לו. במקרה שלי, אמרו לי, "לך ללמוד הנדסה, תהיה מהנדס. תואר ראשון לא מספיק, לך ללמוד תואר שני, תמצא עבודה טובה בהייטק, עכשיו תרוויח משכורת טובה, תדרוש תנאים סוציאליים." בחברה שעבדתי בה אמרו לי שתוספות השכר נדחות כי היתה תקופה קשה לחברה. ואז אמרו שיש מיתון, שהמצב נהיה עוד יותר קשה, ושעכשיו מפטרים. כשאתם מסכימים להיות ניצבים בסרט של חייכם, אתם מעניקים לסביבה שלכם ולנסיבות חייכם את הכוח לנתב את מסלולכם. בסרט שלכם, שבו אתם בוחרים למשוך בחוטים, אתם יכולים לבחור בכל תפקיד שתמצאו. תוכלו להיות

השחקן הראשי, הבמאי, המפיק או התסריטאי. תוכלו למלא את כל התפקידים הללו יחדיו. תוכלו לבחור. את זה תוכלו לעשות רק כאשר תפסיקו להאמין למחשבות שלכם על מה ש"אתם יכולים להשיג", ותתחילו לשאול את עצמכם שאלה חדשה: "מה אני באמת רוצה?"

התשובה לשאלה זו היא הנוסחה המחלצת ממלכודת הנוחות. נכון שעל מנת להיחלץ באמת נדרשת גם פעולה בכיוון היעד הראוי שלכם, אך הכול מתחיל בידיעה ובהכרה מה אתם רוצים. התהליך של יצירת הבהירות והידיעה מה אנחנו רוצים, יאפשרו לנו להבחין בין יעד שמבוסס על הרצון שלנו, שהוא יעד ראוי, לבין יעד שאנו יודעים כיצד לממש, שהוא יעד רגיל.

בנימין זאב הרצל זכה לכינוי "חוזה המדינה". אנחנו מכירים אותו כמי שהצהיר על הקמת המדינה ליהודים, אך רובנו יודעים מעט מאוד על התהליך שהוא עבר עד אותה הכרזה, עד למימוש המלא של היעד שהיה ראוי כל כך בעיניו. הרצל היה עד לפעולות אנטישמיות כלפי יהודים, ו"הבעיה היהודית" הטרידה אותו. עלו בדעתו פתרונות רבים לבעיה, אחד מהם היה לנצר את היהודים, אך הוא הצהיר שהוא עצמו לא יתנצר לעולם. רעיון זה שהגה, היה רעיון לא ראוי בעיניו. הוא היה מוכן לתת את חייו לטובת יעד ראוי שיביא מענה הולם ושלם לעניין היהודים באירופה. בשנת 1896 פרסם הרצל את ספרו *מדינת היהודים*, שבו הגה את הרעיון שהפך להיות היעד הראוי שלו, ושלמענו היה מוכן להקדיש את חייו. הרצל הציע פתרון מעשי לעם היהודי – הקמת מדינה. בכתיבתו הוא פירט וציין כי על מנת להגשים את הרעיון תידרש הכרה בינלאומית ומשפטית בזכויות העם היהודי על ארץ משלו. הרצל לא ידע אם הוא יוכל להקים מדינה עבור העם היהודי, ואם כן, כיצד יעשה זאת. הוא נחל כישלונות רבים בדרך, התקשה למצוא שותפים, עשה טעויות, והיה ללעג בעיני מנהיגים שונים ברחבי העולם, ביניהם יהודים. בשנת 1897, בסיום הקונגרס הציוני הראשון שהתקיים בעיר באזל, כתב ביומנו את המשפט המפורסם והמוכר: "בבאזל ייסדתי את מדינת היהודים." המשכו של משפט זה מפורסם הרבה פחות, אך חיוני להבנת הלך רוחו וגודל ההישג הראוי שהגשים. הרצל המשיך וכתב: "לו אמרתי זאת בריש גלי, הכול היו לועגים לי. בעוד חמש שנים, וודאי בעוד חמישים, הכול יסכימו." מדינה יהודית לעם היהודי היתה בגדר פנטזיה בלבד באותה עת.

בתחילתו של התהליך אנחנו מציפים את הרעיונות שלנו אל המודע, ומופיעים רעיונות מדהימים. אלו הם כל החלומות שהדחקנו במשך שנים, רק בגלל שלא

היה לנו מושג כיצד לממש אותם. נפגוש רעיונות שנראים כמו פנטזיות, רעיונות מרגשים ומלהיבים – כאלה שאנחנו באמת רוצים להגשים, כאלה שאנחנו מוכנים להפוך ליעדים ראויים, כאלה שנהיה מוכנים להקדיש את חיינו למען הגשמתם. אלו היעדים שיש בהם את הניצוץ שמדליק אותנו, ושמעניקים לנו אנרגיה ותשוקה לפעול בעוצמה. איך זה קורה? נתחיל את תהליך חשיפת היעד הראוי בעזרת שתי שאלות. תשובותיכם על השאלות הללו יעניקו לכם הזדמנות להיות מודעים לרעיונות הכי מדליקים שלכם.

השאלה הראשונה מוכרת לכם. זו שאלה שעולה בדעתכם לעיתים קרובות: **“האם אני יכול?”**

לרוב, אנחנו שואלים את השאלה הזו מעמדה ספקנית מאוד לגבי היכולות שלנו. קחו לעצמכם זמן על מנת לענות על השאלה הזו מרמת המודעות החדשה שלכם, מתוך המודעות לכך שיש לכם כבר פוטנציאל אינסופי, ושהכול הוא אנרגיה והכול כבר קיים. אין זה משנה איך תשיגו את היעד הראוי שלכם, מה שיביא אתכם לממש אותו תהיה ההכרה שלכם בפוטנציאל האינסופי שטמון בכם. אתם “יכולים” – פשוט כי אתם “כול יכולים”. את ה“איך” אתם כבר תמצאו, בעזרת הניצוץ שמדליק את הפוטנציאל האינסופי שלכם. כשאתם מכירים בפוטנציאל האמיתי שלכם, השאלה “האם אני יכול?” הופכת לשאלה רטורית, כזו שהמענה עליה ידוע מראש. חשוב לענות באופן מודע על השאלה הזו. זה פשוט, כיוון שלשאלה הזו יש תשובה אחת בלבד, והיא מתאימה לכולם: **“כן! אני יכול לעשות הרבה, מעל ומעבר למה שידוע ומוכר לי כרגע!”**

השאלה השנייה היא שאלה מאתגרת, והיא מיועדת לטלטל אתכם ולעזור לכם להתנתק ממלכודת הנוחות: **“האם אני מוכן לשלם את המחיר?”**

האם אתם מוכנים לשלם את המחיר הנדרש על מנת להגשים את היעדים הראויים שלכם?

