

## עניין של עיקרון עקרונות כמכשול בהשגת יעדים

"העסקה הגדולה של המאה" – כך נכתב בכותרת העיתון הכלכלי; ובאותיות קצת פחות גדולות: "שיתוף הפעולה בין חברת 'טוקטוק' לחברת 'בוקבוק' הולך ונרקם – תשובה סופית בעוד ימים ספורים". השוק כולו היה כמרקחה, שהרי לא בכל יום מתגבש שיתוף פעולה מסוג זה – מה גם שתוצאותיו ישפיעו על כל השוק הסלולרי בישראל, ואולי בעולם כולו.

אין פלא אפוא, שחודש לאחר פרסום המודעה הראשונה הופתעו הכול לגלות ידיעה בעמוד הראשי של עיתון העסקים היומי, ובה נכתב: "העסקה נכשלה בשל חוסר תמימות דעים בין שתי החברות". יודעי דבר מיהרו לדבר על כמה עקרונות, שאיש לא היה מוכן לוותר עליהם, ואני חשבתי אז לעצמי: 'מעניין מיהם האנשים שלא היו מוכנים לוותר על עקרונותיהם; ויותר מכך: באילו עקרונות דובר?' ואז נזכרתי באירוע אמיתי, שראיתי במו-עיניי לפני שבוע:

ברחוב פלוני, החוצה רחוב אלמוני, פגעו שתי מכוניות פגוש בפגוש. אף שהנזק לא היה גדול דיו לזמן משטרה, מגן דוד אדום ואחרים, נוצר עימות בין יושבי שתי המכוניות. הוויכוח לא נסב על גובה הנזק, אלא על עקרונות. הוא עלה עד לב השמים והוציא אותי, כמו את שאר תושבי השכונה, החוצה לצפות במתרחש.

מסתבר כי יד אלמונית הסירה – בשוגג או במזיד – את השלט "האט ותן זכות קדימה" מאחת מפינות הרחוב, וכך נוצר המפגש העצוב בין שני הרכבים. אף אחד מנוסעי שני הרכבים לא ניסה להציע ליישב את המחלוקת בדרכי נועם או לכל הפחות להפחית מממדי הנזק, ובמקום זאת גידף וקילל והאשים את הצד שכנגד.

הכול היה יכול להיות טוב ויפה, אילו רק השכילו נוסעי שתי המכוניות לוותר מעט, ואולי אפילו להתנצל. הנזק היה כה מועט! אבל כבר אמרנו: "זה עניין של עיקרון".

חייכתי ביני לבין עצמי שעה ש"צומת העקרונות" הלך והתפקק במהירות. השעה הייתה חמש אחר הצהריים, וטורי המכוניות נדחסו לפקעת עצבנית של צפירות וצעקות – אך לשווא: בעלי שתי המכוניות לא הסכימו להיזיז לכל הפחות את המכוניות לצד הדרך, והענישו את עצמם ואת כל השאר באובדן זמן, עצבים וכסף.

בין כך ובין כך ירד הערב, והאירוע נגמר כעבור כשעתיים לרווחת כל הנוגעים לדבר. לכך יש, כמובן, מסקנות, תובנות עמוקות, ואפילו קשר – איך לא? – לעולם העסקים.

אמרה לי פעם מישהי העוסקת בנושא התרבות הארגונית, כי האדם לוקח אתו את מאגר תכונותיו ואת אופיו לכל מקום שאליו ילך; וכך אדם לא מסודר נשאר לא מסודר בכל אשר יפנה, ואילו אדם עיקש יעמוד על שלו בכל זירות ההתרחשות. האופי הוא אפוא כמו צל: הולך אתנו לכל מקום.

