

עשה והצלח!



10 הצעדים החשובים בדרך לפריצת דרך אמיתית בעולם גיוס הכספים
המדריך המלא מאת בנימין קובלסקי

בהצלחה!

זה תוכל להפוך אותן מפעולות
אינטואיטיביות לכלים שניתן
להשתמש בהם באופן חוזר.

תפיסת העולם שמנחה אותי
בהדרכה ובהכוונה של מאות
מגייסים מצליחים בחסדי ה', היא
שלהצלחה שני יסודות חשובים:
הפן הרגשי - החוסן הפנימי, והפן
המקצועי - הידע והטכניקות.
עשרת הצעדים שתקרא במדריך
נוגעים בשני יסודות אלה
ומבוססים על שנים של עבודת
שטח, מחקר ותרגול.

וכמובן, לפני ומעל הכל, יותר
מכל כלי מצלח או ידע עדכני
עומדת ברכת ה'. ההצלחה תלויה
באמת בסייעתא דשמיא, בהבנה
שהכל מאתו יתברך, **בביטחון,**
בתפילה ובהודיה.

**אני מאחל לך קריאה
מועילה ומעשירה**

שלך
בנימין

ברוך הבא למדריך שנוצר
במיוחד בשבילך - המגייס
המוצלח של היום שיהפוך
למגייס המעולה של מחר.
בדרך כלל, הביטוי "בהצלחה"
יופיע בסיומו של חיבור. אולם
במקרה הזה חשתי שיהיה נכון
דווקא לפתוח בו, מסיבה אחת
פשוטה: עצם העובדה שאתה
קורא כעת את המדריך מעידה
יותר מאלף עדים על כך שאתה
חפץ להצליח ומחויב לדרך!
כאדם העוסק באופן יומיומי
בחיבור בין תורמים פוטנציאליים
לעשייה בתחום החסד, התורה
או הקהילה, אין לי ספק שאתה
מודע היטב לאתגרים הרבים
וודאי פגשת אותם מקרוב לא
פעם ולא פעמיים.

המדריך הזה יעניק לך כלים
רבי עוצמה לחדד את העשייה,
יאיר נקודות רבות בדרך ויחשוף
בפניך את הסודות שהובילו
אנשים רבים לפריצת דרך
ולנסיקה בחיים המקצועיים
והאישיים. ייתכן מאוד שאת
חלק מהפעולות הללו אתה
מבצע לעתים אולם לא באופן
מתודי ומסודר - ובעזרת מדריך

3 צעדי מספר 1:

שלם כדי שתתקדם



(עוד אחד שבא לנדנד ולבקש כסף..."); חששות מהחמצה או מתוצאות נמוכות מדי; הנחות יסוד על מה אפשר או אי אפשר להשיג; שחיקה ועוד ועוד.

חשוב לזכור שכל הדברים הללו מתחילים בעיקר... **בתוכנו**. כאשר אני לא שלם עם עצמי אמצא מסביבי עוד ועוד קולות מחלישים שהם למעשה שיקוף של **הקול הפנימי שלי!** לעומת זאת, כאשר אני מחובר לעשייה שלי ומאמין ביכולותיי, אפתיע את עצמי שוב ושוב - בסכומים, בתדירות התרומה ובקלות שבה דלתות נפתחות לפניי.

לא, הכוונה אינה לתשלום אלא דווקא ל**שלמות**. המפתח הראשון בדרך לצמיחה ולניפוץ תקרת הזכוכית הוא: להיות שלם עם עצמך. כשאתה "נמצא שם במאה אחוז" - מאמין במטרות ומחויב למשימה שלך, שום דבר לא יוכל לערער אותך. הדרך לפתיחת הלב והכיס אצל עוד ועוד תורמים, בוודאי ובוודאי כשמדובר באנשים "גדולים וחשובים" - רצופה באתגרים. לאורך הדרך כל אחד מקבל הרבה מאוד תשובות שליליות ויכול "לראות" בסביבתו משוב שלילי לעשייה שלו: אנשים שרואים את ההתרמה בעין לא יפה

3 צעדי מספר 2:

זכור את המטרה



כאשר המטרה החשובה נמצאת לנגד עיניך בכל רגע ורגע, ואתה חי במאה אחוז את הסיבה שבשבילה אתה כאן, יצרת לעצמך רובד נוסף של עוצמה פנימית. טיפ חשוב: לפרוט את "המטרות הגדולות" למעשה בפועל. במקום "עזרה לנזקקים" להבין (וכמובן לשקף לכל מי שמדברים איתו) שמדובר באוכל חם לילד רעב או בילקוט לילד שאין לו; במקום "חיזוק רשת כוללים" להבין ולהסביר שמדובר בבניית דור העתיד של תלמידי החכמים, הרבנים וראשי הקהילות, וכן הלאה. כשאל האמונה בעצמנו מתחברת האמונה במטרה, השמיים הם באמת הגבול.

