

איך לעשות כסף כמו יהודי

15 פרקים, 75 משימות, 10 דקות למשימה

How to Make Money Like a Jew

מקס רוזנברג

מהדורה ראשונה

איך לעשות כסף כמו יהודי

מאת מקס רוזנברג

© כל הזכויות שמורות למו"ל. אין לשכפל, להעתיק, לצלם, להקליט, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לקלוט בכל דרך או אמצעי אלקטרוני, אופטי, מכני או אחר — כל חלק שהוא מהחומר שבספר זה. שימוש מסחרי מכל סוג שהוא בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט אלא ברשות מפורשת בכתב מהמו"ל.

הספר נועד להעשרה ולהשראה בלבד. אין לראות באמור בו ייעוץ פיננסי, משפטי, מיסוי או השקעתי, ואין בו תחליף לייעוץ מקצועי אישי. המו"ל אינו אחראי לכל החלטה שתתקבל על בסיס הכתוב.

עימוד, עיצוב פנים ואיורים: הופקו בתהליך דיגיטלי.

מסח"ב 6-349-596-965-978 ISBN 6-349-596-965-978 נדפס בישראל

הערה קטנה לפני שמתחילים

הספר כתוב בלשון זכר יחיד רק כדי שלא אצטרך לכתוב בכל עמוד "את/ה", "רוצה/ה" ו"תעשה/י". הוא מיועד לנשים ולגברים באותה מידה.

ואם את קוראת את זה עכשיו — כן, אני מדבר גם אלייך.



חלק ראשון

התודעה

ארבעה דפוסים שקובעים אם בכלל תצא מהדלת

פרק ראשון

חוצפה

אומנות הקו הישיר



חוצפה היא מילה עתיקה, מהארמית. היא מתארת התנהגות לא מנומסת, שחורגת מהנורמות. אדם חצוף הוא מי שמפגין חוסר כבוד או לא מציית לסמכות.

זו ההגדרה במילון. היא נכתבה, מן הסתם, על ידי מישהו שהיה לו מה להפסיד מכך שאנשים יפסיקו לציית.

כי חוצפה היא לא באמת התנהגות פרובוקטיבית לשם תשומת לב. חוצפה היא מצב תודעתי שבו אתה מניח שמותר לך לפעול — גם בלי שקיבלת אישור מפורש. זה הבדל דק, והוא מכריע.

לא שאנשים חצופים לא אכפת להם מה חושבים עליהם. פשוט מה שחושבים עליהם הוא לא שיקול בשאלה אם לזוז. המילה חוצפה נשמעת שלילית למי שמחזיק בסמכות, וחיובית למי שצריך לעקוף אותה. אין כאן מחלוקת מוסרית. יש כאן שני תפקידים.

חוצפה היא לא מרד. היא קיצור דרך. פיזיקה פשוטה — הקו הישר הוא הקצר ביותר.

חוצפה היא לא מרד. היא קיצור דרך. פיזיקה

פשוטה — הקו הישר הוא הקצר ביותר.

תנסה להיכנס לבניין עם שומר. תיכנס בלי הזמנה. אם תיכנס ותביט ישר — כנראה תעבור. אם תסתכל לכיוון השומר — כנראה שלא. לא שהוא לא ייבחין שנכנסת. אבל האופן שבו נכנסת מעיד עליך הכול. אם נכנסת כאילו זו הפעם המאה שלך, זה כרטיס הכניסה. אם היססת, תיבלם.

אני מכיר את השומר הזה. עבדתי מולו הרבה. והדבר שלקח לי הכי הרבה זמן להבין הוא שהוא לא בודק אם מותר לך. הוא בודק אם אתה חושב שמותר לך. הוא קורא אותך, לא את המסמכים שלך, כי מסמכים לוקחים זמן ואנשים בתור מתעצבנים.

חוצפה, אם כן, היא לא תכונת אופי. היא תגובת הסתגלות. כשאין לך כוח פוליטי, אין לך מעמד יציב ואין מי שיגן עליך — אתה לומד לדבר ישירות. לא כי אתה אמיץ יותר, אלא כי אין מסלול עוקף. בעולם כזה הקו הישיר הוא לא חוצפה. הוא הישרדות.

בכל אשנב בעולם תמצא שני אנשים: אחד שמחפש תור לעמוד בו, ואחד שמבין שאיפה שאין תור — יש אפשרות. האחד מחכה לאישור, האחר מחפש הזדמנות. האחד משחק לפי הכללים כפי שסיפרו לו, האחר שואל מי כתב אותם ולמה. וההבדל ביניהם הוא לפעמים רק אומץ להניח שהעולם לא יקרוס אם תעשה משהו לא־צפוי.

