

כוכב הלילה | ארי פן





# כוכב הלילה

להפוך את העבודה, את השגרה  
ואת החיים לעונג אחד צרוף

ארי פן

Ary Pen  
**Night Star**

All rights reserved  
Copyright © 2021

© כל הזכויות שמורות למחבר  
ארי פן | תשפ"א

עריכה: גילי תל-אורן  
כריכה ועימוד: ליאור נעים  
הפקה: ספרי ניב

כל התובנות והכלים המוצגים בספר נלקחו מהמציאות ומבוססים על הצלחותיו המאומתות של הסופר. אין ספר זה מהווה ייעוץ או מידע שנחקר רשמית והם באחריות הקורא בלבד. המחבר והמו"ל לא יהיו אחראים לכל נזק או הפסד שהם תוצאה של השימוש בספר.

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

נדפס בישראל 2021  
ספרי ניב הוצאה לאור



[www.nivbook.co.il](http://www.nivbook.co.il)

הספר הזה מוקדש להורי,  
עדל פנחסי וראשל זרגריאן

ממך, אבא, קיבלתי את הקשיחות והחוכמה  
ממך אימא, קיבלתי את הלב והנשמה

תודה על חינוך מושלם  
אני אוהב אתכם

הספר כולו נכתב בין השעות 00:00 ל-6:00 בבוקר.  
הסיבה לכך תפורט בהמשך הספר.



להצליח זה מגניב, אבל איך מצליחים בכיף?  
כוכב הלילה / ארי פן

# תוכן עניינים

11	הקדמה
14	שקר הגיל
17	זה עכשיו או לעולם לא
22	מה שלמדתי מאחורי דלפק הבר
22	פריצת יכולות
24	קרקס תקשורת
30	להפיץ אהבה
31	אסרטיביות זו לא תכונה גסה
34	מקרר החיים
35	עמדה שלישית
37	החיים על קולב
39	ה"כאפה" שחטפתי במועדון הגת רימון
42	משקל הכסף
48	ההבטחה קיימת באי-ודאות
51	20 שקל לפריט
54	אני מאוהב ולא רק בלילה



56	הבושה מתה.....
57	מי בא לשחק? .....
60	סקס, סמים ורוקנרול .....
66	אפטיים .....
71	תשמע לי, מילה שלי.....
78	שתי ידיים וכל השאר זה בונוס.....
81	החיים הם טיוטה .....
86	ביזנס ופלז'ר .....
89	ספיד-אפ.....
94	אני בעלים של מועדון ענק בתל אביב.....
102	הזאב מחיי הלילה.....
104	סתום ת'פה ותפעל .....
107	אגו תמורת כסף .....
110	זעקת אמא .....
114	השמע זורחת.....
117	20 קילו של כוח רצון.....
121	מי אתה בכלל, ארי פן.....
127	הצלחה בן לילה.....
132	הליכת ירח .....
145	לאף אחד לא אכפת מכם .....
152	סיבה למסיבה - איך מבלים? .....
155	כיף איתך במסיבות .....
162	הסודות לפלז'ר .....
185	זרמו.....
197	תודה.....



# הקדמה

ללא שנת 2020, שבה התרחשה הקריסה של ענף הבריס והלילה, זה לא היה קורה. אז תודה ליקום, לנגיף ולכל מי שלקח חלק. אתם הקוראים צריכים להודות לשנה הזאת יותר מכולם, כי המרוויחים העיקריים מהספר הזה הם ללא ספק אתם. זה נפל על הערב המרכזי של פורים, יותר נכון לומר בשבוע הענק של פורים, השבוע הכי רווחי בשנה עבורי ועבור המועדונים שלי, שהיו לגמרי בשיאם. כל אירוע יותר גדול ומושקע מהשני, המניה של חיי הלילה הייתה בשמיים, אפילו פתחתי בית ספר לחיי לילה שמכשיר עובדים ומספק להם עבודה בענף. לפתע וברגע אחד - בום. נגיף עולמי. כל העולם מושבת ואירועי פורים המגה-רווחיים והסופר-כיפיים מבוטלים. למעשה העולם עדיין מושבת ברובו ממש בזמן כתיבת שורות אלה. ענף האירועים בפרט בקריסה טוטאלית. אי ודאות מתמשכת ואין שום אור בקצה המנהרה, ובמקרה שלנו - אין שום אור בקצה הבר, מהלד... כי הוא כבר נותק. חשוב לי להבהיר כאן ועכשיו, אם אתם מחפשים מוטיבציה – הספר לא נכתב כדי לעורר אותה, אך הוא עשוי לגרום לקסם שכזה. הספר נכתב באופן אמיתי, במילים שלי, בלי התייפיוות ובלי פילטרים, כך שהאחריות היא עליכם ועליכם בלבד.

כמובן, אין בכוונתי לפגוע באף אדם, נהפוך הוא, אלא להראות לכם, בזמן שאני אוהו בידכם, את התמונה האמיתית, כדי שכל אחד ואחת מכם יוכל לדייק עבור עצמו את העונג שלו בחייו. אל תיבהלו, אתם שקוראים את שורות אלו, זה לא ספר על עוד סיפור חיים מרגש. אומנם תיתקלו בקטעים מרגשים אלו ואחרים, אבל הספר הזה הוא פרקטי מאוד ומסכם כל תובנה שקיבלתי במהלך חיי, בין כותלי הברים ומחוצה להם. פה אחשוף ואשתף בדרך הישר ובדרך העקומה את כל מה שלמדתי ושעזר לי להתקדם לכך שחיי יהיו מהנים עבורי בכל מסגרת ובתוך זמן קצר, כי זה הדבר שהכי נכון לשגר בזמן שהעולם רץ, בין שזה ימצא חן בעיניכם ובין שלא. אומנם את רוב התובנות קיבלתי מעולם הלילה עם עודף דופמין במוח, אך את התובנות אפשר ליישם בכל מסגרת, מאחר שהן קשורות, כמו חבל מפלדה – להעצמה אישית. אני עובד רק עם האמת כי איתה אפשר להתקדם, בין שהיא מכוערת ובין שהיא יפה. יש המונים שרואים בזה נאיביות, אני רואה בכך אצילות (אולי זה בגלל שהאריה ניחן בתכונה הזו ושמי, ארי, מקורו בחיה הזו).

על אחת כמה וכמה אם אתם ברמנים או עובדים בענף הפנאי והלילה, אני מבטיח לכם שתהפכו לעובדים הכי רווחיים שמדינת תל אביב אי פעם ראתה. אוי, סליחה, התכוונתי למדינת ישראל, וכשאני אומר מדינת ישראל אני מתכוון לכל העולם, כשתסיימו את הספר. יש הרבה פילוסופיה, ציניות וטונות של סאבטקסט. כוונתי היא להכניס אתכם לשנינות ולסטייט אוף מיינד בעולם הזה, שאותו אני רוצה להכיר לכם, גם כי זו חוויית הקריאה, וגם כי זה משעשע. אל תמהרו לקרוא את הספר. התרכזו בכל פרק והבינו אותו לעומק. כשתעשו זאת, אני מבטיח לכם, תהיו ללא כל ספק כוכבי החיים של עצמכם, ואם תרצו: כוכבי העולם, סופר-סטארים ובלתי מנוצחים – בכל תחום.

חשוב לי לציין כי אני כותב את שורות אלו מהלב ובאותנטיות, כך שאם אני מדבר בלשון זכר – אני כמובן מתכוון לכל המינים. בין שתאהבו את הספר ובין שלא, התשובה שלי לכולכם נמצאת בעמוד 177 (איפה שדדפול).

ייתכן שתמצאו פה טכניקות או תוכנות שהערכים שלכם מנוגדים להם, אבל זה לא ענייני. אתם יכולים להבליג, אתם יכולים לקשקש על הספר ואתם יכולים לחבק אותו כמו אוצר רך ומלטף, למרות שהוא די מחוספס וגס, כמו מנה מעושנת של סינגל מאלט רותח.

מה שבטוח, אל תתייפיו, הספר נועד לשימוש מקסימלי כי מבחינתי הוא טיוטה, כמו החיים (יש פרק על זה, חכו-חכו...).

**"המוטו שלי הוא הנאה"**

קרדיט: שלט מחולטר שמצאתי בחנות סטוק זולה בעלות של 7 שקלים. הורדתי מהעגלה כשהגעתי לקופה.

## שקר הגיל

כך "התברגתי", כך נכנסתי לעולם הזה. אני רוצה לרכוש את האמונה שלכם כבר עכשיו כשאני חושף את הסיבה האמיתית והלא-אצילית הזו שבגללה באמת נכנסתי לעולם הלילה, לברים, למועדונים, לאיפה שכל האקשן והכסף.

אומנם זו לא הייתה הפעם הראשונה שבה טבעתי רגליים בעולם הזה. כן נכנסתי בפעם הראשונה לבר כשהייתי בכלל קטין, רק לאחר שזרקתי מילה לבעל המועדון הענק ברחובות שבו "יחצנתי" (הגרשיים כי הייתי יחצ"ן די גרוע בזמנו). על כך שעבודת בר נראית לי מגניבה. למזלי, בעלי המועדון חיבבו אותי והסכימו להכניס אותי לבר בשל כך, כאשר הייתי בן 17 בלבד.

ברמנתי מספר פעמים בודדות ונהגיתי מכך מאוד, הרגשתי חי, הרגשתי שהפעילות הזאת יותר כיפית מאשר כל עבודה סיוזיפית. לרוע מזלי, בתוך תקופה קצרה מאוד נסגר המקום עקב מחסור באישורים להפעלת העסק (כמה מפתיע ביחס למקום שמכניס קטין לבר).

דבר אחד בטוח יצא מזה: ידעתי שאני הולך להעביר המון זמן מאחורי דלפק הבר בעתיד, וגם ידעתי שכל בר אשר יסכים להעסיק אותי – יזכה בענק. אומנם לא ידעתי בזמנו מה ההבדל בין ג'ין לוודקה, אבל כן ידעתי שהבר הבא שאעבוד בו יזכה

בענק. בהיעדר היגיון מוחלט זה, הרגשתי זאת בעצמותיי – וגם צדקתי.

המועדון הבא שנכנסתי לברמן בו הוא אותו מועדון שבו הייתי אמור לחגוג ולהרוויח מלא כסף בערב פורים המרכזי, שבו משבר הנגיף השבית עולם שלם. מה מיוחד פה בדיוק? שזה הפרש של 11 שנים.

שיקרתי בגיל לדורין, מנהלת הבר של מועדון המוסד בתל אביב, כאשר אמרתי לה שאני "תכף בן 21" למרות שהייתי בכלל בן 18. ידעתי שאני הולך לתת לה את חיי אם היא תרצה, אבל לא את המספר האמיתי, כי למספר הזה אין שום משמעות, לא במקרה הזה. אעשה לכם סדר קל בציר הזמן וגם אסביר יותר מה הניע אותי לשקר הזה.

חורף 2008, גשם זלעפות, בערב הזה כולם היו בבתים מלבדי ומלבד הקבצן ברחוב המסגר. הקבצן היה שם כי לא היה לו איפה לגור, אני הייתי שם כי לא ראיתי שום דבר אחר מלבד את עצמי מאחורי דלפק הבר. עברתי דלת-דלת בכל בר ומועדון בסביבה, ככה במשך שעות רצופות הייתי ב-50 ברים בערך, שכלל לא פתחו עבורי את הדלת, ושלושה-ארבעה בעלי ברים שצחקו לי בפנים כאשר שמעו שאני בן 18 ומעוניין לברמן אצלם. היו כמה שאמרו לי ללכת לנקות זרע ממצעים של בתי מלון, בטענה שזה מה שהם עשו בגיל שלי.

עד השאלה של "בן כמה אתה?" הכול היה מצוין, הראיונות היו מצוינים, כולם ראו שאני חד, אנרגטי, סוחף ומבין עניין למרות הניסיון הדל בתחום. בכל זאת, בכל פעם מחדש, כשנשאלה השאלה לגבי הגיל שלי, זה יצר בעיה עבורי: החיוך ירד לכולם מהפנים, ואם הוא כן עלה – זה היה בשביל גיחוך. עם זאת אני ידעתי שזו בעיה עוד יותר גדולה עבורם, מאחר שהם מנעו מעצמם את העובד הכי פייטר שאי פעם יכלו להעסיק.

בהמשך אפרט איך ידעתי זאת. כך זה נמשך יום אחר יום אחר יום אחר יום, במשך שלושה חודשים לפחות, בכל תל אביב והסביבה. הבנתי כי להמשיך באותה דרך לא יוביל הרי לתוצאה שונה. לצערי, רבים היו מוותרים בשלב הזה, אך זו טעות. השינוי אמור להיות בטקטיקה ולא במהות, משמע: אני אמשיך להפש בר כי אני רוצה לברמן, אך כן אשנה את הדרך שבה אני פועל – כי אם אחרי מאתיים ניסיונות זה לא עבד בצורה מסוימת, אין שום סיבה שזה יעבוד בפעם הבאה. אני מניח כי לא אצטרך להזכיר או לומר מי האיינשטיין ששחרר את התובנה הזו לעולם. ראיתי בזה ביג דיל כי התשוקה שלי לעבודת הבר הייתה חזקה מאוד.

הבנתי מה הגורם המרכזי לכך שעסק מהסוג הזה לפחות כן יסכים להעסיק את העובד. זה לא הערך שהעובד מקנה, אלא האמונה שלהם שעל פיה צעיר בן 18 הוא חסר ערך לעבודה הזו. הרי רק מהגיל הזה אפשר לעבוד, כך שאוטומטית זה מעיד על חוסר ניסיון. גרוע מכך, מה יחשבו עליהם כבעלי הבר/מועדון אם יעסיקו בחור צעיר בן 18?

בזמנו לא הייתי מספיק חכם בשביל להבין שאני צריך פשוט לתקוף להם את האמונה ולשווק את עצמי נכון, כדי שאכן יבינו שאני, כעובד, זו העסקה הכי שווה בעולם בערך. עם זאת לא ראיתי שום דבר אחר מאשר את עצמי מאחורי הבר ובכמה שפחות זמן, מה שגרם לי לרמות ולשקר בגיל.

כמו סטוקר צעיר וטוב, נחשפתי לתמונה בפייסבוק של האקסית שלי מהתיכון, שבזמנו עדיין הייתי מאוהב בה, מתייגת במסיבה שנראית מגניבה. נכנסתי לאלבום שממנו הגיעה התמונה וכך הכרתי את מועדון המוסד. עדיין כמו ילד טוב, גיגלתי (גיגלתי = חיפשתי בגוגל) את פרטי יצירת הקשר עם המועדון ומיד התקשרתי. במקביל, מתברר, שלחתי הודעה למפיק-העל של המועדון בפייסבוק, פלי,



שהרים את הליין הכי משוגע (בקטע טוב) של מסיבות "קרחנה" בארץ. פלי ענה לי: "אתה צריך לתפוס את דורין", אבל ראיתי את ההודעה הזאת רק חודשיים לאחר שהתחלתי לעבוד שם.

הגעתי לנחשון ירדני, הבעלים של המועדון, דרך האתר של המועדון. נחשון נתן לי את מספר הטלפון של דורין, מנהלת הבר, וכמובן מיד התקשרתי אליה. הייתי מספיק מסקרן ומשכנע בשביל שאקבל זימון לדייאון עבודה בערב שישי ממש לפני פתיחת אירוע. זו הייתה חתיכת הנחתה עבורי. קיבלתי את הצ'אנס ונשאר לי רק לא להרוס.

בלהט הרגע, כשדורין שאלה בן כמה אני, הלכתי על המהלך הכי בטוח שיאפשר לי לעמוד מאחורי דלפק הבר ושיחקתי שחמט כשהיא שיחקה איתי שש בש. טוב, האמת שזה בכלל לא נכון. פשוט הזנתי קוד/צ'יט כמו במשחק מחשב שמסיר את כל המגבלות האפשריות, בזמן שדורין הייתה המלאך הכי האמיתי שראיתי בעולם הזה.

נכנסתי לברמן באותו ערב ומאז - היסטוריה. דורין, אם את קוראת את הספר הזה, אני רוצה להגיד לך תודה. את ההוכחה לכך שיש הגינות ויושרה בעסקים. לאורך השנים נתקלתי בענף הלילה בהמון אנשים, ביניהם נוכלים ורמאים, ובכל פעם שנתקלתי בכאלה – את, דורין, הבן אדם שנשאר לי במיינד שהזכיר לי קן מנחה אחד וברור: הגינות ויושרה. עבורי את מסמלת ערך זה וכך אני נוהג בכל עסק שאני נכנס ויוזם עד היום, בזכותך.

זה עכשיו או לעולם לא

התחלתי לעבוד במועדון המוסד כברמן, הייתי הכי צעיר והכי חסר ביטחון בצוות, ככה במשך שבועיים מאז שנכנסתי לבר במועדון המוסד. אל תתרגשו, שבועיים מסתכמים בסך הכול בארבעה

אירועים (סופי שבוע של חמישי ושישי), מה שהוביל לשיחה שקיבלתי מדורין: "תשמע ארי, אתה לא הכי מתאים, אני צריכה פנתר מאחורי הבר, אבל אני כן אתן לך את ערב שישי הקרוב כי אני צריכה ברמן, אבל אני ממש לא יודעת לגבי ההמשך".

כנראה בכל פעם שהחיים איימו עליי - עשיתי את הצעד הכי מסוכן אבל גם הכי עוצמתי, צעד כזה שמזנק כמה שלבים קדימה. אחרי השיחה הזו, שבה הבנתי שכל הצוות מתלונן עליי, בעיקר בגלל שאני מרוויח כבר מהמשמרת הראשונה וגם כי אני הכי צעיר בצוות (וזה עוד לפני שידעו ששיקרת...), ידעתי שאין לי מה להפסיד, הרי אם אציית לחוקים הקיימים לא אגיע לתוצאה שונה, ואני הרי כבר ידעתי שחוקים ומוסכמות זה משהו שצריך לשבור כל עוד זה לא פוגע באף אחד. עם הניסיון הרב שלי בשינוי המציאות לצורך מטרה טובה, הצלחתי לשבור כמה נורמות חברתיות.

זה קרה בזמן שכולם עבדו בצורה מוגדרת מראש ונמנעו מלעלות על הבר ולתת שואו או להוריד חולצה ולהתנהג בצורה סליזית במסיבות קרחנה (מועדון המוסד שנת 2009, קרחנות וביר בונג אלה מילים עדינות למה שהלך שם, בואו...).

בגדול ובדומה לספיד המשקאות שהיה ממוקם על הרצפה, כך גם התייחסתי לחלק מן הנורמות.

ערב שישי הגיע ועד מהרה התנגן השיר "It's my life" של בון ג'ובי, ובו הפזמון הידוע:

"It's my life, And it's now or never"

אלה הם חיי, זה עכשיו או לעולם לא, וכך גם פעלתי, לפי ההיגיון שלי. נהניתי מהמילים, נהניתי מכל שנייה של השיר ופעלתי מתוך הבנה כי זו כנראה המשמרת האחרונה וזהו, הסטופ שלי עם המועדון הזה מסתיים הלילה.

אז עם המחשבה והגישה הזו – עליתי על הבר, נתתי שואו,

התחלתי לדחוף לבחורות את הפורר (פקק מזיגה) במזיגה ישירה לפה מהבקבוק, דפקתי על דלפק הבר את שמפניירת הטיפים, ממש עם 0 אחוז התנצלות ו-200 אחוזים של חוצפה.

לעולם לא אשכח את החיוך שעלה לדורין על הפנים כשנוכחה בזה, וגם לנועה – הברמנית שעבדה לצידי.

במתחם פעלו שלושה ברים באותו ערב שהיו בהם שישה ברמנים, ואני יכול להגיד כי לאורך השיר של בון ג'ובי, שאורכו ארבע דקות בערך, עשיתי יותר טיפים מכל הברמנים ביחד לאורך כל הערב.

הקופה שלי כבר לא הכילה עוד מקום לשטרות. נראה לי שזו הייתה הפעם הראשונה שדורין הייתה צריכה לרוקן את הקופה באמצע הערב.

בזמנו לא הכרתי את הדיבור על "הגרסה הכי טובה של עצמנו", לא הכרתי את המונח "אלפא", או יותר נכון לא משם פעלתי. אבל בשביל להיות אלפא – אתם חייבים לנצל את הפרצות בחוקים, לפעמים אפילו להמציא חוקים משלכם – בתנאי שהם לא פוגעים באף אחד ואף נהפוך הוא – כדי שיהיה טוב לכולם.

כמו כן אתם חייבים לתפוס את עמדת המוביל, כי אם תהיו מובלים – אין לכם סיכוי להיות אלפא. ומי שלא מתנהג כמו אלפא – לא ייחנה, לא ירוויח ולא ישרוד. חשוב לי ליישר קו – במונח "אלפא", בהגדרה שאליה אני מתכוון פה, אני לא מתכוון להיות אלפא כלפי אחרים ב"להקה" או בצוות, אלא להיות האלפא שלכם: הגרסה הכי טובה של עצמכם.

השתלבתי בצוות ומאותו ערב כולם קיבלו אותי בזרועות פתוחות. הם גילו אותי, ולמען האמת באיזה שהוא מקום גם אני גיליתי את עצמי.

איך איירון-מן אמר? לפעמים צריך לרוץ לפני שלומדים ללכת. בלב הצוות נכחו דורין מנהלת הבר, טל הברמנית הוותיקה

שהעבירה לי את ההתלמדות הראשונה, נועה "רד-הד" שהייתה "באד-אס" שאין דברים כאלה וסייאן (עם דאבל-יורד, זו לא טעות) שהסיפור שלי איתה רק מתחיל.

סייאן הייתה הברמנית הכי קשה, שאותה הכי פחות אהבו. הרף שלה היה גבוה והיא הייתה נעימה כמו צמר סלעים ביום גשום (שזה הדבר הכי לא נעים בערך).

היא הייתה חכמה, חדה ובעיקר מעצבנת. העניין הוא שבזמן שכולם הרגישו מאוימים על ידה, אני דווקא ידעתי שעם כל ה"חרא" שאפשר לספוג ממנה, אפשר גם ללמוד ממנה המון להתפתחות ולגדילה, ומי יודע – אולי היא בסך הכול דוברמן שזקוק לחיבוק חם.

המאפיין הכי בולט של סייאן היה התחרותיות. הברמנים ביקשו לא לעבוד איתה, כי הסטנדרט שלה היה גבוה והאנרגיות שהיא שאבה היו לא מהעולם הזה. בגדול זה נראה כאילו היא שתתה לפני כל משמרת קוקטייל מיוחד לשיפור ביצועים אנושיים.

בפעם הראשונה שבה עבדתי איתה היא הייתה גרועה יותר מעינוי סיני, ולמרות זאת הייתי נעים לאורך כל הערב וספגתי את העינוי הזה ממנה. יתרה מזאת, אפילו ביקשתי מדורין לעבוד עם סייאן. היא הייתה בשוק מהבקשה וחשבה שאני ציני וצוחק.

כשסייאן הבינה שביקשתי לעבוד איתה למרות שזה מנוגד לכל היגיון בריא, היא שינתה את ההתנהגות שלה כלפיי בלי קשר ליכולת ולתפקוד שלי בבר, ואפילו הייתה פחות "עוינת". באחת המשמרות אף הצעתי לה שתחזור איתי ועם אבא שלי (שרק התחיל את היום שלו) בסוף כל מסיבה הביתה, כי מתברר שגרנו קרוב אחד לשני וכי לאף אחד מאיתנו לא היה אז רכב. היא לא הבינה למה אני מכבד ונחמד כל כך בזמן שהיא גסה ורעה. היא לא ידעה אז שהייתי יותר רעב להצלחה, עם מוכנות גבוהה ללמוד. זה לא היה קל, אבל זה הצליח. היא אפילו למדה להעריך ולאהוב

אותי, זה משהו שלא נראה לי שקרה אי פעם במועדון בעבר. תמיד תזכרו, על אחת כמה וכמה אם אתם תחרותיים, מי המתחרים האמיתיים שלכם, ברמה המהותית.

לפעמים המתחרים שלכם הם כלל לא מי שחשבתם, ודווקא אלה שאתם תופסים כמתחרים שלכם יכולים למעשה לעזור לכם הכי הרבה, בטח אם הם עמיתים בעבודה.

כיום אני וסייאן בקשר וחברים מאוד טובים. למעשה היא הראשונה שידעה על כך שאני כותב ספר. תכלס תכלס, היא גילתה בעצמה כאשר נכנסה לאתר שלי וראתה שאני מתכוון לצאת לאור... (לעזאזל איתך, זה עלה לאתר לכמה ימים בודדים, למה את עדיין חדה ומעצבנת?). אבל תכלס תכלס, גם סיפרתי לה מיוזמתי לאחר מכן, כשעניין הספר נהפך לרציני יותר. אז סייאן, תודה על חברות נפלאה, את היית עדה לתקופות המעניינות של חיי.

התחרות שלי הייתה עם גדולים ממני ולא עם עמיתי לעבודה. לעמיתי אמרתי תודה, גם אם החמיאו לי וגם אם קיללו אותי. הסיבה לכך היא שלא שמעתי ולא ראיתי שום דבר מעבר למטרה שלי, שהייתה אז להיות חלק מהעולם המעורפל, הסקסי, המסתורי והקסום הזה, עולם הלילה.

## מה שלמדתי מאחורי דלפק הבר

ככל שעבר הזמן, כך גם גבר הרצון שלי לזכות ביותר הערכה. מועדון המוסד עשה לי טוב וידעתי שגם ההפך. כשדורין ביקשה ממני משהו, לא היה מבחינתי דבר כזה "לא אפשרי". כל מה שביקשה היה קורה – גם אם זה לפתוח מנעול בלי מפתח.

### פריצת יכולות

ל"פריצת גבולות" יש שתי משמעויות:

- 1- יציאה מאזור הנוחות – מה שמוכר בעולם ההתפתחות האישית.
  - 2- פריצת גבולות של היכולת העצמית.
- אז על אזור הנוחות אני לא הולך לדבר, מה שמשאיר אותי עם סעיף 2.

הקומה השלישית של מועדון המוסד מחולקת למתחם פנימי וגג. גג המועדון עבר שיפוץ ואיתו בר חדש, היישר מהניילונים. בכל סוף ערב היינו צריכים להכניס את כל הציוד לארונות ולנעול. אחד המנעולים היה מנעול קשה, שהשמש לא תרמה לו עם הזמן ואף אחד לא הרים את הכפפה והחליפו.

באחד הערבים המנעול פשוט לא נפתח בשום מפתח, ותכף פותחים, תכף מגיעים המוני אנשים. רגע לפני שקראנו למנהל

התחזוקה שיביא דיסק שחותך מתכת פלדה, דורין ביקשה ממני שאפתח את המנעול.

לא הבנתי את ההיגיון, הרי כולם נכשלו בניסיון הזה. התחלתי לשחק בו ובמפתח, ידעתי שאם הוא נפתח – ההערכה כלפיי מצד דורין ומצד המקום תעלה בכמה רמות. הצלחתי לפתוח את המנעול ויחד עם הפתיחה גם "נסגרה" הבעיה.

כך הגעתי לתובנה שברגע שנפתרות הבעיות, לצערי גם אם מדובר בכיבוי שריפות, אנחנו לעיתים מתעצלים לפתור את הבעיה מבסיסה.

המנעול נשאר ואף אחד לא למד מהטעות. ככה זה נמשך כל עוד ידעו ש"ארי פה" ושהוא יפתח את המנעול אם הוא יעשה בעיות. אני מאמין כי אם פעולת הפתיחה לא הייתה קשורה להערכה שרציתי מדורין, לא הייתי מצליח לפתוח את המנעול. מאחר שהיא ביקשה זאת – לא ידעתי בכלל מה זה "לא אפשרי". מקרה המנעול מלמד בעיקר על מצבים של "One man show", כאשר מתחילות הבעיות ואנחנו מוותרים לעצמנו, בעיקר אם אנחנו הבוסים של עצמנו.

בתודעה ותרנית האדם יסבול מחוסר הערכה פנימית, דבר המוביל לערך עצמי נמוך. לעיתים זה קורה גם ללא ידיעתנו, במשימות פחות מהותיות, שגרתיות, שכתבנו ביומן ובכל זאת לא ביצענו.

חשוב לזכות בהערכה של עצמנו, בדומה להערכה שבה רציתי לזכות מצד דורין, ולכן אם אתם במשימה שבה אתם הבוסים של עצמכם, תשמרו על תודעה שאין דבר כזה "לא אפשרי", אחרת לא תזכו בהערכה של עצמכם.

יתרה מזאת, תופתעו לגלות כי ניתן למתוח את ה"אפשרי" במידה שלא תיארתם לעצמכם.

## קרקס תקשורת

מה שהפך כל סיטואציה בין-אישית לפלז'ר אחד ענק: לאחי הגדול יש תואר בכלכלה והוא מומחה בתחומו. אני באמת מאמין בזה, לא הייתי מצהיר על זה אם לא הייתי שומע אותו פעם אחת מוציא את המילים מהפה. הוא לא התייפייף - הוא פשוט מבריק בכלכלה.

במה הוא פחות מבריק? בתקשורת בין-אישית. אגב, בזמן כתיבת שורות אלו הוא בכסאה איתי כי אמרתי לו את דעתי בנושא. יעבור לו.

גיליתי שבמסגרת כוח-העל הזה שיש לברמן טוב - הוא אמר לדעת לשחק את המשחק ולתקשר נכון. אדם שמתקשר נכון, יש לו למעשה חוש שישי, ויהיה לו קל מאוד להשיג את מבוקשו מהסביבה. בהתחלה החזקתי בכוח הזה בשביל לקבל הערכה מהצוות, אחר כך כדי להכיר בחורות, והדובדבן שבקצפת - כדי למכור הרבה יותר, גם את המשקאות וגם את עצמי, מה שגרם לי לחזור הביתה עם כיסים מפוצצים בטיפים.

בהתחלה לא ידעתי מה לעשות עם הכסף כי ההוצאות לא היו גדולות, אחרי הכול הייתי בן 18 וגרתי אצל ההורים. הם אומנם כבר היו אחרי גירושים, אבל עדיין גרו יחד וההרגשה הייתה שאנחנו עדיין משפחה כמו בשנים הטובות שלהם, כשהייתי ילד. בבית גרנו אני אימא, אבא ואחי הגדול.

מאחר שלא היה לי יותר מדי על מה להוציא את הכסף, חסכתי. פתחתי את הקופה הקטנה ומערב לערב היא גדלה בכמה מאות שקלים. התייחסתי לכסף הזה כאילו הוא כלל לא קיים, כדי שיהיה לי כסף בצד ליום שחור, סוג של ביטחון כלכלי קטן. הרעיון הזה עלה בי דווקא כשהורים שלי סיפרו לי שהם מתגרשים, ולמרות זאת, כפי שציניתי, גרנו כולנו יחד.

אז אלה הפירות שהתקשורת הבין-אישית הניבה - הערכה



מעמיתיי לעבודה, היכרות, סביבה חברית וכסף. אורי, חבר שלי מהתיכון שהוא כיום רופא, שאל אותי פעם את השאלה שהרוב מפתחים או נמנעים לשאול: אם ברמנים עושים המון סקס.

אני מעריך אותו על כך, לא יודע אם זה היה בגלל השתיקה המביכה אחרי שלא התראינו המון זמן או בגלל הסקרנות, אבל זה לא משנה. האמת היא שכן ולא, יותר נכון לומר שאם ברמנים רוצים, הם יכולים לעשות הרבה סקס. הסיבה לכך היא כי ה"ממשק" הזה מאוד נגיש עבורם, האווירה היא סליזית מלווה בפאן, יש אלכוהול וההופעה של הבליינים ושל הברמנים מעידה על "אני פה בשביל להיות שובב".

לא הכרתי בעוצמה האמיתית של הכוח הזה של התקשורת, אף על פי שהחזקתי בו, בטח לא כראוי.

תחשבו עם עצמכם – אולי קיים בכס כוח שקיבלתם לא במכוון ולא הפעלתם אותו?

כשאני גיליתי זאת, הדרך לפסגה הייתה יותר מהירה מכביש פתוח שבו אפשר להגיע למהירות בלתי מוגבלת, כמו בגבולות ציריך-גרמניה. אומנם טיפחתי את הכוח הזה בלמידה (עד היום), אך זה היה בלתי נמנע. יכולת התגובה שלי למצבים ולהתרחשויות הייתה כה נדירה, שהסביבה אף זיהתה זאת. בזמנו נישת ההתפתחות האישית, NLP וטכניקות תקשורת לא היו כל כך בתודעה ולא זכו לחשיפה רבה כמו היום. אני בעצמי לא הבנתי איך אני כזה חד בהמון מצבים. זה לא כי נולדתי ככה, נהפוך הוא. המוח שלי תורגל במשך כל כך הרבה זמן לתקשר עם אנשים מאחורי דלפק הבר בזמן לחץ, וכשהחשים זוכים לתנאים רעים – מאחר שחשון מאוד, התאורה מסנוורת, העשן מערפל והמוזיקה בווליום גבוה, ומוסיפים לזה כמה דרינקים, קיבלתם תנאי שטח של שדה מוקשים לצבא החושים והתקשורת בין-אישית. המוח פשוט תורגל במסגרת שלא

אפשרה לו אחרת ולא הייתה לו ברירה.

כשזיהיתי זאת הבנתי שאני מחזיק ביתרון לא הוגן, מה ששמרתי לאורך השנים בסוד לעצמי, וכפי שאמרתי – טיפחתי, עד שהחלטתי לחלוק אותו עם הסביבה וזה זמן מה כבר עם העולם הרחב, עד כמה שאני יכול.

כשאתם מזהים בעצמכם מסוגלות או כוח נדיר שמייחד אתכם – תשקיעו בו, אין לכם מושג כמה זה יכול לקדם אתכם בחיים וכמה הנאה ייחודית תפיקו מכך.

לדוגמה, זמר בתחילת דרכו שמזהה את הכישרון שלו חייב לטפח אותו, אחרת זה יהיה פספוס לעצמו ולעולם. אם הוא לא יממש את עצמו, העולם לא יזכה בחוויה שהוא מעביר. עם זאת, אל תצפו מאף אחד שיגלה זאת עבורכם, קחו אחריות וגלו זאת בעצמכם.

ובכן, איך מגלים זאת? תמצאו את עצמכם כל הזמן בעשייה, גם אם טרם גיבשתם מטרה. הסיכויים למציאת הכוח הטמון בכם יעלו פלאים.

איתי, בליין מזדמן במועדון בליין המסיבות של שישי, היה הלקוח שבזכותו כל צוות הבר נוכחו בהתקפי ההלם של מארק, הברמן האהוב, כיוון שהוציא כסף כמו שתותח קצף מוציא קצף במסיבת הקצף הסופר-כיפית שהייתה אז במוסד.

איתי לא הוציא סתם כסף וזרק לעבר הברמנים, אלא רק לעבר ברמן אחד: אני. הייתה לו היכולת להוציא על כולם, וגם על פי ההיגיון ה"גברי", אם גבר מחליט לשפוך טיפים זה יהיה דווקא על הברמנית הסקסית שמענטזת לכל עבר כמניפולציה זולה ופתטית, כדי "לקנות" אותה. אבל איתי לא היה גיי ולא ניסה "לקנות" אותי. למעשה הוא אף היה "ווינג מן" עבורי לבחורה שסימנתי כמטרה באותו ערב. הוא אהב את מה שאני מספק, את החוויה ואת המומנט, את הריגוש ובמילים פחות מתייפייפות: את הקרחנה

רבאק, הקרחנה שעשיתי ושעשתה לכולם טוב על הלב. אני כבר והוא על הבר, נהנים בטירוף, הוא מזמין את כל העולם ואחותו ודואג שלא יהיה מקום בכוס הטיפים שלי, לא משנה כמה אני דואג לרוקן אותה.

אני ואיתי לא דיברנו יותר מדי מלבד כמה מילים פה ושם, הרי אי אפשר כי מתנגנת מוזיקה בווליום גבוה, אז איך זה קורה שהוא מחליט להשאיר לי מאות שקלים טיפ לאורך הערב? פה הבנתי רובד נוסף של תקשורת, ולמעשה נחשפתי לשלוש רמות של תקשורת בין-אישית, שמי ששולט בהן ייהנה מחיים קלים בסביבת אנשים.

שלוש רמות התקשורת הקיימות בכל תקשורת בין-אישית ויוצרות סאב-דינמיקה:

1. תקשורת אינפורמטיבית – מתבטאת במידע בלבד ומועברת דרך הפה בדיבור ישיר.

2. תקשורת רגשית – מתבטאת באמצעות מבט, זמן תגובה התנהגותי, וקובעת את טון התקשורת האינפורמטיבית.

3. תקשורת פיזית התנהגותית – מתבטאת בהליכה, בלחיצת יד, באופן העמידה ובמגע.

לפעמים אנחנו מפעילים את שלושתן, לפעמים שתיים ולפעמים אחת. מה שבטוח הוא שלרוב אנחנו לא מודעים לכך. החדשות הטובות הן שעכשיו אתם מודעים לסוגי התקשורת. החדשות הפחות טובות הן שלא כל כך מהר לומדים לשלוט בהם. בשביל לשלוט בשלוש הרמות צריך לעבור ארבעה שלבי למידה, או במילה אחת: הטמעה.

אז בקצרה, כי אני לא רוצה לעשות פה סלט, אף על פי שזה סלט מתובל בזרעי צ'יה ופצפוצי זהב:

השלב הראשון בהטמעה נקרא "חוסר ידע לא מודע".  
מה זה בעצם אומר? מה שאנחנו לא יודעים שאנחנו לא יודעים.

לדוגמה, ואעשה את החלק הזה משעשע: אני אקח את הכלי המשמש לסחיטה של לימונים. בשלב הלמידה הראשוני אנחנו לא יודעים שהכלי הזה קיים וגם לא יודעים להשתמש בו. לאחר שניחשף לידע, אנחנו נגיע לשלב השני בתהליך הלמידה, שנקרא "חוסר ידע מודע".

מה זה אומר? מה שאנחנו יודעים שאנחנו לא יודעים. אנחנו יודעים שקיימת מסחטת לימון, אך לא יודעים להשתמש בה. אנחנו יודעים למעשה על הקיום של הכלי הזה, אך מעולם לא השתמשנו בו או התנסינו בו, ואנחנו מודעים לחוסר הידע שלנו במקרה הזה. לאחר למידה והבנה, אנחנו נגיע לשלב השלישי שנקרא "ידע מודע", מה שאנחנו יודעים שאנחנו יודעים. אנחנו יודעים כי מסחטת הלימון קיימת וגם יודעים להשתמש בה – אך לא כראוי. זה השלב של הניסוי והלמידה, לרוב אנו טועים ומרגישים לא הכי בנוח במקום הזה. השלב הזה למעשה הוא טבילת רגליים וצעדים ראשונים שלנו בהבנה ובהתמקצעות.

אפשר להמחיש את השלב הזה מצוין: כאשר רק הוצאנו רישיון נהיגה, אנחנו למעשה יודעים לנהוג אך לא באופן הכי נוח. מקצועי ובטוח. אנחנו עדיין לא מומחים וזה לא חלק מההתנהגות הטבעית שלנו. אנחנו נשים לב לכל פרט שקורה וזה לא יקרה לנו באופן טבעי כמו שקורה בשלב הרביעי של הלמידה.

אז איך אנחנו הופכים את זה לחלק מההתנהגות הטבעית שלנו? ובכן, זה קורה כאשר אנחנו מתנסים בזה והרבה – עשייה מרובה. לאחר העשייה המרובה, ממש אחרי שלעסנו ותקפנו אותו מכל כיוון, נגיע לשלב הרביעי בארבעת שלבי הלמידה: ידע לא מודע, מה שאנחנו לא יודעים שאנחנו יודעים.

כאשר אנחנו מעוניינים לסחוט את הלימונים, אנחנו נעשה זאת בלי לחשוב יותר מדי ונשתמש במסחטה באופן אוטומטי, ואז יצא לנו לימון סחוט חמצמץ ומענג.

המטרה היא לפעול כך בכל מיומנות שנרצה לרכוש, עד שהידע יהפוך לחלק מההתנהגות הטבעית שלנו ונגיע לתוצאות הרצויות. דוגמאות נוספות: הליכה, נשימה, דיבור (באופן בסיסי הכוונה), נהיגה וכו'.

אגב, תרגול ממושך בשלב הזה – ואתם תהפכו למומחים. התהליך הזה הכרחי לכל מיומנות שנרצה לרכוש. בהמשך אפרט את טכניקת "ספיד-אפ", שאומנם ממנפת את התהליך (מינוף = להפיק יותר מפחות), אך עדיין מבוססת על צורך ההטמעה, ואין דרך אחרת, אני לפחות לא הכרתי דרך אחרת. באמצעות תרגול רב הודות לברים, הצלחתי לייצר שליטה מלאה בתקשורת שלי עם אנשים. בהמשך הספר הקדשתי פרק שלם לתקשורת האינפורמטיבית ולכוחה של מילה. יהיה מעניין, מילה שלי.

\*סיפור מעורר השראה על שליטה ברמות תקשורת:

זה היה יום שישי בשנת 2012, הייתי בחתונת צוהריים של דוד שלי – מיקי. לילה לפני כן עבדתי ולא ישנתי דקה. חשבתי שאצליח להישאר ער עד בוקר של שבת, כי בליל שישי היה אירוע והייתי חייב להגיע. חייתי בסרט, כנראה של סופרמן. בסוף החתונה חזרתי הביתה וניסיתי להחזיק עוד, עד שלפתע סביב השעה 18:00 נרדמתי בלי לשים לב. הייתי אמור להגיע ב-22:00 למועדון למשמרת פתיחה, כפי שדורין ביקשה.

השעה 22:15 ואני רק מתעורר – משיחה נכנסת. ניחשתם נכון, דורין. הלב שלי על 200 אבל עניתי כאילו "עסקים כרגיל".

אני: "היי דורין, מה קורה?"

דורין: "ארי, איפה אתה? היית אמור להיות פה."

אני: "מה? לא... אמרת לי ב-23:00" (אני אומר זאת באדישות יתרה ובביטחון מלא. ניצלתי את העובדה שבפעם הזו היא לא רשמה לי את השעה באס.אם.אס אלא אמרה לי בשיחה, אחרת זה לא היה עובד).

דורין:

אני: "אני מניח שאת לחוצה ותרצי שאקדים...?" (לוקח עוד קלף ומגרד על הסיפור שיחזק את האמינות, תוך כדי שאני יודע שהיא לחוצה, הרי אין ברמן לפתיחה וזה מה שחשוב כרגע).

דורין: "כן, וואי, אני מתנצלת, כנראה טעיתי. תוכל להגיע כמה שיותר מהר?"

אני: "אל תדאגי, אגיע במהרה למועדון" (המניפולציה עבדה, לא רק שהיא לא כועסת ואני עובד חסר אחריות, אני אפילו העובד שמציל את הרגע – כנראה אני עדיין חי בסרט של סופרמן...).

כאמור בשיחה הזאת הייתי חייב להפגין ביטחון עצמי מופרז. ביטחון עצמי זה לא משהו שניתן להעביר בתקשורת אינפורמטיבית משום שביטחון עצמי הוא רגש, ואנחנו מרגישים ביטחון. לכן בשיחה הזו הפעלתי שתי רמות ששלטתי בהן היטב – אינפורמטיבית ורגשית.

חשוב לי להדגיש כי הרשיתי לעצמי לעשות זאת מסיבה אחת בלבד, אני מכיר במלוא מובן המילה "אחריות", ידעתי כי אמות לפני שדבר כזה יקרה שוב, ואכן מאז זה מעולם לא קרה.

## להפיץ אהבה

באחד מאירועי הנוער שברמנתי בהם, נוכחתי במקרה נדיר מאוד. הקהל היה מאוד חסר סבלנות וכך גם רוב הצוות. עם כל האיפוק וההכלה שלי, גם אני באיזה שהוא שלב רק חיפשתי את הרגע שבו האירוע ייגמר והתחלתי לענות "קצר" במהלך הערב. הנערים היו מנסים לתחמן בכך שהיו מזמינים שתייה (קלה בלבד כמובן), משאירים חצי מהסכום ולאחר מכן בורחים. כשאתה לבד בבר וממש לא רוצה להשאיר את הבר ריק, לא נותר לך אלא ללכת לחפש (לא את הנער במקרה הזה). לקראת סוף הערב ניגש אליי נער נוסף ושאל אותי אם יש לי שתייה למכור לו בחמישה שקלים,

בעוד שמחיר השתייה היה תשעה שקלים. זה היה ברגע שבו כבר איבדתי סבלנות ועניתי בצורה די זועמת: "לאאאאא!" תוך כדי שאני מוזג שתייה למישהו אחר ואפילו לא טורח להעיף מבט לעבר הנער ששאל.

למזלו של הנער הצעיר, אחד החברים שלו קרא לו בשמו: "עובדדד."

אין לי מושג איך עשיתי את הקישור, אבל הרמתי את הראש והסתכלתי על עובד. אחרי פלאשבק קצר הבנתי למה הרמתי את הראש. הקול שלו נשמע לי מוכר והשם שלו צלצל לי בראש. אי שם זכרתי את השם הזה, מארוחות חג שבהן אבא שלו קרא לו רק בשם המלא: "עובדיההה."