מרבית האנשים אינם מוכנים לשלם את המחיר, ויש לכך שלוש סיבות מרכזיות:

הסיבה הראשונה היא **עצלנות**. תופעה נפוצה מאוד, ואחת מהממלכדות ביותר. לא ארחיב על כך, כיוון שבשלב הזה של הקריאה אתם כבר מספיק ישרים וכנים עם עצמכם ביחס לאופן שבו אתם מנהלים את חייכם. אתם ודאי מכירים את המלכודת הזו ואת המאפיינים שלה.

הסיבה השנייה היא חוסר ידיעה. אחת התגובות הנפוצות ביותר של משתתפים בסדנאות שאני מנחה היא: "איך אני יכול להתחייב לשלם את המחיר, אם אינני יודע מהו?" בהמשך תגלו שכל עוד אינכם מוכנים לשלם, המחיר "ממשיך לעלות" בתודעה שלכם.

ברוב המקרים של המקרים אתם מדמיינים מראש את המחיר כגבוה יותר מהמחיר האמיתי, כי אי ידיעה והימנעות מבירור המחיר האמיתי – גורמות לנו לדמיין את המחיר כגבוה יותר. דבר זה מגביר את הרתיעה מתשלום המחיר, בלי שום קשר למציאות ולמחיר הראשוני שהיינו משלמים אלמלא היינו נמנעים. כל שנדרש כדי להתחיל לנוע לעבר יעד ראוי, היא נכונות לשלם מחיר – דבר תמורת דבר. ההתנגדות לשלם מחיר מעלה את המחיר באופן לא מודע, כמעט כמו קנס שלא משולם במועדו וצובר ריבית פיגורים ודמי טיפול.

המחשה מצוינת לכך נמצא בסיפור על האדם שנתקע במדבר עם המכונית שלו ונזקק לגרר. האיש התחיל לצעוד לכיוון תחנת הדלק הקרובה על מנת לקבל עזרה. תוך כדי ההליכה הוא חשב לעצמו, כמה כסף יבקש בעל התחנה על הגרירה. בטח 200 שקל, הוא חשב בתחילה. בעודו ממשיך ומתקרב אל התחנה, הוא חשב שאולי בעל התחנה יבקש 300 או אולי 400 שקל. ואז חשב, שבגלל שאין תחנה נוספת בסביבה, ואין לו תחרות, יכול להיות שהוא ידרוש ממנו אפילו אלף שקל. כשהגיע סוף-סוף אל התחנה, הוא ניגש אל בעל התחנה וצעק: "השתגעת? אתה רוצה אלפיים שקל על גרירת הרכב שלי? בחיים לא אשלם לך סכום כזה!" הוא הסתובב בכעס ויצא לחפש עזרה במקום אחר. המציאות, אם כן, היא זו שנוקבת במחיר – אבל רק כאשר אתם מוכנים לשלם אותו.

הסיבה השלישית היא פחד – פחד לצאת לדרך ולהגשים את החלומות הכי מדליקים שלכם. אחת הדרכים לתאר את הפחד הזה בפשטות היא שזהו פחד מלהסכים לחיות את הגדולה שלנו. אתם יכולים להיות משיגי יעדים ראויים וליצור לעצמכם חיים מלאי השראה. להיות מי שאתם רוצים ולחיות כמו שאתם רוצים, אבל אם אינכם פועלים למען הגשמת היעדים החשובים והמשמעותיים ביותר עבורכם, זה סימן שאתם פוחדים. אתם פשוט עדיין לא מוכנים לשלם את המחיר.

הנכונות לשלם את המחיר עומדת בבסיס היכולת שלנו להגשים ולהשיג יעדים ראויים בחיינו. ולשם כך עלינו להכיר חוק אוניברסלי נוסף – חוק ההקרבה.

חוק ההקרבה

החוק האוניברסלי אשר מקרב אתכם להשגת היעדים שלכם, הוא חוק ההקרבה. החוקיות שלו פשוטה מאוד: עליכם לתת משהו או לוותר על משהו, בתמורה למה שאתם רוצים לקבל, והתגמול שלכם יהיה תמיד גדול יותר מהמחיר ששילמתם. הקסם של החוק הזה מורכב משני עקרונות מרכזיים: העיקרון הראשון הוא שהיחס בין הנתינה והקבלה אינו יחס ישר, מקביל, אוטומטי או הניתן לחישוב מראש. אין בכך כל דמיון לפעולה של רכישת מוצר. אתם לא נותנים את הכסף, ומקבלים את המוצר. החוק הזה נכנס לפעולה כאשר אתם מקריבים דבר מה, ואז, במועד אספקה לא ידוע, אתם מקבלים את מבוקשכם. העיקרון השני הוא שהתמורה שתקבלו תמיד תהיה בעלת ערך רב יותר ומשמעותית יותר מן המחיר ששילמתם.

ניתן לראות כיצד חוק זה פועל בכל תחום בחיים שלנו. כאשר אתם יושבים בבית קפה, סביר להניח שתסכימו לשלם עבור כוס קפה איכותי סכום של כ-15 שקל. החוויה והתועלת שתפיקו מהשהייה בבית הקפה, מהחברה ומלגימת הקפה, תהיה גדולה בהרבה מהעלות שנדרשתם לשלם. אם הייתם מתיישבים בבית קפה, פותחים את התפריט ומגלים שכוס קפה עולה 1,200 שקל, סביר להניח שהייתם ממשיכים אל בית הקפה הבא, שבו תוכלו להזמין כוס קפה במחיר נמוך מהתועלת שתקבלו. כלומר, ברגע שאנו מוכנים לשלם את המחיר, נקבל תגמול גבוה יותר.

בכל תהליך שבו אנשים משיגים יעדים משמעותיים וראויים הם משלמים מחירים. המחיר יכול להתבטא במשאבים כמו זמן וכסף, או בויתור על עיסוקים אחרים. אני, למשל, הפסקתי כמעט לחלוטין לצפות בטלוויזיה, והמרתתי את הזמן הרב שהתפנה לי בפעולות לקידום היעדים שלי או בלמידה ובהתפתחות שמעלים את רמת המודעות שלי.

הביטוי שחוק ההקרבה ממחיש הוא "אין ארוחות חינם". חשוב מאוד שתשימו לב לאופן שבו החוק הזה פועל: על מנת להגשים ולממש את מה שחשוב לכם, תידרשו לשלם מחיר. כשאתם לא מוכנים לשלם את המחיר, הרעיונות שלכם נשארים בגדר פנטזיה, ולעיתים הם אף הולכים ומתרחקים מכם. אבל המחיר שתשלמו יהיה תמיד נמוך מהתועלת שתפיקו.

