

מה הקשר בין ADHD לניהול העסק

מידע וכלים פרקטיים



רות זיו



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

מידע וכלים פרקטיים

מה אעשה? יש לי ADHD!

כשאתן מפטירות ואומרות: "מה אני אעשה? יש לי ADHD", כמין התנצלות והבעת אשמה וחולשה, בא לי לעצור הכול ולומר: "אין על מה להתנצל."

אני רוצה שלאחר קריאת מאמר זה אתן תאמרו: "יש לי הפרעת קשב, ויש לה משמעות על העסק שלי." במאמר נמצא גם אסטרטגיות שיאפשרו לכן להגשים את עצמכן, אבל קודם כל, ניתן מקום ומידע לאתגר הקיים – ADHD – ולהשלכות הקיימות בעסק כתוצאה מכך.

קודם, אני מקדישה את המאמר הזה (המחולק לשני חלקים עוקבים) ללקוחות שלי עם הפרעת קשב שנלחמים ימים ולילות כדי להצליח בעסק שלהם יחד. המאמר הזה נועד לשלוח להם חיזוק ולהגיד להם בפומבי ולא רק בחדר, אתם לא אשמים – ממש כמו שלא תאשימו כבד ראייה בזה שאינו רואה. אתם מתמודדים עם הפרעת קשב וריכוז ולוקחים עליה אחריות! אבל זה קשה, דורש התאמות, ומחייב הסתכלות על מציאות שלא תמיד ורודה בעיניים.



מבוא: הפרעות קשב

ADHD היא מציאות נוירולוגית אמיתית שמשפיעה לא רק על הפוקוס; היא משפיעה על מגוון המשאבים הנדרשים כדי להשיג מטרות רצויות, משאבים שהפגיעה בהם משפיעה באופן משמעותי על קלות/קושי ניהול העסק וביכולת שלכן להשיג את היעדים שלכן.

זה לא בגלל שאתן 'עצלניות', 'חסרות אחריות', 'לא רציניות', 'לא לוקחות ברצינות את העסק'.
ממש לא.

זה פשוט בגלל שאתן מתמודדות עם ADHD.

האם זה אומר שלא תוכלו להצליח, האם זה אומר שעליכן לצמצם את החלומות שלכן? לא! זה רק אומר שעליכן להבין את נקודת המוצא של המשאבים הקיימים שלכן ואת הגבולות שלהם, ומשם נידרש לאתר פתרונות שיאפשרו לכן להגשים את כל המטרות שלכן.

שוב, גם במאמר זה אדגיש – אני לא נוירולוגית, פסיכולוגית, פסיכיאטרית, או מאבחנת קלינית.

אני משתמשת במידע מקצועי על המשמעות הנוירולוגית והמעשית של הפרעת קשב וריכוז, ואני משקפת כאן כיצד ADHD משפיע על העסק בפועל, וכן אני מציעה פתרונות מוכרים המותאמים להפרעות קשב בהקשר העסקי. אני עושה זאת כי אני יועצת עסקית והעניין שלי הוא שכל אחד ואחת שרוצה בכך, יצליח להשיג את מימוש, גם עם נקודת פתיחה מאתגרת ביותר כמו במקרה של ADHD.

אני מניחה שיש שיקראו את המאמר ויחוו שלא בנוח עם עצמן, ואולי אף יכעסו עליי – למה אני "עושה פיל, כולה הפרעת קשב וריכוז", "היום בין 5-10% מהאוכלוסייה מאובחנים", "זה בסה"כ בעיות בפוקוס", "אם אני רק ארצה, היא לא תשפיע עליי", וכו'. בנוסף, יש שיתהו: "אני כבר לא בבית הספר ואין לי הקלות על האבחון הזה, אז מה זה בכלל משנה שאני מאובחנת קשב וריכוז?"

דווקא לאור שאלה זאת אני עוד יותר מרגישה שליחות ומחובתי לומר: "זה משנה וזה משמעותי, ומגיע לך שיהיה לך קל יותר ואפשרי יותר להשיג את היעדים שלך." ניהול עסק יחד עם הפרעת קשב וריכוז מביא אתגרים שלא קיימים בעסקים אחרים, ונדרשות התאמות שלא נדרשות אצל עוסקים עם מוח ללא קשיים בתפקודי קשב.

אז מה הולך להיות כאן?

א. הסבר מעמיק (במידת הרלוונטיות העסקית) על מהי הפרעת קשב וריכוז, איך היא מתבטאת במוח, ואלו יכולות מתבטאות באופן שונה בהפרעת קשב וריכוז.

ב. נפרט על 6 הפונקציות הניהוליות שאינן מתפקדות כרגיל ואיך זה משפיע.

ג. נעמיק בדוגמאות מהשדה העסקי. בדוגמאות אלה, אם אצליח במאמרי, תוכלו למצוא את עצמכן כשקשה לבד זה תמיד קשה יותר. אשתדל להקיף נושאים מגוונים – האתגר גדול, כי המשמעות של הפרעת קשב וריכוז בניהול העסק נמצאת בכל המרחב העסקי.

ד. נדבר על אסטרטגיות פעולה שכדאי לאמץ אותן על מנת להפחית את השפעת ההפרעה ולהגביר את היכולת שלכן לנהל עסק ביעילות עם פחות עומס ועם יותר יכולת למימוש עצמי נרחב.

אז, שיהיה לנו בהצלחה!

[יצירת קשר](#)

[טלפון](#)

[וואטסאפ](#)



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

מידע וכלים פרקטיים

ADHD – להבין את התופעה

כשאמרו לכם שיש לכם הפרעת קשב וריכוז כשהייתם ילדים, או אם בחרתם לעבור אבחון כמבוגרים, בואו נבין מה המשמעות הנורולוגית של הדבר הזה, עוד לפני ההבנה איפה זה משפיע על ניהול החיים שלכם.

כמובן, צריכים להבין שהפרעת קשב וריכוז היא קודם כל תופעה נוירולוגית המתקיימת בעקבות שוני בפעילות המוחית ביחס למוח ללא התמודדות עם תפקודי קשב. לצורך מאמר זה, אנסה להעביר הסבר נירולוגי קצר וממצה, על בסיס מידע זה נלמד מאנשי מקצוע ומאמרים מקצועיים שונים.

רבים מאיתנו מכירים את המונח "דופמין" – שמו של חומר כימי במוח שמתכתב אצלינו עם חוויה רגשית נעימה של הישג וסיפוק.

הדופמין הוא מוליך עצבי במוח, כלומר, הוא חלק ממה שמאפשר את רצף המחשבה והפעילות במוח.

הדופמין חיוני לשליטה על הפעילות הקוגניטיבית בקליפת המוח הקדם-מצחית, ולכן יש לו תפקיד מרכזי בהישגים של התפקודים הקוגניטיביים: זיכרון עובד, מודעות עצמית, מוטיבציה עצמית, ויסות דחפים, ויסות רגשי, ופתרון בעיות. כמו כן, הוא חיוני ליצירת מערכת תגמול – לעודד אותנו להשלים משימות ולהשיג יעדים.



הפרעת הקשב מיוחסת לתפקוד לקוי של המוליכים העצביים במוח, ובמרכזם הדופמין אשר עובד באופן פחות יעיל ומקושר לפגיעות בתפקודים הניהוליים. נרחיב על פגיעות אלה משום שיש להן השפעה מהותית על ניהול העסק.

