

זהבי סגל

17 טעויות

שאתם לא צריכים לעשות

בעצמכם



טעויות עסקיות נפוצות, דיונים ושאלות של נשים עצמאיות
ספר שיתופי שנכתב בחכמת נשות מקצוע רבות
ומאר בפידבק של קהל סוער ואוהד

בעלת עסק עצמאי?
על תוכן הספר הזה את משפיעה!

הספר השיתופי שלנו:

17 טעויות שאתם לא צריכים לעשות בעצמכם

השתתפי בכתיבת הספר
בשאלות, תובנות וסיפורים
שקורים רק לבעלות עסקים

וחסכי
זמן, כסף ועוגמת נפש
בבית הספר היקר של החיים

אין צורך שתלמדי הכל על בשרך
עשינו את זה גם בשבילך...

זהו פרק 2 לדוגמא מתוך הספר
לקבלת לינק לרישום שלחי מייל:
segalpro2@gmail.com
עם כותרת: השתתפות בספר השיתופי.



על הכותבת והיוצרת:

זהבי סגל, ארט-קריאטור ובעלת הסטודיו סגל מדיה

14 שנה עצמאית ובעלת עסק

אמנית וידאו ופרסום, חיה ביצירה מתמדת.

מאמינה שהעולם כולו וגם את -

יכולים להרויח המון, ומתוך חוויה

אם רק יהיו לנו את המשאבים החסרים,

וכדי ללמוד להרויח עם פחות נפילות, אין מנוס -

מללמוד מטעויות של אחרים.



דווקא בעולם מלא גאונות,
אלגוריתמים וטכנולוגיה-

אינטואיציה

היא הדבר היקר ביותר
משום שאין לה
נקודת מוצא וקצה.

הטעות השניה:

התעלמות מאינטואיציה נורות אדומות

בעולם המערבי למדנו שהדבר היחיד שהוא פקטור בקבלת החלטות הוא המוח. מה אני יודעת? מה אני חושבת? מה אחרים יודעים ומה הם חושבים על מה שאני חושב.

שכחנו שה' ברא אותנו בעסקת חבילה.

מוח, לב, כליות.

המוח - הריאלי וההומאני

הלב- משכן הרגשות

הכליות - יועצות.

מהם הפרפרים שבבטן?

מהם תחושות בטן?

מה תפקידם של הפחדים והחששות?

מידי הרבה פעמים אני שומעת נשות עסקים מספרות בכאב: היתה לי תחושת בטן לא טובה לגביו (לגבי הלקוח) כבר מההתחלה.

מה הכוונה תחושת בטן?

מישהו מדבר משם?

החוש השישי שלנו, שקולט תדרים וקולות שלא נשמעים, הסאבטקסט שלא

נכתב, מה שלא נאמר.

מה למדנו כבר בכתה ג?

את סתם פחדנית.

בכתה ח?

תפעילי את הראש שלך!

עם סיום הלימודים:

קבלי החלטות מהראש!

וביום שבו נהייתי אמא - מגדל הקלפים הזה קרס.

פתאום מי שמנהל אותי להבין אם הבכי הזה הוא סתם או כאב אמיתי, אם החלומות שלי צריכים רק "חלמא טבא חזית" או גם תפילה וצדקה, ועוד פעם תפילה, כי משהו לא מרגיש לי טוב...

זוכרת את היום הזה שהגעתי לטיפול נמרץ עם תינוקת בת חודש וחצי. כשהגענו הצוות חיכה לה דום כי המצב לא היה נראה טוב. ממש לא טוב. לא אלאה אתכם במתח הנורא הזה. המצב התייצב אחרי כמה שעות והצוות שאל שוב ושוב, אמא, איך שמת לב שמהו לא בסדר?

הרגשתי. פשוט הרגשתי.

והיו עוד כמה פעמים שהיו לי תחושות בטן גרועות שנגמרו מצוין בלי דרמות. אז מה. המשכתי להקשיב לעצמי. כי מספיק פעם אחת שאת צודקת. (לדואגות, לילדה שלום, היום היא בת 7 בריאה ושמחה).