הוא לא יקרוס. בדקתי.

תרגול - משימה 1

פשוט לבצע

הרגע ראית שמי שנכנס בלי להסס עובר. או נתחיל בקטן. אחד המנגנונים החזקים של חוצפה הוא זמן תגובה קצר. רוב האנשים חושבים יותר מדי לפני מטלה פשוטה. הם מנתחים, משווים, נבהלים, בורחים.

בחר בקשה קטנה אחת שאתה מתבייש בה או דוחה אותה כבר זמן מה: ואל תחשוב. תבצע. עשר שניות על הסטופר.

- לחייג ללקוח או למעסיק פוטנציאלי
- לבקש עזרה, הנחה או הבהרה
- לשלוח הודעה לאדם שאתה מפחד לדבר איתו

העולם המודרני מבלבל אותנו. הוא אומר לנו להיות מנומסים, מאופקים, צנועים, מסודרים, מיושרים. ואז הוא מתגמל את ההפך בדיוק. הוא מתגמל את מי שפונה לאנשים ש"אסור" לפנות אליהם, שואל שאלות "שלא שואלים", מציע הצעות שלא היו על השולחן וזו כשאחרים קפואים.

זו לא צביעות, דרך אנב. זו חלוקת עבודה. העולם אומר לך להתנהג יפה כי ככה נוח לנהל אותך, והוא משלם לחצופים כי הם היחידים שמזיזים משהו. שתי המערכות עובדות מצוין בו־זמנית, וכל אחת מהן משרתת משהו אחר. תחליט את מי אתה משרת.

חוצפה אמיתית היא לא אגרסיביות ולא יהירות. היא שילוב של שלושה דברים: אומץ לזוז; הנחת יסוד שאתה לא מאיים על אף אחד; ומודעות מלאה

לכך שכמעט כל האנשים פשוט לא מנסים. כשאתה עושה את מה שאחרים לא עושים, העולם מגיב. לפעמים מיד, לפעמים אחרי שנה. אבל תמיד. כי אנשים זוכרים תעוזה. היא חותכת את הרעש.

למה אנשים לא זזים

לפני שמבינים איך לפעול אחרת, צריך להבין למה רוב האנשים לא. הם לא חסרים יכולות. הם חסרים רשות. לא רשות מהחוק ולא רשות מההורים — רשות מעצמם.

יש שני סוגי אנשים: אלה שמבקשים אישור לפני שהם זזים, ואלה שזזים ומבקשים סליחה אם צריך. ומה שמפריד ביניהם הוא לא כישרון ולא אינטליגנציה. זה ניהול פחד.

חמישה פחדים עומדים בינך לבין הבקשה שאתה לא מבקש.

הראשון הוא הפחד להיראות טיפש. זה הפחד החזק ביותר שיש לבני אדם. לא הפחד מדחייה, לא הפחד מכישלון — הפחד שיגידו עליך שאתה לא מבין. הוא משתק כי הוא נוגע בעצב עמוק: הצורך להיות חלק מהקבוצה. אבל העולם שייך למי שמוכן להיראות קצת מטופש בדרך למשהו חכם. מי שמסוגל לשאול שאלה פשוטה בחדר מלא אנשים חכמים מחזיק יתרון שאי אפשר ללמד בהרצאה.

השני הוא הפחד להפריע. אנשים מפחדים להיות לא נוחים. לשלוח הודעה, לבקש עזרה, לומר מה הם רוצים, להופיע במקום שלא הזמינו אותם. וזה מצחיק כשמבינים אותו: רוב האנשים עסוקים מדי בעצמם מכדי לשפוט

אותך. העולם לא מלא שופטים, הוא מלא אנשים עסוקים. הפחד להפריע הוא בעצמו ההפרעה היחידה.

השלישי הוא הפחד מדחייה. את הפחד הזה אנחנו יודעים להסביר הכי טוב ומבינים הכי פחות. אנשים מפחדים מדחייה כי הם חושבים שהיא אומרת עליהם משהו. היא לא. היא אומרת רק שהבקשה לא התאימה לאדם הנכון בזמן הנכון. כשמישהו אומר לא, הוא לא אומר "אתה לא ראוי". הוא אומר לא עכשיו, או לא לי, או אולי לא ככה.

הרביעי הוא הפחד מהתגובה הראשונה. לא ממה שיקרה — ממה שיקרה מיד. אנשים לא מעזים כי הם מדמיינים צעקה, כעס, סירוב, מבוכה. המציאות הפוכה: רוב האנשים מגיבים בעדינות למי שמדבר בביטחון. התגובה שאתה מפחד ממנה כמעט לעולם לא מגיעה. הבעיה היא שפחדת ממנה לפני שהתחלת.