נתון נוסף מעניין הוא שניתן לראות גם שינויים באנטומיה של המוח בין המתמודדים עם הפרעות קשב וריכוז לבין אלה שלא. זאת אומרת, שאי אפשר לנפנף את הפרעת קשב ולומר שזה משהו פשוט שכולם מתמודדים איתו, ו-"מה לעשות, אני אדם מבוגר ואמור להתמודד עם זה." לא! הפרעת קשב היא דבר ממשי, עם השפעות ממשיות מהותיות על ניהול העסק וככל שמכירים בה יותר כמשפיעה על ניהול העסק (וגם כגורם של פגיעות, כאמור), כך נוכל לאתר פתרונות ומעקפים טובים יותר שיועילו להשגת היעדים.

האם זה קל לאתר וליישם פתרונות? התשובה היא לא. אבל יותר קל מאשר להמשיך להילחם במה שקיים כרגע.

האם זה אפשרי? התשובה היא כן. תפקודים ניהוליים יכולים להשתפר עם הזמן ככל שמאמינים אותם.

תפקוד ניהולי עם בעיות קשב וריכוז

אחרי הבנה כללית וראשונית על השינויים במוח בעקבות הפרעת קשב וריכוז, יש להבין באופן ספציפי מהן פונקציות ניהוליות, אלה מהן נפגעות, ואיך המציאות הזאת מתבטאת בתוך העסק.

דמיינו שיש לכן שישה עוזרים שמטרתם המשותפת היא לאפשר לכן להשלים את המשימות העומדות תחת אחריותכם. לכל עוזר אחריות משלו, אבל הם משתפי פעולה מצוינים – למען האמת, הם לא מסוגלים להשלים אף משימה מבלי לשתף פעולה.

בואו נכיר את 6 העוזרים שלנו, שכולם שווים במשמעותם. למען הסדר הטוב אני כותבת אותם בסדר זה, אבל חשוב לזכור שהסדר שלי אינו מעיד על מידת החשיבות שלהם.

6 העוזרים

1. זיכרון עובד: זיכרון עובד נועד לאפשר לנו בטווח המיידית לזכור את המידע הנדרש עד להשלמת המשימה; לאחר מכן, יתכן והמידע נשכח – כי זה מידע שאין בו צורך יותר.
2. פתרון בעיות: היכולת לאתר פתרונות אפשריים לבעיה קיימת, לתכנן את הביצוע ולתעדף את המשימות כך שיוכלו להגיע לידי השלמה.
3. מודעות עצמית: היכולת להתבונן על המחשבות והפעולות שלנו, לתת משוב עצמי, ולהעריך את עצמנו באופן מותאם למציאות.
4. ויסות ובקרה: היכולת לעצור למקד את המחשבה ולבחור את ההתנהגות אותה נרצה לבצע
5. ויסות רגשי: היכולת לווסת את עוצמת הרגשות שלנו על מנת לאפשר לנו לבחור את הפעולה שתעזור להשלים את המשימה.
6. הנעה עצמית - מוטיבציה: היכולת לעודד את העצמי על מנת לאסוף את הכוח הנדרש לביצוע המשימות ולהשגת היעד.

אני מניחה שכאשר אתן קוראות זאת, כבר מתחילים להיווצר אצלכן הקישורים על איך הדברים מתבטאים בעסק.

הרי, העסק כולו מבוסס על היכולת להציב מטרות, להשלים משימות ולהשיג יעדים. מה קורה כאשר היכולות הנדרשות להשלמת משימות והשגת יעדים נפגעות? מה

קורה גם לקבלת ההחלטות בעסק?

וחשוב לזכור שאנחנו לא רק מדברות על משימות גדולות – ממש לא – אנחנו מדברים אפילו על המשימה הכי קטנה שיכולה להתקיים בעסק, כגון, להיכנס למשרד.

עבור מי שמתמודדת עם ADHD, ששת "העוזרים" שלה הם לא במיטבם. כלומר, לא רק שהם לא יכולים לתפקד לבד, כל אחד כשלעצמו, הם גם לא עובדים טוב ביחד. זה כמו ללכת אל מטרה כשכל אחת מהרגליים פוסעת לכיוון אחר! "קצת" מסובך, לא?

אז, איך זה נראה בעסק שלכם?

- כל יום אתם מתחילים הכול מחדש, מחפשים איך להפתיע את עצמכם ואת הלקוחות

- קשה לכן להתחיל את היום

- שגרת העבודה משעממת אתכם

- אתם בכלל לא מצליחים למצוא שגרה

- אין לכם מושג איך הלקוחות שלכן מגיעים אליכן

- אתן לא מצליחות להבין למה הלקוחות שלכן רוצים אתכן

- אתן בטוחות שכל "לא" שאתן מקבלות מעיד עליכן משהו רע ואתן צריכות להשתנות

- העסק שלכן מתחדש כל הזמן במוצרים חדשים

- בשיווק שלכן אין מבנה ואין תהליך – יש רק את מה שעולה לכן באותו רגע

- אתן מתוסכלות ומרגישות אבודות בעסק

- אתן לא מאמינות שמישהו יכול לעזור לכן

- אתן יודעות שאתן מתמודדות עם ADHD אבל עדיין חושבות שאתן אשמות

- השירות שלכן ללקוחות מבולגן; הם כל הזמן באים אליכן בדרישות ואתן לא יודעות מתי לומר "לא"

- אין לכן מעקב מדויק אחרי מי שילם לכן – הכול בראש
- אין לכן מושג כמה אתן מוציאות וכמה אתן מרוויחות בפועל
- אתן לא יודעות כמה שעות עבודה יש לכן

אני בטוחה שלא כיסיתי הכול, אתן מוזמנות להוסיף עוד בשקט משלכם.

וסביר להניח שלא תמצאו את עצמכן בכל אחת מהדוגמאות כי אצל כל אחת התפקודים נמצאים במקום אחר על רצף בין תפקוד לאי-תפקוד, וזה יוצר ביטויים שונים לפגיעה התפקודית.

כעת, הגדרנו את ההשפעות של ADHD על ניהול ותפקוד העסק, וגם נתנו דוגמאות לקשיים עצמם.

בחלק ההמשך של המאמר נבין את כל אחד מתחומי התפקוד וששת העוזרים שהזכרנו, וכמובן גם ניתן פתרונות והצעות מעשיים להתמודדות בכל תחום.

המשיכו לחלק הבא לפתרונות המעשיים!

[יצירת קשר](#)

[טלפון](#)

[וואטסאפ](#)



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

מידע וכלים פרקטיים - חלק ב'

ששת העוזרים

אחרי שהזכרנו את ההשפעות של ADHD על התפקוד העסקי שלנו (בחלק הראשון של מאמר זה), אני רוצה להרחיב על אלה, וכאן גם נדבר פרקטיקה, הדיון שלנו יסוב סביב 6 העוזרים שיחד מביאים לתפקוד וניהול מיטביים: זיכרון עובד, פתרון בעיות, מודעות עצמית, ויסות דחפים, ויסות ריגשי, והנעה עצמית.

