

365 פעולות להצלחה שלך!

עופר מלמד



365 Actions for Your Success

Ofer Melamed

עריכת הספר: עופרה שפר-ברוש
עריכה לשונית: יובל שקלים
עימוד: לי מימון
עיצוב עטיפה: טלי בבאי
ניהול הפקה: אבי ליפשיץ
סגול הוצאה לאור
info@segolbooks.com

© כל הזכויות שמורות לעופר מלמד
ofer@omelamed.co.il

אין לשכפל, להעתיק, לצלם, להקליט, לתרגם, לאחסן במאגר מידע,
לשדר או לקלוט בכל דרך או אמצעי אלקטרוני, אופטי או מכני אחר, כל
חלק שהוא מהחומר הכלול בספר זה. שימוש מסחרי מכל סוג שהוא
בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט, אלא ברשות מפורשת בכתב
מהמחבר ומההוצאה לאור.

נדפס בישראל 2022

מוקדש להוריי,
דינה ואריה מלמד.
אוהב, מוקיר ומעריך



מילה ממני לפני ההתחלה

זה שנים אני רואה לנגד עיניי ספר, שיכול ללוות אותך ברמה היומית, למצוא את מקומו על השולחן או ליד המיטה שלך ולהעניק לך מסר מעורר מחשבה ומניע לפעולה בכל יום בשנה.
ספר שהוא שותף מלא לחיים שלך, לקריירה ולעסק.

שנים חלמתי, והינה הידיים שלך אוחזות במימוש החלום, בתוצאה. גם החלום שלך יוכל להתממש בעקבות הספר, אני בטוח! המסרים הכתובים פה הם הצעדים שאני עצמי עשיתי ועושה בדרך למימוש היעדים, הפעולות והתובנות שהגעתי אליהן בחיי ובעבודתי, ואני שמח לחלוק אותם איתך.

האמת היא שזהו ספר ראשון מסוגו בעולם, וכל מטרתו היא להניע את הקוראים לפעולות יומיות, בכל יום מחדש!

אני ממליץ לך בחום להניח את הספר פתוח בתאריך של אותו היום, במקום נעים ונגיש, ולהפוך בכל יום דף חדש, להגיע בכל יום למסר חדש שיניע אותך לפעולה בחיים האישיים, בקריירה או בעסקים. כל מסר מתחיל בפעולה. בכל יום - פעולה חדשה!

בנוסף, בעמוד האחרון מחכה לך הפתעה! אפשרות להוריד את האפליקציה שמלווה את הספר.

אני פה בשבילך לכל שאלה, הערה, הארה או תובנה,

עופר מלמד



Ofer@omelamed.co.il



1 בינואר

לכתוב את הרצונות של החיים שלך



דברים לא קורים מעצמם.

תכנון הוא חשוב. עצירה, נשימה, מחשבה על העתיד הקרוב והרחוק והצבת יעדים, מטרות ורצונות הם כלים מבטיחים להנעה של החיים לכיוון הרצוי לך.

לפני כמה שנים עשיתי את הדבר הזה לראשונה. בתחילת השנה האזרחית כתבתי לעצמי 10 רצונות שחשוב היה לי להשיג באותה השנה - להקפיד לפחות על שתי ארוחות ערב משפחתיות בשבוע, להקדיש יותר זמן לזוגיות שלי, לטוס להשתלמות מקצועית אחת לפחות בחו"ל, לקיים שבע הרצאות בארגונים בכל חודש ועוד... אלה רצונות אישיים ומקצועיים, האחד מניע את השני וכן הלאה. אומנם לא הגשמת את כולם באותה השנה, אבל בהחלט הגשמת הרבה יותר ממה שהייתי מגשים ללא רשימת הרצונות. מאז אני מתמיד בכך!

רוצה גם?

זה הזמן לקחת דף ועט, לפתוח וורד או אפילו פתק בטלפון ולהתחיל לכתוב - **מהם 10 הרצונות שלך**, מעכשיו, שנה קדימה!

לא ייאמן איך רשימת רצונות מכוונת לפעולות והגשמות!

אז קדימה, מה יש ברשימת הרצונות שלך לשנה הקרובה?

2 בינואר

לעשות צעד קטן בדרך ליעד מרוחק



“עשו את הצעד הראשון מתוך אמונה. אינכם חייבים לראות את כל הדרך. עשו רק את הצעד הראשון”. (מרטין לותר קינג הבן)

חשיבה למרחקים עלולה לעצור אותך לפעמים, כי היא מציפה את הקשיים ואת ההתמודדויות שעוד נכוננו לך בהמשך הדרך. **המיקוד בצעד הקטן הבא** הוא שעוזר להניע לפעולה!

