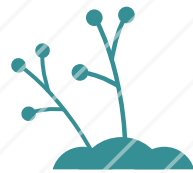


לא משנה מי אנחנו ובמה אנחנו עובדות, כולנו חקלאיות בשדות החיים. השדה שלנו יכול להיות חדר הילדים, המטבח, המשקל, היחסים עם הגישה, ערמת הכביסה, וכל יעד אחר שדורש השקעה איטית, סבלנית ומתמידה | אנחנו חורשות את השדה שלנו, טומנות זרעים באדמה, משקות יום אחרי יום, ובעיקר נושאות לב ועיניים אל בורא העולם, מתפללות שיצמיח לנו פירות | בואו נדבר על ההשתדלות: איך בוחרים מה לזרוע? איך משקיעים נכון? ואיך לא מתייאשים כשהפירות לא ממהרים לצמוח? | ברירה נקצור

מלי הלר



ואות באופק את החקלאי ההוא, שכבר הפך לסמל? זה שעומד בלב השדה, כובע קש רחב שוליים לראשו (כן כן, עם חוט הקשירה הרפוי הזה למטה...) שדה מעובד היטב ונטוע לרגליו, והוא נושא עיניים השמימה. הוא עבד קשה. השקיע את כל זמנו, מרצו וכספו בשדה המבטיח, הכין את הקרקע ונטע את הגידולים בדיוק בזמן המתאים. כעת הוא עובר לשלב ההמתנה, והשאלה הגדולה לא מפסיקה לפעם בו: האם ההשקעה העצומה תישא פרי? ניקח הפעם את ט"ו בשבט ואת הנטיעה מלאת התקווה כסמל וכפרפרזה. איך אנחנו מתפקדות בנמשלים של משל החקלאי?

איך זה נראה

סיטואציה א':

את מנסה להקנות הרגל חדש בבית: מחליטה שמהיום כל הקטנים, כולל כולם, יהיו במיטות לא יאוחר משמונה בערב. הודעת להם חגיגית על המבצע החדש, התחלת מוקדם בסבבי ארוחות הערב, ו--ציפית להתלהבות ולעיניים עצומות אפילו כבר בשבע. ציפית? אז מה? היום הראשון צלע והניב תוצאות חלקיות. היום השני כבר צלע חמורות ובשלישי התפוגג לו ההרגל כליל. כל המאמצים להחיות את המבצע המופלא לא הועילו.



מאמינה וזוהנת

מה תעשי? תמשיכי? תתיישי? תנסי בדרך אחרת?

סיטואציה ב':

"ממחר אני עוברת לאורח חיים בריא!" את מודיעה בטלפון לכל מי שרק מוכן לשמוע. כהכנה, הגנבת אל הפה את כל השוקולדים כדי שמחר הם לא יעמדו לך לרועץ. אפילו הכנת טבלה מפוארת עם תפריט בריאות מרשים לחלוטין. אגרת לך מלאי מרשים של מתכונים בריאים וערכת רשימת קניות שתאפשר לך להכין אותם (הי! שכחת להוסיף גוג'י ברי ועלי קייל! מיד לרשימה!) ואז עובר שבוע בריא שכולו התגברות וחשיקת שיניים, ואחריו מישהי מביאה עוגת שחיתות לעבודה ומחלקת לכל דכפין. את מתגברת חלקית ורק דוגמת מהקצפת השוקולדית שלמעלה. מגיעה הביתה מורעבת, מגלה שהצאן אכל היום שניצל תירס וזהו, ואומרת לעצמך שרק היום תחטאי, ומה זה משנה אם כבר ממילא אכלת קצפת, ומחר יבוא יום חדש. מחר בא יום חדש ומביא עימו קצפות חדשות. את מתגברת ונכשלת לסירוגין. המשקל לא משתף פעולה בכלל, אולי להפך. מה תעשי? תמשיכי? תתיישי? תנסי בדרך אחרת?

סיטואציה ג':

בוקר. את מצליחה לקפל במהירות כביסה חמקמקה לפני שאת יוצאת לעבודה. מרגישה המנצחת הגדולה של הבוקר הזה. ערמת כביסה חדשה מתגבהת בפינת הספה. את כמעט ולא מצליחה להגיע אליה, אבל כמה דקות שפינית לעצמך בכוח הצליחו לחסל אותה כליל. ערב. את מגלה את עצמך מעבירה גוש טקסטיל נקי נוסף אל הספה. מרגישה שאין לך סיכוי לנצח בקרב הגדול מול הכביסה הזדונית הזו. בבוקר רינה, ולערב ילין בכי? מה תעשי? תמשיכי 'לגנוב' דקות ולקפל במלחמה נואשת? תרימי ידיים? תנסי דרך אחרת? נעצור בשלב זה. את לא צריכה לגלות לנו באיזו אופציה בחרת בכל סיטואציה, אבל אם גם את מרגישה לפעמים שההשקעה העצומה שלך לא נושאת פירות, לא משנה באיזה תחום מדובר, ושאת נוטעת ונוטעת ללא תוצאות, את מוזמנת לקרוא את הכתבה הזו.

