

על גאווה וצניעות בעולם העסקים

על מידת הצניעות ומידת הגאווה נאמר הרבה, ועל הקשר שלהם לעולם העסקים יובהר בסיפורי זה. את "מעטפת לכול" – מפעל המייצר אריזות קרטון כמעט לכל מטרה – הקים ברוך בזיעת אפיו, בעשר אצבעותיו ובעזרתם של עובדים נאמנים.

העבודה לא הייתה קלה; כל בעל מפעל יספר לכם עם אילו קשיים יש להתמודד יום-יום: לצד ניהול המפעל והעובדים יש לדאוג כי כל העת תיכנס עבודה, וכמובן – לדאוג לבצע אותה על הצד הטוב ביותר. אבל "יגעת ומצאת – תאמין"; וברוך עבד קשה – והצליח: המפעל הלך וגדל, ומספר הלקוחות הלך וגדל עמו.

וברוך? הוא המשיך לעבוד קשה, גם כשהמפעל הצליח יותר ויותר: הוא היה נפגש עם כל לקוח ולקוח, וכששאלו אותו אם אפשר לבצע עבודה כזו או אחרת, היה תמיד עונה: "אני מניח שאפשר, אבל בואו ונבדוק איך אפשר לבצע את העבודה".

ברוך היה טיפוס צנוע, ותמיד התלבש בפשטות: חולצה כחולה ומכנסיים כחולים של פועל. צניעותו הייתה כה רבה, שלקוחות חדשים, שפגשו בו לראשונה, אמרו לו במהלך שיחת ההיכרות: "אנחנו בטוחים שהבוס שלך מרוצה ממך מאוד"... כך היה נוהג ברוך תמיד; המפעל הלך והתרחב, והלקוחות הפכו ללקוחות חוזרים והביאו עמם לקוחות נוספים.

יום אחד, כשהרגיש ברוך שכוחו כבר אינו במותניו כבעבר, הוא קרא לבנו ציון ואמר לו: "ציון, לך אני נותן את ניהול המפעל. אנא, שמור על כל מה שעמלתי בו שנים רבות בזיעת אפיי".

אבל ציון היה טיפוס שונה לגמרי מאביו. הוא, שקיבל את המפעל מן המוכן, חשב – בניגוד לאביו – כי היחס האישי מיותר. הוא שכר אדם נוסף, שכל תפקידו לטפל בפניות הלקוחות הקיימים והחדשים, ולעצמו בחר את התפקידים הנעימים יותר.

כשפגש בכל זאת בלקוחות עם בעיה כזו או אחרת או בלקוחות שהעדר היחס האישי הפריע להם, טרח לענות להם באומץ, תוך שהוא מסתכל אל תוך עיניהם, כי לא הוא המטפל בלקוחות: "אני מצטער", היה עונה להם, "בדיוק בשביל זה לקחתי מישהו שיטפל בכל העניינים"; ובזאת הסתיימה שיחתם. הימים חלפו.

הלקוחות, שהתרגלו לחיבוקו האישי של האב, הרגישו לפתע את משב הרוח הצונן של הבן. הימים הטובים חלפו, והמפעל קיבל פחות ופחות הזמנות, עד אשר היה בסכנת סגירה.

וציון? כידוע, "מה שלא הולך במוח – הולך בכוח". כיום ציון הוא איש מכירות השטח של המפעל, ומשתדל לקחת כל עבודה שיש.

נקווה שלקוחות המפעל יתנו צ'אנס נוסף, ושהמפעל יחזור לדרך המלך.

ויש גם מסקנות

מסתבר כי לגאווה ולצניעות חשיבות רבה גם בעולם העסקים.

זכרו: רק מתן שירות מתוך תחושת צניעות יוצר תחושה כי השירות ניתן מכל הלב. השאירו את גאוותכם מחוץ לעסק.

זכרו: תחושות הן חלק בלתי נפרד מכל עסקה, ובשוק תחרותי בעל אלטרנטיבות איש אינו מוכן לעשות עסקים במקום שבו הרגשתו לא נעימה.

זכרו: עובדי החברה הם הפנים של החברה. לקוחות החברה רואים במחסנאי, בנהג המוביל, בפקידת הדלפק ובעובדים האחרים – את "החברה".

זכרו: כי יש לזכות בכל פעם מחדש באמונו של הלקוח. אל תקבלו את לקוחות החברה כדבר מובן מאליהם.

מילות חיפוש נוספות שלקוחות שלנו מתעניינים בהן:

[גיוס כוח-אדם, גיוס כוח אדם, גיוס כח אדם, מיון כוח-אדם, מיון כוח אדם, מיון כח-אדם, מיון כח אדם](#),
[ליווי כוח-אדם, ליווי כוח אדם, ליווי כח-אדם, ליווי כח אדם](#),
[הדרכת כוח-אדם, הדרכת כוח אדם, הדרכת כח-אדם, הדרכת כח אדם](#),
[אימון כוח-אדם, אימון כוח אדם, אימון כח-אדם, אימון כח אדם, משאבי אנוש](#)

מילות חיפוש נוספות שלקוחות שלנו מתעניינים בהן:

[גיוס כוח-אדם, גיוס כוח אדם, גיוס כח אדם, מיון כוח-אדם, מיון כוח אדם, מיון כח-אדם, מיון כח אדם](#),
[ליווי כוח-אדם, ליווי כוח אדם, ליווי כח-אדם, ליווי כח אדם](#),
[הדרכת כוח-אדם, הדרכת כוח אדם, הדרכת כח-אדם, הדרכת כח אדם](#),
[אימון כוח-אדם, אימון כוח אדם, אימון כח-אדם, אימון כח אדם](#)