בעלת עסק שליוויתי במהלך השנים, פגשה באדם שהתלהב מאוד מהפוטנציאל של העסק שלה, והציע לעבוד ואף להיות שותף בו. הוא היה עתיר ניסיון בתפקידים

בכירים בחברות גדולות, והאמין שיש ביכולתו לתרום רבות לקידום ולפיתוח העסק שלה. הוא דרש ממנה משכורת דומה לזו שהרוויח קודם לכן, כשעבד באותן חברות גדולות. היא הציעה לו שכר בסיס נמוך יותר ותגמול גבוה יותר המבוסס על הצלחה, ואופציה עתידית לקבל אחוזים מסוימים בעסק שלה. הוא סירב להצעה שלה משום שרצה את הוודאות שבקבלת משכורת גבוהה וקבועה. הוא לא היה מוכן לוותר על הביטחון של המשכורת הקבועה. מצד אחד, הוא רצה ליהנות מן הפוטנציאל הגדול הטמון בעסק עצמאי ובהיותו בעל אחוזים ומניות בעסק שכזה, ומצד שני, הוא לא היה מוכן לשלם את המחיר הנדרש בשביל להשיג זאת.

דנה, לקוחה שליוויתי במשך תקופה ארוכה, התחילה את תהליך הליווי כשהיתה בצומת דרכים חשוב בחייה. מספר חודשים קודם לכן היא קיבלה מינוי כסמנכ"לית באחת מהחברות הגדולות במשק הישראלי. במבט ראשון נראה היה לה ולסביבה שלה שהיא הגשימה חלום. התפקיד היה נוח ומתגמל, היה לה מעמד בכיר, תנאים והכנסה גבוהה. כעבור מספר שבועות בתפקיד היא התחילה לסבול מתופעה מוכרת של חוסר מימוש אישי, שאני קורא לה תסמונת הקל"ב – קשה לקום בבוקר. בכל בוקר כשהיתה פוקחת את העיניים, היתה מרגישה מועקה באזור הבטן, חוסר חשק להתחיל את היום. בחוויה הפנימית שלה היא הרגישה וידעה שהיא יכולה לעשות הרבה יותר. שהתפקיד הגדול הזה שנתנו לה, מצמצם את העוצמה שלה ומעיק עליה. התחושה הזאת התגברה והעמיקה בכל יום. בוקר אחד היא פשוט קמה והודיעה שהיא עוזבת, ועזבה!

בפעם הראשונה בחייה דנה ידעה שהיא לא מתעתדת להיכנס למדור דרושים אינטרנטי כלשהו ולחפש עבודה. הפעם היא יוצאת לעצמאות ומתכוונת למצוא את הדבר הגדול שלה! למרות שעדיין לא היתה לה תמונה ברורה מהו הדבר הזה, היא היתה נחושה למצוא אותו. כמה חודשים חלפו בחוסר ודאות, בחיפוש, בשאלת שאלות. עבודה, זה היה מחיר יקר. חוסר ודאות הוא אחד הדברים המשמעותיים והקשים ביותר להקרבה עבור צמיחה והתפתחות. רוב בני האדם אינם מוכנים לשלם את המחיר של חוסר הוודאות, ומעדיפים להיאחז במציאות ודאית גם אם היא חונקת.

דנה התחייבה לעצמה לחקור ולחפש את התשובה המתאימה לה, ורק לה. תקופת חוסר הוודאות שלה נמשכה קרוב לחצי שנה. היא החליטה לצאת לדרך ולהקים עסק משלה. כאשר היא זיהתה את התחום שבו היא רוצה לפעול ולהקים את

העסק שלה, התוצאות הגיעו במהירות שיא. עשרים יום בלבד חלפו בין היום שבו היא הפיקה לעצמה כרטיסי ביקור ופנקסי חשבוניות, ובין החתימה על העסקה הראשונה, אשר הניבה הכנסות גבוהות ויציבות למשך שנת פעילות שלמה.

בדיוק לפני כניסה לצומת של החלטות ובחירות, מלכודות הנוחות פועלות במלוא עוצמתן. ככל שתעמדו זמן רב יותר בתוך המלכודת, המציאות תתבע מכם מחירים גבוהים יותר בבואכם להגשים את היעדים הראויים שלכם. יתרה מזו, כשאנשים לא פועלים זמן רב מדי, המציאות מעמידה בפניהם משברים או טרגדיות שיחייבו אותם לפעול בצורה מסוימת, ובמצב זה הם כבר נאלצים לשלם מחיר – לרוב גבוה מאוד – מכורח מציאות מסוימת שנוצרה. כאשר אתם רוצים משהו זמן רב אך לא מוכנים לשלם מחיר עבירו, המציאות תכפה עליכם את המחיר. יכול לעבור זמן רב בין הרגע שבו תחליטו מה אתם רוצים, לבין הזמן שבו תידרשו להקריב את הקורבן. התשלום שייגבה מכם "בניגוד לרצונכם" יגיע בצורת משבר אישי, בינאישי, כלכלי או בריאותי.

מאז שהתחלתי לחקור את ההצלחה ולהבין ממה היא מורכבת, נחשפתי לסיפורים רבים, מפעמים ומעוררי השראה על אנשים שנתנו את חייהם עבור יעד ראוי. אחד הסיפורים שהשאיר עלי חותם עמוק הוא הסיפור על ריק ודיק הויט. סיפור זה מסמל בעיני את חוק ההקרבה בצורה הטהורה, השלמה והבסיסית ביותר. הסיפור הזה ממחיש את כל העקרונות שעליהם בנויה הצלחה, כשהבולט מכולם הוא הנכונות לשלם מחיר יוצא דופן, וגילוייה של הנדיבות האינסופית של המציאות כאשר אנו מוכנים לשלם את המחירים הנדרשים. בשנת 1962 בווינצ'סטר מסאצ'וסטס נולד ריק הויט. במהלך הלידה הוא נחנק מחבל הטבור שנכרך סביב צווארו, ונגרם לו נזק מוחי בלתי הפיך. הוא איבד את היכולת להניע את איברי גופו. הרופאים המליצו להוריו, דיק וג'ודי, להכניס אותו למוסד, כי הם צפו שהילד יגדל כצמח. הוריו התנגדו לקביעת הרופאים. דיק חיפש, חקר, מצא והשקיע את כל מה שנדרש על מנת ליצור קשר עם עולמו הפנימי של בנו. לבסוף הצליח לשכנע את הרופאים שקיימת תנועה ערה במוחו של ריק. כתוצאה מכך, ריק קיבל מערכת מחשוב מיוחדת המחוברת אל כיסא הגלגלים שלו, שמאפשרת לו להקליד מילים וסימנים בעזרת מתג מיוחד הנוגע בקצה ראשו, וכך הוא מתקשר עם הסביבה.

