



איפה הכסף?



חמנייה, ואז הוא פולט: "יאללה גבר, אין לי את כל היום".
הרצון האמיתי ברגע הזה הוא להשאיר את המוצרים על הדלפק ולעזוב את המקום. אבל אני יודע שלא בטוח שקבלת הפנים בתחנה הבאה תהיה טובה יותר. ובסיטואציה כזאת דרשו דורשי פתגמים: אל תהיה צודק ורעב, תהיה חכם ושבע.
המסר הובן: אתה חרדי? אתה אוויר! תגיד תודה שמשרתים אותך בכלל.

ואנו הפנמנו למרבה הבושה את המסר. כל כך התרגלנו אליו עד שחלקם יטען שאני מגזים. זה כוחו של הרגל. התחושה הזאת התעצמה בתקופת הקורונה, שבה שודרגו לדרגת מצורעים, נרגעה קצת בתקופת ממשלת ה"ריפור", ולצערך, מרב הסיכויים שתחזור כעת ביתר שאת. אתם יודעים מה היה הטיפ שהעניקו לי חברי האמריקאים לפני הביקור הראשון בארץ אחרי הרילוקיישן? "תדברו רק באנגלית, ככה יתייחסו אליכם כאל בני אדם ולא כמו 'חרדים רגילים'".

חבריי לא ידעו שהטיפ הזה כמעט גרם לי לבטל את כרטיסי הטיסה. פתאום צפו להם זיכרונות שכבר שכחתי, כמו אותה פעם שעליתי למוניית ירושלמית, ונאלצתי לשמוע נאום אידייתי על החרדים הפרזיטים מהנהג החצוף שאותו פרנסתי באותם רגעים. שאלתי אותו אז שאלה פשוטה: "מה יעשו אלפי נהגי המוניות בירושלים ביום שהחרדים יקימו תחנת מוניות פרטית?" (ואולי באמת הגיע הזמן). הוא השתק.

לא האמנתי שאחרי תקופה בארה"ב, כאן בגלות, אתחיל להרגיש במידה מסוימת יותר בבית או יותר נכון בעל הבית, מאשר בבית הטבעי שלי. כי כאן יכבדו אותך בלי קשר ללבוש או לאמונה שלך, גם אם אתה לובש קנייטיש ליטאי, טורבן הודי, תרבוש טורקי, חליפה חסידית שחורה, גלימה טיבטית אדומה או ג'לביה סעודית לבנה. (אגב כל הבגדים האלו הם חלק אינטגרלי מהנוף במדינה שנבנתה למהגרים ועודה נחשבת מדינת מהגרים.) כאן נהג המוניתי לא יסביר לך למה אתה פרזיט, ואף אישה לא תעצור אותך כשאתה מחזיק את הילד על הידיים, ותנסה לחנך אותך - מניי-סיונה הרב כאמא לילד וחצי וכלב - איך עליך להחזיק את הילד שלך, כי אתה הרי 'דוס' וברור שאתה מזניח את ילדיך.

הסתקרנתם פעם לדעת מדוע בארה"ב זה שונה? מדוע כאן בגלות היהודים חיים כבעלי הבית, בעוד בארץ אבותינו אנו חשים לעיתים בגלות, ועוד בין אחים?

ברוכים הבאים לאוטונומיה הכלכלית החרדית של אמריקה, יהדות גאה שמנהלת כלכלה עצמאית ולכן מעולם לא נזקקת לחסדי אחרים. להפך, רבים הם הגויים או היהודים שאינם שומרי תורה ומצוות, שנזקקים לשירותיה בכל תחום, ומעשירים את קופתה בסכומים אסטרונומיים. ביהדות הזאת מפעלי הבשר, החלב, הלחם, החטיפים, השוקולד, הג'לידות, השתייה המתוקה, ההלבשה, ההנעלה, הבנייה, הריהוט, המעליות, המוסכים, המרפאות, המוניות, האוטובוסים, תחנות הדלק --- בקיצור ה-כ-ו-ל! בבעלות יהודים חרדים. למען הסר ספק, אני לא מתכוון לחנויות בבעלות חרדית, אלא לחברות בבעלות יהודים חרדים, שבתורם מחזירים את כל הכסף שהם מרוויחים לקהילה. כאן הגויים ולהבדיל אחינו החילוניים קונים אצל החרדים ולא להפך, וזה כל ההבדל. בקרוב אצלכם.



אברך מתקן רכב במוסך היהודי ליד הבית שלנו

עת צהריים חורפית. זה הביקור הראשון שלי בניו-יורק, הרבה לפני שחלמתי שאגור כאן. אני יושב ברכבו של חבר, המנסה לפלס דרך בפקקים האינסופיים של בורו-פארק. אחרי כחצי שעה של תזוזה איטית, המאמץ נותן את אותותיו. שינוי נהיים צמאים. כלומר, האוטו ואני. הוא לדלק, אני למים. או הפוך, כי במחיר המצחיח שעולים כאן שני ליטר דלק, אפשר לקנות בקושי בקבוק של חצי ליטר מים.

בהמשך השדרה אנחנו נכנסים ל'ג'עז סטיישן' (תחנת דלק). אני יוצא מהרכב ואת פניי מקדם אברהם פריד האגדי. לא הפרסונה, הדיסק. או יותר נכון הקול שבקע ממנו בדציבלים די גבוהים בעיבורה של ברוקלין. התרגשתי. הכנסת ספר תורה באמצע היום. הבטתי סביבי, מחפש את הרכב עם האורות המנצנצים. לא מצאתי. מאיפה המוזיקה החסידית הזאת ועוד בכזה ווליום?
חברי מנסה לעזור לי ומצביע לעבר הרמקולים שקבועים בגג התחנה: "משם זה מגיע".