חלקו השני של המפתח הבסיסי לצמיחה שמגיע אחרי האמונה **בעצמך** - הוא האמונה בחשיבותה של **המשימה**. אחרי הכל, אתה ואני לא נמצאים כאן בשביל עצמנו, לא בשביל הכבוד והיוקרה המקצועיים ולא בשביל קריירה אישית או צמיחה. לעשייה שלנו ישנה מטרה ברורה והיא: גיוס משאבים למען מוסד, ארגון או עמותה שעושים המון טוב בעולם. זה יכול להיות חסד לנזקקים, לימוד תורה, עזרה לחולים או כל ייעוד חשוב אחר. **ההגדרה הנכונה ביותר לעניין היא כמובן: שליחות**. כל אחד מאתנו הוא שליח ציבור ומאחוריו עומד קהל גדול של "מוטבים" הנהנים מפעילות המוסד או הארגון.

3 צעדי מספר 3:

חלום וברכה



לאחר שהרשינו לעצמנו לחלום
וגיבשנו את "החלום הכללי"
(הצלחה, גדילה ועוד) עלינו
לתרגם אותו ל**יעדים ברויים**.
גם איש עסקים שאפתן שחולם
על עסק שמגלגל 10 מיליון
שקלים בשנה, מבין שהסכום
הזה מחולק ל-12 יחידות רווח
חודשיות, שאותן יצטרך לחלק
לשבועות - ואז לראות מה
דרוש כדי לייצר את הסכום
הזה מבחינת משאבים, כוח
אדם וכו'. החלום הגדול והיעד
הברור יהפכו לרשימת משימות
ויאפשרו לך לפתוח כל יום עם
אור בעיניים וכוח לפעול גדולות
ונצורות!

כמגייס, עליך "להמציא את
עצמך מחדש" מדי יום. זו
בהחלט לא משימה קלה, אולם
אנו יודעים שלכל אתגר הקב"ה
"הוליד" את הפתרון... והפתרון
במקרה הזה הוא לדעת לחלום.
אין בעולם כולו אף אדם
שהצליח להגשים מבלי שחלם
קודם לכן, ולנקודה הזו ישנם
סימוכין רבים במקורות: בתורה
ובכתובים, בספרי המפרשים
ובשיחות גדולי ישראל. חשוב
לזכור: חלום אינו פנטזיה! זוהי
תמונת החזון שלנו, זהו המקום
שאליו אנחנו רוצים להגיע, זהו
ה"יעד" שאנו מזינים ב"תוכנת
הניווט" הפנימית שלנו.

3 צעדי מספר 4:

כשרווצים, רצים.



ע"י התודעה שלנו (לרוב בשל דברים שנצרכו בה מזמן - בשנות הילדות המוקדמות!). האם הדבר ניתן לשינוי? בהחלט! גם את התודעה אנו יכולים לשנות או ליצור כאשר אנו מודעים לכך. אחד הדברים המשותפים לכל ה"מצליחנים" באשר הם זוהי תודעה פנימית חזקה: שאני אהוב וטוב, שאני עוסק בדברים חשובים, שאני לא נלחץ מכל סיטואציה אלא מנהל אותה.

כאשר תתרגל חיזוק של התודעה, תפעל מתוך רצון ולא מתוך אילוץ. וכאשר הפעולה עצמה נעשית מתוך רצון אמיתי - ההצלחה לא תאחר לבוא!

עד כמה שהדבר יכול להישמע פשוטני ואפילו מתבקש, אחד הדברים שמייצרים הצלחה הוא - הרצון להצליח. כעת מן הסתם תשאל: אבל ברור שאני רוצה להצליח! אם זה לא היה כך לא הייתי משקיע זמן בלימוד המדריך הזה!!!