באחד הימים, אחד מבני כיתתו של ריק נפגע קשה בתאונת דרכים, והנהלת

בית הספר יזמה מרוץ צדקה, שהכנסותיו יסייעו לממן את תהליך השיקום של הנער. ריק פנה אל אביו בבקשה לא הגיונית: "אבא, אני רוצה להשתתף במרוץ." דיק, גבר עב כרס, שמעולם לא רץ יותר ממייל אחד בודד, לא יכול היה להעלות על דעתו כיצד ירוץ וידחוף את בנו בכיסא הגלגלים למרחק של חמישה מיילים – ובכל זאת הוא נעמד על קו הזינוק, וסיים את המרוץ יחד עם בנו. בסיום המרוץ ריק הקליד את המשפט הבא: "אבא, כאשר רצנו היום יחד, הרגשתי שאיני מוגבל ומשותק עוד!" זה היה המשפט ששינה את חייהם לתמיד. דיק הציב לעצמו יעד ראוי, כזה שהוא מוכן לתת את חייו עבורו, יצירת החוויה וההרגשה הזו עבור בנו, שוב ושוב. מאותו יום השתתף דיק עם בנו במאות תחרויות, וביניהן גם מרתונים. דיק התמיד בשיפור הכושר שלו ובהגדלת האתגרים, והצטרף לתחרויות טריאתלון כשהוא שוחה וסוחר את בנו בסירה, מושך אותו בעגלה הרתומה לאופניו, ודוחף את כיסא הגלגלים שלו בריצה. ואם לא די בכך, הם השתתפו אפילו בתחרויות "איש הברזל" – הטריאתלון הארוך ביותר. עד היום הם השתתפו בלפחות 212 תחרויות טריאתלון, ביניהן ארבע תחרויות "איש הברזל" בהוואי. כאשר דיק נשאל מדוע איננו מתחרה לבד, תשובתו אחת: "אני משתתף בתחרויות הללו אך ורק כדי לראות את חיוכו הענק של ריק בכל פעם שאנחנו רצים, שוחים או רוכבים יחדיו." ההקרבה של דיק ברורה, המחיר ברור, ונראה שגם התמורה.

אני מרבה לספר את הסיפור של ריק ודיק בסמינרים ובהרצאות שאני מנחה. אני חושב שזו דוגמה איכותית וראויה מאוד להעברת המסר על כוחו העצום של חוק ההקרבה.

רותי וחגי, בעלה, השתתפו בסמינר שהנחיתי. לאחר כמה חודשים פגשתי את רותי במקרה. היא עדכנה אותי על הקורות אותם מאז השתתפותם בסמינר, וסיפרה לי סיפור שהפתיע וריגש אותי מאוד. רותי וחגי נרשמו לסמינר מתוך מטרה לקדם את היעדים העסקיים שלהם. רותי סיפרה שבמהלך כל הסמינר המיקוד שלהם היה עסקי, עד שסיפרתי את הסיפור של ריק ודיק, והקרנתי את הסרטון עליהם. "הסיפור נגע לשנינו בנקודה אמיתית וכואבת. שנינו בכינו כשצפינו בסרט הזה. איתי, הבן הבכור שלנו, אובחן כאוטיסט בגיל שלוש, ועם זה אנחנו חיים ומתמודדים. באותה תקופה איתי הועבר ממסגרת רגילה למסגרת מיוחדת, בניגוד לרצוננו. התמודדנו עם זה כל החיים. בין הגן לכיתה א' יש מעבר קריטי. איתי השתלב במשך שנה בבית ספר רגיל והמליצו לנו להעביר אותו למסגרת של בית ספר מיוחד. חגי, בעלי, התנגד, אך

המערכת לחצה ונעתרנו לה. העברנו את איתי למסגרת מיוחדת, וכבר מהיום הראשון ידעתי שזו טעות, ושחגי צדק. אסור היה לנו להקשיב למערכת. במסגרת החדשה איתי הפך להיות ילד עצוב מאוד. בדיעבד אנחנו יודעים שהוא היה בדיכאון. הרגשנו שזה לא המקום הנכון לו, אבל הוא היה שם. ראינו את הילד נמוג לנו מול העיניים.

"בסדנה, ראינו את העוצמות של האב שהבין שמשמעות חייו היא לעשות את הילד שלו מאושר, ולא משנה עם אלו מגבלות הוא התמודד. באותו רגע השתנה בנו משהו מאוד עמוק, ונתן לנו כוחות. לא יכולנו לחיות עם העובדה שאיתי נמצא במערכת הזאת. הצבנו לנו מטרות ויעדים לגביו, והאמנו שאנחנו יכולים לעשות את זה. חזרנו להקשיב לקולות הפנימיים והאמיתיים שלנו.

"עשינו שני דברים מאוד משמעותיים. יצרנו קשר עם בית הספר הקודם. עמדנו מול ועדות ומול צוות המורים, ובעבודה משותפת העברנו את איתי מהמסגרת המיוחדת חזרה למסגרת שבה למד בכיתה א'. מצאנו בנו תעצומות נפש אדירות. חגי פעל לפי העקרונות והחוקים הטבעיים שלמדנו בסמינר, ויצר עבורנו שפע כלכלי, אשר אפשר לנו גם לממן את השהות של איתי בבית הספר הרגיל עם צוות מסייע ומלווה. לא קיבלנו יותר תקציבים ממשרד החינוך, אז פשוט מימנו שנה שלמה לבד. חגי היה מרוכז מאוד ביצירת השפע, היתה לו מטרה ברורה מאוד. היתה לו הברקה עסקית, והוא הרוויח הרבה מאוד כסף.

"אנחנו לא באים מרקע רוחני. פשוט הצבנו לנו יעד ראוי והשקענו בו את חיינו. המיקוד שלנו ביעד הזה אפשר לנו להתמודד גם כלכלית עם כל מה שנדרש על מנת להעביר את איתי לבית ספר רגיל ולממן את כל המערכת סביבו.

"הענקנו לאיתי את הטיפולים הטובים ביותר, החונכים המקצועיים ביותר, ותשומת לב רבה לצרכים המיוחדים שלו. כיום איתי משולב במסגרת רגילה עם חונך. בחלק מהשיעורים הוא כבר משתתף לבד. הוא למד לקרוא, לכתוב, ומשתתף בשיעורי חשבון, אנגלית ומוזיקה. הוא מדבר, משוחח, מבין מצבים וסכנות. נסים הפכו להיות עניין יומיומי אצלנו. במשך עשר שנים הוא לא היה מוכן ללכת למספרה, ולפתע יום אחד הוא ביקש ממני שאקח אותו להסתפר. ביום אחר הוא החל לנסוע על אופנים, אחר כך החל להשתמש בקורקינט. פשוט זכיתי בילד שלי מחדש."

חגי ורותי לא תכננו להתעמק בנושא החינוך של בנם במהלך הסמינר. יחד עם זאת, כשזיהו את היעד הראוי שלהם והיו מוכנים להתמסר לו, גם התחום העסקי

שלהם פרח.