עובדיה (עובד עכשיו, מתברר), אותו נער שניגש ושאל אותי אם יש לי שתייה למכור לו בחמישה שקלים, הוא בן דודה שלי, שלא ראיתי לפחות עשר שנים. לאחר ששאלתי אותו כמה שאלות זיהוי מהירות, חשתי צער והתביישתי בהתנהגות שלי, שלא שירתה אותי אלא נהפוך הוא, רק גרמה למבוכה.

מהמקרה הזה למדתי שחשוב מאוד לשלוט ברגש שלנו, לא רק כי זה בן דודה שלי, אלא כי הוא בן אדם לפני הכול. קל לנו מאוד לשפוט אך זה גם מאוד הרסני. מיותר לציין כי דאגתי שלעובד ולחבריו יהיה לילה מדהים, כל כך מדהים עד שהסיפור הזה זכה לחשיפה בכל ארוחת חג מאז.

אני את השיעור שלי קיבלתי – להפיץ אהבה תמיד, גם כי זה משתלם, גם כי זה אנושי וגם כי הקדשתי לזה פרק שלם עוד בהמשך.

## אסרטיביות זו לא תכונה גסה

מכירים את זה שאתם מכירים מונח כלשהו, שומעים אותו, יודעים אולי בגדול מה הוא אומר אבל עד מהרה הוא נופל בין הכיסאות

ואתם לא מייחסים לו חשיבות? זה בדיוק מה שקרה לי עם המונח "אסרטיביות". הבנתי את החשיבות של תכונת האופי הזו רק לאחר שדברים לא הלכו לי כראוי, כשדברים לא דפקו ובעיקר כשלא קיבלתי את היחס שרציתי לקבל מהסביבה. הסיבה לכך הייתה כי לא הייתי אסרטיבי מספיק, ברוב המקרים נהגתי בעדינות ובאדישות כלפי הסביבה, לא אפס כזה אבל אתם יודעים... עדין כזה, זורם כזה. קצת מזכיר סטלן כזה, רק בלי החומרים שהסטלן נוטל.

ידעתי גם להיות קשוח כשצריך, אבל במקרה הזה – הייתי אגרסיבי מדי.

זה בלתי נמנע עבור ברמן במסיבות של פיקים ענקיים להבין ולחדד את האסרטיביות. בעבודת בר פרונטלית עם לקוחות, שלרוב היו תחת השפעת אלכוהול ומוזיקת רקע, לא נשאר לך הרבה ברירות מלבד לדעת איך להגיד את מה שאתה רוצה להגיד בצורה סופר-ברורה, בטח כשמדובר בגביית תשלום מלקוחות "שפוכים" (כן, גם במצבים מסוימים לגרום להם להבין שחלאס עם האלכוהול ומים זה ה-20 החדש). אז לדפוק צ'ייסר ידעתי היטב אבל חס וחלילה להשחזו מילים.

העניין הוא שבבר, הלקוחות לרוב יהיו תחת השפעת אלכוהול ויש מוזיקת רקע, לעומת עבודות משרדיות, שם יש תחושת רוגע, לכן חשוב לשים דגש ולהיות מודעים תמיד לתקשורת ולהגייה. אני יכול להגיד לכם שאף אחד לא אוהב לתקשר עם אדם אגרסיבי, אלא אם כן מדובר בבן אדם מזוכיסטי במיוחד. גם לא עם אדם עדין מדי – זה יכול ליצור אגרסיביות מהצד השני, לכן הצורה הנכונה לתקשורת היא: אסרטיביות.

אני מניח שיש אנשים שאיתם ביססתם דפוס מסוים לגבי התקשורת שלכם, עם חלקם אתם יותר אסרטיביים ועם חלק פחות. אני מזמין אתכם להיות יותר מודעים לתקשורת שלכם עם כולם,



ופשוט דברו ברור. אסרטיביות נרכשת עם תרגול, ממש לפי שלבי ההטמעה.

איך עושים זאת? פשוט דברו ברור ועמדו מאחורי כל מילה שיוצאת לכם מהפה בלי ליצור תוקפנות מאיימת, גם אם יש לכם שאלה "טיפשית". התנאי באסרטיביות כנגד אגרסיביות היא שאתם לא פוגעים בצד השני. זה ממש האמצע בין עדינות לאגרסיביות.

עדינות----- אסרטיביות----- אגרסיביות

הדרך שבה הצלחתי לרכוש את התכונה הזו מלבד דלפק הבר הייתה דווקא בהמשך חיי, כאשר תדרכתי עובדים וצוותים בענף. היה חשוב לי לדעת שכשאעמוד מול קהל אדבר בצורה סוחפת, ולכן התאמנתי מול מצלמה. זה טריק טוב שעבד עבורי. צלמו את עצמכם מדברים ותראו איך אתם נראים. מעבר לכך שתהיו יותר מודעים לעצמכם, תרגישו הרבה יותר בטוחים ונינוחים בתקשורת הבין-אישית שלכם, בטח אחרי שתדעו מה לשפר. אבל בחייאת רבאק – אל תזלזלו, פתחו יומן ורשמו לעצמכם "תרגול מול מצלמה" ומי יודע – אולי בסוף תמצאו את עצמכם בטלוויזיה כי גיליתם כישרון ענק.

הכוכביות שיעשו אתכם כוכבי הלילה (תכלס כוכבי החיים):

\*בחנו את עצמכם אם אתה אסרטיביים בהתנהגות ולא רק בדיבור: מה קורה כאשר אתם הולכים ברחוב ועובר לידכם כלב, האם הוא נובח עליכם? או מוריד את הראש ומנסה להתחבב עליכם? אם הוא נובח סימן שיש על מה לעבוד. אם הוא מוריד את הראש ומתחבב – יש עם מה לעבוד. בכל מקרה – יש עבודה. \*בפעם הראשונה שתרגלתי דיבור מול מצלמה, חשבתי לרגע

להיות מנחה תוכנית בידור או שעשועון, אבל אז התבגרתי.

\*לא ממליץ להתעסק בזמן נהיגה בשום דבר אחר מלבד בנהיגה, אבל אני תרגלתי המון פעמים בזמן פקקים עם המצלמה הקדמית של הנייד.

\*הכוכבית הכי חשובה (ומשעשעת עבורי): אם אתם אומרים לעצמכם "אין לי את זה", אז בבקשה, תורידו לעצמכם כאפה בשמי. התכונה הזאת נרכשת כמו קמפרי נקי בכוס קאווה (בכוס לואובול... לא מאמין שקניתם את הכוס קאווה, WTF).

### מקרה החיים

הראה לי איך המקרה שלך בבית מסודר ואומר לך איך חיך מסודרים – אמר אף אחד, אף פעם. טוב, כנראה אני הראשון, אבל אותר על דאוויין הציטוט ולצידו שמי באופן דרמטי. אומנם את זה לא למדתי מאחורי דלפק הבר אבל זה השתלב כל כך יפה שלא עמדתי בפיתוי.

כשהייתי נער לא הייתי "העיפרון הכי חד בקלמר", לא מנקודת המבט שלי ולא מנקודת המבט של הסובבים שלי. העיפו אותי מהתיכון באמצע כיתה י"א, לא השלמתי כלום והעבודות שבהן עבדתי היו מזדמנות בלי שום תכנון עבור הכסף שעבדתי עבורו. הכול בוזבוז על בגדים ועל בילויים (כבר אמרתי יחצ"ן מסיבות כושל?) בגדול הייתי נער בן 17 כזה שאף הורה לא מאחל לעצמו. על פניו הייתי כישלון גמור, בטח לעומת אחי הגדול שהשלים תואר בכלכלה וסיים את הבגרות שלו בהצטיינות. למרות כל זה, ההורים שלי תמיד האמינו בי משום-מה, כנראה הם זיהו בי משהו שאני עוד לא. בעקבות זאת אבא שלי הציב לי יעדים שנתיים שאולי יצילו לי את החיים.

לא ידעתי איך לדחוס את התהליך לחיים, או יותר נכון לומר – לא ידעתי איך לנהל את הזמן שלי נכון. כשנכנסתי עם הרבה בושה למבוי סתום, אבא שלי לימד אותי את טכניקת סידור המקרה. הוא לקח אותי לקניות בסופר ופוצץ את העגלה במצרכים. כשחזרנו הביתה הוא ביקש ממני שאסדר את המצרכים באופן הגיוני ומסודר במקרה.

ניגשתי למשימה והופתעתי לגלות שהמקרר כבר היה מלא, ולא הבנתי בשביל מה כל הקניות האלה. אבא שלי הוא איש חכם ושקול, הוא השקיע בתרגיל הזה כדי להמחיש לי משהו: הוא התחיל להוציא חלק מן הדברים וסידר את כל המצרכים כולל את המצרכים שזה הרגע קנינו, ואז ראיתי את הבלתי ייאמן, כל המצרכים נכנסו ואף נשאר עוד מקום במקרר, הרבה מקום. התובנה: בשביל לסדר את החיים שלכם עם המטרות חדשות תצטרכו לפנות מקום, באופן חכם, ולא לדחוס בכוח ובצורה אימפולסיבית. אנחנו מאמינים יותר למה שאנחנו רואים במו עינינו, ולכן האמנתי לתאוריה הזו, ושצלילי לשלב את המטרות שהוא הציב לי באותה שנה. וכך היה: תוך שנה אחת עמדתי בכל היעדים שאבא שלי הציב לי. מיותר לציין שהתובנה הזו הייתה מאוד שימושית למקררים של הברים, שלתוכם הצלחתי להכניס את כל הבריות והמשקאות שדרשו קירור ;)

### עמדה שלישית

הבר בנוי מעמדות. יש ברים עם עמדת עבודה אחת, יש בר עם חמש עמדות ויש מגה-סופר-דופר ברים שיכולים להגיע ל-50 עמדות ואף יותר (בעיקר בירידים ובפסטיבלים).

עם זאת, העמדה השלישית היא החשובה ביותר.

דורין נהגה לשבת בפאה של הבר, בדרך כלל סמוך לעמדה שבה עבדתי. לא יודע אם זה היה עניין של ביקורת, או שהיא פשוט אהבה את מה שהיא רואה, את השירות ואת העובד – מפלצת חסרת מעצורים שהיא יצרה.

כשאנחנו מבצעים פעולה כלשהי אנחנו נבצע אותה בנוח כאשר אף אחד לא רואה, כי כשאף אחד לא רואה זה אומר שאף אחד אחר לא יכול לשפוט. הדברים מתחילים להתחרבש כשאנחנו מבינים שיש מישהו שצופה בנו. במצב הזה אנחנו מתחילים לחשוב על כל

מיקרו-פעולה באופן "אובר" מודע, ואז אנחנו גם מתנהגים בצורה אידיוטית. בבר זה היה קורה לי לרוב עם דורין, כשהיא הייתה מתיישבת בעמדה שבה עבדתי. זה נחמד בסך הכול להיות בעמדת המנהל – העמדה שיכולה רק לשפוט אם המצב דופק או לא. פחות נחמד להיות בצד שנשפט. האומנם?  
זה נהפך למשעשע כשנחשפתי לעמדה השלישית – לא של הבר אלא שלנו, במוח.

כאמור, העמדה הראשונה והבסיסית שלנו במוח היא העמדה שלנו, זה הטבע וברירת המחדל של המוח שלנו להיכנס לעמדה הזו. איך אנחנו נראים והאופן שבו אנחנו פועלים הם בדיוק מה שמצפים מאיתנו.

העמדה השנייה היא עמדת התפיסה של הסובב (למשל העובדים שלצינדנו, או הקהל). זו עמדה פחות מעניינת כי לא משנה מה, אנחנו נישפט על התפקוד שלנו. ההשלכות לא יהיו מהותיות, במצב הזה הרי אני לא אפוטר או אקבל קידום – במקסימום פתרון חינוכי והלאה.

העמדה השלישית זו העמדה של השופט והיא החשובה ביותר. העמדה הזו יכולה להיות ביקורתית מאחר שהתפיסה בעמדה הזו קובעת אם הכול טוב או לא, ואותי עניין יותר מכול – איך יהיה להיכנס למוח הבקרה הזה.

אז אם הייתי במקום דורין – מה הייתי רוצה לראות?  
התשובות לא איחרו להגיע. מכירים את זה שאתם מאוד חכמים כשאתם מייעצים לחבר איפה הוא שוגה ומה הוא צריך לעשות בתרחישים מסוימים בחייו? המקום שממנו אנחנו בוחרים להחליט עבור החבר הוא ממקום אמיתי ואובייקטיבי. אבל כמה פעמים זה קורה לנו על עצמנו? מתי אנחנו נכנסים לעמדה השלישית, העמדה של המומחה שיודע לתת עצות ממקום אמיתי ואובייקטיבי כלפי עצמנו?

אז אומנם פיזית הייתי בבר, אבל בראש ובתודעה – נכנסתי לגמרי לעמדה השלישית, המוח של דורין במקרה הזה. באמצעות תובנה זו, כניסה לעמדה השלישית היא קלה מתמיד ויותר מכול – משעשעת באופן חריג.

מיד עניתי על כל התשובות בעמדה הזו, הרי אם הייתי המנהל המומחה הייתי רוצה לראות את הברמן שלי דופק שואו, פעלתן, נמרץ, סקסי, חזק, מתקתק, פותר קונפליקטים, מוכר נכון והרבה, ובקיצור – כמו ליאונל מסי של ברצלונה.

זה עבד כמו קסם בכל פעם מחדש עד שכבר התנדף כמו בקבוק אלכוהול שנשאר פתוח, ולכן הייתי בטוח שדורין בוחרת לשבת בעמדה שבה אני עובד בגלל שזה מה שהיא אוהבת לראות שקורה אצלה בבר.

## החיים על קולב

יש סטייט אוף מיינד לברמנים. מי שחולק על כך לא באמת ברמן זמן ממושך, או שלא ברמן במסיבות שגרמו לו להבין את זה. התובנה הזאת מאוד פשוטה להבנה וגם מאוד קריטית לכל מקצוע ולכל תחום. למעשה – תובנה זו מסכמת את ההגדרה של מקצוענות.

אעשה סדר קל: יש הבדל בין מקצוען ומקצועי.

מקצועי זה אדם המומחה בתחום שבו הוא עוסק. יש לו ידע רב בתחום העיסוק. זה לא אומר שהוא מקצוען – ייתכן שהוא מאחר, יהיה מפוזר ולא יציב והמשמעת שלו מוטלת בספק אף על פי שהוא מקצועי ביותר בתחומו. לדוגמה רונאלדיניו, כדורגלן עבר, היה מאוד מקצועי, אבל ממש לא מקצוען. הוא היה בעייתי, עושה מסיבות ונוטל חומרים אסורים לפני משחק גורלי. עם זאת הוא היה מוכשר מאוד בכדורגל, מה שגרם לקבוצות ענק בעולם לרדוף אחריו למרות הכול.

מקצוען הוא אדם ששומר על משמעת עסקית – הוא יגיע בזמן, יעשה שיעורי בית ויגיע מוכן. זה לא אומר שהוא יהיה מומחה בתחומו, אך הגדרה זו משלבת את התכונות הנחוצות לתחום העיסוק.

כמובן, השילוב של שניהם מוביל להצלחה, אבל אם תשאלו אותי מבחינת "הביצה או התרנגולת" – קודם חשוב שנהיה מקצוענים, בטרם למדנו את תחום העיסוק לעומק. הסיבה לכך היא שתמיד יש מה ללמוד וכל אוטוריטה אמיתי יסכים על כך.

לא משנה איזה שיט או מנגד כיף חיים הייתי עובר במהלך השבוע, כשהייתי מגיע למועדון הייתי נכנס לבר ממקום נקי, גם אם חרב עולמי שנייה לפני כן. הייתי משתמש בדימוי שבו אני תולה את חיי על קולב ומשאיר אותם מחוץ לדלפק הבר ולאחר מכן נכנס. לא הייתי מאפשר למחשבות שליליות ולדאגות להשפיע על השירות שנתתי ועל החוויה שהענקתי. תובנה זו הפכה אותי למקצוען ונתנה לי את האפשרות ללמוד, כדי שאהיה מקצועי.

נאתגר את זה קצת: גם היום, בתקופה זו, כאשר הענף שלי בקריסה, אני דואג לתלות את חיי על קולב. גם כשאני בבית וכותב את הספר הזה או משווק את הקורסים שלי, זה לא משנה איפה, מתי, איך, כמה ולמה – גם כשהעבודה היא בבית, מה שהיה לי קשה מאוד להסתגל אליו בתחילה, אני תולה את חיי על קולב בכל פעם מחדש בטרם אני ניגש למשימה.

## ה"כאפה" שחטפתי במועדון הגת רימון

זה היה ביום ההולדת של חן.

מי זאת בכלל חן ולמי אכפת? האמת היא שלאף אחד, אבל מה שקרה ביום ההולדת שלה דווקא כן מעניין. אני הולך קצת אחורה לעברי, משם הגיע הרצון העז שלי להתפתח בעולם הלילה.

זה קרה בשנת 2015 כשהייתי בן 15.

יום הולדת לחן, אחת הבנות בגרופ שלנו. היא קבעה שנצא למועדון "גת רימון" העתיק בתל אביב. הייתי ילד חברותי מאוד בתיכון שמוקף בהמון חברים, הביטחון העצמי שלי היה גבוה ויציב עד הלילה הזה שבו הוא התרסק כמו שמשה של פיאט אונו 95 בערמת גרוטאות רכבים.

הכול נראה מגניב, מה כבר עלול לקרות? שאמצא את עצמי בבלאק-אאוט מוחלט או בלתי נראה?

יהירות זו תכונה מסוכנת. לפני שאספר מה בדיוק קרה, אני דורש מכם לבחון אם התכונה הזו קיימת בכם, ואם כן – השליכו אותה למגרש הגרוטאות לצד הפיאט.

אנרגיות שיא בצהרי היום של שישי כאשר בערב האירוע, ויוצאים למועדון כפי שחן קבעה. אני מתרברב ומוציא מילים

מהפה כאילו אני קלאבר של העולמות, בזמן שחבריי בקושי משחילים מילה. לא שיקרתי, המסיבות שארגנו אני והחבר הכי טוב שלי יואב היו הטובות ביותר. אך פרט אחד פספסתי: המסיבות האלו שארגנו היו מסיבות ביתיות, בדרך כלל במרתף בבית שלו. ההסעה הגיעה וכולם מוכנים, כולם נפגשים בפרגולה, כולם מתוקתקים וגם אני, מרגיש מיליון דולר. הגענו למועדון וחיכינו בכניסה. כבר בשלב הזה הרגשתי משהו מוזר, משהו לא נכון. לא התייחסתי ונכנסנו פנימה. לא הרבה קרה, למעשה שום דבר מיוחד לא קרה מלבד זה שמצאתי עד מהרה, כאילו זה ממד אחר, שכל החברים שלי ללא יוצא מן הכלל מתענגים על החיים שלהם: החברים מתמזמזים עם בנות אקראיות במועדון, וגם כל הבנות בגרופ שלנו מתמזמזות עם בנים אקראיים במועדון.

ואני? עומד כמו ילד זין בצד בבלאק-אאוט מוחלט, מרגיש שקוף כלא קיים, מסתכל על ילד זין אחר גונב לברמן את המטבעות מכוס הטיפים בכל פעם שהברמן מסתובב, וממשיך לעמוד כמו ילד זין, לא עושה דבר ולגמרי חסר תועלת, כאילו כל השיחות על ההיפראקטיביות שלי בילדות בין המורים להורים שלי לא היו ולא נבראו. ניסיתי להתערבב שוב ושוב, אך כל הניסיונות כשלו. ממש כאילו אני לא קיים. המועדון היה צפוף מוות ומפורק באנשים, ריח חזק של סיגריות ואלכוהול ומוזיקה בדציבלים לא נורמליים (לא נראה לי שבזמנו ידעו מה זה כיוון סאונד, ואם ידעו אז מי שכיוון אותו היה לא אחר מילד זין נוסף).

זה היה אחד הלילות הכי טראומטיים שחוויתי מבחינת ביטחון עצמי.

הערב הסתיים כאשר כולם מבסוטים עד הגג אבל אני מת מבפנים. לא ברור מה לעזאזל זה היה. סיפור הבמבי בכייני שלי הוצף בטיפול הפסיכולוגי הראשון שלי בגיל 17, ואז פוענת. זה היה ערער רגשי של העולם שבו אני אמור להרגיש חי יותר מתמיד



ולא הייתי מוכן אליו. הרי אני זה שהיה מארגן המסיבות, ואז אני מגלה שקיימת מסיבה בסדר גודל שכזה, עם חלל עצום, סאונד פסיכי וכמות לא נורמלית של אנשים.

בכל פעם שאתם חושבים שאתם הטובים ביותר או הקשוחים ביותר, תמיד תדעו שקיים מישהו חזק וקשוח עוד יותר. זה בסדר להשלים עם העובדה הזאת, היא תנטרל לכם את היהירות ולא תצטרכו להעמיד פנים אף פעם. כשזה קורה – אתם פתוחים לעולם, לרעיונות ולחדשנות שהוא יציע לכם. מה שנשאר לכם לעשות הוא רק ליהנות מזה, בדיוק כפי שאני הייתי יכול ליהנות מהערב הזה לולא היהירות שלי.

התרחיש וההבנה הובילו אותי לגיל 17, כאשר מצאתי את עצמי עמוק בעולם הלילה כ"חצ"ן מסיבות ואז ברמן וכו' וכו', מכירים ת'סיפור...

## משקל הכסף

עד שלא התחלתי להוציא פריטות מהבנק לעסק – לא היה לכסף שום משקל.

התחלתי להתאמן במשקולות בבית מגיל 14 והתמכרתי לאימוני כושר עוד מהאימון הראשון, בלי להכיר ולדעת את התהליך המוחי שבו מופרשים מוליכים עצביים כמו סרטונין, דופמין ואנדורפינים האחראיים על מצב הרוח שלנו. בגיל 15 כבר הרבצתי משקלים בחדר הכושר, למדתי הכול, ובגיל 18 עשיתי קורס מאמני כושר. לא רציתי לעבוד בזה כלל אלא רק לרכוש ידע בשביל עצמי, איך לפתח שריר ואיך להיות חטוב כל הזמן.

יום אחד לאחר אימון כושר הלכתי לסאונה של המכון יחד עם חבר. בסאונה היו לפחות עוד שלושה אנשים יחד איתנו שהיו בשקט בזמן שאני וחבר שלי דיברנו, יותר נכון אני דיברתי. הסברתי לחבר שלי איך מגיעים לגירוי שריר מקסימלי ובאפקטיביות. שלושת האנשים שישבו שם הקשיבו לכול והתחילו לשאול אותי שאלות גם כן. למרבה הצער של כולם, השהייה המרבית המומלצת בסאונה היא רבע שעה, ולכן נאלצתי לצאת.

שלושת האנשים שישבו איתנו יצאו מיד אחריי, התנפלו עליי וביקשו שאלמד אותם עוד – תמורת תשלום.

זה החמיא לי אבל סירבתי, כי לא הייתי מעוניין כלל לעסוק בזה, אך הם התעקשו ולא שחררו. שאלתי אותם כמה ירצו לשלם

עבור תוכנית אימונים שאבנה להם. הם התחילו לזרוק מילים באוויר כמו "כמה שתרצה" וכדומה.

חייכתי ואמרתי להם שאעשה זאת תמורת 500 שקלים עבור כל אחד. הם לא נתנו לי להשלים את המשפט והסכימו.

מה קרה פה? לא רציתי למכור לאף אחד שום דבר, איך זה שתוך 20 דקות סגרתי עסקה של 1,500 שקלים שעבורי מסתכמת בגג שעה של השקעה כשאני בן 18? הבנתי דבר אחד – נתתי להם ערך, הרבה ערך, ובלי כוונה למכור דבר.

אם אתם חובבי ספרים ובפרט עם זיקה להתפתחות אישית, אני מניח שאת המשפט הזה טחנו לכם במוח עשרות אם לא מאות פעמים.

אבל יש פה פאנץ' ולרוב הוא נופל בין הכיסאות כשהתובנה הזאת נעמדת לכולנו מול העיניים.

בזכות ההבנה שבדרך הזאת אוכל לעשות כסף והרבה (יחסית לגילי), המשכתי לא למכור דבר. מעולם לא מכרתי כלום. רק נתתי ערך, בלי מניפולציה ובלי מניע נסתר. כשגדלתי הבנתי כי הסיבה לכך הייתה שבילדות שלי הרגשתי לא מוערך על ידי הסביבה, בלי לדעת איך לבטא זאת במילים. חיפשתי הערכה כשנתתי ערך לסביבה, וכך הכסף הגיע בלי שבכלל חיפשתי אותו. לאחר שנה בערך שבה עבדתי במועדון המוסד, אימצתי את הכלבה המדהימה שלי, קויה, מדורין.

בזמנו, היינו הברמנים מקבלים שכר בסיס של 100 שקלים לערב + טיפים. אחד הערבים היה ערב קשוח ביותר ולא היינו ערוכים אליו בכלל. הגיעו הרבה יותר אנשים מהצפוי והקהל הזמין המון שתייה בלי הפסקה.

בקומה הראשונה הייתה מסיבה גדולה ומושקעת מאוד של קהילה רוסית בישראל. בקומות העליונות התקיים אירוע של

חיילים, כאלה שאם תיתנו להם לשתות אחרי שסגרו יותר מדי זמן בבסיס, תקבלו חבית נפץ מלאת אנרגיה ושובבה במיוחד. דורין ביקשה ממני לעבור בין הברים ולפזז על פי שיקול דעתי כך שאני אקבע איפה הכי הכרחי שאעבוד בזמן האירוע. כל עובד אחר במקומי היה מעדיף לבלות יותר למטה עם הקהל הבוגר של הרוסים, יותר כסף, יותר נעים ויותר רווחי. הקהל בקומה העליונה, החיילים, שאני מאוד מעריך, היה קצת פחות נעים לשירות, בייחוד כשהם שיכורים. אבל האמת היא שבאירוע החיילים הייתי נחוץ יותר ושם היה כדאי שאפגין נוכחות. הברמנים לא היו בשליטה מלאה וללא ספק הזדקקו לי יותר ככוח עבודה, ולכן שם ביליתי את רוב הערב. דורין אמרה לי שאני יכול לרדת למטה ולעבוד במסיבה הכיפית יותר, אך אמרתי לה את דעתי שזה מחמיא לי, אבל עם כל הרצון שלי לעבוד במסיבה בקומה הראשונה – אני נחוץ יותר במסיבה למעלה, איפה שיש יותר בלגן ופחות כסף. כשאתם עובדים – חשבו על הערך שלכם למקום ולא על שום דבר אחר, גם אם המקום הוא שלכם וגם אם הוא לא ואתם רק שכירים.

הגישה הזו תגרום להצלחה שלכם, בכל מסגרת. רגע, הרי מהות הספר היא לחיות בהנאה ובכסף, הייתכן כי אני סותר את עצמי?  
ובכן, אני לא מתבלבל. ממש לא. ההנאה האמיתית נמצאת במקום אחר, ולשם עוד נגיע.

האירוע הסתיים ופניתי לדורין: "200 כן?"  
היא הייתה מופתעת והשיבה לי: "לא, זה 100..." היא הסתכלה עליי במבט מופתע ולא הבינה למה שאלתי זאת, כי מעולם לא דיברתי על כסף.  
מיד הבנתי שהיא חושבת שאני מדבר על שכר הבסיס או השכר לשעה.

למעשה דיברתי על כמה אני חייב לה עבור החיסון של קויה הכלבה שלי, שדורין ביצעה עבורה בטרם האימוץ.

דורין הייתה בשוק ומעט הובכה, אך אני יודע בוודאות שאם היא העריכה אותי לפני הערב הזה, מעתה ואילך – קיבלתי סטנדרט אחר של הערכה.

כשאתם רוצים לקבל הערכה מהסביבה, קודם תנו ערך בעצמכם בלי לבקש ובלי לדרוש דבר, בטח שלא כסף.

הוכחה נוספת לכך שהכסף הוא לא מה שיגרום לכם לשלווה ולהצלחה הגיעה עוד הרבה לפני המקרה הזה, כשגנבו לטל, הברמנית המתוקה, את הטיפים.

בזמנו כל ברמן היה מקבל את הטיפים שהוא עשה ולא הייתה חלוקה בין כולם. באחד האירועים עבדנו אני, טל וסייאן, כאשר סייאן עבדה בקומה הראשונה, אני בקומה השנייה וטל בקומה השלישית – בגג. לקראת סוף הערב נודע לי ולסייאן כי פרחחון קטן גנב לטל את כל הטיפים שאגרה ממש סמוך לקופה.

דורין לא הייתה באותו ערב. טל העריכה שהטיפים שלה היו בערך 500-600 שקלים ולקחה את האירוע הזה קשה ובצדק. אחרי הכול היינו צעירים ועבדנו מאוד קשה באותו לילה. הסכום שטל העריכה היה הגיוני. גם אני וסייאן הגענו לסכום זה פחות או יותר, כל אחד בבר שלו. נאלצנו לסגור קופות בסוף הערב, ובלי יותר מדי שאלות ודיבורים, למעשה בלי דיבורים ושיקולים בכלל, אני וסייאן ידענו ששנינו נפריש חצי מסכום הטיפים שלנו לטל, וכך עשינו. טל חייכה וראינו אושר אמיתי, גם אצל טל וגם אצלנו.

לצד כל המשטר הקוריאני של סייאן, היה לה לב ענק מהיום הראשון שהכרתי אותה, הוא פשוט הסתתר בתוך כל כך הרבה רבדים בדיוק מהסיבה הזו – שהוא היה ענק.

ברור לי שזה לא מעשה הגבורה הכי מרגש ששמעתם עליו, אך עם זאת אני יכול לומר שגם אם היה מדובר בסכומים גבוהים יותר

– היינו נוהגים באותו האופן. הערב הזה הראה לי שיש אנשים טובים באמצע הדרך ושאני גאה כאשר אני לוקח חלק מזה. יכולתי לעבוד במועדונים בנמל תל אביב. באותן שנים המתחם היה מפוצץ במועדונים ובקהל בליינים, עבדתי שם כמה פעמים והייתי יוצא עם שכר של ארבע ספרות מערב אחד. אומנם זה היה המון כסף עבורי אבל יצאתי עם תחושה מגעילה. פרשתי בערב השלישי מיד לאחר שמנהל המקום חשב לרגע שלמלא בקבוקי וודקה גרייגוס במותג וודקה זול אחר זה רעיון טוב.

נחזור לתובנה שוב, זה לא הכסף, זה מה שאתם לוקחים חלק ממנו, מהארגון, מהאנשים ומהפעילות. בבית הספר לא לימדו אותנו מהם ערכים, לא בבית הספר שאני למדתי בו בכל אופן, אך החיים לימדו אותי את הערך של יושרה והגינות. כפי שאמרתי עוד קודם, קיבלתי אותו מדורין עם משלחת מדהימה של סייאן וטל. הגישה הזאת הובילה אותי כל חיי והובילה לתרחיש שהופיע בהמשך חיי – בשנת 2014, כאשר הייתי עם חצי רגל מחוץ לעולם הלילה. נחשון, הבעלים של מועדון המוסד, דרש שאגיע למועדון בצוהרי היום באמצע השבוע. כשהגעתי הוא גירש החוצה את כל מי ששהה במשרד, נעל את הדלת, הוציא צ'ק פתוח ושאל אותי: "כמה לרשום לך עבור זה שתישאר פה ותנהל את המקום?"

אפילו בתקופה הזו, הכסף לא הכי חשוב. פאק איט תקופה, רק אתמול ניסיתי לסדר את הניאגרה בשירותים של המועדון וזה ארך מעל שעתיים, אין בזה שום בושה, זו גישה של בני אדם שבאו להרביץ עבודה ולא לזייץ את השכל. יכולתי להזמין עובר, אבל אם זה עניין של שנייה ורבע? פאק איט.

אל תתייפפו, לרוב, כשתיכנסו לעסק ותראו מישהו עם מטאטא, כנראה מדובר בבעל העסק.

זה לא טיפשי, יש אסטרטגים ומומחים לבניית מבנה ארגוני והכפלות זמן, היופי הוא בפשטות, בפילוסופיה ובנשמה.

במשך השנים עשיתי המון ראיונות עבודה לעובדים שרצו לעבוד אצלי, בין אם זה במועדון ובין אם זה בסטארטאפים. הכרתי המון עובדים עם הגישה התפלה, האנטי-קפיטליסטית, שחשוב להם מאוד נושא הנסיעות, ימי חופשה או דמי מחלה. גישת ה"מגיע ליי", שבה סומכים על כך שהממשלה או מישוהו בכלל ידאג להם. אני לא מאשים אותם, אבל אני מבין מכך שהם פשוט לא למדו איך העולם של העשירים עובד.

אומנם זה החוק וזה מחייב, אבל זה לא מעניין אף אחד, ובטח שאין שום סיבה לדבר על זה כעל הנושא העיקרי שלשמו הגענו. עצתי למי שבאמת רוצה לשנות את התודעה שלו לתודעה של מצליחן שנהנה מכל פעילות בחייו: אל תסתכלו על השקל שנקל האלה, תחשבו על המעבר, מה אתם לומדים ולוקחים מכל עבודה שתעבדו בה או מכל פרויקט שתיזמו, איך זה באמת יכול לשרת אתכם, איך ארגונים פועלים, על מה לשים דגש ועל מה לא. הידע הזה יהיה שווה לכם מאות אלפים עד מיליונים בעתיד, אם תתמקדו בו. אלה לא מילות סרק, אלה דברים מבעל ניסיון.

אז בפעם הבאה שתהיו בריאיון עבודה, חשבו מה יותר חשוב לכם - להיות "טים פלייר" שיקנה לכם את כרטיס הכניסה לארגון שבו אתם יכולים להתפתח ולבנות אימפריות משלכם בעתיד, או להיות שגריר לזכויות העובד שמגן על דמי הנסיעות, שיקנה לכם במקסימום פיצה משפחתית מדי שבוע.

אם לא הבנתם, אני מדבר על הגישה, על המיקוד ועל התודעה. תהיו ווינרים שמתעסקים בעיקר ולא בשקל שנקל שיגרום לכיס שלכם להיקרע, ובכך תהיו תפרנים כשתתפרו אותו.

היה לי פרויקט פרי יצירתי שבמשך שנתיים לא ראיתי ממנו שקל ועבדתי עליו בטירוף, איזה נסיעות, איזה דמי מחלה ואיזה זין, עם עלות הקמה של רבע מיליון שקלים בלי הבטחה. עבדתי נון-סטופ וירקתי דם עבורו, לא כמטאפורה, פיזית, ירקתי דם.

הגישה הזאת גרמה לי ללמוד כמו שלא למדתי מעודי, מה שגרם לי להפוך את המינוס הזה לפלוס מטורף, ובעיקר להבין איך דברים עובדים. זה יקרה גם לכם, ואולי גם תוציאו ספר עד גיל 30, ואם אתם מעל – אז עוד בשנה הקרובה.

ותיהנו מזה. אם חשבתם לכתוב ספר בעצמכם, מה שאדבר עליו עוד בהמשך, אל תשכחו לפלרטט קצת עם המעצבת של הכריכה או זאת שמתקנת לכם את השגיאות בעריכה הלשונית, זה הופך את התהליך ליותר כיפי. ;)

### ההבטחה קיימת באי-ודאות

לא ידעתי כמה זמן אמשיך עם עבודת הבר. בארץ היא נחשבת כעבודה זמנית ולא יציבה להבדיל מחו"ל, שם עבודת הבר נחשבת למשרה מכובדת ומוכרת כעיסוק רציני ביותר. עם חוסר הידיעה והאי-ודאות ועל "מצב טייס" בהחלט, רציתי ללמוד ולהרחיב אופקים. הדרך היחידה עבורי לעשות זאת הייתה לבדוק איך ברים ומועדונים אחרים עובדים, וככל שהם דומים למועדון שאני עובד בו – כך טוב יותר.

ובכן, כך עשיתי באופן סמוי בין השנים 2010 ל-2015. כל לילה שבו לא עבדתי ניצלתי כדי לבדוק איך ברים ומועדונים אחרים עובדים. לא יצאתי כדי לבלות אלא במטרה ברורה ללמוד ואף מעבר מהברים – את הכניסה, האבטחה, המבנה והחוויה שכל מקום מייצר.

לא ידעתי מה אני מחפש בדיוק, אולי חיפשתי את "האישור החברתי" שאני מברמן במקום שפועל באופן הגיוני ורווחי. אם הייתם שואלים אותי אז – לא ידעתי על מה להצביע, אך היום אני יודע שרק רציתי לחקור את העולם הזה עוד, כי משהו בו היה חסר, הרבה נושאים חשובים שלא מדוברים, גם אצל המומחים ביותר שפגשתי – בין אם היו מפיקים, יחצ"נים אומנים מבוקשים ומפורסמים ועוד.



הייתי משלם מחיר כניסה מלא, בלי לבקש הנחות או טובות מאף אחד, וכמובן מזמין גם על הבר. זו הייתה הוצאה מעט מעצבנת כי היא לא הייתה ברורה – לא היה ברור מה אשיג ואם זה בכלל יועיל לי. בהמשך הבנתי שזה מה שהבטיח את ההצלחה שלי בענף, ומפה המשפט: ההצלחה קיימת באי-ודאות.

כשאתם לא בטוחים או כשאתם בספק – תפעלו, תירו לכל הכיוונים, לא משנה בכלל מה – העיקר שתפעלו ולא תשבו בחיבוק ידיים. תופתעו לגלות בעתיד כי הידע שלכם יבוא לסגור איתכם חשבון, והחשבון הזה יוגש לכם כמו טופס זכיה בלוטו.

יצאתי והוצאתי כסף כדי ללמוד איך ברים ומועדונים פועלים. עם הזמן זיהיתי טעויות ומידול חוזר של טקטיקות (הכוונה היא שמועדונים רבים פעלו באופן דומה – אותה חוויה, אותו תמחור, אותה גישה). האם זה עובד? לא תמיד, וגם אם כן אז לא "וואו".

גיליתי את הסיבה שבגללה מועדונים נפתחים ונסגרים כל כך הרבה ויש תחלופה עוד יותר גבוהה של ליינים. הקהל כבר צריך גירוי חדש ונמאס לו מהמסחריות ומהחזרתיות. כולם לעסו את המיינסטרים וזה דעך. רק מעטים חשבו על העתיד, וזו הסיבה לכך שמעט מאוד מועדונים שרדו (תוסיפו לזה את עליית מחירי האלכוהול, ובכלל זה הפך את החיים להרבה יותר קשים עבור היזמים בענף).

זכרו: עדיף להיות מוכן באופן מוחלט להזדמנות (גם אם היא בכלל לא תגיע), מאשר שתגיע הזדמנות אך לא תהיו מוכנים אליה ותפספסו אותה.

למעשה, הספר הזה נולד מהאי-ודאות, כאשר בתקופת הסגר לא היה לי כל כך במה להתעסק, אבל ידעתי שבלבזבו את הזמן בצפייה בטלוויזיה ובלהתמרמר על המצב אין שום הבטחה.

למרות האי-ודאות – שווה ללמוד, לכן חזרתי לקרוא ספרים. אחד הספרים שקראתי, בלי שום מטרה מסוימת אלא מתוך בחירה

אקראית של אחד הספרים ששכבו אצלי על המדף, היה "מגע הזהב" של דונלד טראמפ ורוברט קיאוסקי. בספר רוברט קיאוסקי מדבר על ההצלחה הכבירה של הספר הקודם שלו, "אבא עשיר אבא עני", ובספר "מגע הזהב" הוא פתח וסיפר איך הגיע לרעיון וכתיבת הספר "אבא עשיר אבא עני".

מתוך הפעולות שהוא ביצע ולימד, עלה לי רעיון לפתח את הספר הזה שאותו אתם קוראים עכשיו.

בקריאת הספרים לא הייתה לי שום מטרה לכתוב ספר, אבל מעצם הפעולה והלימוד, ללא שום ודאות נולדה ההבטחה.

תהיו מוכנים לכל הזדמנות שעשויה להופיע בחייכם ואף יותר מכך – יצרו את ההזדמנות בעצמכם. ההבטחה שתצליחו לנצל את ההזדמנות קיימת בתקופה המעורפלת של האי-ודאות.

מה גם שזה מגיע בנגזרות, משמע:

פעולה שעשויה לפתח אתכם, גם אם היא לא תניב עבורכם תוצאה מיידית ומהירה, תועיל לכם כפול בעתיד, וההפך גם נכון. פעולה שביצעתם אשר לא מפתחת אתכם – תגרום לכם בעתיד להתחיל מחדש ולקרוע את התחת יותר.

זה הוכח לי בספטמבר 2015, שם השקעתי ללא שום הבטחה מאף גורם. הייתי אחרי פרידה קשה ופציעה שלא מתאוששים ממנה ונכנסתי לשפל. אבל השפל היה אשליה רגעית.

ההזדמנות לא איחרה להגיע כאשר קיבלתי שיחה מאיתי ארז, הבעלים של מועדון הפנורמה, מועדון שברמנתי בו וניהלתי במקביל בין השנים 2012 ל-2015. הוא אמר לי לכתוב בוויז "קרליבך 2". הגעתי במידי כדי לבחון את ההצעה שלו ולהיכנס יחד איתו כשותף במועדון ענק בלב ליבה של תל אביב, על אדמת בית מעריב.

## 20 שקל לפריט

אחד הסודות הגדולים ביותר שלי הוא יצירתיות. זו תכונה שחובה על כל אדם לפתח, בין אם הוא רוצה לשרוד או להצליח.

בשנת 2010 התחלנו להפעיל ליין נוער במועדון המוסד. אף ברמן לא רצה לעבוד בליין הזה מאחר שמדובר בנוער, הם אובר-אנרגטיים, אובר-שובבים (בלשון המעטה), לעיתים עלולים להיתפס כגנבים כי הם לא מודעים להשלכות של מעשה כזה ועוד שתי סיבות שוליות: אין בערב הזה כסף, ובטח ובטח שלא כסף.

כמה ברמנים עבדו בליין הזה עד שהגיע תורי. דורין שלחה לי הודעה: "תרשום גם שבת בסידור השבועי", ואני מיד הבנתי שמדובר בליין הנוער. לא חששתי ולא התבכיינתי, להבדיל משאר הברמנים שכמעט דרשו טיפול פסיכיאטרי על חשבון המקום עקב הליין הזה. בערב הראשון לא הייתה לי שום הברקה ולמעשה חוויתי על בשרי את מה שכולם התבכיינו עליו – עצבים ממעשי קונדס של הנערים. זה ערב קשוח מסוגו, הוא מתחיל מוקדם מאוד, בערך ב-22:00 בערב, ויכול להסתיים ב-6:00 בבוקר. כל הקהל מההתחלה ועד הסוף באנרגיה מתפרצת ותחמונים להשגת אלכוהול וכדומה. תודה לדורין ולכל הצוות על כך ששמרנו על ערכים ועל אחריות מלאה לאורך כל הדרך והצלחנו להימנע מבעיות או "פלטות" בנושא, אך היעדר הכיף והכסף עדיין היה חי ובוטט.

למרות שהבנתי כמה מדובר, לא היה לי אכפת, באתי לעבוד ולא להתבכיי. לכן אעבוד ואיהנה בכל מצב ובכל אירוע, לא משנה מה. בעקבות הגישה הזו לדורין היה הכי קל לשים אותי בכל ערב של ליין הנוער. אני לא דופק מבט ולא מנסה להתנער, בגדול חוסך ממנה כאב ראש.

כשהתחלתי לעבוד באירוע הזה, הגעתי עם open mind ובכך זיהיתי צורך מאוד בוער אצל הנוער – שמירת חפצים. זה קרה רק בזכות התכונה שטרם הכרתי בחשיבותה: יצירתיות.

בני הנוער היו מגיעים עם תיקים ובחורף גם עם ז'קטים. במהלך האירוע, כשהם רוקדים באנרגיות מטורפות, המועדון מתחיל להידמות לסאונה פינית ונהיה ממש חם.

לכן הם לא ידעו מה לעשות עם הז'קט, ומלכתחילה עם התיק, שמאוד הפריע להם לרקוד איתו.

התחלתי להציע באופן יזום שאשמור להם את התיק ואת הז'קט תמורת עשרה שקלים אצלי בבר.

לא הייתי צריך לשכנע למה זה טוב או כדאי עבורם. נהפוך הוא, כל מי שהצעתי לו הסתכל עליי כאילו אני מינימום מלאך שבא לו מן השמיים. ממש כך. פניתי באופן יזום לכל אחד עם תיק גב או ז'קט שנשען על דלפק הבר והצעתי את שירותי כברמן המוזג שתייה קלה וכשומר החפצים הטהור.

בערב הראשון שעשיתי זאת, למען האחריות שמרתי עד עשרה פריטים ובזהירות רבה.

בערב שלאחר מכן שדרגתי את העניין ושמרתי עשרים פריטים והעליתי את המחיר ל-20 שקלים בעקבות הביקוש הרב. אחרי הכול, אם הייתי ממשיך עם העשרה שקלים היה לי ברדק בבר, מאחר שהשמועה התפשטה.