'יפה מצידך לעשות צחוק מאורח שהגיע מארץ ישראל', אני חושב לעצמי בשקט, ושואל בקול: "מדוע שתחנת דלק תשמיע דיסק חסידי?" "מה זאת אומרת, זאת תחנת דלק יהודית",

הוא עונה לי משועשע. "לא מאמין? בוא ניכנס לתחנת הנוחות", הכריז ומשך אותי פנימה. את פניי מקבלים זוג עובדים מקסיקנים מאחורי דלפק אוכל מוכן. הריח מוכך, אבל זה לא הגיוני. אני דוחף את אפי לתוך העמדה ומגלה לצד הסושי גם טשולנט, מרק עוף, קניידלך ואפילו אטריות. עדיין סירבתי להשי-תכנע. ייתכן שגם למקסיקנים יש אוכל דומה. ואז הופיע מולי הקוגל. כאן התחלתי להישבר, כי רק יהודים שעברו את קשיי גלות אירו-פה יכלו להגות את הרעיון הלא קונבנציונלי לקחת תפוח אדמה ולהפוך אותו לעוגה.

עודי מסרב להאמין, ויפתח השם את פי המקסיקני, שהבחין בי בוהה במרק המהביל, ויפנה אליי באידיש לבבית אגב חיוך רחב: "זיפ מיט לאַקש'ן (מרק עם אטריות)?" נרגש כולי התחלתי לענות לו באידיש, אבל החבר החזיר אותי למ-ציאות: "הוא לא מבין אידיש. הוא גוי שעובד בחנות יהודית ועם הזמן למד להגות את שמות האוכל היהודי".

חזרתי באחת לארץ מכורתי האהובה, ובחלומי אני בדרך למירון. רעב תוקף אותי, אני נכנס לתחנת הדלק הקרובה, מנסה לחפש משהו לאכול. הייתי שמח עכשיו לסנדוויץ' פשוט. לא משנה מה יש בו, רק שיהיה לו הכשר מהודר. אני דווקא מוצא סנדוויצ'ים בשפע, אבל בשבילי, כשומר תורה ומצוות, הם כמו להבדיל נרות חנוכה: לראותם בלבד. במקום זאת עליי לגשת לבנק הקרוב להוציא משכנתה כדי לקנות ביסלי במחיר מופקע. וגם זה לא בטוח. כי אם איקלע לפה אחרי פסח, כנראה שלא אוכל לקנות אפילו את זה. לך תדע אם מכרו פה את החמץ.

אני עומד בתור ובידי החטיפ, מביט במוכר החביב המתייחס באדיבות לקונים שעומדים לפניי, ואז מגיע תורי. הוא מביט על הכיפה שלראשי, על ה'זונגלך' שמשני צידי לחיי, ובין רגע החיוך נמחה מעל פניו. כתפיו צונחות בקול רעש מטפורי מחרש אוזניים, אוזניו מתעקלות כלפי מטה בחדות, הלסת נשמטת לסנטר, עיניו מצטמצמות לגודל של גרעיני



איפה הכסף 2



א

המודל הכלכלי של היהדות החרדית בארץ, הוא מודל ייחודי שאין דומה לו בשום סקטור בעולם. זהו הסקטור היחיד בעולם מקמבודיה ועד הנונולול, המונה קרוב למיליון וחצי נפש, שכל הכסף שלו יוצא החוצה!!!

תדמינו לכם סיטואציה, שבה החל מהיום ייקחו כל תושבי ארה"ב את המשכורת החודשית שלהם ויוציאו את הכסף על קניות, אבל במדינות אחרות. תוך כמה חודשים הכלכלה האמריקאית תקרוס.

וזה בדיוק מה שקורה איתכם, אחיי החרדים בארץ הקודש. הבעיה היא לא שאנו עובדים פחות, כפי שמנסים להתריס נגדנו כל הזמן, כי גם אם אתם מרוויחים מיליארדים, גם אם אתם מכניסים לכלכלה הישראלית עשרות מיליארדים במצטבר מתרומות מחו"ל, עדיין, בשנייה שהכסף מגיע לידיים שלנו הוא יוצא החוצה תוך חמש דקות. עליתם לאוטובוס, למונית, קניתם רק לחם, הזמנתם טכנאי, פרנסתם את הכלכלה החילונית או הערבית. לכם, כציבור, לא נשאר כלום!

בחזרה למשפחת עפיפי, שבזכותה הצלחתי להגיע לנקודה שהיא לדעתי ליבת ההבדל בין החרדים בארה"ב לאחיהם בארץ הקודש. לפני שנה נודע לי, כי חברת 'נתיב אקספרס', שכולנו מכירים מהנסיעות למירון ולצפון, זכתה במכרז להפעלת התחבורה בעיר בית שמש. כתושב העיר לשעבר, סקרן אותי לדעת מי הבעלים.

גיליתי, שבכל פעם שילד יהודי טהור עיניים עולה לאוטובוס בעיר בית שמש, או נוסע לצפון מכל עיר בארץ, הוא מפרנס את האחים הנכבדים: וואלי, עאמר, עומה, עזמי, עפיפי (אמיתי!) ועוד כמה עפיפי פונים לבית עפיפי מתחילים להבין?

בשונה ממה שאתם רוצים לחשוב, יהודי ארה"ב אינם עשירים. רובם בכלל לא בעלי אמצעים (יח"סית), אבל הקהילה היהודית בכללותה עשירה, כי את כל הכסף שהיא מרוויחה היא מפנה פנימה.

כשאתה נכנס למרכול בארצות הברית, 80 אחוז מהמוצרים הם ממפעלים בבעלות חרדית, כשהעשרים אחוז הנותרים מתחלקים, בין עשרה אחוז תוצרת ישראלית, שהמגזר שלנו לא מרוויח ממנו, ועשרה אחוז תוצרת גויית.

אבל בארץ, מי ששולט ביותר מ-60% משוק הבשר הטרי הכשר, הם האחים דבאח החשובים מ'דיר אל אסד', בעוד בארה"ב המוסלמים הם אלו שקונים את הבשר שלהם מהמשחטות החרדיות. אחרי כמה שנות מגורים בארה"ב, מטריף לחשוב שאפילו את הלחם והחלב אתם קונים מחברות בבעלות חילונית או סינית, בעוד בניו-יורק מותג החלב המוביל גם אצל הגויים הוא בבעלות חרדים. והם בתורם מחזירים לקהילה את מה שהם מרוויחים ממנה, הן בתרומות והן במשרות, וכאחים הם משלמים לאחיהם טוב, וכך מעלים את רמת ההכנסה של כולם. אין לי ספק, שגם משפחות עפיפי ודבאח הנכבדות תורמות המון לקהילה. שיהיה להם לבריאות או 'מוסחתו' בשפתם. אבל משום מה יש להם יותר חיבה להקים מהכסף שלכם מסגדים, בתי תיפלה, או מרכזי ספורט, כש מדובר בקונצרנים בבעלות חילונית, בעוד יהודי ארה"ב נוהגים לבנות מכספים בתי כנסת ומוסדות תורה וחסד הן בחו"ל והן בארץ.

