

## כל עובד בארגון יכול לגרום להצלחה או לכישלון של הארגון

בשעה 17:05 נגזר גורלה של שולה הפקידה – והיא לא ידעה זאת.

בשעה 17:00 בדיוק עזב אחרון העובדים את הפירמה הידועה "קלמנוביץ את ברקוביץ – יצרני בגדי עבודה", אבל שולה נשארה כדי לסגור את המשרד. צלצול הטלפון החריד את חלל האוויר, שעה שעשתה את דרכה באלכסון מהמטבח אל עבר המחשב, ידה מושטת אל מתג הכיבוי. מצדו השני של הקו היה עוזי, קניין בית-החולים "נווה מרפא", אבל זאת לא יכלה שולה לדעת. הוא ביקש בנימוס – אפילו בשיא הנימוס – לקבל הצעת מחיר ל-300 חלוקים, אך היא השיבה בנחרצות: "מצטערת, אין אף אחד. תתקשר מחר". כך, בפסקנות, ניתקה אותו, כיסתה את המחשב ומיהרה לדרכה.

אבל המטלפן התעקש בשיחה נוספת: "תשמעי, כאן עוזי. שוב, שוחחנו... כלומר, ניסיתי לפני דקה... אני מבקש, אם אפשר לחזור אלי...". אבל הוא לא סיים את המשפט, כי היא קטעה אותו ואמרה: "מחר, רק מחר. להיום סיימנו". עוזי הביט המום אל שפופרת הטלפון כלא מאמין: הזמנה של קרוב ל-30,000 – אבל בצד השני כנראה אין מי שמוכן להקשיב, לנסות, אולי לקחת את מספר הטלפון שלו ולחזור אליו.

שוב נפתח יום מסחר רגיל ומשעמם בפירמה "קלמנוביץ את ברקוביץ – יצרני בגדי עבודה". בעל החברה פנה אל שולה ושאל אותה אם יש חדש מיום אתמול או מהיום, והיא השיבה שלא. הוא התעקש ושאל אם לגמרי במקרה מישהו בשם עוזי, הקניין של "נווה מרפא", התקשר והתעניין מה יש להם להציע – והיא השיבה: "לא, למיטב זכרוני". אבל בעל החברה סיפר לה כי אתמול, בדיוק בשעה 17:15, קיבל לטלפון הנייד שיחה מלווה בתמיהה, ובסופה הבהיר לו עוזי, כי את ההזמנה הזו יעדיפו לבצע מול החברה המתחרה.

בינו לבין עצמו התפלא בעל החברה על רמת האסרטיביות הנמוכה שהפגינה שולה. הוא טיפח אותה מיום שהשתחררה מהצבא, ואף שעשתה טעויות רבות – אולי רבות מדי – הוא מחל ושכח אותן זו אחר זו. אך הפעם הוא התעקש וביקש ממנה להסביר לו בנימוס מדוע ענתה כפי שענתה.

שולה הישירה את מבטה אליו וענתה מבלי להתבלבל: "תראה, מר קלמנוביץ, אני עובדת מ-08:00 עד 17:00 בכל יום, ואין שעות נוספות – מפני שזו המדיניות בחברה הזו. אני לא מבינה מה לא בסדר שלא הייתי מוכנה לקבל שיחת טלפון אחרי השעה הזו". עוד באותו יום נפרדו דרכיהם של שולה ו"קלמנוביץ את ברקוביץ – יצרני בגדי עבודה".

לשולה ניתנו שבועיים ימים התרעה ופיצויים לגמרי לא רעים – סכום נמוך ביחס למחיר הגבוה, שהייתה משלמת החברה לו הייתה שולה נשארת.

---

## ויש גם מסקנות

קודם כול: עסק שלא מייצר כסף – אין לו זכות קיום.

לכל עובד בחברה – גם אם אינו איש מכירות – יש חלק כזה או אחר בהפיכתו של העסק למצליח כספית.

חובת ההוכחה אינה מוטלת רק על החברה; גם העובד צריך להצדיק את קיומו כל העת.

האחריות על הכשרת עובד חברה להיות מכוון לטובת החברה מוטלת גם על בעל החברה.

השקיעו זמן בבחירת עובד, המכוון באישיותו לראיית טובת האינטרסים של החברה שלכם.

זכרו: כשם שעובד עשוי להועיל לחברה, כן עלול הוא להזיק לה.

זכרו: מה שנותנים – אותו מקבלים. השקיעו אפוא בעובד ראוי זמן, מאמצים וכסף.