ובכן, זה נכון ועדיין רבים מאתנו לא מפצחים את האגוד הייחודי שנקרא "תודעה פנימית חזקה". מחקרים רבים הוכיחו שהפעולות שלנו מונחות למעשה על ידי ה"תת מודע". החלטות ובחירות בחיים, תגובות למקרים כאלה ואחרים, תחושות שונות, תקשורת עם האנשים הקרובים אלינו - כולם "מנוהלים" באופן לא מודע

הכר את החשש!



ולנתח: מה קרה כאן? מה אני חושב בעקבות מה שקרה? האם מה שאני מרגיש זה בהכרח נכון או שזו תחושה ש"קפצה" לי באופן אוטומטי? מה יקרה אם אנסה להגיב הפעם באופן שונה?

כן, עצם הפעולה בדרך כזו עלולה להעלות חששות בפעמים הראשונות, אולם אחרי שתתנסה בה שוב ושוב תתפלא לגלות שהיא מחוללת פלאים! פתאום, החומה הגבוהה של אתמול מתגלה כלא יותר מגדר נמוכה ומה שגרם לך לפני חודשיים לרתיעה או לעצירה, מדרבן אותך יותר ואפילו מייצר עבורך הצלחות!

כל דרך מזמנת לנו עליות ומורדות, מקפצות ומכשולים - זהו טיבה של הדרך וזהו לב ליבו של התהליך שנקרא "התקדמות". אולם בשונה ממה שאולי חלקנו חושבים, המורדות, המכשולים והבורות שבדרך אינם באמת בעיה. הבעיה האמיתית היא העובדה שאנו מפחדים מהם... ברגע שאנו הופכים מכשולים בדרך לפחדים, אנו למעשה **מעצימים אותם** ומקשים על עצמנו עוד יותר לנצח אותם.

אז מה עושים? מפסיקים לפחד מהפחד ומתחילים **להתבונן** בו. פשוט לעצור בכל נקודה שבולמת אותנו, בכל התרחשות שיצרת בקרבנו חשש מהבאות ובכל תפנית לא צפויה בדרך,

צעד מספר 6:

דבר, תקשר ותתחבר

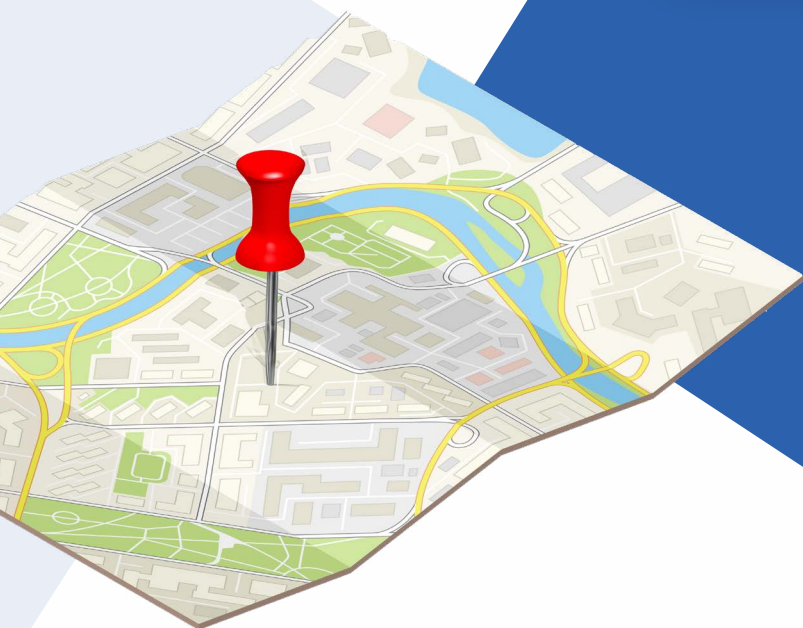
המשותפות לכם. רק לאחר שתצליח להתקרב אליו וליצור אווירה נעימה תוכל להתקדם לשלבים הבאים.

בנוסף, עליך לנסות ולזהות מוקדם ככל האפשר את אופי הטיפוס שעומד לפניך. האם הוא אדם מופנם או מוחצן? שקט ומיושב או סוער ונלהב? דייקן וקפדן או גמיש וזורם? ככל שתפענח טוב יותר במי מדובר, כך תוכל לבחור את אופני ההתנסחות וטון הדיבור שהכי מתאימים לו - וזהו צעד נוסף בחיבור האישי. רק לאחר שהתקרבתם די הצורך, ניתן להתקדם הלאה!

