



# התוכנית העסקית שלך

בלעדי!

עמוד 2

אמיר דרורי אסטרטג, מחבר רב המכר: "הקוד האסטרטגי" בכתבה בלעדית למומנט // פרק א'

# עסקים בצלילות וחזון

עורך ומגיש: אביגדור אופנהיים  
עמוד 4-5

## ליאור אוזן מייסד "CRYPTOBIT" חושף: מי ומה אתה ביטקוין?

עמוד 9

## למה אני מתאים?

ב. רבינוביץ מגישה:  
כלים פרקטיים לבחירת מקצוע ולקבלת עבודה

עמוד 10

## מהו "הסוד" במשא ומתן?

כיצד נגרום למוכר למכור את הנכס דוקא לנו ?

עמוד 6-7

## קוראים יקרים,

שמחים אנו להגיש בפניכם את המגזין המקצועי והמוביל לצמחיה כלכלית בציבור החרדי.

המגזין שיביא אתכם כמה צעדים קדימה לשגשוג ולרווחה כלכלית ע"י מתן כלים מקצועיים ובלעדיים למומנט ומידע חדש ועדכני בכל נושא הכלכלה והנדל"ן.

תוכן המגזין נבחר בקפידה ונכתב ע"י אנשי מקצוע מובילים בתחום הכלכלה שיגישו בפניכם תוכן מושלם להתפתחות כלכלית בציבור החרדי.

המגזין פונה לשכירים, לעצמאים ולכל אדם שמעונין להתקדם, להתפתח ולהצליח!

במגזין - ראיונות, כתבות, טיפים ומידע עדכני בתחומי הכלכלה.

בהמשך נרחיב ונכלול כתבות נוספות בתחום היעוץ והאימון העסקי, נדל"ן, משפטים ועוד..

העבירו את המגזין לחברים ולמכרים כדי שגם הם יוכלו להנות וכך נוכל להביא את הבשורה החדשה לקהל רב יותר בציבור שלנו שרוצה להתפתח ולהרויח!

קראו להנאתכם וכתבו לנו משוב על איזה נושאים נוספים תרצו ללמוד, להחכים ולדעת במגזין הבא בעז"ה.

להצטרפות לקבלת המגזין שלחו בקשה לדוא"ל:  
[moment7000@gmail.com](mailto:moment7000@gmail.com)

שלכם,  
**המערכת**



**מומנט**  
הח/ר

### מערכת העיתון:

[moment7000@gmail.com](mailto:moment7000@gmail.com)

כתובת: חיים פרל 3, בני ברק.

אין המערכת אחראית על  
תוכן הכתבות והפרסום

© כל הזכויות שמורות

### עיצוב ועימוד:



[8487m.c@gmail.com](mailto:8487m.c@gmail.com)

054-8487338





# התוכנית העסקית שלך

מאת: אמיר דרורי // אסטרטג ויועץ עסקי

תוכלו לחזור אליה ולקבל את התשובות.

**2.** התוכנית צריכה להיות כתובה בשפה שלך, מובנת לך ומעולם החזון והדימויים שלך, היא אישית ולא נוצרה בחברת ייעוץ יוקרתית.

**3.** אל תשכחו שאסטרטגיה היא לא מילת קסם היא "הדרך" להשיג את החזון, המטרות והיעדים שלכם - היא הדרך הבלעדית שלכם, ושל החברה שלכם. כפי שצינתי קודם, כל התוכנית אמורה להיכנס לעמוד אחד בלבד (בפונט רגיל LOL) דבר שיאלץ אתכם לקצר במילים, להתמקד בעניין האמתי.

אני מעודד אתכם לכתוב עוד היום את התוכנית שלכם, גם אם היא אינה מושלמת בעיניכם. תמיד תוכלו לעדכן את התוכנית, אך הבסיס כבר קיים.

עדיף תוכנית כתובה שנמצאת כבר בידיכם, מתוכנית מושלמת שעדיין בתהליך כתיבה.

המטרה של כתיבת תוכנית על דף אחד היא להציף רק את הנושאים המשמעותיים ביותר להתקדמות החברה.

פורמט של דף אחד מאלץ להתמקד, להתנסח בבהירות, בשפה מובנת, כך שכל עובד מהזוטא ועד המנכ"ל יוכל להבין ולהפנים.