סוד ה'למה' הגדול

"כשאנחנו מציבות לעצמנו מטרה שאנו שואפות להגיע אליה, ורוצות 'לזרוע' ולהתחיל בתהליך, נסביר לעצמנו לפני הכל מהו הפרי שאנחנו מעוניינות לראות בסופו של תהליך, ולמה אנחנו עושות את זה בכלל", פותחת **פערי שיש, מלווה מנטלית לעסקים**.

פערי מדגישה כי לכל תהליך של שינוי אמור להתלוות ערך גדול וברור, שהוא בעצם הרצון והסיבה לשנות. "ניקה כדוגמה את הנושא של עבודות הבית הרוטיניות. אם סדר הוא ערך עבורנו, נסכים ואף נרצה להתאמץ כדי להשיג אותו. אבל אם לא נגדיר לעצמנו את הרווח שנשיג בשמירה על הסדר, ואת הסיבה שתניע אותנו 'להתניע' את העשייה מדי יום מחדש, תחושת הערך תישחק ותיעלם, ואז גם יגיע התסכול הגדול".

לצד זאת, פערי מדגישה ומסבירה כי לכל אדם יש 'למה' אחר שמניע אותו. עקרת אחת תחוש התרוממות רוח וסיפוק מול בית מסודר, והשנייה תיהנה בכל מאודה לסמן 'וי' על מטלת הסדר ברשימה היומית. לכל אדם יש ערך חשוב אחר, וחשוב להגדיר אותו במדויק. לכן, אם חשוב לנו למשל להרגיל את הילדים לישון מוקדם, קריטי להבין כי הרווח שלנו לא יהיה הרווח שלהם. מה זה אומר למעשה? שאמנם אנחנו משתוקקות להשיג שקט מבורך של שעתיים ביממה, אבל אם נסביר לעצמנו חזר והסבר שאנחנו חייבות את הדממה הזו וכי השקט מרגיע אותנו, אולי אנחנו נלך לישון בשמונה, לא הם. כי הרווח הוא שלנו, לא של הילדים...

אם המטרה שלנו היא להביא את הילדים להשיג פירות ולקנות הרגלים מתוך בחירה, עלינו לעזור להם למצוא את ה'למה' הגדול שלהם, זה שבגללו הם יסכימו להפסיק את המשחקים והעיסוקים האחרים וללכת לישון מוקדם. רק כך נצליח לגרום להם להתנתק מהפליימוביל בזמן, ולא להישאר מתוסכלות ממצב שממאן להשתנות.

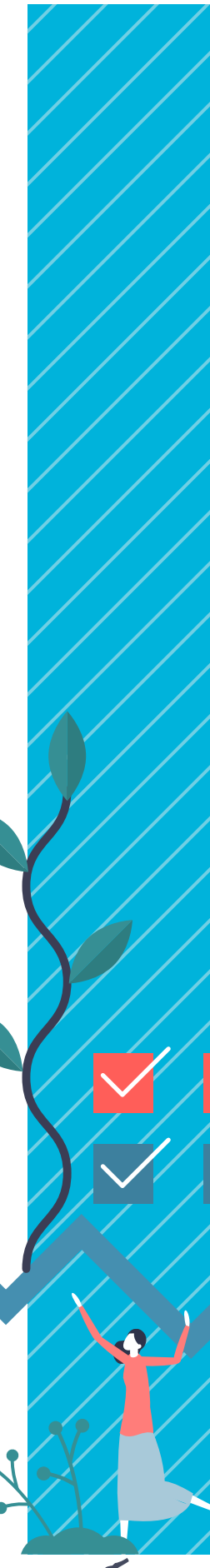
נו באמת, בינינו, מה כבר יכול להיות רווח עבור סרבני שינה מושבעים?

