



# לומדים מהצלחות

## מטרות הפעילות:

- לבחון באמצעות סיפורי חיים של אנשים שהצליחו מבחינה כלכלית עד כמה "תנאי פתיחה" כאלה או אחרים מکتיבים את העתיד.
- לדון בשאלה מה עשוי להביא אדם להגשמת שאיפותיו.

## אביזרים:

- כרטיס סיפור לכל קבוצה עם נקודות לדיון

## מהלך הפעילות:

מחלקים את הקבוצה לקבוצות בנות 3-5 משתתפים. כל קבוצה יושבת סביב שולחן אשר במרכזו מונח כרטיס הסיפור "שלה".

מומלץ לשוות לחדר הפעילות אווירה של בית קפה: לקשט, לפרוש מפות על השולחנות, להכין כיבוד קל, שתיה חמה וכיו"ב.

מבקשים מכל קבוצה לקרוא את הסיפור שלה ולנהל דיון עפ"י ההנחיות שבכרטיס.

מומלץ לצרף לכל קבוצה איש צוות שיסייע בהפריית הדיון.

במליאה, מזמינים את החניכים לשתף בסיפור בתובנות שעלו בקבוצה.



# חוה זינגבוים

כשחוה זינגבוים הייתה ילדה בבת-ים, לא היה מי שידאג לה וישאל אותה מה שלומה. היא מספרת: "גדלתי עם אבא ניצול שואה ואמא חולת נפש. אמי לא הצליחה לתפקד כאם ובעצם גדלתי בלעדיה.

רוב הזמן היא הייתה מאושפזת בבית חולים וגם כשהייתה בבית לקחה כדורים שהפכו אותה לישנונית, מרוכזת בעצמה ולא קשובה. לא זכור לי קשר איתה, שום דבר. בתקופת ילדותי, המצאתי לעצמי דמות של אמא...

במערכות היחסים שלי עם הצוות והלקוחות אני מאוד משתפת ומכילה, כי לא היה לי את זה. הבנתי שאם משהו לא נמצא לי, אני צריכה לפתח אותו ולמצוא בעצמי. זו הדרך היחידה שבה אני רגילה להתנהל בעולם הזה: אם אין לך משהו, תפתח אותו בעצמך".

חוה גדלה בעצם לבד עם אביה. היא מספרת:

"קיבלתי מאבא שלי מתנה אחת גדולה, וזו האמונה בעצמי. כשהייתי מבקשת עזרה, הוא היה אומר 'את ממש חזקה, את יכולה לבד'. אני זוכרת את עצמי כילדה מאושרת, אפילו שכסף בכלל לא היה. מבחינה כלכלית לא היה לי כלום, באמת כלום. מהמקום שאני באה ממנו, אומרים שעני חשוב כמת, וכשהייתי ילדה זה הטריד אותי מאוד. מדוע עני הוא חסר חיים?".

היום, זינגבוים היא בעלת חברה לקוסמטיקה רפואית מקצועית הנושאת את שמה. ב-11 השנים האחרונות היא גם מפתחת ומייצרת מוצרים. בארץ היא עובדת עם כ-200 מרכזי אסתטיקה, ובארה"ב היא עובדת עם כמה מפיצי מוצרים לרופאי עור ומפיצה לשוק האמריקאי והרוסי.

## דונו בשאלות הבאות:

אילו הכרתם את **חוה זינגבוים** בילדותה מה הייתם חושבים שצופן לה העתיד? ?

בזכות מה הצליחה? אילו פעולות עשתה כדי לשפר את מצבה? ?

מה היו נקודות המפנה שהובילו אותה להצלחה? ?

מה המסר שלכם מהסיפור? ?



# ג'יי. קיי. רולינג

בילדותה של ג'ואן רולינג חלתה אמה בטרשת נפוצה, המחלה החמירה עד שלא אפשרה לה לתפקד ולבסוף גרמה למותה. ג'ואן שהיתה קרובה מאוד לאמא היתה במשבר. היא התגרשה מבעלה, אחזה את חפציה ועברה להתגורר במלון רחוק מביתה. כעבור שנה וחצי נישאה שוב ונולדה ג'סיקה.