בערב לאחר מכן לקחתי את זה צעד אחד קדימה, והבאתי פנקסים ממוספרים ומודפסים שקניתי מראש, לפני האירוע. מיותר לציין שזה היה על חשבוני. מאחר שמספרתי את הפריטים זה אפשר לי לשמור עוד יותר פריטים בראש שקט ובמדפסת מקרטעת שלא נעשה בה שימוש מאז ימיה בביטוח לאומי, שהייתה במשרד של המועדון, הדפסתי כמה דפים עם המלל "שמירת חפצים בבר". וכך, תוך פחות מחצי שעה מפתחת האירוע - הגעתי ל-50 פריטים, משמע 1,000 שקלים בפחות מחצי שעה, במשמרת שכולם סלדו ממנה.

כל זה לא היה קורה אילולא הייתי חושב על מילת שאלה אחת קטנה: איך, איך אפשר להרוויח מערב שנראה חסר תקווה?

שאלת האיך גורמת לגלגלי המוח שלנו לפעול ולבדורונים שלנו לתקשר טוב יותר, בכך אנחנו נהפכים ליצירתיים יותר. ככל שהבן אדם יצירתי יותר, היכולת שלו לייצר הרבה מכלום תהיה גבוהה יותר. תמיד תשאלו את עצמכם איך כן אפשר, ותיהנו מהאתגרים המופיעים בחייכם.

## אני מאוהב ולא רק בלילה

נטלי הייתה מדריכת סלסה במועדון הלטיני שברמנתי בו באמצע השבוע.

נטלי הייתה בלונדינית יפהפייה, סטודנטית לעריכת דין ובגדול – קסם נשי מהלך.

היא התחילה איתי, למעשה חפרה לי במשך זמן לא מבוטל בהודעות וואטסאפ, ואני לעומת זאת מעולם לא ראיתי בה כפרטנרית משום-מה, בטח שלא לקשר זוגי.

האסימון נפל לי אחרי זמן-מה ומצאתי את עצמי מבלה איתה במשך שעות במושב האחורי של האוטו אחרי כל משמרת. הבנתי שאני מאוהב כשלא הסתכלתי על אחרות וראיתי רק אותה.

אהבתי את איך שהיא צורחת על התלמידים בזמן השיעור ומשלבת את זה עם צחוק ופאן, אהבתי את איך שהיא הייתה ניגשת לבר, להבדיל משאר המדריכים שפשוט לא באו בטוב לאף ברמן, כי כל ברמן ידע שהם אוכלי החינם הכי מעצבנים בעולם, לא אשמתם, כן? סך הכול עובדי המקום ואנשים חביבים מאוד, למעשה חלק לא קטן מהם עד היום חברים ממש טובים שלי.

אהבתי את איך שהיא ניגשת, איך שהיא מבקשת, ראיתי משהו בסאב-דינמיקה שמנצח את שלי, סוג של גרסה טובה יותר שלי בכל הקשור לתקשורת בין-אישית.

אהבתי בה הכול, את הסגנון, הקלאס, הציניות, ואני מוצא את עצמי מאוהב, יותר נכון – מעורער רגשית וחזק. ואז זה הכה בי כשהרגשתי חוסר שליטה על עצמי ועל המחשבות שלי. מי לעזאזל היא חושבת שהיא שתגרום לי להרגיש ככה בחוסר שליטה? ועוד היא זאת שיזמה. הרי מי שיוזם הוא ה"החלש"... לא? אז זהו, זה היה השיעור שלי במשחק – ממש לא. זה שיוזם הוא החזק, והוא המרוויח, כי יש לו תשובות, ואיתן אפשר להתקדם.

(בגלל זה הרבה גברים שלא מתרגשים מסירוב של בחורה בפעמים הראשונות גורמים לה בכך להימשך אליהם אחרי זמן קצר). לאחר תקופה של מזמוזים וחוסר החלטיות אנטי-גברי מצידו, נטלי הפסיקה לראות בי גורם רציני והתרחקה. היא חיפשה גבר-גבר ואני ילד בן 22 שלא סגור על עצמו, משתכר כל לילה וחי עמוק את חיי הלילה בלי שום תכנון מפורט לחיים, ומנגד היא בת 29, תכף מסיימת תואר בעריכת דין והאקס שלה בדיוק התחתן. עולם אחר של תודעה ושל רצינות שמסתכם בתקשורת מרצה, לא אמיתית ומנוגדת לכל טיפה של אותנטיות. אז היא לא רואה בי כבן זוג פוטנציאלי ואני תוהה איך היא בכלל מעזה. אני ארי ילד הפלא, הברמן הצעיר והמסוקס עם ביטחון עצמי שאין שני לו...

זוכרים את היהירות? גם פה, נפלתי חזק. שברתי את הראש על זה. הטיפול הפסיכולוגי עזר והבנתי את התמונה אבל היה מאוחר מדי לדעתי, ועם זאת זה הוציא אותי מדעתי.

במשך תקופה מאז שהיינו מדברים בלי סוף והיה ברור שנסיים ביחד את הלילה אחרי משמרת, זה היה כאילו כלום לא היה ולא נברא. ניסיתי להמשיך עם ההובלה שלה, הרי היא מדריכת סלסה ומדריכים יודעים להוביל הכי טוב.

אבל זה היה הדבר הכי מטומטם שעשיתי, פעלתי בחוסר ביטחון ועם התנהגות מרצה ומביכה בחברתה, הרגשתי כמו גבר פתטי. לאיפה נעלם ארי הסופרסטאר כשהייתי צריך אותו יותר מתמיד, לעזאזל?

### הבושה מתה

לנסות להרשים אחרים זו התנהגות דוחה ומנוגדת להתנהגות אותנטית. כשגיליתי שזו התנהגות דוחה שלא מייצרת את הדינמיקה שהייתי רוצה לייצר – כפי שלמדתי לתקשר נכון בשביל להשיג מהסביבה את מבוקשי – שיניתי את הדפוס.

טסתי עם אבא שלי לציריך, שם נפגשנו עם השותף שלו, ישראל. באותו ערב יצאנו להליכה וישראל שאל אותי מה אני לומד ומה ארצה להיות כשאהיה יותר גדול (אני בן 22 פה...). ובכן לא כך רציתי להעביר את הלילה. אין שום ערך בכך שאני אצא הילד המטומטם בערב משעמם חסר פואנטה. אז עניתי בקצרה ובזלזול מעט. אני אפילו לא זוכר מה עניתי, אבל במעבר חד אמרתי: "ישראל, עזוב אותך שטויות עכשיו, קבל בדיחה:

פיל, נמייה ונמר יושבים בפרגולה, הפיל אומר לנמר ולנמייה: 'חבר'ה, שמתם לב שהשם של כולנו מתחיל באותה אות?' הנמר משיב בגיחוך: 'תגיד, אתה אידיוט? השם שלך מתחיל ב-פ' ושלנו ב-נ'.'

הפיל מיד משיב: 'כן... אבל השם האמיתי שלי זה ניסים.' זו הייתה הבדיחה הכי מטומטמת שהכרתי אז, אבל המטרה הייתה להעביר את הרמז לסאב-דינמיקה יותר מאשר להצחיק, וזה הכתיב איך נעביר את הערב.

הייתה דממה של כמה שניות ואבא שלי היה מופתע מהזריקה הזאת, עד שלפתע ישראל נעמד ופשוט נקרע מצחוק, הוא הבין לחלוטין ואהב את המסר שלי.



ישראל מיד אמר: "בוא'נה ארי... מה אתה ממליץ לי לשתות?  
כי אנחנו הולכים לבלות בבר הלילה."

התרחיש הזה רק חידד לי כמה דלתות אפשר לפתוח אם פותחים את הפה נכון, אם מתקשרים נכון – כאשר אנחנו לא מנסים להרשים אף אחד. עד היום, אגב, ישראל מזכיר לי את הבדיחה הזאת ונקרע מצחוק.

בכל סיטואציה שבה אתם נמצאים, בכל פעולה שחשובה לכם ההצלחה שלה, בין אם היא חברית או עסקית ואפילו לבד עם עצמכם – תבדקו מה הפער בין המצב הרצוי לזה המצוי. משמע: מה הייתם רוצים שיקרה לעומת מה שקורה בפועל. אם המצב של הרצוי והמצוי לא זהים, שברו את הדפוס ופעלו כדי לייצר את המצב הרצוי עבורכם.

אחרי התובנה הזו, אני שמח לבשר לכם שפה אגלה לכם את סוגי הברמנים שישנו את חייכם ואת חוקי המשחק – השחקן והרציני. 14 שנים אני בענף הלילה ולאורך השנים פגשתי כמות של ברמנים זהה כמעט לכמות הקהלים – שהיא כמות עצומה. זיהיתי דפוס ברור שמתחלק לשני סוגים: הברמן הרציני והברמן השחקן. כמוכן את הגישות האלה שאתם קוראים עליהן אפשר להטמיע בכל תחומי החיים, אני מדגים אותן מהעולם שלי.

מי בא לשחק?

לא חלק איתי בר אף ברמן שדפוס התנהגותו היה משני הסוגים, משום שזה בלתי אפשרי. למה אני מספר את זה ואת מי זה בכלל מעניין? ובכן, את כל מי שמעוניין להפוך את העבודה שלו, את הביזנס שלו ויודעים מה – פאק איט, את החיים שלו – לפלז'ר אחד ענק.

בסוף שבוע אחד לקחתי מנוחה מהברים וטסתי לחו"ל עם החברים, שאלתי את דורין איך הערב הראשון הולך והיא סיפרה לי על יקיר, ברמן חדש שדורין גייסה.

דורין עפה על יקיר במשמרת הראשונה שבה הגיע למועדון, ולא הצלחתי להתמקד בשום דבר אחר מרוב קנאה. זה הכעיס אותי כל כך עד שהייתי צריך לבדוק מי זה היקיר הזה שהיא שיבחה כל כך. כשחזרתי לארץ פגשתי את יקיר במועדון, הוא היה ברמן שחקן אולטימטיבי, אבל גם השחקן הכי אמיתי שהכרתי. אחרי שתי משמרות איתו בבר הספקתי להבין משהו עליו שנמשך עד היום וכמות לא סבירה של ברמנים יצלבו אותי אחרי שאומר זאת: מעבר לכך שיקיר היה שחקן – הוא הברמן הכי טוב שפגשתי בחיי. אישיות, הלך רוח, ביטחון, שלוה, נראות זוהרת, מקצועיות, היה בו הכול. לא היה אפשר להרגיש רע לידו, סעמק – איזו קנאה ואיזה נעליים, אני רוצה לעבוד רק עם הבחור הזה!

בצד השני של הסקאלה, נמצא הברמן הרציני.

הברמן הרציני תמיד יהיה מכונס בתוך עצמו, הביטחון שלו יהיה נמוך ולרוב ההתנהגות שלו תהיה פתטית ורעה. הסיבה שזה קורה היא לרוב כי אותו ברמן הגיע למשמרת על אוטומט והביא עימו לבר את כל שקיות החרא שצבר במשך היום או גרוע מכך – במשך השבוע/חודש. התודעה שלו תהיה שונה משל השחקן, שיהיה מוחצן, קליל, כיפי ומאוד שמח.

הברמן הרציני ישאל את עצמו שאלות (גם לפני המשמרת וגרוע מכך בזמן המשמרת) כמו:

"האם אני מספיק טוב?"

"מה הברמנים האחרים חושבים עליי ועל הפעולות שלי?"

"אם אעשה טעות בקופה, שאספר או אשמור לעצמי?"

"האם הספקתי לקבל את כל ההזמנות?"

"האם הקהל אוהב אותי?"

"האם הקהל חושב שאני טוב?"

השאלות האלה הן הרסניות להתנהגות ולביטחון העצמי משום שהן מתמקדות באיך לא להיות גרוע, וניחשתם נכון: הברמן

הרציני יהיה גרוע, כי הוא מתמקד בגרוע, אף על פי שהשאלה היא איך לא להיות גרוע.

אגב, המצב גרוע כל עוד המילה "גרוע" תהיה לו במיינר, לא משנה כמה "לא" הוא יגיד, מאחר שהתת-מודע שלנו במוח לא מכיר במילה "לא".

התודעה הנכונה היא איך להיות סופרסטאר באמצעות שאלות שאותן שואל הברמן השחקן. לדוגמה:

"מה יכול לשעשע אותי הפעם במשמרת?"

"מעניין כמה טובה תהיה המוזיקה הפעם וכמה זה יעיף אותי לחלל?"

"מעניין אם אוהב את הברמנים שיעבדו לצידי הפעם?"

"מה יכול להעלות את הדינמיקה עוד יותר ולהתעלות על הפעם

הקודמת?"

השאלות האלו מכוונות את גלגלי המוח ליצירה של אנרגיות חיוביות וגבוהות, הברמן השחקן יקרין את התחושות שלו החוצה כמו קרן אור חזקה של שמש ולא ניתן להישאר אדיש לכך. למעשה כל הסביבה תרצה להיות בסביבת הברמן השחקן, וכשזה קורה – הוא נהפך לסופרסטאר ורווחי עבור הבר, ואטרקציה עבור קהל הבליינים.

עכשיו קחו את הדפוסים האלו ותלבישו אותם על כל דבר, בלי קשר לבר. זה משנה את התודעה ועובד כמו קסם בכל פעם מחדש. השחקן משיג יותר – יותר כסף, יותר הנאה, יותר הערצה, יותר הערכה, יותר ביטחון עצמי וביטחון תעסוקתי.

הרציני משיג רק ערעור רגשי וחיים תחת מבחן עם בלאק-אאוט רע.

בכל פעם שניגשתי להמשך כתיבת הספר שאלתי את עצמי את השאלות של השחקן. למרות שיש לי הרבה מה לומר וכוונתי היא לתת מהידע שלי לעולם בלי להתנצל על כך, פעולת הכתיבה

יכולה להיות לעיתים מתישה, למרות שהוכחתי ברשתות שאוהבים את התוכן שאני כותב. העיקרון של המשחק שיחק לגמרי והציל אותי פה: בכל פעם שחזרתי להמשיך לכתוב את הספר, שאלתי את עצמי מה בא לי לרשום פה שירעיד לי את השערות מרוב התרגשות וכיף. חלילה אם היה אכפת לי אם מה שאני כותב ימצא חן בעיניכם או לא. זה לא התפקיד שלי, וגם לא שלכם – לרצות אחרים. בפעם הבאה שאתם מתחילים יום, מתחילים משמרת או כל פעולה אחרת, שימו לב לשאלות שאתם שואלים את עצמכם ותבינו באיזו גישה אתם נמצאים.

אם אתם מזהים את השאלות של הגישה הרצינית – פשוט הפכו את השאלות שאתם שואלים באופן מודע לשאלות של השחקן ובכך תשיגו את מה שהשחקן משיג.

במשחק יש מנצחים ומפסידים, לכן מי שלא משחק – לא משחק, ולכן הוא גם לא יכול לנצח, ובכך הוא מפסיד אוטומטית.

גישת המשחק כל כך עוצמתית שהיא מנצחת כל דבר שיעמוד בדרכה. גישת המשחק, למעשה, זה השחמט הכי אכזרי בעולם.

יאללה – צאו לשחק!

סמיו ורוקנרול

זוכרים את חבר שלי הרופא, אורי?

נו, זה ששאל אם ברמנים עושים הרבה סקס... מתערב שעכשיו אתם זוכרים.

המועדון מתחיל להתמלא וכולם מריחים נהדר, האווירה מערפלת חושים, המוזיקה מעלה את האנרגיות, זה המקום הכי חי שקיים כרגע עלי אדמות.

שותים דרינק, מרימים צ'ייסר ואז עוד צ'ייסר, דרינק נוסף ועוד צ'ייסר כי ברמן נוסף הגיע, עוד צ'ייסר כי השיר "פויון" מתנגן, ועם מוזיקת רוק משובחת שכזאת אז ברור שעוד צ'ייסר. החושים

כבר מעורפלים לגמרי והופ הגענו לשעה 2:00, כאשר המסיבה מסתיימת ב-5:00.

כיף, תחושה עילאית, אפילו סייאן חוגגת כאילו היא עברה טרנפורמציה מדוברמן לגור לברדור שרואה את הבעלים שלו אחרי יום ארוך.

האווירה סקסית, אני מרגיש מיליון דולר, לגמרי במוד השחקן, ואז הגיעה ההצעה מאחת הבחורות הקבועות: "200 שקל טיפ בתמורה ללילה."

כל המאצ'ואיזם שלי נעמד למשפט סליזי כאילו המשחק כבר לא מעניין, מה גם שבדיוק נפרדתי מהבת זוג והייתי רעב לסקס כמו כריש עמלץ לבן שלא אכל חודש. סירבתי.

ככה פשוט, ככה מהיר. לא ברור לי למה עשיתי זאת אבל זה מה שעשיתי. הברמנים כעסו כי הם לא הרוויחו מהטיפ השמנמן. הבחורה כעסה כי איך אפשר לסרב להצעה כזו, מה גם שהיא הייתה סופר-מרשימה במראה, למעשה בדיוק הטעם שלי.

לקח לי זמן להבין למה סירבתי באופן כה מוחלט להצעה מפתה שכזאת, הרי אני לא חייב לאף אחד שום דבר והדחף שלי לסקס רק גבר ככל שהמשכתי לברמן מערב לערב. עם השנים הבנתי כי אני לא אוהב דברים שבאים בזול, בטח לא סקס. אני לא בן אדם של סטוצים, לא מהירים כאלה. גם אם בלהט הרגע זה היה נחמד ידעתי שזה משהו שאצטער עליו.

אז עכשיו אתם בטח אומרים לעצמכם, "אין מצב, אתה יפה נפש." ובכן, אתם צודקים.

שבוע לאחר מכן אותה בחורה הגיעה שוב, התיישבה ולא הורידה ממני את המבט.

הפעם היא לא הוציאה שטר אדום של 200.

ניגשתי אליה כמו העמלץ הלבן ואמרתי לה שתבוא איתי.

היא חייכה ולא אמרה מילה, קמה מהכיסא והשאירה את החברה שלה לבד על הבר. יצאתי מהבר ולקחתי סיכון כאשר לקחתי אותה למקום הכי גרוע שאפשר: למחסן האלכוהול. משום-מה זה המקום היחידי שעלה לי לראש. שם למדתי שהמשקאות יכולים ליפול במהירות כאשר יש שילוב אנרגטי בין הבסים של המוזיקה ותנועה אגרסיבית של סקס חפוז. למועדון זה עלה בארגז ייגרמייסטר, כמה בקבוקים של סאותרן קומפורט ושעה נוספת למנקה שהיה צריך לנקות את ה"ביג בלגן", לדבריו, שנשאר שם. אבל אני שילמתי את המחיר הכי כבד, לי זה עלה בכך שחצי מהעובדים ראו אותי ואותה מקיימים יחסי מין והשמיעו עקיצות שנמשכו לפחות חודש קדימה.

לא היה לי חבר בבר שיכולתי דווקא לדבר ולשתף אותו בכיף שבדבר, כי בתכלס – לא הייתה שום תחושת ריקנות כפי שאכלתי סרט שתהיה, היה כיף וכיף שהיה.

אנטר דניאל ברגר. חבר וקולגה שבמשך שנים שיתוף הפעולה בינינו הוא בלתי מנוצח. מעולם לא רבנו, מעולם לא היה חוסר הסכמה, בגדול – מעולם לא ראיתי הרמוניה שיתופית ואינטנסיבית כמו הקשר שלי איתו, מה שנמשך מאז ועד היום.

את דניאל הכרתי בחדר הכושר העירוני. כשיום אחד ראיתי שהוא מגיע להתאמן עם מגבת בר ניגשתי אליו ושאלתי אותו אם הוא ברמן.

הוא השיב לי שהוא אחרי קורס ברמנים ומת להתברג במועדונים. הוא היה בחור חביב וכיפי. בהזדמנות הראשונה שדורין נתנה לי לגייס ברמנים קראתי לדניאל, הוא בא וסיפקנו אחד לשני סביבה תומכת בהכול. בלי שיפוטיות, בלי התייפיות ובלו שקרים.

לקחתי את דניאל כמעט לכל מועדון שעבדתי בו, ובאחד המועדונים אני זוכר שנאלצתי להתעמת עם בעל המקום כי לא רצה לשלם לו בסוף הערב את המשכורת בטענה שהוא העביר

את רוב המשמרת עם בחורות אקראיות במחסן הבר, בשירותים, במחסן ניקיון ורק השד יודע איפה עוד הוא חתם את פעילותו עם הבחורות שנמרחו עליו.

התקשורת והחברות ביני ובין דניאל רק השתבחו עם הזמן, תמיד דאגנו אחד לשני ואף אחד לא נשאר מאחור אף פעם. ברוב הפעמים אנחנו כלל לא אמורים לדבר – הכול מובן וברור כשמש. מה שקרה, מה שקורה ומה שעתידי לקרות.

התובנה פה היא יותר ברורה ובהירה מהשמש: חברות זה דבר נהדר, בלעדיה לא קשה להתקדם, פשוט אי אפשר להתקדם. התקופה נהפכה ליותר סליזית כאשר ליין ה-BDSM הגיע למועדון.

שתי צבתי פטמות וספנקר אחד שגרם לפרפורמרית לדמם על הבמה. לא ריחמו עליה וגם לא עליי עם המופעים שנחשפתי אליהם כבר במשמרת הראשונה שלי במסיבת סאדו מאזו. ראיתי יותר סטיות בערב אחד מאשר כמות המשקאות שעפו שם – ועפו שם. בין המשקאות והריח של כפות הרגליים והמין, ניגשה אליי לבר בחורה צעירה ויפה שנראתה בגילי באותה תקופה (22). היא ביקשה ממני מפית ודחוף, אז נתתי לה דחוף מפית.

היא החזירה לי את המפית ודרשה ממני להתקשר אליה מחר בטענה כי אני היחידי שנראה לה נורמלי באירוע הזה. פתחתי את המפית וגיליתי שם את מספר הטלפון בצירוף השם שלה, רותם. אז אני, כמו ילד טוב, התקשרתי לרותם יום למוחרת.

"היי רותם, זה ארי הברמן..."

"כן, תקשיב, תגיע לבר X (שכחתי את שמו של הבר) ברחובות

בשעה 21:00 בדיוק."

השעה 21:00 בדיוק ואני מחכה על הבר, מוזיקת רוק סליזית ברקע ורותם מופיעה. לפני שאמרה לי שלום סימנה לברמן מהקבוע שלה, פעמיים. אותו קבוע – מנה בושמילס בלואובול

– כפול שש פעמים, זה מה שהיא הייתה זקוקה לו בשביל לספר לי שבניגוד למה שהציגה עד כה (שולטת ומובילה), היא נשלטת וצריכה דמות שתביא אותה לשיכרון חושים מרוב היעדר שליטה. קפצתי על ההזדמנות ובדייט השלישי הרגשתי שזכיתי בלוטו של סקס כאשר היא באה אליי הביתה עם מורן, החברה הסקסית שלה, יחד עם תיק מאובזר שבו יש ציוד קשירה. שתיהן הגיעו בלבוש די מעפן של קפוצ'ון גימנסיה דהוי, אך לא עבר יותר מדי זמן עד שגיליתי שהוא בסך הכול מסתיר את הבייבידול המטורף שהן זרקו על עצמן מתחת.

ביליתי עם רותם חודש די אינטנסיבי והרגשתי שמיציתי. הפסקתי עם הקשר הקינקי הזה, וזה חבט בה כמו שוט שעבר מסלול אוורודינמי כואב ומשתק.

חודש מאז שהפסקתי את הקשר עם רותם, התגעגעתי ושלחתי לה הודעה. היא שלחה לי תמונה של אצבע משולשת. ובכן, בתכלס החשבון הזה הגיע לי, ואת החשבונות שלי אני משלם.

אבל אחרי הכול – היה כיף וכיף שהיה.

שלא יגידו לכם אחרת, מין זה דבר נהדר וטבעי. אין בזה שום דבר פסול כל עוד זה נעשה בהסכמה ובכבוד הדדי. להיות מיניים במידה נכונה זו התנהגות שופעת חיים ומושכת.

זה הסתיים עבורי כששמעתי את המשפט:

”יש! סוף-סוף סימנתי V על הברמן.”

זה מה שהיא אמרה לי, המזדמנת האחרונה. שנאתי אותה ואת המשפט הדפוק הזה, אני מרגיש כמו גוש בשר זול ממחלקת קפואים שנשאר אחרון בסופר. אבל מה נסגר איתי? נהניתי מהלילה, היה סקס רך כזה כמו מוסטנג 65 אחרי עבודת פחות של אומן רכבי וינטג'. אז מה קורה לי?

מיציתי. זה מה שקרה. ידעתי שאני הריבאונד שלה, היא הייתה עד לפני פחות מחודש אהבת חייו של אחד הבליינים הקבועים, אחרי שהיו בקשר רציני שנה פלוס. הם חפרו ת'חיים בפייסבוק על



זה, זה היה קיטשי ומעצבן, אבל הבליין הזה היה גם פוץ אז לא היה אכפת לי להיות זה שיבלה עם האקסית הטרייה שלו.

אבל עכשיו היא מעצבנת ואני לא מצליח להירדם בזמן שהיא מפציצה עם הנחירות שגם הן מעצבנות וסיכוי לא רע שאם הייתי יודע עליהן יש סיכוי שלא הייתי זורם איתה בכלל.

אז אני שנאתי אותה לרגע אבל היא שנאה אותי למשך תקופה ארוכה, אחרי שנעלמתי כאילו כלום לא היה. הסרט על הריקנות שחטפתי אז בבר מכה בי בנקודה הזו ואני מרגיש ריק וסתמי, מבזבז את הזמן ואת החיים עם אפס יכולת שליטה עצמית. אבל אני יודע שאני פריק שליטה, ולכן פה ידעתי שהרומן שלי עם הסטוצים הסתיים. באופן מאוד יזום החזרתי את השם של נטלי לאייפון שלי ללא הפסקה. חזרתי להיות רלוונטי עבודה כאשר אני לא מרצה ולא דופק חשבון לא לה ולא לאף אחד. פחות משבועיים עברו עד שבילינו אחרי כל משמרת וגם לפני – מה שלא היה בעבר, וסימן גישה יותר רצינית הפעם ביחס לקשר שלנו. הרגשתי על גג העולם. היא התאהבה בי והפכנו לזוג, אפילו התאהבה בעבודה שלי בבר וביקשה לתת פה ושם משמרות בבר. הבטיחה שיש לה ביטחון עצמי. לימדתי אותה מה שהיה צריך, והיא אמרה לי שאני יכול להיות מדריך מצוין (אחרי הכול היא מדריכת סלסה שנים על גבי שנים ושמה הלך לפנייה).

זו הייתה תקופה מדהימה, אני עובד בעבודה שאני אוהב ולצידי הבחורה שאני אוהב, אני נהנה מאין-סוף הצעות ממועדונים ברחבי תל אביב שאנהל להם את הבר, הכול זוהר, הכול מושלם. כשלימדתי את נטלי לעבוד בבר גם לימדתי אותה את התובנה על כך שאנחנו תולים את החיים על קולב, זה השתפר ולמדתי בעצמי יותר על התובנה הזו, ומאז אני קורא לה "אפטיים", המקנה כניסה מהירה ל"גיים-מוד" – מצב משחק.

ופה מסתתרת תובנה כשלעצמה: כשאנחנו מלמדים, אנחנו למעשה לומדים הכי טוב.

## אפטיים

אז מה הוא אפטיים?

זהו מצב שבו אנחנו מרגישים ערניים ומפוקסים ולמוח שלנו יש גישה לכל המידע שארגנו במוח, במהירות וביעילות. זה מצב שבו אנחנו מרגישים אופוריה. כולנו חווים את זה באירוע מרגש או בפעילות שאנחנו מאוד אוהבים לבצע. אנחנו שלווים, שמחים ונרגשים עם שמחת חיים לעצמנו ולעולם. התמכרתי למצב הזה. לא קל להגיע לזה, בטח שלא בצורה טבעית (המבין יבין...).

- שינה
- אחרי שינה
- רוגע
- נורמלי
- ערנות
- ערנות יתרה
- טירוף

לפניכם הציר היומי של כולנו, אין מנוס מזה. כולנו קמים והמצב האנרגטי שלנו משתנה בהתאם לחוויות היום שאותן אנו עוברים. תסכימו איתי שלא כל יום הוא הכי מרגש בחייכם וגם לא היום הכי חסר אנרגיה שלכם. זה מתאזן ורובנו פשוט חיים ככה, בלי לקחת שליטה על המצב האנרגטי שלנו. חלקנו כלל לא מודעים לזה.

העניין הוא שבשביל למצות את מלוא פוטנציאל המוח שלנו והמסוגלות שלנו, אנחנו צריכים להימצא במצב ה"אפטיים", והוא ממוקם על הציר ממש בין ערנות לערנות יתרה.

- שינה
- אחרי שינה
- רוגע

- נורמלי
- ערנות
- אפטיים
- ערנות יתרה
- טירוף

זה המצב הכי בריא שלא גובל בטירוף, אנחנו חדים ועם זאת עם רגליים על הקרקע, יודעים להפעיל שיקול דעת וגם להיות יצירתיים. אני באופן אישי מרגיש שזה המצב האידאלי בתקשורת של המודע והתת-מודע.

ה"טירוף" זה מצב מסוכן כי תחושת הפחד לא קיימת בנו ואנחנו עלולים לחרוג מהמסוגלות האמיתית שלנו (יש כאלה שרואים את עצמם בחליפת סופרמן מול המראה במצב של הטיירוף). המודע בקושי לוקח חלק במצב הזה. אני הגעתי למצב הזה ובהמשך תבינו למה זה גרם (ספוילר: אתם ממש לא רוצים את זה). מאוד קשה להגיע למצב הטיירוף ובטח שמעתם לא מעט סיפורים על אנשים שהגיעו לטיירוף באמצעות סמים וההשלכות היו הרסניות.

זה הכול נשמע נהדר אבל ארי, איך מגיעים לאפטיים? איך אפשר לקבל את השליטה על המצב האנרגטי שלנו בלי לדחוף חומרים כמו מנה כפולה של ריטלין או סמים ממריצים וכדומה? ובכן, תכף אסביר בדיוק איך ניתן לעשות זאת ואתם תיהנו מכך. אך רגע לפני כן אני חייב ליישר קו: אי אפשר לשלוט במצב האנרגטי לאורך כל היום, אנחנו לא מכונה ולא רובוטים, באיזה שהוא שלב כולנו מתעייפים וגם בשביל להתעורר אנחנו עוברים תהליך.

ה"כפתורים" המהירים שאוכל לתת בשביל להיכנס למצב האפטיים הם בני-יישום ופשוטים לביצוע עבור כל אחד:

קודם כול ליזום, לקרוא משהו, לבצע שיחה, לדבר עם עצמנו – כבר בשלב הזה מה שקורה הוא שגלגלי המוח מתחילים לנוע. פשוט, לא?

1. לתקשר עם אנשים – נושאים שמעניינים אותנו, בדגש על "אותנו", כי הנושאים שמעניינים אותנו יגרמו לנו להתרגשות ואנחנו מקבלים גישה לחלקים נוספים במוח שעד לפני שבריר שנייה לא הייתה לנו. אם אתם חושבים שאין לכם מה להגיד ואתם "לא משהו בתקשורת בין-אישית" אז צאו מהסרט. באינטראקציה שלי בהיכרויות עם נשים בתחילת שנות ה-20 לחיי, הייתי פלרטטן מאחורי דלפק הבר ושם זה נגמר. לא היו לי הרבה תחומי עניין, או הרבה נושאים מרהיבים לדבר עליהם, מה שגרם לשתיקה מביכה בדייטים. אבל מה שיותר מביך היה לגלות שזו שטות בגרוש, כאשר הונאתי את עצמי שאני גבר משעמם או רק ברמן שכיף לבלות איתו ללילה אחד.

קחו דף ועט או את האצבע שלכם והאייפון וערכו רשימה של עשרת הנושאים שהכי מעניינים אתכם, פרטו עליהם בטירוף ואז תופתעו לגלות תוך דקות איך אתם הופכים לדחפור שקיבל מנה כפולה של אקסטה.

2. הומור – או בשפת רחוב: צחוקים. אין לכם מושג מה צחוקים פותח, לא רק שצחוק נותן גישה, הוא גם יכול להביא אותנו יחד עם האפטיים לגישת השחקן, זה שנהנה עם הביטחון העצמי שמקריין לכל פינה.

3. ספורט – זה בכלל מטיס. אם שמתם לב בכל הרצאת מוטיבציה המנטור הגדול מתחיל לקפוץ על הבמה יחד עם הקהל לצד מוזיקה קצבית ושמחה, הסיבה לכך היא שזה מייצר זרימת דם. כיום לפני תדריך צוותים, הרצאות וצילומי סרטונים אני נוהג באופן זהה.

4. להיזכר ברגעים מאושרים מהעבר – "עוגנים" – באמצעות דמיון מודרך ומדיטציה. הזיכרונות שלנו עלולים להיות מאוד עוצמתיים אם נדע להיזכר בהם נכון, לפרטי פרטים, כאילו אתם ממש שם. ככל שתערבו יותר חושים בדמיון כך זה יהיה עוצמתי יותר. הרגש שנחקק בזיכרון יגרום למצב הפנימי שלכם להתעורר

והתחושה תהיה זהה לאותם רגעים מדהימים שחוויתם בחייכם. מה שיקרה הוא שתקבלו תזכורת למשמעות חייכם ותבינו כמה כן שווה לייצר חוויות. הכפתור הזה הוא לחצן ה"נייטרוס", שיכול להניע מאדם אדיש לסופר חדור מטרה. ספורטאים וכדורגלנים גדולים עושים זאת לפני שהם עולים למגרש. ייתכן שתחשבו על יקיריכם ואהוביכם, וזה ייתן לכם כוח. ייתכן שתזכרו במשהו עבור עצמכם, כדי להוכיח לעצמכם שאתם מסוגלים.

5. שתייה ומזון – שוב, בדומה למה שאמרתי למעלה, אנחנו לא רובוטים, אנחנו אנושיים. הגוף שלנו זקוק לדלק והדלק הזה הוא מזון. העניין הוא שחשוב שנתדלק במזון שתורם ולא ההפך. הרי מה היה קורה אם הייתם מכניסים לרכב שלכם ציאניד במקום דלק? האמת שמעולם לא ניסיתי אבל אני די משוכנע שהרכב לא רק לא יתניע אלא גם יצטרך מוסך. אז בדומה לגוף האדם, אנחנו רוצים להימנע ממוסך אנושי (בתי חולים ותרופות). לכן המזון יהיה מזון חיוני ובריא. זה לא ספר תזונה אבל אני יכול להגיד מניסיוני שמזון כמו אגוזים, אבוקדו, קקאו, טחינה גולמית, שמן זית, שמן קוקוס וכדומה – אלה מזונות עם שומן חיוני גבוה מאוד המספק לנו דלק חיוני שמסייע לזרימת הדם למוח ולגוף, להבדיל מפחמימות וסוכרים שמספקים אנרגיה מזויפת ולפרק זמן קצר מאוד, בלי שום סיוע למוח (תהיה הרחבה מאוד קלילה בהמשך על מזון נכון, דבר ששינה לי ולרבים שאני מכיר את החיים באופן מאוד חיובי).

6. מוזיקה – המנגינה שמתנגנת בראש – היו מסיבות שהצוות היה שמח, היו מסיבות שבהן הצוות היה יצירתי והיו מסיבות שבהן הצוות היה כמעט חסר תועלת.

מעבר לכך שכל עובד היה בא לכל אירוע עם ההיגיון שלו, ברוב האירועים היה משהו משותף לכולם – האנרגיה. נכון והרי ברור שכל אירוע מכתוב את האנרגיה ואף אחד לא

רוצה לחרוג בהתנהגות מהנורמה האנושית, אבל מה באמת אפשר ללמוד מזה?

מים שקטים חודרים עמוק וכך גם המנגינה בתוך הראש שלנו. שמתם לב פעם למוזיקה שאתם שומעים ולאופן שבו היא משפיעה על חייכם? על הפעולות שלכם? אפילו על מי שאתם? כל מוזיקה משפיעה באופן ישיר על צורת החשיבה ועל הפעולות שלנו. באפטיים לרוב זה יהיה מוזיקה קצבית ושמחה, לא אכנס לעומק כי זה כבר עניין של טעם אבל כן אתן דוגמה על עצמי – כשאני רוצה להיכנס למוד יצירתי ולפתור בעיות, אשמע מוצרט, כשאני רוצה להזיז ת'תחת ולפעול, אשמע רוק בועט, וכשאני רוצה להתמסר לעבודה שעלולה להיות די "משעממת" (עבורי), כמו לשבת המון מול מחשב או להתקין מדף, אשמע פסיי / מוזיקת גליץ' / טראנס / טכנו ואז אתמסר לעבודה ה"משעממת". אין זה אומר כי זה נכון לכולם, כל אחד ומה שמפעיל אצלו את הכפתורים.

זה מה שעשיתי בכל פעם לפני כניסה לבר, ממש תליתי את הקולב של חיי מחוץ למועדון ונכנסתי לאפטיים. הרגשתי כאילו אני מחזיק בכלי נשק עוצמתי שאף יונק לא יכול להתעלות עליו. דרך אגב, פעם שלחתי את ההרצאה שלי על "אפטיים" בקבוצת הוואטסאפ של צוות הבר, הרבה לפני שהשקתי את הקורס "ברמן אלפא". רציתי לבדוק אם אכן זה יכול לעבוד כמו קליק. הפעם הראשונה הייתה הזייתית מרוב שזה עבד. באותו ערב הצוות היה הצוות הכי משוגע שהפעלתי בחיי, בקטע טוב כמובן. כולם היו חדים וערניים בסטנדרט גבוה ביותר, בדומה לסייאן, רק חיוביים וכייפים. ניסיתי פעם נוספת על צוות בר אחר, פעם אחר פעם אחר פעם.

אפטיים עושה אפטיים – ביגטיים.

למען הסדר הטוב, את הקורס ברמן אלפא ואת קלאב סקול יצרתי בשנת 2019, כאשר אני בן 29.

## תשמע לי, מילה שלי

יסודי וקצר:

יואב, חברי הטוב מהתיכון, התחיל לעבוד אצלנו כהנדימן של המועדון, זה שקוראים לו כשיש בעיה לוגיסטית, בין אם זה בעיות חשמל, הרכבת ציוד, מתיחת כבלים, הרכבת מדפים, בניית במות, שהאינטרנט יעבוד במהירות שיא, שכל המחשוב יתקתק ובגדול שכל המועדון יהיה בנוי בצורה פרקטית ובטיחותית. יואב הוא בין האנשים החכמים ביותר שפגשתי, כזה חכם עד שכשאנשים שאומרים לי שאני גאון, אני לרוב משיב "עוד לא הכרת את יואב". אני קורא ליואב "המיקרו-יסודי", מאחר שהוא נכנס לרזולוציית הפרטים הכי קטנים בכל פרויקט שהוא מבצע.

האנשים היסודיים לרוב יהיו מאוד רגועים, סבלניים, מודעים לעצמם, לחייהם ולחיבור שלהם לקרקע. עם זאת, היסודיות מגיעה עבור רוב האנשים עם תג מחיר, מחיר ה"טרחהנות" שעלולה להופיע מדי פעם.

הכניסה לרזולוציות בלהתקין מדף שווה גם לרזולוציות של תקשורת בין-אישית והשגת מטרות בכל תחומי החיים. כמובן זה לא תקף על כל אחד, אבל מניסיוני הרב – הדפוס חוזר על עצמו בכל פעם מחדש. חשוב לי לציין שוב כי התובנות שאני משתף פה הן לא מדע מדויק וכי המחקר הוא מניסיוני האישי לאורך השנים.

לכל אדם שפה משלו וערכים משלו, ולכן בכל מה שקשור למיומנות תקשורתית ומכירתית, יש חוקים ויש התאמות, מה שבדרך כלל לא תקף על האנשים היסודיים בהגזמה.

בצד השני של הסקאלה יש את ה"קצרים", אלה שלא נכנסים לשום רזולוציה ומבחינתם כמה שפחות לנבור שלא לצורך – בכל דבר. לקצרים לרוב יהיו כמה תכונות שמאוד מאפיינות סוג מסוים של סגנון חיים. הקצרים לרוב יהיו מאושרים יותר, עשירים יותר ומסופקים יותר, אבל גם זה מגיע עם מחיר, מחיר הסבלנות. הקצרים לרוב ילקו בחוסר סבלנות כרוני.

נחשון, הבעלים של מועדון המוסד, הוא האדם הכי קצר שפגשתי מימי, מה שהבעיר בי תשוקה רבה לרתום תכונות שלו לעצמי. יש יתרונות וחסרונות לכל סוג של אדם בקטגוריות האלו, אבל זה לא העניין הפעם. העניין, או יותר נכון הבעיה, היא כשהאנשים ה"יסודיים" לא דוברים את אותה השפה של ה"קצרים" וההפך. כמובן שניהם מדברים עברית, אך המילים שונות והתקשורת בכל הרמות שונה עד כדי כך שהיא מעוררת סלידה בכל צד. ייתכן ששניהם יסכימו על סוגיה כלשהי, שמטרותיהם יהיו זהות ושפילו יאמרו את אותו הדבר בדיוק, אך במלל ובהתנהגות הם יהיו שונים. כך שעד מהרה הם עשויים למצוא את עצמם מתוכחים או מקיימים דו-שיח שמצטייר כמין ויכוח, אפילו סוער.

לאחר חצי שנה שבה יואב עבד אצלנו, נוכחתי בוויכוח בינו ובין נחשון, כאשר שניהם אומרים את אותו הדבר בדיוק, אך במילים שונות לחלוטין, מה שגרר ויכוח ולאחר מכן הפסקת שיתוף הפעולה בין השניים.

באופן אובייקטיבי אני יכול לומר כי שניהם אנשים חכמים מאוד, שניהם מבצעים את העבודה שלהם מצוין ושניהם אנשים מדהימים ואני סומך עליהם באלף אחוז (בהמשך הספר אספר לכם מהו לדעתי ההבדל בין אדם טוב לאדם מדהים).



למרות שזה מאוחר מדי, אומר כי אם שניהם היו מודעים ליכולת התקשורת הבין-אישית ומבינים את הסגנון השני – זה היה יכול להימנע, גם הוויכוח הסוער וגם הפסקת שיתוף הפעולה בין השניים (למי שמעוניין להרחיב על סגנונות אנשים ותקשורת, אני ממליץ ללמוד את "מודל DISC" – יש שפע חומר על כך ברשת).

זה התחיל במשמרת שעל פניו נראתה תמימה לחלוטין, אך עד מהרה הפכה לניסוי חורץ גורלות. טוב, קצת הגזמתי, אבל מפנה חשוב שקיבלתי בתקשורת בין-האישית. הטיפים שקיבלתי מלקוחות היו המשתנים, הכסף אומנם לא היה הדבר הכי חשוב אבל המשחק עניין אותי – מה מעלה את אחוז הטיפים ומה לא. לא לקח לי זמן להבין כי מה שקובע את אחוז הטיפ הוא תוצאה של החוויה הכוללת מהברמן + הערכים של הלקוח. כשנכנסתי למיקרו-סיטואציות גיליתי משהו נחמד. מזל שבאותו ערב עבדתי בכר בגג, כך שהמוזיקה ברקע הייתה צ'יל ובווליום המאפשר תקשורת אינפורמטיבית.

בזמן עסקה עם לקוח השתמשתי תמיד במילים "הכול בסדר?" או "איך היה הדרייב?"

לא ידעתי אז כי שאלות ומילים משנות ומכוונות תודעה ישפיעו ישירות על הלקוח. אז מתברר שכן, ובטירוף. זה קרה לי עם לקוחה שהתחלתי איתה עם משפט סליזי שהלך כך:

"הכול היה מדהי... מה?" תוך כדי שאני מביט בה ישירות בעיניים ובחצי חיוך.

היא הסתכלה עליי במבט מסמיק יותר מהיין הסמוק שהיא שתתה והשאירה לי שטר של 50 שקלים על כוס היין שעלתה 22 שקלים בלבד. אומנם התוצאות באותו ערב לא היו מרשימות והעניין היה די מפוקפק עבורי בשלב זה, אך זה עדיין סקרן אותי והמשכתי. היו פעמים שדחפתי את המילים המעצימות בצורה די

מזויפת, הבנתי זאת כשאמרתי את זה באופן מניפולטיבי ולא אותנטי למישהי שלא באמת חשבתי שהיא מדהימה, לא היה שום מומנט וזה היה רחוק מהפעם הקודמת שזה יצא לי באופן אותנטי ואמיתי. קצת פחות נעים אבל קצת הרבה מזל שזה קרה, כי אז הבנתי שפה הקאץ'.

התחלתי להשתמש במילים מעצימות באופן כללי. אבל (וזה אבל חשוב) אם המילים נאמרות כמחמאה, זה יהיה בתנאי אחד ואחד בלבד – שבאמת תתכוונו לכך, שבאמת תרגישו אותן.

הערב שבו עבדתי עם הנוסחה של מילים מעצימות + אותנטיות, הניב את התוצאות הרצויות. הערב הזה הסתיים עם קרוב ל-50% טיפים מסך ההכנסות (זה מטורף מאחר שנהוג להשאיר טיפ של בין 10 ל-20 אחוזים בממוצע לבליון).