ומה קורה לך כשיש לך תחושת בטן גרועה עם סגירת עסקה?

ומה את עושה מיד אחרי שסגרת את הטלפון ומשהו לא מריח לך?

הגבול כל כך דק בין השתדלות לסבל.

מתי תשימו לב לנוורות אדומות? שימי לב שכתבתי **שימי לב**. לא שימי ראש.

- לא נוח לך עם הלקוח, עם העיסקה (לא מריח לי טוב)
- לא מצליחה לדבר עם הלקוח על תשלום או על כסף (נסתדר, אל תדאגי)

- הלקוח נעלב (את לא מאמינה למה שאמרתי? אני בוגר ישיבת חברון!)
- הלקוח מתקיף (את לא מגזימה???)
- את לא בטוחה אם נפגעת (כאילו, מותר להיפגע מלקוח בשיחה? את לא ממש בטוחה. הוא היה ענייני... היא נתנה לי הערות בונות... הוא בטח צודק כי יש לו מלא ניסיון...)
- הלקוח מזלזל בך (מאמי, אני 20 שנה בתחום, עוד לפני שנולדת!)
- אין סגירת חוזה (יאללה תתחילי, אני אשלח את החוזה מחר בצהרים)
- הלקוח נעלב מלחתום על חוזה (את מחתימה אותי על חוזה????? כאילו אני שקרן??)

**ההבדל
בין מנהל כושל
למנהל מצוין
הוא היכולת
לקבל החלטות
מתוך אינטואיציה
מפותחת**

- הלקוח מוחק סעיפים בחוזה וחותרם בלי לדבר על זה
- הלקוח מדבר על אמון (מה את לא מאמינה שאני אשלם?)
- הלקוח חתם על חוזה אבל לא מעביר מקדמה (הרואה חשבון יהיה רק בשבוע הבא במשרד, אין לי איך להוציא עכשיו צקים)
- אני שונאת את הפרויקט הזה!
- למה המנהלת הזו מדברת כ"כ בזלזול לצוות שלה? (אפילו אם המשחק מולי מושלם)
- הלקוח לא נותן לך לדבר ומחליט הכל בשבילך (בלה בלה... לפני שנתיים לקחת לי 3000 שקל ואז עשינו ככה ולא מי יודע מה היו מרוצים אז ההוא אמר לו שבלהבלה, וסגרנו עסקה, הסכום שאני נותן לך הוא 2500 מזומן, לא צריך חשבונית...)
- לקוח שכולו "פולישטיקעס" הכל באוויר, לא מסכים לדברים כתובים, רק "אני זוכר, אל תדאגי, זה עלי"
- בכללי, המילה "אל תדאגי, גורמת לדאגה גדולה, המילה "תסמכי עלי" גורמת לי לפקפוק גדול.

אז מה את יכולה לעשות כשאת נתקלת במקרה כזה?

- לעמוד על שלך. ברוגע, באסרטיביות ובאלגנטיות.
- "ככה אני עובדת", "לא מתחילה לעבוד לפני מקדמה, אם אין ברירה נחכה

כמה ימים"

גם אם את שנה בתחום, גם אם אין לך ניסיון.

לא עוזר?

תעזבי את העסקה הזו. תעבירי את הלקוח הזה באלגנטיות, גם הלקוח אישיות גדולה ולא עושה לך טוב לעבוד איתו, גם אם הוא משלם הרבה.

ה' לא רוצה שנהיה מושפלות. שנשנא כל רגע בעבודה. "וחי בהם" נאמר גם לגבי הפרנסה שלנו.

בריינה: אם נפלנו, לפחות נלמד מטעות במקום לאכול את הלב כי הייאוש משאיר אותנו בכאב.

נפילה מקורה בפחד לעומת זאת הקימה תמיד נובעת מערך עצמי גבוה וכשאתי מוגדרת אין מי שיגדיר אותי אחרת.

בריינה שפירא - מאמנת רגשית

מתי אנחנו לא נותנות מקום לתחושות בטן בעסק? כשאנחנו חלשות, אחרי שנכשלנו, אחרי שעבדנו רק מהבטן ולא מהראש וזה הוכיח את עצמו רע.