והנה, קבלנו בהיסח הדעת עוד דוגמה. מי ירוויח מבניית אותו בית הכנסת? תלוי בארה"ב רק יהודים, כי גם חברת הבנייה, המנופים, המעליות, הנגרייה, האינסטלטציה, החלונות, החשמלאים ומשווקי הנברשות יהיו חרדים. בארץ, בשנייה שהתרומה תגיע, היא תיעלם תוך דקות לכיסם של חברות בנייה חילוניות וערביות, וזה כל ההבדל. אז מה הפתרון? המשך יבוא...



פתח בווידיאו אישי: בעיניי, הטור הבא הוא הטור החשוב ביותר (אחרי הטור על ארי ז"ל) שאזכה לכתוב במגזין זה. זהו טור שכאב ותקווה משמשים בו בערבוביה. אך הוא חשוב בעיניי לא רק בגלל המסר והמסקנה שבו, אלא בשל הזמן שלקח לי להגיע לאותה מסקנה - - - שנתיים תמימות!

שנתיים ימים מאז שהגעתי לניו יורק וגיליתי את עולם השפע שבו חיים אחיי היהודים בחלק זה של העולם, בתי הפאר, הרכבים הצמודים, רחבות הדעת, ההשגות הגדולות בענייני צדקה, אבל גם בענייני עולם הזה, וייסורי המצפון החלו לצוף. אני נהנה לי פה ממנעמי ארה"ב, בשעה שחבריי בארץ הקודש נאנקים תחת עול כלכלי קשה מנושא. שנתיים ימים שאלתי את עצמי: למה?

למה אותם אנשים בדיוק, חלקם אחים, שאחד מהם מתגורר בארץ והשני התחתן בחו"ל, חיים בשוני תהומי כל כך? בשעה שזה מתאמץ לסחוב ארגזים מהמכירה השכונתית, בביתו של אחיו ה'עני' (במושגי ארה"ב) יש עוזרת צמודה. ניסיתי למצוא לעצמי כמה שיותר תירוצים כדי להדחיק את השאלה, אבל כל דפיקה בדלת של משולחים מהארץ - חלקם אברכים די צעירים - רק החרیפה אותה.

אז יצאתי לחקור את העניין כדי לנסות למצוא תשובות. והללו יפורסמו אם ירצה השם בשבועות הבאים בסדרת טורים - כל סודות הכלכלה החרדית האמריקאית.

אך כמו יהודי טוב, נתחיל בשאלות ששאלתי את עצמי:

- האם מדינת ישראל, היא מדינה ענייה?
- מדינת ישראל נמצאת במועדון היוקרתי של עשרים הכ"כללות המובילות בעולם, עם תוצר לנפש שעקף מדינות כמו קנדה, אנגליה, יפן, דרום-קוריאאה ואפילו איחוד-האמירויות.
- אולי המדינה אומנם עשירה, אבל בפועל תושביה עניים? הידעתם שבעיר תל אביב גרים 42,400 מיליונרים בדולרים? מתוכם 2,260 עם הון של יותר מעשרה מיליון דולר, 118 עם הון של יותר ממאה מיליון, ולקינוח, 12 מיליארדרים. לא רק זאת, היא גם מדורגת במקום השני ברשימת הערים העשירות במזרח התיכון, לפני אבו דאבי, דוחא, ואפילו ריאד בירת סעודיה.

- אז מדוע במרחק אווירי של קילומטר ממנה, העיר העשירה ביותר ברוחניות - בני ברק - היא גם הענייה ביותר בגשמיות?

- ואם תאמרו שתל אביב זה מקרה מיוחד, אבל באופן כללי במדינת ישראל קשה מאוד לעשות עסקים, זה אומנם נכון - ובטורים הבאים ארחיב על כך - אבל כיצד ייתכן שבמדינת ישראל יש יותר חברות יוניקורן (חברות פרטיות בשווי מיליארד דולר ומעלה) יותר מבכל אירופה יחד.

- 'אבל עדיין קשה למצוא עבודה' - יטענו אחרים. בפועל, אחוז האבטלה הישראלי כמעט אפסי.

- 'כן, אבל יוקר המחיה! אז זה הזמן לעדכן אתכם, שבארה"ב הוא גבוה פי שלושה (למעט כשמדובר ברכב ובדלק).

- 'ועדיין, לציבור החרדי עצמו אין כסף'.

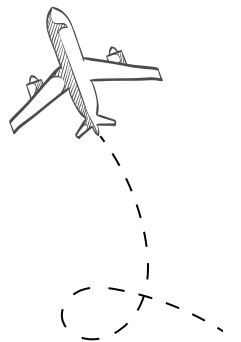
תופתעו, אבל בהערכה גסה, כמות התרומות שהציבור החרדי מכניס לארץ מחו"ל, למוסדות, בינוי מוסדות, ארגונים ופרטיים מסתכם בעשרות מיליארדי שקלים בשנה, כך שכחברה, כציבור, קקהילה, לא בהכרח חסר לנו כסף. אז איפה הכסף?

כדי להבין את התשובה, נצטרך להצפין לעיר נצרת שבגליל, כדי לבקר משפחה ערבית מכובדת העונה לשם עפיפי.

לא אמתח אתכם ועוד לפני הטיול אגיע לנקודה.