3 בינואר

לשכוח מהפרפקציוניזם



”כשזה יהיה מושלם זה יצא לעולם!” מוכר לך המשפט הזה?
אישית, כאדם יסודי ששואף למקצוענות ומצוינות, השאיפה
למושלמות ”תוקעת” אותי לא פעם.

עם הזמן, הבנתי שהלמידה הכי משמעותית שלי הייתה כשצעדתי
קדימה, גם אם הדבר לא היה מושלם או לא בדיוק כפי שדמיינתי
שיהיה.

כדי ללמוד - חשוב לצעוד!

הלוא אם הכול יהיה ”פרפקט” - ממה נוכל ללמוד ולהתקדם?
הלמידה נמצאת בעשייה, ביישום של הדברים, ומכאן - גם בטעויות.
המושלמות מונעת התקדמות, לכן יש לבחור - האם אני תקוע
בחיפוש אחריה או האם אני מתקדם?
הבחירה שלי היא להתקדם ולהוציא לעולם את מה שיש, ללמוד תוך
כדי תנועה.
ומה הבחירה שלך?

4 בינואר

ללטש את הגאונות שבך



בוקר אחד התראיינתי בתחנת רדיו תל-אביבית, ועוד לפני שהמראיינת שאלה את השאלה הראשונה, כבר שאלתי אותה: "אם היו שואלים אותך מי כמוך, מה היית עונה?" היא הייתה מופתעת מאוד, מן הסתם, אך לבסוף ענתה: "מי כמוני? מה זאת אומרת? ברור שאין כמוני!" "תשובה מדויקת", עניתי, "אין כמוך וזה חד-משמעי! לטוב ולפחות טוב".

אין אף אחד שהוא בדיוק בדיוק כמונו. יש משהו שמבדיל בין כל אחד ואחת מאיתנו ועושה אותנו למיוחדים, הרבה יותר מהקול הספציפי שלנו או מטביעת האצבע הייחודית. אני אוהב לקרוא ליתרון היחסי הזה גאונות. הגאונות שלנו. כן, כן, המשהו הזה בכך, אולי תכונה מרגשת שיש בכך או כמה כאלה, אולי חוזקה מסוימת, זאת הגאונות שלך!

עכשיו כשאנחנו יודעים מהו ה-דבר שגורם לנו להיות מי שאנחנו, קל יותר להבין שאם נלטש בקביעות את הגאונות שיש בנו, נביא לשיפור בהתנהלות שלנו; כי באמת... מי כמונו, מי?!

5 בינואר

לדבר עם גברת הצלחה



אם "הצלחה" הייתה הופכת לדמות שיכולה לדבר, ומזמינה אותך לקפה, מה היא הייתה אומרת לך?

אני עושה לעצמי את התרגיל הזה מפעם בפעם, כסוג של מדד ושיקוף לפעולות שלי.

הצלחה עבורי היא התפתחות מתמדת, עסקית, אישית ותודעתית, וכשאני 'יושב עם גברת הצלחה לקפה' היא מספרת לי בדיוק איפה היא רואה את ההתקדמות שלי בכל אחד מהתחומים ובכולם גם יחד. בכל פעם אני מופתע מחדות ההבחנה שלה.

אולי כשתיפגשו לקפה, גברת הצלחה תשים דגש על ההוקרה שלך לסובבים אותך לאורך הדרך?

אולי היא תשבח את המאמץ שלך כדי לזכות בה שוב ושוב?
אולי היא תנזוף בך על שאינך מזהה שהיא נמצאת בהרבה מצבים בחיך, וגם ברגע הזה?

הצלחה היא דבר מאוד אישי, אינדיבידואלי. כל אחד מגדיר אותה אחרת, במיוחד ביחס לעצמו, אולם המפגש המדומיין איתה עשוי להפתיע אותך, או לפחות לסייע לך לדייק את כיוון התנועה.

זו הזמנה עבורך לבצע פעולה, לשבת בדמיון לקפה עם גברת הצלחה;
יש שם, אולי, מתנה שמחכה לך!

6 בינואר

להקדיש חמש דקות ביום ליצירת קסמים



בכל בוקר אני מקדיש 300 שניות בדיוק, חמש דקות ממוקדות עם עצמי ועם פנקס בגודל A6, כדי לכתוב לי בראשי פרקים מה אני רוצה שיקרה לי היום.

אני אוהב לקרוא לזה: **התוצאות שלי להיום**. מבחינתי, אלו הן חמש דקות של קסם, מאחר שהן גם ממקסמות לי את היום שעומד להיות, והן באמת קסומות ו'מעיפות' לי את האפקטיביות ואת התוצאות לגבהים חדשים.

