

אל תשמדי לעצמך

ההשתדלות, אבל לא אחראית בכלל על התוצאה. ומכל מפגש יצאתי עם חיבור אחד לפחות, שלרוב הוביל לחיבורים נוספים ולרעיונות.

תאמץ של מיליונים

באחת הפעמים ביקשו ממני להרצות בפאנל של מנכ"ליות מחו"ל, בשעות אחר הצהריים ביום תל אביבי לוהט. אני זוכרת איך רצתי מהרכבת, מזיעה ומתנשפת, הילדים בכו בטלפון שאגיע כבר הביתה... הגעתי לפאנל עם דמעות חרטה בעיניים על כך ששוב הסכמתי לבקשה, שלא תועיל לי בשום צורה, כיוון שלא הוזמנתי לדבר על המיזם שלי, אלא על יזמות. זמן הפאנל התעכב. ישבתי בקהל ורציתי רק לברוח – לחזור לילדיי. הסתכלתי סביבי והיה ברור לי שלא אצא מפה עם שום חיבור, כיוון שפספסתי את זמן ה"מינגלינג" (שיח והתערבבות עם הקהל). כשסוף סוף עליתי לבמה, התחושות נעלמו, נהייתי מהרגע, לא היה לי מה להפסיד וגם לא מה להרוויח מהערב הזה, בחדר שלא הכרתי בו איש. זה גרם לי להיות אותנטית וקלילה. כשירדתי מהבמה ניגשה אליי מישהי שלא הכרתי, נתנה לי כרטיס ביקור וביקשה שאתקשר. "אני רוצה להשקיע", אמרה. לא ידעתי בכלל שהיו משקיעות בקהל, לא כיוונתי לשם ולא באתי על מוד של "גיוס כספים". בזכותה פתחתי את החברה. לימים גיליתי שהפטנט של חיים היה בורג מיוחד למברגה. אפשר להסתיר את "הברגים" שלנו מכל העולם ואפשר להחליט לשתף, להשתמש ולחבר. כך נהנה מלתקוע ברגים כדי לתלות את תמונות ההצלחה שלנו על הקיר. ■



בהסתרה כזו. כי פטנט ללא פיתוח עסקי הוא חסר ערך כמעט.

קשר עסקי

לפני שני עשורים כבר הוכח מדעית שקיים קשר ישיר בין הצלחה לבין הקשרים העסקיים. אחד הדברים הכי חשובים בפיתוח עסק, מיזם או אפילו יוזמה חדשה, הוא לדבר עליה כמה שיותר ועם כמה שיותר אנשים. נכון, בעסקים טכנולוגיים יש חשש "שיגנבו את הרעיון" אבל בפועל, לרעיונות על נייר אין ערך גבוה כמו שרבים נוטים לחשוב. הביצוע הוא הרבה יותר משמעותי. וכדי שהרעיון יהפוך למציאות, לא מספיק רק מח חולם אחד. צריך כמה כאלו. אנשים אוהבים לעזור זה לזה, לתת רעיונות ולחבר חיבורים (ראי מסגרת). לרוב הם גם לא מבקשים על כך תמורה.

אדוות

כשפתחתי את המיזם הראשון, היו המון אירועים וכנסים שהוזמנתי אליהם ולא הבנתי כל כך מה יש לי לחפש שם ומה הם יועילו לי. התחבטויות כמו "האם כדאי לנסוע שעתיים עד טבריה בשביל כנס על חדשנות בעולמות הסייבר"? או: "האם כדאי ללכת להרצות בפאנל נשים ללא תשלום על חדשנות (ולשלם על בייביסיטר ועל נסיעות כדי להגיע לשם)" היו לחם חוקי. לרוב התשובה שלי הייתה: "כן! זה כדאי". אמנם לא תמיד הכנס היה מוצלח, ולא תמיד יצאו חיבורים ישירים, אבל כל מאמץ יוצר אדוות, פותח אפשרויות ומזמין הזדמנויות. הסתכלתי על זה מנקודת מבט אמונית: אני עושה את מירב

חיים, איש דתי, מזוקן ונמוך קומה בשנות השישים לחייו. הכרתי אותו בקורס פטנטים מטעם האוניברסיטה העברית. רוב הנוכחים היו קשורים בצורה כזו או אחרת לתחום, רובם אנשי הייטק צעירים ומשכילים. חיים היה אחד. לאחר מספר מפגשים הוא חשף כי רשם פטנט על המצאה שהגה. הוא לא הסכים לשתף פרטים אודותיה, רק סיפר כי הוא משקיע סכומי עתק מכיסו הפרטי במשך שנים. סכומים שמתסכמים במליוני שקלים, לצורך תיחזוק הפטנט במדינות השונות. בכנות, כאב לי הלב. הייתי עמוק בעולם היוזמות, וידעתי שהטעות הראשונה שלו היא השמירה האדוקה על תוכן הפטנט כ"סוד". לא מעט הזדמנויות מפסידים

יוגה משותפת

חולמת להקים סטודיו-יוגה להריוניות? פוחדת שהשכנה שלך שעוסקת גם ביוגה תתלהב מהרעיון ותפתח כזה בעצמה? אל חשש! במקום להשקיע אנרגיה בהסתרה, עדיף לנתב אותה ליצירת שיתופי פעולה. אולי היא בכלל לא בכיוון של פתיחת יוזמה, אבל תוכל לנדב לך המון רעיונות, שיקפיצו את העסק? אולי היא דווקא כן בעניין, ותוכלנה לשתף פעולה וליצור משהו יחד? לא תדעי אם לא תנסי. ברוב המוחץ של המקרים, שיתופיות, חיבוריות ואקטיביות הן המתכון להצלחה. שמירת כל המידע לעצמך תעכב את גדילת המיזם ותגביל את הפוטנציאל שלו. ככל שתלכי יותר, תפגשי, תדברי ותתחברי לעוד אנשים תקבלי פרספקטיבות חדשות שאולי לא חשבת עליהן, ואולי תקבלי גם רעיונות טובים נוספים. ■