במשך זמן רב ביצעתי המון ניסויים על השימוש במילים ובצורה הנכונה. הבנתי שהשימוש במילים משפיע באופן ישיר על התודעה שלנו, על צורת החשיבה שלנו ועל הסובבים אתנו. לצערי בלא מעט מקורות וקורסים, לא ראיתי הרבה אזכורים לחשיבות האותנטיות והרגש. מלמדים הרבה על השימוש במילים מעצימות למען שינוי תודעתי ישיר. אני לא אומר מה נכון ומה לא נכון, אני רק אומר ועתיד לומר לכם מה עבד אצלי.

דורין, מיקי, דניאל, נטלי, קטיה, נוי, דיקלה ואנוכי בבר. צוות הבר במתכונת גלקטיקוס על 800 איש בטירוף, קהל של כבוד, קהל של שולחנות ואין-סוף הזמנות, קהל של כסף באוויר יחד עם קונפטי, מתנגן ברקע עומר אדם בשיא שלו עם הלהיט "יא חביבי תל אביב", בלגן אחד שלם, אנרגיות "חשמל" לדבריו של הקהל ופיק אחד של החיים, אצלנו בבר.

הכול מתקתק, הכול מדהים, עד שהתיישב על הבר בחור עם שני מאבטחים צמודים וחבריו הקרובים. לא קשה להבין כי מדובר ב"איש עסקים לגיטימי", שאף מוכר בתקשורת כעבריון צמרת.

אף ברמן לא מיהר לגשת אליו. קטיה הייתה הראשונה שאזרה אומץ וניגשה אליו. הסתכלתי מהצד והיא לא נראתה מרוצה ממה שאותו לקוח "כבד" אמר לה, או יותר נכון ביקש ממנה. קטיה ניגשה לדניאל וביקשה סיוע – לחשה לו כמה מילים באוזן, והוא ניגש אליו אחריה וממנו במסלול המהיר לדורין. דורין הייתה עסוקה וביקשה מנטלי שתיגש אליו וכך עשתה עד שבמהרה גם היא נסוגה, והפעם פנתה אליי. הגיע תורי. SHIT. או יותר נכון – בואו נשחק.

ניגשתי אליו ותוך כדי שהוא מברבר על זה שהוא לא משלם וכל העולם פרוס לפניו, קטעתי אותו ושאלתי באופן דומיננטי איך הוא הולך לבלות הערב. לא התעמתי איתו, לא דיברתי איתו על נושא התשלום, לא שאלתי מה הוא רוצה לשתות, לא הגשתי לו תפריט וגם לא שאלתי "איך אוכל לעזור" כמו נציג שירות של חברת סלולר מחולטרת. יותר מכול: לא אמרתי "להעביר את הערב" אלא "לבלות הערב".

מה שעשיתי הוא שניגנתי לו על הצורך והזכרתי לו את המטרה שלשמה הגיע: לבלות. באותה שנייה הצלחתי לנתב את החשיבה שלו אל לבלות, הרי מי לא רוצה לבלות?

הוא הופתע, חיך וביקש ממני שאדאג לכך שהוא יבלה הערב. חכם... עסקים הוא יודע לעשות, אבל גם אני. אמרתי לו שזה עליי, זה מה שאני יודע לעשות הכי טוב – לגרום לאנשים לבלות.

הצעתי לו רעיון, שבו הוא יהיה מרכז העניינים של הערב: להעניף שטרות של 200 באוויר במקום הקשקוש של הקהל (קונפטי), ואני אדאג לו לוויסקי איכותי בשמפניירה מהודרת.

את כל זה... רק במילים קצת שונות: "תשמע אה, אתה עף פה הלילה, עליי כפרה. בוא נעניף פה שטרות של 200 באוויר במקום החלטורת קונפטי של הילדודס פה ואני אדאג לך לשולחן של הביוקר עם וויסקי שיטיס אותך ואת כל החברים שלך לחלל! אעשה לך פה הצגה אח שלי היקר!"

השוויתי את השטרות שלו לקונפטי של הקהל, שזה כמובן משחק ילדים, והוא לא ילד, הוא הרי "כבד" והוא עכשיו חייב להצדיק את זה. זה לא עניין הכסף, זה עניין התפיסה. כל התסריט הזה מצא חן בעיניו וכך קרה.

בסופו של ערב הוא הוציא קרוב ל-10.000 שקל כבר על פינוקים, צ'ייסרים, וויסקי בלאק לייבל וטיפים – המון טיפים. למעשה מכרתי לו חלום בכך שהצגתי לו תסריט שאני ידעתי שהוא יהיה מוכן ואף ישמח לשלם עבורו – והרבה.

לכל אדם שפה משלו. לאנשים יש אינטרס וברגע שאתם מציגים להם את הפתרון או את תוצאה שהם כל כך משתוקקים להם בשפה שלהם – ניצחתם.

על זה מתבסס, אגב, כל עולם המכירות. כששיניתי לברמנים את השפה והטמעתי בהם אסטרטגיות לשוניות לקידום מכירות זה עבד פלאים.

לא אשקר, אם היו נותנים לי לבחור בין אדישות לפטישון קודח בטון, הייתי בוחר להיות הפטישון.

בשנים האחרונות במסגרת הפעילות העסקית במועדון נדרשנו להציג את המועדון למפיקים המעוניינים לקיים אירוע. ייתכן שאלה היו אנשים פרטיים, חברות המעוניינות לקיים ערבי גיבוש, ליינרים (מפיקי מסיבות) וכדומה.

חן היה מפיק מסיבות של קהל החובב מוזיקת מזרחית, ובמילים לא מתייפייפות: ערסים. כבר בשיחה שבה קבענו את הפגישה הוא אמר לי, "ארי נשמה שלי, עשר דקות אני אצלך בטיפטופ, ישך חניה לסדר לי שם עיוני?"

למדתי את השפה שלו ואילו מילים ישפיעו עליו ועל החלטותיו. יכולתי להציג ולהסביר לו הכול בשפה רגילה כמו: "זו הכניסה, קופות למכירת כרטיסים, פה הרחבות, הבמות והברים" וכו' וכו'.

האם זה היה עובד? האם זה היה גורם לו להוציא מפיו את המשפט

"יאללה כן לגמרי ארי, חרמנת לי את הצורה על המועדון, קדימה, בוא נסגור חוזה עכשיו!" סביר מאוד להניח שלא, אז מה כן? ובכן, למזל כולם, אני זה שהציג לו את המועדון. הצגתי לו את כל התועלות והביצועים של חלל המועדון, רק בשפה המתאימה לו: "הופה תראו מי הגיע! זה חן? אינעל העולם בוא בוא אח שלי, בוא תראה מה זאת הצגה כפרה עליך, בוא, פה הכניסה, עניינאז' מתוקתקת הכול, פה אתה נכנס למועדון, ה'בימים' וה'סאן סרטריפים' (גופי תאורה) יעיפו לקהל שלך את התחת (מכניס לו תמונה בראש בשפה שלו ובגדול – הוויזן שלו עצמו), פה הברים עם הצוות הסקסי שלנו יעשו שמח כל הלילה שהקהל לא ירצה ללכת לישון. יאללה נעלה למשרד, נשב על קפה ונרביץ חוזה? הבאתי שחור אסלי, אתה בדוק תאהב."

אתן לכם לנחש איזו גישה הצליחה וגרמה לי למכור...  
שלא תחשבו שיש רק שפה מתאימה אחת. אספר לכם מנגד על אפרת, מנהלת משאבי אנוש בחברת השקעות גדולה בארץ, כשפנתה אליי לאירוע פורים עבור עובדי החברה:  
"היי ארי, אשמח לקבוע יום שבו אוכל לראות את המתחם. איך אתה ביום ראשון בבוקר?"

האם המלל שנתתי לחן היה מתאים פה? סביר מאוד להניח שלא. לאפרת יש שפה משלה וזה הלך כך:  
"שלום רב אפרת. כפי שאת רואה, החלל שלנו משדר את התל אביביות במיטבה, למעשה יותר אנדרגראונדי-אורבני. הווילונות ניתנים להזזה ובגדול רוב המבנים פה מודולריים, כך שנוכל להתאים את המקום לאופי הייחודי של האירוע. הספות מקפיטונאז' זמש ברמת גימור אקסקלוסיבית ומטהר האוויר שלנו כמובן- כמובן מכיל חיידקים פרוביוטיים, וכפי שכבר שמת לב - בניחות נפלא. שנעלה למשרד לאספרסו משובח ונדון בכל הפרטים?"

## שתי ידיים וכל השאר זה בונוס

אני בן 23, בתא הקברניט ובשליטה מלאה, מפתח את התקשורת שלי וממשיך לזכות להערכה מהסביבה. נטלי מאוהבת בי עד הגג, אני מתחיל לנהל ברים ולהרוויח את השם שלי שהולך לפניי בענף, ולצד כל זה – הרבה כסף.

אפילו אבא שלי, שאני תופס ממנו כאדם הכי חכם בעולם וכמודל לחיקוי, הפסיק לומר את דעתו בכל הקשור לבחירות ולהחלטות שלי בחיי, על תעסוקה ועל בניית העתיד אחרי שהוא ראה דברים שאני לא, והוא אבא מספיק טוב עם דאגה שלא מסתיימת רק בלומר את המסר פעם אחת אלא מחייבת לחזור עליו שוב ושוב.

למעשה, אבא שלי הוא המשווק הטוב ביותר בעולם בכל מה שקשור לדעותיו.

אז אני בחיי המושלמים, משוכנע שאני בשליטה מלאה, אך בדיוק כשאני מגיע למצב הזה, אני מוצא את עצמי עד מהרה במצב חירום עם סיכויים גבוהים מאוד להתרסקות.

מכירים את "לי זה לא יקרה?"

הבנתי מה זה אפטיים, גיחכתי עליו ונכנסתי לטירוף. איפה? בחדר הכושר. ערב שישי, ממש לפני סגירת המכון, אני מרים משקלים של ארנולד שוורצנגר בשיאו, ובסט המשקולות האחרון,

אחרי כל הסטים שאותתו לי על סימני אזהרה, המוט נופל מידיי, לא במכוון.

אני לא מבין מה קורה כל כך אך אני מיד מרגיש עוויתות של כאב בצוואר כאשר אני מנסה להזיז את יד שמאל. תוך כדי התבוננות אני רואה גם כי היד שלי קיבלה צורה מוזרה. הכול קורה כל כך מהר. אין לי תחושה ביד ואני נכנס להלם.

מי שהיה לידי היה משוכנע כי מדובר בפריקת כתף קלה, כזאת שהרופא במיון יכול לסדר בשנייה ורבע.

הנחתי שזה המקרה וכך פעלתי. כשהגעתי למיון, הרופא בדק לי את היד. לא הבנתי למה הוא לא פשוט דוחף את הכתף פנימה, למה הוא מתעכב?

ואז הוא ביקש שאכנס לצילום רנטגן, כי זה בטוח לא פריקת כתף. בשלב הזה חזרתי לתחושת הסטרס כי שוב הייתי באי-ודאות. חזרתי לרופא והוא השיב כי הוא מעולם לא ראה דבר כזה, כל הגיד יצא ממקומו ואפשר לומר כי היד נתלשה לגמרי, ורק הבשר והעור נשארו במקום ונמתחו.

הוא ביקש שאמשיך את הטיפול אצל אורתופד מומחה, כי כרגע אין משהו שניתן לעשות.

מיד טלפנתי לדורין כדי לבשר לה את הבשורה. טלפון שני לאבא שלי, הרי הוא בטוח יפתור לי את הבעיה. הוא באופן מידי לקח אותי לרופא אורתופד מומחה, כזה שלוקח שנה וחצי אם בכלל לקבוע תור אליו. ברגעים קשים פרוטקציות זה בסדר גמור. הרופא בדק אותי, אמר שמדובר במקרה נדיר מאוד והסביר מה קרה לי ביד בדיוק. השורה התחתונה הייתה בשורה רעה: היד שלי לא תחזור לפעילות בקרוב, והרופא הדגיש שבמונח "בקרוב" הוא מתכוון לחמש-שש שנים לפחות ובמונח "פעילות" הוא מתכוון רק לתחושה באצבעות.

לאחר שהבנתי זאת, הסתכלתי על המשרד הענק שלו, הבחנתי בחלון הדקורטיבי הפתוח והאפשרות לזנק משם אל מותי נראתה לי הגיונית. אבא שלי כעס וסירב לקבל את דעתו של המומחה, שגם היה חברו בסך הכול. הרי זו הסיבה שהסכים לקבל אותי בהתראה קצרה כל כך. נסענו לרופא מומחה נוסף, במרחק שעה נסיעה, ודעתו הייתה זהה לזו של המומחה הקודם, אך הוא הוסיף שאם אזכה (זוכר את המילה "אזכה") לניתוח, זה יקרה רק בעוד שנתיים-שלוש, כי כרגע אין מה לנתח, וצפוי לי תהליך שיקום של חמש-שש שנים רק בשביל להעיר את העצב.

חזרתי הביתה והתבודדתי, סירבתי לראות את נטלי בשלב הזה. היד שלי מחוברת לגוף רק בעור ובבשר! עד מהרה כל היד קיבלה גוון כהה משטף הדם. זה נראה כמו קעקוע מעוות. הסתכלי במראה והייתי מזועזע. נתתי לעצמי כמה כאפות כדי לוודא כי זו אכן מציאות ולא סיוט שלא נגמר. הייתי בטירוף גם פה ובאופן מאוד לא חיובי. נכנסתי למסגרת כוללת של טיפול נפשי להתמודדות עם המציאות החדשה וטיפול תרופתי יום-יומי.

חיי בימים הראשונים היו לא אנושיים עבור אף אדם. זה היה עינוי ללא סוף, שרק התעצם כמו כדור שלג. הייתי ממורמר ועצבני, קצר מאוד ובמצב נפשי רע מאוד.

נטלי התחילה להתרחק ממני, כי הייתי פשוט בלתי נסבל. דניאל חבר טוב, אבל עם כל הרצון הטוב, זה ממש לא תרם כששלח לי תמונות בוואטסאפ איך כל הצוות במועדון נהנה כשאני בבית בכל סוף שבוע, לא נרדם ובקושי יכול להתקלח. המצב הזה גרם לי להבין שהחיים הם לא יותר מדף טיוטה מלא בשגיאות. ממש לא מושלם ואף מקומט, כמו היד שלי.



## החיים הם טיוטה

מכירים את זה שאתם צריכים לכתוב מייל מפוצץ או אולי הצעת מחיר / הסכם / כל מסמך שהוא צריך להיות נקי להפליא מטעויות ואתם נתקעים? לא יודעים מאיפה להתחיל ומה לרשום בדיוק? במסמך הטיוטה התחושה הזאת לא קיימת. אנחנו מתחילים לכתוב באופן אסוציאטיבי, לקשקש, להעלות על הדף כל מה שקופץ לנו באותו הקשר, ואז לפתע הוא גם הופך להיות בדיוק מה שרצינו שיהיה. מושלם.

בתמונות, למשל, כמה פעמים קרה לכם שהתמונה שהכי אהבתם יצאה במקרה בלי שום תכנון? אני יכול לתת לכם דוגמה חיה לכך: התמונה של כריכת הספר הזה.

כשהמעצבת ביקשה ממני תמונה לכריכה, לקח לי המון זמן לחשוב על כל פרמטר, מה ייכלל ומה לא. הפרפקציוניזם שיגע אותי, ומנקודת המבט שלי בכל תמונה שיצרתי היה פגם לא נסלה. עשיתי עשרות אם לא מאות תמונות עבור הכריכה של הספר, אבל אף אחת מהן לא שידרה את מה שרציתי להעביר. רובן היו יפות וקולעות לכל הדעות, אך לא מבחינתי. ואז יום אחד, כשלקחתי את האקסית שלי איתי לצילומים ספונטניים בלי שום מטרה במועדון, יצאה התמונה הזו שעל הכריכה, והיא למעשה הטובה והמתאימה ביותר. עשינו תמונות טיוטה וכך יצא המושלם.

קורס הברמנים אונליין הראשון שיצרתי, פותח באופן זהה. תכננתי ארוכות מה לומר ואיך לבנות את השיעורים, ואפילו השגתי טלפרומפטר שאמור להקל את עבודה. הבאתי צוות מקצועי לצילום ולהפקה ונחשו מה? זה פשוט לא עבד מבחינתי. לאחר ניסיונות כושלים אחדים, החלטתי שזה קשקוש גמור, הרי אני יודע מה באמת חשוב לי להעביר מבחינת ידע. בערב ספונטני אחד לקחתי את המצלמה, בלי שום תכנון ובלי לבדוק את מערך השיעורים, הלכתי למועדון וצילמתי את עצמי מדבר. בזמן שאני מסתכל על המצלמה – אני רואה את כל האנשים שרוצים לדעת את מה שחשוב שאגיד להם, הרי לשם זה הם השקיעו זמן וכסף. ואז, באופן קוסמי, כשאני מקליט טיוטה בלבד, המילים פשוט יצאו החוצה, נון-סופ, בלי להקריא, בלי צוות צילום, בלי ציוד מטורף מאחורי המצלמה, בלי איפור ובלי שום תכנון מקדים. רק טיוטה אחת של מידע עצום המועבר באותנטיות ובתעוזה רבה. בום. זה עבד. עריכות קלות אצל העורכת במחשב לאחר מכן ויש קורס מושלם, שנולד מטיוטה.

רני הוא רופא מומחה בבית חולים גדול ומוכר בארץ. לא הכרתי אותו בעקבות הפציעה אלא במועדון, במסיבה. נוסף על היותו רופא, הוא אדם דתי, גיי ואחד האנשים המדהימים ביותר שפגשתי בחיי.

הוא הגיע יום אחד לבר וביקש ממני וודקה בלואובול, נקי. ככה, לאורך כל הערב, הוא סיים את הבקבוק, ליטר של וודקה, נקי בלואובול. זה נדיר מאוד, ונדיר אף יותר להיראות ולדבר באופן צלול לגמרי.

הייתי חייב להבין איך זה קורה בדיוק, הרי זה גובל בכוח על-אנושי.

רני סיפר לי על המינד שלו, איך הוא משלב את העולמות של הדת והקהילה הגאה ואיך בעידן של היום אפשר לפרוץ כל אמונה

שקיימת. כן, גם פיזית שום דבר אינו מובן מאליו, ולכן הוודקה לא משפיעה עליו למרות שהיא בדמו – והרבה ממנה.

הייתי בטוח שהוא הוזה או שהוא סכיופראני והייתי חייב לבדוק אותו. בדיקה סופר-מהירה בפייסבוק וכל מה שאמר אכן נמצא נכון.

רני בעיניי הוא דמות גדולה, אף על פי שבקושי יצא לנו לדבר מחוץ לכותלי הבר.

נזכרתי ברני ויצא לי לדבר איתו בנוגע ליד. הוא היה עסוק מאוד ולמיטב זיכרוני הוא בדיוק יצא מניתוח מסובך מאוד בעקבות דקירה. הוא נשמע לא הכי ברור, אבל כשהסברתי לו מה קרה לי, הוא מלמל כמה מילים שנשמעו כמו: "תשמור על אורך רוח, תלמד ותחשוב חיובי, והיד שלך תחזור לתפקוד מלא תוך זמן קצר."

חשבתי שהוא צוחק או לא הבין אותי כל כך, אני כבר חודש תקוע בבית בסבל שלא נגמר והיד שלי מוכנה לחזור לתפקוד כמו שאיראן רוצה הסכם שלום עם ישראל.

מצד שני, רני הוא הוכחה חיה עבורי לכך שתמיד אפשר לפרוץ אמונות ומוסכמות. אימצתי את עצתו של רני והתחלתי ללמוד על מדיטציות, דמיון מודרך ותודעה נכונה לריפוי הגוף.

בבוקר למחרת שליח מסטימצקי דפק לי בדלת הבית, מבטו זועם כיוון שנאלץ להעלות במדרגות ארגו ענק של ספרים על התפתחות אישית ועסקים.

קראתי בערך 30 ספרים בחודש הראשון, צפיתי באין-סוף ערוצים ביוטיוב על מדיטציה ודמיון מודרך, השתתפתי בקורסים על NLP והצלחה, ועד מהרה הפכתי לזונת הידע הכי גדולה שידע היקום.

ככה המשכתי כל יום במשך שלושה חודשים בלי להסתכל על היד הארוזה.

בוקר אחד, כשהתעוררתי, הבנתי שאני לא הראשון שהתעורר בבית הזה – היד שלי התעוררה לפניי.

חשבתי שאני הוזה, אבל החלום נתן למוח שלי את היכולת לתת הוראה ליד שלי לזוז – והיא זוה! לא רק האצבעות – כל היד! זה היה אחד הימים המאושרים בחיי. אולי העוצמתי ביותר מבחינת הבנה ומסוגלות.

הכוח הפנימי שחשתי היה משהו שלא חוויתי מעולם, אין שני לכוח הזה. תיעלתי אותו לעוד התפתחות, עוד למידה ועוד ריפוי. שלושה חודשים בלבד עברו מאז שאני לא מתפקד. שבוע אחד עבר עד ששלחתי לדורין הודעה של "אני חוזר, מאדאפקהה", רק בלי המאדאפקהה.

בלי יותר מדי הסברים, חזרתי וחזרתי בענק – התחלתי ללמוד לרקוד סלסה (מה שלא מצריך רק שתי ידיים אלא גם ידיים זריזות), לנהל ברים וגם לחזור למסלול עם הבת זוג, נטלי. שמרו על גישה חיובית, אל תפחדו להכיר אנשים ונסו כל דבר שיכול להועיל לכם, כי בסופו של דבר החיים הם באמת רק דף טיוטה.

הגישה הזו ריפאה אותי, החזירה לי את היד, החזירה לי את חיי ואף התקדמתי בזכותה עשרים שלבים קדימה.

סיפור על דייט שנרשם בטיוטה:

רגע לפני שלקחתי אותה למסעדה יוקרתית, דאגתי לקחת אותה קודם כול לסופר פארם.

זה היה הרבה לפני שביצעתי את הניתוח לפתיחת מחיצות באף, עוד כשהייתי מכור קשה לטיפות האף המזורגגות האלה ולא יכולתי לנשום בלעדיהן.

"היי מותק, את עוצרת נשימה, באמת, אבל בגלל זה אני גם לא נושם אז קודם נעבור בסופרפארם, אני חייב טיפות."

"אוקיי."

מפעיל וינקרים. "חכי באוטו, תנסי לעכב אם מגיע שוטר.  
סבבה, סומך עלייך."

"אוקיייי..."

חזרתי לאוטו, שמתי את הראש שלי על רגליה כאילו היו כרית,  
שני שפריצים לכל נחיר ומבט אחד שובכי שהפנט אותה.  
אומנם זה היה משחק, אבל הוא היה משחק כיפי, ויותר מכול  
– הוא היה אמיתי, כי אלה החיים גם בזוגיות. את הדייט המושלם  
שמתקיים רק במסעדה יוקרתית תשאירו לעולם המשעמם  
והדמיוני, אולי שם יש גם חוזה רשמי על נייר מהודר.  
את הטיוטה נכתים ביין, קפה, דיו וכל מה דבר אחר שיעלה על  
הדעת. זו האמת, ומי שחפץ באמת, חייב להכיר בכך, ויהנה מכך.

## ביזנס ופלז'ר

כשחזרתי לתפקוד מלא, גם חזרתי כגרסה מתקדמת של עצמי, בעיקר מבחינת ידע ורעב לחיים, והחיים שלי, כידוע, הם בלילה. הלילה ממכר, הכסף קל והכול בא די בקלות. אך זה לא מדויק עבור כל אחד.

עם זאת, למועדון נכנס שותף חדש. הוא היה באמת אחלה בחור, אבל איתו הגיעו שינויים שקצת פחות אהבתי – שינויים בנהלים, פיטורים של קולגות, שינויים בשכרם של העובדים ועוד. לא טעיתי, הוא באמת היה אחלה בחור, הוא הגיע במטרה לייעל ולהכניס את הנישה של המועדון לסצנת הטכנו שעלתה בזמנו.

כולם הסכימו לכול, חוץ ממני. העדפתי פיטורים מאשר הסכמה לדרישות החדשות. דניאל חשש שזהו – כאן ייפרדו דרכינו. הוא התקשר אליי מבוהל ואמר לי: "ארי, רד לקרקע, תסכים לדרישות החדשות, אני מבקש ממך, אתה תפוטרי!" השבתי לו, "אז שיפטרו." כשבן אדם מכיר בערך של עצמו, הוא לא חושש מפני דברים כאלה. ידעתי שנחשון ודורין מודעים לערך שאני מביא, ולכן הוחלט בסוף לא להחיל עליי את התנאים החדשים והאסרטיביות השתלמה.

הנוסחה היא פשוטה: שיקול דעת + אומץ = סיכויים גבוהים להצלחה.

במקביל לכל השינויים, ועם השמועות שאני עם רגל בחוץ, נטלי גרמה לי לחשוב שהעבודה הזו לא תשרוד יותר מדי זמן וכן כדאי שאתחיל לחשוב על תוכנית נוספת. היא גם הייתה עורכת דין, והעובדה שהיא התעוררה רק כשאני הלכתי לישון לא תרמה כל כך (בלשון המעטה) לקשר. אז למרות כל הטוב, התחלתי להסתכל לצדדים ואפילו חשבתי לעזוב את הלילה. במועדונים הרגישו שאני עומד לסגת ופוזל לצדדים ולעבודות יום. הם צדקו. נטלי לחצה עליי שלא אחכה והתחלתי לעבוד במקביל בחברת פרסום. תחילה הייתי כותב תוכן ואז העבירו אותי למחלקת פיתוח עמודי נחיתה. ביום שבו המתכנת שהיה אמור ללמד אותי כיצד לעשות זאת. הוא לא היה צריך לדבר הרבה. כעבור דקות אחדות בלבד כבר הסתכלתי בחלון וחוויתי הרגשה דומה לזו שהייתה לי אצל הרופא בזמן.

בלי יותר מדי דיבורים פשוט קמתי ועזבתי את המקום. זה לא אני, אני צריך אקשן. אני צריך שילוב של ביזנס ופלזר. נטלי הבינה שאני לא מתכוון, לפחות לא בזמן הקרוב, לעזוב את הלילה, כי שם אני יודע שיש לי ביזנס ופלזר. דורין החליטה לעזוב את המועדון מיוזמתה והמליצה עליי כאדם הכי מתאים להחליפה במועדון, שמאז ניתן לו שם חדש – מועדון הדופלקס.

מועדון הפנורמה, מנגד, התקרב לסיום החוזה שלו במבנה, ואיתי הצהיר על סגירת המועדון בקרוב.

תחילה סירבתי לנהל את מועדון הדופלקס, מאחר שהיו שם יותר מדי שינויים ויותר מדי בלגן, ואז נחשון, הבעלים של המועדון, התקשר אליי בצוהרי היום, גירש את כולם מהמשרד ו... זוכרים את הסיפור?

סיכמנו על דיל ויצאנו לדרך. התחלתי לנהל את מועדון הדופלקס. היה לי קל מאוד לגשת לתפקיד הזה, כי ניהלתי כבר מאות אירועים עם דורין וגם את מועדון הפנורמה.

אהבתי ת'דיל הזה: אני מנהל, עושה מלא כסף, העבודה בטוחה, יציבה ויותר מהכול - ממש כיפית. העובדה שהשקעתי כל כך הרבה בלמידה בעבר, כיצד מועדנים וברים פועלים, הוכיחה את עצמה וזו הייתה רק ההתחלה. זה השתלם בענק. הייתי גאה בעצמי על התעוזה ועל המשמעת, ללמוד ולהתפתח בלי שאף אחד מבטיח לי שום דבר. עם השנים שכללתי את זה עוד יותר, הקמתי מבנה ארגוני והובלתי אותו היטב. דניאל, שותפי לנשק, תבורך, בלעדיך זה לא היה קורה.

רגע, אמרתי מבנה ארגוני? התכוונתי להון אנושי. פה הבנתי שעם צוות איכותי, השמיים הם הגבול מבחינת היעילות, היעדר כאבי הראש והרווחים, שהם הרבה יותר גדולים. חשבתי שזהו, ניצחתי את החיים. זה הגיע למצב שבו היה לי המון זמן פנוי במהלך השבוע, למרות האירועים המרובים.

מנהל טוב יודע כי ניהול נכון חייב להיות פשוט. מנהל טוב יודע לזהות מתי להיות מוביל ומתי להיות מובל.

מנהל טוב קודם מנהל את החיים שלו – ורק אחר כך את תחום עיסוקו. כמה פעמים שאלתם את עצמכם אם אתם מגיבים לתרחישים או קובעים אותם?

גם אם אין לכם ידע או ניסיון בניהול, חשבו על זה רגע (ואתן דוגמה קיצונית): נראה לכם שנשיא ארצות הברית קם בכל בוקר ומתחיל בלו"ז של טרפת? איך אתם מדמיינים את מסך הבית של הנייד שלו? מלא אפליקציות בטירוף או אפליקציה אחת, גג שתיים, במסך הראשי?

האמת היא שאני לא יודע בוודאות, אבל אני מניח שאופציה ב' היא הנכונה.

לא ייתכן שהאדם שמקבל החלטות, "מנהל" בהגדרה, יתעסק ביותר מדי דברים. המוח לא היה עומד בזה והפוקוס בדברים החשובים באמת היה בורח.



אותה נוסחה, בלי בושה – בניהול החיים או בכל ניהול אחר שתמצאו.

השאלה שהייתי רוצה להכניס לכם לראש היא – האם אתם יותר מובילים או יותר מובילים? מי מקבל את ההחלטות ביחס לרוב התרחישים והמצבים בחיים שלכם?

9X-T190

העבודה הזאת, באופן לא מכוון, גרמה לי ללמוד מהר. הכול. זה התחיל בעסקים שנעשים בתוך זמן קצר מאוד, כמה שעות בלבד. הנה נתון מעניין: בערב ממוצע יש יותר מ-400 עסקאות בבר בכל שעה, לא כולל הכניסה. לא נותר לך אלא לדעת איך לעשות ביזנס בהילוך גבוה.

במבט לאחור אני יכול להגיד באופן מוחלט כי מה שלמדתי באוניברסיטה לא משתווה אפילו לעשירית ממה שלמדתי בפרקטיקה, מה שמוביל אותי לגלות לכם את הסוד להצלחה ובכסף, בזמן שהעולם רץ: טכניקת "ספיד-אפ".

הטכניקה הזאת קשורה ליכולת הקליטה. השילוב של לחץ וביטחון עצמי יוצר קסם של פלסבו מבחינת הקליטה. אומנם לחץ הוא רגש שנעדיף להימנע ממנו תמיד, אך זה לא תמיד בשליטתנו. לא משנה כמה מיומנים אנחנו, נוכל למצוא את עצמנו לעיתים בלחץ. מה שכן אפשר לעשות הוא להשתמש בלחץ כאשר אנחנו חייבים לקלוט או להעביר מידע במהירות אחרת "יחרב העולם". לחץ הוא רגש עם מיתרים גבוהים וכידוע – זיכרון נצרב יחד עם רגש. ככל שהרגש חזק יותר, המקרה ייצרב לנו בזיכרון טוב יותר. אז נדהמתי לגלות כי ספיד-אפ זה אפשרי ועובד כמו קסם.

זה קרה באירוע ספונטני שנכנס אלינו למועדון ולא הייתי ערוך אליו כראוי. לא הייתה לי זמינות מצד העובדים ונאלצתי למצוא פתרון יצירתי. הלכתי לחפש ברמנים מברים באזור, ולמזלי היה

בר ממש מעבר לרחוב המועדון, בר "הסמאיה". נכנסתי למקום כמו השריף העירוני וביקשתי מהמנהלת של הבר עזרה. אמרתי לה שאני זקוק לעובדים. היא אמרה לי שתוכל לעזור לי עם ברמנית אחת בהנחה שהיא תסכים. המרחק בין הסמאיה למועדון מסתכם בפחות מדקה הליכה, בערך 40 שניות.

קפצתי על ההזדמנות לבדוק את טכניקת ספיד-אפ: ב-40 השניות האלו, אני אצטרך להסביר לברמנית את כל מה שחשוב לדעת כדי שהיא תתפקד טוב, כאן ועכשיו. היא חייבת להבין הכול בזמן ההליכה מהסמאיה לדופלקס. בכך לא הותרתי לה ברירה אלא להבין למה היא נכנסת. היא הבינה הכול, מה להגיש בשוברי שתייה, אילו משקאות להגיש באפסייל, מה מוגש לצד מה וכדומה. דוגמה נוספת קרתה לי בקיץ 2014 בעיצומה של מלחמת "צוק איתן". פתחנו את המועדון למרכז חלוקת מצרכים עבור חיילי צה"ל בעזה. הגיעו המונים (בהתנדבות כמובן) לתת יד ולקחת חלק בארגון. לצערי התקליטן שהיה אמור להגיע ולשים מוזיקה להעלאת המוטיבציה של כולם, לא הגיע כפי שתוכנן. יאללה, אמרתי לעצמי, אני מכיר את עמדת הבר יותר מאשר אני מכיר את עצמי, כמה קשה יהיה לי לעלות לעמדה אחרת במועדון:

עמדת התקלוט? כמה קשה זה לנגן להם מוזיקה בעצמי?

חשוב לי להדגיש כי עד רגע זה, כל קשר ביני ובין עמדת התקלוט הסתכם בהדלקה ובכיבוי המתגים של המגברים בפתיחת הערב ובסגירתו. מעולם לא לחצתי על כפתור במיקסר ולא הבנתי למה נדרשים כל כך הרבה חיבורים וכפתורים, שגם נראו מאוד מוזרים בעיניי.

הקהל כבר הגיע וכולם באנרגיות. הדבר הגרוע ביותר שיכולתי לעשות הוא להוריד את אותן אנרגיות להמונים. אז עליתי על העמדה והדלקתי את הכפתור החשוב ביותר מבין כל עשרות הכפתורים שהיו בעמדה: כפתור ה"ספיד-אפ". ומה לדעתכם קרה?

נהרסו כל הרמקולים במועדון או שלא עברו 30 שניות עד שכל המתחם היה במהפכה של שמחה? (כמו השיר...)?

**מה עם ספיד-אפ בדייט?**

בלתי נמנע שאספר לכם על הפעם הראשונה שהתמודדתי עם פנצ'ר ברכב. תמיד המעטתי בחשיבות של זה ולא תיארתי שזה יקרה לי, ואם כן – אז בפאקינג דייט? מה הסיכויים?

לא משנה כמה ערך עצמי יש לי כגבר, בנסיבות כאלה הגבריות תמיד תימדד. אין הנחות. ואם יהיו צחוקים – הם יהיו רק על חשבונני. אספתי את תמר מהבית, הכול זורם חלק ואנחנו בדרך ליעד – בר מחולטר בפלורנטין שבתל אביב. ההגה התחיל לרעוד והנורה נדלקה, הבנתי שזה פנצ'ר. שיט, מה אני עושה? הרי מעולם לא החלפתי גלגל, אין לי שמץ של מושג מאיפה מתחילים בכלל.

מאחר שכבר היינו די קרובים ליעד, הפתרון הכי טוב היה לעצור איפשהו ולהמשיך ברגל. האלכוהול יהיה סיבה מספיק טובה לחזור במונית, כאילו מעולם לא היה פנצ'ר. תוכנית טובה. יאללה, מתאים לי.


רמזור אדום אחד ורכב שלא תרם לעניין צפצף לעברנו. חיכיתי שהרמזור יתחלף, אבל הבן זונה על אדום כאילו בא בדווקא. הסבא'לה שברכב לידי המשיך לצפצף וסימן באטרף עם היד. תמר הבחינה בו ונכנסה לאטרף גם היא, וביקשה שאפתח את החלון כדי להבין מה סבא'לה רוצה. ידעתי מה הוא רוצה, אבל ממש לא רציתי לשמוע אותו אומר לה שיש פנצ'ר – הרי זה ישבש לי את התוכנית המדהימה. הרמזור שינה את הצבע מאדום לאימוגי שטני סגול שמחייך לי עם כיתוב "נדפקת" (נשבע שלא דמיינתי). תמר כבר התעקשה שאוריד את החלון ושאתן לסבא'לה לומר את דברו, וסבא'לה אמר את דברו חמש פעמים כדי לוודא הריגה, כי כנראה הוא לא שומע טוב בעצמו.

אני מסתכל על תמר והיא, בדומה לרמזור (כאילו זה מידבק), נהפכה לאימוגי סגלגל ושטני, כאילו היא הולכת לחגוג על ההזדמנות לראות אם אני מספיק גבר כדי להתמודד עם הפנצ'ר ולהיכנס למסגרת של המעריכה והמוערך (היא בצד השופט ואני בצד הנבחן). ככה לידע כללי: זה חרא מצב למשחקי הכוחות, בטח בשלב זה בהיכרות.

שום תירוץ לא עבד, היא רצתה לוודא הריגה בדומה לסבאלה (נשבע שאם אחפש טוב בפייסבוק, עד היום אמצא קבוצה סגורה שלהם – סבאלה, הרמזור, תמר ולצידם אימוגי שטן סגול).

עצרתי את הרכב ואמרתי לתמר: "טוב, ברור שאני יודע להחליף גלגל, מה זה... שטיות." מה שהתכוונתי לומר הוא: ברור שאני יודע להיכנס לאפליקציית יוטיוב ולכתוב "איך מחליפים גלגל ברכב יונדאי ולוסטר שנת 2013", בזמן שאני עושה את עצמי עסוק בתוך תא המטען.

ספיד-אפ פליז – ספיד-אפ עבד. הודות לאל היוטיוב והסמארטפונים, החלפתי את הגלגל המפונצ'ר לספייר תוך דקות, תוך כדי שאני משחק אותה שזו פעם ה-5,000 שבה אני מחליף גלגל.

המבחן הסמוי התפוגג באוויר כשהיא עברה לאימוגי של מאוהבת, ואני וידאתי הריגה כשנישקתי אותה מיד אחרי, כאילו אני מינימום גיבור-על בסוף סרט טראש: האימוגי השטני עבר אליי. 

\*טריק לספיד-אפ בלימוד דרך סרטונים: לרוב יהיה אפשר גם להאיץ את מהירות הסרטון בהגדרות, ככה למי שלא ידע וזה. ;) ספיד-אפ עבד גם עליי, למרות שמבחינתי אני זה שהמציא אותו. זה עבד עליי כשגייסתי את סיון, ברמנית חדשה. סיון אומנם איחרה למשמרת הראשונה שלה אצלי, אבל זה לא מנע ממנה לגרום לי להאמין ולראות במו עיניי שמדובר בברמנית מנוסה,

מקצועית ומבטיחה, אף על פי שהיא מעולם לא נכנסה לבר קודם לכן.

קחו נשימה, לא הייתי מנהל חסר ניסיון. בחנתי אותה היטב ובסוף המשמרת שלה סירבתי להאמין שהיא הגיעה חסרת ניסיון, שכן היא תפקדה כמו יוסיין בולט של הברמנים. התעקשתי להבין איך היא עשתה זאת, מההיבט הפסיכולוגי. היא גמגמה מעט והתחילה ב"לא יודעת, הייתי קצת לחוצה אבל עם ביטחון עצמי." הנוסחה הכללית עבדה – הצלחתי לייצר הרבה כסף לי ולמועדונים בזמן קצר מאוד, בזמן שאני, כמובן, רואה את העבודה הזאת כבילוי מהנה מאוד. נטלי לא הסכימה לצורת החיים הזו, היא הבינה שלקחת את העולם הזה ממני זה לקחת את נשמתו, ובכך דרכנו הגיעה לסופה.

הייתי מאוד שבור מהפרידה הזו, מאחר שראיתי איתה חיים משותפים. היא ויתרה עלינו ובצדק, כי עם כל הרצון הטוב, כשהערכים בין בני זוג כה שונים, זה עניין של זמן עד שהקשר יגיע לסופו.

הגענו לקיץ 2015, מועדון הפנורמה הגיע לקיצו ונסגר גם כן, התגעגעתי בטירוף לנטלי ולא יודע מה לעשות עם עצמי.

אז נשארתי עם מעט מאוד חיים אבל עם הרבה זמן פנוי והרבה מאוד כסף.

מה בחר בן 24 יכול לעשות עם הרבה ידע, הרבה זמן פנוי והרבה כסף?

## אני בעלים של מועדון ענק בתל אביב

בשנת 2009 הפעילה פייסבוק משחקי רשת, ואחד המשחקים שבהם שיחקתי נקרא "פארמוויל" (אין לי מושג אם הוא עדיין קיים, לא טרחתי לבדוק וזה לא הפוינט). המשחק הזה מתבסס על חקלאות והמטרה הייתה לייצר חווה יפה ובמרכזה וילה ענקית שהיא יקרה יותר מכול. זה נעשה מעניין כאשר כל החברים בפייסבוק ראו זה את החווה של זה. אף אחד לא הצליח להרוויח מספיק כסף בשביל להשיג את הווילה, לא בזמן קצר בכל אופן. בשביל להשיג את החווה היפה ביותר עם הווילה, נדרשת לזמן ולמיקוד. הייתי צריך לזרוע על פי מה שהמשחק מציע ולהביא בחשבון את הזמן ביחס לרווח. העניין הוא שאם לא הייתי מגיע בזמן למחשב (נניח, הייתי בוחר בגידול חקלאי שזקוק לשש שעות על פי המשחק), מה שזרעתי היה נובל והייתי מפסיד גם את הכסף וגם את הרווח הפוטנציאלי. לכן הגעתי בזמן ודאגתי שהכול ילך כראוי. בזכות המשחק הכרתי את המשוואה "זמן שווה כסף" ואת היכולות המדהימות: שקדנות, יוזמה ואומנות (צריך דמיון ויצירתיות בשביל לייצר חווה מסודרת, הגיונית ויפה). לא הכרתי בזמנו את היכולות העסקיות שלי, אך כן הכרתי את השקדנות ואת העבודה הקשה שאני יודע להשקיע.

המשחק הזה עם התחרות הגלויה בין כולם הוכיח לי שאחרי הכול, יש בי גם יכולות לבצע מהלכים חכמים במשוואת הזמן-כסף, ומבין כל מאות חבריי בפייסבוק ששיחקו ודהרו במשחק הזה – אני הייתי הראשון שהגיע לווילה עם חווה מדהימה.

היום אני מבין שהמשחק הזה לימד אותי להיות יזם, עם כל היכולות שהמילה הזו מכילה בתוכה.

אז אני אחרי הפרידה מנטלי, במצוקה נפשית גדולה מאוד, הרגשתי ריק, פספוס אדיר ושנאה עצמית.

13.9.2015, תאריך יום ההולדת שלי ואני בן 25, מקבל שיחה מאיתי ארז, הבעלים של מועדון הפנורמה לשעבר ומי שעתיד להיות שותפי העסקי יחד עם אשתו – רויתל. קיבלתי את השיחה ואיתי אמר לי: "קרליבך 2". כמו ילד טוב כתבתי בוויזו "קרליבך 2" והגעתי לבית מעריב. המקום היה כמו אתר בנייה נטוש, איתי סיפר לי כי הוא ורויתל כבר תקופה מחפשים מועדון חדש וחשבו עליי כעל שותף פוטנציאלי, צלע שלישית בשותפות המועדון החדש. אבל היה פה קאץ':

מאחר שבתקופה הזו התקיימו השיפוצים של הרכבת, השכירות עבור חלל המועדון הייתה בגובה של 11 אלף שקלים בלבד. שמעתם נכון, 11 אלף שקלים עבור מתחם ענק המתפרס על 1.000 מ"ר בערך, באמצע תל אביב, על אדמת בית מעריב.

רגע לפני שאספר לכם על מסע הכניסה שלי לשותפות, אספר על הרגע המאוד-מאוד מבדר במסיבת הפתיחה, שאליה הגיעו יותר מ-800 איש למועדון. אני ואיתי היינו שיכורים למדי כבר באמצע האירוע, וראינו באחת מתוך ארבע קופות הבר הכנסה של 11.000 שקלים בדו"ח ביניים. כאמור, יש עוד שלוש קופות בר ושתי קופות כניסה של המקום.

התייעצתי עם הוריי בטרם הכניסה שלי לשותפות, ביקשתי משניהם להגיע למען מטרה אחת ברורה – לייעץ לבן שלהם לפני

הצעד העסקי הכי גדול בחייו, בלי להעלות שום נושא אחר (אם לא ציינתי זאת, הוריי גרושים – עוד משנת 2005, כאשר הייתי בן 15). שניהם כיבדו את הבקשה שלי ושניהם הגיעו. כרגיל, אימא שלי הייתה "השוטר הטוב" ואבא "השוטר הרע". לא רע בכלל, האמת, הוא רק העלה את כל התרחישים הכי איומים שעלולים להיווצר, כמו איש עסקים חכם, כמו שאני הייתי נוהג עם הבן שלי. אימא תמיד עודדה אותי ועמדה מאחוריי בכל החלטה, היא הייתה אימא במלא מובן המילה.

הוריי בשלב הזה כבר הבינו שאני לא ילד מפונק שצריך לגרד אותו מהספה, הם ידעו ששום עבודה קשה ומייגעת לא תשבור אותי. הם הבינו זאת עוד בשנת 2006, כשהייתי משכים בשעה ארבע לפנות בוקר ויוצא לעבוד במכירת הכיסאות והמיטות באמצע אוגוסט בחוף הסלע בבת ים, ולכן שניהם הסכימו שזה רעיון טוב עבורי.