והחמישי הוא הפחד מהצלחה. כן, גם זה קיים. לפעמים קל יותר להישאר במקום שבו לא מצפים ממך לכלום. חוצפה שוברת את זה. היא אומרת: תצליח קודם, תתמודד אחר כך.

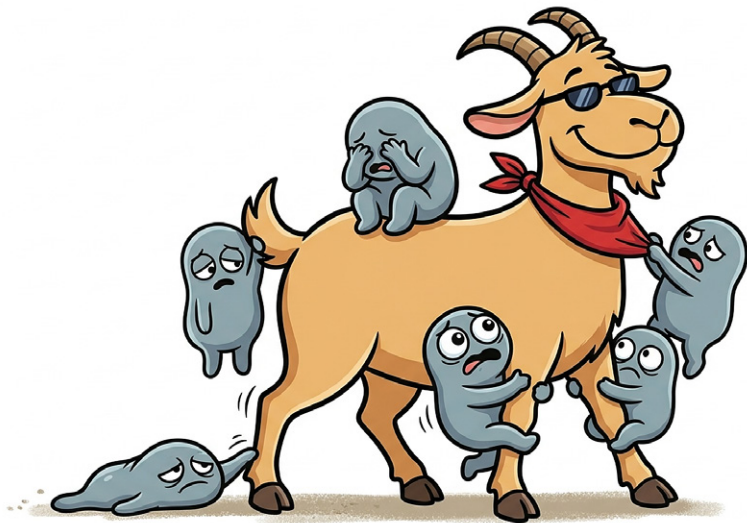
וכל זה מוביל למסקנה אחת. חוצפה היא לא נגד הפחד — היא נגד ההמתנה. היא לא אומרת אל תפחד. היא אומרת תזוז גם כשאתה מפחד. הפחד לא ייעלם, אנשים לא ייווכחו פתאום שאתה גאון, הדחיות לא ייפסקו והמבוכה לא תתנדף. אבל אתה תשתנה.

עשרים וחמישה אחוזים יותר

עכשיו, כשאתה כבר יודע שהפחד הוא רק המתנה בתחפושת — תבקש קצת יותר ממה שהעזת עד היום.

אם אתה מבקש רק את מה שמגיע לך, תקבל בדיוק את מה שמגיע לך. אנשים עם חוצפה בוחרים נקודה אחת מעבר לגבול הנוחות — לא כי הם חמדנים, אלא כי העולם נותן לפי מי שמבקש, לא לפי מי שראוי.

בחר בקשה אחת והגדל אותה בעשרים וחמישה אחוזים. רצית לבקש שכר טרחה של 1,000? בקש 1,250. רצית מחמאה? בקש המלצה. רצית פגישה של עשר דקות? בקש חמש־עשרה.



איך חוצפה נולדה כטכנולוגיית הישרדות

תרבות הוויכוח היהודית לא נולדה במקרה. היא נולדה מהתכנסות סביב טקסט, במשך דורות. כשעם מאבד ריבונות, מוסדות וכוח פוליטי — מה נשאר לו? טקסט.

התנ"ך לא היה רק ספר דתי. הוא היה חוקה, זהות, היסטוריה ותודעה לאומית. במשך מאות שנים, ובוודאי אחרי חורבן בית המקדש, החיים היהודיים התארגנו סביב עיון מתמשך בו. אבל העיון לא היה קריאה פסיבית. הוא היה מאבק מחשבתי. המציאות השתנתה — הטקסט נשאר. איך מקיימים מצוות מקדש בלי בית מקדש? איך פועלים לפי החוק המקראי כשאתה חי תחת שלטון שאינו שלך?

הפער בין הכתוב למציאות חייב פרשנות. ופרשנות היא כבר פעולה יוצרת. מתוך העיון הזה צמח המבנה: שאלה, תשובה, קושיה, תירוץ, ערעור נוסף. הוויכוח הוא לא תקלה במערכת — הוא השיטה. תלמיד חולק על רבו, דור מפרש דור קודם. הסמכות לא מתבטלת, היא נבחנת.

וכאן נולדת החוצפה המחשבתית: דווקא מפני שהטקסט קדוש, הוא ראוי לעיון ביקורתי. הערעור הוא לא מרד — הוא מחויבות. אם הפסוק חשוב, אסור לי להתעלם מקושי שבו.