6 העוזרים - בפירוט

א. זיכרון עובד

נתחיל בזיכרון העובד: מכירות את זה שיש מלא חלונות פתוחים במחשב? שאתן קופצות ממשימה למשימה? מצד אחד, יש לכן את היכולת לקלוט הרבה מידע, אבל מה המשמעות של שיטפון המידע על הזיכרון העובד שלכן?

תדמיינו את עצמכם שאתן בעסק ומנסות לכתוב פוסט שיווקי אבל במקביל אתן מנהלות שיחה עם המורה של הילד שלכם, אתן גם מנסים להבין כמה הכנסות יש החודש ואתן גם רעבות. את הפוסט לא תסיימו נכון??



זה בעצם מה שקורה בזיכרון העובד שלך – היכולת להחזיק את המידע שאתן זקוקות לו עכשיו כדי להתמודד עם המשימה שעומדת בפניכן פגועה באופן יחסי לעומת שאר היכולות. לכן, אתן מתחילות משימה, אפילו הקטנה ביותר ולא מסיימות אותה.

בנוסף, בעקבות השילוב האפשרי בין קושי בזיכרון העובד לבין אימופלסיביות נוצרים גם המון רעיונות או 'חלונות פתוחים במחשב' שלא מצליחים לצאת לפועל.

המוח שלך מתקשה ברמות שונות להחזיק את המידע הנדרש כדי לסיים משימה, בין אם בשיווק או בתהליכי מכירה. זה נורא מתסכל – זה הזמן שבו אתן מוצאות את עצמכן לא מסיימות לכתוב את הפוסט שרציתן או את תהליך המכירה שאתן באמצעו. שוב הזיכרון העובד מתפקד פחות טוב ולכן תוך כדי המשימה אתן מוצאות את עצמכן כבר במשהו אחר.

דוגמאות נוספות הקשורות לזיכרון העובד: אתן עובדות מהבית כי זה זול וכיף, אבל אז חצי יום – אם לא יותר – מתבזבז על טיפול בבית; אתן מאחרות לכל מקום, כי ברגע נתון, ולא משנה כמה תזכרתן את עצמכן – אתן לא זוכרות שאתן צריכות לצאת.



איך אתן יכולות לשפר את הזיכרון העובד?

1. הגדירו זמן עבודה, זמן קצר בין 5 דקות עד חצי שעה ביום למשימות ניהוליות / משימות שאתן שמות לב שאתן מתקשות לבצע.
2. הגדירו מתי אתן מסיימות את יום העבודה, כדי לאפשר למוח להשתחרר מהריכוז הנדרש.
3. גם אם לא סיימתן, ברגע שהזמן עובר – של המשימה או של היום – תעצרו. שוב, זה חשוב כדי לשחרר את העומס במוח.
4. אם שמתם לב שלאורך זמן אתם מגדירים משימות ולא עומדים בהם, חשוב ללמוד להגדיר מחדש את המשימות כך שתסיימו את המשימות.
5. לפני שתסיימו את זמן העבודה, סמנו מה המשימה הבאה שצריך להתבצע, כדי לאפשר לפעול ברצף של משימות בפעם הבאה.
6. נהלים הם החברים שלכן, החל מהיום! כל דבר מוגדר בנוהל, ממש כאילו אתן חברה. כי בסוף, אתן אלו שמנהלות 6 פונקציות ניהוליות במוח שביחד עושות מסיבה ללא הניהול שלכן. אז: נוהל לגבי שיתופי פעולה, עם מי ומתי; נוהל איך

- מתקיימת שיחת מכירה – באיזו שעה ביום; נוהל איפה אתן עובדות בדיוק; נוהל איזה חלק מהיום שייך לעסק ואיזה לבית נוהל מתי אתן אוכלות, וכדו'.
7. יקל עליכן באותו ההקשר לחלק את יום העבודה לזמנים מסודרים – זמן ניהול עסק ([מאמר בנושא](#)) זמן מכירות, זמן שירות לקוחות; צרו סדר יום מוגדר.
8. אל תצפו להספיק הכול כל יום. אל תצפו להיות פוריות כל יום. יש ימי עבודה יעילים ויש פחות, הסך הכול הוא זה שקובע.
9. אווירת עבודה – אחד הכלים המרכזיים לסיוע למתמודדי ADHD זה שמירה על מרחב שמאפשר עבודה. מרחב שתואם את האופן בו אתן יכולות להתרכז בעבודה, לדוגמה, מרחב שמאפשר לכן לשים פתקים על כל מה שצריך לזכור, שמאפשר לכן להדביק תוכנית שנתית במקום גלוי לעין, או כלי עזר אחר שתגלו שהוא יעיל עבורכן. חלקכן תעדיפו לעבוד במקומות רועשים, כאשר חלקכן צריכות שקט – בחרו את מה שיעבוד לכן טוב יותר.

[יצירת קשר](#)

[טלפון](#)

[וואטסאפ](#)



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

"תקועה בעסק?" על 'פתרון בעיות' ואסטרטגיות התמודדות

ב. פתרון בעיות

מובן שלכל משימה שאנחנו רוצות לעשות יש איזשהו תהליך שצריך לעבור.

לדוגמה, אם אני רוצה לכתוב מאמר, זה דורש ממני: א. לקבוע זמנים לכל משימות שבחיבור המאמר, ב. להגדיר את נושא המאמר, ג. לחקור את הנושא ולאסוף חומרים, ד. לשבת ולכתוב את המאמר, ה. לשלוח אותו לעריכה, ו. להעלות אותו לאתר וכו'. בנוסף, בכל משימה שכתבתי כאן יש תתי-משימות מרובות כדי להשלים את היעד, ובכל אחת מהמשימות האלה יכולה להיווצר בעיה.

אם יש קושי בפתרון בעיות, אתן פשוט תרגישו תקועות; כאילו העסק מובן לכן, אתן יודעות מה אתן רוצות - אבל אין לכן מושג איך להגיע לקו הסיום. וזה גם לא מסתדר לכן, כי בסה"כ אתן אנשים מאוד יצירתיים עם יכולת לפתור בעיות מורכבות, אבל כשמדובר בפתרון משימות פשוטות לביצוע, אתן הולכות לאיבוד כמו דגיג באוקיינוס.

זאת כשלעצמה חוויה מאוד מתסכלת ומבודדת. אנחנו מנהלות עסק לבד, מי יעזור לי אם אני לא אדע לעזור לעצמי? לא סתם הרבה מתמודדי קשב וריכוז מגיעים ליעוץ עסקי - כדי לא להישאר לבד.



שלושת החלקים של פתרון בעיות

כשמדברים על פתרון בעיות, מדברים על שלושה חלקים הנדרשים כדי לפתור בעיה ולהצליח במשימה המוגדרת.

□ איתור פתרונות – לכל בעיה יש מגוון פתרונות אפשריים: פיתחתי מוצר שמתאים לקהל יעד מסוים ואני רוצה לשווק לו, אבל יש מגוון דרכי שיווק. היכולת לראות את מגוון הפתרונות הקיימים בשיווק משמעותית להצלחת פתרון הבעיה.

החלטתי שאני כותבת פוסט לפייסבוק – יש מגוון נושאים שאפשר לכתוב עליהם כדי להשיג את היעד הרצוי, יש מגוון סגנונות שיכולים להועיל, יש מגוון דרכים שיעזרו לי להתרכז כדי להצליח לכתוב את הפוסט, ויש מגוון אפשרויות לניהול התגובות בפייסבוק.