במשך היום אני חוזר מדי פעם לפנקס, לראות מה בוצע, מה התקדם ומה עוד נשאר לביצוע. את מה שלא השלמתי - אני מעביר כבר מראש לדף הבא, ליום הבא, אבל הדבר הכי חשוב שקורה בפנקס הזה, הוא סימון V על סעיפים שכבר בוצעו. הסמן הוויזואלי הזה, עט על גבי נייר, כשהוא כתוב סעיף מתחת לסעיף, יוצר ראש חץ שמשמעותו אחת: **התקדמות**. מה איתך? איך ייראה פנקס הקסמים שלך?

7 בינואר

ליישם החלטות כאן ועכשיו



לפני הכול חשוב לזכור: **פעולה היא המדד להחלטה!**
איך מיישמים החלטות?

חושבים מהו הדבר הראשון שנעשה מייד לאחר קבלת ההחלטה ו...
עושים את זה!

לדוגמה:

אם קיבלת החלטה לעבור למשרד נוח יותר עבורך וטרם פעלת
בנדון, יש לחפש סיבות למעבר ולפעול בהתאם:
"אם אעבור משרד, אתקרב למכון הכושר ואוכל ללכת להתאמן
שלוש פעמים בשבוע אחרי העבודה..."
מה עושים? הולכים לחדר הכושר אחרי העבודה עוד בטרם עוברים
משרד, מגלים כמה זמן זה לוקח, וכך מזרזים את מעבר המשרד.

עצם עשיית הפעולה כבר מניעה את יישום ההחלטה, או לחלופין,
הפעולה משדרת לנו שההחלטה, אולי לא מתאימה לנו. כך או כך -
נייצר התקדמות במקום תקיעות.

8 בינואר

להאמין יותר בעשייה שלך



מתוך שיחה שלי עם לקוחה:

"את מאמינה בפרויקט הזה?"

"בטח!"

"את מבינה איזה ערך זה יכול לתת לך מבחינה מקצועית, אם זה

יקרה?"

"למה הכוונה?"

"יש לך מושג לאן זה יכול להוביל מבחינת חשיפה?"

"אהה... כן, המון חשיפה".

"אני רואה שזה מאוד חשוב לך".

"איך אתה רואה?"

"הינה, חשוב לך להיפגש איתי ואת כאן!"

"מה זה אומר בקשר לפרויקט?"

"מה שאת מאמינה בו - את עושה. כאשר הערך ברור לך - את

פועלת ללא היסוס. אם הערך שקשור לך בחיך, בעסק שלך, יהיה

ברור לך, את תפסיקי לדחות את השיחות שאת צריכה לעשות ואת

הקונפליקטים שאת צריכה לפתור כדי להגשים את הפרויקט".

אם דחית דבר מסוים, יש לבדוק מדוע הוא משמעותי עבורך, מה

תהיה ההרגשה אם הוא יקודם - ומשם לנוע לפעולה!

9 בינואר

לכוון את ה-waze של התוצאות



עשית כבר תכנון לשנה החדשה?

שלוש פעמים בשנה אני מכוון את עצמי מחדש, ולכל מי שאני מכיר אני ממליץ לעשות זאת לפחות בתחילת השנה האזרחית החדשה. השיטה שלי היא לכתוב מכתב לעצמי, בתבנית קבועה, ובו לפחות 10 תוצאות משמעותיות עבורי לשנה הקרובה, והוא נראה כך:

”אני רוצה ש... וזה יקרה עד...”

ואז משלים את המשפט הזה:

”מה המחיר שאני מוכן לשלם כדי שזה יקרה? מחיר מבחינת זמן, כסף, אנרגיה ועוד.”

כך אני מתחבר ליעדים שלי. כל חודש אני קורא את המכתב וממנו גוזר יעדים לחודש הקרוב, וכך עד למכתב הבא.

זו דרך מצוינת להניע את השנה האזרחית החדשה שלך!

10 בינואר

לשים יחסים לפני תוצאות



זה לא סוד שלקוחות מחפשים יחס אישי, ופעמים רבות הם יעדיפו להשקיע יותר במוצר או בשירות, ולו בזכות היחס האישי שלו הם זוכים.

יחסים טובים מייצרים נאמנות. מערכת יחסים טובה עם לקוח מביאה לידי תוצאות חד-משמעיות.

אחת הפעולות שאימצתי לשימור או אפילו לחימום היחסים שלי עם הסביבה, היא להתקשר או לשלוח הודעה אישית שמית ל-10 אנשים מרשימת אנשי הקשר שלי לפני חג גדול או לפני אירוע חשוב.

10 אנשים שאני מעריך ומוקיר, ומחליט להתקשר דווקא אליהם כדי לומר להם תודה על משהו, לציין עוד ציון דרך משותפת, וכמובן לשמר איתם את היחסים לטובת העסק, העשייה המשותפת, או לטובת הקשר.

אני מתקשר, מאחל "יש לך חג שמח!" ומרגיש את מי שמעבר לקו מתעצם, רק מעצם המחשבה שהתקשרתי אליו, שחשבתי עליה. לפעמים השיחה מתפתחת מעט ולפעמים לא, אבל אין ספק שהשיחה הזאת והיחסים האלה מתבטאים בתוצאות וגם באיכות החיים לאורך זמן.