איפה הכסף 3



האמת, הם צודקים! הם מעולם לא נחשפו למודל הכלכלי היהודי שאין דומה לו בעולם, שבו כל אדם, אפילו אברך כולל, תורם מינימום בין עשרה לעשרים אחוז מהכנסתו לאחרים. ביהדות קוראים לזה 'מעשר' ו'חומש'. מי שמרוויח יותר, נותן עוד יותר. הוא יפתח גמ"ח להשאלת כל מה שזו, מתנורים ועד כלי יוקרה לאירועים. אלו שזכו לרווחה כלכלית ובוודאי אלו שהפכו למיליונרים, מסוגלים לתרום אף חמישים אחוז מהכנסה השנתית שלהם, לשבת כל יום במשרד ולחלק סכומים אסטרונומיים לזרים, הם יעסיקו חברים במשכורות הרבה יותר גבוהות מהמוצע (זה קורה לצערי בינתיים רק בארה"ב) וילוו לחבר מאות אלפי דולרים בלי ריבית ובלי עו"ד, כדי שיקים עסק וכו' וכו'.

מי שלא גדל על התרומה ההדדית הזו, שואל את עצמו: 'וכי הרווחתי פעם משהו כאינדיבידואל מאיזה מיליון, מעבר למיסים ששילם?' הוא לא מסוגל לראות במיליון שלצידו 'בעל צדקה' שמפזר נותן לאביונים, ומכבד את ד' מהונו.

אבל הייתה טענה אחת שהכאיבה לי באמת: כשבחרו לראות ברצון שלנו לפתח כלכלה עצמאית ולעודד פתיחת עסקים, כאילו הייתה שם גזענות וקריאה להחרמת עסקים של ערבים וזאת, כשכל בר דעת מבין, שהסיבה לבחירה בחברות ערביות, הייתה כי רק הם - שכל כך דומים לנו כלכלית, כמיעוט שחי גם הוא ברמה סוציו-אקונומית נמוכה - יכולים להוכיח את הטיעון של הטור, שאם רוצים, אפשר לפרוץ מחסומים.

האמת היא: אני לא רק מכבד, אלא מחשיב (ובלי גרם ציניות) את משפחות עפ"י ודאבך וכל משפחה אחרת שהצליחו בכוחות עצמן לעלות שות את הבלתי ייאמן ולפרוץ את גבולות המגזר. כל הכבוד להם. הלוואי עלינו (אם כי בהחלט למדתי שיעור חשוב, שגם להומור יש גבולות, בפרט כשמדובר בחרדי, אבל באמת שלא היתה שום מטרה לפגוע).

פשוט, הגיע הזמן שגם אנחנו החרדים נעשה זאת. כי במודל הזה, כ-10% ל-15% ירוויחו. כי גם אז נמשיך בתרומה שלנו לכל חלקי החברה הישראלית כפי שכולנו עושים יום יום, כמובילי שדרת ההתנדבות ומערך החירום האזרחי של מדינת ישראל. גם בהתנדבות פעילה שעומדת על 40% במגזר (לפי נתוני הלמ"ס), וחוסכת למדינה באופן ישיר 2.97 מיליארד בשנה (לפי מחקר אוני' בן-גוריון). וכל זה, בחישוב שעות העבודה של המתנדבים לפי שכר מינימום (כמעט פי שלושה מתקציב הישיבות והכוללים).

ועוד לא דיברנו על הוראות הקבע, שכל משפחה חרדית תורמת מהלחם והחלב שלה, לארגונים שאף אחד לא יכול לדמיין את החיים בארץ בלעדיהם, כמו 'איחוד הצלה', 'יד שרה', 'עזר מציון' (מח עצם), 'מתנת חיים' (תרומת כליה), 'זק"א', 'זכרון מנחם', 'רחשי לב', 'רפואה ושמחה', 'עזרה למרפא' (הרב פירר), 'מגן לחולה' (הרב פישר) וכולנו יודעים שאפילו לא התחלתי את הרשימה.

מאות הארגונים הללו שהוקמו על ידי חרדים ומתופעלים על ידם, משרתים את כולם, יהודים וערבים, חרדים וחילוניים. התקציב שלהם, שמסתכם במיליארדים (רק לדוגמה, תקציב 'עזר מציון' עומד על 566,106,181 שקלים), מגיע בחלקו הגדול מה'טפילים החרדיים', שהם בסיס התמיכה של אותם ארגונים. והנה לנו עוד דרך שבה הכסף שלנו יוצא החוצה. אבל הפעם אנחנו גאים בכך, כי זאת כלכלה יהודית אמיתית. מקווה שנרגעתם ותהיו שם לתמוך בנו ביישום הפתרונות שנתחיל להציג בשבוע הבא. זה הולך לקחת זמן (הרבה בזכות התובנות הנפלאות ששלחתם). אבל חשוב להדגיש: הפתרונות אינם שלי, קטונתי. הם של אחינו בארה"ב. אני רק המתווך.

ושב לו אדם מול מחשב במונסי אחרי יום עבודה, מנסה לשתף את אחיו בארץ בתובנות מהחיים של אחיהם בארה"ב ולא מדמיין מה זה יגרום. ידעתי שה' טור ייגע בנקודה כואבת לכולנו, אבל לא חלמתי כמה. ביום חמישי קמתי לעוד בוקר רגיל ואז נעתקה נשימתי.

מאות תגובות חיכו לי.

מסתבר, שהטור נגע בנקודה רגישה לכולנו, אלו שעובדים קשה למ' חיתם, או שהקימו עסקים בדם וזיע, אך נשארים בסוף כל חודש רק עם הדמעות.

קרוב לא-ל-ף תגובות תודה עם תובנות מדהימות קיבלתי על הטור, שהופץ בכמה מדינות, גם אלו שאינן חרדיות. חלק מהקוראים מחוץ למגזר לא ממש אהבו את הטור. חלקם הכתירו אותו כ"מטומטם, זעני וחצוף". מדהים לראות את ההבדל התהומי בין הדרך שבה הציבור שלנו התחבר למסך, לבין התגובות של אחינו שאינם מהציבור החרדי.

אלו התחלקו לשלוש: שונאי חרדים לתיאבון שזעמו כתימדי, בסגנון "מי יספר לגזען הקטן שבמדינת ישראל החרדים מעדיפים לחיות כטפילים על חשבוננו, וכעת רוצים לקחת את הכסף שאנחנו נותנים להם ולשמור אצלם", כי הרי אין אף חרדי עובד במדינת ישראל כידוע. היו שטענו (וזו זכותם) שכלכלית מדובר בשטויות. והיו שהרחיקו לכת וראו בדוגמאות שהובאו בטור על חברות ערביות מצליחות, גזענות וקריאה להחרמתן. וכמובן ראוי לציין שרבים תמכו ופרגנו.