בכוונה בחרתי בעיה גדולה ואתגר יומיומי כדי שתבינו עם כמה אתן נאלצות להתמודד. עם כל משימה שאינה מתקיימת באופן טבעי, כמו נשימה, אתן מתקשות לזהות בקלות את מגוון הפתרונות, ולכן, נוצר מאמץ קוגניטיבי שפוגע בזיכרון העובד וביכולת להתחיל את המשימה.

□ תכנון ביצוע – את מתכננת לשבת להתחיל לעבוד על העסק; יש מגוון פעולות שאת צריכה לעבור כדי להצליח להשיג את המשימה היומיומית הזאת. צריך לסיים משימות קודמות שהתחייבת עליהם או כאלו שיפריעו במהלך העבודה, צריך לארגן את סביבת העבודה, צריך לארגן רשימה של משימות, צריך לדאוג למים/קפה במשרד, צריך להתלבש באופן שנוח לעבודה, צריך להימנע מלהיכנס למשימות חדשות, צריך לוודא שיש תזכורת לדברים שחשוב שלא תשכחי בתוך יום העבודה.

כל הצרכים האלה הם בעצם מגוון הפעולות המקדימות את הכניסה לתהליך של עבודה. היכולת לפרוט את המשימות האלו היא גם זו שתאפשר את ביצוען. כשיש פגיעה ביכולת לפרוט את המשימות, נוצרת חווית התקיעה – אתן רואות את מה שאתן רוצות להשיג אבל אין לכן מושג מה התהליך הנדרש כדי לעשות זאת.

□ תיעדוף – חלק זה בפתרון בעיות הוא קריטי: האם עכשיו אני מנצלת את הזמן לפתח מוצר חדש שעלה לי בראש בדיוק לפני שעה, או שאני מסיימת לתת שירות לקוחות ללקוח שהתחייבתי לסיים לו פרויקט? האם אני מתארגנת ליציאה לפגישה או מעלה פוסט מרגש שיביא לי עוד לקוחות?

אפרופו עמידה בזמנים ואיחורים, תיעדוף הוא לגמרי אחת הסיבות המרכזיות לאיחורים – וזה לא אשמתכן – הפונקציות במוח שמאפשרות להגיע בזמן באמת לא עובדות טוב. אמנם אתן לא אשמות בכך, זה כן באחריותכם למצוא לזה פתרונות; אפילו כמו לקבוע פגישה בשעה משוערת או לקבוע את הפגישה אצלכן כדי שכאשר יגיעו, תתפנו באופן טבעי.



פתרונות יכולים וצריכים להיות כאלו שמשתלבים בנינוחות בתוך מה שחזק, עובד ומתאים לכן. המאמץ הוא חלק מרכזי בחיים שלך, אבל מגיע לכן גם להצליח וגם להקל את העומס.

אם נסתכל על הדוגמה מהסעיף השני: האם אתן יכולות לומר מה הסדר הנכון של הפעולות עבורכן? האם אתן יודעות לומר איזו פעולה הכרחית ביותר מכל השאר, ולכן הכי חשוב שתבצעו אותה? מה הפעולה הבאה בתור? האם אתן יודעות לומר כמה זמן יקח לכן להתארגן לעבודה?
המענה לשאלות אלה הוא המשמעות של תיעודן.

אז מה עושים כדי ליצור תיעודן? הרי, אנחנו רוצות להשתמש בכל מה שיש בנו כדי להשיג את מה שאנחנו רוצות – אנחנו מתאמנות ומארגנות סביבת עבודה שעובדת עבורנו.

איך יוצרים תיעודן?

1. התאמנו: אחת ממשימות הקבועות בעסק שלך בכל יום היא לבחור משימה מתוך רשימת המשימות ולכתוב באופן תיאורטי את כל האפשרויות שעולות אצלכן בראש כדי להצליח לעשות אותה.

לדוגמה, להרים טלפון ליצירת קשרים עסקיים – מה הן האפשרויות השונות לביצוע מטלה זו? באופן טבעי, הפתרונות שתציעו יהיו קשורים למה שמאתגר אתכן במשימה הזאת.

2. רישום תתי-משימות לכל משימה: התחילו משימה בלכתוב את כל הצעדים הנדרשים כדי להשיג אותה. זאת אומרת, ניתוח ותכנון המשימה עצמה.

לדוגמה, כתיבת פוסט בפייסבוק היום: להחליט מה מטרת הפוסט, להגדיר את סגנון התגובות שאני רוצה לקבל, לבדוק מה כתבתי אתמול, לנסח את הפוסט, לעבור עליו אחרי שהוא כתוב, למצוא תמונה מתאימה, לפרסם/לתזמן את הפוסט, לעקוב אחרי התגובות לפוסט / לשתף את הפוסט בקבוצות ובמקומות רלוונטיים אחרים.

3. מטרה יומית: התחילו את יום העבודה בשאלה, "מה אני רוצה לקדם היום בעסק?" – בדגש על העסק ולא על הלקוחות. מה העסק צריך: יותר הכנסות? מענה חדש ללקוחות? ידע מקצועי/עסקי חדש שיאפשר לתת יותר? סדר עסקי? הגברת יעילות? זאת אומרת, מהי מטרת היום בעסק?

4. משימות היום: לאחר הגדרת מטרת היום כתבו את משימות היום. חלקן יהיו משימות של שגרה: משימות של שגרת שיווק, הוצאת חשבוניות וקבלות, הכנסת הכנסות והוצאות לטבלת תזרים, מתן זמן למענה ושירות לקוחות, וכדו'. ואז יש את המשימות שנגזרות ממטרת היום; בחרו משימה אחת מוגדרת וחזרו לסעיף 2 (ניתוח ותכנון המשימה עצמה) כדי לארגן אותה לביצוע.

5. כלי לניהול זמן: השתמשו בכל כלי שיאפשר לכן לנהל את הזמן שלכן: שעון חול, סטופר, תזכורות מחשב או פלאפון, אנשים שיזכירו לכן לעצור בזמן שתכננתן, וכדו' – כדי לאפשר לכן להתקדם למשימות נוספות שחשובות לכן.

6. תוספת זמן: כל פעם שאתן מתכננות את זמן המשימה, הכפילו אותו בשלוש. לרוב, תפיסת הזמן שלנו אינה תואמת את המציאות, ולכן הכפלת הזמן בשלוש יכולה לאפשר לכן לסיים את המשימה בתוך הזמן שתכננתן.

7. קביעת זמינות: אין סיבה להיות זמינות כל הזמן! הרשו לעצמכן להגדיר מתי אתן מנהלות שיחות מכירה, מתי נפגשות עם הלקוח, מתי אתן לא עונות לווטסאפים, וכדו'. המרווחים האלו יאפשרו לזמן העבודה שלכן להיות יעיל יותר. מומלץ בחום שבזמן משימות ניהול העסק, לא תהיו זמינות, לדוגמה.