איתי שכנע אותי להיכנס איתם כשותף במועדון החדש שהם רוצים לפתוח, ואני נזכרתי בווילה שבפארמוויל, הרגשתי שהמועדון הוא הווילה.

בדומה למשחק, השקעתי חצי מיליון שקל על המועדון הזה וחיי חזרו אליי. אני פאקינג בן 25 עם הפוטנציאל הכי גדול אולי, כאשר אני עונה לטייטל: בעלים של מועדון בילויים ענק במרכז תל אביב.

במקביל המשכתי לנהל את הדופלקס. למעשה זה היה התנאי שהיה חשוב לי יותר מכול בחוזה של השותפות, שכן כעת שלטתי והשפעתי בשני מקומות ענקיים, ובלי תכנון אפשר לומר שרע מהסיפור הזה לא יכול להיות.

כל מכריי נדהמו לשמוע על הצעד הסופר-מטורף שעשיתי והרגשתי על פסגת העולם.



אבל עכשיו, לצד כל זה, תנו לי לתקן את הכותרת היפה של הפרק הזה:

אני ילד אידיוט, שלא מבין למה הוא נכנס. היעדר שינה, חרדה, תיק פלילי וכתב אישום, חלודה לריאות ועוד חרדה ככה לכיף שיהיה – לזה נכנסתי. סליחה, כל זה גם לא עשירית ממה שעברתי בשלושה וחצי החודשים מאז שנכנסתי לזה, מ-13 בספטמבר ועד סוף דצמבר 2015.

אני ואיתי עשינו סוג של חלוקת יום ולילה על מנת לעבוד בקצב מהיר בשיפוץ המועדון, כדי להגיע לפתיחה יותר מהר. הרי כל יום עבודה שעובר זה היעדר רווח. איתי היה מגיע ביום עם הצוות ואני בלילה עם צוות חדש. באחד הלילות, כשהגענו לחלל המתחם, הבחנתי בבמה החדשה, וכמו ילד שקופץ על המיטה בחדר בית המלון, עליתי על הבמה. התבוננתי על חלל המועדון מלמעלה ועוד לפני שהספקתי לסקור את כל התמונה, התמלאו עיניי במסך שחור. פחדתי שנכנס לי משהו לעין וניסיתי לנקות את העיניים, אבל עוד שחור על שחור. במהרה הרגשתי את דפיקות הלב ואת נפילת הסוכר.

החרדה הזאת שינתה לי את הלך המחשבה והרגשתי את השרביט שמונח בידי. הבנתי את גודל הסיכון, את גודל המחויבות ואת גודל האחריות. היה לי קשה לשמור על חדות ולקח לי זמן להבין מי אני ומה עשיתי. זה הרגע שבו הגדרתי את עצמי מחדש, מאחר שהעברתי כספים מטורפים ורכשתי דברים שמעולם לא הייתי רגיל לרכוש. היום אני יודע שזה היה הרגע המכונן של חיי.

אבל לא היה זמן לזה, לפני שהספקתי לחזור למציאות הטפתי בום של קדיחה באוזן, ריתוחים, דפיקות, שבירת קירות, התקנות ועוד קדיחות, קצר חשמלי ואין-סוף שיחות ופגישות לאישורים, לגימה מהתה של הרוגע ובוט – תאונת שרשרת ענקית באיילון דרום.

מה?

זה היה רגע לפני שסיימנו את השיפוצים במועדון והייתי צריך לנסוע לרחובות לקבל תדפיס של תוכנית בטיחות של המועדון. היינו צריכים להגיש את התוכנית למוחרת בבוקר. מיהרתי באיילון והפזיזות הזאת הובילה לתאונת שרשרת ענקית באיילון דרום, אופסי.

פה נזכרתי בשיעור שקיבלתי במועדון מאחורי דלפק הבר, על ההבדל בין מהירות כתוצאה של פזיזות ובין מהירות כתוצאה של התייעלות, בפיק הגדול ביותר שחוויתי באירוע בר שתייה חופשית, כאשר אני משרת מעל 1,000 איש יחד עם עוד ברמנית אחת בלבד. התובנה הזאת הצילה לי ולה את התחת, בענק. אבל פישלתי איתה בכביש, עוד יותר בענק. למזלי ולמזל המעורבים בתאונה – לא היו נפגעים.

יש הבדל בין מהירות הנוצרת מהתייעלות מאשר מהירות היוצרת תנועות חדות, ומכאן המשפט: רגוע זה חלק וחלק זה מהר. אך זה היה מאוחר מדי, אין לי זמן לזה – מה נסגר? מה קורה פה? בתוך מה אני בדיוק?

אני בתוך חיי המאתגרים, ואף חוק זה או אחר לא מספיק להיכלל בתוך הטירוף הזה.

בדיעבד אני מתגעגע מאוד לטירוף הזה. לא הייתה בו טיפה של הנאה, אבל מה שהוא הביא איתו היה ההתמודדות, הסיפוק וחוסן מנטלי עצום, ולכן זה היה שווה את זה.

הימים עוברים ותחושת האחריות רק מתעצמת. היא לגמרי עליי, אין פה צחוקים, אין פה בוס שאני הולך אחריו ורק צריך למלא את הוראותיו. יש פה אותי ואת המוח שלי. כל מה שאני יכול על מנת שאצליח להרוויח מהסיפור הזה.

הקונוטציה של אנשים כשהם שומעים "בעלים של מועדון בילויים / מועדון לילה" היא של אחד שהוא "כבד", מיליונר, חי טוב ו"יושב טוב".

האמת היא שברוב המקרים, זה לא יכול להיות יותר רחוק ותלוש מן המציאות.

בטופ אימפריית ה"פלקסים" (מועדון הדופלקס והקומפלקס) אני שובר את הראש ומנסה לפרוץ כל גבול חשיבתי, איך אפשר להעלות את הרווחיים מהבר, מהכניסה ומכל ערוץ הכנסה נוסף. ראיתי מה עובד ומה לא – מה גורם לקהל הלקוחות להזמין יותר ומה פחות, וזה העסיק אותי.

זוכרים את ההבטחה באי-ודאות? כשהלכתי למועדונים ושילמתי כניסה כדי ללמוד כיצד הם פועלים? ובכן, מהטעויות ומהתובנות שקיבלתי בעקבות מעשים אלה יחד עם תקופת הלימוד בזמן הפציעה, הצלחתי לנצל את התפקיד שלי כמנהל המועדון כדי להפוך לאדם שנהנה מכל רגע בזמן שהוא מרוויח כסף. הפכתי את הביזנס לעונג אחד צרוף.

לאורך שנותיי כברמן ביצעתי פעולות שכלל לא הייתי מודע להן, או יותר נכון לא ידעתי לבטא אותן במילים, וכלל לא ידעתי שמלמדים את הפעולות האלה במגוון תחומים, לדוגמה "אפקט העדר".

בתחילת דרכי, כשרציתי להתבלט (יותר נכון ליהנות מהמשמרת האחרונה שלי בבר, אז כשהתחלתי לעבוד במוסד), יצרתי את האפקט הזה באמצעות ההתנהגות. ביצעתי פעולות לא הכי קונבנציונליות, אך כאלה שגורמות לסביבה לא להישאר אדישה. רקדתי על הבר, מזגתי לאנשים ישירות מהבקבוק לפה, ביצעתי את ההפעלה הכי טובה שהקהל היה יכול לבקש. בעקבות הפעולות האלה הקהל התמגנט לבר. כולם ראו שמתרחש משהו ממש מעניין באזור, ואם כולם שם, אפילו הסקפטיים ייפלו בפיתוי. איך אני תמיד אומר? הקהל מצביע ברגליים, בכך שהוא מגיע למועדון ובכך שהוא רוקד.

האפקט הזה הכרחי למי שרוצה לייצר קהילה ולקדם את העסק שלו. ובכך, הוא קיים, הוא מגיע מהמנגנון ההשרדתי שלנו כיצורים חיים והוא נעשה לרוב לא במודע.

האפקט הנגרם כתוצאה מפעולה זהה של רבים. לדוגמה, אם יפתחו סניף של מותג מאוד מוכר ואהוב בקניון מסוים ורבים יעמדו בתור לרגל הפתיחה שלו, גם אם לא תדעו במה מדובר ומה מוכרים שם בדיוק, זה יעניין אתכם מספיק בשביל שתלכו לכיוון התור הענק, כי תפעלו תחת הנחת היסוד "אם כולם עושים זאת, סימן שזה טוב, חיוני, ואני גם צריך את זה". זו אכן פעולה מניפולטיבית, אך היא ממש לא רעה או שלילית (אגב, למניפולציה יש הרבה פעמים קונוטציה שלילית, אבל זה ממש לא כך במציאות. כולנו עושים מניפולציות כל הזמן, בעיקר על עצמנו. קרה לכם שניסיתם לשכנע את עצמכם אין-סוף פעמים לעשות משהו אבל לא עשיתם אותו כי היו תירוצים? "אפשר מחר" או "אני עייף בשביל לצאת עם חברים ולהכיר אנשים חדשים"? זו מניפולציה, הרי אם הייתה בכך תועלת רבה מבחינתכם, שום עייפות לא הייתה פה. הסיבה היא לרוב עמוקה יותר, ייתכן כי אתם רוצים להימנע ממפגש חברתי או לא לסיים את עבודה שהייתם צריכים לעשות כי היא משעממת או וואטאבר, וזו מניפולציה עצמית).

אז מה קורה בפועל? איפה שכיף ותוסס – לשם אנשים ילכו, ולכן מקום שבו אנשים רוקדים ונהנים מושך כמו מגנט ומעורר את היצר הסקרני של הסביבה. אם הנהנה האולטימטיבי מזמין מהבר, שותה ונמצא בסביבה הזו – אז זו הדרך להגיע למצב הרצוי, וכך כולם יפעלו. התוצאה של מעשים אלו – עדר, ובעקבות זאת - אפקט העדר: מלא לקוחות, מלא תנועה ומלא מכירות. התנהגות מובילה להתנהגות. אם תתנהגו כגרסה הטובה ביותר שאנשים היו מאחלים לעצמם להיות – אתם תשפיעו עליהם,

תובילו אותם והם יתנהגו כרצונכם. משמע: אנשים נמשכים לאנרגיה שהיו רוצים לעצמם, ויימשכו לאנשים או למוצרים שהאנרגיה הרצויה קיימת בהם.

אני יכול לספר לכם על מניפולציה שעשיתי ושיצרה אצלי את אפקט העדר בזירה של הניו מדיה, כאשר שיווקתי את הקורסים שלי ברשתות החברתיות.

באחד הימים שבהם לא הספקתי לשווק ולהעלות פוסטים / סטורי, גם לא קיבלתי פניות או התעניינות ביחס לקורסים שאותם אני משווק. הייתי מתוסכל ומלא בהאשמה עצמית. לכן העליתי סטורי שבו כתבתי: "כל מי שהשאיר פרטים, יחזרו אליו בהקדם. המערכת שלנו מפוצצת. היאזרו בסבלנות ואני מבטיח שיחזרו לכל אחד ואחד מכם."

כאמור לא הייתה אף לא פנייה אחת, ועם זאת, אחרי פחות משעה קיבלתי 30 פניות וים שאלות. אחלה מניפולציה, אחלה אפקט.

כמה פעמים קרה לכם שראיתם, אולי בשוק או בדוכני אוכל, דוכן אחד שהוא ריק מאנשים והשני מפוצץ עד שלא ניתן לגשת? לאיזה מהם תעדיפו ללכת בטרם תגלו מה כל דוכן מציע? ברמנים איטיים וחופרים לעיתים זה... רווחי. לא מאמינים?

את אפקט העדר הייתי יוצר בצורה נוספת, שכביכול גם נוגדת את ההיגיון: לומר לברמנים להאט קצב ולפתח אינטראקציה עם קהל הבליינים שכן מזמינים. זה עבד טוב בעיקר בתחילת הערב, בברים שבהם אין מקומות ישיבה סביב הבר, וזאת כדי להשאיר כמה אנשים בקרבת הבר, בזמן שאנשים נוספים נכנסים למתחם ורואים כי יש שם אנשים.

## הזאב מחיי הלילה

עד היום אני מזהה המונים שמושפעים מיצירת המופת ומנסים לחקות את ליאונרדו דיקפריו שמגלם באופן אגדי את ג'ורדן בלפורט.

האמת היא שהסרט הזה היה עבורי נקודת מפנה והמחיש את מה שחתרתי אליו כל השנים: ביזנס ופלז'ר. הסרט הזה עשה לי טוב לרגע אבל הרס הכול אחר כך. התחלתי לשוטט, כמו זאב שמשחר לטרף, בחיפוש דרכים להגדיל את ההכנסות בעסקים של עצמו עם עובדים משוגעים.

בדומה לזאב, הכרתי את ה"נעמי" שלי – לירז.

באופן גלוי אומר כי לירז היא האישה הכי יפה, הכי כיפית והכי נשית שהכרתי בחיי.

היא הייתה התל אביבית ששומעת אביב גפן לפני השינה ושכל מבט שלה היה כמו תמונה מצילומים של סרט משובח. ההופעה הלא מתנצלת שלה כללה צמידי עור על הידיים, שמלות של נערה מן האגדות ושיער שהיה לו ניחות קוקוס ומראה פרוע.

בניגוד לצד האפל-חייתי שלה, היא גם אלוהי התזונה ומוכרת מאוד בארץ.

לאחר כמה שיחות קצרות איתה, מצאנו נקודות מאוד זהות בהשקפה שלנו על החיים. ואני, כמו שאני, בהילוך גבוה בחיים

– הצעתי לה דייט. היא סירבה בטענה שהיא לא יוצאת לדייטים. אבל למרות התשובה שלה, הרגשתי ממנה דווקא התנהגות שונה. תודה לארי הצעיר שלמד תקשורת בין-אישית וידע לפרש סאב-דינמיקה.

ידעתי שהיא חוששת לצאת איתי, אך מאוד רוצה. יכולתי להבין אותה למען האמת. נראיתי לא יציב, "Player" כזה, מחפש סטוצים וסקס מזדמן. הרי אני בטופ אימפריית מועדוני ענק ואני רק בן 25. למרות שכל הנתונים מעידים על כוונות, זה מטעה מאוד. תמיד חיפשתי קשר זוגי והתרגשתי מזה, קשר אמיתי שמתאים כמו כפפה ליד, ולירז, ללא כל צל של ספק – הייתה הכפפה.

בפעם הרביעית בערך שהצעתי לה דייט, היא הסכימה. יצאנו למסעדת מונטפירוי היוקרית שבתל אביב. תחילה המבטים שלה היו מוזרים, כאילו היא לא בטוחה במעשיה אך מסוקרנת ממה שעתידי לקרות.

כל חיי הייתי אחראי על עצמי, לא הראיתי חולשה ולא חיפשתי תמיכה מאף אדם אחר, ולירז הופיעה בתקופה הכי אינטנסיבית שחוויתי בחיי, כשהייתי צריך יותר מהכול תמיכה והכלה.

לירז היא אימא, גם בעולם וגם בנפש. בזמנו, אימא לדניאל בן ה-4. התכונה האימהית הבולטת אצלה, של תמיכה והכלה, התבטאה בכך שהיא הצליחה להכיל גם את ארי הקשוח שבונה אימפריות וגם את ארי השטותניק וחסר האחריות שמשתכר, נוטל חומרים מעוררים ועושה צחוקים כמו אידיוט על המסכים של המועדון בזמן אירוע.

כמות האוקסיטוצין שהופרש לי בגוף בגלל לירז הייתה משהו שלא ניתן להסביר במילים. החוויות שעברנו היו פסיכיות לגמרי והשילוב שלנו היה קטלני. כמה שאהבתי את עצמי, אהבתי את עצמי פי עשרה יותר כשהייתי איתה. אבל גם בזכות הקשר איתה

למדתי שאנחנו לא באמת מתאהבים בבן אדם, אלא אנחנו אוהבים את מי שאנחנו בזכות איך שהצד השני גורם לנו להרגיש. זו ההגדרה שלי להתאהבות, וזו הסיבה שהיא חולפת ולא נצחית.

\*אוקסיטוצין זה הורמון אהבה חזק ועוצמתי מאוד המשרה לנו תחושה של שלווה נפש ושייכות.

### סתום ת'פה ותפעל

קורה שיש ערב שבו שום דבר לא מתניע, לא העמיתים שלנו, לא הקהל שלנו וגרוע מכול – לא אנחנו.

הבר שומם, הגיעו מעט מאוד אנשים, הקופאית מציירת לעצמה על היד סקיצה לקעקוע ואני מועיל בטובי לצאת מהמשרד לבדוק את החיבור של אחד המסכים שהחליט לקרטע.

זה כאילו היקום אומר לך: "עזובת'ך, יאללה סגור ת'מקום, זה לא הזמן הכי טוב להיות בו עכשיו."

החלטתי להגיד ליקום, לעמיתיי ולעצמי לסתום את הפה ולפעול למען התוצאה הרצויה. מה התוצאה הרצויה? מועדון מלא באנשים שמחים ורוקדים וקופות מפוצצות בכסף.

נתחיל בקהל, איפה הוא? בבית? יופי, אז נוציא אותו. כל החוקים כשרים, טלפונים, אס.אם.אסים, פייסבוק, אינסטגרם, ברחוב – הכול כשר.

העובדים – איפה הם? פה? יופי, אז נזכיר להם את זה.

הרווח – איפה הוא? בכיס של הקהל? יופי, נייצר להם את

החוויה הכי מושלמת שאפשר בשביל שיוציאו אותו.

הקוראים החכמים שבכם – ניחשתם נכון, זה לא מספיק. כי

זה היה יום גשום עם פיגוע דקירה בבוקר. אין שום סיבה או

חשק לצאת מהבית, לבוא לרקוד ולבלות. אני צריך טריגר, טריגר

עסיסי, "דיל ברייקר" כזה.



הנתון: זה יום גשום וחורפי והקהל צריך נחמה.  
מה בעל מועדון שבעברו היה ברמן מיומן יודע ויכול לזקוף  
לזכותו במצב הזה ועם הקלפים שקיבל?  
סנגריה חמה ושיווק נכון – וזה אמור להספיק.  
תמונה של הברמנית עם חיוך אמיתי וטהור לצד סנגריה חמימה  
ומנחמת. תמונה אחת ברשת ובום – המקום כמעט מלא.  
מהמקרה הזה הבנתי שמי שנכנס לטייס האוטומטי, שיצפה  
להתרסקות אוטומטית ולא נעימה במיוחד.  
כשאתם בתא הטייס, ולא משנה איזה מטוס אתם מטיסים, תהיו  
טייסי קרב וקחו את כל השליטה לידיים שלכם. אל תחכו שמישהו  
ידאג או חלילה תיכנסו לתודעת "זה כבר אבוד".  
סוף הערב הסתיים בניחוח ניצחון המלווה בריח יין משכר חושים  
(תכלס חלק גדול מהסנגריה נשפך בבר ובגלל זה הריח וזה).  
באותה תקופה נדהמתי להכיר את הקהל הערבי-נוצרי שהחליט  
לסגור אירוע ענק אצלנו במועדון. הבנתי שיש צפי ענק לאירוע  
ושכדאי שאתכונן לכך בהתאם, מבחינת ציוד, הזמנות שתייה  
ויותר מכול – צוות.  
עוד דבר שקרה בתקופה הזו – הפיגועים שמחבלי חמאס עשו  
בארץ ובעיקר במרכז, באמצעות הטרנד החולני – דקירות. עכשיו  
תנו לי ליישר קו, כל קשר בין הערבים הנוצרים והערבים עם  
הדעות הטרוריסטיות – מסתכם במילה "ערבים". כלומר אין שום  
קשר. נוסף על כך, זו קהילה מדהימה, לא יימאס לי לעולם לומר  
זאת ותכף תבינו גם למה. הבעיה היא שהצוות שלי לא ידע זאת,  
הרי הם לא מכירים אותם, ואני גם לא הכרתי אותם כל כך.  
האם חששתי? אשקר אם אומר שלא. פה התמודדתי מול האתגר  
האמיתי, איך אגייס צוות רחב לאירוע הזה, הרי קיים סיכוי –  
ובצדק – שאף אחד לא ירצה לקחת את הסיכון.

האמת היא – וזה אני, לטוב ולרע, תמיד אומר את האמת, כי רק עם האמת אפשר להתקדם – שיקרתי לצוות. יותר נכון לומר, עשייתי מניפולציה ונידבתי רק את המידע החיוני שיגייס לי את הזמינות מהצוות, לכן אמרתי להם שיש אירוע ענקי ושווה בלי לומר איזה. כמובן אני לא חסר אחריות עד כדי כך. לפני שהחלטתי מה לומר לצוות מבחינה מוסרית, בדקתי היטב מי הם החברה האלה בדיוק. זימנתי בערך 16 ברמנים וצוות כניסה בטענה שיש "הפקה גדולה ושווה". לא הייתה לי ברירה, הייתה לי רק מטרה אחת ברורה – הצלחת האירוע. כשהצוות הגיע למועדון, למזלי לא היה יותר מדי זמן ללחשושים כי הטירוף התחיל. כל הברמנים עלו למשמרת לאחר חצי שעה מרגע פתיחת האירוע. הבנתי מול מי אנחנו מדברים בעסקה השלישית כשראיתי את נופר, ברמנית-על שהייתה בצוות שלי, מקבלת שטר של 200 שקלים על שתי כוסות בירה בצירוף המילים: "תשמרי את היתרה." כל כוס בירה עלתה 28 שקלים, משמע טיפ של 144 שקל, בעסקה אחת שזוהה לקודמותיה. פיק של החיים שבו הצוות התפנתר על החיים והבין מה שאני הבנתי – שאין שום סיבה לחשוש מהאירוע הזה. זה קהל של אנשים מדהימים, שהגיעו במטרה ליהנות ולפרגן לצוות הישראלי. בנוסף אציין כי ההתנהלות עם צוות ההפקה הייתה מושלמת.

באירוע הזה הרגשתי כאילו זו מסיבת שלום, עם שיר ערבי ושיר ישראלי מיד אחריו, קהל ערבי וצוות יהודי, כולם נהנים, כולם מרוויחים והאירוע לא רק עבר בשלום, אלא באופן כיפי וסופר-רווחי – לכולם, למועדון, להפקה, לצוות ולקהל שהרוויח ערב בלתי נשכח.

תוהה לעצמי איך שני ארגונים – ארגון המועדון וארגון ההפקה – יצרו יחד תוך כמה שעות חוויה מרגשת עבור העובדים וקהל הבליינים באופן מושלם והרמוני, בזמן שעם נבחר הציבור, הכוללים סוללה של אנשים עם רזומה מרשים, זה לא קורה.

יצא 177 שקל לשעה אחת בלבד לכל ברמן מהטיפים, מטורף.  
אציין כי מאז עשינו עוד המון אירועים יחד וכולם היו מדהימים,  
פשוט תענוג.

### אגו תמורת כסף

מה אם הייתי אומר לכם שברגע זה אתם מחזיקים במוצר מטורף  
שבזכותו אתם יכולים להיות עשירים מאוד?  
חכו, זה נהיה יותר טוב...

מה אם הייתי אומר לכם שאתם אפילו לא צריכים להשקיע כסף  
בשביל לפתח את המוצר הזה, ואף לא צריכים כלל לשווק אותו?  
המוצר הזה שאתם מחזיקים בידכם שווה המון כסף, המוצר הזה  
נקרא: אגו.

אם תמכרו את האגו שלכם – תרוויחו הרבה מאוד כסף. למדתי  
את זה מאיתי, זה היה באחת הפגישות שקיימנו עם מפיקים  
ויחצ"נים בשביל למלא את יומן המועדון באירועים. לא אחפור  
ואקצר לכם את הסיפור בשביל התובנה הזו:

נפגשנו בקפה נטו ביהוד, המפיק היה מוכן לשלם כל מחיר  
במשחק הפינג פונג של המשא ומתן בשביל לקיים את ההפקה  
שלו במועדון שלנו, אבל בתנאי אחד, שיציג עצמו לקהל שלו  
כבעלים של המועדון.

תחילה הרמתי גבה וחשבתי שזו בדיחה.  
למזלי, לפני שהשחלתי מילה והאגו שלי התפרץ, איתי הקדים  
וענה בחיוב להצעה שלו.

לאחר שהגענו להסכם עם המפיק, הוא התמתח לאות סיום  
המשא ומתן וקם להשתין. בזמן הזה שאלתי את איתי למה הסכים  
לכך שיציג את עצמו כבעלים של המועדון, בזמן שאני נלהב כמו  
ילד מהטייטל הזה.

ואז הוא אמר לי משפט שנצרב לי במוח עד היום:

“שייקח את הקרדיט ושישים את עצמו בחזית, מה שחשוב הוא מי שבסוף היום הולך לבנק.”  
 בכך האגו נמכר, תמורת אחלה כסף.  
 מי שמוכר את האגו נהנה גם מקליטה גבוהה יותר. לא מאמינים לי?

כשתיחשפו למידע הכרחי, מִסְפָּר, מקורס או מעצה של חבר מוצלח, אנשים נטולי אגו יקלטו את הנאמר בצורה יעילה יותר. אדם שלא מחשיב את עצמו כ”הכי חכם בחדר”, מבין שעליו ללמוד עוד המון, ובכך גם יהיה פתוח בגישתו ללמידה.  
 אני רוצה לספר על ערב נוסף שעבדתי בו, זה היה זמן קצר לאחר שנהפכתי לבעלים של מועדון הקומפלקס.  
 למשרד של המועדון נכנס אורן, מפיק של מסיבות טראנס. במשרד נכחנו אני וצוות הברמנים של המועדון, ואורן נכנס באגרסיביות ושאל בקול רם: “מי זה ארי פן?! זה אתה?! אתה ילד! בדקת ולמדת בכלל איך מועדונים גדולים בעיר עובדים לפני שאתה מנהל פה ת’עניינים בכלל?”  
 “נעים להכיר, אורן. בוא שב, שמישהו יכין לידידנו כאן דרינק צונן, כי אנחנו הולכים לעשות הרבה כף והרבה כסף ביחד. עכשיו בוא ספר לי, כי המטרה שלנו משותפת, מה אתה יודע ממועדונים אחרים שעושים טוב יותר מאיתנו?”

לא נשאר לאורן יותר מדי מה לומר, למעשה לא נשאר לו יותר מדי דברים לעשות מלבד ללמוד וליצור, יחד איתי, הרבה כף והרבה כסף מהאירועים שלו. הוא נרגע ולחץ לי את היד בחוזקה באותה השנייה. אורן עד היום מעוניין ומתעקש שאני זה שיספק לו עובדים וינהל לו את האירועים.

עם הזמן, כשהספינה הייתה יציבה במועדון הקומפלקס, לא תפסתי תפקיד ניהולי ונשארתי רק “שותף שקט”. לא ראיתי סיבה ללכת עם תג של “בעל המקום” ואף גיליתי יתרונות בכך שצוות

העובדים החדש לא ידע מי אני בכלל. המחשבה נולדה כשנדרשנו להיות יצירתיים מאוד מאחר שהמתחרים הקימו מועדון ענק ומושקע עוד יותר עם תקציב שהגיע מממד אחר.

הסטנדרט במסיבות הלטיניות הוא שיש הדרכות ושיעורים בתחילת כל ערב, שהם חלק אינטגרלי מהחוויה ומהפעילות העסקית של המקום.

היתרון שלנו היה דווקא צוות המדריכים המוכשר והמקצועי, שעורר בקהל הבליינים תחושת שייכות ובית. עם זאת התחלתי לשמוע התלחשויות וביקורות חיוביות מלקוחות קבועים על המועדון של המתחרים. הבנתי כי הם פוזלים לצדדים.

לכן החלטנו לא להדביק את הפער מבחינת תפאורה ומזגנים, שעליהם הם שפכו תקציבים, ומנגד לחדד ולשפר עוד יותר את המיתוג שלנו במקצועיות ובחמימות, ובעיקר לעורר בקהל תחושת שייכות.

נראה לי שזו הדוגמה הכי טובה שאוכל לתת למצב שבו מכרתי את האגו ופעלתי, כי הייתי צריך לסתום את הפה, לא לספר שאני בעל המקום ובמקום זאת לפעול למען המטרה.

כך פעלתי וזה אכן השתלם, התחלתי להיכנס לשיעורי ההדרכה כבליין סמוי לחלוטין. בכך יכולתי לבדוק טוב יותר מכולם את איכות ההדרכות ואת מצב הבליינים. נכנסתי לשיעורים ובדקתי את המדריכים החדשים שכלל לא הכירו אותי, הזמנתי רקדניות מתחילות וגרמתי להן לחוויה בלתי נשכחת (רקדנים מיומנים לרוב לא מזמינים מתחילים, ולכן המתחילים תמיד עוברים "תקופת קשה" של מעט ריקודים בצעדים הראשונים). זה שיפר פלאים את המצב ואת התחרות. הצלחנו להגיע לסטנדרט מקצועי שעוד לא היה. כולם דיברו על זה והקהל, כמו הקהל, מצביע ברגליים. הצלחנו לפוצץ את המקום פעם אחר פעם והרבה יותר מהמועדון המתחרה, בלי לשפוך כסף שלא היה לנו על מה שלהם כן היה כסף עבורו.

זו ההמלצה שלי אליכם. דיברתי עליה קודם ואחפור כמה שצריך עוד: יצירתיות זו אחת התכונות החשובות ביותר שאדם יכול לגייס, ואם ידע להיות כזה, הוא ייהנה מכל אתגר שהחיים יציבו לו.

### זעקת אמא

זה היה ערב שגרתי, ערב שלישי לטיני במועדון הקומפלקס. השעה בערך 22:00 ואני מקבל שיחה מאימא שלי:

"ארי... ארי... (בכי ומלמול)."

"מה?"

"הוא מת, הוא מת, הוא מת."

לא אשכח לעולם את שלוש הפעמים האלה שבהן היא צרחה לי באוזן.

הבנתי מיד מי, דוד שלי, טוני, זיכרונו לברכה, אחיה של אימא שלי. האובדן הזה היה קשה לעיכול מכל בחינה אפשרית. גם כי זה לא האח הראשון שאימא שלי מאבדת, וגם כי עבורי הוא היה דמות להערצה מאז שאני זוכר את עצמי. נכון שלכל אחד יש את הדוד הכיפי, המגניב והאהוב? זה לגמרי היה טוני. הוא סימל עבורי אצילות, נתינה וגבריות, וההגדרה שהכי הלמה אותו בעיניי הייתה פשוט "COOL".

את טוני זכיתי להכיר וגם לבלות איתו לא יותר מדי זמן לצערי, כי לא חשבתי על טרגדיה כה נוראית (התובנה תגיע בסוף). אם היו שואלים אותי כשהייתי קטן מה ארצה להיות כשאגדל, הייתי אומר "כמו טוני". הוא היה הרפתקן וכיפי ויש לי בערך עוד טריליון ואחד דברים לומר עליו. נוסף על כל זה, הוא היה הכי משפחה שיש עבורי. אהבתי אותו כמו שאני אוהב את עצמי.

בחלומות הכי גרועים שלי לא תיארתי תרחיש שכזה, בטח לא בשרשרת אירועים כזאת.

עכשיו תנו לי לומר לכם משהו וזה ללא ספק הדבר הכי מוחלט בכל הספר הזה ובכלל בכל חיי:

לא משנה כמה השגתי בחיי עד היום מבחינת כסף, נכסים, חוויות ועוד, הייתי מוכן לשלם מחיר, כל מחיר, אבל כל מחיר שידרש, בשביל להחזיר את טוני אלינו, לאימא שלי ולעולם. לא הצלחתי להגיע להלוויה כי מצאתי את עצמי בבית חולים, בעקבות תוספתן דלוק אשר דרש ניתוח מייד.

פעם לאימא שלי נפלט שטוני לא היה מספיק חשוב עבורי ולכן לא הגעתי להלוויה, למרות שהיא ידעה מה קרה. לא השבתי על כך.

האמת היא שהייתי באבל על טוני שבועיים, וייללתי כמו זאב שאיבד את אימו, כל לילה, וכאן, בספר הזה, זו הפעם הראשונה שאני מספר את זה לאימא שלי ולעולם.

הדבר החשוב ביותר בחיים האלה הוא הזמן והחוויות שאנחנו נקדיש לאנשים הקרובים לנו, אין תחליף לכך. ההוכחה היא פשוטה:

דמיינו את עצמכם מחוברים למכונת הנשמה, בגיל מתקדם שלכם. בסופו של דבר, לפחות אני מבין מהסיטואציה המאוד סבירה הזו (כי כולנו נמות בסוף) שאם אתחרט על משהו – זה יהיה על כך שלא הקדשתי די זמן עם הקרובים, אבל הבאמת-קרובים. נהפכתי לאדם מאוד לא נעים, מצב הרוח שלי היה בעמקי הזבל, ולצד זה נהפכתי לבוס מעצבן, כזה שמשליט טרור וזורע פאניקה סביבו.

דבר זה גרם לי לדחוק בעובדים עוד, מה שהוביל דווקא לעלייה בדו"ח Z הסופי של כל אירוע (הכנסות), ובכך גם לפדיון גבוה יותר. אך זו הייתה אשליה הרסנית.

אם אתם חושבים שבוסים קשים מוציאים יותר מהעובדים שלהם – אז זה נכון לטווח הקצר אבל רחוק מן האמת. בגדול, זה הדבר הכי נורא שקרה לי בכל שנותיי בענף. זוכרים את ההבדל בין אסרטיביות לאגרסיביות? ובכן, כאן היה קבור

הכלב. לא הבחנתי בכך זמן לא מבוטל עד שזה בעט לי בפרצוף ובאופן כואב. אולי הרווחתי כמה שקלים נוספים לכיס, אבל איבדתי את חיי, את בת הזוג הנפלאה לירז ובעיקר איבדתי את עצמי. לא היו לי חיי חברה, כולם התרחקו, ומי שהתקרב, זה היה בשביל אינטרס כזה... איך אומר זאת? הרסני.

בעקבות הלופ המנותק הקדשתי יותר זמן לחיפוש אחר עוד הזדמנויות עסקיות, וחיפשתי את הפרצה העוד יותר גדולה, כזאת שתניב לי פנטהאוז יותר גדול משל אבא, בגיל מוקדם. ינואר 2018.

שני מיזמים, מינוס רבע מיליון שקל, היעדר שינה עצום ולב קר כמו החורף הזה שהיה. בהמשך תבינו למה אני מתגעגע לתקופה הזו כמו שאני מתגעגע ליום שבו "איבדתי" את היד.

הייתי בטוח בעצמי כל כך שאכנס לרשימת העשרה המבטיחים עד גיל 30 במדור העסקים הגדול בארץ, אבל נכנסתי רק לדבר אחד: דיכאון חורף והתקפי חרדה ליליים.

המיזם הראשון היה מועדון הספוג. אני, איתי ואורן (מפיק ואחד מחלוצי הטראנס בארץ) החלטנו לפתוח מועדון טראנס נדיר מסוגו משולב במוזיקה אלקטרונית שמכיל חלל שלם שעטוף בספוגים אקוסטיים ומערכת טורבו סאונד שתרעיד את כל אזור קרליבך, חשמונאים ומדינת תל אביב.

אז חוץ מספיגת ביקורות, חוסר שינה ואגרופים של קושי לא ספגנו יותר מדי, בטח שלא רווח מהסיפור הכל כך מבטיח הזה. המיזם השני: אפליקציית "קל-פארק", שאמורה, באמצעות צילום שילוט חניה, לומר אם בעל הרכב יכול להחנות את הרכב או לא. הרעיון הזה היה מדהים בעיניי, בעיקר לאנשים "קצרים" / חסרי סבלנות כמוני.

אז קל זה בטוח לא היה, בטח לא עם השותף שגייסתי. חניה גם לא הייתה ליד המשרד של עורך הדין שדרש מאיתנו לסגת



מהרעיון הסופר-מסוכן הזה שעלול להכניס את שנינו לערמה של תביעות. לעולם לא אשכח את המבט הזועם של שותפי במשרד של עורך הדין, אחרי שהבין כי הגעתי ישירות מאירוע עם עיניים אדומות וריח של מפעל טקילה (אני מספר את זה כי זה סתם מצחיק עכשיו).

אז מה עשיתי פה ומה אני רוצה לומר לכם?  
לעולם, אבל לעולם, אל תעזבו את היקרים לכם לטובת "הפרצה הגדולה".

הדבר היחידי שנפרץ אצלי הוא שוב, היהירות.  
אחרי הכישלון הענק בשני המיזמים האלה, לא היו לי זרועות לחזור אליהן. לירז כבר הייתה בקשר עם מישהו אחר, ואני – לא הייתי ראוי לה בזמן זה.

בשנה הזו – לא אתבייש לומר, כי בכוונתי שתלמדו מכך – הסתתרתני מאחורי המסכה של זונת כסף, כסף והנאה בדרכים לא טבעיות. אבל נשאר בי אחוז אחד של תקווה, ולאחוז זה קראו טל. טל הייתה החברה הכי טובה שלי. דיברנו המון בוואטסאפ והיא הייתה מעין יומן עבורי. כאילו אני כותב לעצמי, אבל היא הייתה עדה לכול. ברגעי חרדות וקושי נפשי היא ידעה לנגן את המילים הכי נכונות. טל קראה אותי כמו ספר פתוח והפתיחות שלי איתה הייתה רבה, בדומה לכל בנות הזוג שהיו לי, אף על פי שאני והיא מעולם לא היינו זוג, אלא רק חברים טובים. עם הזמן הנחתי שטל מספקת לי צורך של הבנה והכלה וזה מנע ממני להיכנס לקשר זוגי נורמלי. זה שינה לי את הסטטוס מהזאב של חיי הלילה לזאב הבודד של חיי הלילה. הדבר הטוב שיצא מהתקופה הזו היה דווקא השיעור שקיבלתי לחיים, של מה נכון ומה לא. כשהבנתי זאת – חזרתי למסלול של עצמי.

אל תחששו לפתוח ולדבר עם חברים שלכם, תחששו אם אין לכם אדם לשתף אותו במה שעובר עליכם.

להוציא את התחושות ואת המחשבות יסייע לכם להבין לעומק את מצבכם ולקבל את עצמכם. אנחנו יכולים לספר לעצמנו סיפורים עד מחר על כך שאנחנו לא צריכים אישור חברתי מאף אחד או כל שיט אחר. לא רק שזה לא נחשב בזבוז של זמן, זה נחשב אגו וכניסה למצב של טייס אוטומטי. שתפו כבר עכשיו, "אאוט אוף דה בלו" את החבר שאתם מרגישים הכי פתוחים איתו, במה שאתם מרגישים.

### השמש זורחת

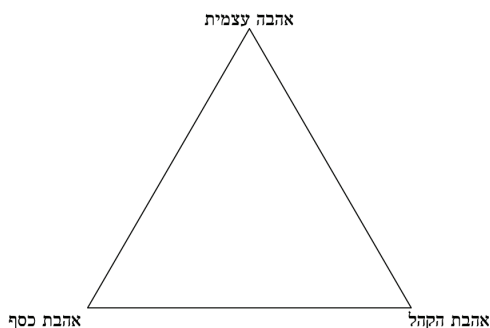
ולא מהתחת. באמת זורחת, כל יום, לא משנה מה. איזו תובנה מדהימה, אה?

בדרך כלל המסיבות הלטיניות היו מסתיימות בשלוש-ארבע לפנות בוקר לכל היותר. באותו ערב יצאתי מהמועדון ממש בבוקר, בסביבות שמונה בבוקר לדעתי. השמש זרחה והאירה את פניי. סונוורתי ואף נפלט מפי: "סעמק עם השמש הזאת עכשיו." אבל מה זה באמת משנה מה אומר או מה אעשה – השמש תזרח ותראה נוכחות כל יום. היא לא שומעת אותי ולא רואה אותי ממטר. היא לא שומעת ולא רואה אף אחד בעולם ממטר. היא תציג את עצמה עם הנוכחות העוצמתית שלה ובדומיננטיות. גם אם מחמיאים לה, הרי יש אנשים שממש אוהבים את השמש – היא לא שומעת. היא פשוט קמה כל בוקר, בלי לדפוק חשבון לאף אחד, ועושה את מה שהיא אוהבת לעשות – להפיץ אור. אם לא הבנתם את התובנה עד עכשיו, אז אני מניח שלא הצלחתי לסנוור אתכם, אבל זה בסדר.

לא משנה מי אומר מה, בין אם זו מחמאה או אמירה שמורידה אתכם – זכרו את השמש ותנהגו כפי שהיא נוהגת. תראו נוכחות, קומו על הרגליים עם ראש מורם, בדומיננטיות ובעוצמה, ועשו את מה שאתם אוהבים לעשות בלי לדפוק חשבון לאף אחד בעולם. הזה ובלי לראות ממטר.

חשוב שגם אתם, בדומה לשמש, תפיצו אור. זה יכול להתבטא בהמון דרכים, בין אם זה העיסוק שלכם ובין אם לא. אני פה הבנתי, אנב, מה היא מהות העיסוק שלי שמפרנס אותי – להפיץ אור. זה מתבטא בכך שאני דואג לתפעל אירוע שבו המונים של אנשים נהנים בעוצמות הכי גבוהות. השאלה שלי היא איך אני גורם לכך שהם ימשיכו ליהנות ואף גורם להם ליהנות עוד יותר בכל פעם מחדש. את הצוותים שלי התחלתי להכשיר וגם את עצמי, כל פעם מחדש, לגרום לקהל הבליינים ליהנות יותר – והרבה יותר. הבריפים שלי בתחילת הערב השתנו בעקבות זאת. אם לפני התובנה הזו הסברתי על המשקאות ועל הנהלים היבשים בלבד, כעת החלפתי לברייף שדומה לפנתרי מכירות שבאו לייצר את החוויה הכי מטורפת לכל לקוח שרק מעז להתקרב לבר, כי כשיעשה זאת – אני אדאג שהלקוח הזה יהיה המאושר באדם.

דבר טוב שיצא מכל התקופה האפורה הזו הוא שפיתחתי תדריכים עשירים לצוותים ועד מהרה זכיתי להיענות חיובית מצד המון בעלי ברים ובעלי הפקות שמצאו ערך בדבריי. ביססתי מודלים מעולם המכירות בעיקר והורדתי הילוך בכל מה שקשור לשתיה, להבדיל מהמון יועצים עסקיים בענף הפנאי, המסעדות וההפקות. אחד המודלים שאני אוהב לחזק הוא מודל משולש האהבה:



כל הזכויות שמורות לקלאב סקול - בית הספר לחיי הלילה והברים של ארי פן ©  
 אני סתם דוחף פה פרסומת, כן? תשתמשו במודל הזה חופשי, בשביל זה רכשתם את הספר ;)

לפני שהערכים שלכם זועקים – נכון, זוכר מה אמרתי, הכסף לעולם לא היה הכי חשוב, אז גם פה הוא לא הכי חשוב, אבל בהחלט חשוב.

מה אם הייתי אומר לכם שכסף נועד בשביל לשמור על היעדר אנרכיה? (על הסדר הטוב בלי פגיעה באחר). ובכן, לשם כך הוא קיים. תארו לכם עולם בלי כסף, מה היה קורה? אני אפילו לא צריך לענות כי זה היה בעבר, היה בלגן וכולם הרגו אחד את השני. הבעיה של הכסף נולדה כשנולדו הרמאים והנוכלים.

אבל אנחנו לא כאלה, אני לא מדבר לאנשים האלה, אני מדבר לאנשים שאוהבים לעבוד חכם עבור הכסף שהם עושים, והתמורה שהם נותנים היא ערך. הערך בעולם הלילה מתפרש כחוויה. ככל שתהיה עוצמתית ומספקת יותר, כך התמחור שלה יהיה גבוה יותר. באחד התדריכים נתקלתי בצוות בר שהיה קצת קשה עם שינוי התודעה בנוגע לכסף, אז עשיתי להם תרגיל קטן שבו הוצאתי שטר של 100 שקלים מהארנק ושאלתי מי רוצה אותו. אחת הברמניות ניתרה מעל הבר וחטפה את השטר כמו טיגריס שמוצא את במבני, וכל שאר הצוות חש תחושת פספוס.

מה קרה לערכים שלהם עכשיו? לא אכנס לפסיכולוגיה של זה, אבל היחסיות דווקא הלכה למקום אחר – מה הם חושבים על הבחורה שקפצה? שהיא בן אדם רע כי היא הוכיחה לכולם שהיא אוהבת כסף? או שהיא חכמה שיודעת לנצל הזדמנויות? ברור היה לכולם שהיא חכמה שיודעת לנצל הזדמנויות. בן אדם שמשיג את הכסף בדרך הישר בלי לפגוע באחר, רק כי זיהה הזדמנות – הוא לא אדם רע.

כשהיה לי יותר כסף, תרמתי לאגודות כמו צער בעלי חיים, חיילים בודדים וכו'. אם לאדם יש מניעים המעשירים את הקהילה – שיעשה כסף, זה יקנה לו את עמדת הכוח ובכך ישפר את חייהם של אלו הזקוקים לעזרה.

הפינה השנייה שמורה לנו – אהבה עצמית. רוצים להיות נאהבים? תאהבו את עצמכם קודם כול, תשמשו דוגמה עבור הסביבה שלכם, אחרת אתם סתם רמאים וכפויי טובה שמבקשים מהסביבה משהו שאתם לא הייתם עושים בעצמכם, שהם יאהבו אתכם, בלי שאתם אוהבים את עצמכם. זה כמו שתרצו לעבוד אצל מישהו בזמן שאתם לא הייתם מעסיקים את עצמכם, זה משולל כל היגיון.