לרוע מזלה, בעלה החדש התגלה כאלים ונהג להשתכר. ג'ואן החליטה לברוח. היא לקחה את בתה, ארזה מעט מאוד בגדים וכמובן את שלושת הפרקים הראשונים של הספר על הילד הקוסם, הארי פוטר. "מעולם לא ציפיתי לפשל כל כך עד שאמצא את עצמי בדירה שורצת עכברים ונטולת חימום, מנסה לטפל בבתי הקטנה", סיפרה רולינג, "וכעסתי כי הרגשתי שאני מאכזבת אותה". "הרגשתי שהחיים הם כמו תאונת רכבת. הייתי מאוד מרוחקת וקרה".

היא הגישה בקשה לדמי אבטלה והחליטה לסיים את הספר לפני שתתחיל לחפש עבודה כמורה. כצפוי, הלחץ הנפשי השפיע על הכתיבה: "לא היה לי פוקוס לכתוב, כל מה שיצא נראה כמו טלאי על טלאי או תוצאה של התקפי זעם. את המפנה בחייה היא חייבת לג'סיקה: "בזכותה הבנתי שאני צריכה ללכת לטיפול, שאני צריכה לבקש עזרה".

בעזרת הלוואה מחבר היא עברה דירה ולקחה טיפול פסיכולוגי.

האגדה מספרת שכתבה את הפרקים של הטיוטה הראשונה על מפיות בבית קפה סמוך לדירת מגוריה. "זה לא נכון. הייתי ענייה, אבל היה לי כסף לעט ודפים", היא מבהירה. יחד עם זאת, ההשראה המשיכה לתקוף אותה במקומות זמניים לא צפויים. כך, בעודה מחזיקה בשקית הקאה במהלך טיסה קופצנית במיוחד, עלו במוחה השמות לבתים השונים בהוגוורטס, אותם רשמה על השקית עצמה... רולינג מספרת: "אם אמא שלי לא הייתה מתה, סיכוי טוב מאוד שלא היה הארי פוטר".

"יום אחד כשעזבתי את בית הקפה, קול בראש אמר לי שהקושי האמיתי יהיה להוציא את הספר לאור. אם זה יקרה, זאת תהיה הצלחה".

כשכתב היד היה מוכן, החלה לחפש סוכן ספרותי שייצג אותה מול הוצאות הספרים הגדולות. אחרי שהמועמד הראשון דחה את הספר עוד לפני שקרא אותו, שלחה רולינג את שלושת הפרקים הראשונים לסוכן אלמוני בשם כריסטופר ליטל. היא בחרה בו כי שמו נראה לה כמו דמות מספר ילדים. החבילה הגיעה לידיה, הוא קרא את הפרק הראשון ונהנה ממנו מאוד. ההתלהבות הזו הספיקה לליטל כדי לרכוש את הזכויות לספר. הצעד הבא היה לשלוח את הספר להוצאות ספרים. במשך שנה קיבל ליטל 12 תשובות שליליות. מנהל ההוצאה לאור ה-13 ברשימה, לקח את שלושת הפרקים הראשונים עמו הביתה בערב, ומסר אותם לבתו בת ה-8, אליס. שעה בלבד לאחר מכן היא יצאה מחדרה ודרשה לקבל מיד את יתר הפרקים. "היא אמרה לי: 'אבא, זה כל כך יותר טוב מכל הדברים האחרים'", סיפר ומכאן כל השאר היסטוריה.

## דונו בשאלות הבאות:

- ? אילו הכרתם את ג'יי. קיי. רולינג בילדותה מה הייתם חושבים שצופן לה העתיד?
- ? בזכות מה הצליחה? אילו פעולות עשתה כדי לשפר את מצבה?
- ? מה היו נקודות המפנה שהובילו אותה להצלחה?
- ? מה המסר שלכם מהסיפור?



# אופרה וינפרי

היום **אופרה וינפרי** היא אשת הטלוויזיה הידועה ביותר בעולם, שהונה מוערך ב־3 מיליארד דולר. היא ידועה גם בתור האפרו-אמריקאית העשירה ביותר שתרמה הכי הרבה כסף וזכתה במדליית החירות הנשיאותית. חשוב לדעת שלא תמיד הדברים היו כל כך זוהרים מבחינתה...