אותו דף ניתן להפצה בקלות לכל הגורמים שיש להם זיקה לחברה (עובדים, מנהלים, משקיעים, ספקים, לקוחות).

ככל שהמידע על התוכנית העתידית של החברה יהיה נחלת הכלל, כך עולה הסיכוי לשיתוף פעולה של כל הגורמים והתוצאה שהתוכנית אכן תצליח להתגשם.

## עקרונות לכתיבת התוכנית האסטרטגית:

**1.** התוכנית האסטרטגית תהיה זמינה עבורך בכל פעם שתתקלו בשאלה, אתגר, דילמה, התלבטות או תגיעו לצומת דרכים עסקית. תמיד

פעמים רבות כשאני נפגש עם מנכ"לים ומוזכרת המילה 'אסטרטגיה', אני רואה את ההסתייגות שלהם, כי בעיניהם אסטרטגיה הוא מונח גבוה, תיאורטי שלא פותר להם את הבעיות, אתם הם מתמודדים ביום יום.

לאחר שיחה קצרה הם מבינים שאסטרטגיה היא דרך לעזור להם להגשים את מטרותיהם ושהם יכולים לעצב אותה על פי הדרך הייחודית שלהם.

החלטתי לשתף גם אתכם כמנהל או בעל עסק ברעיון, לפיו ניתן לכתוב תוכנית אסטרטגית שלמה למספר שנים על עמוד אחד בלבד, ועל כך אני מפרט במאמר זה.

## למה חשוב שהתוכנית האסטרטגית תהיה כתובה על עמוד אחד בלבד?

חברות נוהגות לכתוב תוכניות אסטרטגיות ארוכות ולעיתים מיגעות, התוכניות מוגשות בחוברות, הכוללות מידע רב, לעיתים מיותר, ובדרך כלל אותן חוברות נשכחות במגירה.

# קנייתם בפנינת הרכס? אוטוטו יש לכם נכס!

רוכשים דירה עכשיו בפרויקט המגורים היוקרתי והנחשק  
'פנינת הרכס' - רמת שלמה ירושלים ונהנים מחווית מגורים איכותית  
ומנוף מרהיב כבר בשנה הבאה.



## אז למה אתם מחכים?

- ▶ תנופת הבנייה בעיצומה
- ▶ 6 קומות כבר בנויות מעל הקרקע
- ▶ אכלוס משוער בפסח תשע"ט
- ▶ משלמים 20% בלבד בחתימת חוזה והיתרה בקבלת מפתח

שיווק ומכירות:  
פנינת האומה  
לפרטים התקשרו: 058-3231007  
p.h.3231007@gmail.com



**רוזנבוים ביטוח ופיננסים**  
סוכן ביטוח פנסיוני - מומחה לביטוח ופיננסים

## בריא להיות בטוח

- ביטוחי חיים
- ביטוחי מחלות קשות
- ביטוחי בריאות וסיעוד
- תוכניות חסכון לחתונה
- מוצרים פיננסיים
- ועוד מגוון מוצרי ביטוח ופיננסים

ניתוח תיק הביטוח הקיים למניעת כפילויות  
**ללא עלות!**

מקצועיות ■ אמינות ■ דיסקרטיות ■ ניסיון רב בניהול סוכנות  
ביטוח ותיקה ■ הסדרים עם החברות הטובות בשוק

*לרוזנבוים, יש לא רק רזונאנס*  
**רוזנבוים ביטוח ופיננסים**  
סוכן ביטוח פנסיוני - מומחה לביטוח ופיננסים  
rosenboim10@bezeqint.net

התקשר עוד היום לקביעת פגישה ללא התחייבות!  
**050-4123879**



שתשדר? על איך תציג את עצמך, כמה ביטחון יהיה לך, ואולי חשוב מכל - איך תקבל תשובה שלילית או חיובית, מה תסביר לעצמך - מה התשובה הזו מספרת עלייך או על עתידך?...

הרי ידוע ש 93% מהתקשורת שלנו אינה מילולית, ובראיון עבודה הרושם של 30 השניות הראשונות הוא המשפיע ביותר, כלומר - איך אתה נראה לא מה אתה אומר.

ופתאום מתברר שלקול הקטן והלא מודע הזה יש השפעה רבה יותר מלקורס המקצועי המתקדם שלקחת ומתנוסס בגאווה בקורות החיים שלך... מחשבות יכולות להיות החסם מס' 1 של יצירתיות ועשיה.

