

תקציב המשפחה

טיפים ורעיונות לניהול נכון ומקצועי של התקציב המשפחתי.

לימודי מקצוע.

עיתוני הפרסום גדושים בשפע הצעות אטרקטיביות ללימודי מקצוע.

יש בצמד המילים 'לימודי מקצוע' משהו משכנע ומרגיע. מה הבעיה? המינוס גדל? החובות טופחים והולכים? למה להיכנס לפאניקה? למה לעשות שינויים בתקציב המשפחה? לך למד מקצוע והכל יסתדר.

עקרונית יש בזה משהו. אחרי הכל – בכל שקר ישנו קמצוץ של אמת. אם תרכוש מקצוע חדש, תוכל להרוויח הרבה יותר לכל שעת עבודה. אולי גם תמצא את עצמך בתחום החדש וממש תפרח. תמיד גם יש סיפור ברקע 'שהיה' – ולפחות 'שהיה יכול להיות', על אותו אחד שלמד את המקצוע ומאז הפך למותג על, המונים מתדפקים על שערי קליניקתו, ובזכות כך מחתן את ילדיו ואף את נכדיו בכבוד.

אם הכל כל כך טוב, אז מה כל כך גרוע?

מסתבר שרבים מן בעלי התעודות שהשקיעו אלפי שקלים, ולעיתים אף עשרות אלפי שקלים, לא מכסים אף את הוצאות הלימודים. כמה מצערת המציאות שחלק הארי של אותם נרשמים ללימודים הם כאלו שמצבם הכלכלי עוד קודם לכן לא היה שפיר. יתכן והיו מובטלים כמה חודשים, כואבים ומתוסכלים, ומתוך תקווה מהולה בייאוש נתפסים לדמיונות ואשליות כאילו הפתרון נמצא ברישום ללימודים.

אלו שכבר כן מרוויחים משהו בחלק גדול מהמקרים מתאדה להם על הוצאות הפרסום ושכירות הקליניקה. אצל אחרים נכנס קצת יותר אבל עדיין סך הכול של ההכנסות נטו, הרבה פחות ממה שקיוו ועל דעת כן עזבו את מקומם עבודתם הקודם. לא משהו שאומרים הם לעצמם – עשינו את הדבר הנכון.

אמנם ישנם שכן מרוויחים יפה, ההצלחה אכן מאירה להם פנים. אך הם מעטים. משהו זניח. אחד ממשפחה, שנים מעיר. אלו בדרך כלל 'יש להם את זה' גם בלי ללמוד כלל. נולדו עם זה.

אך לא די בזה. מהרגע שהאדם נרשם ל'לימודי המקצוע' הוא לא מוטרד מהאיזון בתקציב החודשי. הוא לא נבהל מהצטברות החובות. המצפון נרדם, הגרעון החודשי הפסיק להציק. הן הוא ב'לימודים'. לומד הוא כעת מקצוע שיציל לו את החיים.

נדמה שיש כאלו ש'עובדים' בלימודים. כבר שנים הם רק לומדים. עוברים מקורס לקורס. משתלמים בעוד תחום ומצטיידים בעוד תעודה. קירות ביתם מלאות תעודות. אך מה לעשות ותעודה יפה ככל שתהיה – זו לא הפרנסה. זה בקושי האמצעי.

בייחוד הדברים אמורים בשלל אפשרויות הלימוד סביב הייעוץ הנפשי שהוא תחום רווי מאוד. הודו לה' שאין לציבור שלנו כל כך הרבה בעיות רגשיות / נפשיות, בשביל לתת פרנסה לעשרות אלפי הקאוצ'רים והיועצים הרגשיים על כל ענפיהם שהוציאו תעודות רק בשנים האחרונות.

גם אם נצא מתוך הנחה שאכן יש לציבור שלל בעיות רגשיות / נפשיות היכולות להיפתר על ידי יעוץ נכון – אין לציבור כל כך הרבה כסף לממן את אותם טיפולים והוצאות אין סופיות.