"רק הם יכולים לענות על השאלה הזו", מחייכת פערי. "ייתכן שאחד מהם יאמר ששווה לו לישון מוקדם כדי לשמוח את אמה, השני יסביר שהוא אוהב לקרוא במיטה ולכן שווה לו להתארגן מוקדם לשינה ולהספיק 'לגמוע' ספרים, והשלישית תדווח על סיבה שונה בתכלית. הרווח שכל אדם משיג משינוי הוא אישי, וגם אצל אותו אדם עצמו הוא עשוי להשתנות מתקופה לתקופה.

"ואגב, כשנשאל את הילד מה הוא ירוויח אם ילך לישון מוקדם, ונגרום לו לענות לעצמו ולנו ולגלות את הערך החשוב לו - מעבר לפתיחות ולשיח הבונה שיתפתח בינינו, נציף עבורו שאלה משמעותית מאוד שתלווה אותו כל חייו. פתאום הוא יבין שאנחנו לא פועלים סתם כך, ללא סיבה, אלא מחפשים להשיג ערכים ומטרות".

אני מבקשת מפערי דוגמאות לערכים, והיא נענית ברצון.

"ניקה שוב את הקניית ההרגלים בבית. אולי הערך שנשאף להשיג הוא תחושת הצלחה, אולי סדר ומשמעת ואולי יציבות. בדומה לכך, ערכים של בריאות, קלילות או שוב הצלחה, עשויים להיות מנוע למעבר לאורח חיים בריא, ואילו עבודות הבית שלנו ייעשו ביתר התלהבות ומוטיבציה אם נגדיר את הרווח שלנו בעשייתן: סדר וארגון? סיפוק? נראות? הנאה ושמחה?



זה העסק שלי

ט"ו בשבט, השקעה ופירות - נראה שעצמאיות ובעלות עסקים תוכלנה לספר על כך הרבה יותר מאשר השכירות. הן משקיעות ממיטב כספן, זמןן ומרצן, זורעות ומשקות ומצפות בכליון עיניים לתוצאות שתגיענה. לא מעט עצמאיות, עובד לספר, מתייאשות בדרך. קוברות את החלום ואת המשאבים הרבים בתוך נקיק עמוק של תקוות שנגוזו.

יעל פיינולד, מנהלת המרכז למצוינות עסקית, מפתחת תוכנית לפיתוח עסקי ויועצת ומרצה בתחום, נדרשה לסוגיה. היא מסבירה על התהליך, על התוצאות, ועל מערכת היחסים המורכבת שביניהם:
"פעמים רבות, כשבעלת עסק עצמאי רוצה לראות תוצאות בשטח, היא מחפשת פעולה מבוססת דיה שתעמוד במבחן התוצאה. רק מה? לא תמיד הפעולה שהיא בוחרת לעשות מבוססת על ידע מחקר קיים או מותאמת לה אישית. אולי מדובר במשהו ש'עבד יופי אצל מישהי אחרת', או בפעולה שנשמכת על הידע האישי שלה.

"כך או אחרת, התוצאות לא תמיד מגיעות, והיא עלולה להתייאש ולהפסיק להשקיע. מסביב שומעים על הניסיון המור שלה ואומרים: 'את רואה? לא כדאי להיות עצמאית', 'הרבה יותר בטוח להיות שכירה!' כאשר בעלת העסק לא חווה הצלחה, היא עלולה להאמין לקולות הללו בלי לברר את מקורם".

כדי להצליח, מסבירה יעל, חשוב שיתקיימו כמה פרמטרים קריטיים, "אחרת זה כמו לקחת זרע של סחלב, לשתול אותו, לראות שהוא לא פורח ולומר בייאוש: 'הזרע הזה לא יצליח כללום'. העניין הוא שאם יבוא גנן, הוא יקבע בועזוע מקצועי להפליא: 'הי! אי אפשר לשתול סחלב במדבר!'

"כך יש להבין כי ניתן להגיע לתוצאות בשני מסלולים אפשריים: על ידי ניסוי וטעייה, או באמצעות דרך מבוססת מחקרים, כלומר: דרך שבה כבר הלך מישהו אחר, וניתן להפנים את הטעויות והמסקנות שלו".
בהקשר לניסוי ולטעייה, יעל משתפת בסיפור משפחתי מלא תובנות: "אבא שלי נהג לספר שכאשר הוא היה ילד, כל הידע המבוסס על אופן ההכנה של פופקורן לא היה נחלת הכלל. רק בודדים ידעו להכין את החטיף הנחשק הזה. בכל פעם אבי הלך וקנה שקיק פופקורן מהאדם היחיד בסביבה שהחזיק בסוד הכמוס, ושאל בסקרנות ממה זה עשוי. המוכר הסכים רק לומר שהפופקורן עשוי מתירס.