את אהבת הקהל לא סתם השארתי לסוף, כי זה הדובדבן שבקוקטייל. הקהל הגיע לשמוח במקום הזה, יחד איתנו, הוא בחר בנו ואנחנו נוכיח לו שזאת הייתה הבחירה הכי טובה שעשה. ניהנה איתם, נשמח אותם ונשמח יחד איתם, כי זו המהות של מה שאנחנו עושים פה. אז כל המתייפייפים שבוחרים להישאר במסכת הכבש – קְסִירו אותה, אחרת הזאב יאכל אתכם.

לא באמת. למען הסר הספק – אני אוהב חיות. למעשה חיות זו נקודה רגישה אצלי.

הקהל בדוגמה זו נחשב ככל קהל צרכן אחר, כך שהמודל הזה תקף לכל עסק ומוצר, באופן כללי.

## 20 קילו של כוח רצון

לפניכם סיפור בריאות והרזיה בנאלי, אבל אני בכל זאת כותב אותו כי אפשר ללמוד ממנו וגם כי זה שינה לי את החיים. טוב, האמת היא שאני כותב אותו כי נמאס לי מהשאלות על איך הורדתי תוך חודש אחד בודד 20 קילו במשקל. הודות לאלוהי התזונה לירז – למדתי את השיטה רגע לפני שנפרדנו.

בלי לחפור יותר מדי, הגעתי למצב שבו בלי שארגיש או אשים לב יותר מדי, המשקל שלי עלה ועלה עד שנהפכתי לצ'אבי קטן, עייף, מחוסר מצב רוח וחלש מאוד. שנאתי את זה. כל החיים הייתי רזה, אנרגטי וחטוב, מה קשור עכשיו? הייתי בתודעה של "לי זה לא יקרה", מכירים את זה?

בשביל להרוויח את עצמי בחזרה יש קיצורי דרך אבל גם יש מחיר.

רגע לפני שאפרט עליו, חשוב לי ליישר קו: כפי שרשמתי בתחילת הספר, אני כותב את מה שעבד אצלי, בין אם זה תואם את הערכים שלכם ובין אם לא. כמוכן זה ממש לא מהווה המלצה וכל מקרה לגופו. למזלי אין לי מחלות רקע או בעיות אלה ואחרות. למעשה הבעיות התחילו בגלל המזונות שדחפתי לפה, ולכן שיניתי אותם בשיטה של לירז ועל הדרך הורדתי 20 קילו.

כל מי שרוצה לרזות, בראש ובראשונה חייב לדעת למה הוא רוצה לרזות, אחרת זה לא יעבוד. ההתמדה תיבלע יחד עם השווארמה בלאפה בביס חנק.

כל מי שמספר לעצמו "כי ככה צריך" או "כי זה בריא" יכול לשכוח מלרזות. הסיבה צריכה להיות עמוקה יותר ומפורטת מאוד. ככל שתפרטו ותאמרו בקול רם למה אתם רוצים לרזות, הערכים שלכם ישתנו והסיכויים שלכם לרזות יהיו גדולים יותר.

אצלי זה היה מאוד פשוט, רציתי להרגיש טוב עם עצמי ועם הגוף שלי, רציתי לחזור למה שהיה ואיננו, שנאתי את השומנים עליי וידעתי שארגיש עם עצמי הרבה יותר טוב כשאחזור למה שהייתי. הרגשתי צ'אבי ומוזנת.

מרגע שבו הבנתי את הסיבה – זה היה רק עניין של להתמסר לתהליך.

הורדתי את כל מה שאכלתי מהתפריט, את כל מה שהיה כתוב עליו ברכיבים: סוכר, גלוטן, עמילנים / חומרים לא טבעיים אחרים, ובנוסף הורדתי את כל הפחמימות.

מה נשאר לאכול?

אז לפני שתסגרו את הספר לטובת המוס שיש לכם במקרה, אתם רוצים לשמוע את זה. מעטים יאמרו לכם, וברשת יש מעט מאוד מידע על זה, אבל זה מה שגרם לי להוריד 20 קילוגרם של

שומן תוך 30 יום, והיו גם בונוסים שווים במיוחד: ערנות, חדות, אנרגיות, שמחה והרבה אהבה עצמית. הגוף שלנו צריך אנרגיה – זה נתון. מקור האנרגיה המוכר הוא: פחמימות. מקור האנרגיה הפחות מוכר (ואף מוכר כ"עוין") הוא: שומנים, אך עם טוויסט (לא החטיף): שומנים בריאים.

עכשיו, שומנים + פחמימות = סיכויים גבוהים להשמנה. הסיבה לכך שהם לא הולכים ביחד הוא כי הגוף שלנו פועל על פי מנגנון הישרדותי, זאת אומרת שהגוף יפעל בהתאם למה שיגרום לו לשרוד, ולפיכך, הגוף ישתמש בפחמימה כמקור אנרגיה ראשוני ואת השומן הוא ישמור כמאגר אנרגיה ליום שחור, יום שבו לא יגיע אליו מזון. על פניו זה נשמע כאילו השמנה זה בריא, כאילו מין תחמושת של אנרגיה למחסור במזון נשמעת הגיונית בסך הכול, אך זה ממש לא מדויק. עם ההשמנה מתחילות הבעיות שהגוף שלנו לא מביא בחשבון, מה גם שמקורות האנרגיה ה"זולים" לא מייצרים אנרגיה איכותית, לא רובם בכל אופן. אני לא הולך לכתוב מה כן לאכול ומה לא, זה לא ספר תזונה (כאילו דה), אבל כן אכתוב את התובנה וזה אמור להספיק.

אז לא לאכול פחמימות, זה מה שאני אומר?

זה מה שאני אומר שעבד ועדיין עובד עליי מצוין. מקור האנרגיה שלי מגיע משומנים בריאים כמו דגים, אבוקדו, אגוזים, טחינה, קוקוס וכדומה.

במצב הזה, הגוף מתעל כל שומן שנכנס אליו כמקור אנרגיה וקשה מאוד להשמין כך, אף על פי שזה מזון עתיר קלוריות (ספירת קלוריות כאסטרטגיה להרזיה זה בלוף המאה של תאגידי-על עם אינטרס רווחי אם תשאלו אותי).

הכוח הראשוני בשביל הורדה במשקל הוא המלחמה בתיאבון שמתפתח ולא ממחסור אנרגיה – כי הוא כבר קיים, בצורת שומנים

על הגוף. אפרופו תיאבון – אני יכול להעיד על עצמי כי פחמימות, "באורח פלא", גורמות להגברת תיאבון אחרי זמן קצר, ומנגד השומנים משתיקים את התיאבון. הסיבה לכך היא שפחמימות וסוכרים מעודדים הפרשה של אינסולין בגוף, והאינסולין, אחד מתפקידיו הוא כמובן לעורר תיאבון. שומנים בריאים, מנגד, לא לוחצים על כפתור האינסולין ובכך אין גם תחושת תיאבון.

בשבוע הראשון ששיניתי את התזונה גייסתי כוח רצון חזק מאוד שניצח באופן מוחלט כל ניסיון נואש של התיאבון שעלה.

משפט מתייפייף אך ראוי – אין הפרק הזה מהווה תחליף לייצוץ רפואי, נטו סיפור אמיתי שחוויתי על בשרי (וגם ירד מבשרי...).

זריקת מוטיבציה באמצעות סיפור לפני דיאטה חולנית: מי ששמע על כדורגלן העל כריסטיאנו רונאלדו, שנכון להיום הוא בן 35 לדעתי, יודע שכשהוא הגיע לגיל שבו כדורגלנים בדרך כלל נחלשים מבחינת הביצועים, הוא עדיין נשאר הטוב ביותר בעולם. לאחר בדיקה של מספר רופאים מומחים שבדקו את גופו, התגלה כי הגוף שלו, המערכות והמטבוליזם לא נופלים משל נער בן 18. משמע: מבחינה בריאותית הוא גבר בן 35 בגוף של נער בן 18 בלבד (ואולי אף בריא יותר). מה שמעניין הוא שעל פי חישוב זה סביר להניח שבגיל 60 הוא יתנהל כמו גבר צעיר – ומי לא היה רוצה את זה בחייו?

הסיבה העיקרית לכך היא המשמעת והקפדנות ביחס למה שהוא מכניס לגוף. לאחר תחקיר קל שערכתי גיליתי כי התזונה שלו כמעט וזהה לתזונה החדשה שבה הורדתי 20 קילו תוך חודש אחד.



## מי אתה בכלל, ארי פן

האמת היא שזה לא משנה מי אנחנו, זה משנה מה התכנון שלנו. את האמירה הזו למדתי מטרילוגיית האביר האפל, בפרק השלישי לסדרה. רגע לפני שביין הנבל מתחיל את מזימתו בהשתלטות עוינת על המטוס בתחילת הסרט – הוא אמר את המשפט הזה כאשר ראשו מכוסה במסכה כשנשאל מי הוא.

ביין צדק, הוא היה הנבל הכי חכם שיצא לי להכיר בקומיקס. אני חוגג 28 והחיים שלי ריקים מתוכן. טל נכנסה לזוגיות והתרחקנו. את יום הולדת 28 חגגתי עם אימי, אחי גיל ואשתו - הודיה.

הבנתי שמלבדם, אני לבד. ממש-ממש לבד. אבל גם לבכות לא נתן לי כלום בחיים, ועם זאת - פעולות כן.

8:00 בבוקר למוחרת, אני מוצא את עצמי בחנות לציוד משרדי ואני יודע בדיוק למה אני שם - לוח טוש.

9:00 בבוקר, שתי קדיחות בקיר ויש לי לוח על הקיר וטושים. קדימה חביבי, לעבודה.

1. מטרות, יעדים ודרכי פעולה.

הלימודים מהעבר באו כדי לשלם את החוב – מה שאני צריך יותר מכול, כאפה מצלצלת לחיים שתעיר אותי.

אז אני מתעורר לחיים, הגיע הזמן לקחת את עצמי ברצינות.

זה לא עסק הצורה שבה אני חיי. באותו סשן גיליתי שאני רוצה זוגיות ונכסים שיניבו לי חופש כלכלי (חופש כלכלי = לעשות מה שבא לכם, מתי שבא לכם, כמה שבא לכם, עם מי שבא לכם, בלי לדאוג מחובות ושיחוסר כסף).

אז זה היה די פשוט.

כתבתי שעד גיל 30 אני עובד X שעות ומכניס X כסף (שנתי). עד גיל 30 אני בזוגיות (שימו לב, אני כותב זוגיות בלי לכתוב כיצד היא תיראה – זו טעות חמורה ששילמתי עליה ביוקר ואני יותר ממאושר להעביר הלאה את התובנה הזו).

והלאה:

עד גיל 30 יש לי X נכסים, המניבים לי X כסף.

עד גיל 30 יש לי קורת גג הרשומה על שמי, בלי שכירות ובלי

קומבינות.

ביפ ביפ, אס.אם.אס ממריה, שאותה הכרתי עוד בשנת 2016

בקומפלקס.

אבל זה לא ממש מתחיל פה, לי ולמריה היה רגע קסום ממש לפני

שהיא טסה לארצות הברית לשנה, ממש אחרי שנפרדתי מלירז.

מריה הייתה הדבר שהייתי הכי צריך אז בחיי, היא ידעה להיכנס

למוח וללב במבט מהפנט אחד שחודר לעמקי הנשמה.

הסתכלתי על הלוח, הסתכלתי על ההודעה של מריה:

“חזרתי לארץ. איפה אתה”

כאילו זה לא מתוכנן ששאלה שאלה בלי סימן שאלה. הסתכלתי

שוב על הלוח והמילה זוגיות הייתה הראשונה שראיתי. מתאים לי

בול.

מצאתי את עצמי מבלה איתה הרבה בתקופה הזו, בלי הגדרות

ובלי הבנה של מהות הקשר. זה חרפן אותה יום אחד, ואותי ביום

שאחריו, ככה במשך חצי שנה. התנהגנו כמו שני ילדים שאין להם

מושג מה זה קשר, איך לקטלג אותו ומה אנחנו באמת רוצים זה מזה.

אם יש משהו שאני נרתע ממנו בעולם הזה בכלל, זה חוסר החלטיות. אני מתרחק מזה כמו מאש, בין אם מדובר באנשים לא החלטיים ובין אם מדובר במצב לא ברור. הסיבה לכך היא שהיעדר החלטה נהפך למועקה.

מריה לא ידעה את הסיבה האמיתית שגרמה לי להחליט לקחת אותה ברצינות – והחלטתי. הסיבה האמיתית היא כי היא הייתה בין הבודדות שנשארת איתן בקשר ושעדה לתהליך שלי, יחסית. מריה ידעה לייצר משיכה מאוד חזקה, כאילו היא עשתה קורס באומנות הפיתוי לנשים. היא השקנתה הכי מיומנת שפגשתי בחיי, ואני מחשיב את עצמי למאסטר במשחק. זיהיתי כל צעד שהיא עשתה, ועם זאת כל צעד שהיא עשתה אכן היה צעד נכון וחכם. זה השאיר אותי ואותה על המגרש.

היו עבירות, היו נבדלים והיו אין-ספור שריקות, אפילו כרטיסים אדומים. המשחק נכנס להארכה ואף הגיע לפנדלים. בסופו המשחק התגלה כמשחק מכור, של שנינו. אין לי מושג מה זה אומר. בדיוק כמו המשפט הזה, הקשר הזה היה רק בלגן אחד גדול ולא ברור. הקשר הסתיים כשטל, כרגיל, ידעה לנגן את המילים הנכונות ובמקרה הזה בצורת שאלה: "ארי, אתה באמת רוצה למצוא את עצמך בעוד שנתיים מהיום, גרוש + 2? זה מה שאתה מאחל לעצמך? כי אני לא." המניפולציה הזאת הייתה מבורכת וגרמה לי לקבל החלטה חכמה.

סירבתי לקבל את העובדה שהקשר הזה רעיל – לשנינו, וגם סירבתי לקבל את העובדה שאני זה שמרעיל אותו. האמת היא שזה לא זה ולא זה. "אנחנו פשוט לא מתאימים" זו לא מילה גסה, אולי קיטשית ומאוסה, אך נכונה ואנושית.

הגישה שלנו לחיים הייתה כל כך שונה מבחינת ערכים והשקפת עולם, למרות המשיכה החזקה בינינו, שהייתה יותר חזקה מגוש ברזל דחוס בצפיפות גבוהה שפוגש מגנט שמכיל את כוח המשיכה של כדור הארץ.

נשארתי נאמן למה שכתבתי על הלוח, נשארתי חכם כשאני מקשיב לטל.

ועכשיו אזכיר את הטעות שלי: כשכתבתי זוגיות, לא כתבתי כיצד היא תיראה. יותר נכון לומר: דבר אחד זה להשיג זוגיות – למעשה זו המטרה ה"קלה", תאמינו לי. אבל איך הזוגיות תיראה – זו מטרה שונה בתכלית, שאותה לא ציינתי. אחוזי הפרידות והגירושים לדעתי מתבסס על הטעות הזו. אנשים משיגים זוגיות ומונעים מהלחץ, ומוצאים את עצמם עיוורים למהות – איזו זוגיות הם רוצים.

טעות נוספת הייתה הלחץ שלי, ואולי כמה מכם תהיתם: למה לעזאזל "עד גיל 30"? למה 30 בכלל? על פי מה?  
התשובה היא מוסכמות חברתיות, ובמילים פשוטות: קשקוש אחד מוחלט. אין שום סיבה הגיונית למטרה הזו שכתבתי אז, שאני חייב להגשים עד גיל 30.

כשאתם מסמנים מטרה בחיים שלכם, תהיו מפורטים עד לפרטי פרטים. וכל פרמטר שממנו המטרה בנויה, עליכם לדעת מה הסיבה לו, למה הקצבתם לו את הזמן שהקצבתם, למה בחרתם את המטרה שבחרתם ובגדול – למה אחד ענק (ארגיע אתכם מעכשיו ואומר שעד סוף הספר אני מבטיח לכם שזה יהיה הרבה יותר פשוט מכפי שזה נראה).

אם אתם לא תדעו למה – אתם תגיעו רק למקום אחד, אותו מקום שבו תצטרכו לכתוב את המטרות שלכם שוב, אותו מקום של חישוב מסלול מחדש.

אז אני ארי פן, אבל כפי שכבר סיכמנו – זה לא משנה. מה שמשנה הוא שהיה לי תכנון והוא היה לקוי. אומנם התכנון שלי היום הוא שונה – לכתוב ספר שבו אני אומר לכם איך לתכנן את החיים שלכם נכון וליהנות מהם, אבל ביין הוא נבל. למה שנקשיב לו? אצרך לאמירה שלו משפט נוסף:

זה לא משנה מי אנחנו, זה משנה מה אנחנו.

\*הטלפון מחייג\*

"שלום, ארי? אימא שלך הייתה מעורבת בתאונה, פגע בה רכב

כאשר היא חצתה במעבר חצייה."

נשבע שיוסיין בולט היה פחות מהיר ממני ברגע הזה כאשר הגעתי לזירת האירוע וסיפרו לי על המקרה. דבר ראשון בחיי כתמיד זאת אימא שלי, אז קודם וידאתי שהיא בסדר ומקבלת את הטיפול הראוי.

אבל הדילמה לא התרחשה פה אלא אחר כך.

מי שפגע בה היה לא אחר מאימא צעירה עם תינוק ברכב, בערך

בשנות ה-30 לחייה.

חבל שבאף שלב בבית הספר, או יותר נכון בתיכון (לפחות אצלי לא היה כך), לא מלמדים על תכונות אופי וערכים מובילים, לא כמו שצריך בכל אופן. אם הייתי שר החינוך, הדבר הראשון שהייתי מכניס ללימודי חובה היה מקצוע שנקרא "אנושיות", ממש הייתי פותח מקצוע שלם על זה וקודח את החיים לכל תלמיד כמה התכונה הזאת חשובה.

לרוב, אנשים לומדים על התכונה הזו ברגע האמת, כשקורית טרגדיה, כשמישהו נזקק לעזרה או כשנכנסים לעמדת "שופט", שבה אנחנו מוצאים את עצמנו באמצע החיים שלנו כאשר המהלך שנעשה ישפיע באופן מהותי על חייו של האחר.

התכונה הזו התעצמה אלפי מונים בעיניי כאשר ראיתי את המבט של האימא שפגעה באימא שלי, שהסתכלה עליי והבינה שזו ההחלטה שלי עכשיו מה יעלה בגורלה.

מובן שאני לא שופט וזה לא התפקיד שלי להחליט על עונשים מהסוג הזה, אבל הפעם זו אכן הייתה החלטה שלי אם אני בוחר להתלונן במשטרה או לא (יותר נכון של אימא שלי, אבל לבקשתה זה נפל עליי).

ספרים על תורת המשחקים קראתי בהמשך חיי, אבל המצב גרם לי להפעיל שיקול דעת. אם כן אבחר להתלונן במשטרה – היא תיענש, כנראה באופן חמור. אם אבחר לא להתלונן – היא עלולה לא ללמוד מהתרחיש ולבצע אותו שוב.

למרבה המזל, התאונה לא הייתה קטלנית והפגיעה כלל לא הייתה קשה, לכן חיפשתי את התשובה בעיניה של האימא הפוגעת. היא לא הקלה ראש או ניסתה להקטין את המעשה אלא הבינה בדיוק מה עשתה. לכן אם אבחר להאמין לכך – אין לי סיבה ראויה להגיש תלונה.

בחרתי להאמין לה, בחרתי להיות אנושי.

מתי בפעם האחרונה שאלתם את עצמכם מה אתם, לפני מי שאתם?

אילו תכונות מובילות אצלכם? האם אנושיות מקבלת משקל? אם לא – אל תחכו לרגע שבו תצטרכו לגלות זאת. אם כן – הידד, יש לכם בסיס לחוות את החיים באופן חיובי, מה שיגרום לכם לחוות על בשרכם מה הוא עונג אמיתי.

## הצלחה בן לילה

הלילה הוא שקט, אני אוהב אותו. אפשר לחשוב, אין הסחות דעת, מצב הרוח שלי מרומם באופן טבעי ורוב הרעיונות הכי טובים שלי הגיעו אליי בלילה.

אבל לא אמכור לכם בולשיט, הצלחה בן לילה לא באמת קיימת. למעשה, לפרק הזה קראתי תחילה "מלכוד הלילה", כי נפלתי למלכודת. בן אדם שרוצה להשיג את המטרות שלו ביום – יבזבז כל יום בלהשיג מטרות שלא ניתנות להשגה (אין לי מושג מי אמר את זה או אם בכלל, אבל זו המסקנה שהגעתי אליה מהסיפור הזה).

היה לי קל מאוד להשיג את המטרות העסקיות בזמן קצר מאוד. "סוף האירוע" נמדד במידה שבה הצלחתי להשיג את מבוקשי מהאירוע. בשנים האחרונות אוכל לספור על האצבעות שלי את כמות הפעמים שלא השגתי את מטרותיי באירועים. השאלה אם אעמוד במטרה שהצבתי לעצמי או לא הייתה מתוחמת בכמה שעות בודדות ולא ידעתי אחרת.

לא ידעתי מה זה להשיג מטרה, כל מטרה, שהיא ארוכת טווח ולא אורכת יממה אחת ולחלופין – מהרגע שהתעוררתי ועד הרגע שאלך לישון (כי באופן לא מודע החישוב של גיוס המוטיבציה והכוח הנפשי שנדרשים לנו מתיישב על הציר היומי, שאותו

כתבתי ב"אפטיים").

לא ידעתי מה זה ללכת לישון בלי להשיג את התוצאה הרצויה עבורי, עד שהתחלתי ליזום סטארט-אפים.

קלאב סקול זה הבייבי סטארט-אפ שהיה מתחת לאף שלי כל הזמן, בזמן שחיפשתי פרויקטים ומיזמים מעבר לתחום ולמומחיות שלי.

כשעלה לי הרעיון לקורסים אונליין לברמנים, הפקות וניהול ברים / מועדונים, הבנתי את הקונספט תוך פחות מ-30 שניות, וככל שעובר הזמן והרעיון הזה לא ממומש – זה בזבוז זמן לי ובעיקר לעולם.

30 דקות אחרי שעלה לי הרעיון כבר תלשתי שערות, כי הבנתי שחסר לי ציוד, ממשק (אתר / פלטפורמה, וזה מסתבך עוד ועוד, ממש לא מתכוון לפרט פה כי זה יהיה ארוך יותר מכל הספר), אנשי מקצוע ספציפיים ועוד.

עכשיו אתם בטח אומרים: "מה אתה מבלבל בשכל. מה, את

המועדון פתחת ביום אחד? ומה עם הסטארט-אפים הכושלים?" אז זהו, שלא, אבל גם שכחתי מזה בחלוף הזמן. ועוד פרט: זה המיזם הראשון שלא ראיתי שום צורך בשותף מלא בו. אולי בגלל זה דהרתי בכיוון הזה כמו טיגריס שזיהה טרף קל.

מרגע שעלה לי הרעיון למיזם לא הצלחתי לישון וחציתי את ה-35 שעות ללא שינה. מכונת האספרסו והלפטופ עבדו נון-סטופ, כשאני לומד איך לייצר מוצרים דיגיטליים, לבנות אתר וכו'.

השגתי רק דבר אחד: התמוטטות. לא מטאפורית אלא באמת התמוטטות, כשקמתי מהכיסא לכיוון השירותים פשוט נפלתי על הרצפה בלי שהבחנתי בכך, וקמתי עם צוואר תפוס וכאבי גב מטורפים.

מסקנה: אנחנו בני אנוש – זה חיסרון, אך לצד זה יש יתרון – יש בנו אינטליגנציה, שבעזרתה נוכל לתכנן עבודה ולעבוד עם



לו"ז מסודר. כל פרויקט, אבל כל פרויקט, בטרם הביצוע שלו – קודם תתכננו ורק אחר כך תבצעו.

ככה גם היה בבר, כשברמנתי תכננתי איך ייראה מהלך האירוע עבורי בבר עוד בפתיחה.

איך אומרים? חוטב עצים מיומן משקיע את רוב זמנו בתכנון ורק אחר כך ניגש לשלב הביצוע.

בפועל החישוב הוא ארבע שעות של תכנון על שעתיים של ביצוע. החוטב החובבן יבצע 18 שעות כי לא תכנן וגם העץ ייגזם (אם בכלל) בצורה עקומה.

ככה גם סקס עובד, דרך אגב: קודם משחק מקדים וכו', למי שלא ידע. ;)

דבר שהלילה דפק אצלי:

מחסור במלטונין ומחסור בוויטמין D. אין לי מושג למה המידע הזה חשוב. אבל שתדעו וזה.

דבר אחר שהיה דפוק אצלי:

היכולת שלי לשבת על פרויקט מול מחשב. כאמור אני אדם שחי שטח, זה שמסתובב במועדון, זה שהשעון לספירת צעדים מזיע במקומי, זה שעובד בעיקר להזרים דם ומייצר אינטראקציה עם אנשים בהילוך מאוד גבוה.

פה זה לא היה. הישיבה מול מחשב על שולחן שצמוד לקיר הרגה את כוח ההתמדה שלי. לפני שהיה לי בכלל בשר לתת לעובדים כדי לייצר מבנה ארגוני בכלל, הייתי צריך להמציא דחפור פנימי ולדפוק שעות מול המחשב, על שולחן שצמוד לקיר.

20 דקות והמות היצירתי יודע לתת כל תירוץ למה לקום מהמחשב. הבעיה זוהתה, ההתמדה שלי חלשה כמו סלוטייפ שמחזיק מגדל.

כשיש בעיה – האחריות שלכם מתחלקת לשניים:

1. לזהות אותה, זה מהיר וזה אמור להוות כ-1% מהפוקוס שלכם.

2. למצוא פתרון, זה יכול להיות מהיר וזה יכול לקחת זמן אבל זה חייב להיות 99% מהפוקוס שלכם.

\*תשר גבוה ממני אליכם: ככל שהפתרון יהיה יצירתי יותר, התועלת וההצלחה שלו בזמן קצר יהיו אדירות. ידעתי שהבעיה היא לא תשוקה, והרי עברתי את מכשול השגת המטרות לאורך זמן ולא ביממה אחת.

הבעיה הייתה אחרת, היא הייתה פיזית. לא שלי, של החדר שבו עבדתי. נתחיל בשולחן: מגיל קטן מעצבים לנו את חדר הילדים כך שהשולחן צמוד לקיר כדי לחסוך מקום. אין שום סיבה כביכול לשים את השולחן באמצע החדר, אם זה לא לצורך משרד לקבלת קהל – מכירים את הודעת השגיאה מהמחשב שלכם שמזהה וירוס? אז תארו אחד כזה עכשיו ותלחצו "הבנתי תודה".

האנרגיות היו נמוכות בדיוק מהסיבה הזו, אז סובבתי את השולחן למרכז החדר כך שאני רואה את שאר חלקיו והקיר יהיה מאחוריי, וכך גם הבעיה נשארה – מאחוריי.

יש כאלה שאולי באמת מצליחים לשבת מול מחשב שעות כאשר השולחן ממוקם צמוד לקיר, אין לי מושג, לי זה לא עבד, אבל אם אתם צריכים לדפוק עבודה ולא מצליחים לשבת זמן ממושך ליד שולחן שצמוד לקיר, כנראה זו הבעיה, תבדקו אותי.

במחקר "על הדרך" כזה שעשיתי בכל פעם שהגעתי לבית של חברים וראיתי ששולחן העבודה שלהם ממוקם מול הקיר, שאלתי אם הם יושבים שם. 99% אמרו לי שלא ושלרוב הם לוקחים את הלפטופ לספה או יושבים בבית קפה.

אז ברצינות, אני שואל, למה השולחן? ולמה לחנוק את עצמכם בכך שהוא צמוד לקיר? זה מדכא, זה מוריד אנרגיות, זה מוריד יצירתיות ויותר מזה – למה שלא תרגישו "ביג בוסים" כשהשולחן ממוקם באמצע? האפקט הזה

מחלחל לתודעה והמוח יהיה יותר "LIKE A BOSS", מוזמנים לבדוק אותי גם פה.

התירוץ האחרון, אני מניח, שיקפוץ לכם לראש הוא נראות הבית. אני לא מעצב דירות, אבל בחייאת – קחו השראה מדוקטור גוגל או משהו, זה בעיניי יותר יפה ופחות חדר ילדים.

בתחילת הדרך בקומפלקס, בוקר אחד נכנסתי למשרד של המועדון וראיתי קנס בסך 12,000 שקלים שעלינו לשלם. הייתי מוטרד, ואילו איתי שם מוזיקה לטינית והיה כולו מבסוט. אני מתיישב מולו וחופר לו על זה שעלינו לשלם את החוב, עלינו לדאוג ולטפל בזה כמה שיותר מהר, אחרת, כפי שכתוב – הקנס יגדל ויתעצם.

איתי לא הישיר אליי מבט ואף גיחך, הציע לי מים או שאנסה לתקן את מכונת האספרסו ואכין לנו קפה בזמן שאני חרד. התעצבנתי עוד יותר מכך שהוא מתנהג בשאננות, ונעשיתי טרוד אפילו יותר עד בלתי נסבל. ואז הוא האיר את פניי בכך שהסביר לי במה אני מתעסק.

אני מתעסק בבעיה ולא בפתרון, בעוד שהוא מתעסק בפתרון לבעיה. תוך 30 שניות מהרגע שאמר לי זאת, הוא קיבל שיחת טלפון מיחצ"ן שמעוניין לקיים אירוע בדיל שכירות של 24,000 שקלים.

איתי התעסק בפתרון – להכניס אירוע שיכסה את הקנס – ואף גרם לכך שנרוויח לעצמנו את הסכום של גובה הקנס.

איתי נצמד לכלל הזה כאשר הוא הביט בקנס כשנכנס למשרד ושם הפסיק להתעסק בבעיה (1% מהפוקוס), ולאחר מכן ניגש לפתרון – לפרסם מודעה שהמועדון פנוי לאירוע עוד השבוע, ותוך פחות משעה סגר את האירוע (99% מהפוקוס).

ממלכוד הלילה למצב לילה. הטכניקה ששינתה לי את החיים,

כשגיליתי אותה. מי מכם שיש לו אייפון בוודאי מכיר את מצב לילה – מצב שבו אנחנו מעוניינים לישון והשיחות לא מתקבלות. אך להבדיל ממצב טיסה, במצב הלילה אנחנו רואים מי מתקשר. כשחיפשתי דרכים להתייעל ובלי לשפוך יותר מדי כסף על מענה אוטומטי פוצי כזה, המצב הזה היה (ועדיין) פתרון מושלם עבורי. רוב הזמן הנייד שלי מוגדר על מצב לילה, וכך אני מנהל את השיחות המתקבלות שלי כרצוני. רגע לפני שתרימו גבה ותכתירו אותי כ"סנוב" או כמסנן שיחות סדרתי, אסביר: ייתכן שאתם בתוך משימה וזה ממש לא זמן טוב עבורכם לקבל שיחה. במצב לילה אתם יכולים לראות מי התקשר, כאשר מצד המחייג אין צליל חיוג ובכך הוא לא ממתין לשווא. בניהול זמן חשוב לנהל ולא להגיב לתרחישים, מאחר שאתם מנהלים אותם (הסבר יבוא עוד בהמשך), ואתם קובעים זמן נוח לכם בל"ז מתי לחזור לכל מי שחיפש אתכם (ל"מְרָצִים" שבכם – בהגדרות אפשר ממש לקבוע ממי תקבלו שיחות בכל זאת, הסירו דאגה מליבכם).

## הליכת ירח

אומנם הירח הוא סמל הלילה, כפי שאימא שלי הייתה מכנה אותי וכפי שמקועקע לי על הכתף, אך לא זאת כוונת המשורר, במקרה הזה סופר.

את הליכת הירח ביצעתי לראשונה באירוע ספיישל שירי מייקל ג'קסון. זה אירוע שמתקיים אחת לשנה ונדרש רק ברמן אחד לאורך כל האירוע משום שאין כל כך הזמנות בלשון המעטה, והאמת היא שאף ברמן לא ממהר להגיש משמרת לאירוע הזה. הסיבה לכך היא שהקהל הוא לא ממש חלק מתרבות השתייה וגם רואה בקניית אלכוהול בבר צרכנות של פרייזרים. ככה כבר שש שנים, אותה כמות של קהל (120-150 איש), אותו

קהל, אותם מספרים בבר (לשם הדיוק הברמן יעשה שמונה שקלים לשעה, המועדון ישרים לו ל-50 שקלים עבור כל שעת עבודה והבר יגיע לגג 500 שקלים סך מכירות בבר). למען ההיגיון, ערוץ הרווח מהאירוע הזה הוא הכניסה: המחיר הוא 100 שקלים לאדם במכירה מוקדמת. אחרת לא היה שום היגיון בהמשך הפעלה של אירוע כזה. יכולתי כמובן לתפור עובד לאירוע, כמו בכל שנה. אבל אז עלתה בי המחשבה שאולי אעבוד בו בעצמי.

תחילה אמרתי לעצמי שאני כבר לא שם, אני יודע ומוכרח לתעל את הזמן שלי אחרת מאשר להיות ברמן באירוע כזה, שיש בו סך מכירות של פנצ'רייה דמיונית במדבר סהרה.

כנגד כל חשיבה לוגית, החלטתי לעבוד באירוע הזה כברמן בעצמי.

צוות הבר היה די המום כשהבין שרשמתי את עצמי לערב הזה.

ציפיותיי לא היו גבוהות, אך האמת היא שכן היה מניע נסתר לפעולה הזו. המניע היה לבדוק את הכלים שרציתי להעביר בקורסים של קלאב סקול.

עשיתי משמרת שלמה באירוע שכביכול נראה חסר כל סיכוי מבחינה רווחית ונפשית.

אך למשמרת הזו הצטיידתי בכל הכלים והתובנות שרציתי לבדוק היטב והכנתי את הבר למשמרת שלא מביישת מסיבת טראנס עם קהל של קרחניסטים שבאו לשבור את הבר ולדאוג שלא תישאר טיפה של נוזל, אף שבפועל הקהל הורכב מחבר'ה שמזמינים מים או קולה. הנועזים שבהם מזמינים בירה והמשוגעים – הקרחניסטים שבהם – מרביצים צ'ייסר פיג'.

האירוע התחיל (בקומה השלישית והקטנה ביותר שלנו בדופלקס), ועד מהרה הגיעו פלוס-מינוס כל ה-150 איש הצפויים. בתחילה הקהל לא מיהר לבר ואף בקושי שלח מבטים או הביע עניין. אבל אני בשלי, החלטתי לייצר תנועה פיקטיבית – להעביר

כוסות מעמדה לעמדה, לשים מפיות וכוסות ריקות על הבר, לא משנה מה, רק לייצר תנועתיות, לזוז וגם לרקוד, לחייך לקהל, לייצר את אפקט העדר ובגדול – כל הכלים שאני רוצה להעביר בקורסים, כדי שאבדוק אותם קודם בעצמי באירוע חסר סיכוי. יש ניסיון יותר טוב מזה?

שש שעות עברו וחיוך של ג'וקר דבוק על פרצופי.  
200 שקל. לשעה. זה מה שאני בתחפושת הברמן עשיתי לשעת עבודה, כאשר עבדתי כבר שש שעות מתחילתו ועד סופו.  
הקופה? עברה את ה-10,000 שקל.

לרשותי היה הקהל הכי טוב עבור הניסוי הזה. באמצעות מספר כלים הצלחתי לשנות לקהל את החשיבה ואת האמונה הצרכנית. בטרם תקופת משבר נגיף קורונה, הייתי בטוח שאני על גג העולם. שום דבר לא יעצור אותי. הקורונה השביתה אותי ועוד רבים אחרים. אומנם היה לי המון זמן לעבוד על הפרויקטים האחרים, אבל תחילה האנרגיה שלי הייתה בקרקעית.

יובל הוא ברמן בדופלקס שגייסתי למסיבה המונית לפני שנתיים. הוא ברמן שחקן עם חזות מרשימה, האנרגיות שלו מעוררות השראה אך לא הכרתי בחוכמתו וביכולותיו, בעיקר בתקופה ש"זלזלתי" בו כאשר הציע ליזום איתי דברים בתחילת תקופת הקורונה. הוא ניסה פעם אחר פעם והייתי עונה לו כפי שעניתי לשאר העולם: לאחר זמן ממושך יחסית ועם נכונות נמוכה. הסיבה לכך הייתה כי לא האמנתי שאצליח לתעל את הזמן שלי כראוי איתו. מנגד, יובל ידע משהו שאני לא ידעתי – שהוא יותר חכם ממה שאני חושב שהוא.

אבל זו גם לא הייתה אשמתי, יש לי משפט טוב המשמש קו מנחה בעסקים:

"מוצר טוב בלי שיווק, יישאר מוצר טוב במחסנים".

המשפט הזה היה תקף על יובל כי לא הכרתי במסוגלות שלו, הוא מעולם לא הראה את מה שהוא מחזיק. הוא בחור בן 25, שמזכיר לי מאוד את עצמי, עם האנרגיות, החוצפה והנכונות להתפתחות האישית. אך זה לא היה מספיק.

ערב אחד הבנתי שבחוץ מתרוצצת שמועה ש"ארי נפל". אף היו ניסיונות כושלים לקחת ממני רעיונות, אחד מהם היה דווקא קלאב סקול.

ידעתי שזה לא יהיה פשוט עבור אלה שניסו לפתח מוצר זהה, אך זה גרם לי לנפילה רצינית באנרגיות. הרגשתי מרוקן מבחינה אנרגטית והביטחון העצמי שלי התערער. התיישבתי על הכורסה, נזעם ולא רגוע, מנסה לעשות חושבים מחדש על המהלכים הבאים שלי.

אני אוהב לפתור משוואות, אבל סבלתי מהמצב הנוכחי כי לא הייתה לי כתובת לפרוק בה כשהייתי צריך.

\*ביפ ביפ\*, ניחשתם נכון – הודעה מיובל, בפעם העשירית אולי. מראה נחישות ולא מתייאש. ווינר בנשמה.

נעניתי והסכמתי שניפגש. יובל הגיע אליי הביתה וזיהה את המצב שלי. הוא הבין לחלוטין, ובעוד אני חושש כי אני מבזבז את זמני, הוא השמיע באוזניי את משפט המחץ שהזכיר לי מי אני: "אתה פאקינג ארי פן."

הוא היה שם ועשה את מה שאף מאמן עסקי ורוחני לא עשה לפניו, הוא הצליח להחזיר לי את הרוח למפרשים, בספינה שקיבלה זעזוע קשה.

קשה לנו להיזכר במי שאנחנו ברגעים האלה, ופתרון מעולה הוא לקבל את התזכורת מ"אאוטסורס" (גורם חיצוני).

יובל לא סיים, הוא הזכיר לי שיש מאחורי ארסנל של אנשים שעדיין מעריכים, אוהבים, מאמינים ויהיו זמינים לי בעת קריאה. אני שכחתי מזה, והוא צדק.

בזכות יובל, נזכרתי שמעולם לא הצלחתי לבד, תמיד זה היה באמצעות צוות.

יצאתי מאזור הנוחות הסוליסטית והפכתי את קלאב סקול לאופרציה. זה החיה אותי, את יובל ואת שאר הצוות, שבלעדיהם הייתי קורס נפשית והמיזם היה נופל בין הכיסאות. אז רציתי לומר תודה ליובל (אתה פאקינג מלך!), סיון, אביטל, דנה, הדר, יעל, שי, ואדים, דיוויד ויואב (שגרם להכול לקרות באופן הכי יסודי שקיים). אולי בזכותי הרעיון המבריק של המיזם זכה לניהול מוצלח, אבל לולא הצוות, זה היה נשאר רק מוצר מבריק ולא מדהים, כפי שזכה להיות.

לא רק שתיהנו מהזמן הכפול שאתם מרוויחים בכך שאתם מאצילים סמכויות ומשיגים את המטרה מהר יותר, כאשר אתם מכניסים גורמים נוספים לרעיון שלכם, אתם תיהנו מלימוד עצמי ועסקי על סוגים של האצלת סמכויות, קבלת החלטות ושימוש נכון ובריא במוחות מבריקים אחרים.

מי שרוצה להצליח לבד ובלי צוות, דבר הגובל בבלתי אפשרי – אולי חוסך כסף, אבל חוסך מעצמו גם את ההצלחה האמיתית בזמן שהעולם רץ.

אני יכול לומר שהיו לי המון רכישות מוצלחות בחיי, וגם לפרויקט הזה. אבל ההוצאה הכספית שהייתה הכי כדאית עבורי מאז ומעולם הייתה לטובת כוח עבודה אנושי, של האנשים הנכונים לתפקידים הנכונים.

מעטים מאוד האנשים שיכולים להגיע לבדם להצלחה שהם מכוונים אליה לגמרי; לגרום להצלחה אדירה בזכות רעיונות טובים וראויים ובפרק זמן קצר. זו למעשה קריאה לכל היזמים. יזמתי דבר או שניים בחיי, רוב הדברים הצליחו מעבר לכל ציפייה או תחזית, ואני יכול לומר לכם שזה בעיקר בזכות שיתופי



פעולה וצוות נכון. רתמו וגייסו את האנשים המתאימים וצאו מן הסוליסטיות ההרסנית, זה משתלם וב-99% מן המקרים זו הדרך היחידה להצלחה אמיתית, שלא נדבר על כפיית.

אוהב אתכם מעמקי נשמתי על כך שהייתם שם במלוא הכוח עבורי והאמנתם ברעיונות שלי. חבר'ה, אתם פאקינג אדירים וזכיתי בכל אחד ואחד מכם.

ימית הייתה הבחורה האידאלית מבחינתי לחיים. כשהכרנו זה הסתכם במשפט אחד: "למה מגיע לי כל הטוב הזה?"

זה הרגיש כמו חלום מדהים. אני מתכוון לכך, אם היו שואלים אותי מי היא בת הזוג האידאלית, הייתי מתאר אותה. הכיף שיצרנו יחד היה יותר הזייתי מקסם משכר חושים. אבל כפי שהוא עלה למוח מהר מאוד, כך הוא גם התפוגג מהר מאוד.

זה כנראה החלק הקריטי והחשוב שיש לי לומר על זוגיות. הרי הכול מושלם. לא רק שהייתה משיכה, גם שאלת ה"איך תיראה הזוגיות" סומנה לאחר זמן-מה כחיובית, אז מה לא צלח פה?

החלק השלישי, שחייב להיות בכל קשר ארוך טווח ויציב, לדעתי, הוא ייעוד משותף.

כל היופי והעוצמה במילותיי התפוגגו לצערי, כי היינו עיוורים לייעוד של השני בקשר.

אם זה לא קיים, יש סיכוי גדול שהקשר יסתיים במוקדם או במאוחר, ולא משנה כמה משיכה יש וכמה כיף ביחד. זה פשוט לא יעבוד אם הייעוד שונה.

אני ממליץ ללמוד נושא הלקוח מעולם ה-NLP: "רמות לוגיות". זה יעזור לכם בהבנה של ההעדפות שלכם, מהרמה השטחית ביותר ועד להבנת הייעוד שלכם. כך שאם לא גיליתם אותה, הגיע הזמן. דבר אחד שאני חייב לפרוק מעל ליבי בנושא של הסובבים:

אני מניח שהסובבים של ימית, יותר נכון יודע, תמיד זרקו לה הערות שהקול שלה צורם וקצת לא נעים, בעיקר כשהיא מרימה את הקול, מה שגורם לה להאמין שהקול שלה לא יפה. עם זאת השוק הכי עוצמתי שחטפתי בחיי היה כששמעתי אותה שרה – זה ללא ספק היה הקול הכי מדהים ומרגש ששמעתי בחיי. אני תוהה לעצמי איזו זמרת קורעת במות היא יכלה להיות (ועדיין יכולה להיות) לולא הקשיבה לכל אותן הערות שהסובבים שלה זרקו.

**10% טיפ ממני אליכם, שיהפכו אתכם לעשירים ומאושרים:**

אומנם אני מהאלה שמשאירים יותר מ-10% טיפ לברמנים ולמלצרים, אבל כל קשר בין טיפ לבין מה שאתם עתידים לקרוא הוא מקרי בהחלט.

אומרים שהמוח שלנו מנצל 10% מיכולתו. אני אומר שזה לא מעניין אף אחד כי מבחינתנו ה-10% הם למעשה ה-100% שלנו ולא ניתן לעשות דבר בנוגע לכך. אבל מה שכן אפשר לעשות הוא לדעת שבעקבות זאת אנחנו נשיג 10% מהמטרה הסופית שהצבנו לעצמנו. כשהתחלתי להשיג מטרות ויעדים, בכל סטארט-אפ טכנולוגי שניסיתי לפתח בשנים הראשונות, נכשלתי באסטרטגיה ובמטרה. לא הייתי קרוב אפילו ליעד שהצבתי, וזה עלול לגרום למצב מסוכן, בעיקר ליזמים מתחילים, כי אז מתבצרת ומתפתחת בראש מין אמונה הרסנית וטיפשית שהם כישלון מוחלט.