8. סביבת עבודה: ארגנו את סביבת העבודה כך שיהיה לכן הכי נעים לעבוד בה. מה אתן זקוקות לו כדי לעבוד באופן המיטבי עבורכן? זאת שאלה שהתשובה עליה היא החשובה ביותר מכל העצות שאפשר לקבל מאחרים – סביבת העבודה שלכן צריכה לעבוד עבורכן. מיקום, צבעים, מרקמים, רעשים, ריחות, אנשים, לוחות עבודה, אוטומציות ניהוליות, שעונים, וכו' אין סיבה, ולא הוגן, שלא תוכלו למצות את כל הפוטנציאל שלכן בגלל שסביבת העבודה לא מתאימה לצרכים שלכן. דאגו שיהיה מקום לכל דבר כדי שלא תאחרו לפגישה רק כי לא מצאתן את המפתח.

[יצירת קשר](#)

[טלפון](#)

[וואטסאפ](#)



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

"לא מספיק טובה" – על 'מודעות עצמית' בניהול עסק

ג. מודעות עצמית

ADHD גורם לפגיעה במודעות העצמית. קודם כל נבין מה זה אומר, ואחר כך כיצד זה משפיע על העסק.

- למען האמת, בעיניי, זה אחד הדברים הקריטיים ביותר לטובת המוטיבציה המתמשכת שלכן להצליח.

מודעות עצמית: מודעות עצמית מורכבת משני דברים – היכולת להתבונן על עצמנו מבחוץ והיכולת לתת משוב על מה שרואים.

- התבוננות עצמית: משמעה של התבוננות עצמית היא היכולת להתבונן מבחוץ על מה שאנחנו מרגישות, חושבות ועושות. היכולת להפריד את עצמנו מהוויה הפנימית ולצאת החוצה ולהתבונן (עוד לפני הסקות מסקנות).

- נתינת משוב: מודעות עצמית ממשיכה ביכולת לתת משוב על הפעילות שלנו, לדוגמה: "את זה עשיתי ממש, ממש טוב," "היום בפוסט אני יכולה קצת יותר לדייק כי אתמול כתבתי ברחף," "אני נותנת שירות ממש מעולה," "הלקוחות שלי ממש אוהבים אותי." משוב הוא פידבק פנימי, מאיתנו לעצמנו, על האופן שבו אנחנו חושבות, מרגישות ועושות. זה דורש את היכולת הוויזואלית לראות את עצמנו, ואת היכולת לתמלל בתוך המחשבות שלנו את המשוב.

באופן כללי, שתי יכולות נוירולוגיות אלו (לא הרחבנו עליהם כל כך) נפגעות כחלק מאתגר ה-ADHD.

- הערכה עצמית: באופן טבעי, בעקבות הקושי להתבונן מבחוץ על עצמינו ולתת משוב עצמי, יש גם פגיעה בהערכה העצמית. מה שיתפוס יותר מקום במחשבות שלנו אלה חוויות שליליות שהתרחשו במשך היום. משימה שלא פעלה כמו שרצית יכולה לגרום לי להרגיש ממש לא יעילה, בעוד שאם הייתי מתבוננת מבחוץ ונותנת משוב לפעילות שלי, הייתי רואה שעשיתי כל מה שיכולתי והתוצאות לא היו בשליטתי – מה שהיה משחרר את הפגיעה בהערכה העצמית.

סיבה נוספת ומשמעותית מאוד לפגיעה בהערכה העצמית היא שרבים ממתמודדי קשב וריכוז סבלו בתור ילדים – וסובלים בתור מבוגרים – מהרבה מאוד הערות מאחרים לגבי התפקוד שלהם. זה דבר שמשפיע על התפיסה העצמית בכל מקרה, ויחד עם הקושי בוויסות רגשי, שארחיב עליו בסעיפים הבאים, הרי יש פה מתכון רע מאוד היוצרת תפיסה עצמית ירודה שלא תואמת את היכולות האמיתיות.

מה עושים? תוך כדי שאני כותבת שורות אלה אני נושמת בקול, כי עולים לראש בעלי עסקים ולקוחות שפגשתי לאורך השנים שהתמודדו בדיוק עם זה – וכמה זה לא הוגן וכמה זה פוגע כשיש פגיעה במודעות העצמית העסקית.

הפגיעה הזאת באה לידי ביטוי בהרבה מובנים ואופנים:

פגיעה ביכולת להאמין שאני מסוגלת באמת להרוויח יותר;

פגיעה בתפיסה שיש לי מה להציע ושמגיע לי שישלמו לי מה שמקובל בשוק;

חוסר יכולת לאתר פתרונות פשוטים שיקלו על התהליך העסקי כי אין את המסוגלות להתבונן מבחוץ ולראות פעולות שאינן משרתות אותנו;

מתן שירות פעם אחר פעם ללקוחות קשים כי אנחנו לא מכירות מספיק את הרגשות שלנו כדי למנוע מאיתנו לסבול אותם, וכי אנחנו לא רואות את הרצף והתוצאות העסקיות הכוללות שנפגעות כשאנחנו נותנות שירות לאנשים שלא נעימים לנו;

הסכמה שבשתיקה לקבל ביקורת מלקוחות ולהתחייב מיד לעשות יותר ממה שהיה נדרש, רק כי קשה להסתכל מלמעלה על התהליך ולבחון האם באמת אני זה שעשיתי משהו לא נכון, או שאולי המציאות לא לטובת הלקוח כרגע, או שהלקוח מחבל בתהליך.



איך מרימים את המודעות העצמית העסקית?

כאן זה הרבה יותר עניין של תרגול ונהלים שחשוב להכניס לעסק; בואו נרחיב.

1. משימת סיום יום העבודה: משימה שמוגדרת כ-10 דקות של הרהור על היום שהיה. זה לעצום עיניים, או להסתכל ביומן, ולראות את כל הפעולות העסקיות שעשינו באותו יום, לשיים את כל הרגשות שעלו בנו באותו יום עבודה, ולומר אותם בקול. זה אולי מרגיש מוזר, אבל העובדה שיכולת התמלול הפנימית נפגעת מחייבת אותנו לדבר בקול.

2. לבטא מה קרה: לפני שאתן מחליטות שאתן אשמות בכל מה שלא מצליח בעסק, יש לקחת כל אירוע בנפרד. תעצרו; תגידו בקול: "יש לי ADHD. יכול להיות שאני לא רואה את כל התמונה." ותבטאו בקול מה שקרה.

3. נוהל לקוח מתלונן: אם לקוח בא בטענות בטלפון או בפגישה, יש לענות: "תודה על המשוב, נבדוק ונחזור אליך." בשום אופן לא לוקחים החלטות תחת אש הביקורת. אחרי שאתן מסיימות את השיחה, כתבו על דף את כל השתלשלות הקשר עם הלקוח המתלונן ורק אז תחליטו מה כדאי לעשות. קחו 24 שעות ורק אז תחזרו ללקוח עם תשובה על מנת לאפשר לתשובה לא להגיע מרגשות הבושה או העלבון.

אגב גם אם מדובר בכך כשאתן צועקות על עצמכן, עצרו ופעלו לפי נוהל לקוח מתלונן.