"ואז, במשך חצי שנה, אבי וחבר טוב שלו לקחו גרעיני תירס וניסו את כל השיטות האפשריות להכנת פופקורן: הם שתלו את הגרעינים ולא קרה דבר, ניסו לייבש אותם ולהרטיב אותם ולבשל ולהשרות, ומה לא? רק כעבור חצי שנה הם הגיעו למסקנה הסודית להפליא: כל מה שצריך זה רק שמן חם...

"זו הדרך הראשונה - ניסוי וטעייה. יבוא אדם אחר עם מתכון לפופקורן בידי, ולא יבין למה צריך להמציא את הגלגל אם הידע כבר קיים.

"ממש כך גם בעסקים: נשים רוצות להתפרנס בכבוד. יש להן ידע מיוחד או מוצר בלעדי שהן רוצות להעביר הלאה.

אם הן תפעלנה בדרך של ניסוי וטעייה, ברוב המקרים הן תגענה לתוצאה, השאלה כמה משאבים זה יגבה מהן (בדמות זמן, כסף או אנרגיה). הן יוכלו לחסוך מעצמן את השלב הזה אם הן יכירו את קיצורי הדרך המבוססים. אלו 'חוקי הבוטניקה' בעולם העסקים.

"נכון, לפני מאתיים שנה החוקים העסקיים לא היו זמינים לכל, וכולם פעלו בדרך של מסחר הוגן, ניסוי וטעייה. אבל אז החלו להופיע העיתונות המודפסת, שטחי פרסום מגוונים, מייילים אישיים ועוד. לצד זאת, האפשרות להיכנס לתחום העסקי הפכה לקלה יותר, ולא רק מוצרים החלו להיסחר אלא גם ידע. חברות וארגונים שלמים מתמקצעים בתחומי פסיכולוגיית המכירה, קבלת החלטות, סטטיסטיקות ומחקרים בתחום. כך, כיום קיימים קיצורי דרך משמעותיים שדרכם ניתן להגיע לאנשים לא רק מפה לאוזן, והתחום העסקי הפך למבוסס מחקרים ולתאוריה שנלמדת שנים ארוכות. אני באופן אישי למדתי את התחום לאורך חמש שנים, ועדיין ממשיכה להשתלם ולצבור ניסיון".

אז הנה לנו הפרמטר הראשון להצלחה: ידע. פאניא אולי יודעת מצוין להיות פאניא, ומישהי אחרת בעלת חוש עיצובי מפותח פותחת חנות של בגדי יוקרה מעוצבים, אבל מה עם כל הידע במיתוג, בשיווק, בקופירייטינג, בחוזים ובגבולות - ובכל מה שקשור להקמת עסק עצמאי? גם אותו בעלת העסק אמורה לרכוש, או לחלופין, להיעזר בקולגה טובה ומקצועית או ללמוד ממי שכבר עברה דרך כזו ותוכל להאיר עבורה את הדרך. עדיין, ההצלחה אינה מובטחת, אך ניתן למנוע כך כשלים רבים וטעויות קרות.

נוסף על הידע, חשוב ליצור גם סביבה תומכת. ידעתן שאחוז העצמאיות עומד על כ-12 אחוזים? כל היתר שכירים, כך מגולה לנו יעל. "לכן, כשמישהי רוצה לעצמאית ומתחילה את הדרך הארוכה, למי היא מתלוננת על הקשיים? באוזני מי היא מקטרת על הכנס שניסתה להפיק ונכשל, על הפגישה הגרועה או על ההשקעה שלא הניבה? ברור: היא תדבר עם אלו שהיא מכירה, שמבחינה סטטיסטית מובהקת יהיו שכירים, ועצתם תתאים למי שאמרה.

"אבל ממש כשם שאם צעירה זקוקה לתמיכה מאימהות מנוסות, כך גם בעלת עסק צריכה לבחור לחיות בסביבה שתמוך בהצלחות כמו גם בכישלונות.

"מה לעשות, ההבדל בין רצף השכר של שכיר לבין הרצף העצמאי הוא ממש תהומי. רצף תלושי שכר של השכיר מראה על משכורת קבועה. נכון, הגרף עשוי לעיתים להשתנות בשל בונוס משמעותי או חופשה ארוכה ללא תשלום, אבל בעיקרו - הוא ישר.