כשהצעה עסקית שמזדמנת לפתחנו מעלה אוטומטית פסקול באחורי הקלעים של המוח, שאומר "אין כסף קל, בשביל כסף צריך לעבוד קשה, אין לי כסף להשקיע בזה, אנשים גנבים" האם אני יכול לגשת לעסקה ממקום של בהירות ואמון ולא מנואשות? האם אני יכול לנתח בצלילות כרגע מה טוב עבורי? האם פס הקול הזה עוזר לי להתמקד במה שאני עושה כאן ועכשיו או להיפך?

הקשיבו לזרם המחשבות הבא, יש ביניהם שמדברות בקול שלכם?

כסף זה קשה להשגה / אני לא מוכשר מספיק כדי להביא הרבה כסף / למה שמישהו ירצה לעשות איתי עסקים/ החיים שלי היו טובים יותר לו היה לי את המיליון הראשון / כסף שייך למושחתים / אני רוצה לקבל קידום בעבודה / אני חייב עבודה משמעותית יותר / מכניסה יותר / יש לי עוד הרבה מה ללמוד בחיים.

אז מי שחשב שהוא היחיד ששומע את הקול הזה בראש - אתה בחברה טובה...

רובנו חושבים כסף, אוכלים כסף, נושמים כסף. מערכת האמונות והמחשבות שלנו לגביו מסועפת ועמוקה.

כשאנחנו נעשים מודעים למחשבות האלו אנו יכולים לקבל מושג עד כמה הן אלו שבעצם מנהלות אותנו ולא שיקולים רציונליים כמו שאנו רוצים ונוטים להאמין שקורה.

אתה רוצה לגשת לעבודה חדשה, מתכוון לראיון עבודה.

האם למחשבה אוטומטית כמו "אני לא מספיק מוכשר", או "אני זקוק לכסף בדחיפות" יש השפעה על איך שתרגיש כשתבוא לראיון העבודה הזה? על מה

# עסקים בצלילות וחזון

עורך ומגיש: אביגדור אופנהיים

האתגר הוא זיהוי המחשבות המשמעותיות. זהו שלב לא פשוט, בד"כ המחשבות הללו כל כך אוטומטיות וכל כך מושרשות בנו עד שאנו לא מזיהים את הרגע בו הן עוברות במוחנו ומשאירות את חותמן.



ש'מוליק נאלץ לצאת לעבודתו כאיש מכירות בסלקום. זו ממש לא משרת חלומותיו, הוא לא רואה את עצמו בתחום בכלל, אבל הצורך דוחק ו'זה מה יש' כרגע.

הוא לא מרוצה מהמשכורת, חושב על בונסים הרבה יותר גבוהים, אפוף רוב היום במחשבות כמו 'אני נמצא כאן כי אני מוכרח', אני חייב למצוא משהו אחר, 'מה יהיה איתי' ועוד מחשבות מעודדות. ייתכן שעל ש'מוליק לפעול לשינוי, זה מאוד לגיטימי ואף מתבקש.

הוא לא מרוצה מהמשכורת, חושב על בונסים הרבה יותר גבוהים, אפוף רוב היום במחשבות כמו 'אני נמצא כאן כי אני מוכרח', אני חייב למצוא משהו אחר, 'מה יהיה איתי' ועוד מחשבות מעודדות. ייתכן שעל ש'מוליק לפעול לשינוי, זה מאוד לגיטימי ואף מתבקש.

אבל האם המחשבות האלו הן אלו שיתמכו ביצירת שינוי נכון וטוב? האם השינוי הזה אינו יכול לקרות בלעדי המחשבות הלא נעימות האלו? או אולי כשהשינוי יגיע ממקום נקי יותר, כואב פחות - שיחות המכירה שלו כרגע לא ייפגעו... ושעות הערב המוקדשות למשפחה וללימוד יהיו נעימות יותר...

הדבר דומה לאדם ששולחנו במשרד מבולגן תמיד. הבוס - שנקעה נפשו מהמצב - מציע הסכם: תקבל ממני מאה אלף ש"ח אם השולחן שלך מסודר למשך שנה!

מה אתם אומרים? אני מהמר שתוך חודש לא יראו את השולחן. למה?! כי הוא לא מסודר

בראש! שום תמריץ חיצוני לא יסדר את הבלגן הפנימי. ברגע שיעשה סדר בבלגן בראש - השולחן יסתדר מאליו.