שגיא נפוצה שרבים מאיתנו עושים היא להשוות את עולמנו הפנימי לעולמם החיצוני של הסובבים אותנו. כך שבעצם אנחנו משווים את התוצאות שלהם להתמודדויות שלנו. איננו רואים את הדרך שהם נדרשו לעשות, את המחירים שהם שילמו, ומה הם היו מוכנים להקריב על מנת להשיג את מה שחשוב להם. בהשוואות הללו אנחנו בהכרח מפסידים, או מנצחים, אבל לא חשים הגשמה או סיפוק, ובטח שלא ממוקדים ביעדים הראויים שלנו. התקשורת מספרת לנו את סיפורי ההצלחה או הכישלון, אך לא את התהליך ולא מה היה האתגר שעמד בפני המצליחים, מה הכניע את הכושלים, מה היה התהליך של הצמיחה ואילו משברים היו מנוף להגשמה. איננו יודעים באילו מקרים אנשים נהגו בהתאם לעקרונות ולחוקים הטבעיים, ובאילו מקרים נהגו בחוסר התאמה. אנחנו מסתכלים סביב ואומרים לעצמנו פעמים רבות מה הסביבה יכולה או מה אחרים מסוגלים, ומה אנחנו לא.

קיים מחיר ל"מלכודת". מחיר המלכודת משולם כל הזמן על ידי מי שאינו מוכן לפעול לכיוון יעדיו הראויים. אלה אשר אינם מוכנים לשלם את המחיר, כיוון שהוא לא ידוע או מפחיד, משלמים מחיר כפול. המחיר הזה משולם בחוויה של תסכול, חוסר מימוש והגשמה, שעמום, פחד וטלטול מחזורי בין התלהבות ואכזבה, הנובע ממימוש של "תוצאות מוכרות". זהו המחיר שאנחנו משלמים כשאנחנו לא עושים צעד ופועלים. בנוסף למחיר המשולם במלכודת, היעדר הפעולה המקדמת אותנו אל היעד הראוי הוא היעדר כל מה שיכולנו כבר לממש ולהגשים, והוא מחיר עצום שאין לו שיעור.

בתהליך שלי, גם לאחר שזיהיתי את מלכודת הנוחות שלי והתחלתי לזהות את הכיוון החדש שרציתי לפנות אליו, המשכתי לחיות במלכודת הנוחות עוד חודשים רבים, בעודי מתלבט אם לפעול ולעזוב את העבודה או לא, ובעודי משלם את מחיר הפחד והיעדר הפעולה. מלכודת הנוחות נוחה עוד יותר בהייטק, שם היא עשויה מזהב. הנוחות שלה היא ברמה של חמישה כוכבי פרימיום. הפחד להקריב את הנוחות הנוצצת הזו שיתק אותי. נוחות כלכלית, אישית, סביבתית. נוחות ברמה הגבוהה ביותר שיש, נוצצת למרחקים ומרשימה אחרים. החוויה שלי היתה שאני תקוע, מנוטרל וממולכד לחלוטין, מחזיק את המלכודת במו ידי, ומספר לעולם שאין לי ברירה, אני במלכודת.

כל זה המשיך להתאים לי עד הנקודה שבה לא יכולתי לסבול יותר את המחיר

ששילמתי בכל בוקר כשפקחתי את עיני. אל זמן היקיצה שלי חלחלה חוויה עמוקה של בזבז זמן. אני מבזבז את המשאב היקר ביותר בחיי – זמן! באותו הרגע למלכודת הנוחה נהיה טעם מר. הזמן הוא התשלום הגבוה ביותר שאדם יכול לשלם. זיהוי המחיר שאנחנו משלמים במלכודת הנוחות, גורם לכך שבתוך פרק זמן קצר מאוד לא נוכל לסבול זאת יותר, ונתחיל לפעול. גם כשהבנתי שאני מבזבז את זמני היקר, הפחד עדיין היה חזק ודומיננטי. זיהיתי את הפחד. הפחד שלי היה פחד כלכלי. לפחד יש תפקיד חשוב בהתפתחות שלנו, וחשוב מאוד שנכיר אותו. פחד כלכלי מפעיל מיד את מערכות ההישרדות שלנו. במצב הזה אנחנו לא חושבים, אלא שורדים. כשתקף אותי הפחד הזה, הרגשתי כאילו אני ניצב אל מול מפלצת מרובת ראשים. כל ראש מכונן אלי שאלה אחרת, מה יהיה עם התשלומים השוטפים? מה יקרה אם תיכשל? האם אתה יודע שאתה עדין משלם משכנתא? מה יקרה אם תצטרך לפנות את הבית ולמכור אותו?

לשאלה זו ענית: "מתי? מחר יזרקו אותי מהבית? לא! יופי. אפשר עוד קצת לנשום. עוד שבוע יזרקו אותי? לא! עוד חודש? גם לא. אז מתי כן?" כאן כבר לקחה חלק הפעולה השכלית, ואז גם התחלתי להפעיל שיקול דעת בצורה שקידמה אותי. שאלתי את עצמי, "עוד כמה זמן כן?" ברגע ששאלתי את השאלה הזו, התחלתי להפעיל את החשיבה שלי, להתבונן על המציאות בעיניים פקוחות ולשחרר את איום ההישרדות המעיק. כסף מנוהל באמצעות מערכת של פעולות חשבונאיות ומספרים: מחברים, מחלקים, מחסירים או מוסיפים, ומקבלים תוצאה המבוטאת במספר מדויק. רק אחרי שישבתי וחישבתי את פרק הזמן העומד לרשותי מבחינה כלכלית, ואת הסכום שאני מוכן לסכן על מנת להיחלץ מהמלכודת, יכולתי לבחון את התשובה שלי לשאלה: "האם אני מוכן לשלם את המספר המדויק הזה, או לא?" הנחתי על הכף את שני המחירים. את זה שאני כבר משלם במלכודת הנוחות, לצד מה שאני עשוי לסכן כשאפרוץ אותה, ושאלתי את עצמי, "איזה מחיר אני מוכן לשלם עכשיו?" התשובה היתה מהירה וברורה. היא היתה נינוחה ובטוחה ופוגגה את תחושת הפחד. עד הנקודה שבה ענית על השאלה, לא יכולתי להתחיל לפעול. אבל כשכבר הייתי מוכן לשלם את המחיר, הייתי מוכן לשלם אותו בו ברגע!

אנחנו משלמים מחיר בחוסר פעולה, ואנחנו יכולים לבחור להקריב את הנוחות הממלכדת בתמורה להזדמנות להגשים יעדים ראויים. השאלה היחידה שעליכם לענות עליה היא, "האם אתם מוכנים לשלם את המחיר עכשיו?"

כשאנחנו מוכנים להקריב את חלקנו ולשלם מחיר על מנת לפרוץ את מלכות הנוחות, הפנטזיות שלנו הופכות מ"עוד רעיון" ליעד ראוי. ההפתעה הנעימה היא שמאותו הרגע שבו בחרנו לשלם את המחיר, הרעיון הראוי אינו מניח לנו, ממש כשם שהרעיון להקים מדינה ליהודים לא הניח לבנימין זאב הרצל, והרעיון להדליק נורה לא הניח לאדיסון. תמונה בהירה של מה שאנחנו רוצים תתחיל להופיע, והיא תתרחב בתת מודע שלנו, עד שיתחיל השלב הבא.