"עסק, לעומת זאת, מתנהל כמו פרבולה. עולה ויורד ועולה ויורד. החיים העסקיים לעולם לא ינבאו הכנסה קבועה, משום שאפשר לייצר מעשים אבל בלתי אפשרי לצפות תוצאות. החלטת על מכירה, פרסמת בקהל היעד הרלוונטי. כמה יבואו? אין לדעת. השקת קורס חדשני ומרתק. כמה יירשמו? אין לדעת.

"כמוכן, ככל שנפעל מניסיון וידע, הסיכוי שלא נשים את כספנו על קרן הצבי יגדל, ועם זאת חיים עסקיים

הם אטרקציה יום-יומית. יש עונתיות, זמנים של רכישות מרוכזות ותקופות אחרות שעלולות להיות שוממות למדי. מסיבה זו יש לפתח כלים לניתוב נכון של ההכנסות בצורה חכמה.

"ההבנה שרצף ההכנסות של עסק עצמאי בנוי כמו פרבולה, עוזרת בראש ובראשונה לתאם ציפיות ולהתמודד נכון עם אכזבות. ונוסף על כך, ממש כמו שחקלאי לא מצפה לתוצאות בחורף ולכן גם לא מבזבז אנרגיה על פעולות לא יעילות, כך גם בעסקים. צריך לדעת מתי מייצרים פעילות ומתי קוצרים אותה. כשזורעים, חשוב להקפיד על דיוק ועל אקלים נכון, וכשקוצרים, יש להשתמש בעזרים של 'קצירה': להתחדד במכירות, להצטייד באנשי מקצוע נכונים, לתת שירות מעולה וכן הלאה".

אבל מה תעשה בעלת עסק שזורעת וזורעת ולא רואה פירות?

"במקרה כזה סימן שיש פגם בבקרה, משיבה יעל. "אנחנו חייבים לאמוד תוצאות ולערוך תהליכי בקרה כל הזמן, כדי לדעת איפה נכון להשקיע. כאן אני נוקטת את הביטוי 'אוטיוס עסקי', המסמל בעלי עסקים שמנותקים מהשטח ולא מתקשרים איתו. הם לא מכירים את המתחרים ואת צורכי השוק, ובטוחים שמה שיש להם להציע הוא המוצר האולטימטיבי שיכבוש את השוק.

"חשוב להבין את המונח הזה כדי ללמוד איך לא להתנהל, וכיצד לתקשר לאורך כל הדרך עם השוק ועם התהליך השיווקי באופן שניב תוצאות, ימודד וישפר אותן. אולי יש לשפר את המוצר? אולי עלינו להחליף ערוץ שיווק? אולי המסר השיווקי שלנו אינו מדויק? אולי חסר לנו הידע לסגירת עסקאות? חשוב להיות אחראים, לבדוק מה לא עובד בשטח ולדאוג לייעול.

"ועוד נקודה חשובה: יש להבין כי כל אדם שהצליח, בהכרח גם הפסיד וכשל. כל ילד שהולך, נפל אי פעם עשרות או מאות פעמים. ממש כך אי אפשר להגיע לתוצאות בלי הכישלונות והלמידה מהם. מסיבה זו כל מי שרוצה להצליח בעסקים, חייבת לפתח את התודעה ואת החוסן הפנימי, אחרת כל 'לא' של לקוח ישבור אותה כליל.

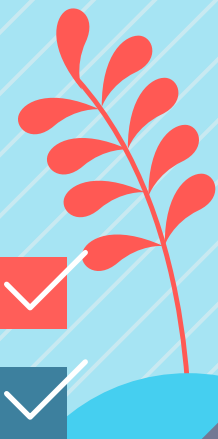
"נסכם? התמודד, פעולות נכונות ומדידה מתמדת, לצד אקלים עסקי תומך, הם שמנבאים הצלחה, בסייעתא דשמיא. וכמוכן, אי אפשר בלי חוסן, יכולות מנטליות ומטרה גדולה שתחזיק אותנו ותצית בנו להט מדי יום מחדש".

להסתכל לשורשים בעיניים

פערי שיש, מלווה מנטלית לעסקים, פוגשת את הדברים בדיוק בנקודה של החוסן והמטרה הגדולה, אך מביטה בהם מזווית שונה. היא מתמקדת דווקא בכל מה שמתחת לפני השטח, בשורשים. ואחרי האסטרטגיה העסקית שבנתה בעלת העסק, זה לדעתה הזמן להשקיע בחוסן המנטלי שלה, בסולם הערכים העסקי שלה ועוד. "למעשה, השקעה כזו גם תצמיח את הפירות", היא מסבירה. "לכל בעלת עסק חשוב להכיר בכך שהיא עצמה חלק מהעסק, ולכן לכל תהליך שמתבצע בעסק יש שתי תוצאות: לעסק עצמו ולבעלת העסק. העסק לא נתרם הפעם? אולי, אבל בהחלט השקעת בעצמך כבעלת העסק, ופיתחת כך יכולות שחשובות לא פחות מהצלחה עסקית שנמדדת במספרים".