למרות שהיתה מוכשרת בצורה יוצאת דופן ולמדה לקרוא בגיל שנתיים וחצי בלבד, התנאים בהם חיה היו קשים למדי. היא נולדה במיסיסיפי בשם עורפה (על שם הדמות ממגילת רות) לאם צעירה מדי ואבא עסוק מדי. בגלל שאנשים התקשו לבטא את השם עורפה, היא קראה לעצמה אופרה.

זמן קצר אחרי שנולדה, אמה הצעירה נטשה אותה והשאירה אותה אצל סבתה. שם גדלה בעוני בחווה עם חיות המשק וללא חברים.

בכנסייה קראו לה "הנואמת הצעירה", מפני שהייתה מדקלמת שירה נוצרית ופסוקים מהברית החדשה. כשהייתה בת שש, חזרה לאמה אך שם, לא היה מי שידאג לה. מגיל 9 היא עברה התעללות עליה לא סיפרה לאף אחד כי המתעללים השביעו אותה לשתוק. בגיל 13 לא הייתה מסוגלת יותר לשאת את הסבל וברחה מהבית. שנה לאחר מכן היא ילדה תינוק חולה שמת לנגד עיניה זמן קצר אחרי הלידה. לאחר החוויה הקשה חזרה לגור עם אביה, ושם סוף סוף קיבלה מסגרת חינוכית הולמת. אביה האמין בחינוך נוקשה ודרש ממנה להגיש דו"חות קריאה מדי שבוע. כתנאי לארוחת ערב היה עליה ללמוד חמש מילים חדשות מדי יום.

בדיעבד, אופרה מספרת שאביה הקשוח הציל את חייה.

אחרי שחייה השתקמו, היא הצליחה לפרוץ מבעד לטראומות העבר ולסלול לעצמה את הדרך להצלחה מסחררת, שכללה: הצטיינות בלימודים, תפקיד במועצת התלמידים, זכייה במלגה מלאה ללימודים אקדמיים והזמנה רשמית לוועדה בענייני נוער בבית הלבן. בפרק הזה בחייה, שום דבר לא יכול היה לעצור אותה - הקריירה שלה הייתה בעלייה והיא כבשה פסגות שאיש לא האמין שיכבשו על ידי ילדת החווה השחורה ממיסיסיפי שלבשה בגדים שנתפרו משקים של תפוחי אדמה. כך, למרות שנים ארוכות וקשות שלעוני מחפיר, אופרה וינפרי חקקה את שמה בהיסטוריה האמריקאית.

## דונו בשאלות הבאות:

- אילו הכרתם את **אופרה וינפרי** בילדותה מה הייתם חושבים שצופן לה העתיד? ?
- בזכות מה הצליחה? אילו פעולות עשתה כדי לשפר את מצבה? ?
- מה היו נקודות המפנה שהובילו אותה להצלחה? ?
- מה המסר שלכם מהסיפור? ?

# רמי לוי



רשת המרכולים "רמי לוי שיווק השקמה" הפכו לשם דבר בזכות היותם הצלחה עסקית שמצהירה על עצמה כבעלת מחויבות חברתית. למעשה, **רמי לוי**, שמנהל את עסקיו המתרחבים ביד רמה, אוהב להציג עצמו כאיש שצמח מן העם, מלמטה.

הצלחתו של רמי לוי ראויה לציון מיוחד בזכות נתוני פתיחה לא קלים.

משפחתו מעולם לא הייתה בעלת אמצעים ולוי מעולם לא זכה לחינוך גבוה, כלכלי או עסקי.

למרות הכל, הצליח לעבור את כל המכשולים בכוחות עצמו, עד שהגיע למעמדו של היום כבעלים של אימפריה כלכלית שלא מפסיקה לצמוח ולגדול.

משפחתו של רמי לוי, מוצאה מאורפה שבתורכיה. כמו רבים מבני עדת האורפלים גדל בירושלים ובה גם עשה את צעדיו הראשונים בעולם העסקים. ההתחלה של רמי לוי הילד לא בישרה על היכולת הטבעית שלו לעסקים. במערכת החינוך הוא לא הגיע להישגים גדולים.