רוצה תוצאות? יש להשקיע ביחסים!

11 בינואר

ללמוד לנהל את האנרגיות שלך



רוב התוצאות שלנו, בעסק ובחיים, תלויות באופן שבו ננהל את הדרך להשגתן. אחד הדברים החשובים שאנחנו מנהלים בדרך, הוא האנרגיות שלנו;

אנחנו יכולים להיות בחופשה משפחתית או עם חברים, ולהיכנס ביום מסוים לאנרגיה לא טובה, של חוסר הסכמה, אנרגיה מעכבת. כך גם בעסקים - לפעמים בגלל האנרגיה משהו נעצר ויש תחושה שהדברים לא מתקדמים.

ניהול האנרגיה שלנו הוא בעצם ניהול של אופן התגובה שלנו, של המקום שאנחנו נותנים לדבר עצמו להשפיע עלינו. כדי לחזור לאנרגיה מקדמת אני מציע לך לעצור לרגע ולצאת מהאוטומט, מהתגובה או מהפעולה האוטומטית שלך, להיות לרגע במודעות, במקום בתגובתיות.

איך מנהלים את האנרגיה?

מחליטים לשים את ההפרעה בצד, להתייחס אליה בהמשך, ולעשות פעולה מחוץ למצב. לדוגמה:

יוצאים לסיבוב קצר מחוץ למשרד, מדברים עם עצמנו על כך שה"הפרעה" הזאת באה ללמד אותנו משהו או לתת לנו כיוון חדש. אפשר לאמץ **כל דרך אחרת שעובדת לך** ומונעת ממך להיגרר לאנרגיה שלילית שתאפיל על העשייה שלך באותו רגע.

אנרגיה היא זמן, היא כסף, היא מצב רוח, היא תפוקה, היא הרגשה... ואפשר לנהל אותה. לרוב, זה עניין של החלטה.

12 בינואר

לפרגון, לפרגון, לפרגון



פעם הוזמנתי להרצות בכנס של אנשי מטה משרד החינוך באחד ממלונות ים המלח. הרגשתי שליחות אמיתית, במיוחד כאבא לשלושה ילדים במערכת החינוך באותו הזמן. היה מרגש מאוד. בזמן ההרצאה אחד הנוכחים שאל שאלה בנוגע לאחד הדברים שעליהם דיברתי. "תודה שזכרת את המסר הזה", אמרתי ופרגנתי לו בטרם התפנית לענות על שאלתו. הוא היה המום ומבסוט, ושאר הקהל כמוהו.

זאת בדיוק הנקודה שרציתי להעביר להם: פרגון אחד ליום לאנשים בסביבתנו - ישפיע למרחקים.

זהו שינוי בהתנהלות האישית, שהוא פשוט וקל מאוד ליישום: בכל פעם שעולה בלב פרגון כלפי האחר, בבית או בעסק, יש להוציא את זה מהפה, לתרגם את התחושה למילים, אף שלפעמים זה לא נוח או אולי מבין.

פרגונים ענייניים, כמו "תודה שזכרת לשלוח לי את מה שדיברנו, זה מאוד עזר לי", או "תודה שזכרת להעביר את התשלום במועדו", "תודה שהקשבת לי", הם פרגונים שעושים הבדל משמעותי בחיים.

13 בינואר

לדבוק בדרכך בנחישות ובעקביות



בשנת 1903 הצליח צעיר האחים רייט להטיס מטוס מאויש למרחק של כ-40 מטרים. רייט הצעיר היה בן 32, ואחיו היה בן 36. כולנו יודעים מה קרה מאז בתחום התעופה, ואיך שני האחים האלה שינו את החיים על פני הגלובוס ואף מחוצה לו.

הכול התחיל כאשר קיבלו מאביהם הליקופטר צעצוע מבמבוק, נייר וגומייה, בהיותם בני 7 ו-11, ולאחר שזה נשבר - החלו לבנות בעצמם דגמים דומים ולשפר את יכולות התעופה שלהם.

חייהם של האחים היו רצופים בכישלונות ובשיפורים, עד שלאחר יותר מ-20 שנה הם הצליחו לראשונה לבנות מטוס!

לאורך השנים, אביהם התנגד בכל תוקף לתחביב שלהם, אך לא הצליח למנוע מהם מלהמשיך ולנסות.

שני האחים היו נחושים ועקביים בדרכם, וכולנו מודים להם עד עצם היום הזה.

נחישות ועקביות הן מפתחות משמעותיים להצלחה.

אם יש לך רעיון גדול ואמונה בדרך שלך, שום התנגדות משום צד לא תסיט אותך ממנה!