לו רק היו אותם מגיבים טורחים לקרוא את הטורים הקודמים (די מתבקש, כשהכותרת היא 'איפה הכסף 2') היו מגלים בוודאי את המוטו האמריקאי שהוא מביא: לא לבחול בשום עבודה, מתוך גאווה יהודית של מקיימי דברי חז"ל: 'פשוט נבלה בשוק ואל תצטרך לבריות'. מעניין שאת הטור מלפני חודש, העוסק בטייסיים החרדיים, הם לא קראו. כנראה גם לא שמעו על הרופאים החרדים, כמו ר' יהודה סבינה, ששמחתי לפגוש רק לפני שבועיים.

ולכן, קוראיי הקבועים, לצערי אאכזב אתכם. השבוע לא ניגע בפתרון, כי לטובת אלו שנחשפו רק לטור האחרון ולא לקודמים לו, איאלץ לעשות משהו לא קונבנציונלי, ולמחזר עבורם מסר שאתם כבר מכירים בעל פה, שבלעדי לא יבינו מאומה. זה אולי לא פייר, אבל מה לא עושים בשביל יהודים (אוף, עוד פעם הגזענות הזאת).

ברשותכם אחזור לטקסט מטור ההיכרות שנכתב לפני תשעה חודשים: "הסוד הראשון של יהדות ארה"ב הוא, לא לבחול בשום עבודה. לכן, כל בעלי המקצוע שבה הם חרדים. נהגי המוניות, המשאיות, מובילי הדלק, הטייסיים, האינסטלטורים, הטכנאים, המוסכניקים, ואפילו פו' תחי סתימות הביוב, כ-10% ל-15% חרדים. רובם, אגב, לא למדו 'ליבה' חוץ מאנגלית כשפת המדינה (אבל זה בטור נפרד). ביהדות הזאת, מפעלי הבשר, החלב, הלחם, החטיפים, הגלידות, השתייה, ההלבשה, הבנייה, הריהוט, המוסכים, המרפאות, האוטובוסים, תחנות-הדלק - בקיצור ה-כ-ל! - הם בבעלות חרדים שעובדים קשה, אך לא יוותרו על כמה שעות קביעת עיתים לתורה שמתחילות לפנות בוקר ונגמרות מאוחר בערב, לצד מעצמת כוללים, שנתמכת על ידם בשמחה".

פה הם לא צריכים להתנצל על זה ואף אחד לא מכתיר אותם כגזענים או מחרימי סחורה לא יהודית. זהו מודל הכלכלה היהודית של 'צאו והתפרסנו זה מזה', ורמת החיים שלהם מוכיחה עד כמה היא מצליחה. ועכשיו לטענה השנייה - שזכתה לחשיפה גם בציבור שלנו - כי התיאוריה מעידה על בורות כלכלית. חשוב להגיב לזה, עוד לפני שנגיע לפתרונות.



הנה הכסף



ניר' קראו לה, אם זיכרוני אינו מטעני, בבעלות שני חסידי חב"ד. אבי לא הכיר אותם. הם גרו בפתח תקווה, הוא בירושלים. אבל כששמע שמדובר ביהודים משלנו, היה חשוב לו לקנות דווקא את המוצרים הללו ולשכנע אותנו שהם טעימים.

הוא לא היה צריך לעבוד קשה, כי הטעם שלהם היה מדהים. טעם ביתי, שמזכיר את טעמם המיוחד של מוצרי החלב היהודיים באנטוורפן (בקשו מר' דוד דמן האגדי שיספר לכם). כל בוקר בשש וחצי, כשחיכיתי להסעה שתיקח אותי לחברת תפילה בחיידר של אותם ימים, הייתי מתרגש לראות את המשאית הקטנה של 'מחלבת ניר' מגיעה למכולת. יום אחד היא הפסיקה להגיע, כי למרבה הצער לא עלה בידה להחזיק מעמד מול העוצמה של המחלבות הגדולות. בדיוק כפי שסופר-דרינק שנקנתה על ידי משקיעים חרדיים נסגרה כעבור תקופה מחוסר עניין לציבור. אינני מכיר את כל החברות בבעלות חרדית בארץ, הלוואי שכולנו היינו מכרים. אך דבר אחד ברור: כציבור יש לנו כוח ערכי ועסקי, שאף אחד לא יכול לעמוד מולו. אילו היינו מחליטים, אז והיום, שמחובתנו לתמוך בכל חברה חרדית, לא רק שהחברות הללו היו שורדות אלא עוד ועוד מפעלים ועסקים של יהודים משלנו היו נפתחים בזה אחר זה. כי הרעיון הוא לא רק לתמוך באחים שלנו, אלא לגרום לרבים אחרים להבין שיש להם סיכוי. זה מה שהמודל הכלכלי החרדי באמריקה גרם: כשיהודי פותח עסק, הוא יודע שיש לו קהל קונים נאמן שיקנה אצלו בכל מחיר, יהיה מה שיהיה.

ואצלנו? הנה תגובה מיני רבות שקיבלתי מיהודי יקר בשם משה גבירץ: "יש לי חברה לייצור והתקנת שילוט לעסקים, שמפרנסת תשע משפחות משלנו. רוב לקוחותיי נמנים עם המגזר החילוני. התגובה שלהם אחרי המפגש הראשוני היא: אם אתה חרדי שרוצה לעבוד, אנחנו יודעים שנקבל את הכי טוב! "ומה התגובה החרדית? נבדוק; נדבר; יקר לנו. רק לאחרונה ענה לי מנהל רשת חנויות חרדי: 'יש לי חבר בתל אביב שעושה עבודה מדהימה. שווה לי לשלם לו יותר'. למה???" סיים בכאב.

אני מדמיין לעצמי כמה מכם יושבים עכשיו ומנסים לעשות חישובים כלכליים, אם התאוריה נכונה או לא. אולי הגיע הזמן להפסיק לדבר כלכלית, ולה-

תחיל לדבר יהודית או הלכתית? הרמב"ם והשולחן ערוך מונים שמונה דרגות בנתינת צדקה. "המעלה שאין למעלה ממנה", שעומדת אפילו לפני מתן בסתר היא: "המחזיק ביד ישראל המך ועושה שותפות או ממציא לו מלאכה כדי לחזק ידו, שלא יצטרך לבריות". כמה פרדוקסלי שיהודים שמצטיינים כל כך במצוות צדקה ומחפשים הידורים רבים בכל תחום, שוכחים את ההידור הגדול מכולם.