על אותו משקל - הכסף נוצר בראש! נסדר את החשיבה שלנו כלפי כסף, כל השאר יסתדר מאליו. איך זה עובד?

אנחנו מונעים על ידי מחשבות. ישנו מודל ידוע שנקרא מודל 'א.פ.ר.ת.', לפיו לכל אירוע מוחנו מעניק פרשנות בדמות מחשבה, הפרשנות מעוררת בנו רגש ורק אז מגיעה התגובה. כלומר כל התגובות המעשיות בפועל מקורן במחשבות.

אם חשבתם פעם שאתם בוחרים איך להתנהל מול הכסף, שאתם בוחרים מקום עבודה, או אפילו בוחרים איך להרגיש כלפי כסף - קבלו גילוי מדהים: אתם אכן בוחרים, אבל בשלב הרבה יותר מוקדם משנדמה לכם ובדרך כלל מבלי משים... נקודת הבחירה היא הנקודה בה מוחכם מתחיל להריץ את המחשבות האוטומטיות שלו. אחרי שקיימת מחשבה - למעשה כמעט שאין כוח בחירה.

בשלב ראשון האתגר הוא זיהוי המחשבות המשמעותיות. זהו שלב לא פשוט, בד"כ המחשבות הללו כל כך אוטומטיות וכל כך מושרשות בנו עד שאנו לא מזהים את הרגע בו הן עוברות במוחנו ומשאירות את חותמן.

ישנם טכניקות יעילות לאיתור מחשבות

חוסמות שנפרט עליהן בעז"ה בהמשך, אך הכלל הוא כזה: נרצה לבדוק ולבחון מחדש כל מחשבה שגורמת לנו סבל. אפילו מחשבות טריוויאליות כמו "עשירים הם רודפי כבוד" עלולות להיות מאד בעיתיות. כי אם אני מצד אחד רוצה להיות עשיר, ובו זמנית חושב שעשירים הם גאוותנים - זה קשה מאוד.

גם מחשבה שהיא תפיסת עולם בלתי מעורערת בעינינו, כמו 'כדי להיות אבא/בעל טוב אני חייב כסף' - יכולה לגרום לכל כך הרבה סבל מתמשך, כשבחקירה פשוטה שלה נגלה שהיא לא אמת אבסולוטית, ואפילו נוגדת את ההשקפה היהודית הבסיסית, שהרי אם כרגע אין לי כסף - זה עצמו הוכחה לכך שאני יכול לבצע את תפקידי על הצד הטוב ביותר דווקא כך.

אני מציע לך להסתכל אל כל מחשבה שגורמת לך לסבל כאל תמרוז האומר "חשב מסלול מחדש". יש כאן הזמנה עבורך להעמיד את המחשבה הזו במבחן, לשחרר אותה לחופשי ולהשתחרר בעצמך.

כשמערכת היחסים שלך עם הכסף תהיה בריאה - תוכל להתנהל ברוגע ושלווה בכל מצב ולא תתנדנד בהתאם למצב העו"ש, כשהלחץ והכאבים הישנים ירגעו - היכולות, היצירתיות והביצועים שלך יפתיעו אפילו אותך עצמך.

יש משפט חכם שאומר "בשביל לנהל מערכת יחסים טובה - צריך רק אחד". ואני מוסיף כך גם לגבי מערכת היחסים שלנו עם הכסף: מספיק רק אחד!

## אפשרות א' - מומים ופגמים:

נכנסים לדירה.  
לוחצים יד לבעל הבית,  
מברכים אותו לשלום ומיד נגשים  
לערוך סבב.

ואז זה מתחיל:  
"מה זה הרטיבות כאן על הקיר  
מדד יחין?"  
"תמיד שומעים את הרעש  
החזק הזה של האוטובוסים?"  
"ראית שהתקרה מתפוררת כאן?"  
"שאת לב שהחלונות חורקים?"  
"האזור פה לא משהו".  
ועוד כהנה וכהנה.

ומה אנו חושבים?  
ככל שנראה לו יותר חסרונות  
בדירה (כאילו אנחנו מגלים לו  
משהו),  
כך נצליח להוריד אותו עוד קצת  
במחיר??? חד משמעית: לא!!!  
ולמה?

כאן נחשוף את סוד ההצלחה  
במשא ומתן

אנו נוטים לחשוב שמשא ומתן זה  
ענין רציונאלי. אבל האמת שיש בזה  
הרבה מן הרגש.