אבל האמת היא שתמיד משיגים משהו, גם אם זה עשירית מהמטרה. אז עשיתי חישוב פשוט והבנתי שאני לרוב משיג 10% מהמטרה הסופית.

אז למה שלא אנפח את המטרה? זה חייב אותי להרוג ערכים שהגבילו אותי בליגה הנחותה – וכך פעלתי.

אם לצורך העניין ידעתי שהמטרה שלי היא לעשות מיליון שקלים בפרק זמן של שנה והשגתי 100,000 שקלים (שזה 10%

כאילו דה), אז הפכתי את המטרה ל-10 מיליון שקלים בשנה, וכך השגתי מיליון שקלים בשנה.

כמובן זה לא טופס לוטו, ובשביל לתכנן איך להשיג 10 מיליון שקלים כדאי שתהיה לכם תוכנית הגיונית שתאפשר לכם להשיג את ה-10 מיליון שקלים בשנה. אבל העיקרון הזה הוא מה שעובד (ומשעשע) ובוועט גם בימים אלה אצלי.

עם זאת חשוב מאוד להבין למה אתם צריכים את הסכום שהצבתם כיעד (בהנחה שהמטרה שלכם היא כספית). כי אם תפעלו רק כי זה "מספיק" או "נשמע מגניב", אז תצפו רק ל-10 מיליון סימני קריאה של כישלון ענק.

תחשבו מה אתם רוצים בחיים שלכם. חשוב שתדעו כי המספרים אכן אמיתיים ולא בערך, ממש תראו את המחירים של הדברים שאתם רוצים בעולם האמיתי.

לצורך הדוגמה, אשים את עצמי על שולחן הניתוחים ואכתוב מה אני רציתי:

1. דירה שהייתה מוצעת למכירה ב-3.2 מיליון שקל.
  2. רכב ב-143,000 שקל.
  3. מיליון שקל עבור תקציב לגדילת העסקים – תחזוק עסקים, פיתוח מוצרים נוספים, שיווק וכדומה (גם פה זה מצריך חישוב מפורט ואמיתי, בלי המצאות ושיט).
  4. 3 מיליון עבור השקעות ונכסים (מניות, נדל"ן ועסקים שלא מצריכים את הזמן שלי).
  5. 3 מיליון עבור ביטחון כלכלי – זה הסעיף היחיד שאתם יכולים להעריך ולא לכתוב במדויק, עם זאת גם חשוב לכתוב אותו, ולנסות לדייק למה מיועד בדיוק הסכום הנקוב. בסופו של דבר זה יוצא 10,343,000 שקלים.
- כדי להפוך את המטרה הזו להגיונית – יש שלושה שלבים, שכל

אחד מהם הוא עולם ומלואו מבחינת הירידה לפרטים, וזה הולך ככה:

שלב ראשון: תוכנית מפורטת והגיונית להשגת הסכום על ציר זמן מוגדר (במקרה הזה הצבתי שנה – חשוב לפרט למה מיועד הזמן שהקצבתם).

שלב שני: דבקות, וזה אומר: כל פעולה שלא מסייעת למטרה – להעיף מהחיים. כל מהלך שהפחיד בעבר אבל כן עשוי לסייע למטרה – חד-משמעית לעשות ובכל הכוח.

שלב שלישי: ליהנות מזה – לא סתם אני אומר שהספר הזה סובב סביב הפלז'ר, אחרת מה הטעם? הרי אף אחד לא יוצא מהחיים האלה בחיים, אז תיהנו מהם!

איך טראמפ אמר – "זהו עסק רציני, אבל זה לא אומר שלא נוכל ליהנות קצת בדרך".

אדם שנהנה מהעיסוק שלו, זה אומר שקיימת בו תשוקה, דבר המוביל להתמדה ולהצלחה. במילים אחרות, בלי התלהבות לא תהיה אנרגיה, ובלי אנרגיה לא יהיה כלום.

אם תפעלו בהתאם לכך, סיכוי גבוה מאוד שתשיגו לפחות 10% מהמטרה שלכם (במקרה הכי גרוע תגלו בעצמכם את האחוזים שלכם ואז תהיו חכמים עוד יותר).

נוסף על כך, מאחר שהמטרה שהצבתם תגרום לכם להוציא מעצמכם יותר, תופתעו לגלות איזה מסע מטורף אתם הולכים לעבור שיפתח אתכם בכמה רמות למעלה.

יודעים מה, בואו נלך לתסריט הכי גרוע. נניח שנכשלתם. זה עדיין עדיף מאשר להישאר בבטלה ולהעביר חיים משעממים. וגם לווינסנט ואן גוך יש מה לומר לכם: "עדיף למות עם תשוקה, מאשר למות משעמום".

חשוב שלא תקפצו מעל הפופיק ותגידו לעצמכם: "אוקיי, אם

זה הטריק אז יאללה, מה אני פרייאר? אני מציב מטרה של 100 מיליון שקלים בשנה.

צאו מהסרט ושלא תעזו – סלחו לי, כן? – אלא אם כן אתם אנשי עסקים מהימנים שקוראים את הספר הזה, אבל כל עוד אתם לא כאלה – אל תיסחפו. הסיבה לכך היא שלרוב האנשים לא יהיו תוכנית הגיונית ומשאבים זמינים להשגת מטרה מנופחת שכזאת, מה גם שלא קל לנפץ ערכים מהר מאוד (לפי דוגמה זו של הכסף), ורוב האנשים לא ידעו בכלל למה הם צריכים כל כך הרבה כסף – מה שיפיל את המטרה בענק וישאיר אותם עם חובות ובלגן רק כי התודעה השתבשה וריחפה בממד אחר.

עקרון ה-"10% של טיפשות": אם תשקיעו 10% מאמץ כדי לשאול את המומחים והמצליחנים בחייכם מה אינכם יודעים, במקום להבין לבד בדרך הקשה – אתם יוצאים "טיפשים" פעם אחת, אבל זה הרבה יותר כדאי מאשר להישאר טיפשים לכל החיים, טיפשים ב-100%.

כן אומר כי יהיה חכם לקצר תהליכים ולקחת ייעוץ ממנטור מומחה בתחום שלכם. עם זאת בחרו אותם בקפידה. פעם כתבתי לחבר שנפל בפח של "הצלחה במהירות":

אם ארצה להתקדם ולקצר תהליך הצלחה, אשלם למי שכבר הגיע לתוצאה שאליה אני שואף להגיע. לדוגמה, אם אני שואף להצלחה כספית שעבורי היא להגיע למחזור של מיליון שקל רווח בשנה, לא אשלם למישהו שהמחזור שלו הוא 100.000 שקלים בשנה, וכדאי שאותו מנטור יכין את הקבלות בטרם התשלום.

איך וורן באפט אמר? וול סטריט זה המקום היחידי שבו אנשים מגיעים עם רכב יוקרה כדי לקבל עצה ממישהו שהגיע ברכבת. אל תמהרו להשקיע כסף. אני ממליץ להשקיע אותו רק כאשר אתם מבינים לחלוטין למה אתם נכנסים.

גם פה היה וורן באפט שאמר: בפקר, אם אתה לא מזהה מי הפראייר תוך 20 דקות, סימן שזה אתה.

אני אומר: אם אתם נוכחים במכירה / עסקה שמציעים לכם ואתם לא מבינים על מה מדובר לגמרי, מלבד זה שאתם צריכים לשים כסף – סביר מאוד להניח שאתם בעמדת הפראייר, ופראיירים לא מתים, הם רק מתחלפים. אלו תהיו פראיירים.

המלצתי האמיתית היא: הפכו למנטורים של עצמכם. אדם חזק ירביץ עבודה גם כשהוא לבד, בחושך, כשאף אחד לא מכיר בו ואף אחד לא שם בשבילו. ההבנה הזו גרמה לי להרביץ עבודה בכל פעם שחשבתי שאני הולך לישון, והודות לזמן הזה שהרווחתי, הצלחתי לסיים משימות מהר מאוד.

הדרך לעשות זאת פשוטה, פשוט תשאלו מה הייתם מייעצים לחבר שלכם שהוא אתם. אני יכול להגיד לכם שתוך כדי כתיבת שורות אלה, סיימתי לפתח שני קורסים, לרכוש 30% מעסקה נדל"נית ולפתוח חברה כלל-עולמית של הפצת ביגוד וינטג', וכל זה – תוך שבועיים.

זה יכול להיות מאוד פשוט אם תבינו איך הזמן פועל – אם קמתם לצורך העניין בשעה 5:00 בבוקר, יש לכם בערך 16 שעות, אותן תכפילו ב-14 שעות וקיבלתם לרשותכם 224 שעות. כמה לדעתכם תוכלו להשיג ב-224 שעות? (ושתבינו – זה בסך הכול שבועיים).

תופתעו לגלות איזה מפלצות פרודוקטיביות אתם עשויים להיות אם תפעלו בצורה הזו.

כשהשוויתי את עצמי לאנשים שלא השיגו המון בחייהם – נשארתי אדם שלא ממצה את חייו, כי בתודעה שלי הייתי בסדר גמור. קחו דף ועט או לוח וטושו ותרשמו 10 שמות של האנשים הכי מצליחים שאתם מכירים בחייכם, ובלי שום בוששה הוסיפו את

שמכם לרשימה הזו והתבוננו בה כל יום.

תגלו לאחר זמן קצר איך אתם נהפכים לאנשים מוערכים בכך שהערכים שלכם מתנפצים בקטע לא נורמלי, בדומה לערכים של המוצלחים שציינתם.

בעידן של היום, אני מאוד ממליץ לעקוב אחרי אנשים מאוד מצליחים בעולם, ברשתות החברתיות שלכם. זה יכוון לכם את התודעה באופן לא מודע, בעיקר אם אחד התחביבים המועדפים שלכם הוא לגלול בפיד.

10% השקעה על ניהול עסקים ויזמות: דבר שגרם לי להבין הרבה יותר על עסקים, הוא מספר טפסים שהורדתי מאתר של משרד הכלכלה, שבו הגשתי בקשה למימון מיזמים תחת פרויקט ארצי שמשקיע ביזמים צעירים. אני יכול להגיד לכם כי הטפסים הללו היו שווים יותר מכל לימוד אקדמי ופרטי של מנהל עסקים ויזמות. אם תמלאו את הטפסים האלה (הם ניתנים להורדה בחינם), זה יהיה צעד מאוד דרמטי ומקדם בעסקים. נשאלות שם השאלות הנכונות, ואתם תבינו כיצד העולם הזה פועל; גיוס כספים והבנה מעמיקה על חדירה של מוצר לשוק.

כל כך הרבה מספרים, שנאתי אותם כשהייתי ילד. בכלל, בכל פעם שהייתי רואה שיעור מתמטיקה מופיע בלוח זמנים השבועי בתיכון וביסודי הייתי חש צמרמורת, כמו הצמרמורת שחשתי בכל פעם שנכנסתי לבר והסתכלתי על התולעת או על העקרב במשקה "מסקל". המוסדות גרמו לי לתעב כל כך את השיעור הזה, אבל את השיעור שלי קיבלתי יחד עם החשבון שהגישו לי החיים, וזה היה חתיכת חשבון שמן, כמו של ערב שיכור ודפוק במיוחד של אין מחר. מה שאף אחד לא טרח לומר במשך כל 12 שנות הלימוד – הוא שמתמטיקה זה החיים. המשוואות המסובכות נהפכות לפרוצדורות בכל תחומי החיים עבור כל אדם עם שאיפה, רצונות ומטרות,

ובטח ובטח עבור יזמים שמתחילים רעיון מאפס. תארו לכם משוואה מסובכת שאתם צריכים לפתור. ככה גם הסיפור שלכם בחיים – צריך לדאוג לכל פרמטר ולהביא בחשבון כל אופציה בשביל להגיע לתוצאה הרצויה. זוגיות, עבודה, המיזם הצדדי, התחביב והלימוד – כולם נכנסים למשוואה אחת ענקית (תלוי בגודל השאיפה כמובן). אך המתמטיקה, בבסיסה, נועדה לעזור לנו כדי שנבין את גודל המשוואה העומדת בפנינו. אם תחשבו על זה, כל החיים אנחנו פותרים משוואות. אבל היופי והייחוד הם שאת התוצאה אתם יכולים לקבוע בעצמכם, אך את הפרמטרים הנדרשים תצטרכו לגלות ככל שתתקדמו לעבר התוצאה. ובכן, אין מנוס מלפתור אותה כדי להגיע לתוצאה. אם מדובר במיזם, ואתם דבקים במטרה, רוב הפעולות שתצטרכו לעשות הן לרכוש ידע ולבצע פעולות קונקרטיות. ההמלצה שלי: יחס של 1 ל-3 – 1 צעדי למידה + 3 צעדי עשייה. הסיבה היא כי אנחנו לומדים יותר מעשייה, מאשר מתאוריה. מוזמנים לגגל "קונוס הלמידה".

התאוריה תיתן לנו פוש קריטי, בסיס והבנה של הדברים בטרם הביצוע, אולם רק בביצוע עצמו – אנחנו מתקדמים ולומדים, גם בדיעבד ;)

לא תמיד אנחנו מגיעים לתוצאות שאנחנו רוצים, אבל גם לא צריך להסתבך יותר מדי. לעומת זאת כן חשוב לשמור על חוסן נפשי.

נדמה לי שזה היה כריסטיאנו רולנאדו, שדיבר על אפקט אקטשופ, אפקט הכרחי לגיוס סבלנות ולפיתוח החוסן המנטלי. כשרונאלדו נשאל איך הוא מסביר את התקופה הארוכה שבה הוא לא כבש שערים כפי שהיה רגיל, הוא ענה: "לפעמים אתה לוחץ כדי שיצא לך קטשופ, לוחץ שוב ושוב ושוב וכלום לא יוצא, אבל



אם תמשיך עוד קצת ותלחץ עוד טיפה, הקטשופ יצא בבוט ויכסה את כל הצלחת.

התובנה הזו חשובה ליזמים, כי קשה מאוד לראות תוצאות מהר. אדם חייב להתאמץ עוד ועוד ולהישאר עיקש, עד שזה יצלח. מעט מאוד אנשים יודעים על הסיפור הבא: לאדם אחד הייתה יוזמה מדהימה בענף המשקאות. הוא השיק משקה מוגז בטעם ליים וקרא לו "3UP". אנשים לא מיהרו לקנות ולא הכי הלך לו. אבל הוא לא התייאש, הוא ניסה שוב והוציא את אותו המשקה בשם דומה, וקרא לו "4UP", אך בדומה לפעם הקודמת, הוא נכשל. הוא המשיך והוציא שוב את אותו משקה בשם "5UP". ניחתם נכון – הוא נכשל שוב. ב-"6UP" הוא כבר היה מותש, ובכל זאת ניסה, אך בדומה לפעמים הקודמות, גם הפעם הוא נכשל, ואז פרש. לאחר זמן-מה יזם אחר, שהיה עד לסיפור הכושל הזה, הוציא את אותו משקה מוגז בטעם ליים וקרא לו "7UP", ואז זכה להצלחה מסחררת, וכיום משמש המתחרה העיקרי של מותג-העל "קוקה קולה", כמוצר זהה ל"ספרייט". אל תתייאשו כשקשה, כי רוב הסיכויים שאתם לפני ה-7UP.

לאף אחד לא אכפת מכם

וגם לא ממני. אבל אלה חדשות טובות בסך הכול. תמיד אהבתי לשמור את בקבוק המים שלי על הדיספליי (מדף תצוגה של המשקאות) גם באחת המסיבות הקשות והמתישות שחוויתי בחיי.

מתברר שלצד הבקבוק שלי היה בקבוק מים נוסף. הבקבוק הנוסף לא היה סתם בקבוק תמים כפי שחשבתי, אין לי מושג מי דאג לכך שטעם המים יהיה מריר ויעורר בי מיד רצון עז לליטוף, לחיבוק ולאהבה.

ירדתי לקומה הראשונה והייתי צמא כמו ג'ון וויק שבילה במדבר כמה ימים ללא מים.

לקחתי את הבקבוק הפחות תמים בטעות ושתיתי את כולו בשלוק אחד.

לא עבר יותר מדי זמן עד שהסתכלתי מסביב וראיתי את הצבעים של תאורת המועדון חזקים מתמיד.

מכירים את המשפט "תמיד תסתכלו על מחצית הכוס המלאה?" אני לא סובל את המשפט הזה. גם לא את "מהלימונים תעשו לימונדה".

למה לעזאזל שאעשה לימונדה אם אפשר לעשות מוחיטו? או פונץ' קאיפיריניה?

לא משנה מה אתם חווים ולאיזה מצב נקלעתם, בין שבגלל החלטות לא נכונות או בגלל היעדר שליטה – תמיד תחשבו איך המצב הזה משרת אתכם – ובענק. תתעקשו ותתעקשו עוד לנצל באופן מרבי את המצב לטובתכם.

אז את המים הלא תמימים האלה, שערפלו וחיזקו לי את החושים, ניצלתי היטב ונהניתי מהם מאוד, אך הפעם אשמור זאת לעצמי.

עכשיו תגידו לי: ארי, אתה חתיכת חכמולוג – יש מצבים ממש לא נעימים שאי אפשר לצאת מהם.

אז לא אמרתי שהכול נעים, אלא שמכל מצב אפשר להפיק את המיטב – זה חוק טבע.

בואו ניקח את זה צעד אחד קדימה, כי זה היה שטות בגרוש. הקורונה דפקה אותי היטב. יותר מאשר העניין הכספי-הישרדותי, זה היה הנפשי. בתור אדם שחי תקשורת בין-אישית כל כך הרבה שנים ובאופן אינטנסיבי, מצאתי את עצמי לבד, לגמרי לבד, ולא ידעתי לאן לתעל את האנרגיות שלי.

בחודש הראשון של המשבר הייתי במסלול של הרס עצמי

והבנתי זאת רק בדיעבד. ברחתי למקומות אפלים והשגתי שמחה מזויפת (המבין יבין). לא ידעתי שאני במקום שפל וסירבתי להודות שנדפקתי יותר מכולם. זה האגו שדיבר והחרדות הרימו את ראשן בלילה.

במצבים קשים, כאשר נדפקתי ולא באשמתי, לא שינה לי שזו עדיין אחריותי לשנות את המצב. נקלעתי למצב "לא פייר", הרי יצרתי ועבדתי קשה עד שהגעתי לאן שהגעתי, ולא פגעתי באף אחד, נהפוך הוא, רק עזרתי ותמכתי, אז למה זה מגיע לי? גישת ה"לא מגיע לי", זו הגישה הכי הרסנית שאדם יכול לרתום לעצמו.

השאלה הזאת הייתה הרסנית מבסיסה ולא אפשרה למוח שלי להיפתח לאפשרויות ולפתרונות. ובכן, שיניתי את השאלות שאני שואל את עצמי.

אני יכול להגיד לכם שלולא המשבר, לא היה לי זמן לכתוב את הספר הזה. לא יודע אם הייתי מבין כמה זמן הפסדתי עם המשפחה ועם הקרובים אליי. רק רציתי להיות הדמות שהצליחה בחיים עבורם, אבל מה זה שווה ההצלחה אם אני לא חולק זמן עם האנשים שחשובים לי? לא סתם הודיתי לנגיף בתחילת הספר, אני בוחר להאמין כי התוכנות שקיבלתי מהתקופה הזו הצילו לי את החיים ומנעו ממני חיים של פספוס וצער. לא יכולתי לתעל את האנרגיה לתקשורת בין-אישית ולאורך כל התקופה לא ממש התחברתי לפגישות דרך המסכים, אבל כן תיעלתי את האנרגיה לכתיבה וליצירה, להתפתחות וללמידה, לרעיונות חדשים ולחיזוק הקשרים עם קרובי האמיתיים. אפילו הכרתי אנשים מדהימים דרך הרשתות, בדיוק כמו בתקופה שבה הייתי פצוע. השיעור החשוב ביותר שקיבלתי בנסיבות אלה הוא שאני יכול ליהנות ולחגוג גם עם עצמי, לבד, בלי מאות או אלפי אנשים כפי שהייתי רגיל.

### העולם מתייחס אליכם כפי שאתם מתייחסים לעצמכם.

תמיד אהבתי צמידים על הידיים. הרבה יאמרו שזה בסך הכול פריט חסר תועלת, אבל אני חולק על דעה זו. כשאני עונד צמיד, זה משנה לי את ההתנהגות. עם צמידים בא לי לאחוז בדברים. בבר, אחזתי בבקבוקים ובכוסות וזה השרה קסם על המזיגה והתנועה. בבית, כשאני מקליד הודעת טקסט בוואטסאפ, אני מרגיש שובב וקליל יותר. זה תמיד עבד באינטראקציה שלי עם בחורות. הידיים שלי אף פעם לא התבטלו עם צמיד, הייתי מבשל, שותה קפה ויותר מכול – אהבתי לקרוא ספרים עם הצמידים על הידיים כי הפעולה של הקריאה הפכה למעניינת יותר, צעירה יותר וחיה יותר. ככה הצלחתי לקרוא יותר מ-500 ספרים מאז הפציעה שלי ב-2014, מה שמזכיר לי למה שנאתי לקרוא ספרים בילדות – כי המסגרות הכריחו אותי לשנוא ספרים. זה עורר בי תחושה לא טובה, וחשתי בכך בכל פעם שהתקרבתי בקניון לחנות ספרים. כבר בגיל 17 החלפתי את הספרים על המדף בחדר שלי לדיספליי בקבוקי אלכוהול וציווד בר.

מהספרים למדתי משהו גם על הספרים עצמם. למשל, למדתי שמספרים "נישתיים" אפשר ללמוד יותר. המון ספרים בקטגוריית העצמה מדברים בסיסמאות, ואף שלעיתים הם מציגים גם כלים פרקטיים, לרוב חסרות דוגמאות שממחישות זאת. מסיבה זו, כשהסופר היה מאוד נישתי, לדוגמה בספר על "מתווך הדירות הכי מוצלח", למדתי ממנו את הכלים שעזרו לו להפוך לכוה, באמצעות הדוגמאות שכתב והסביר בספר. הנוסחאות לרוב הן אותן נוסחות: לקום מוקדם בבוקר, לאכול בריא, ללמוד, ללמוד ועוד ללמוד, אבל כשלוקחים תובנות וכלים וממחישים אותם בסיפורי הצלחה נישתיים, המסרים מחלחלים בצורה הרבה יותר יעילה מאשר ספרים כלליים על הצלחה.

דבר נוסף שלמדתי מספרים הוא שלהבדיל מקורסים טובים, בעיקר של אנשים מוצלחים, שבהם לומדים כלים ופרקטיקה – בספרים לומדים את הסודות.

בקורסים לרוב לומדים על פי נושאים, וככל שהנושאים מבוקשים יותר, הידע המועבר בהם הופך פחות או יותר קבוע. אבל בספרים הסופרים צריכים לספק מעבר, הם יודעים זאת ואסור להם לאכזב את הקוראים, לכן הם יספרו את הסודות. שימו לב גם שבאורח פלא, אחד הספרים הכי פופולריים בעולם נקרא "הסוד", והספר שלדעתי מוביל כרב-מכר הוא הספר שבו מגלים את סוד ההתעשרות – "אבא עשיר אבא עני".

ההוכחה החותכת לכך הייתה כאשר רכשתי (לא מזמן האמת) קורס שיווק דיגיטלי ממנטור עולה בארץ. הוא הבטיח כי בקורס הוא מלמד את הסודות שלו, ובכן – לא היה שם שום סוד. הקורס היה בנוי מידע שאותו כל המשווקים הדיגיטליים מלמדים. אני יודע זאת משום שרכשתי לפחות ארבעה כאלה בשנה האחרונה. ציפיתי שיחשוף את הסודות האמיתיים שלו בדיגיטל, למשל המכירה שהוא דוחף בכל סטורי שלו באינסטגרם כאשר מישוהו (אולי הוא עצמו) שואל בשאלות מכוונות מה יכול לעזור לו להצליח בחיים (באמצעות האופציה "תשאלו אותי" בסטורי). זה סוד אדיר לשיווק בדיגיטל, בטח ובטח כאשר יש קהל של עוקבים. לא היה לכך זכר בקורס שלו, ולכן דאגתי לציין זאת בספר הזה. לענייננו, עבורי הצמידים פשוט הופכים כמעט כל פעולה עם הידיים לכיפית יותר.

שעונים זה משהו שאבא שלי השריש אצלי אחרי שקנה לעצמו שעון של מותג אומגה היוקרתי, כתום ובולט כזה, שאי אפשר לא לשים לב אליו. עם זאת אף פעם לא הבנתי למה לעזאזל שאקנה שעון כזה כאשר באותה נשימה אאלץ להיפרד מכמה עשרות

אלפי שקלים. הבנתי את הכדאיות כשהתחלתי לבצע את פגישות המכירה של האירועים, ובמילים פשוטות: כשהתחלתי לשווק את המועדון להפקות גדולות, לליינרים ולאנשים המתעניינים באירוע אצלנו במועדונים. הפריט הזה שמציג את השעה על היד ושהוא לפעמים גם לא הכי נוח (לא לכולם, הכוונה) תופס פחות משקל, כביכול, בעולם המודרני, כשיש שעונים חכמים וסמארטפונים שמציגים לנו את השעה הכי מדויק שיש. אבל זה לא הקטע של השעון וזה לא באמת התפקיד שלו. חלקכם כבר מתים שאומר את זה, אז פשוט אגיד:

השעון מסמל סטטוס חברתי, כוח ועוצמה. נכון, מדי פעם זה נחמד להסתכל באמת מה השעה וליהנות מהתועלת הפרקטית שהוא מציע, אך לא זו הסיבה ששעוני יוקרה עדיין נמנים עם הענפים הרווחיים ביותר בעולם. אבא שלי ראה אותי במטוס מסתכל על קטלוג השעונים וחיך, הוא הבין שקלטתי את הפוינט. הוא קנה לי מותג שוויצרי ואמר לי שאתחיל בו, בלי להשתולל יותר מדי עם הוצאה על שעון. זה היה בשנת 2014 כאשר הוא קנה לי שעון של המותג "טיסוט" משווייץ, בירת השעונים. אהבתי את השעון, אבל הוא לא החזיק כשעליתי לליגה של הגדולים בפגישות העסקיות. הבנתי שהעולם מסתכל עליי אחרת כי גם אני מסתכל עליו אחרת, כבר ממזמן.

הבנתי איך כסף עובד עוד כשנפרדתי ממאות אלפי שקלים בעסקים מדי חודש. בעסקה מאוד נדירה השגתי שעון של מותג-על – "AP". הוא היה הרבה מעל לליגה שלי למען האמת ויצר חוסר פרופורציה בין המסוגלות והסטטוס האמיתי לבין השווי שלו. עם זאת התעקשתי ותרגלתי את המשפט "Fake it till you make it". וכך היה, הוא זה שדיבר במקומי בתחילתן של הפגישות ועד מהרה הרגשתי אותו על בשרי. ונכון, אולי השעון הזה ששווה כמה

עשרות אלפי שקלים מראה את אותה השעה ששעון 2002 שקלים מראה, אבל ההתייחסות שלי לזמן השתנתה.

פה קיבלתי שיעור לחיים על איך אנשים תופסים את המציאות גם כלפי עצמם וגם כלפי העולם החיצון:

העולם יתייחס אליכם בדיוק, אבל בדיוק, כפי שתתייחסו לעצמכם. אתם לא תסבלו הערה פוגעת ממישהו, ולא משנה מי הוא (אף על פי שנדיר שזה יקרה אם אתם פועלים מתוך התובנה הזו, כי הצד השני יחוש בדמו את הכוח שאתם תקרינו). אתם באופן מיידי תרצו שאותו אדם יתנקה לכם מרדיוס הראייה, בלי לחשוב אפילו למה הוא בכלל אמר את מה שהוא אמר. זו לא יהירות, זה ערך עצמי גבוה, והעולם מעריך את זה. הסיבה לכך היא שלמרות העידן הטכנולוגי, אנחנו עדיין בני אנוש, והיצר ההישרדותי הוא היצר הכי חזק שיש. תמיד, אבל תמיד, נימשך לחזק, ומי הוא החזק? ניחשתם יפה – זה שעם הערך העצמי הגבוה.

אני לא אומר לכם למהר לקנות שעון של מותג-על. ברוב המקרים, התוצאה תהיה שעון על היד שמציג את השעה והרבה פחות כסף בכיס. אני כן אומר שחשוב שתדעו לנצל את מוצרי הצריכה שלכם בהתאם וכפוף לאינטרסים שלכם.

\* אזוהרה שחשוב לי להדגיש פה: לעולם אל תענדו שעון מזויף. אולי חסכתם אלפי שקלים, אבל קניתם זהות מזויפת של עצמכם. בין שתרצו ובין שלא, כאשר אדם עונד שעון מזויף, הוא גם יפעל באופן מזויף בלי שיהיה מודע לכך.

"Only the brave" של המותג "דיזל" הוא הבושם שליווה אותי המון שנים. מודה שקניתי אותו בלי לבדוק את הריח – רק בזכות התווית שלו. בפעם הראשונה שהשפרצתי, אני מודה שלא הייתי סגור על הריח, אבל למי אכפת? אני אמור להיות אמיץ. נחשו מה? האפקט עבד. הרגשתי יותר אמיץ עם הבושם הזה, ויותר נכון לומר

– פעלתי באומץ. לא יודע אם זה עובד על כל אחד, אבל אחרי שבדקתי, זה משנה גם מבחינת הביגוד. גיליתי שבן אדם שלובש בגדים שהוא לא אוהב – יעשה פעולות שהוא לא אוהב. עם זאת כשהוא מתלבש בצורה שהוא אוהב, הוא יעשה פעולות שהוא אוהב וגם יאהב את עצמו בעקבות זאת.

זה הרחיק לכת עוד יותר – מוכנים? כשבן אדם כותב עם עט זול – הוא יכתוב גם הרבה זבל, ולהפך.

אהבתי את "האני החדש" למרות שאני עדיין בגישה שעלולה להתפרש כ"ראוותנית". לקח לי זמן להבין למה אהבתי את זה. אף על פי שחשבתי שמאדם טהור עם ערכים מאוד חזקים הפכתי ל"זונת כסף", בסיסם של הערכים נשאר; אותם ערכים שקיבלתי מהוריי ומדוריין, של יושרה, הגינות ואנושיות. הסכמתי להיות ממוקד ביצירת כסף, אך לא בכל מחיר, לא במחיר של מרמה, הונאה או גניבה.

מה שמזכיר לי שדעתי לגבי טוב ורע מתבססת על טענה אחת: אדם טוב ישיג מטרות בלי לפגוע באחר, בעוד שאדם רע ישיג את המטרות גם אם ייאלץ לפגוע באחר, בלי שום בעיה מצפונית. אדם מדהים הוא אדם ששיג את מטרותיו ובדרך יעזור לאנשים להשיג את שלהם.

הצער הכי גדול שלי הוא שלא הגעתי לתובנה הזו לפני כן, שכן אז שמאדם טוב יכולתי להפוך לאדם מדהים.

את הערכים של הוריי ושל דוריין פשוט שכללתי והבנתי שמעמדת כוח אצליח להשפיע לטובה גם על הסובבים. אך פרט קטן אחד שגיליתי היה שבשביל להגיע לעמדת כוח אני צריך לעבור דרך הכוללת לא מעט דמגוגיה ופופוליזם, ואכן נתקלתי בזה פעם אחר פעם אחר פעם.



## סיבה למסיבה - איך מבליים?

המקום מלא והתחושה היא שאתם בחללית. אין לכם מושג איפה מסתיים המבנה, התאורה חלפה על פניכם, המוזיקה מכניסה אתכם למוד, ערבוב ריחות הבשמים מחדד את החוש השישי והבליינים גורמים לכם להרגיש יותר חיים מאשר ערים. מה אתם עושים?

בואו נדבר על זה, נדבר על מה שאף אחד לא מדבר עליו – איך לבלות במסיבה? רגע לפני שאגלה לכם את נוסחת הקסם, ויש כזאת, אספר לכם על המצב הנוכחי ועל התפיסה השגויה.

כששואלים אותי במה אני עוסק, לרוב מסיימים במשפט:

"לא, זה לא בשבילי כל המועדונים האלה, עם העשן, ריח

הסיגריות והצפיפות."

המחשבה הזו היא די פופולרית, אני משוכנע שאף אתם יכולים להזדהות איתה.

במשך שנים נתקלתי באנשים שנרתעים ממועדונים וגרוע מכך – אנשים שמגיעים רק בשביל לרצות את החברים שלהם, או כדי לסמן נוכחות ולהעלות סטורי כי זה "מגניב".

החוויה הלא נעימה שחוו פעם-פעמיים במועדונים מסוימים די מזהמת את הרזומה של מועדונים שמקפידים על היעדר צפיפות ועל השגחה נוקשה בכל הקשור לסיגריות.

כלל הברזל שלי במסע ההסברה הוא שאם לא נהניתם בערב מסוים, זה לאו דווקא אומר שלא תצליחו ליהנות באירוע הבא או בכלל במועדון שיצאתם לבלות בו, וזה בטח לא אומר שלא תצליחו לבלות במועדון או באירוע אחר שיתאים לכם יותר.

איזה אושר עבורי להוציא ספר שבו אני מסביר אחת ולתמיד את הסוגיה הזאת. אני חלילה לא מזלזל באינטליגנציה של אף אחד, אך יש מצבים שבהם אנחנו לא חושבים לעומק יותר מדי לאן אנחנו יוצאים לבלות, ואז אנחנו עלולים למצוא את עצמנו

במקום שאנחנו מאוד לא רוצים להיות בו, רק בגלל שנתנו לחברים לתכנן את הערב והם עשו זאת באופן לקוי, או גרוע מכך – בגלל שיצאנו לבלות עם החברים הלא נכונים לאותו בילוי רק בשביל לרצות אותם. זה קורה בדרך כלל לעסוקים שבינינו, מאחר שאין לנו זמן להקדיש למחשבה ולתכנון של הבילוי, ואנו סומכים על אחרים שיעשו זאת.

כולם יכולים ליהנות במסיבה. גם את וגם אתה.

מסיבה שבה אנחנו מגיעים לפורקן רוחני יכולה להתקיים גם באוטו עם מוזיקה מהרדיו, אלא שמסיבה, כפי שהמילה נתפסת עבור רובנו – כוללת אנשים נוספים וחוויה שצוות ההפקה דואג לספק. ארי קאט דה בולשיט כי נגעת לי בנקודה רגישה! איך מבלים? איך נהנים? איך עושים את זה? איך מתנהגים במועדון בילויים? הבילוי למעשה מתחיל לפני האירוע, הרבה לפני. אני לא מדבר על הזמן אלא על עצמנו – מבפנים.

אם אנחנו עפים עם עצמנו, בין שאנחנו שומעים את היצירות של הביטלס, סלין דיון או מוזיקה שחורה ובוועטת – נחפש אירועים שמגננים את זה. למעשה נחפש בכלל את הקהילה שאוהבת את מה שאנחנו אוהבים, ובקהילה עצמה כבר נשמע על האירועים הקרובים.

חשוב לא לצאת לבילוי רק בשביל לרצות את החבר'ה או בשביל להיות "נחשב". הבילוי הוא עבורנו והחברים שלנו ישתנו בהתאם לאופי הבילוי, ובמילים אחרות, אם אני אוהב לצאת לבלות במשחק ביליארד, אז אני אצא עם חברים שאוהבים את המשחק הזה גם, ואם אין לנו חברים כאלה, אז נמצא. המון פעמים מצאתי את עצמי במקומות בילוי מסוימים לבד, ואז הכרתי שם אנשים שהפכו לחברים שלי לאותו בילוי.

ככה בכל דבר:

נמצא חברים לבילוי בסרטי קומיקס, חברים לבילוי במסיבת טראנס, חברים לבילוי ביצירה ואומנות וכו'. לכל תחום עניין נמצא את החברים הרלוונטיים. אפשר כמובן להכיר לחברים הקרובים שלנו את התחום שגילינו שמעניין אותנו, אך לא נכריח אף אחד להקדיש מזמנו עבור הבילוי שאנחנו כל כך משתוקקים לו. ארי, בחייאת! דבר איתי על מועדון, מה קשור ביליארד וסרטי קומיקס?

לא שכחתי, תכף נגיע לנוסחה. לא סתם אני עמוק בעולם הזה, שבו כל החושים בהילוך גבוה. במקרה הזה, זה המקום שבו "לבלות" זו לשון המעטה, ומדובר למעשה יותר ב"להרגיש חי".

### כיף איתך במסיבות

או שלא. לבלות במסיבה אמור להיות הדבר הכי פשוט וקל בעולם. אבל "אמור" זה שם של דג.

מסיבה זה דבר כיפי. במסיבה חוגגים וחגיגה זה דבר שעושים כטקס למצב שמח.

לדוגמה, הגיע סופ"ש וזה הזמן ליהנות אחרי כל העבודה הקשה במהלך השבוע, או שחברה הצליחה בענק ולכן מתכננים הרמת כוסית כדי לחגוג את ההישג. הבנתם ת'פוינט, אבל תבינו גם את הפרט החשוב: המטרה המשותפת.

ייתכן שתצאו לבלות במקום שאתם אוהבים, אבל עם האנשים הלא נכונים, וכך לא תיהנו.

ייתכן שתצאו לבלות עם אנשים שאתם כן אוהבים לבלות איתם, אבל למקום הלא נכון עבורכם, וגם כך לא תיהנו. אחרי שנים רבות שבהן עיקר העיסוק והאתגר האמיתי שלי היו להעצים את חוויית הבליינים במועדונים ובמסיבות, הגעתי

לנוסחה שבה ניתן ליהנות במסיבה או באירוע והיא הולכת כך: לצאת לבלות במקום הנכון עבורכם (תוכן, פעולה, סגנון וכו') + האנשים הנכונים עם מטרה זהה + הכנה מוקדמת (אפטיים / מדיטציה) לאתחול הראש וכנגזרת מכך כניסה ל"גיים-מוד" (מצב משחק) והיעדר ציפייה.

היעדר ציפייה פירושו שתתרגשו כמו ילד קטן שמקבל מתנה ארוזה והוא נהנה מהפתיעה יותר מכפי שהוא יינה מהמתנה עצמה. זה קריטי להציב מטרה לערב שדומה לזו של החברים ולא ליישר קו. ליישר קו עלול להיות הרסני משום שלכל אדם יש רצונות שונים, אולם הסביבה משפיעה עליך באופן ישיר ולעיתים אתם פועלים בהתאם לציפיות מכם רק מפני שטרם גיליתם שאתם רוצים משהו אחר.

לדוגמה: שירן יוצאת עם החברה שלה, מורן.

שתינה ראו הזמנה לאירוע שבו יש מוזיקה ששתינה אוהבות. מבחינת שירן, ללבוש את השמלה, לצאת לפרוק אנרגיות ולהשתחרר זו המטרה של הבילוי, אבל למורן יש מטרה אחרת: להרגיש מחוזרת כל הלילה ולהראות לעולם שהיא בליינית על-חלל בסטורי. שתי מטרות שונות שעלולות להשפיע לרעה על הערב של כל אחת מהן. במצב הזה, לימוד עצמי או שינוי הסביבה יתרחשו בשלב כלשהו, מה שבטוח הוא שקיימת סבירות נמוכה להנאה.

דוגמה גברית:

אורן נהנה לצלילי הרוק, הוא רקד, פרק ומבחינתו שמח ומיצה את הערב, אבל רון זרק לו משפט בסוף הערב: "וואי אחי, לא יצאתי אפילו עם מספר טלפון אחד." כאמור מבחינת רון להכיר בחורות זו מהות הערב.

אם אורן לא מכיר את עצמו היטב, הוא עלול לצאת מתוסכל

מהאירוע, כי הוא לא חשב על זה, אבל פתאום לצאת עם מספר טלפון או להתמזמז עם בחורות נהפך למה ש"חשוב". התפיסה של אורן ביחס לבילוי עלולה להתעוות. מיותר לציין למה סימנתי את מטרת האירוע במירכאות.

אם שניהם היו מסכימים שליהנות ולבלות כוללים גם סביבת בחורות והיכרות – הם היו משמשים זה לזה סביבה תומכת וכך היו נהנים גם אם זה לא היה ערב "מוצלח" מהבחינה של להכיר בחורות וכו'.

זה, אגב, מה שמנפץ את התודעה המרובעת שלא מועילה במסיבות.

אפשר לצאת עם חוויה שונה או תוצאה שונה עבור כל אחד, אבל כן חובה שתהיה מטרה זהה.

ייתכן שלא דיברתם על "מטרה" אף פעם עם החברים שלכם לפני בילוי משותף, אבל במקרה היא הייתה זהה. למעשה, זה ההבדל בין חובבן למקצוען (החוקים האלה תקפים לגמרי בבילוי וחבל שמערכת החינוך לא דואגת לזה).

החובבן פועל בלי להבין את הדברים ולא ידע לשחזר את התוצאה בעתיד, ומנגד המקצוען מכיר בסיבות ובמניעים וידע לשחזר את התוצאה, ובמקרה הזה של בילויים – את החוויה הטובה והרצויה.

אדגיש שוב כי היעדר ציפיות וסימון מטרה לבילוי הם חשובים, כי ייתכן שתיהנו מהבילוי אבל הוא עלול להסתיים באופן "יבש", או לא הכי ברור ולא כפי שציפיתם.

היעדר מטרה עלול להוביל לכך שהערב המהנה יסתיים בטעם מר. את הטעם המר תשאירו לקמפרי, לא לסיום הבילוי.

עם זאת מטרה גדולה מדי לבילוי עלולה לא לבשר טובות, בעיקר אם אתם לא מיומנים במה שאתם רוצים להשיג. לכן אל תצפו לשום דבר, אבל כן תגדירו מטרה.

לדוגמה: יוני רוצה להכיר את אהבת חייו במסיבה, אבל אין לו

מושג איך לתקשר עם נשים, ולכן סבירות נמוכה שהוא ישיג את המטרה שלו, והוא עלול להתאכזב מאוד.

המטרה של יוני במקרה הזה, יותר נכון תת-מטרה, ההכרחית למטרה הסופית, והיא: לתקשר יותר ולהיות יותר נוכח בסביבה חברתית באירוע, אחר כך לזהות מצבים ולפתח את ה-*eq* (אינטליגנציה רגשית) וכו' וכו' וכו'.

הזמן לא יכול להיות מדיד משום שאנחנו בני אדם, ולא רובוטים אחרי הכול, ולכן ניתן רק להגביר את הסיכויים בכך שהאדם ירתום לעצמו את התכונות המתאימות כדי שישג את המטרה שלו.

אני יכול לספר לכם שבערבים שבהם יצאתי לברים ולמועדונים כדי ללמוד כיצד הם עובדים – נהנית יותר מאשר בכל ערב שבו יצאתי לבלות בצפייה שאסיים את הערב עם מישהי שווה או שאכיר את החברה הטובים ש"יודעים ליהנות". הסיבה לכך היא שהגדרתי מטרה לערב, בלי ציפייה.

איך מגדירים מטרה לבילוי?

ייתכן שהמטרה שלכם תהיה רק "לבלות": "המטרה שלי היא לבלות".

מי אני שאתווכח עם זה? אתם צודקים, אבל פעם שאלתם את עצמכם מה זה אומר "לבלות" עבורכם?

בכל פעם ששאלתי אנשים אם הם מבלים, הם ענו לי "ברוררר". אבל אז, כששאלתי "מה הופך את הערב לבילוי?" או "תאר לי את הבילוי האידאלי עבורך", התשובה הייתה: "אמממ".

ככל שתענו על השאלה הזו ביותר פירוט, כך תגדילו את היכולת שלכם לבלות באמת.

ככל שתכירו את עצמכם ואת חבריכם טוב יותר – כך תיהנו יותר בבילוי המשותף במסיבה, וזה לגמרי שווה את זה. ייתכן שהתשובה תהיה מורכבת וייתכן שהיא תהיה פשוטה. אז מה הוא

## בילוי עבורכם?

אם אתם ממש מתקשים לענות על כך, סימן שלא הקדשתם מספיק זמן לחקור את הבילוי שלכם. צאו לבלות!  
יחד עם זאת, בשביל למצות את מלוא הפוטנציאל של בילוי, עליכם לשלם מחיר – מחיר הצלילות.

קראתם נכון ואני לא הוזה, אני מתפרנס ממכירה של אלכוהול במסיבות ואני אומר לכם להישאר צלולים, אך זה גם לא אומר שאסור ליהנות מאיזה דרינק טוב (בעיקר לחובבי האלכוהול שבכם), ולפעמים גם להתפרע – אני בעצמי אוהב להתפרע במסיבות, אבל באחריות, ואף פעם לא לאבד את השפיות. מעבר לעובדה שלא תצליחו להפיק הנאה כשאתם שפוכים לגמרי (כי אתם שפוכים לגמרי), זה מביך – גם אתם וגם הפעולות שלכם, ולמוחרת תסבלו מהנגאובר רע, וכתוצאה מכך גם מזיכרון מר, ובפעם האחרונה שבדקתי, לזיכרון מר אין המשכיות, ואם אין המשכיות למסיבות ולחגיגות – אז מה הטעם? כל הרעיון הוא להשאיר טעם של עוד, לפעם הבאה.

\*כוכבית צלולה ונעימה: לצד הכהל, תמיד שתו מים, מאחר שאחת התכונות הבולטות של אלכוהול היא שהוא מייבש, אז שתו מים ואל תתייבשו ואל תתביישו.