תהליך רתימה של אדם אחר למטרות שלמענן אתה אוסף כספים, מורכב כולו מתקשורת, המון תקשורת. לאורך כל הפגישה עם התורם תעביר אליו מסרים רבים, חלקם גם באופן לא מילולי. התהליך הזה דורש ממך להיות "אמן בתקשורת בינאישית" ו"אשף בסבלנות".

בדיוק כפי שאוטובוס שנוסע מגן ורשא לגאולה חייב לעבור תחילה ב"קוקה קולה" ובשער הגיא, גם בפגישת התרמה אי אפשר לקפוץ ישר ל"תחנה האחרונה" ולבקש כסף כי זה פשוט לא יעבוד. ראשית עליך ליצור חיבור אישי ורגשי עם האדם שמולך, ולמצוא נקודות

צדק מספר 7:



צייר את המפה

בדרך ולמעשה יציירו את "מפת
הדרכים" שלך.

אופי המוסד ומטרותיו יוצרים
את **הבידול והייחוד שלו** מול
כל שאר המוסדות והארגונים
האחרים. לכן הם חייבים
להתבטא **בכל שלב בעשייה
שלו** ובאופן התקשורת שלו מול
התורמים הפוטנציאליים: מהי
תכנית הפעולה הכללית, מהם
המסרים השיווקיים, אלו נקודות
כדאי להדגיש בשיחה עם
התורמים, מהן הבעיות שבהן
נתמקד ואפילו - באלו דרכים
נביע את הערכתנו לתורם
שכבר תרם לנו! רק כאשר
ישנה מפה ברורה, ניתן לצאת
לדרך.

כמו בכל תחום בחיים, אין
תחליף לתכנית פעולה טובה
- ותכנית הפעולה מתחילה
בגיבוש ברור של זהות המוסד
ומטרותיו. גם כאשר מדובר
בשני ארגונים או מוסדות
שמקיימים פעולות זהות, לכל
אחד מהם עשויות להיות זהות
ומטרות שונות. לדוגמה: שתי
ישיבות שפועלות באותה
העיר, משתייכות לאותו הזרם
ומיועדות לאותה שכבת גיל
(למשל, ישיבה קטנה) אולם
שונות בתכלית זו מזו בשיטת
הלימוד, במספר התלמידים
ובאווירה השוררת בהן. הדבר
קורה משום **שמטרותיהן שונות**
וממילא התלמידים שלומדים
בהן שונים זה מזה. הזהות
והמטרות ישפיעו על כל שלב

3 צדד מספר 8:

כשתתמקד, תתקדם.



של דבר, אך זה יהיה לאחר הרבה הסתבכויות בדרך ובפרק זמן ארוך בהרבה) גם אנחנו לא יכולים להצליח בלי שנתמקד בכל חלק מהיום.

כדי לנהל את הזמן עלינו להתמקד בשתי נקודות קריטיות: חלוקה ל"פרוסות" ותעדוף. ראשית יש **לחלק** את כלל היום שלפנינו ליחידות זמן ולמשימות ברורות. כי אין דבר כזה "אני צריך היום להספיק לעשות מלא" - אלא "עליי לבצע כך וכך משימות במהלך כך וכך יחידות זמן שעומדות לפניי". הדבר השני הוא **לתעדף** נכון את המשימות (כדי שלא נספיק דווקא את כל מה שפחות חשוב) וכמובן להיערך לבלתי צפוי ולהשאיר חלונות זמן ל"הפתעות".

הדבר שמשותף לכל אדם בעולם, מצליחון יותר או פחות הוא השעון: לכולנו יש ביממה בדיוק 24 שעות, שכל אחת מהן מורכבת מ-60 דקות - לא פחות ולא יותר. ההבדל מתחיל בדרך שבה כל אחד **מנצל** את אותן הדקות... ניהול זמן הוא נקודת תורפה בכל ארגון ובוודאי כאשר מדובר בארגון של אדם אחד, שבו כל דקה שהולכת לאיבוד היא "דקה של הארגון כולו".

רגע, אמרתי נקודת תורפה? סליחה... טעות: התכוונתי לומר "נקודת צמיחה"! כי זהו בדיוק מה שיעשה את ההבדל: המיקוד בניהול הזמן ובניצול נכון שלו. כפי שמכתב לא יכול להגיע ליעדו בלי שנציין עליו את המיקוד (ואולי יגיע בסופו

3 צעדי מספר 9:

כיוון דאדחי, אידחי...