כשאתה מתעקש לקנות אצל חבר שפתח חנות נעליים שכונתית, ובגלל חוסר היכולת להתמודד עם מחירי הרשתות הוא נאלץ למכור בחמישים שקלים יותר; או כשאתה מעדיף בעל מקצוע שיש לו משפחה ברוכת ילדים שמחייבת אותו לקחת על כל קריאה יותר ממקבילו, שמפרנס רק ילד ובעל חיים, אתה יכול לחשב את ההפרש כצדקה הכי מהודרת שלך. יום יבוא והוא יתרום חלק מהכסף הזה לאחרים. (האם אפשר לדמיין צדקה גדולה יותר מזו, שאפילו את הזכות לחלק את הצדקה שלך אתה תורם לאחיך? רבי לוי יצחק היה עושה מזה מטעמים.) קיצר, תהיו אמריקנים. "צאו והתפרנסו זה מזה".

ובשבוע הבא: איך מסייעת הקהילה האמריקנית לחרדים להקים עסקים עצמאיים.

ם אתה רוצה לשכנע מישהו, לימדו אותנו בבית הספר של החיים, דבר אליו כשהוא שבע. ובכן, כדי להתחבר לסדרת הפתרונות המובטחת נתחיל בשיעור קצר על הקולנירניה האמריקנית.

ארה"ב היא אומת 'ג'אנק-פוד', וככזאת ההבדל בין המזון האמריקני לבין זה שבארץ הוא תהומי עד בלתי ניתן לגישור, למעט הברשר האמריקני שמנצח בענק. נכון שעל טעם ועל ריח אין להתווכח (כלל שלא עצר שום ויכוח מעולם), אבל בכל הנוגע לסטנדרטים של איכות, עם כל הכבוד למפעלים היהודיים, ולטור זה יש הרבה כבוד אליהם, ארצנו הקדושה מנצחת בנוק-אאוט. חלק גדול מהאמריקנים לא יודו בזה, אך אם תשאלו כל אחד מהם בשקט מה הדבר הראשון שהם רצים לקנות כשהם מגיעים לארץ, בקול הם יענו: לא כלום. בשקט תשמעו תגובות מאוד מגוונות. בינינו, אי אפשר להשוות בין מוצרי החלב האמריקניים לרמת האיכות של 'תנובה' או 'טרה', לדוגמה. כך גם ה'סנעקס' (החטיפים), האייס-קרים (הגלידות), הקייקס (העוגות). יש אומנם כמה מוצרים באיכות דומה, כמו מלח ו... בעצם זהו.

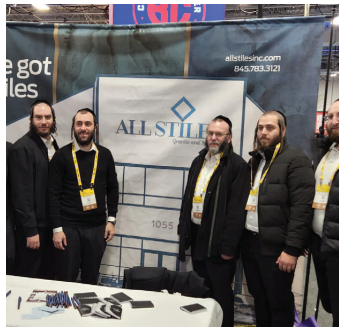
דווקא השתייה המתוקה יוצאת דופן. המיצים הטבעיים, בריאים, טעימים וזולים יותר מאשר בארץ. אך השתייה המוגזת מהייצור החרדי! 'סופר-דרינק' ז"ל יכולה להיחשב שמפניה לעומתה. ובכל זאת, בכל שנות מגורי באמריקה לא זכיתי למצוא באף חתונה חסידיית (באחרות לא יצא לי להשתתף) שתייה אחרת מלבד ה'סופר-דרינק' המקומי. האם אין בארה"ב 'קוקה קולה' או 'פריג'ט' מהארץ? יש גם יש, וגם אם לא, אני מכיר מחותנים שיש להם די כסף או שיגעונות (לרוב שניהם יחד), כדי לשכור גם את הדס קליין שתספק להם במיוחד מהארץ ארגזי שתייה במטוס פרטי.

כאן יש "שיגעון" אחר: אם זאת השתייה שהאחים שלי מייצרים, זה מה שאשתה. וזה אולי ההבדל הראשון. האמריקנים ה"נהנתנים" כביכול, יכולים להסתפק בלימון-ליים בסגנון סופר-דרינק, כי זה משלנו. אבל אנחנו, ה"מסתפקים במועט", צריכים 'קוקה-קולה'. אצל האחים שלנו בארה"ב "עניי עירך קודמים" הוא כלל פלדה. קונים פנימה, הופכים אותם לעשירי עירך, והם בתורם יתרמו לעוד עשירי עירך.

זה לא זול. אפילו הגויים יודעים שבחנויות היהודיות הכל יותר יקר. שם המשחק הוא פירגון. אני שמח שאתה מרויח, ואשלם על כך יותר. כשאצטרך אתה תהיה שם כדי לשלם לי.

זה ממש לא נגמר בשתייה. השבוע התקיים בניו-ג'רזי יריד בנייה חרדי בהשתתפות קרוב ל-400 (!) חברות חרדיות מכל תחומי הבנייה: מברזל ופלדה ועד למתקני מעליות ומטבחים. איך הגיעו למספר הבלתי נתפס הזה? כי במשך שנים לא היה כמעט יזם בתחום שחשב להעדיף חברה לא יהודית, גם אם היא טובה או זולה יותר. להפך, כשגילה שבתחום מסוים אין חברה חרדית, הוא הציע לחרדי להקים אותה מתוך ידיעה שכבר ביום הראשון הוא יקבל את כל הביזנעס. וכך עוד ענף שמגלגל עשרות מיליארדים הוכנס כולו לבית פנימה.