לאחר שסיים את שירותו הצבאי פתח רמי חנות קטנה בירושלים. אז, הבחין בתופעה מעניינת שאיש מלבדו לא שם אליה את ליבו באותם הימים.

אנשים רבים ביקשו לרכוש מוצרים שונים, במיוחד בתחום המזון, בחנויות סטונאיות שלא היו ערוכות למכירות בהיקפים קטנים. לוי החליט לפעול בצורה הפוכה לגמרי. הוא החליט למכור ללקוחות פרטיים ברמת מחירים סטונאית. תוך כדי מימוש החזון הזה למציאות הצליח כנגד כל הסיכויים, להגדיל את החנות ולהכפיל את שטחה. בשלב זה, איש לא שיער עדיין לאילו גבהים צפויה להגיע ההצלחה העסקית של רמי לוי בשנים הבאות.

מאז ועד היום, הרחיב את עסקיו והפך את החנות לרשת. הרשת שהפכה מאז לחברה ציבורית עלתה בהכנסות וברווחים. בשנים האחרונות החל לוי לפנות גם לתחומים נוספים בעולם העסקים בין היתר בענף הסלולר (רמי לוי תקשורת), בנדל"ן ועוד.

## דונו בשאלות הבאות:

אילו הכרתם את **רמי לוי** בילדותו מה הייתם חושבים שצופן לו העתיד? ?

זכות מה הצליח? אילו פעולות עשה כדי לשפר את מצבו? ?

מה היו נקודות המפנה שהובילו אותו להצלחה? ?

מה המסר שלכם מהסיפור? ?



# יצחק תשובה

**יצחק תשובה**, מיליארדר ישראלי ואחד מנותני הטון בכלכלה הישראלית, הוא אדם שבנה את עצמו בשתי ידיו וסיפור חייו כאילו נלקח מהאגדות. תשובה הוא אדם שהגיע משום מקום, נער עני וחסר אמצעים, אשר טיפס ותפס את מקומו בצמרת אנשי העסקים של העם הנבחר. כיום מוערך הונו בכ - 1.5 מיליארד דולרים. כיצד הוא עשה זאת?

יצחק תשובה נולד בלוב, ב- 1948 והתגורר בה ביחד עם שבעת אחיו ואחיותיו כחלק ממשפחה אמידה. כשהיה בן חצי שנה, עלתה המשפחה לארץ ישראל, וכך איבדה את מעמדה הכלכלי ועברה לחיי דוחק. בישראל גרו במעברה בנתניה ויצחק תשובה חלק חדר קטן אחד עם 11 נפשות - כל שבעת אחיו, הוריו, וסבתו.

כיום מספר יצחק תשובה, כי על אף הצפיפות, חשה המשפחה ברת מזל וכי הוריו המשיכו להשקיע בהשכלה של הילדים, גם כאשר לא היו להם האמצעים לשלוח אותם לבתי ספר. בגיל 12 התבקש יצחק תשובה הצעיר לסייע בכלכלת המשפחה, וכך יצא לעבוד בחקלאות. בלילות, הקפיד ללמוד ולהעשיר את ידיעותיו. בגיל 18 התגייס לצבא, ולאחר שהשתחרר מהשירות הצבאי, מצא עבודה במשרד הביטחון, במחלקת הנדסה ובינוי. שם החל לעבוד כפועל "שחור" בעבודות שיפוצים שונות, ועם השנים התקדם עד שמונה לקבלן, אשר אחראי על קבוצת פועלים. לאחר שהפסיק לעבוד עבור משרד הביטחון, החל את דרכו העצמאית, כקבלן בניה קטן בנתניה.

לאחר מספר שנים הקים את חברת הנדל"ן הבינלאומית "אלעד השקעות", חברה שנקראת על שם בן הזקונים שלו. כמה שנים לאחר מכן רכש את חברת "דלק", מלון פלאזה בניו יורק, חברת הוט, חברות ביטוח ועוד.