לזהות אותה, ולאחר מכן לטפל בה באמצעות משמעת עצמית חזקה. אם תתבונן בכך, סביר להניח שתגלה שהמצליחנים הגדולים מתמודדים עם מכשולים גבוהים בהרבה משלך באופן שוטף, ממש מדי יום ביומו. וברגע שתזהה שישנו מכשול שהוא הגורם לדחיינות, תוכל לעצור לרגע, לזוז מעט לאחור כדי לראות את התמונה השלמה ו"לפצח" את המעצור הנקודתי כדי להמשיך בדרך בכל העוצמה. המשוואה פשוטה: מול הדחיינות מפעילים משמעת ורצים קדימה בכל הכוח.

זהו, בשעה טובה חילקנו את היום ליחידות ולמשימות וכעת נותר לנו בסך הכל לבצע אותן. פשוט, לא? לא... לא. כי בנקודה הזו נכנס אלמנט מסוכן מאוד בשם "דחיינות". באופן טבעי, יש לנו נטייה לדחות את כל מה שלא קריטי (לפעמים גם את מה שכן...) מכל מיני סיבות שכולן נראות מאוד מוצדקות. הסיבות לדחיינות רבות ובהן ניתן למצוא חשש מפני התמודדות עם משימות ספציפיות (קושי רגשי) חוסר אמונה ביכולת להצליח לבצע אותן כראוי, חוסר יכולת לראות את התוצאה באופן מידי ועוד ועוד.

וכמו באתגרים רבים, הדרך להתמודד עם הדחיינות היא

3 צעדי מספר 10:

לא לברוח מה'תכלס'!



שלכל הסיפור תהיה היתכנות כלכלית והוא ישתלם בסופו של דבר. **העולם מלא בבעלי עסקים שמגלגלים הרבה מאוד כסף אבל נשארים עם מעט מאוד ביד** רק בגלל שלא חישובו נכון ונתנו למספרים להטעות אותם.

מצדך - תכנן היטב את ההתנהלות הפנימית ונתב בתבונה את התקציב המשפחתי ואופן התזרים. הבן היטב לא רק כמה אתה מכניס וכמה אתה מוציא, אלא גם איך ומתי. לסדר הפעולות ולבקרה שוטפת חשיבות עליונה והן יכולות לעשות את ההבדל בין יציבות ושקט נפשי לבלבול ושקיעה.

סוף סוף, הגענו לדבר על כסף... כאחד שעוסק בגיוס כסף, אין שום ברירה: אתה חייב **להבין טוב בכסף ולנהל אותו כהלכה**. גיוס כספים הוא עסק לכל דבר ועניין (גם אם אופן הביצוע במקרה שלך הוא כשכיר בארגון או מוסד גדול) ועסק הוא סיפור של מספרים. כדי להצליח לאורך זמן עליך להבין היטב את נושא הכספים גם מ"צד העסק" וגם מהצד שלך.

מצד העסק - מהן ההוצאות והעלויות הקבועות והמשתנות, כמה כסף נשאר בפועל מכל שקל שאתה מגייס לאחר ניכוי כלל העמלות, התקורות והמשאבים, וכמה כסף תצטרך להכניס (=לגייס) בפועל כדי

אחרית דבר

אני סמוך ובטוח שהכלים הרבים שליקטתי עבורך ישמשו אותך, אולי כבר בפגישתך הבאה עם תורמים וידידים. 10 צעדים אלה מהווים גם מבוא מעולה לקורס "מחברים לשליחות" ולמסלולי ההמשך של "זינוק להצלחה".

בקורסים אלה תוכל להעמיק ולפתח את המיומנויות השונות, כחלק מנבחרת של מגייסים מעולים. לאורך המסלול תהנה מליווי אישי ותקבל משימות שונות לתרגול בכיתה ובבית. ארגז הכלים המורחב יחבר אותך באופן פנימי וחזק למטרות ויאפשר לך להציב יעדים ולכבוש אותם בגדול.

אשמח לפגוש אותך במחזור הקרוב ולפעול יחד למען עוד ועוד מוסדות וארגונים שהופכים את העולם לטוב יותר!

בהוקרה ובברכה
בנימין קובלסקי