זיכרון ילדות עולה בי. ילד בן 11 הייתי, כשיום אחד חזר אבי מורי שיחי מהמכולת נרגש כולו, ובידו שקית מלאה במוצרי חלב. "נפתחה מחלבה חדשה בבעלות חרדית", הכריז בהתרגשות. 'מחלבת



ביתן בירד הבניה החרדי שבוע שעבר

הנה הכסף 2



בוא ננסה להבין מה עובר בראשם של אחינו בארה"ב, שמוכנים לשלם יותר כדי לקנות אצל האחים שלהם. הרי אין ספק שמדובר בסוחרים ממולחים, לפחות כמונו. אז מה ראו הם, שחיים במדינה שמקדשת את הדולר, לשטות זו? הם יותר טובים מאיתנו? לא (גם לא פחות מאיתנו). הם פשוט חושבים אחרת. בוא נעזור לו עכשיו כדי לחסוך לו ולעצמי הרבה סבל בהמשך; בוא נעזור לו עכשיו כי בכסף הזה הוא מפרנס היטב עוד כמה אחים שלי, בכך שהוא משלם להם יותר מהמוצע. וזאת גם התשובה למי שחושב שהתהליך הוא חד סטרי. הסיבה שבי חנויות יהודיות מסכימים לשלם יותר היא כי הם משלמים לעובדים היהודיים יותר. ברגע שהם יבינו שעומד מולם אדם לא ישר שמנסה לעשות עליהם סיבוב, הם יוציאו אותו לריקוד סיבובים חסידי מעורר סחרחורת, שבסיומו ימצא את עצמו בלי קונים.



ועכשיו לפתרון. כך מסייעת הקהילה האמריקנית לחרדים להקים עסקים עצמאיים: בארה"ב יש ארגונים מיוחדים, שתפקידם לעשות הכל כדי לעזור לחרדים למצוא עבודה.

אוקיי, עכשיו זה כבר ברור. אמריקה שיגעה את הוואהל הזה לגמרי. עוד אחד שחושב שהוא "גילה את אמריקה". שמישהו יתנדב לספר לו שבארץ יש עשרות ארגונים כאלו כבר שנים. יפה, עכשיו בוא נשמע איך אותם ארגונים אמריקניים מגדירים את התפקיד שלהם.

"להפוך חרדים לבעלי צדקה". ובמילים פחות מכובסות: להפוך חרדים לעשירים, ובמקרה הפחות טוב: לבעלי עסקים עצמאיים ומצליחים. כדי להבין יותר לעומק את התהליך המופלא קיימתי שיחה עם אחד ממנהלי אותם ארגונים, יהודי יקר בשם ר' אהרן גרוסמן, מארגון 'וחי אחיך עימך' ו-Staffing NYS. ר' אהרן עצמו הוא איש עסקים מצליח ששם לו למטרה לעזור לעוד חרדים להצליח גם הם, שלא על מנת לקבל פרס. את התשלום, הוא טוען, "אני מקבל ישירות מהקב"ה בכפל כפליים בעסקים הפרטיים שלי.

"התהליך הראשוני זהה על פניו לתהליך בארץ: כשיהודי פונה אלינו הוא עובר אבחון שמזהה לפי תכונות האופי שהוא ניחן בהן איזה משלח יד יתאים בעבורו".

בשלב הזה הארגון בעצמו פונה לבעלי עסקים כדי להשיג ליהודי עבודה בתחום המדובר. אבל כאן זה רק מתחיל. כי גם לאחר שהוא התחיל לעבוד, הארגון עוקב אחרי ההתקדמות שלו, מלווה אותו מקצועית, וכעבור שנה אף מדריך אותו כיצד לבקש העלאה במשכורת. מקסים, נכון?

עוד לא התחלנו. כאן מגיעה הנקודה שהממה אותי, ולו נשכיל בא רצנו הקדושה לאמץ אותה, ולא רק אותה, אלא את הלב הענק שעומד מאחוריה, נוכל לפעול את השינוי המיוחל.

ברגע שמזהים שהאיש בשל לצאת לדרך עצמאית, עוזרים לו במה שהוא הכי צריך: כסף. מעניקים לו הלוואה בהחזר תשלומים נמוך במיוחד, ללא שום ריבית או היתר עסקה, כדי שיוכל להקים את העסק או להתחיל לסחור ולעשות כסף. יש כמה גמ"חים וקרנות מיוחדים רק לנושא הזה.

"עכשיו אתה מבין למה היהודים בארה"ב מצליחים עוד יותר מהאחרים האחרים שסביבם?" שואל ר' אהרן. "לא כי בארה"ב קל יותר לעשות עסקים כפי שרבים מאחיך בארץ חושבים, אלא כי יש להם משהו שאין לאף אחד אחר: יש להם אחים שיעניקו להם מכספם, בלי שום רווח, מתוך פרגון אמיתי שגם האחר יצליח ויתעשה. מי יכול

לפי חלק מהתגובות שקיבלתי השבוע מסתבר שיהודים מסוימים חגגו השבוע חג מיוחד. ואיני מתכוון לחנוכה אלא לחג פנים חרדי חדש 'חג העסק(ג)ים הקטנים'. הנה מה שסיפר לי ידיד: "השתתפתי במוצאי שבת במסיבת חנוכה משפחתית ושמעתי את גיסי מספר לגיס נוסף שאיתו הוא מנהל עסק משותף על הטור האחרון שלך, שבו קראת ללמוד מאחינו האמריקנים ולקנות אצל האחים שלנו, גם אם זה יקר יותר. התגובה של גיסי השני הייתה: 'אללה, בוא נעלה מחירים'". לפני שאתייחס לכך עלי לעמוד בהתחייבות משבוע שעבר, ולספר קודם כיצד מסייעת הקהילה החרדית באמריקה לחבריה להקים עסקים עצמאיים.

זהו פתרון מהפכני שיכול להפוך את הכלכלה החרדית בארץ מן הקצה אל הקצה. כדי שנבין את הרעיון לעומק איאלץ להתחיל בהקדמה קצרה, שתעניק גם מענה לאלו שחושבים שמותר להם לבגוד בנאמנות של האחים שלהם כלפיהם ולהעלות מחירים גם שלא לצורך.