יצחק תשובה נשוי לחווה ואב לארבע בנות ולבן זקונים (אלעד). למרות היותו איש עסקים עשיר הוא חי בצניעות וזוכר לטובה את שנות ילדותו הצנועות ואת התחנות בדרכו מעלה. הוא טוען שמזלו הטוב הגיע אליו בזכות השגחה עליונה, והוא לא אוהב שקוראים לו "מליונר".

תשובה מעולם לא העסיק נהג לרכבו, או בחר באביזרים מנקרי עיניים. הוא מתואר כאדם חיוני ושליו ובחלק מהראיונות שנערכו איתו, ניראה כי לעיתים הוא עצמו אינו תופס את גודל העושר שנפל בחלקו. נראה כי המסר שהוא מנסה להעביר לדור הצעיר של אנשי העסקים ולנוער הישראלי הוא, כי גורלו של כל אדם (ולא משנה מניין הגיע או מה המשאבים העומדים לרשותו) נמצא בידי וכי בעזרת אמונה, השקעה, מסירות, ומוכנות להשקיע כל מאמץ - כל אחד יוכל להשיג את העושר (ואולי גם האושר) הנחשק.

## דונו בשאלות הבאות:

- אילו הכרתם את **יצחק תשובה** בילדותו מה הייתם חושבים שצופן לו העתיד? ?
- בזכות מה הצליח? אילו פעולות עשה כדי לשפר את מצבו? ?
- מה היו נקודות המפנה שהובילו אותו להצלחה? ?
- מה המסר שלכם מהסיפור? ?



# יאן קום

**יאן קום** היה נער יהודי בן 16 בלבד כשהגיע לארצות הברית מאוקראינה. הוא חי בעוני ונעזר בתלושי מזון על מנת להמשיך להתקיים, עד שבשנת 2009 הוא הקים חברה עם שותף וביחד הם יצרו את האפליקציה לשליחת מסרים מידיים דרך הטלפון שתחליף את המסרונים. שם האפליקציה: WhatsApp. החברה נרכשה על ידי פייסבוק בשנת 2014 תמורת 19 מיליארד דולר.

יאן קום גדל בבית ללא חשמל ומים חמים. הוא היגר לארצות הברית בגיל 16 בגלל רדיפות אנטישמיות. הוא שטף רצפות כדי להתקיים, אך גם לימד עצמו את הידע הבסיסי במחשבים. הוא הצליח לצבור ידע רב במחשבים, דרך ספרי הדרכה שהשאיל מחנות ספרים משומשים. הוא הצטרף לקבוצת האקרים ובהמשך נרשם לאוניברסיטה. בלילות הוא עבד כבודק בטיחות וחצי שנה אחר כך התקבל ל"יאהו" כמהנדס תשתית. בשנת 2000 כאשר אמו נפטרה הוא נותר לבד בעולם.

ב-2007 קנה קום אייפון והבין מיד את הפוטנציאל של חנות האפליקציות. זמן קצר לאחר מכן הלך והתגבש במוחו רעיון לאפליקציה. הוא בחר את השם ווטסאפ כמעט מיד.

שבוע לאחר מכן, ביום הולדתו, כבר הקים את החברה והחל לעבוד בקדחתנות על האפליקציה, שבתחילת דרכה הרבתה ליפול ולהתקע. קום שלף את אחת מהמחברות שאימו הביאה במעילו מאוקראינה וכתב בשקדנות את כל ההערות החשובות מהם יש ללמוד.

כשווטסאפ החלה לגדול, שכרו קום וחבריו מבנה ישן ששימש כמחסן, שם הם עבדו עם שמיכות לחימום ושולחנות איקאה זולים. על הבניין אפילו לא היה שלט עם שם החברה. ..

ב-2011 האפליקציה כבר הייתה בין 20 הפופולריות ביותר.

## דונו בשאלות הבאות:

- אילו הכרתם את **יאן קום** בילדותו מה הייתם חושבים שצופן לו העתיד? ?
- בזכות מה הצליח? אילו פעולות עשה כדי לשפר את מצבו? ?
- מה היו נקודות המפנה שהובילו אותו להצלחה? ?
- מה המסר שלכם מהסיפור? ?