לכן, קודם שנרשם ל'לימודים' נחשוב יותר מפעמיים. נקדים לבדוק את השוק. לא מסיפורי המשווקים, גם לא

מרגשות ותחושות לב. אלא נתוני אמת מהשטח. נפגש עם חמשה בוגרים שהצליחו ליישם את המקצוע. מאלו שההצלחה מאירה להם פנים והצליחו להתברג בשוק. נשמע מהם על מה שהם עברו עד שהגיעו למעמד, ומה הם התוכניות לעתיד. אם יהיו נחמדים אתנו, נעיז ונברר – תכלס', מה הם ההכנסות נטו לאחר ניכוי כל ההוצאות.

בהחלט יתכן ובסיום השיחה עמם נצא בתחושה טובה ומעודדת. העתיד יצבע בצבעי הקשת. בייחוד שאחד ממאפייני האדם זוהי השמיעה הסלקטיבית. שומע את מה שהוא רוצה לשמוע. ומה לעשות – הוא רוצה לשמוע דברים טובים ומחמיאים. הוא רוצה לשמוע שאו-טו-טו הוא מתעשר. לכן חובה עלינו במקביל לפגוש לפחות חמשה אחרים ממורמרים, אלו שלמדו והשקיעו ואפילו את הוצאות הנסיעות ללימודים לא כיסו. מהם מן הסתם נשמע דברים שונים. הם יגלו לנו כל מיני ניואנסים שמגלים אותם רק כשנתקלים בהם במציאות. כך נוכל לאזן את המידע ולקבל החלטה נבונה.

עד עתה עסקנו בנקיטת זהירות לפני מעשה. כעת נעבור למה עושים לאחר מעשה. מה יעשו אלו שכבר כן למדו, השקיעו זמן / כוחות / כספים ויש באמתחתם תעודה נאה. כיצד ממנפים אותה. איך מצליחים להתרומם.

מסתבר, כי ישנם לא מעט 'מאסטרים' העוסקים במתן יעוץ והכוונה בשלל תחומים ואין להם כל תעודה. הם מעולם לא למדו בשום מכון או בית ספר למקצוע. אנשים ממתינים להיפגש עמם שבועות, מוכנים לשלם סכומים נאים בשביל כמה עצות, ישיבות רבות יתגאו שאותו יועץ מלווה את אנשי הצוות שלהם. תלמודי התורה משחרים לכל עשירית משרה שיוכלו להציע להם. רבנים ומורי הוראה יפנו את שומעי לקחם דווקא אליהם לקבלת עצה והכוונה. אך אין להם כל הסמכה מקצועית.

ומאידך, כפי שהזכרנו, רבים מלומדי המקצוע, על אף הציונים הגבוהים ושלל תעודותיהם המעידות על הכשרתם המקצועית יושבים בבית ומשוועים לכל לקוח. למי הם לא פנו. מה הם לא השתדלו. חלקם אף למדו בקורס ייחודי כיצד להציג את עצמם באופן הכי משכנע כולל תנועות גוף ותקשורת בין אישית. באמתחתם קלסרים עבי קרס עם צילומי תעודות והמלצות חמות מכל מקומות הלימוד תעודות הצטיינות ואף כמה מאמרים שכתבו על יעוץ חינוכי ורגשי שקיבלו שבחים רבים, ובכל זאת הם לא מצליחים לחדור פנימה. משהו תקוע להם.

נקדים להבין יסוד מהותי. הכסף אינו נמצא בחומר הלימודי. הוא נמצא בשלב שלאחר מכן. שלב ה'אומנות'.

אומנות – זה המקום שאין בו לימודים. אין אפשרות בעולם ללמוד אומנות. כי אומנות זה הלב. זה משהו פנימי שפורץ החוצה בצורה ובניחוח ייחודי. הלימודים נועדו בעיקר ליצור לאדם את הביטחון העצמי, בכדי שיוכל להתקדם ולפתח את הלב והרגש הפנימי.

לעולם לא יכול להיות – 'אומנים זהים'. אם ישנם שנים זהים זה יכול להיות מאחת משתי אפשרויות: או ששניהם מעתיקים מישהו שלישי או שאחד מהם האומן והשני אינו אלא חיקוי עלוב.

הצייר – ביום שהוא סיים את לימודי הציור – מכאן הוא רק מתחיל. הוא מתחיל את האומנות. כל עוד יישאר בחומר הלימודי, גם אם יצייר ציורים שבעין בלתי מזוינת ייראו כמדהימים, לא יהיה להם ערך משמעותי בשווקים של ה'מבינים'.