1. נוהל צעקה: אם בא לכן לצעוק על לקוח, תעזבו את השיחה איתו. אם זה לקוח שבא לחנות – "ענו" לטלפון וצאו; אם זה בשיחת טלפון – בקשו זמן לחשוב על מה שקורה וסגרו את השיחה, קחו 10 נשימות, ורק לאחר מכן תגיבו.
2. לרשום את הנהלים: בפעמים הראשונות, הנהלים לא יקלטו אצלכן; רשמו אותם במקום שבו אתן מנהלות את העסק, ולאט לאט הטמיעו אותם.
3. יצירת איזון: צאו מנקודת המוצא שאתן קשות עם עצמכם יותר ממה שנדרש, אז חמלה היא הכלי המרכזי שלכן ליצירת איזון.

המודעות העצמית שלכן יכולה להשתפר עם הזמן, אבל קחו בחשבון שזה לוקח זמן לבצע את כל התרגולים ולהטמיע את הנהלים. מודעות עצמית חשובה יותר מכל משימה אחרת בעסק, כי מודעות עצמית טובה מאפשרת לכן לקבל את ההחלטות הקטנות והגדולות שטובות יותר עבורכן.



יצירת קשר

טלפון

וואטסאפ

מערכת Fly Book ע"י [Fly Guy](#)



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

"אי וודאות" עסקית – על ויסות ובקרה ואיך להגביר יציבות

ד. ויסות ובקרה:

היכולת לווסת את המחשבות וההתנהגות, כלומר לא להיות אימופלסיביים או מוסחים, דורשת את היכולת לעצור.

ויסות ובקרה:

האם אני מגיבה לפגיעה מיד מהבטן (כמו בנקודות 3 ו-4 בסעיף הקודם), או שאני מצליחה לעצור ולהחליט איך להגיב. או דוגמה שונה: האם אני ישר מוציאה לפועל רעיון שעלה לפני רגע, או שאני עוצרת ושוקלת אם כדאי לי לעשות זאת; האם אני כותבת ברשתות החברתיות כל דבר שעולה לי בראש, או שאני עוצרת ובונה את התדמית שאני רוצה שיראו; האם אני יכולה להשתמש ברשתות החברתיות באופן יעיל או שהן הופכות לזוללות זמן משמעותיות: האם אני יכולה למקד את המחשבות שלי מספיק זמן כדי להוציא לפועל.

מה שבטח שמעתן הרבה פעמים הוא: "למה את עושה לפני שאת חושבת?" זה נאמר בכעס ובביקורת, ולמען האמת זה ממש לא מגיע לכן, זה כמו לשאול כבד שמיעה למה הוא לא שומע. זה באמת איזור במוח שפגוע, ויש לזה השלכות על היכולת לחשוב לפני שפועלים. יש לזה משמעויות על העסק – מניהול לא מאורגן ועד לניהול רגשי שמתרכז בתוצאות מיידיות ולא במה שטוב לעסק לאורך זמן.

אגב, לפעמים למוסחות ולאימפולסיביות, יש יתרונות – אתן כנראה האנשים שיודעים להגיש עזרה מהר יותר מאחרים, כי הרגש דוחף אתכם מיד לפעולה מתאימה. ותודה לכן על כך!



דרכי פעולה ליוסט ולייצר בקרה בעסק

יש שלוש דרכי פעולה לשיפור היויסות והבקרה : תרגול, קביעת נהלים, ויצירת סביבת עבודה מתאימה.

1. תרגול: תרגלו לעצור ולהגיד "רגע, אני עוצרת." בא לכן לעשות משהו מיד? מדהים! פשוט אמרו, "רגע, אני עוצרת וחושבת." העצירות האלו יכולות לקרות גם 100 פעם ביום – חופשי, תעשו את זה ככל שאתן זוכרות יותר. בקשו מחברים, יועצים, ותומכים אחרים לשאול אתכם אם אתן רוצות לעצור; יכול להיות שאחר כך תמשיכו בדיוק עם מה שתכננתן, אבל להגיד לעצמך, "רגע, תעצרי," יאפשר לכן לקבל החלטות טובות יותר בעסק. ולאורך זמן ההתנהלות הזהירה יותר תוטמע באופן שבו אתן מנהלות את העסק.

- שגרה קבועה: צרו שגרת שיווק קבועה שאותה אתן עושות, ושירות קבוע שאותו אתן נותנות – לא משנה מה! כל רעיון שעולה לכן הוא תוספת על הקיים, ולא במקום הקיים. ככל שתשמרו על הדברים הקבועים כקבועים, התוצאות שלהם יהיו גבוהות יותר, והעשייה החדשה תוסיף ולא תבוא במקום.

- זמן חשיבה: כל החלטה עסקית חדשה שאתן עושות, לא נעשית מול אנשים אחרים ויש לך זמן חשיבה של 24 שעות.

לדוגמה, אתן יושבות לפגישת שיתוף פעולה ויש לכן רעיון מדהים או שאתן מקבלות הצעה מדהימה, תאמרו: "תודה, אני אחזיר תשובה בעוד יום." בגלל חוסר היכולת לעצור אנחנו חייבות לייצר מרווח חיצוני תלוי זמן קבוע.

דוגמה נוספת, לקוח מבקש התחשבות מיוחדת, בין אם בשיחת המכירה ובין אם בתוך תהליך העבודה. אתן אומרות, "תודה על הכנות/האמון (מה שתמצאו); אני אחזיר לך תשובה לגבי זה בעוד יום."

וכל זה, בלי להתנצל. לא כי אתן צריכות עוד יום, אלא כי אתן צריכות את המעצור, אחרת אתן עלולות להיות מאוד נדיבות, מנוצלות ולא יעילות עבורכן עצמכן.

- קביעת גבולות: הכינו מהניסיון הקיים שלכן את הגבולות שברור לכן שמתאים לכן להתגמש בהם.

- האם מתאים לכן הנחה, ומהו גובה ההנחה;

- איפה מתאים לכן להיפגש;

- מהן שעות עבודה שיש לכן;

- באלה נושאים בעסק אתן עוסקות כעת;

- אילו מטרות יש לכן כעת בעסק;

- מה קורה בעסק שאתן שונאות;

- איזה לקוחות לא מתאימים לכן;

- איזה לקוחות מתאימים לכן.

תכתבו את התשובות לשאלות האלה על דף כדי שתוכלו להגדיר נהלים שיאפשרו לכן להגיב באופן שקול מהר יותר, ולצמצם את ההשלכות שלהן.

יצירת סביבת עבודה: יש ליצור סביבה שמאפשרת לכן לעצור – אם זה כיסא נוח לשבת בו לחשיבה, משפטים שתלויים על קיר שמזכירים לכן לעצור, שותפים/חברים/עובדים ששואלים אתכן אם תרצו לעצור, מקום עם נוף שמאפשר לכן לנשום, או מקום מאוד שקט שמאפשר לכן להתרכז.

כל דבר שמאפשר לכן להכניס את המעצור לחיים שלכן כדי שלא יהיה כאוס בעסק, ושהוא לא יהיה מנוהל על ידי אימפולסיביות ומוסחות, אלא על ידי מה שטוב לכן בעסק.

[יצירת קשר](#)

[טלפון](#)

[ואטסאפ](#)



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

"אין לי כח לעבוד היום" – על 'וויסות רגשי' בניהול עסק

ה. ויסות רגשי

חלק מהסיבה שקשה כל כך לעצור לחשוב לפני שעושות, הוא הקושי בוויסות רגשי.