אז למה המועדונים מפוצצים עד אפס מקום? שאלתם פעם מה הסיבה האמיתית לכך? ובכן, נכון, אפשר להכיר חברים, זוגיות, לבלות, להשתחרר, לבטא את עצמכם, לפרוק, אבל יותר מהכול – כולם רוצים להרגיש שייכים.

לאורך השנים נתקלתי באנשים שסולדים ממועדונים עקב המחירים של השתייה. "וודקה + תוספת ב-50 שקלים? למה מי מת?!"  
הקטע הוא שזה ממש לא מדויק. לערב חווייתי ועוצמתי צוות ההפקה דואג מ-א' ועד ת', ובכלל זה כל ההוצאות המטורפות כדי

שזה יקרה (כגון היתרים ורישיונות, שכירות, ארנונה, חשבונות, אקו"ם וכל זה לפני הוצאות פתיחת ערב – אבטחה, ניקיון, תקליטן, "קוסט" שתייה, צוות עובדי כניסה, פרסומים כדי שתדעו בכלל שיש אירוע וזה אפילו לא קצה הקרחון).

שלא תטעו, ברור לי שזה מעניין לצרכן את הזרת. אבל כן חשוב לי שתדעו כי התשלום הוא עבור זמן האירוע. מה? מה? מה הכוונה? נניח שילמתם כניסה 40 שקלים, לאחר מכן קניתם בבר איזה דרינק (נניח 60 שקלים כולל טיפ, ועוד שני צייסרים בעלות של 32 שקלים, ואולי קינחתם בעוד בירה ונפרדתם מעוד 30 שקלים). המחיר הכולל יוצא 162 שקלים. המחיר הסופי מתחלק למספר השעות שבהן ביליתם, השתחררתם והרגשתם שייכים – או כל מטרה אחרת שלכם. נניח שביליתם חמש שעות במצטבר, מה שמאוד הגיוני ביחס לכמות השתייה, זה למעשה מסתכם ב-32 שקלים לכל שעת בילוי שלכם שבה אתם משיגים את המטרה שלכם בבילוי. אם תחשבו על זה, סרט + פופקורן ושתייה בקולנוע עולים יותר, מאחר שכרטיס לסרט יעלה 44 שקלים, פופקורן + שתייה סטנדרט עוד 40 שקלים, וכבר תיאלצו להיפרד מ-84 שקלים לשעתיים, ובכך שילמתם 42 שקלים לכל שעת בילוי, שזה 12 שקלים יותר משעה במסיבה.

לצד כל זה אומר שאני כן בעד להקציב סכום לבילוי, זה רצוי עד מאוד ואפילו חובה. לולא הייתי מעוניין להרוויח כסף – הרי זה תחום העיסוק העיקרי שלי שמפרנס אותי בחיי – לא הייתי אומר את המשפט הזה. המטרה שלי בספר היא להפוך לכל אחד את החיים ליותר כיפיים, במודע ובצלילות. הסיבה לכך היא גם פשוטה, יש לכך המשכיות, הבליינים נהנים בסכום המאפשר זאת, ועסקים הגונים שיודעים לייצר חוויות ולשמה אנשים יתפרנסו בכבוד. פה אגלה לכם את מה שבאופן סמוי העברתי לכל אורך הספר



וישר לתת-המודע שלכם: האנרגיה הנכונה.  
זה מתבטא בשפה הלא מתנצלת (למילים ולכל ספר או פעילות שתכניסו לחיכם יש השפעה ישירה על התודעה שלכם), באנרגיות הנכונות, בכלים ובתובנות כמו "אפטיים" וגישת השחקן, בשלב התכנון ולאחר מכן הביצוע, בנכונות ויותר מכול: הספר הזה נכתב כולו בין השעות 12 בלילה ל-6 בבוקר.

למה זה קשור? מעבר לכך שכל הרעיונות הכי טובים שלי נולדו בלילה, בשקט ובהיעדר הסחות דעת, בשעות האלה של הלילה המוח פועל אחרת ושונה לחלוטין משעות היום. האנרגיה שלנו שונה והלך הרוח אחר, מאחר שמוליכים עצביים שונים עולים לחזית הדיספליי של המוח.

הסיבה הבסיסית ביותר היא המצב האנרגטי ותפיסת המציאות שלכם.

לא נשאר לכם דבר מלבד ליהנות ממה שיש לעולם הזה להציע, ליהנות מכל חוויה שבה תמצאו את עצמכם. יש התנהגויות וסגנון תקשורת שאנחנו יכולים לרתום עבורנו, שיגרמו לכך שתצליחו ליהנות בכל אירוע וסיטואציה. אתכם אני מדמיין מחייכים בעיניים עצומות ופקוחות, מאושרים ויוצרים חוויות.  
פרק הסיום (זרמו) מחכה לכם אחרי ההרמוניה למוח – הסודות לפלז'ר בתפיסת החיים ובתקשורת הבין-אישית.

# הסודות לפלז'ר



(האמת שזה ממש משעשע אם תיקחו את זה בצורה חיובית.  
אם לא – בעיה שלכם)

**תפסיקו להתבכין כמו נמושות**

החיים לא קשים, מההורים שלנו נדרש הרבה יותר מאמץ בשביל להצליח ולספק לנו קורת גג וחיים. זה שאתם מתעוררים ב-5 בבוקר לא הופך אתכם למקריבי עולם. בסך הכול הרווחתם זמן להתפתחות. אל תרוצו לספר לכל העולם שקמתם מוקדם והספקתם כל כך הרבה דברים, כי מלבד להתרברב ולצאת בכיינים לא תרוויחו כלום ושום דבר.  
**דברו לעניין, תרביצו עבודה, תהיו bad ass.**



### מבינים בדיעבד

אם הייתי מחזיר אתכם חמש שנים אחורה – מה הייתם עושים יותר ומה הייתם עושים פחות? תיכנסו לננו-רזולוציה. התובנה הזו יכולה לשנות לכם את החיים בקטע כיפי לאללה! מומלץ לערוך רשימה, אחרת לא תבינו ברצינות.



### חיים את המחר

אם הייתי משגר אתכם חמש שנים קדימה ואתם מגלים שאתם הצלחה מסחררת, ממש האדם שהייתם הכי רוצים להיות, ואז חוזרים לנקודה הזו, מה הייתם עושים כדי להאיץ את התהליך ולחזור לעתיד המוצלח שלכם? אולי זה היה להעסיק את עובד-העל שלקח חלק משמעותי בהצלחה שלכם? אם כן, למה אתם מחכים עכשיו?



עדיף גמור מאשר מושלם  
התכונה של פרפקציוניזם היא מבשרת טובות  
אבל החיסרון הכי גדול שלה הוא  
שהיא עלולה לגרור טרחנות.  
זכרו שתמיד עדיפה עבודה גמורה ממושלמת.  
80% שלכם זה 100% שהאחר יודע.



### להגיע לתוצאה

בכל סיטואציה תשאלו את עצמכם:

מה שמתרחש עכשיו זה מה שהייתי רוצה שיתרחש?

אם התשובה היא שלילית – תחשבו מה כן הייתם רוצים שיתרחש

לעומת מה שמתרחש בפועל.

במילים פשוטות: תפעלו כדי להפוך את המצב המצוי למצב

הרצוי.



### כוחה של מילה

הכול היה טוב? לא! המילה "טוב" היא לא עוצמתית, היא מגדירה סטנדרט. האם אתם רוצים חיים סטנדרטיים או חיים מדהימים? תתחילו להשתמש במילים מעצימות. החליפו את המילה "טוב" או "סבבה" ב"מצויין" או "מדהים". התודעה שלכם תקבל סטנדרט חדש והסיכויים שלכם לחיות חיים מדהימים יהיו גבוהים יותר מחיים "סבבה". מדהים כמה שזה פשוט...



### ניהול חכם

כשמישהו מבקש מכם משהו שלא בא לכם לבצע, או יותר נכון  
לומר שאתם יודעים שזה לא המעשה הנכון עבורכם,  
אבל מולכם עומד בור ועם הארץ חסר הבנה,  
תגידו לו: "בטח, כמובן, שום בעיה."  
אל תעשו עם זה כלום ותפעלו על פי שיקול דעתכם.  
בכך חסכתם ויכות, זמן ומיקוד.





### החיים הם טיוטה

תתייחסו לחיים כאל דף טיוטה.  
ברצינות, תתחילו לקשקש עליו  
בלי לדפוק לאף אחד חשבון ובלי לפחד לטעות.  
איזה כיף זה טיוטה, אה?  
טיוטה זה חופשי "הכול על הזכ"\*



### הערכה מהסביבה

מעוניינים בהערכה מהסביבה? מעולה,  
 אל תנסו להרשים ואל תנסו לרצות אף אחד.  
 מעבר לעובדה שזו התנהגות דוחה,  
 בני אדם הם יצורים רגשיים וישימו לב  
 להתנהגות מרצה ולא אותנטית.  
 בעיקר אלה שאתם הכי רוצים לקבל הערכה מהם.  
 במילים פשוטות: אתם הכי מרשימים כשאתם לא מנסים להרשים.  
 איך ניתן ליישם זאת?  
 תחשבו איך הייתם מתנהגים אילו האדם / פורום שנמצא איתכם  
 לא היה נמצא איתכם, מה הייתם עושים?  
 ואני לא מתכוון לאגואיסטיות כמובן.  
 התייחסו לאדם אך הישארו נאמנים לעצמכם בהתנהגות.  
 למעשה זו המהות של אותנטיות.



### טכניקת "לתקוף ראשון"

אז גם אם מרעיפים עליכם אהבה עם חיבוקים ונישוקים ושאתם כאלה מדהימים וסופרסטארים – אל תסתנוורו. תנו ריג'קט / הוראה / הנעה לפעולה בתקיפות ובאסרטיביות. הצד השני אולי יחוש בהשפלה קלה (תלוי כמה רגשן הוא יהיה, שימו לב שאני אומר רגשן ולא רגיש – שני דברים שונים). באקט הזה אתם מסמנים מי מכותיב את הסיטואציה. בדיעבד אתם תקבלו את תואר המנהל ותזכו גם בהערכה גבוהה יותר (גם מצד זה שכביכול "הושפל"). טכניקה זו דורשת ניסיון בניהול וביטחון עצמי אמיתי, לדעת שההובלה שלכם מביאה את התוצאה הרצויה עבור כולם ולטובת הכלל. אין להשתמש בזה לטובת אגו כמניע נסתר או להוריד מהערך של הצד השני. זכרו כי לכל אינטראקציה יש מטרה ברורה, אז אל תקפצו עליה ישר, שלא תגרמו לסובבים שלכם לשנוא אתכם בטעות.



מה שאתם רואים הוא מה שאנשים בוחרים להציג לכם  
למה אני מתכוון?

אשים את עצמי על שולחן הניתוחים:

אם אתם חושבים שאני לצורך העניין שמח ומצליח כל הזמן,  
בפגישות או ברשתות החברתיות,

אז אתם חיים בסרט.

תמיד יהיו עליות וירידות, האומנות היא ליהנות מכל מצב ומכל  
סיטואציה. מי שאומר שכל הזמן טוב לו ושהוא עושה כסף קל הוא

לא יותר משקרן עם ערך עצמי גמוך.

קחו בפרופורציות,

תשמרו את הקרובים שלכם קרוב ותעריכו את הזמן איתם.

זמן שחולף זה הדבר היחידי שלא ניתן להשיג בחזרה.



### ניהול פשוט

ניהול טוב ונכון חייב להיות פשוט.

מנהל טוב לעולם לא מסתבך. אם הוא במצב שהוא בלחץ והוא לא משתלט על העניינים והכול מסובך, סימן שמשהו דפוק בתכנון או בביצוע. כל ביצוע טוב מתחיל מתכנון טוב. ניהלתי אלפי הפקות בחיי ואני יכול להגיד שזה חייב להיות פשוט, ושהדרך היחידה לעשות את זה הוא בתכנון מקדים. כשאני מגיע לאירוע עצמו, כל מה שנשאר לי הוא לבצע את מה שתכננתי מראש. כל אירוע דורש את המשימות המיוחדות שלו ובהתאם לאופי האירוע, כך שאני לא משאיר אופציה לניהול אימפולסיבי.

סך הכול – פשוט.



יש לך הרבה מה להגיד על המון דברים

באינטראקציה שלי בהיכרויות עם נשים בתחילת שנות ה-20 לחיי, הייתי פלרטטן מאחורי דלפק הבר ושם זה נגמר. לא היו לי הרבה תחומי עניין, או הרבה נושאים מרהיבים לדבר עליהם, מה שגרם לשתיקה מביכה בדייטים. אבל מה שיותר מביך היה לגלות שזו שטות בגרוש, כאשר הונאתי את עצמי שאני גבר משעמם או רק ברמן שכיף לבלות איתו ללילה אחד. אם אתם חושבים שאין לכם מה להגיד ואתם "לא משהו בתקשורת בין-אישית", קחו דף ועט או את האצבע שלכם והאיפון וערכו רשימה של עשרת הנושאים שהכי מעניינים אתכם. תפרטו עליהם בטירוף ואז תופתעו לגלות תוך דקות איך אתם הופכים לדחפור שקיבל דאבל מנה של אקסטה.



### חוק המשיכה מהסביבה

בחורה יכולה להתאהב בדפ"ר בור  
כשהוא יצהיר על עצמו בביטחון מלא שהוא דפ"ר בור,  
לעומת מהנדס טילים משכיל עם כריזמה  
של טישו משומש בקליניקה של הפסיכולוגית.  
אם תצחקו על המגרעות שלכם ותשלימו איתן,  
תראו מה קורה ואיך הסביבה באורח פלא תתפוס מכם. מה שהם  
רוצים לגלות הוא איך אתם מצליחים להשלים עם המגרעה שלכם.  
כאמור תכונה זו דורשת חוסן נפשי, מה שלא לכל "חכם" יש  
וכולם היו מתים לגלות.  
האמת היא שזה פשוט – פשוט תצחקו על זה ותצהירו על  
המגרעות שלכם בביטחון מלא. מי חכם עכשיו? ;)



**איך להרגיש טוב תמיד?**

קרה לכם פעם משהו נורא, או אפילו חוויה משפילה? או אפילו

דוח מעצבן שקיבלתם?

תספרו בקול רם לעצמכם או לחבריכם את מה שקרה אבל תעשו

זאת בחיך, ותראו איך קורה לכם קסם של שעשוע.

המוח לא יודע לזהות הרגשה כאשר ההתנהגות החיצונית שלנו

(חיך) לא תואמת את ההרגשה הפנימית שלנו (יאוש, תסכול ועוד).

בכך חסכתם הרגשה רעה ואף המשקל שתייחסו להרגשה הרעה יקטן

ויתנדף מהפוקוס שלכם.





### גישת השמש

תמיד אהבתי לומר את האמת כי איתה אפשר להתקדם, לטוב ולרע.  
לא משנה כמה ביקורת השמש תקבל על שהיא מסנוורת -  
היא עדיין זורחת. כל יום, באופן קבוע, היא כאן והיא לא הולכת  
לשום מקום. היא לא מקשיבה לאף אחד כי היא יודעת שהיא  
מאירה אור על פניהם של רבים, באופן קבוע.  
לא משנה כמה קשקשנים תצטרכו לעבור – לאנשים תמיד יש  
מה להגיד, בטח אם אתם טובים במה שאתם עושים.  
תזרחו ותפיצו אור, כל יום, לא משנה מה – בדומה לשמש.



לתפוס שליטה מהירה על סיטואציה בין-אישית  
כל מה שעליכם לעשות הוא:  
לקחת פאוזת של שלוש שניות מהרגע שהצד השני אמר  
משהו ולא להתייחס לדבריו.  
במקום זה ובמעבר חד, לדבר על מה שחשוב לכם ולמצב.  
אם שואלים אתכם שאלה: תענו תשובה שבה אתם דוחפים  
מידע שחשוב לכם למסור, בלי קשר לשאלה שהצד השני שאל.  
פוליטיקאים מיומנים, אגב, משתמשים בטכניקה הזאת בלי סוף  
כשמראיינים אותם.



לחייך רק לאחר שהפניתם מבט לעבר הצד השני  
"לחייך תמיד" – אחת הסימאות השנואות עליי. מעבר לעובדה  
שתצאו סופר-קריפים אם אכן תחייכו תמיד וכל הזמן, זה מאבד  
מהאפקט שלו. נכון, אין מקום לטעויות והחיוך צריך להיות  
חינני, כובש ויותר מכול – חובה! אך ממש לא תמיד. תחשבו על  
זה, קרה לכם פעם שמישהו הסתכל עליכם כשהיה תוך כדי שיחה  
בעודו מחייך, והוא הפנה לעברכם מבט ונשאר עם החיוך? האם  
הערכתם את החיוך? ודאי שלא – כי הוא לא היה קשור אליכם,  
או יותר נכון לומר – לכם לא היה שום קשר לחיוך שלו.



### האישור החברתי

כל איש מכירות מהימן יודע על מה אני מדבר, ואם לא – נעים להכיר, הטכניקה שבזכותה ניתן לעשות קרקס אחד ענק בכל שיח / תקשורת. הטכניקה אומרת דבר אחד: להוביל באסרטיביות מלאה תוך כדי הפעלה של כל רמות התקשורת האפשריות: אינפורמטיבית, רגשית ופיזית.

גב זקוף, ראש מורם, מבט חודר ולומר באופן הכי ברור שיש את הרצון / כוונה שלכם. אומנם זה דורש תרגול רב ומסיבי, אך אף פעם לא מאוחר כדי להתחיל. פרקטיקה: ניתן ואף בלתי נמנע לשלב את הטכניקה הזו עם סעיף 4, שבו אתם אומרים את מה שאתם אומרים ומוסיפים נענוע ראש של "כן". חשוב שהנאמר יהיה מאוד ברור בלי להשפיל מבט או להרהר. עם זאת חשוב לא להיות תוקפניים או אגרסיביים, אפילו הייתי מציע לעשות זאת בעדינות ובנוגשלנטיות. הכוונה היא לא לעשות מהנאמר "ביג-דיל" אך במקביל להיות מאוד ברור.

בכך אתם מקנים את "האישור החברתי" שזה בסדר לשלם או לבצע את הפעולה אשר ביקשתם מהצד השני באופן טבעי והגיוני – אף על פי שמידת ה"הגיוני" משתנה מאדם לאדם. אם לא הבנתם לגמרי – התחילו לתרגל תקשורת אסרטיבית.



### גישת המשחק

לאורך הספר בטח היה קל לכם להרגיש שפלז'ור בביונס זה קל כי אני עובד בענף כיפי, אבל זו כלל לא הסיבה, האמת היא שזה לא משנה בכלל במה אתם עובדים.

בין אם אתם שכירים, עצמאיים, יזמים או משקיעים, התרכזו באיך להפוך את העבודה שלכם למשעשעת. אל תחשבו על הכסף בסוף היום / חודש / רבעון / שנה. אם זה הביצה או התרנגולת, אז הכסף לא מעניין, לא לפני שהעבודה משעשעת.

כשתצליחו להתמקד קודם בכיף ובהנאה מהעבודה שלכם, תהיו בטוחים שלעשות כסף יהיה הבעיה האחרונה שלכם. הפכו את עבודה שלכם לכיפית – המשימה המגניבה הזאת היא באחריותכם.



### צחוק מרפא

מתי בפעם האחרונה צחקתם?  
זרימת הדם, כניסה לגישת המשחק, אפטיים,  
קשרים חברתיים, ריפוי הגוף ומוליכים עצביים  
שעושים טוב בנשמה הם רק חלק  
ממה שהצחוק יכול לעשות.  
לכם נשאר לצחוק על החיים.



### ניפוץ ערכים

קחו דף ועט או לוח וטוש וכתבו עשרה שמות של האנשים הכי מצליחים שאתם מכירים בחייכם, ובלי בושה הוסיפו את שמכם לרשימה הזו. התבוננו ברשימה הזו כל יום. תגלו לאחר זמן קצר איך אתם נהפכים לאנשים מוערכים בכך שהערכים שלכם מתנפצים בקטע לא נורמלי. בעוד שנה מהיום, אשמח אם תשלחו לי הודעה ותאמרו לי איך חייכם השתנו.



### פרוטוקול נפשי

אחד הסודות הגדולים ביותר שלי, כאשר אני נקלע למצב מאוד לא נעים, כגון חרדה, הוא שאני נכנס למסמך שיצרתי בקובץ "Google Docs", ובו פרוטוקול קצר שכתבתי מראש לעצמי, בזמן שבו אני צלול ושופע חיים. קריאת הפרוטוקול גורמת לאיפוס המוח, מרפאת את תחושת החרדה ואף מעלה את הביטחון העצמי. הסיבה שעשיתי זאת ב"Google Docs" היא כדי שהוא יהיה נגיש בכל מקום, גם בנייד כשאני מחוץ לבית, וגם במחשב. אין מקטע נכון לכולם, כל אחד ומה שמשפיע עליו, אך זה עובד ויעיל מאוד.



## זרמו

רבאק, זרמו. קצת נמאס לי לשמוע יותר מדי מאמנים לחיים שאומרים "אל תזרמו, קחו את החיים בידיים." שלא תבינו לא נכון, אני מסכים עם הגישה הזו, ועם זאת אני לא מסכים שזה מסתיים פה, כי מניסיון, ההשלכות עלולות להיות הרסניות.

אני אדם עם משמעת עצמית גבוהה מאוד. יכולת הסבל שלי הגיעה לרמות קיצוניות והשריר המנטלי שלי התחזק בשל כך מאוד, אך גילוי נאות – התקופות שבהן הכי נהייתי היו כשהייתי קצת, אבל קצת – חסר אחריות. זה בסדר. אפילו קצת "care-less" (באנגלית זה משודר טוב יותר, מה לעשות). זה גרם לי בתודעה להעריך את עצמי יותר. איך אתאר זאת? בדיוק – זה יותר "cool" (גם פה באנגלית הכוונה ברורה יותר).

בפשטות – שובבי וצעיר.

נוסף על כך שזה בסדר להיות קצת "care-less", זה גם גרם לי להיות במודעות לצד האחראי שבי. בעיניי שני הצדדים הם כמו שני ילדים שאני דואג להאכיל ושניהם הכרחיים לנפש.

אז ככה זה עובד אצלי.

מנגנון ההיפוך עובד, כמה פעמים קרה לכם שתכננתם לו"ז משוגע אבל לא ביצעתם כלום כי זה גרם לתחושת מחויבות בלי זכר לתשוקה?

כמה פרודוקטיביים-שיא-עולם הייתם כשהלו"ז היה ריק ומילאתם את החלל בסיפוק עצמי בלי לסמן "וי" על שום דבר? אני אישית לגמרי חובב קומיקס, משום שזה פותח את המוח בכל כך הרבה אופנים. בקומיקס יש דמויות, כאלה עם משמעת עצמית שהן רציניות כל הזמן (אפרופו גישת המשחק והרציני), וכאלה שהן פחות ממושמצות. ניקח לדוגמה את קפטן אמריקה, חייל אמריקאי פטריוטי שלא מכיר בכלל בהומור, הוא רציני ודרמטי בכל פעולה ובכל פעם שהוא נואם. מנגד, יש את דדפול, הוא ציני, משוגע על כל הראש, צוחק על כל דבר ובאופן ביזארי. לא אשאל אתכם איזה סרט הייתם מעדיפים לראות על בסיס התיאור הקצר שנתתי לכל אחת מהדמויות, אבל אני מניח שיהיה יותר מעניין לראות את דדפול הפסיכי והלא יציב בשיט שצוחק כשהוא משפד פושעי רחוב בחרבות. יודעים מה, אין צורך בכלל להוכיח את הטענה הזו, ההכנסות מהסרטים הראשונים בסדרה מוכיחות זאת טוב יותר.



**בתמונה: דדפול מוסר את אהבתו אליכם**

המסקנה שהגעתי אליה היא כזאת:

כשלוקחים את החיים קשה מדי – סובלים.

כשלוקחים את החיים בקליל – נהנים.

אבל זה מגיע עם תווית אזהרה: כשלוקחים את החיים קליל מדי – המצב האינפנטילי לא יאחר להגיע, ועד מהרה תקבלו את הטייטל של ליצן.

החוכמה היא למצוא את האיזון ואת הדיוק שלכם. אף אחד לא יכול לומר מה נכון לכם, אתם צריכים לגלות זאת לבד. דרך אגב, רק כשהפסקתי להקשיב לאחרים והתחלתי להקשיב רק לעצמי – הצלחתי להשיג כסף, סיפוק ושלווה. אני ממליץ גם לכם לנהוג כך מהסיבה הפשוטה שאף אחד לא מכיר אתכם כפי שאתם מכירים את עצמכם. העבודה היחידה שנדרשת היא להכיר את עצמכם טוב יותר מכפי שאתם מכירים את עצמכם.

טיפולים פסיכולוגיים ועזרה מעצימה בהחלט תורמים וחוסכים את הזמן עבור היכרות העצמית, ולמרות שזה לא זול, זה שווה את זה.

אבל לפני הפאניקה – לא אשאיר אתכם בידיים ריקות.

"לזרום" זו פעולה שאהבתי כשהייתי קטן, שנאתי כשהתבגרתי וחזרתי לאהוב אחר כך.

לפני חמש שנים יצאתי לדייט משונה. לקחתי אותה לרוטשילד, תיארתי בראש שנשב בקטע סחי ובנאלי במקס ברנר, לא כי זה מה שכולם עושים אלא כי באמת היה לי חשק עז לשוקולד.

חיפשתי חניה בטירוף. משום-מה רוב החניונים היו בתפוסה מלאה, מזל חרבנה. אבל מי משאיר בכלל מקום למזל? אחרי 20 דקות של חיפוש חניה נורת הדלק גדלקה ויחד איתה כל הנורות האדומות של המיומנות התקשורתית שלי.

המצב היה רגע אחד מלהפוך למביך.

אז זרמתי.

זרמתי עם המביך.

זרמתי בכך שהפכתי את המצב למביך עוד יותר. הרי זה הטרנד ברגעים אלה, להיות מביך.

עצרתי במקום שלא מפריע לתנועה, הדלקתי עוד נורות – הווינקרים, הרמתי את האמברקס בגאווה רבה ואמרתי לה: "אין חניה, אבל יש אותי ויש אותך, אז יאללה... דברי." זה היה עניין של זמן עד שתתפנה חניה, אז ננצל את הזמן הזה בלהכיר פה באוטו, בלי מלצרית, בלי שוקולד אבל עם הרבה מבוכה. אני יכול להגיד לכם שהקרח פה נשבר כמו שדניאל נהג לשבור בבר, עם כידון מיוחד שקנה במקס סטוק (בחייאת תפסיק להתגאות בזה).

הדייט הזה היה הדייט הכי קסום שהיה לי ולה, באוטו, בפשטות, עם מבוכה וקסם ענק של אמת, רק כי פשוט זרמנו עם המצב. זרמתי גם עם הברמנית, אבל זה לא מה שאתם חושבים הפעם. אתם יודעים, הייתי בטוח שקלאב סקול יהיה הצלחה אדירה כשהשקתי אותו לראשונה. שכרתי את האסטרטגים הנחשבים ביותר לשיווק במדיה ויצרתי סדרת פרסומות בתקציבים שלא מביישים שיח בדובאי. ובכל זאת לא הצלחתי לבצע אפילו מכירה אחת בשבוע הראשון, וגם לא בזה שאחריו. היו קצת מתעניינים, אבל אפילו לא קונה אחד.

עם זאת הייתה מישהי שהייתה ממש נחושה והתלהבה מהקורס, אבל סיפרה שהיא במצב מאוד רע בימים אלה ושאין לה כסף. ההודעה שלה ריגשה אותי והרגשתי שהיא אמיתית. אז זרמתי עם הברמנית לעתיד ונתתי לה גישה לקורס, רק עם הסכם לטובת שנינו – היא תקבל גישה לקורס, אבל כשהיא תקבל לעבודה, היא תחזיר לי את שכר ההכשרה, גם אם זה בתשלומים. תנאי זה גם היה נאמן ל-SOP שלי (נוהלי העסק והנדוס מכירה) וגם עבורה – לקבל אחריות וליצור את הדחף לקום מהספה.

מתי בוצעה הרכישה הראשונה? במקרה לחלוטין ובלי שאהיה מעורב כלל. זה קרה באחת הקהילות הגדולות לברמנים בפייסבוק, המכילה מעל 25,000 איש רלוונטיים אך אסור לפרסם שם תוכן שיווקי. יום בהיר אחד מישהו שאל באופן תמים לחלוטין אם שווה להשקיע בקורס ברמנים. המונים של אנשים הגיבו ונחשו מה, אותה אחת שנתתי לה גישה לקורס המליצה בתגובות, באופן אותנטי ונלהב, על קורס הברמנים אונליין שיצרתי בקלאב סקול. בזמן הזה אציין כי כלל לא הייתי מודע לכך, עד שצפצף לי הנייד ובו ראיתי שבוצעו ארבע רכישות לקורס ו-12 לידים חדשים (ליד = לקוח פוטנציאלי) אשר השאירו פרטים לחזרה. הנוסחה פה מגניבה:

לזרום + יצירתיות + נתינה לעולם = תקבלו בחזרה פי עשרה.

חכמולוג אתה ארי, אז זרמת ונתת בשביל לקבל?

אם כן - אין בושה בזה, אנשים שוכחים מה היא הגינות. כשאדם לוקח בלי לתת, הביקורות כלפיו יישמעו כמו "לפחות תיתן מעצמך ואז תקבל."

אפרופו אמת - האמת היא שכלל לא עשיתי זאת בשביל לקבל. אף אחד לא הבטיח לי זאת וגם לא ציפיתי.

אבל גם אם לא הייתי מקבל, עדיין הייתי ישן בשקט, בשלווה ובהרגשה של סיפוק ואהבת חינום, וניחשתם נכון, אין דומה להרגשה הזאת ואני מאחל לכל אדם לפעול בצורה הזו.

אני בעצמי צרכן גדול, מאוד קל למכור לי, יחסית, ותאמינו לי שאקנה מכל אדם אם הוא ייתן מעצמו.

לא מקרי שבחרתי לשם הפרק הזה את המילה "זרמו".

מודל הזרימה הוא ההגדרה המילולית לעונג, אבל רגע לפני שתרוצו לחברנו היקר גוגל כדי לבדוק איך זה פועל, תישארו איתי עוד קצת. הרי לא קראתם את כל הספר רק בשביל ציטוט פח מהרשת, וגם יש לי עוד כמה דברים ללחוש לכם.

עם כל החוויות המטורפות בחיי, המולטי-אורגזמה הכי עוצמתית שחוויתי במוח הייתה דווקא כשהייתי ילד, בגיל 13, בגלזגו – סקוטלנד.

לא היה שום דבר מיוחד כביכול, בחיי. זו הייתה נסיעה משפחתית שלי, אבא, אימא, אחי הגדול וחבר של אבא שלי מהאוניברסיטה, זיאד. זיאד היה דרוזי במוצאו ואחד האנשים היותר כיפיים שהכרתי. לרוע המזל, כשהגענו לסקוטלנד המזוודה שלי אבדה, רק שלי אבדה. הגענו לעיר הבירה – אדנבורג. היא הייתה עיר אפלה ואפורה, מה שלא תרם למצב הרוח שלי.

אחרי עצבים ובאסה של החיים, הגענו לגלזגו. היינו שם בערך עשרה ימים ובמשך כל הנסיעה הייתי במרדף של קניות בגדים וצרכים בסיסיים שהיו לי במזוודה. לא הצלחתי למצות את כל הטיול כפי שרציתי, מלבד היום העשירי והאחרון. ביום האחרון קיבלתי את המצרך שהיה שווה לסבול כל תשעת הימים עבורו.

ההורים שלי החליטו לטייל בלי אתר מיוחד, רק סיבוב "זורם" בכיכר שופעת חיים במרכז גלזגו. הבחנתי בזוג צעיר ומאושר שעובר לידנו ומשהו לא הסתדר לי עם מיקום היד של הגבר. כשהם חלפו הבטתי לאחור וראיתי שהיד שלו ממוקמת לה על התחת (זה היה מגניב, לגמרי ידעתי שאאמץ את זה בעתיד). הזוג נבלע בין ההמונים שהיו שם והפניתי מבט הצידה, לעבר ההמונים. העמדה שממנה תצפיתי הייתה יחסית גבוהה, כך שראיתי את כולם מלמעלה. פעימה אחת בשעון הענק של גלזגו, הציפורים נבהלו והתעופפו, הד מקולם של המוני האנשים שהיו שם וחצוצרה נקייה שמתנגנת מרחוק – ואז זה הופיע. צורה מענגת-חושים של הרמוניה מלאה ושלווה אמיתית, הבריזה ליטפה את פניי והיקום הראה לי שהחיים קורים כאן ועכשיו. המזוודה לא מעניינת, אני לא צריך דבר מלבד ההרגשה הזאת, הרגשה של שפע, חיבור,

שייכות, עונג בפשטות, הרמוניה ושלווה שהשרו ההמון ששהו שם, בלי הבדל של מין, גזע, דת וחיזורים.

לא היו שטרות באוויר, לא היה שום עונג מיני, רק אני והיקום היפה בעיר שלא שומעים עליה בכל יום. זה לא היה באיזה אתר מיוחד בדרום אמריקה או הודו, זה היה באירופה "האפורה".

אין צורך להקשות בשביל לחוות עונג, זה לא חייב להיות נדיר. זה רק צריך להיות מדויק, ולכל אדם הדיוק שונה.

אני לא יודע איפה אני תופס אתכם עכשיו, בשלב זה בחיים. אין לי מושג בני כמה אתם, הקוראים את הספר הזה, אולי אתם מחפשים את עצמכם כמו שאני חיפשתי חניה אז בדייט.

השעה כרגע 2:22 בלילה, מסיים את שורות האחרונות של הספר רגע לפני שאני שולח אותו להוצאה לאור. מחר קבעתי עם צוות ניקיון לנקות את המועדון, כי כבר עבר זמן-מה מאז הפעם האחרונה, ובתקווה, מי יודע – נפתח בקרוב את המועדון.

בגיל 30, אחרי מסע מטורף בהילוך גבוה ומוקדם יחסית, אני יודע בוודאות שכלום ושום דבר לא משתווה לזמן הנחלק עם האנשים הקרובים, בלי אגו ותחרות על ההצלחה (אפרופו מביך – תחרות על הצלחה זה יותר מביך מלא למצוא חניה בחניון ריק).

תדעו להרים את האמברקס ותחיו כאן ועכשיו, תעשו את מה שאתם רוצים לעשות כי באמת שאין זמן אחר – פשוט תזרמו עם המחשבה שלכם, עם מה שעושה לכם טוב בלב.

אחרי אין-ספור למידה ופתירת משוואות הכי מסובכות של החיים, הגעתי למסקנה שהמשוואה היחידה שצריך לפתור היא 1+1. הדברים שגורמים לעונג היו תמיד מתחת לאף. אני לא מתייפייף ולא מצטנע – זו האמת.

הבושה מתה והחיים הם פשוטים יותר ממה שנדמה, אנשים טיפשים רק מסבכים דברים כי ההיגיון שלהם מטופש.

מדניאל, הבן של לירז, שכאמור היה רק בן 4, למדתי שיעור

לחיים. היה לילה אחד שבו הוא יצא מחדרו ובא לסלון, שם אני ולירז היינו. הוא הסתכל עלינו ואמר "מים".  
 לא הבנתי אותו תחילה ולכן שאלתי אותו, "מה?"  
 "אני רוצה מים", הוא השיב לי.

הוא פשוט אמר מה הוא רוצה, בלי זיכולי שכל, בלי מניפולציות ובלוי מסביב.

כשאנחנו מתבגרים אנחנו כבר לא זוכרים איך לבקש דברים בצורה פשוטה, לא מעצמנו ולא מהסביבה. ילד בן 4 יודע זאת, רובנו גם ידענו לעשות זאת בגיל הזה, לבקש ולדרוש את הרצונות האמיתיים שלנו. הסיבה לכך היא שכשאנחנו ילדים, טרם עיצבו לנו את התודעה, שעלולה להתעקם בדרך, ואצל הרוב, לצערי, התודעה התעקמה.

החיים הם טיוטה, אין מוצלח בעסקים בלי פאדיחה מבישה של הונאה ילדותית, אין עונג בלי לדעת מה הוא סבל. הסיבה הפשוטה לכך היא שלא יכולנו לדעת את גודל ההצלחה או את גודל העונג שאנו חווים ללא ההרגשה ההפוכה.

אני ארי פן ואני לא מושלם. יותר מכך, אני גם לא מתיימר להיות.

קניתי עוקבים באינסטגרם בתחילת דרכי כשנאלצתי לשווק במדיה, כעסתי על האקסית שלי שעשתה לייק מטופש למישהו אחר, הצטלמתי בעירום, נטלתי חומרים קשים בצורה פתטית ולא מודעת, קיימתי יחסי מין מול כל מצלמות המועדון בטעות, שברתי בקבוק ג'יימסון מלא בזמן משמרת לעיני המונים, החלפתי בגד ים עם מישהי במשחקי בריכה מול 2.000 איש כי חשבתי שזה מבדר, הפסדתי מאות אלפי שקלים בקלות דעת, אני מת להיות כבר אבא (האמת שזו ממש לא פאדיחה, סתם היה לי חשק לדחוף את זה), וכל זה – על קצה הקרחון.

חבר יקר, חברה יקרה,



רוב הסיכויים שהפאדיחות שעשיתי מביכות יותר משלך.  
אפילו אביך את עצמי עוד יותר עם משפט רחוב של בריון בור  
בספר של עצמי:

תקשיבו ותקשיבו לי טוב עכשיו,  
אני הייתי הסתום (ממש סתום, לא טמבל אלא סתום ברמות הכי  
גבוהות). וכיום אני קדחן מהסוג שחוצב בטון יצוק.  
אם אתם חושבים שאין לכם מה להגיד ואתם לא משהו בתקשורת  
בין-אישית, קחו דף ועט או את האצבע שלכם והאיפון, וערכו  
רשימה של עשרת הנושאים שהכי מעניינים אתכם. פרטו עליהם  
בטירוף ואז תראו תוך דקות איך אתם נהפכים לדחפור שקיבל  
דאבל מנה של אקסטה.  
לאף אחד, אבל לאף אחד, אין את הזכות לשפוט אתכם, לא  
משנה כמה דפוקים אתם יכולים להיות.

גם אם נראה לכם שהמוח שלכם הוא הכי פסיכי בעולם, הצחקתם  
לי ת'זרת. אני כותב את שורות אלו בתקופה של משבר עולמי  
וכל הממשלות מתנהגות בצורה מבישה ומביכה, אולי משחר  
ההיסטוריה, כאשר בראשן עומד המביך ביותר, האיש שהגיע הכי  
רחוק כביכול, האיש שהפסיד ממש לפני כמה ימים את התואר שלו  
ושנלחם בזה כמו שנלחמתי על בובה של ספיידרמן בגן – הנשיא  
טראמפ.

מי אם לא אתם שיכולים לחיות בלי בושה, לחוות ולחטוף צלקת  
ענקית של מה שמענג אתכם.

אבא שלי חי חיים יותר תוססים מבליין בן 25, בגאווה ובנחרצות.  
בחיי שהוא יותר כפי וזורם מרוב בני ה-25 ה"פרועים" שאני  
מכיר. הוא כל כך חי את החיים ששנים אני חופר לו להוציא ספר  
בעצמו. אני עוד מאמין שהוא יעשה זאת.

אימא שלי (שתזכה לחיים ארוכים אמן אמן אמן), לפני שבוע  
בלבד אמרתי לה שהיא רק התחילה את החיים. ממש אמרתי לה

את זה "אאוט אוף דה בלו". התכוונתי לזה והיא הרגישה שאני מתכוון לזה. סימן השאלה תוך שניות הפך לסימן קריאה. שבוע עבר מאז ומעולם לא ראיתי אותה שלוהה ושמהה כל כך. רק האנשים שהגשימו את עצמם בעוצמות הכי גבוהות יבינו שלוהה כזו.

מתי בפעם האחרונה אמרתם מילה למישהו יקר, ששינתה את חייו? לא צריך כסף לזה, אפילו לא זמן, רק לומר את המילים באמת.

אין לי מושג אם הספר הזה יהיה הצלחה מסחררת, זו גם לא הכוונה העיקרית שלי למען האמת.

הכוונה היא להוציא את מה שבער בי מבפנים, להוציא את מה שיש לי לומר ולתת לעולם. השתיקו אותי המון כשהייתי קטן, ולאחר מכן לא ידעתי איפה ואיך לומר את מה שיש לי להגיד. בחיי הבוגרים הפכתי למכונה משומנת של תקשורת בין-אישית, כמו ילד מבית דתי שיוצא בשאלה והופך לפלייר השכונתי.

כיום חבריי אומרים לי שאני לא סותם את הפה, אבל גם מודים שהם רוצים את המילים שלי ישר לווריד שלהם.

לרוב, אנשים מתפרסמים ורק לאחר מכן מוציאים ספר. אני לא מפורסם אבל אני מוציא ספר.

אני מעוניין לחיות את חיי עם קרוביי האמיתיים, אני מעוניין להמשיך לעשות שמח לאנשים באירועים, אני מעוניין לפתח ברמנים ועובדים חדשים בענף הפנאי דרך קלאב סקול.

לא אכפת לי להתפרסם, לא מעוניין להיות הגורו של אף אחד.

אכפת לי לא לשתוק, יותר נכון אכפת לי לומר לכם, לא לשתוק.

אם אתם קוראים שורות אלו, זה אומר שאתם בחיים.

זה אומר שיש לכם מקום בעולם הזה, שאף אחד לא יכול לקחת.

תעזו, תאהבו, תחלקו, תיצרו, תלמדו, תזמו, תצחקו, תטעו.

תצליחו, תחייכו, תיהנו, תחיו.

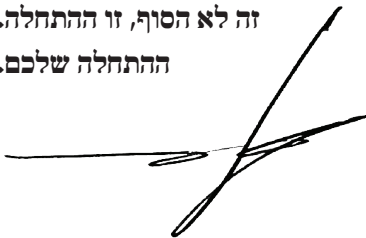
תעיפו את המסכה (תרתִי משמע – תקופת קורונה...) ותאמרו  
את מה שעל ליבכם בזעקה.  
זה שלכם.  
אלה החיים שלכם.



תמתנו אנירת ידע מעורר מוטיבציה  
 מוטיבציה זה חשוב אבל יותר חשוב לקבל אותה במידה, אחרת  
 תקבלו רק אשליה שתמנע מכם להתרכז בחיים שלכם.  
 אני מאוד ממליץ על קריאת ספרים, אני משתדל להקדיש לזה  
 יותר מ-20 שעות בכל שבוע, גם בימים אלה וכנראה תמיד. אבל  
 לצד זה אומר כי צבירת הידע נועדה בשבילכם. אחרי הכול אתם  
 רוצים ליצור את הסיפור שלכם ולא רק לקרוא סיפורים של אחרים  
 בשביל לקבל השראה.

תייצרו השראה לעצמכם, תייצרו את הסיפור שלכם.  
 (אגב, בלי קשר לשאלה אם אתם חובבי כתיבה או לא, אני ממש ממליץ  
 לכם לכתוב ספר על עצמכם עם התובנות שקיבלתם לאורך חייכם. אין  
 לכם מושג איזה צ'אקרות זה פותח וכמה למידה עצמית תפיקו מכך, גם  
 אם לא תוציאו אותו לאור. בהמלצה, מאחד שעשה זאת).

זה לא הסוף, זו ההתחלה.  
 ההתחלה שלכם.



תייצרו סביבה של כוכבים - אהבתם את הספר? גרם להרגשה  
 טובה? קנו את הספר לחברים שלכם ותהיו הכוכבים שלהם!

## תודה

תודה לכל האנשים המדהימים שלקחו חלק ממסע חיי.  
תודה לכל המוזכרים בספר.  
תודה לאחי, ששימש לי עוגן וסיפק לי טונות של רגעים מכדורים  
במהלך חיי.  
תודה להוריי המדהימים שהאמינו בי כל חיי, גם בתקופות השפל  
וגם בתקופות הזוהר.  
תודה לכל בנות הזוג המדהימות שחלקו איתי לילות וימים, רגעי  
אהבה ומשבר.  
תודה לכל מי שעתיד לקחת חלק מחיי. תמיד אהיה פה בשבילכם.  
אם אתם לא מאמינים אתם מוזמנים לשלוח לי הודעה, אני  
מבטיח שאני פה בשבילכם.  
תודה לכם, הקוראים המדהימים, שהגעתם עד לכאן ונחשפתם  
לסיפור חיי. מודה שהיה לי לא קל להיחשף בחלק מן הסיפורים,  
אני מבטיח להיות חבר של כל אחד ואחד מכם.

צרו איתי קשר ברשתות החברתיות

פייסבוק קלאבסקול: clubschool by ary pen

אינסטגרם ארי פן: ary\_pen

באתר שלי: www.arypen.com

בבית הספר לחיי הלילה קלאב סקול: www.clubschool.co.il

## הכוכביות שיעשו אותך כוכב

---



---

---

---

---



---

---

---

---



---

---

---

---



---

---



---

---

---

---



---

---

---

---




---

---

---

---



---