רובנו ככולנו עומדים בשלב מסוים  
בחיינו בפני התהליך המייגע של  
רכישת דירה.

תהליך זה מאיים ואף מרתיע  
בתחילת הדרך.

לעיתים מלווה בתחושה כי לו רק  
היינו מוצאים דירה סבירה במחיר  
התואם את יכולותינו כבר היינו  
קופצים על המציאה ועסקה הייתה  
נחתמת מזמן.

אך מה לעשות כאשר התנאים שוב  
ושוב אינם מבשילים לכדי גמר?

מה מונע ומעכב שוב ושוב וגורם לנו  
לכתת רגלנו בתסכול משך חודשים  
ולעיתים אף יותר?

ישנם מספר גורמים האחראים  
לכך. במאמר זה נעסוק באחת מהן:

ניהול נכון של משא ומתן  
כיצד נכון לנהל משא ומתן עם בעל  
הדירה?

נמחיש זאת בשני דרכים:  
הראשונה - הדרך הנפוצה יותר  
והפחות אפקטיבית.  
ולעומתה -  
הדרך המומלצת המוכיחה את  
עצמה שוב ושוב

# מהו הסוד במשא ומתן?

מה מונע ומעכב שוב ושוב וגורם לנו  
לכתת רגלנו בתסכול משך חודשים  
ולעיתים אף יותר?







## החלומות הם כבר עובדות

בפרויקט נחלה 24 בחדרה, קרקע מיועדת למגורים בתכנית מתאר מאושרת!

תשלום ראשון:

**145,000 ₪**

והיתרה רק לאחר אישור התב"ע הסופי

**הזדמנות מעולה למחפשים  
השקעה כדאית בראש שקט**

◀ הקרקע בבעלות פרטית ונרשמת בטאבו  
◀ הפרוייקט בליווי משרד עו"ד אופיר עוזרי

הקרקע מיועדת למגורים

**נחלה 24**  
מעמד של חדרה

**תשואות נדל"ן**  
לעזרי שלר יש כתובת

הקרקע אינה זמינה  
לבניה מיידית

לקביעת פגישה ללא התחייבות

**077-6018398**

נכנסים, לוחצים לבעה"ב את ידו לשלום.

לאחמ"כ, נפתח שיחה ידידותית על העיר / השכונה / הבניין / השכנים וכו',

נשדר לו שאנו נהנים לשמוע אותו ולשהות במחיצתו.

ננסה גם לעבור שיחה לנושא אחר מענייני היום וכדו',

לאחר שהאוירה התרככה, נתחיל לערוך סיבוב בדירה.

נחמיא לו על הפרטים הכי קטנים: איזה יופי של מנורה, הדלת, האגרטל, בית ממש מושקע! אל תפחדו, הוא לא יעלה את המחיר.

בדיוק להפך, הוא ישמח למכור לנו, היות והוא חש כי מעריכים את הנכס הכי יקר לו.

רק אז נפתח במשא ומתן:

"אני ממש נהנה מהדירה, מהאזור, מהשכנים. מרגישים שהשקעת כאן, אבל לצערי התקציב שלי מוגבל ל-X ₪, תחשוב איך אתה יכול לבוא לקראתנו..."

**קרוב לודאי שיתגמש במחיר,  
במטרה למכור את הדירה לנו,  
זאת משום שחש שאנו מעריכים את  
הדירה שלו ואת מי שהשקיע בה.**

**נסו ותווכחו!**

הרכישות שלנו כולן, מונעות בעיקר על ידי הרגש ובפרט כאשר מדובר ברכישה כה משמעותית של קניית דירה. אך עלינו לשים לב כי אותם המניעים בדיוק פועלים גם על בעל הדירה.

גם הוא בעל רגש. ולא מדובר בסתם רגש, אלא רגש חם מאוד לדירה בה התגורר שנים רבות כל כך.

וכעת, נתבונן מה עובר בראשו של בעל הדירה והמוכר הפוטנציאלי-

ניקח לדוג' אדם שהתגורר בביתו שנים רבות. השקיע בו רבות, יש לו כ"כ הרבה חוויות ממנה ולרוב זה הנכס הכי יקר שיש לו.

ואנו ברוב "חוצפתנו" במספר דקות באנו וזלזלנו בנכס הכי יקר לו!