ויסות רגשי הוא היכולת לנהל את הרגשות, להכיר אותם, לאפשר להם להתקיים ולאפשר להם לעבור מבלי שזה ישפיע אוטומטית על ההתנהגות שלנו – לדעת לעבור בין חוויות עצובות וקשות לחוויות שמטיבות איתנו.

ויסות רגשי, כפי שאמרנו קודם, הוא פונקציה שנפגעת על ידי הפרעת קשב וריכוז. שוב, אתן לא שולטות בזה, וזאת נקודת המוצא שלכן בעניין. סביר להניח שאתן מאוד מוצפות ומתקשות לעבור מחוויות קשות לנעימות, או לחילופין, אתן נמנעות מלהרגיש ולהתייחס לרגש כי אתן יודעות שההתמודדות הזאת בלתי אפשרית עבורכן. זאת נקודת המוצא, אך זאת לא חייבת להיות נקודת הסיום – בטח לא כשאנחנו מדברות בעסק שלנו

ומה בעצם הקשר בין רגשות לניהול עסק.



חשוב שתדעו שזה אחד הנושאים שאני הכי הרבה עוסקת בו בגלל ההשלכות הרבות שלו. קבלת החלטות נופלת וקמה על היכולת לנהל רגשות, היכולת להחליט עד כמה הרגש משפיע על ההחלטה, היכולת לעבוד באופן שמנוגד להרגשה כאשר צריך, והיכולת ללמוד מההרגשה לטובת פיתוח עסק מדויק יותר עבורכן. כל היכולות האלה משפיעות על הפרטים הקטנים ביותר בניהול עסק ועל האופן שבו אתן חוות את העסק – כמעצים, כמפחיד, כרודף אחריכן, כמנוהל היטב וכו'.

בכל רגע בניהול העסק אנחנו מקבלות החלטות. לדוגמה, ברגע זה אני מחליטה להמשיך לכתוב – למרות שהתעייפתי והריכוז שהמאמר דורש ממני הוא גבוה. אני מחליטה ביחס להרגשה הקיימת של התרגשות להשגת הישג, למול חווית עייפות ומאמץ קוגניטיבי. כמובן שיש גם מרכיבים נוספים של סיפוק, דדליין, הזמן שהוגדר מראש לכתובת המאמר, השפעות המאמץ הקוגניטיבי עכשיו בהמשך היום וכו'.

היכולת לחוות את החוויות האלה ולחשוב עליהן כשייכות למודעות העצמית שלי, ביחד עם היכולת לנהל את ההתרגשות ואת העייפות ולקבל החלטות שייכת לוויסות הרגשי (כמובן שבסוף הכול מעורבב).

פתרונות אלה הן על קצה המזלג. לכל אחת מכן נכון למצוא את הפתרונות המדויקים עבורה, כאשר חלקם יהיו קלים לביצוע ואחרים קצת יותר מורכבים אבל מגיע לכן לממש את עצמכן במלואכן. יש לכן את החוזקות המיוחדות שהעולם כמהה לקבל, וגם יש לכן את הגבולות המיוחדים לכן שצריכים לקבל מענה משמעותי ע"מ שתוכלו להיות מי שאתן.

הביטויים של קושי בוויסות ריגשי:

- מסתכלים באינסטגרם כל הזמן,
- דחף לדעת מה קורה,
- קושי במשא ומתן לטובתך,
- הורדת מחירים מהירה ביחס לדחף להצליח למכור או לחמלה על הקונה,
- קשיים בניהול זמן – כי כל הזמן קורים אירועים שלא מאפשרים לכן להתרכז בסדר היום שלכן,
- ימי ups and downs בעסק, חוסר יכולת לשמור על יציבות ניהולית – יש ימים שיש לכן כוח, ויש ימים שאין לכן בעקבות אירועים שקרו שנשמרים בגוף, ובהתאם לזה הניהול העסקי נפגע,
- מענה מייד ללקוחות – חוסר יכולת לתת להם להמתין, אפילו אם זה לא לטובת העסק
- הצפת הלקוחות בהצעות רבות מכפי שהם יוכלו להכיל, כי כל הזמן עולים רעיונות נוספים, או מתוך דחף לרצות ולתת יותר.
- הצפת הלקוח במידע שהוא לא יכול להכיל אותו, כנ"ל.
- קושי בשמירה על תקשורת קבועה עם אנשים ובשמירה על עקביות ניהולית בעסק; שוב, בהתאם לגלים במצב הרוח ולאירועים שקורים,

- קושי בניהול עובדים - עקב אי ניהול רגשי של אירועים המתרחשים באותו רגע.

אז, מה עושים? כי מגיע לכן יותר!



איך מתנהלים עם קושי בוויסות הריגשי בעסק

1. תזכורות ומרחבי עצירה: לשיפור הוויסות הרגשי מאוד יעיל לייצר לעצמנו תזכורות לעצור וליצור מרחבי עצירה בעסק על מנת לאפשר את הזמן להתווסת.
2. תרגול וויסות רגשי: זיהוי הרגש שמציף ושיום שלו - "אני מרגישה פחד, כעס, עלבון, וכדו', ולשאול, "למה אני מרגישה זאת?" זיהוי הרגש הוא קריטי כדי לאפשר לכן לבחור את הפעולות הבאות שאתן רוצות לעשות; זיהוי הרגש מאפשר לכן את הזכות הבסיסית הזו.

לאחר הזיהוי, תזכרו שרגש הוא כמו גל – כמו שהוא מגיע, ככה הוא הולך. לכן, בעיקרון כל מה שנדרש לעשות (ויכול לקחת לכן זמן ללמוד לעשות אותו) הוא לאפשר לעצמכן להרגיש את הרגש בגוף שלכן ולאפשר לעצמכן לשחרר אותו כשהוא הולך. אם בהתחלה קשה מידי, שימו לכן זמנים – "עכשיו אני מרגישה את הכעס ל-10 דקות." תרגלו את הנוכחות של הרגש בגוף שלכן כדי שהוא לא יתקע שם.

למדו לעבור לרגשות נעימים. אחרי זמן מסוים שבו אתן חוות את הרגש הקשה, עזרו לעצמכם לעבור לרגשות נעימים – חשבו על דברים אחרים שממלאים אתכן בסיפוק, משמחים אתכן, ומאפשרים לכן מרגוע.

1. נהלים: אני חוזרת לזה שוב ושוב, כי נהלים הם המפתח שלכן לשמור על יציבות העסק כל עוד אתן לומדות ומתרגלות את המיומנויות הנדרשות לכן שהזכרתי בנקודה הקודמת (נקודה 2).

נהלים כמו:

- אני לא עובדת עם לקוחות שלא נעימים לי,

- אני לא משאירה סביבי אנשים שלא נעימים לי,

- אני דבקה בשגרת המשימות שקבעתי בתחילת היום.

במידה ומתקיים אירוע מציף – אני מוצאת לעצמי 10 דקות, כדי לאפשר לאירוע להתרחש וכדי שיוכל לעבור (אגב, אירוע מציף יכול להיות גם התרגשות גבוהה – רגש מציף אותנו לא פחות, והוא עלול למנוע פעילות יעילה),

- אני לא מגיבה מיד (זה חוזר לנהלים שהזכרנו קודם בנקודה 3 בקטע "ג. מודעות עצמית" – לקחת 24 שעות לפני שמגיבים),

1. מגיע לי יותר: תזכרו שמגיע לכן יותר. למה? ככה! למה לא?
אז, עזרו לעצמכן כשהרגש מציף. שאלו את עצמכם, "מה אני צריכה כרגע?" "מה יכול לעזור לי עכשיו?" שאלות אלו של משוב יעזרו גם בפיתוח מודעות עצמית, אבל בהקשר הזה הן משמעותיות כדי לדאוג לכך שלא תהיו מוצפות ברגש מציף.