הצבת יעדים ראויים הוא תהליך שכלי, השגת היעדים הללו הוא תהליך שפועל על פי חוקיות אוניברסלית. אנדרו קארנגי אמר פעם לנפוליון היל:

"כל רעיון שתחזיק במחשבתך, ממנו תפחד או שאותו תעריך, יתחיל מיד ללבוש כסות בצורה הנוחה והמתאימה ביותר האפשרית"

לפני כמה שנים, כאשר ויקי ואני נסענו לארצות הברית על מנת להשתתף בתוכנית הכשרה של בוב פרוקטור, קיבלתי הוכחה מוצקה לאמירה הזו של קארנגי. המסע הזה היה כרוך בהסכמה שלנו לשלם מחיר גבוה. העלות הכספית המשמעותית בשילוב עם היעדרות של שנינו למשך שבועיים מהבית גבו מאיתנו מחיר גבוה. ידענו שהתועלת שנפיק תהיה גדולה בהרבה. הידיעה הזו השפיעה על ההשתתפות שלנו בתוכנית ועל המוכנות שלנו לקלוט ולקבל את מרב התועלת מההשתתפות שלנו בה. ביום שהגענו חזרה ארצה, צלצל לפתע הטלפון הנייד שלי, שהיה שקט רוב היום כיוון שמעט מאוד אנשים ידעו שחזרנו. על הקו היה רון, רואה החשבון שלי. אחרי כמה שאלות של נימוסים, הוא ביקש את פרטי חשבון הבנק שלנו. הופתעתי ושאלתי מה קרה, ויכולתי לשמוע אותו מחייך, "לא קרה כלום, עומד לרשותך החזר מרשויות המס. מס הכנסה רוצים להחזיר לך כסף, והם עושים העברה ישירות לחשבון." הסכום שקיבלתי היה כמחצית מהעלות של תוכנית ההכשרה שממנה חזרנו.

בערב התיישבתי למיין את הדואר שהצטבר בהיעדרנו. בין המעטפות, התשלומים והחשבונות בצבצה מעטפה מעורר הדין שלנו, המטפל בתביעה שהגשנו נגד הקבלן שבנה לנו את הבית. בתוך המעטפה היה מקופל פסק הדין של המשפט. לא ציפיתי לקבל פסק דין כל כך מהר, לפי כל התחזיות האופטימיות היינו אמורים להמתין כשנה וחצי עד סיום המשפט, ובכל זאת, יש פסק דין, ואנחנו זכינו בו. סכום הזכייה במשפט בתוספת החזר ממס הכנסה היה זהה כמעט בדיוק לעלות הנסיעה שלנו לתוכנית ההכשרה. זה לא מזל או נס, זה מופע מדויק של חוק ההקרבה –

הייתי מוכן לשלם את המחיר, והגמול שקיבלתי היה גבוה יותר. קיבלנו את תוכנית ההכשרה שאפשרה קפיצת דרך בקריירה שלי, והחזרים כספיים אשר מאפשרים לי לממן את העלות שלה מבלי לגעת בחסכונות שלנו.

חשוב שתבינו שאתם לא צריכים לדעת איך. אתם צריכים רק להחליט מה! מה חשוב לכם, מה אתם רוצים. איך תממשו את זה? את זה תגלו בהמשך הדרך. אל תסתפקו בלרצות את מה שאתם יכולים. אתם מוזמנים להתחיל לחשוב על היעד הראוי שלכם. להתחיל להיות מסוגלים לראות אותו, ליצור את התמונה ולהאמין שאתם יכולים להגשים אותו. להיות מוכנים לפעול, לעשות את הפעולות הנדרשות, לשלם את מחיר אי הנוחות.

כשמטפס הרים מביט על מסלול הטיפוס שלו, על מה לדעתכם הוא מסתכל? הוא מסתכל על שתי נקודות האחיזה הקרובות שלו, ואך ורק עליהן. הנקודה הבאה שבה הוא ייחזק תקדם אותו בדרך הטובה ביותר לנקודה שאחריה. מיד כשהוא מקבע את האחיזה שלו בנקודה החדשה, הוא יתבונן שוב על שתי הנקודות הבאות. מטפס הרים אינו מתכנן מראש את המסלול שלו מתחילתו ועד סופו, הוא יודע שאין לו אפשרות לעשות זאת. אחת היכולות שמטפסי הרים מפתחים באופן מודע על מנת להיות מסוגלים לכבוש את הפסגה, היא מיקוד. מיקוד בשתי האחיזות הבאות בלבד.

ייתכן שחלקכם אומרים לעצמם, שאם היתה לכם ודאות שתצליחו להגשים את היעדים הראויים שלכם, הייתם מתחילים לטפס. האמת היא שיש לכם את הוודאות הזו, יש לכם פוטנציאל אינסופי. ברמת האנרגיה כל מה שאתם רוצים כבר קיים, וכל מה שעליכם לעשות הוא לנקוט פעולה. עכשיו. אתם יכולים לכבוש כל פסגה וכל יעד ראוי. אם זה לא מספיק בשבילכם, אתם כנראה רוצים גם את הוודאות ביחס למה שיקרה בכל שלב ושלב. את הוודאות הזו אין לכם, ולא תהיה לכם לעולם. אתם מתקדמים מאחיזה לאחיזה, מנקודה לנקודה, מפעולה לפעולה. אתם יכולים להתחיל להתקדם רק אם תתחילו לפעול. רק אם תסכימו לשלם את מחיר אי הנוחות שמצפה לכם, מחיר שיתגמל אתכם הרבה מעבר לכל מה שאתם יכולים לדמיין עכשיו.

דמיינו שאנו נוסעים בלילה לכיוון אילת. אנחנו יודעים מהו יעד הנסיעה שלנו, ועם זאת איננו רואים את כל הדרך עד אילת. פנסי הרכב מאפשרים לנו לראות בין 30 ל-60 מטר קדימה, וככל שנתקדם בנסיעה נוכל לראות 30-60

מטר נוספים. אנו מתקדמים וכך נחשפת לפנינו כברת דרך נוספת. אנחנו יודעים לאן אנחנו רוצים להגיע, מהו היעד שלנו, ונזהה אותו בקלות כשנגיע, למרות שהדרך איננה נפרשת לפנינו במלואה כשאנו יוצאים אליה. דרכנו אל השגת היעדים הראויים שלנו תנהג בנו באופן דומה: ככל שנפעל, נתקדם, ננוע – כך הדרך תחשוף את עצמה ונוכל לבחור את הפעולות הראויות הבאות שלנו. עד שלבסוף נשיג את היעד הנכסף.