וכאן, אחרי שכבר קראתן את הכתבה והבנתן שפערי מדברת על 'למה' גדול ועל ערך עוצמתי שמחזיק אותנו, ברור שכל זה עובד גם במישור העסקי. "כשיש 'למה' יש דרייב להצלחה, ואם כן, תמיד אפשר לנסות בדרך אחרת ולא להתייאש.

"וכמוכן, אחרי ההשתדלות (ולא כתחליף), מגיע המקום לשחרר ולשאת עיניים בתפילה לבורא העולם".



עובדת, עובדת, עובדת. מזיעה, אחרת כוחות נוספים ולא מתיאשת. ממושיכה. ו-1 אפס תוצאות. לא. זו לא העבודה המצרית ההיא בחומר ובלבנים, וגם לא משימתה הנואשת של חקלאית אחת לטעת גידולי בננות בלב המדבר השחון. מה כן? הנה אנחנו מגיעות לנקודה הנשית הכאובה, זו שגורמת לנו להשקעה אדירה ולתסכולים חוזרים. המשקל. כולכן מזומנות לקבוצת התמיכה שלנו, שייחדנו לה מסגרת שלמה בפני עצמה. זו שתגלה את הסודות הגדולים ותסביר, סוף סוף, למה לפעמים אנחנו זורעות זורעות, משקיעות ומשקיעות, שומרות ונוצרות את פיותינו אבל יחדרו אליהם מרעין בישן עתירי קלוריות. ואז? לא תמיד מגיע פאנץ' לייך דקיק בתמורה.

חני היימליך, מאמנת תזונה לאורח חיים בריא ולירידה במשקל, ומפתחת שיטת FIT FIVE + מסבירה: "זריעה היא פעולה שאנחנו לא רואים את התוצאות שלה בתחילה מעל לפני השטח. רק אחרי טיפוח מתמיד והשקעה בלתי נלאית מגיעות התוצאות. ועד אז? צריך להאמין ולזרוע. גם בנושא הירידה במשקל, חשוב להבין שהתהליך דומה לתהליך של זריעה. רק מה? המוח שלנו רגיל לראות תוצאות מספריות, במיוחד בדור האינסטנט שלנו, ולכן הוא ממשך לפעול על פיהן ומכוחן. אחרת הוא לא רגוע... 'כאן, בעצם, טמון הקושי, שאינו נעוץ בתוצאה אלא בהתמדה, ואם נבין מהו הקושי נגיע גם לפתרון'." מסיבה זו, חני לא מדברת בכלל על המילה 'דיאטה' שממוקדת במבצע חד פעמי ואחריה השמנה כמעט בטוחה, אלא על שינוי נכון, השינוי המדובר הוא תהליך, אבל כשנהנים מהדרך - ואפשר ליהנות מהדרך - גם ההתמדה הופכת לחלק מהעניין. "תהליך של שינוי, שראשיתו במוח, יוצר חוויה אחרת לגמרי בזריעה. המוטו שמעביר את העיקרון הזה טוב יותר מכל דבר אחר, זהו המשפט הבא: מצליחן הוא אדם שחושב בגדול ופועל בקטן. זהו גם הכלל להתמדה נכונה. 'קחו לדוגמה חקלאי שנוטע עץ. כבר בשלבים המקדימים הוא רואה בעיני רוחו את העץ רב הפירות שעומד להתנוסס במקום הנטיעה. ואז, אחרי החלוט הגדול, מגיע תורם של המעשים הקטנים שאין בצידי רעש וצלצולים: חרישה, דישון והכנת הקרקע, נטיעה, השקיה מתמדת ועוד. מדי יום הוא מתקדם בצעד אחד נוסף וקטנטן, ורק אחרי תקופה התוצאות נראות לעין. 'לעומת החקלאי, אנחנו נוטות לפעול בגדול ולחשוב בקטן, זו נקודת המשבר שלנו'."

התמדה אינה עבודה קלה, גם כשמבינים כיצד צריך לפעול ומה נכון. "נכון מאוד", מסכימה חני, "ובדיוק לכן עלינו לאמן את המוח שלנו ליהנות מהדרך, לשים לב לכל התקדמות קטנה ולהתחבר אליה ממקום נכון". איך נהנים מדרך שכל סוגי השוקולדים והעוגות הם מוחץ לתחום בה?