תחיה ככה מאתיים שנה, ועוד מאתיים, ועוד מאתיים, ולא תפתח ציות עיוור אלא חשיבה דיאלוגית. הטקסט לא אומר את המילה האחרונה, הוא מזמין תגובה. ומי שהתרגל לשאול על פסוק בן אלפי שנים, לא יפסיק לשאול גם על המציאות שמולו.

וזה לא תכונה מולדת. זה הרגל שעובר הלאה. ילדים שראו הורים פונים ישירות, שואלים ומתווכחים כשצריך, ספגו מסר אחד: העולם לא קורס כשאתה יוום. תטמיע את זה מספיק זמן וזה ייראה כמו אופי.

זה לא אופי. זו טכניקה.

תרגול • משימה 3

השאלה שלא שואלים

אם מותר לשאול על פסוק בן אלפי שנים, מותר לשאול גם את השאלה שאתה משכנע את עצמך שאסור לשאול.

אנשים רבים מבקשים סליחה מראש, גם כשאין צורך: "סליחה שאני מפריע..." , "סליחה שאני שואל..." . למי שיש חוצפה יש כלל ברזל: לא מתנצלים לפני פעולה. אם צריך — מתנצלים אחרי. הסליחה מראש מקטינה אותך; הסליחה אחרי משדרת שליטה.

שאל שאלה אחת שאתה מרגיש שאסור לשאול: "אפשר הנחה?" • "תוכל להכיר לי משהו בתחום?" • "אתה יכול ללמד אותי איך עשית את זה?" שאלות כאלה מפחידות, ולכן הן חשובות. לרוב יש לך חלון קצר לשאלה אחת בלבד — אז שתהיה זו השאלה המהותית, ולא "אפשר לשאול שאלה?"

לפעול כאילו מגיע לך מקום

בהיסטוריה המודרנית, יהודים רבים הגיעו לארצות חדשות כמעט בלי משאבים. הם לא יכלו להתחרות באליטה הוותיקה, לא ירשו אדמות ולא שלטו במנגנונים הפוליטיים. הם נאלצו לחשוב אחרת. ואחד הדפוסים

שחוזרים על עצמם הוא היכולת לזהות הזדמנות במקום שבו אחרים רואים סכנה.

קח את הווארד שולץ. ילד ממשפחה ענייה בפרויקטים של ברוקלין, בן לנהג משאית שנפצע בעבודה ופוטר בלי ביטוח ובלי חסכונות. בתחילת שנות השמונים עבד בחברת קפה קטנה בסיאטל בשם סטארבקס, שבאותם ימים כלל לא מכרה קפה לשתייה אלא רק פולים קלויים לבית. בנסיעת עבודה למילאנו נכנס לבר אספרסו איטלקי וראה מה שאיש בחברה שלו לא ראה: שקפה הוא לא מוצר שקונים — הוא חוויה, מקום מפגש, בית שלישי בין העבודה לבית. הוא חזר לאמריקה בוער מהרעיון.

וכשהציע אותו לבעלים, הם דחו אותו: אנחנו חברת פולים, לא רשת בתי קפה.

רוב האנשים היו מוותרים, או ממשיכים לשלוח תזכירים מנומסים. שולץ עשה את הדבר הכי פשוט והכי חצוף שיש: אם לא נותנים לי לעשות את זה כאן, אעשה את זה לבד. הוא עזב את המשרה הבטוחה ופתח חברת קפה משלו.

רק שלא היה לו כסף. אז הוא יצא לגייס, וכאן מתחיל השיעור האמיתי. הוא נפגש עם מאות משקיעים, ורובם המכריע אמרו לא. אדם ממוצע נשבר אחרי עשרה סירובים; שולץ המשיך לדלת הבאה, ולזו שאחריה, עד שגייס את הכול.

ואז בא המהלך שסוגר את המעגל. כשהמודל הוכיח את עצמו, שולץ קנה את סטארבקס עצמה — אותה חברה שדחתה אותו — והפך אותה לרשת הקפה הגדולה בעולם. ילד מהפרויקטים, שאמרו לו לא מאות פעמים, קנה בסוף את מי שאמר לו לא ראשון.

הוא לא ביקש רשות. הוא בנה אפשרות.

או ג'וזפין אסתר מנצר, שהעולם מכיר בשם אסתר לאודר. נולדה ב־1908 בקווינס, בת למשפחת מהגרים, והתחילה מקרמים שערכבה במטבח. ומהרגע הראשון היא לא חיכתה שיזמינו אותה: היא ניגשה לנשים במעליות, ברכבות ובמספרות ומרחה להן קרם על הפנים. בלי לשאול. בלי "סליחה שאני מפריעה". לפעמים מרחה צד אחד בלבד והניחה למראה לעשות את השאר.