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

איך להגביר את המוטיבציה בניהול העסק? על 'הנעה עצמית'

1. הנעה עצמית

הפגיעה האחרונה בתפקודים הניהוליים שנעסוק בה היא במוטיבציה ובהנעה.

אני רוצה שתקראו טוב את מה שאני כותבת: אתן חוות הרבה פחות הנאה מההישגים היומיומיים שלכן. יש לכן פחות דופמין במוח, מה שאומר, פחות בחווית תגמול על מה שמבוצע, כלומר אתן חוות יותר תסכול ביום יום.

זה באמת אומר שקשה לכן יותר לשמור על המוטיבציה שלכן. זה מסביר גם את הגליות שקיימת לכן באנרגיות בעסק, זה מסביר למה משימות יומיומיות שנואות עליכן ואתן מחפשות כל הזמן את החדש, וזה מסביר את העייפות שמתלווה לניהול העסק ואת חוסר החשק. מדובר בתופעה נוירולוגית, ויחד עם העומס הקיים באופן כללי בחיים והעומס המיוחד כי המוח שלכן לא פועל כיחידה מאוחדת לעזור לכן לקדם משימות, אתן ממש עובדות כנגד המוח שלכן – זה פשוט בטבע שלנו. עד כדי כך, שאני ממש חווה סבל כשאני כותבת את הדברים, כי זה ממש קשה לפעול נגד התנאים הטבעיים שלנו.

בגלל זה אני גם ממש מעריכה אתכן, ומקדישה זמן יקר כדי לכתוב את המאמר הזה. אתן באמת עובדות הרבה יותר קשה, כל הישג שלכן מעיד על העוצמות הגבוהות שקיימות אצלכן, ואתן מדהימות על כל דבר שקורה. אבל, זה המצב ואיתו צריך לפעול.



אז מה אפשר לעשות?

1. רצון ולא רגש רגעי: מה שצריך להניע אתכן הוא מה שאתן רוצות שיקרה ולא מה שאתן מרגישות כרגע שנכון לקרות. אם הפעולה תומכת בעתיד הרצוי שלכן, היא שווה את המאמץ לפעולה הנדרשת, גם כשהמוטיבציה נמוכה.
2. תרגול תפקוד: תרגלו עבודה ללא מוטיבציה, קשה ככל שזה נשמע; זה יאפשר לכן להשיג את היעדים הרצויים לכן.
3. חמלה: חמלו על עצמכן; אתן עובדות יותר קשה כדי להשיג את מה שאתן רוצות.
4. הערכה עצמית: העריכו את עצמכן בקול. ההנעה שלכן לא מגיעה מבפנים, אז עשו אותה מבחוץ – חגגו כל משימה שאתן מבצעות, כל הישג שמגיע, קטן ככל שיהיה. אמרו בקול, "כל הכבוד לי שעשיתי את זה", או "איזה כיף שהצלחתי להשיג".

נהלי הצלחה: צרו לעצמכן נהלי הצלחה – "איך אני מפנקת את עצמי כשאני משיגה את ההישג הרצוי?" "איך אני מעודדת את עצמי לעשות משימה שאין לי חשק?"

הפכו תשובות אלו לנהלים, כי מגיע לכן להרגיש את חדות העשייה, וחדווה זו גם תאפשר לכן להשיג יותר מהר את התוצאות שאתן רוצות.

חשוב שתדעו שגם אנשים ללא ADHD, עלולים לחבל במערכת התגמול שלהם בעסק. אני עוסקת בנושא זה רבות בייעוץ שלי – אנשים שיודעים להעריך כל הצלחה שלהם, גם אם החלומות שלהם רחוקים בהרבה והם מצליחים יותר מאלו שמגיעים להישג, או שהם עושים את כל המשימות, אבל הם רק רואים את מה שלא קורה. זה ממש הורס בפועל את היכולת של העסק להשיג את יעדיו. המוח רוצה להרגיש מתוגמל; אם אתן גונבות לו את התגמול, או שהוא לא מקבל אותו באופן טבעי, אין לו שום 'עניין' להמשיך את הפעולות הנדרשות שבסופו של דבר מייצרות גם את ההישגים הרצויים.

אז עליכן מוטלות החובה וההנאה לספק לעצמכן דרך עזרים חיצונים את תחושת ההישג על השלמת משימה או על השגת יעד.

[יצירת קשר](#)

[טלפון](#)

[וואטסאפ](#)



רות זיו

מה הקשר בין ADHD לניהול עסק

סיכום הנושא: ניהול עסק עם התמודדות קשב

לסיים

אני מסיימת את המאמר הזה ומקווה קודם כל שהוא פקח את עיניכן קצת יותר, ושהוא יאפשר לכן לפעול קצת יותר באופן שמתאים לכן בעסק.

בעיסוק שלי כיועצת עסקית שמתמחה בניהול עסק, אני עוסקת יום יום בדיוק בשאלה, "מה אני צריכה כדי להשיג את היעדים שלי?" הייעוץ שלי כולל בתוכו התמקדות מעשית ופרקטית באיך לשווק, איך למכור, איך לנהל את הכסף, ואיך לפעול מנקודת המוצא שהיא איפה אתן נמצאות. לכן, היה לי כל כך חשוב לכתוב את המאמר הזה, כי זו נקודת המוצא שלכן. כמובן שהיא מעט שונה אצל כל אחת מכן, אבל זה לא משנה את החלומות שאתן רוצות להשיג, אלא רק את הדרך הנדרשת כדי להשיג אותם.

מטרת המאמר היא לעודד אתכן למצוא את הדרכים המדויקות עבורכן לפעול לטובת הגשמה עצמית – כי לכל אחד יש את הזכות למימוש עצמי.

ניסיתי להביא במאמר זה כמה שיותר פתרונות, אבל המילה הכתובה היא עדיין מוגבלת; מה שלא מוגבל הוא היכולת שלכן למצוא את הפתרונות המדויקים לכן. השקיעו זמן בזה, גם אם עכשיו זה במקום להשיג מהר את מה שאפשר, חיפוש

פתרונות הוא על מנת להפחית שחיקה ולאפשר לכן להשיג יעדים גבוהים יותר לאורך זמן.

אל תפחדו לנסות, למשב את עצמכן על הפתרון, ולשנות ולדייק בהתאם למה שטוב לכן. יתקיים תהליך של ניסוי וטעיה, אך כל הפתרונות מיועדים לכך שדרככן תהיה הנוחה ביותר בדרך למטרה הרצויה.

תרגישו בנוח לפנות אלי במייל ולהתייעץ או לשתף: rziv@rziv.co.i

מחכה לכן באתר - <https://rziv.co.il>

מערכת Fly Book באמצעות [Fly Guy](#)

[יצירת קשר](#)

[טלפון](#)

[וואטסאפ](#)

מערכת Fly Book ע"י [Fly Guy](#)