תקשיבי לראש שלך. תקשיבי לבטן, ללב.

נפלנו פעם אחת?

נוכל להוסיף לרשימת הנורות האדומות שלנו נורה נוספת. וללמוד ממנה.

ולא פחות חשוב - עטפי את הנפילה בחיבוק של הכלה. זה בסדר ליפול, כל עוד את קמה ולומדת, ושוב נופלת, ושוב קמה.

אביגיל פגשה לא מעט בעלות עסקים ולמדה להקשיב לתחושות הבטן:

ישראלים, אנו עדים לתופעה העסקים הנולדים כי "בא לי" והשקעות יורדות לטמיון "כי שמכתי עליו", זאת לא אינטואיציה!

יש לנו נטיה חזקה לעשות "מה בא לי" בלי להפעיל ראש, בלי לחזות עתיד, בלי סדר מסוים. כי ככה התרגלתי, נח לי, עבד לי וזה נראה פוטוגני, זאת לא אינטואיציה.

זה "תעזבי אותי מלבדוק באמת" זה "אני יודעת הכל" וגם "אין מישהו מבין יותר ממני, עשיתי עסקים בחיי...."

אבל רק פתי יכול להאמין לכל דבר.

אינטואיציה עסקית הוא תחושה מדויקת שנולדת לאחר איסוף נתונים, לאחר שעשית עבודת שטח מושכלת, בדקת את השוק, סיכונים וסיכויים ואז את צריכה לבחור בין נתונים שאין להם מספרים או הלכה למשה מסיני.

אינטואיציה - בינת הלב, היא מתנה מופלאה לבעלת עסק.

אני יושבת עם אחת מהן בפגישה והיא עדיין חסרת מנוחה: "לא מרגיש לי טוב עם העסקה הזו"

"למה?" אני מנסה להבין איפה הטעות או מה לא בסדר, "לא יודעת, ככה מרגיש לי" נכון לקבל דעה חדשה, לשמוע צד נוסף ואפילו פן שלישי, אבל לקבל וליישם רק בתנאי שהם הצליחו לשבת לך ברוגע על הלב.

הרבה מהטעויות שלי קרו כשהלכתי עם הראש ולא עם הלב,

והרבה מהטעויות שלי קרו שהלכתי עם הלב ולא עם הראש.

הבחירה בלקוחות שמדויקים לך, ניהול סדר היום שלך, שווק בדרך איקס ולא בדרך וואי, הבחירה בין משרדי פרסום שכולם מצליחים, החיבור למעצבת גרפית ואפילו גיוס עובד אחד מתוך כמה שמתאימים לקריטריונים שלך.

שם! בדיוק שם!

צריך את בינת הלב שלך-

במקום טבעי שבו אין כללים ואין חוקים, הנקודה שבה נוצרת ההחלטה על סמך הדרך המופלאה שה' העביר אותך לאיסוף ניסיון החיים שאין לו אח ורע.

אביגיל קרואני - מנטורית להתפתחות עסקית

**תקשיבי ללב
בשקט,
בלי קולות רקע
מה את באמת רוצה?**

זה מה שקרה לתמר בדיוק בשבוע שעבר.

היא קיבלה בקשה להצעת מחיר לעיצוב פנים של חדר מגורים. תשאלתי אותו מה זה בדיוק כולל והבנתי שזה "רק לעצב ספריה" ורק למקם רהיטים ורק... בעצם כלום, הכל בקטנה ממש, כלום עבודה.

"אז למה אתה צריך אותי?" שאלתי. "כי אני צריך את העין שלך שתאשרי לי שזה אפשרי".

התחילה לכאוב לי הבטן. שלחתי לו הצעת מחיר (מסוג "במיוחד בשבילך") עיצוב כולל הכל כי הבנתי שאיתו זה לא ייגמר קצר... מיד כששמע על המחיר אמר לי "כולל מעמ!" ואני - "כתבת לי שכל המחירים אינם כוללים מע"מ"

"קיבלתי הצעות הרבה יותר זולות ממעצבות הרבה יותר מנוסות ממך בשוק".