ב־1953 עשתה מהלך חכם עוד יותר. דלפקי הבושם בחנויות הכולבו היו סגורים בפניה, וממילא נשים באותה תקופה כמעט לא קנו בושם לעצמן — הן חיכו שיקנו להן במתנה. אז היא לא נלחמה על מקום בדלפק. היא מכרה בושם שלא קראה לו בושם: שמן אמבט, שנמכר במדף אחר לגמרי. השוער נשאר לשמור על שער שכבר לא היה רלוונטי.

ואז הגיעה פריז. בגלרי לפאייט, מחלקת הקוסמטיקה הגדולה בעולם, הקניין סירב בכלל להיפגש איתה. מה עשתה לאודר? "בטעות" שפכה על רצפת החנות כמות נדיבה מהבושם. הריח התפשט. הלקוחות התחילו לשאול את המוכרות מאיפה קונים את זה. תוך שבועות היה לה דלפק ראשון בפריז.

ומה שמשותף לשניהם הוא לא מה שנדמה. הם לא פרצו את הדלת. הם מצאו את הכניסה שאף אחד לא שילם כדי לשמור עליה. שולץ לא ניסה לשכנע את הבעלים חזק יותר — הוא הפסיק לנהל משא ומתן עם מי שאין לו סמכות. לאודר לא ניסתה להשיג דלפק — היא הפסיקה למכור בושם.

זה החלון. תמיד יש אחד.

תרגול - משימה 4

דחייה מתוכננת

שולץ ולאודר שמעו לא, ולא עצרו. עכשיו תאמן את עצמך לספוג לא. בכוונה — בקש משהו שסביר שיסרבו לו. כן, קראת נכון. לא משהו מטורף, אלא בקשה שפחות סביר שתיענה. למה? כי דחייה היא אימון של מערכת העצבים. אחרי עשרים דחיות היא כבר לא מרגישה כמו חומה, אלא כמו דלת שלא נפתחה — ועוד עשר מחכות במסדרון.

מי שלא מסוגל לספוג מאה "לא" לא יקבל אף פעם את ה"כן" המשמעותי. אנשים עם חוצפה הם לא אנשים שלא מפחדים; הם אנשים שהמוח שלהם הפסיק להגיב לדחייה כמו לאסון.



למה זה עובד גם היום

העולם המודרני נראה מסודר יותר, מנומס יותר. נהלים, טפסים, מערכות, היררכיות. אבל מתחת לפני השטח הוא עובד בדיוק אותו דבר: מעטים מחליטים, ורבים מחכים. ומי שמחכה נשאר בחוץ.

חוצפה, אם כן, היא לא חוסר נימוס ולא חוסר כבוד. היא זיכרון תרבותי של עם שידע דבר אחד היטב: מי שמחכה לשער לא נכנס.

ומי שמעז לפנות לארמון מגלה לפעמים שהדלת לא הייתה נעולה מעולם.

תרגול • משימה 5

הבקשה הגדולה

כל מה שעשית עד כאן היה חימום. זה הרגע.

בצע משימה אחת — כזאת שאתה דוחה כבר חודשים. זו שמפחידה אותך. זו שאתה אומר עליה "עוד לא הגיע הזמן". זו שאתה משכנע את עצמך לשכוח. היום אתה מבצע אותה. בקשת טובה מאדם מסוים, טיפול בבעיה שנגררת רק כי לא נעים, או אותה העלאת שכר שעוד לא דרשת. התעוזה היא ההבדל היחיד בין מי שמתקדם למי שמחכה.

חוצפה היא לא התנהגות. היא רשות פנימית. ורשות פנימית היא ההתחלה של כל שינוי.

מה לוקחים מכאן

- חוצפה היא לא תכונת אופי — היא רשות פנימית לזוז לפני שנתנו לך אישור.
- חמישה פחדים עוצרים אנשים, והחזק שבהם הוא הפחד להיראות טיפש.
- דחייה לא אומרת עליך כלום. היא אומרת שהבקשה לא התאימה לאדם הזה, עכשיו.
- וכשהדלת נעולה, זה כמעט תמיד אומר שיש חלון שאף אחד לא בדק.



* * *

זה היה פרק אחד מתוך חמישה-עשר.

נשארו עוד ארבעה-עשר פרקים ושבעים משימות,
ועוד תשעה דפוסים שלא נגענו בהם בכלל.

moneylikeajew.com

איך לעשות כסף כמו יהודי · מאת מקס רוזנברג
מסת"ב 978-965-596-349-6