הרופאים הגדולים, הם אינם אלו שהקשיבו טוב בלימודים. גם לא אלו שהצטיינו במבחנים. הם אלו שעם סיום הלימודים החלו לפתח אינטואיציה אישית, הבנה מעמיקה יותר בתחומם, פילסו לעצמם דרך ומסלול ייחודיים. כשהם מנפיקם את הדיאגנוזה ומציעים את מתווה הטיפול, הם לא עושים כן כי כך כתוב בספרי הלימוד. אלא כי 'הם', בדגש על הנשמה שבתוכם, יודעים ומבינים את המחלה, וברור להם שהפתרון יימצא בשיטת טיפול זו או אחרת.

שיעור הנהיגה הטוב ביותר – זהו הנסיעה הראשונה בו נסע אנו לבדנו ברכב ללא מורה הנהיגה וללא כל עוזר תומך ומסייע. ההתחזקות הכי גדולה באמונה – זהו הרגע בו אנו מבינים כי אין לנו על מי להישען אלא על אינו שבשמים.

אם אנו מבקשים להתפרנס בכבוד מהמקצוע אותו למדנו – אל לנו לחשוב כיצד נדוג דגים. אסור שצורת החשיבה תהיה כיצד נצליח ללכוד עוד כמה קליינטים ברשת. לציבור יש חיישניים חדים. הלקוחות חשים מתי זה משהו אמתי.

כשיש משהו טוב באמת, לא צריך לדגש שום דג. הלקוחות באים בהמוניהם.

בשביל להצליח בכל תחום, ובוודאי בתחום של ייעוץ, אנו צריכים לפתח את עצמינו. את האישיות המיוחדת שלנו. לא להעתיק/ לא לחקות / לא דומה / לא כמעט. עלינו לשכוח לרגע מכל מה שלמדנו, להתנתק מהכללים, החוקים, ההוראות שהיו צודקים בהחלט. ולהתחיל לעבוד עם הלב. עם האינטואיציה הפרטית שלנו, עם תחושת הרגשות וההבנה הייחודית שלנו.

כמובן, בהתבסס על מתווה וכלים כמו שלמדנו. עם משנה זהירות וחשיבה כפולה ומכופלת על כל צעד אם לא טעינו. אבל נשאף להיות מה שבאמת אנחנו. נפתח את האומנות הייחודית שלנו. לא נהיה סוג צינור להעברת חומר לימודי מהמורה ללקוח שלנו.

תעודה - זה סוג של אישור על היותנו 'צינור'. כשאנו מנופפים בתעודה אנו מנופפים בחכמתו ובאומנותו של זה שלמדנו אצלו. ואנו גם משדרים שנשתדל להעביר את רוחו של המורה הדגול בסוג של מעגל סגור אל הלקוח שיבוא אלינו. אך זה לא מה שהציבור מחפש. אנשים אוהבים ורוצים את האומנים. את אלו שפיתחו ושכללו את מה שלמדו. את אלו שחידדו את התחושות והרגשות הפרטיות שלהם ויודעים להתאים את עצמם ולהמציא בעת הצורך פתרון חדש שטרם היה מי שהתנסה בו.

כאן עולה מאליה השאלה - איך מגיעים לזה. כיצד מצליחים לפתח ולהצמיח את האינטואיציה וההבנה הפרטית שלנו. מה יעזור בנו את הסנסור להרגיש את האחר ולהתאים את עצמינו אליו גם בחריגה מאי אילו כללים שלמדנו.

בשביל להגיע לכך, צריך לעבוד מתוך שליחות ואידיאל. מתוך ייעוד ומטרה. מתוך רצון כנה ואמתי להועיל ולהיטיב. אם נעבוד רק בשביל המשכורת - עבור הכסף ולא עבור האתגר והשליחות האישית, עלול להיות שצורת החשיבה שלנו תהפוך למכנית. נחשוב תמיד בכיוון של מינימום קושי ומקסימום רווח. מה שיקשה עלינו לפתח את אותה הרגשת הלב, ללשט את מרכיב האומן שבנו.