לחני יש תשובות. היא מדברת על שלושה אלמנטים שאם נקפיד על קיומם בתוכנית שלנו, ככל הנראה נתאים את עצמנו לשפה של הגוף ונהיה בתהליך מאוזן. "השינוי אמור להיות קל, נוח וישיר. אלו שלושת העקרונות המנחים שחשוב לאמץ בכל תוכנית לירידה במשקל.

"קל - הכוונה לשינוי שאינו רחוק מאוד מסדר היום הקודם ומהעולם שלנו. לתהליך של למידה הכולל צעדים קטנטנים שמשלבים את המאכלים המוכרים לנו. כמובן, ארגון של סביבה תומכת ושל מאכלים בריאים חמינים הוא חלק מעקרון הקלות, וגם פיזור של מעט פינוקים פה ושם הוא חלק מהעניין.

"נוח - שינוי מותאם אישית שלא ידרוש מאיתנו להיאבק, כזה שיעביר את הגוף לצד שלנו, ולא ימצב אותו במלחמת קיום בלתי פוסקת נגדנו ונגד השינוי שאנחנו מנסות להתחיל. החלת העיקרון של הנוחות מחייבת התאמה מקצועית ומדויקת לגוף ולנפש, באופן שייצור נוחות מרבית ורצון להתמיד בתוכנית לאורך שנים.

"ישיר - מתמקד בהתאמה לסדר היום האינדיבידואלי של כל אחת מאיתנו, באשר לחלקים של אופי ועוד. כך, לדוגמה, יהיה תפריט ליום עבודה ותפריט שיתאם ליום חופשי, וכך גם יהיה מענה אם דווקא בשעות הערב צצים החשקים למתוק ומפילים אותנו ברשתם.

"אם נאמץ את העקרונות הללו, נחשוב בגדול ונפעל בצעדים קטנים, נוכל להתמיד ולא להיגרר לתסכולים מייאשים'."

ומה עם מצבים שדורשים חישוב מסלול מחדש? כיצד נדע שאנחנו לא בכיוון, ועלינו לעצור ולשנות את הדרך?

"חשוב להבין שהבקרה היא חלק מובנה בתהליך של שינוי אורח החיים ומעבר לאכילה בריאה ומאוזנת. לאורך כל הדרך אנחנו עושות חושבים ובודקות את ההתקדמות. יש עצירה? ננסה להתניע מחדש את התהליך באמצעים אחרים, נהדק חגורה כאן ונשחרר אותה במקום אחר, נבנה תפריט מסוים לחמשת הימים הקרובים, נשתמש בתרגילי מוטיבציה ואימון, וכן על זו הדרך.

"ועוד נקודה חיונית: אם עושים את הדברים נכון, אין סיבה להיתקע ולהיעצר. רק מה? לעיתים ההתקדמות עשויה להיות מעט איטית, וגם זה חלק מהדרך..."

"לפני כמה חודשים הגיעה אלי לקוחה אחרי ייאוש. היא כבר ניסתה את כל סוגי הדיאטות וכבר לא מאמינה בכלום. כשהתחלנו את התהליך גיליתי שהגוף שלה בטרואומה משלל הדיאטות שהונחתו עליו ללא בקרה, וכי הוא זקוק לשיקום. איך משקמים? עובדים מאוזן ונכון בלי לצפות לתוצאות בכלל, רק מנסים להביא את הגוף למצב בריא וחף מחסכים, וזו התוצאה הרצויה בשלב זה.

"הלקוחה המדוברת התחילה בתהליך, והירידה, כצפוי, הייתה איטית עד בלתי קיימת. מאה גרמים שהיא השילה בשבוע היו הישג עצום... היא נזקקה לעידוד ולתמיכה רבים מאוד כדי להמשיך ולהתמיד, והחליטה לעשות זאת בכל מחיר. אתמול, אחרי חודשים לא מעטים של התמדה שבה היא גם נהנתה מהדרך, קיבלתי ממנה מייל מאישה שהיא הגיעה למשקל שהצבנו כיעד לכמה חודשים. מבחינתי זהו המפתח לפריצה ומשם הדרך להצלחה לא רק בתחום המשקל, אלא בכל תחום בחיים'."

למעשה, אם נאמץ ללקסיקון את מילות המפתח: **קל, נוח וישיר**, נהנה מהדרך ונציב לנגד עינינו את החזון הגדול יחד עם שינויים קטנים ומעשיים, נוכל גם נוכל למשקל הסרבן והעיקש שלנו. "וכמובן", מסכמת חני, "כמו החקלאי המצפה לגשם, נזכור תמיד לבקש על סיעתא דשמיא לצד ההשתדלות'."