מה קרה באותו רגע? הוא נפגע. מעתה כבר אינו מעוניין למכור לנו את דירתו. זאת משום שהוא חש פגוע ויהיה קשה לו למכור את הנכס בו השקיע וטיפח לאדם שלא מעריך אותו כראוי או גרוע מכך מזלזל בו.

לכן התגובה שלו תהיה עניינית למדי, ובוודאי שלא יהיה לו עניין להוריד במחיר עבורנו.

אפשרות ב'- 'תהיו חברים!' הקשה בדלת.



בשם ה' נעשה ונצליח

בעלי עסקים, מטפלים, מוסדות וארגונים

# תזזה ראו!

## אני הפסדתי הרבה כסף



לאחר שהתעניין והקשיב לכל מה שעבר עלי - אמר לי בשקט ובביטחון: "יש לי בשבילך את הפתרון. אני מכיר יהודי יקר ומוכשר בשם "מוישה" הוא כבר קידם המון עסקים, מוסדות, ארגונים וקורסים. הוא פשוט הביא להם תוצאות שהם בעצמם לא האמינו ולא חלמו שהוא מסוגל להביא להם.

**תרים אליו טלפון עוד היום זה המספר שלו:**  
**052-763-2449**

**אם אתה צריך זה המייל שלו:** [moisheps1@gmail.com](mailto:moisheps1@gmail.com)

ואני בטוח שהוא יהיה השליח הנכון להביא לכם את השפע שמגיע לכם..."

שמעתי בקולו ומיד הרמתי טלפון הוא התייחס מאוד חם ומקצועי, שילמתי לו חצי ממה שהשקעתי והתוצאות היו פי חמש בסיעתא דשמיא אני ממליץ להרים אליו טלפון לפני ההפסד ולא כמוני שהגעתי אליו אחרי הפסד מרובה.

ד.מ. בני ברק



היה לי עסק שהתחיל לדרדר ובנוסף היו כמה מתחרים באזור שצצו כפטירות אחרי הגשם... עוד ועוד לקוחות הפסיקו לבקר אותי והיה לי צער מאוד גדול מזה.

אי אפשר לתאר את גודל הכאב והתסכול!! המון חשבתי מה עושים כל חודש. הנזק גדל והיו רק הפסדים. החלטתי שאני פונה לחברת פרסום שיעשו לי מיתוג מחדש וכן פרסום בעיתונים, השקעתי עשרות אלפי שקלים וחיכיתי במתח לתוצאות...

לצערי הרב, היו טלפונים אך לא היו סגירות, אנשים ביררו, בדקו, באו... אך לא קנו... וכל ההשקעה שלי הלכה לטמיון...

ממש שקלתי לסגור סופית את העסק בביזיונות ובכאב שהתחיל ממש להשפיע על הבריאות. קרוב משפחה שלי שמע את כל מה שעבר עלי, הרים אלי טלפון וביקש לפגוש אותי,

### המכשיר עלינו

סמסונג 1200 מתנה!

המכשיר השני ב-59 ₪  
בסלקום הטבה נוספת

ברכישת זוג קוים בהוט או בסלקום  
זוג קוים בגולן נחשבים לקו אחד

### 2 מכשירי SK1 חינם



ברכישת זוג קוים  
בהוט או בסלקום



### משלוחים עד בית הלקוח!

אצלנו תמצאו את כל המכשירים הכשרים  
במחירים מסובסדים



נא להשאיר הודעה: 073-2100458

## רצית לקחת משכנתא ? לא אישרו לך בבנק ?

## לנו הפתרון היעיל והמהיר בשעבוד נכס

(גם למוגבלים, ופושטי רגל)

## 052-7697006

## ליאור אוזן מייסד "CRYPTOBIT" חושף: מי ומה אתה ביטקוין?



### ביטקוין הינו מטבע הדיגיטלי המבוזר הראשון בעולם.

אבל מה זה בדיוק אומר? דיגיטלי אומר שלביטקוין אין צורה פיזית והוא קיים רק על גבי מחשבים ומאוחסן בכתובות דיגיטליות השוכנות ברחבי האינטרנט.

מבוזר אומר שאין אף גוף או בנק מרכזי העומד מאחורי הביטקוין ושולט בכמויות ובהפצה שלו כרצונו.

ביטקוין הוא מטבע אינטרנטי חופשי, אשר אינו כבול ואינו תלוי באף אדם, חברה, בנק או ממשלה.