רבים מאותם 'מאסטרים' שכולם משחרים לפתחם הם כאלו שבמשך שנים רבות לא גבו פרוטה על הייעוץ שהעניקו לאפלים ורובבות. במשך שעות וימים אין ספור ישבו עם יחידים ומשפחות, בגובה העיניים, שמעו והקשיבו, דמעו ובכו, התהפכו בלילה על משכבם, התפללו והתחננו לישועתם.

'ההכרח - הוא אבי ההמצאה'. כשאדם מוכרח למצוא פתרון, הוא ימצא או ימציא אותו.

צריך להתמסר. להיות עמו בצרה. לחוש את הכאב ולהיות איכפתי מצרתו של האחר. כשאדם איכפתי באמת הוא יעבוד בשמחה גם אם לא יקבל שכר. המשכורת שלו - זה מה שהצליח לעזור לאותו אדם. לעיתים צריך להתנתק מגבולות הזמן. הפגישה אמנם הסתיימה אך הלב עדיין שותת דם. טרם נמצא הפתרון. להתמסר ללקוח. כשאדם כך מתמסר, הוא נהיה אדם שונה. הוא מפתח יכולות אישיות שהיו טמונות בו.

כיוון שכך, נשים אל ליבנו כבר בשלב בחירת המקצוע - לא לחפש מקצוע לפי טרנד עכשווי, לא לפי נתונים סטטיסטיים של היצע וביקוש, גם לא לפי גובה השכר או שעות העבודה. עלינו להתמקד במקצוע אותו אנחנו אוהבים. נלמד ונתמקצע רק במקצועות שיש לנו משיכה טבעית אליהם. נושאים הקרובים אל ליבנו. מקצוע שהעסיק וריתק אותנו בימי הבחרות מתוך תחביב לשעות הפנאי מהווה סימן מובהק למקצוע אותו אנחנו אוהבים.

מקצוע שאוהבים - יהיה קל יותר לפתח בו את האינטואיציה האישית שלנו. נוכל ביתר קלות להשקיע את הלב ואת הנשמה. לתת ללקוחות ערך מוסף. אם נצליח לעבור את נקודת האומנות, אם הלקוחות ירגישו שהלב מדבר, שיש פה משהו אמתי. הם ישלחו את חבריהם וקרוביהם, נקבל פרסום חינם אפקטיבי מאין כמוהו. ומהר מאוד נוכל אף להגדיל את השכר השעתי.

הדברים אמורים ביחס לדרכי ההשתדלות הטבעיים ולקיום גזרת 'בזעת אפך תאכל לחם', אך נוסיף ונתחזק באמונה תמימה שהפרנסה מן השמים. הן לא לחכמים לחם ולא לנבונים עושר. נשנן ונזכור - כי בורא העולם הוא הנותן לנו כח לעשות חיל.

משוב הקוראים'

שלום וברכה,

אני צעדיתי בחברת אלראי, צד כ"כ נכון מה לרשמי צד מכנים אמריבואת כללית
לאי אסר אצאת ממנה אצולאם....

באופן אישי נצפיתי כ"כ לא ארביץ את צד אנשים (אמרות ליל חובה)....
לצדתי ואחד פליקולים היו בחקקים ופלוואות פנוראיות פאלו.

פנציגה מציצה את פתוכית במילים כ"כ יפות ומשקצות (לא מחייב לבק בא
פברטים - צד בחירה לא אקוח אציתים פלקוח פוא תמים ביותר וקלר או אצבות
את הפתלק)

אנשים מבוגרים היו בוכים אי בטלפון אחר מעלר כליל ארם כר 50,000 ל"ח חוב
נולא 15% ריבית ואין ארם מאיסר אללם וכל יום לעובר פחוב לרם גדל (נורא
ואיום ...) פם לא ידעו אמר פם נכנסו....

יילר כח !!!!! אל פמאמר - צריק אפרסם ואיידיץ אותו אכמר ליותר אנשים - צד
חסד. צד מצווה. צד פצלת נפלות !!!

נפיתי מאד, ממנה אמ"ח אני
מודץ ארובה טיפלים פנופלים
בסחיס לרם.

אני חולב ליל ארובסיך במאמר
לרם אמ פצורר אגבי פנולא
פפכתי ללא אינו "מובן מאיליו"
ליל כאן ריבית קצוצה ממל.