על מנת להגשים את מה שאנחנו רוצים, חשוב שנדע מה אנחנו רוצים להשיג. בשלב זה חשוב שהיעד יהיה חזק הרבה יותר מהאמונות שמפעילות את התת מודע שלנו, כי אלמלא כן, אמונות אלו יעכבו ויעצרו אותנו. יעד ראוי הוא יעד המעורר בנו פחד והתרגשות בו זמנית. הוא מדליק את ניצוץ האנרגיה שבנו. הסיבה שהוא מעורר בנו פחד נעוצה בכך שאיננו יודעים עדיין כיצד נממש אותו.

מה אתם באמת רוצים?

הגענו לשלב שבו נחשוף את מה שחשוב לכם, ואת מה שאתם באמת רוצים. נחשוף את הרעיונות שעשויים להיות יעדים ראויים שתתרגשו להגשים. על מנת להתחיל להגדיר מה אתם רוצים, הכינו לעצמכם מחברת וכלי כתיבה. מחברת מיוחדת זו תשמש אתכם בתהליך הזיהוי של מה שאתם רוצים. לפני שאתם מתחילים לערוך את הרשימה, קראו בבקשה את ההנחיות, ולאחר מכן הניחו את הספר ותנו לעצמכם ליצור את רשימת שלושים הרצונות שלכם, הרעיונות של מה שאתם רוצים בחיים. רשימה זו היא התשתית של מה שחשוב לכם להשיג בחייכם. עיינו בקווים המנחים שלפניכם, הם יאפשרו לכם למקד את החשיבה שלכם במה שאתם רוצים באמת.

- שמרו על חופש ביטוי. אל תגבילו את עצמכם ואל תשפטו את הרעיונות שעולים.
- הניחו ליד שלכם להעלות על הכתב את כל מה שעולה בדעתכם. אל תמיינו ואל תתייגו את הרעיונות כעת.
- תנו לכל הרעיונות להיכתב מבלי לבחון כעת מהו המחיר שיידרש מכם על מנת להגשימם.

- העלו את כל הרעיונות הפרועים שלכם. אתם לא צריכים כרגע תוכנית כיצד לממש אותם.
 - ארבע שאלות יכולות להנחות אתכם: מה אני רוצה לעשות? מי אני רוצה להיות? איך אני רוצה להרגיש? מה אני רוצה שיהיה לי?
 - אין ספרות עזר לרעיונות המקוריים שלכם. הרעיונות שלכם נמצאים אצלכם, ורק אצלכם.
 - כשאתם חושבים שנתקעתם, הניחו לעצמכם להמשיך ולחשוב. מעבר לרובד הרעיונות השגורים והידועים שלכם נמצאים רעיונות מודחקים ומופנמים שאתם רוצים לחזור ולפגוש.
 - זה המקום לפנטז, אז אל תוותרו עליו. תוכלו לחזור להיות "ריאליים" בסוף הרשימה.
 - הניחו לסדר העדיפויות, הוא חסר ערך בשלב זה.
 - אל תתחמו את היעדים שלכם בזמן מסוים.
 - היו מפורטים ולא כלליים. למשל, אל תכתבו "אני רוצה שיהיה לי הרבה כסף", רשמו "אני רוצה להרוויח או לצבור x שקלים".
- עכשיו, התחילו לערוך את הרשימה שלכם.

כשתהיה לכם רשימה מפורטת עם כל שלושים הרעיונות שלכם, מי אתם רוצים להיות, איך אתם רוצים להרגיש ומה אתם רוצים שיהיה לכם, עיינו בה מספר דקות. שימו לב לתחושות שעולות בכם כשאתם קוראים כל אחד מהם. תנו לעצמכם לחוות את הרעיונות שלכם, ושימו לב מה אתם מרגישים ביחס לכל אחד מהרעיונות הללו.

מיד נלמד לעשות הבחנה בין רעיונות אשר מבטאים את מה שאתם רוצים באמת, לבין אלה אשר מבטאים את מה שאתם חושבים שביכולתכם להשיג. ברשימת הרעיונות שלכם מופיעים רעיונות שאתם יודעים כיצד לממש, פשוט כי כבר מימשתם רעיונות דומים בחייכם. אתם יכולים ליצור תוכנית ולפעול. יכול להיות שהם מרגשים אתכם, אך הם אינם מפחידים אתכם. בכל פעם שאתם פוגשים רעיון כזה, כתבו

לידו את המילה "רגיל".

קראו פעם נוספת את הרעיונות הנותרים, ובצעו את מבחן היעד הראוי לכל אחד מהם – שאלו את עצמכם את השאלות הבאות:

האם אני באמת רוצה להשיג את היעד הזה?

האם הוא מרגש אותי?

האם עולה בי פחד כשאני חושב עליו?

האם אין לי מושג כיצד אממש אותו?

אם עניתם בחיוב על כל ארבע השאלות, תוכלו לציין את המילה "ראוי" לצד הרעיון.

עכשיו מונחת לפניכם רשימה עם הרעיונות הרגילים והרעיונות הראויים שלכם. עיינו בה שוב, ושימו לב לרגשות שעולים בכם בזמן העיון.

דרגו את הרעיונות שלכם לפי עוצמת הניצוץ שהם מדליקים בכם, לפי רמת התשוקה שאתם חשים כשאתם חושבים על השגתם. דרגו אותם כך שהספרה 1 מציינת את הרעיון המרגש ביותר, הספרה 2 את זה שאחריו, וכך מספרו ברצף את כל הרעיונות שלכם.

הרשימה הממוספרת שקיבלתם כעת, מכילה גם את הרעיונות שאתם יודעים כיצד לממש, כיוון שכבר מימשתם רעיונות כאלה או דומים להם בעבר, וגם רעיונות אשר אין לכם ברגע זה כל מושג כיצד תממשו אותם – אלו הם הרעיונות הראויים שלכם, והם מדורגים כרגע לפי רמת התשוקה שלכם לממש אותם.

השלב הבא הוא שלב פשוט להבנה, אך הוא עשוי להיות מורכב מאוד לביצוע עבור רוב בני האדם. שלב ההחלטה. על מנת להפוך את הרעיונות שלכם ליעדים ראויים ולהתחיל לפעול, עליכם לבצע את הפעולה החשובה ביותר:

ה ח ל ט ה

עליכם לקבל החלטה שתממשו את היעד הראוי שלכם, ושאתם מוכנים לשלם את המחיר הנדרש. במהלך השנים גיליתי, לתדהמתי, שזהו השלב שבו רוב האנשים נתקעים, נעצרים, מתחילים לתרץ, לנמק ולהסביר

למה הם לא יוכלו לממש את הרעיונות הללו – הרעיונות שלהם עצמם. לפני שניגשים לממש רעיון ראוי כלשהו, נדרשת החלטה שלמה וכנה לפעול במלוא העוצמה על מנת להשיג ולממש את היעד שאליו אנחנו מתחייבים, ואז ליצור את כל מה שנדרש על מנת לממש אותו, כשאנחנו יודעים שנדרש לשלם מחיר שאינו ידוע לנו עדיין.