"ואז, כשאולי ביום בהיר אחד הכל ייראה אפור וקודר, סימן שה'למה' כבה ואינו מפעיל אותנו עוד, ועלינו לתשאל את עצמנו מחדש ולחפש את הערך העכשווי שחשוב לנו מספיק כדי שנמשיך לפעול'."

יש עוד אפשרות

פערי לא מסתפקת רק בהגדרה מדויקת של הערך המניע תהליכים ויוצר מוטיבציה. היא מוסיפה גם את השלב הבא: הכנת חלופות. למה הכוונה? לטבע האנושי, שנוטה לעיתים להסתפק במועט ומכוון אותנו להשיג מטרה בדרך אחת בלבד.

"אם ניתן לעצמנו רק אופציה אחת להשגת המטרה - לא נתנו לעצמנו באמת אפשרות בחירה, אלא כפינו על עצמנו דרך ללכת בה", היא מסבירה. "ואם זה לא יעבוד? נתקע שוב ושוב את הראש בקיר בניסיונות עקרים ומתסכלים שלא יניבו פירות?"

"אבל אם נכין לנו שתי חלופות, ניצור לנו דילמה שבה נהיה מוכרחות לבחור באחת האפשרויות כשנפסול את האחרת. 'לכן, נחשוב מראש על שלוש אפשרויות לפעולה למען המטרה, וכך נשיג בחירה אמיתית'."

עד כאן המילים התאורטיות, הגיע הזמן להדגים ולהבין. אם נרצה, למשל, להקנות הרגל חדש בבית (צחצוח שיניים רציף? שינה בזמן? סדר אחרי משחקים?) נוכל להחליט בחגיגות שאנחנו יוזמות מבצע. זו אופציה אחת, ולדבריה של פערי זו אינה אפשרות אמיתית להשיג מטרות. מה יקרה אם היא תישלף? הכל יסתיים וההרגל המקווה ייגנו אי שם, בעליית הגג של ההרגלים הנטושים.

אז מה עושים? אולי נכין חלופה נוספת כמו עונש, או כל תוצאה בלתי נעימה אחרת, במקרה שהילד לא יפעל לפי הכללים החדשים? אפשרי, אבל זו עדיין לא בחירה אמיתית שנותנת מענה להשגת המטרה במגוון דרכים.

"שלב הגדרת המטרה הוא בדיוק השלב שבו עלינו לתכנן מראש לפחות שלוש חלופות שדרכן נוכל להשיג את המטרה. אולי נגדיר פתקי עידוד מתחת לכרית כאופציה שלישית? אולי, זו בחירה אמיתית, זה גם מה שימונע מאיתנו להתייאש למרות הערך הרב של ההרגל. דרך א' התגלתה ככישלון חרוץ? נפנה לדרך ב'. גם זה לא עובד? דרך ג' עודנה פתוחה בפנינו.

"חשוב להבין שיש להתאים את החלופות לאדם שמנסה להשיג את המטרה. לילד אחד יתאימו פתקים מצוירים ומחמיאים ככפפה ליד, והם שיעודדו אותו לקנות את ההרגל. לילד אחר, לעומת זאת, פתקים כלל לא יהיו מניע, ורק מבצע עם נקודות ופרסים יהיה מתגמל דיו.

"כך, למעשה, אנחנו מכינות לעצמנו מראש תשובה על השאלה מתי הגיע הזמן להבין שהמאמצים אינם נושאים פרי, ולעשות סוויץ'. הכל ברור ומתוכנן, אנחנו מחליטות אילו זרעים לזרוע ואילו מטרות להשיג, חושבות מהי התוצאה הסופית שאנחנו שואפות אליה, מגדירות לעצמנו את הערך - הרווח - ה'למה' הגדול שיגיע אותנו, ומכינות מראש לפחות שלושה מסלולים להשגת המטרה.

"אם נעבוד כך ונאמן את המוח להתכוון לסגנון החשיבה הזה, התסכול פשוט לא יבוא. ואם כן? אנחנו כבר נדע מה לעשות ואיך להתמודד.

נגדיר 'למה' חדש, או נעבור לחלופה הבאה בתור. כי כבר למדנו כיצד יוצאים מ'מרזף העכברים' המייאש הזה, למדנו להשקיע בשורשים ובחשיבה המוקדמת'."

בשורשים ובחשיבה המוקדמת'."