כמעט התבלבלתי אבל אז תפסתי את עצמי: "רצית את העין שלי שתחליט מה נכון לך... העין שלי שווה לא מעט... מאחלת לך הרבה הצלחה בבחירת המעצבת ושיהיה לתועלת".

אחרי יומיים הסתקרנתי לדעת מה התקדם. שלחתי לו מייל האם סגר עם מעצבת...
הוא עונה לי: "החלטתי לעשות לבד"

הודיתי לה' שהצלחתי לקרוא בזמן את לוח הבקרה שהיה מלא נורות אדומות.

תמר רזאל - מעצבת פנים והדמיות אדריכליות

מה מתאים לי? מה נכון לי? מה אני רוצה? מה לוחש הלב שלי?

מצדיעה מכאן לרבקי על ההקשבה פנימה:

לא בכל יום אני זוכה לקבל בקשה לברטר ועוד שווה כל כך.

הלקוח ביקש שאצלם ואערוך לו קורס דיגיטלי בדד-ליין קצר מאוד, והוא יפרסם אותי ברשימת התפוצה הייחודית שלו. למה ייחודית? כי רשומים אליה לקוחות פוטנציאליים, שאין ברשימות הממוחזרות של כלנו.

הלב שלי צעק: לא! לא רוצה לעבוד בחינם, אני רוצה להרגיש את הכסף ביד!

אבל השכל אמר: כן, הפרסום מאוד שווה, וויתכן שיהיו לי לקוחות משם.

אמרתי לו שאני צריכה לחשוב שעה על זה, והתקשרתי לחברה להתייעצות. היא לא התלבטה, הסבירה לי שזה ניצול ולא ללכת על זה בשום אופן.

הוא פנה לקולגה שלי שיצרה לו את הקורס תמורת פרסום, היא אכן קיבלה דרכו כמה לקוחות טובים מאוד, כיסתה את ההשקעה שלה והרייחה גם מעבר.

אבל אני לא מצטערת שהקשבתי ללב שלי ואמרתי לא, כי מה שמתאים לה לא מתאים לי!

ועדיין אין סוף לסיפור...

פנתה אלי לקוחה שרוצה להוציא קורס דיגיטלי בתחום הטיפולי, אבל מה? אין לה תקציב להשקיע בקורס. היא רוצה שנעבוד בשותפות: אני אצלם ואערוך, היא תתן

את התוכן, ונתחלק ברווחים, וזה אמור להיות ממש שווה כי יש לה רשימת תפוצה גדולה, וערוץ פעיל בוואצאפ, וזה פרסום רציני בשבילי, ומגדיל את הסיכויים לקורס שלה להמכר.

הסכמתי לעבוד בצורה כזאת, אבל הרגשתי לא טוב עם העבודה בחינם. אני אוהבת לעבוד ולקבל את התשלום בסוף, רוצה לראות אותו בשורה בבנק, ולדעת בכל זמן העבודה ששווה לי להקרע, כי מחר אני אוכל לקנות בגדים ונעליים לילדים):

הכנו חוזה מפורט, עברנו על כל הסעיפים, שלחתי לה אחרי תיקונים לחתימה ועד לרגע בו נכתבו שורות אלו היא לא חזרה. יכול להיות שהיא ירדה מהרעיון.

אבל גם כשהיא תחזור אלי, אני חושבת להקשיב לעצמי ולשנות את ההסכם כך שחלק היא תשלם לי, וחלק אני אקבל באחוזים. לא נוח לי לצאת לעבודה כזו שמעצבנת אותי עוד לפני שהתחלתי אותה.

רבקי אדלר - מרקר - צלמת עורכת וידאו

ועכשיו-

דמייני עולם מושלם, שבו את הולכת לעבוד בעיסוק שהוא אהבת חיך, עובדת רק עם אנשים כלבבך, סוגרת רק עסקאות שאת שלמה איתן במקצועיות, ביעילות, בחפץ לב, **מממשת את עצמך** בכל פרויקט מחדש, חוזרת הביתה עם אנרגיה וכח, משמרת את הכח, מחלקת מנפש גדושה בסיפוק.

את כבר שם.