מתנגדי הביטקוין (או אלו שעדיין לא הבינו מהו) טוענים שעקב היותו דיגיטלי ומבוזר, הביטקוין הוא לא באמת כסף אמיתי. ראשית אם הוא קיים רק על גבי מחשבים ומורכב מביטים ואותות חשמליים אז הוא לא באמת אמיתי. אבל אם תחשבו על זה לרגע, תגלו שגם הכסף המוכר והאהוב שלכם קיים רק על גבי מסכי המחשב והשרתים של הבנקים המסחריים.

"מה פתאום! הנה אני מחזיק את הכסף שלי ביד. הוא אמיתי!"

מצטער לאכזב אתכם אבל שטרות הכסף שיש לכם בארנק הם בסך הכל דפי נייר (סוג של כותנה האמת) עם מספרים מודפסים עליהם. ובניגוד לדעה הרווחת שערך הכסף נובע מהמספר הרשום על השטר או על גבי המטבע, הדבר האמיתי שמעניק לכסף את ערכו הוא אמון.

הסיבה היחידה ששטרות הכסף אצלכם בארנק שווים משהו היא כי אתם וכל הסובבים אתכם מאמינים שהם שווים משהו. בדיוק באותו אופן, אם כולם מאמינים שביטקוין שווה משהו. הוא שווה אותו.

אם כולם יאמינו שגרירי חול שווים משהו - גם הם יהיו שווים משהו.

לאחר שהתגברנו על העניין הדיגיטלי עדיין קיימת העובדה המטרידה ביותר והיא שאין אף אחד שעומד מאחורי המטבע. הרי מטבע חייב גוף מרכזי, ממשלתי, אחראי שיעמוד מאחוריו, ינווט אותו בבטחה וידאג שהכלכלה לא תקרוס. אז האמת היא שלא בהכרח.

במשך אלפי שנים בני אדם השתמשו במגוון אמצעים שונים של מה שנקרא "כסף". רק

לאחרונה (עשרות שנים) התהוותה כלכלת החוב, כמו זו שאנו חיים בה היום, המאפשרת לבנק המרכזי של כל מדינה להדפיס שטרות כסף חדשים כראות עיניו ללא הצמדה לנכס פיסי כלשהו (בדרך כלל זהב).

זהו המנגנון שיוצר את התופעה שאנו מכירים כאינפלציה (עליית מחירים מתמשכת) וזוהי אותה תופעה שמבטיחה, כמעט בוודאות, שהכסף שאנו מחזיקים בארנק או בבנק, יהיה שווה מחר קצת פחות ממה שהוא שווה היום.

הביטקוין מציע לכם עצמאות כלכלית ומאפשר לכולנו לקבל שליטה מלאה על העושר שלנו.

כל אחד יכול להוביל

בסטודיו M מעלים אותך למקום הראשון!

פרסום מקצועי | עיצוב חדשני | כתיבה וקריאטיב

מלי כהן- 054-8487338 | 8487m.c@gmail.com

מאת: ליאור אוזן, מייסד אתר CRYPTOBIT - אתר לימודי בנושא ביטקוין ומטבעות דיגיטליים. [www.cryptobit.co.il](http://www.cryptobit.co.il)





# מה מתאים לי?

ב. רבינוביץ מגישה: כלים פרקטיים לבחירת מקצוע ולקבלת עבודה

כמחפשי עבודה, רוב הזמן גלגלי הראש שלנו מסתובבים בלחץ. המחשבות שלנו רצות:

מה יהיה?

איך אמצא עבודה?

מי ירצה אותי בכלל?

למה שיקבלו דווקא אותי?

כ"כ הרבה אנשים מחפשים עבודה,

למה דווקא אצלי תפול החציאה?

המעסיקים מחפשים בעלי ניסיון / אנשים מרשימים/פרוטקציונרים וכו'. לי אין מהרשימה הנוצצת הזו, אז אין לי סיכוי. והתחושה הכללית היא: הלוואי ואמצא עבודה טובה.

אני רוצה לגלות, שגם אצל המעסיקים, אלו שמחפשים עובדים, גלגלי המוח נעים באותו כיוון, רק במחשבה הפוכה:

הלוואי ואמצא עובד טוב, הלוואי ואמצא מישהו שאוכל לסמוך עליו, שמבין את העבודה, שיקפיץ לי את העסק, שיקל מעלי את המטלות הרבות והאין סופיות שהעסק דורש, הלוואי ואמצא עובד מסור, חרוץ, שאוהב את תחום העבודה הזאת וכו'....