אנשים, הנהוגים לפי העיקרון 'אני לא אוותר לצד האחר', נתקלים לעתים בחומה בלתי עבירה, שבסופו של

דבר תמנע מהם להוציא מהכוח אל הפועל תקשורת בריאה וזורמת עם הצד האחר; וכאשר מדובר בעולם העסקים, נגרם גם הפסד של זמן, מאמצים וכסף – לעתים הרבה כסף. אנשים מסוג זה מזכירים לי סיפור עממי הקשור לענייננו: עקרב אחד, גדול במיוחד, ניסה לחצות הנהר – אך לשווא! עקרבים אינם יודעים לשחות. ברבור יפה תואר שעבר שם במקרה נתבקש על-ידי אותו עקרב "טרמפ", דהיינו, שיעביר אותו לצדו השני של הנהר. אמר העקרב לברבור: "הואל להעביר אותי לצדו השני של הנהר". אך הברבור הפיקח מיהר להשיב: "לא אעשה זאת, כי כאשר אעזור לך, אתה תעקוץ אותי". על זאת השיב העקרב בחיך: "אל נא תדאג ברבור יקר! אין סיכוי שאעקוץ אותך, כי בעשותי כן תטבע, ואתך אף אני". הבין הברבור כי בדבריו של העקרב יש שמץ של אמת, והסכים לחצות עם העקרב את הנהר. אך אוייה! באמצע הנהר עקץ העקרב את הברבור למוות. ברגעיו האחרונים עוד הספיק הברבור לתמוה על מעשיו של העקרב, שכן שניהם טבעו יחד. על כך שמע את העקרב עונה: "אמת, שנינו נטבע, אך זה אופיו של העקרב: לעקוץ".

אדם בעל עקרונות נתפס על-ידינו כמי שמציב תמרוצים ברורים וגבולות להתנהגות יציבה. פעמים רבות אכן מאפשרים העקרונות הללו לאדם להחליט כיצד לנהוג הלכה למעשה; אך לעתים גורמת הצבת עקרונות מעל לכל דבר ועניין למצב של "מבוי סתום" עם הצד האחר.

בעולם העסקים מבקשים שני צדדים או יותר לעשות עסקים במשותף. לכן על שני הצדדים לזכור: עולם העקרונות האישי של צד אחד עשוי להיות שונה מעולם העקרונות של הצד האחר. עם זאת, המטרה של שניהם משותפת: להצליח! לכן ההתבצרות בעמדה בסיסית, שלעתים אינה יותר מאשר עיקרון, אינה מסייעת להשגת מטרה זו.

## ויש גם מסקנות

הנה כמה עקרונות שכן עוזרים בחיים:

הגדירו לעצמכם את מסגרת העקרונות והגבולות שלכם גם בעסקים וגם בחיים היומיומיים. כך תגלו כי ידיעה

מדויקת של אלו יאפשרו לכם לדעת בכל רגע נתון היכן מיקומכם ביחס להחלטתכם.

עקרונות הם עניין של בחירה אישית. בחנו את העקרונות שלכם מדי פעם, ותופתעו לגלות שכמה מהם כבר אינם רלוונטיים.

העמידו את העקרונות למבחן מפעם לפעם. כך תגלו אילו עקרונות משרתים אתכם ומסייעים בידכם, ואילו פשוט מיותרים.

עקרונות מיותרים נמשלים לתיק מלא אבנים, המקשה עליכם בהליכתכם. היפטרו ממנו!

דברו עם הצד האחר באופן גלוי וישיר על העקרונות המניעים אתכם. כך תגלו לעתים כי הכנות משתלמת, וכי הצד האחר מוכן לאפשר לכם לשמור על חלק מעקרונותיכם.

נסו להציע לצד האחר משהו בתמורה לשמירה על העקרונות שלכם.

בדקו את העקרונות שלכם לפני מפגש עקרוני עם הצד השני לא מתוך אמוציות, אלא באופן קר ומחושב.

והחשוב מכול – זכרו: עקרונות יכולים להוות חרב-פיפיות. לעתים עמידה עיקשת על עקרונותיכם עלולה להיגמר בנזקים עצומים עבורכם. שאלו את עצמכם אם מוכנים אתם לשלם מחיר יקר עבור שמירה עקרונותיכם.