נפוליון היל הקדיש בספרו *חשוב והתעשר* פרק שלם לנושא ההחלטה. במהלך המחקר שלו נחשף בפניו הרגל המאפיין אנשים מצליחים, שהופיע שוב ושוב בראיונות שערך. הרגל זה הפוך לחלוטין מהרגלם של אלה שאינם מצליחים: המצליחים נוהגים לקבל החלטות מהר, ולשנות אותן לאט. לעומתם, אנשים שאינם מצליחים נוהגים לקבל החלטות לאט, אם בכלל, ולשנות אותן מהר ולעיתים תכופות. במחקר זה חוסר ההחלטיות עמד בראש רשימת הגורמים העיקריים לכישלון.

אם כך, יש לכם בחירה ברגע זה לפעול באחת משתי הדרכים: דרכם של המצליחים – לקבל החלטה עכשיו איזה יעד ראוי אתם מתחייבים לממש. להחליט עכשיו שאתם מוכנים לעשות את כל מה שנדרש על מנת להשיג את היעד הראוי הזה. או דרכם של אלה שאינם מצליחים – לדחות, להשהות את ההחלטה ולהניח אותה למועד אחר, אולי אחרי שתסיימו לקרוא את הספר. אני מזמין אתכם להחליט עכשיו. חזרו אל רשימת הרעיונות שלכם והתחייבו כלפי עצמכם להגשים רעיון ראוי אחד.

כאשר אנחנו מזהים רעיון ראוי – אי נוחות היא התחושה הנפוצה ביותר שאנחנו חשים. פחד ותחושה מוזרה של היעדר כיוון או תוכנית הם המקור לתחושה זו. רעיון ראוי מטלטל את אזור הנוחות שלנו ויוצר מיד, באופן טבעי, תחושה של אי נוחות. ההרגשה הזו תופיע בכל פעם שאנחנו ניצבים בפני ההחלטה להתחייב להשיג יעד ראוי. ההתמודדות עם ההרגשה הזו היא הסימן הראשון שאנחנו פורצים את מלכודת הנוחות ומקדמים את חיינו מיעד ראוי אחד למשנהו. אם אתם רוצים להשיג יעדים ראויים גדולים, גבוהים או בלתי נתפסים כרגע עבורכם, מומלץ לכם בחום להתחיל להתרגל אל תחושת אי הנוחות.

בתחילת דרכי בפיתוח היכולת לפרוץ את מלכודת הנוחות גיליתי את הנתון המדהים הבא: אחוז אחד בלבד מכלל אוכלוסיית העולם מחזיק ב-96 אחוז מכלל העושר הקיים בעולם! הנתון הזה עורר בי עניין רב. המחשבה על הנתון הזה הלכה איתי זמן רב והעלתה בי שאלות רבות. הבנתי שיש קבוצה של אנשים שפועלת בצורה שונה לחלוטין מכל שאר האוכלוסייה. מרבית האנשים בעולם כולו, ההמון, פועלים בדרך מסוימת, בזמן שאחוז

אחד פועל בדרך שונה לחלוטין. מה גורם לכך שעשירי העולם נמצאים במיעוט שכזה? התשובה המקיפה ביותר היא, שרוב בני האדם רוצים שיהיה להם נוח. זה אומר שהם מעדיפים לפעול בדרכים מוכרות, להפיק תוצאות ידועות, להשתמש ביכולות שכבר יש להם על מנת להשיג את התוצאות האלו. יתרה מכך, עבור רוב בני האדם נוחות היא שאיפה בסיסית ומרכזית. בני האדם שואפים שיהיה להם נוח, ושהחיים שלהם יתקיימו על "מי מנוחות". עשירי העולם, לעומת זאת, פועלים תמיד מחוץ לאזור הנוחות, מציבים לעצמם יעדים ראויים, כאלה שמרגשים אותם, מפחידים אותם או מחייבים אותם לפתח יכולות חדשות. על מנת להפיק תוצאות יוצאות מהכלל, כאלה המעבירות אתכם אל המיעוט העשיר הזה, תידרשו לפרוץ את מלכודת הנוחות, ולהתמסר לאי נוחות. אי הנוחות היא זמנית, המלכודת קבועה.

כשתשיגו יעד ראוי ויהיו לכם תוצאות יוצאות מהכלל בחייכם, תגלו שני נתונים מדהימים: הנתון הראשון הוא שחייכם התרחבו, החוקים הטבעיים עובדים איתכם בהרמוניה, והיכולות, המודעות והתוצאות שלכם השתנו והתרחבו. הנתון השני הוא שתיווצר טבעת חדשה של אזור נוחות, ובתוך זמן קצר למדי צפויה להופיע בחייכם מלכודת הנוחות הבאה.

התחלנו את תהליך הצבת היעדים בתהליך שבו זיהיתם מה אתם רוצים, ולאילו יעדים הרצונות שלכם שייכים – יעד רגיל או יעד ראוי. כעת אתם חייבים להחליט לפעול על מנת להשיג את היעדים שלכם. כשאני אומר חייבים, אני מתכוון שזהו שלב מתחייב והכרחי בתהליך שלכם להשגת היעדים הראויים שלכם. תחושת אי הנוחות יכולה להיות משתקת. על פי רוב היא מלווה בפחד וברעיונות הגיוניים מאוד לגבי למה לא כדאי לכם לפרוץ את מלכודת הנוחות הזו, למה עדיף לשמר את המצב הקיים. בפרק הבא נלמד להכיר ולזהות את כל המעצורים אשר יכולים להופיע כאשר מלכודת הנוחות נחשפת, ואתם נחושים לפרוץ אותה.

לצאת לפעולה:

ביטוי חופשי של רצונות

- אם דילגתם על התרגיל המופיע במהלך הפרק, מומלץ בחום לחזור אל עמוד 183 ולבצע את התרגיל המפורט לזיהוי שלושים הרצונות והשאיפות החשובים והמרכזיים בחייכם.
- התבוננו ברשימה המלאה וסמנו את הספרה 1 ליד הרצונות המרגשים ביותר, אלה שאתם מתלהבים מאוד לממש, ואילו את הספרה 5 ליד הרצונות אשר רמת ההתרגשות והתשוקה שלכם לממש אותם היא הנמוכה ביותר.
- הסתכלו על הרשימה שקיבלתם, וסמנו בהבלטה את כל הרצונות או השאיפות שלכם שדורגו במקום הראשון – אלה שמופיעה לידם הספרה 1.
- בחרו יעד אחד מרשימת היעדים המובילים שלכם, יעד שאתם רוצים להתמקד בו. זה יהיה היעד הראוי הראשון שלכם שתפעלו לקראת הגשמתו.