ואז מגיעה השאלה הגדולה: אם יש כ"כ הרבה מחפשי עבודה והמעסיקים מאד רוצים עובדים,

## מדוע אנשים לא מצליחים למצוא עבודה?

התשובה היא, שהרבה ממחפשי העבודה אינם מבינים איך מתנהל השוק. ולכן, בשורות הבאות אתן מידע, כיצד מתנהל שוק העבודה. ע"מ שנוכל למצוא את עצמנו בקרוב משתלבים בעבודה שעליה חלמנו, בס"ד.

חשוב לציין, מצד האמונה אנו מאמינים שהכל מושג ומדויק. ע"כ בכתבות אלו נדון בפן ההשתדלות לחיפוש עבודה, איך לבצע נכון את תהליך חיפוש העבודה.

הפעם אפרט על האקט החשוב ביותר, צעד ראשון והכרחי בחיפוש עבודה.

## בחירת תחום העבודה - במה אנחנו רוצים לעבוד?

נכון שלפעמים מרב לחץ, כמעט בכל מקום שמחפשים עבודה שם אנו מוכנים לעבוד. או לחילופין, נתעקש על ניהל מאד צרה בתחום מסוים אחד, ולא נשמע על שום עבודה קצת מעבר.

כיוון שבעבודה אנו נמצאים הרבה משעות היום, מומלץ שהעבודה תהיה בתחום שאנו טובים בו

ולכן הבדיקה הראשונה תהיה: איזה תחום עבודה מתאים לנו ביותר?

האם אנו נהנים יותר לעבוד עם אנשים, או שאנשים מלחיצים אותנו ונעדיף לעבוד מול המחשב?

אולי עבודה פיזית משחררת אותנו ונהנה שם, או שזה סבל בעבורנו?

האם אנו מתחברים לאנשים בוגרים, או שהתרפייה היא לעבוד דווקא עם קטנטנים?

האם מספרים זה אתגר והנאה, או שהם גורמים ללחץ ומצוקה?

אנו אוהבים לפעל כעצמאיים, או שחשוב שיהיה מי שיגיד לנו מה לעשות בכל רגע נתון?

חשוב לבחור את תחום העבודה באופן כנה עם עצמנו, ולא לבחור לפי סוג של עבודה הנחשבת יותר. לא להרפות מתחום שאנחנו אוהבים, רק בשל כך שבאותו תחום העבודה מאד נחשקת ומי בכלל ייקח אותך...

רק לאחר שבדקנו מה הם התחומים החזקים שלנו, ותהיה לנו בהירות מהו תחום העבודה שאנו מחפשים, נוכל להתחיל בתהליך חיפוש העבודה.

בס"ד, בכתבות הבאות נלמד איך מחפשים עבודה באופן יעיל ומהיר.

# חילון כלכלי

## מטבע דיגיטלי



מטבע דיגיטלי - דוגמת הביטקוין הפופולארי, הינו כמשמעו כסף לא ממשי, אשר תמורתו ניתן לרכוש למכור ולסחור ברחבי העולם.

2.

## הכנסה פאסיבית

הכנסה פאסיבית - זו הכנסה קבועה שלא תלויה במשכורת שלך, בזמן שלך, או בגיל שלך, היא עובדת למענך.  
**לדוגמא:** נדל"ן, תיק השקעות, זכות יוצרים, רישום פטנטים, וכדומה.

## אג"ח



אג"ח - אגרות חוב. רכישת טפסי הלוואה עם התחייבות מהמלווה לאחוזי ריבית מסוימים.

## אג"ח ממשלתי

אג"ח ממשלתי - כשהמדינה זקוקה לכסף היא מנפיקה אגח"ם, ומשלמת על כך בריבית ללווים. אג"ח ממשלתי נחשב להשקעה סולידית במיוחד, משום שהמדינה אחראית להחזרים.

4.



## אג"ח קונצרני



אג"ח קונצרני - כשחברות מעוניינות להשקיע, לפתח מוצר נוסף או לפתוח עוד סניף, אזי הם מנפיקות אג"ח קונצרני. כדאיות רכישת אג"ח קונצרני, מותנית כמובן במצב החברה, וביכולתה לעמוד בהחזרים.

5.