אנחנו אלופי העולם בחסד. אין עוד מגזר בעולם שיוודע להעניק לכל אדם ובכל מצב כל עזרה שרק אפשר להעלות על הדעת, מרגע לידתו ועד זיבולא בתרייתא. התינוק נולד וצריך עריסה? אפילו לא צריך לקנות, יש גמ"ח; התינוק נולד בערב שבת אחר הצהריים וצריך להכין 'שלוש זכר'? יש גמ"ח; התינוק צריך בגד לבית? גמ"ח; הוא גדל, נפל מהאופניים ונקע את הרגל? 'עזר מציון'; צריך כסף לבר מצווה? גמ"ח; כסף לחתונה? ת"ת; שולחנות לשבע ברכות? גמ"ח; החתן דגן קנה סובארו אברכים שנתקעה בנסיעה הראשונה? יש 'ידידים'; צריך לקנות דירה? 'הגמ"ח המרכזי'; הוא לקח את הכסף והשקיע אותו אצל נוכל שעקץ אותו? שורה של ארגוני חסד יהיו שם לעטוף אותו בחום ובאהבה, לשלוח סלי מזון, לכנס את המשפחה, לערב את העסקנים שייכנסו במסירות בעובי הקורה וינסו להחזיר אותו לדרך המלך, ישיגו עבורו גמ"חים, והם בתורם ילוו לו סכומי כסף בשמחה.

ואחרי כל התשבחות מגיע ה'אבל' הגדול. הצד השווה של הפרגון הבלתי נתפס הזה הוא אם מולנו אדם נזקק או מי שהתרסק לקרשים (מטפורית).

אבל מה קורה אם אדם מצליח יבקש את עזרתנו? כי בינינו זו לא ממש חכמה לבשל אוכל לש"כנה שיושבת שבעה על ילד שנהרג בצורה טרגית. אנחנו לא עושים זאת למענה אלא למעננו, כי לא נוכל להשקיע את המצפון שלנו אם נתעלם ולא נבשל. אולי זה בכלל לא חסד אלא סתם פעולה אנוכית?

המבחן האמיתי יהיה לכאורה אם נכין קינוח לשכנה עשירה שעורכת שבע ברכות יוקרתי וברגע האחרון המעדנייה ביטלה לה את ההזמנה של הקינוח. ההיגיון אומר: "למה שאני אעזור לה? שתזמין במעדנייה אחרת. הרי כסף לא חסר לה". אלא שכאן מדובר בחסד אמיתי. האם גם אז נהיה מסוגלים לצאת מאזור הנוחות ולעשות את זה בלב שלם, למרות שהרגש צועק "לא"?

ואחרי ההקדמה הזאת נעבור ברשותכם לאמריקה. אין לנו במה להתבייש במאומה בעולם החסד האמריקני, אך ישנה נקודת שוני אחת שהיא עשושה את ההבדל העצום בינם לבינינו. שנינו מתכוונים לשם שמיים ורק ההבדל במנטליות ובצורת החשיבה משנה את הכל. הם גם עוזרים, הם גם מסייעים, אבל הם רק נמצאים שם שלב אחד קודם, לפני שהחבר או השכן הופכים לנזקקים.

כי הם פ-פ-ג-ג-ג-ג-י-ים!

יש רק הבדל אחד: בארץ לילו לך כסף רק לאחר שכבר קרסת. אנחנו פשוט עושים את זה צעד לפני



את היהודי לעבודה וילמד אותו את רזי המקצוע מלמטה למעלה".
 בשלב הזה אני מסרב להאמין: שאדם ישלם מכספו לעובד שבא ללמוד את
 המקצוע ולהפוך בהמשך לסוג של מתחרה?
 כשהוא רואה שאני מסרב להאמין, הוא מביא לי עוד דוגמה: "הגיע אלי
 יהודי מבורו פארק, שאחרי אבחון הגיע למסקנה שהוא רוצה להקים ביונס
 בתחום הדגים. הרמתי טלפון לחנות דגים בווייליאמסבורג, הסברתי להם במה
 מדובר והם קיבלו אותו לעבודה".

לאיזו עבודה? וכאן מגיע הסוד השני שמקפל בתוכו נקודה יסודית לרבים
 מאיתנו שמוכנים להואיל בטוב ליבם לצאת ולפרנס את משפחתם, רק אם יציעו
 להם משרת מנהל כיהא למעמדם. אם לא, הם מאיימים, ימשיכו לגלגל גמ"חים.
 כאן בארה"ב בעל העסק לעתיד הלך לעבוד במטבח הדגים הנוסף עם הגויים
 המקסיקנים, לסחוב ארגזים, לחתוך סלמון, ובעיקר ללמוד איך עסק למכור
 דגים עובד. כיצד מפלטים דג, כיצד ארוזים, כמה זמן מותר להחזיק אותו במקרר
 כדי שייחשב לטרי, איך משרתים לקוחות. ורק אחרי ש' אהרן הגיע למסקנה
 שהוא כבר בשל לדרך עצמאית, הוא ילווה אותו לשלב הבא.

"אגב, שני היהודים הללו בעלי צדקה גדולים היום", הוא חייב להוסיף.
 אבל אני עדיין לא נרגע ממה ששמעתי. יהודים מוכנים להסתכן ולהלוות
 למישהו כסף כדי להקים עסק? ועוד יותר מזה: מוכנים להכניס מתחרה לעסק
 שלהם וללמד אותו את רזי המקצוע? ראו נא מה בכוחו של פרגון לעשות!
 לסיום אני שואל את ר' אהרן: לכמה יהודים עזר הארגון שלך אישית?
 "לאלפים. אבל אם אתה מתכוון לכאלו שעברו את כל התהליך הארוך
 שתיארתי, יותר מ-1,200 בלי עין הרע".

הנה לכם, אחיי היקרים, תוכנית מהפכנית ישימה, שמעמידה אתכם בנקודת
 פתיחה הרבה יותר טובה מכל אדם אחר בארץ שצריך לפתוח עסק. הרי אף אדם
 מחוץ למגזר החרדי לא יכול להשיג הלוואה בלי שקל ריבית כדי להקים עסק.
 כל מה שצריך הוא קבוצת בעלי עסקים עם ניסיון ושאר רוח, שאינם
 צריכים לתרום שקל מכיסם אלא לתרום מזמנם כדי להכשיר את האחים
 שלהם, ללוות אותם, ובעיקר להיות מי שהמילה המקצועית שלו תעניק את
 היכולת לגמ"חים, לחברים או לבני משפחה להעניק להם כסף להקמת העסק.
 זה אומנם גדול מדי לארגון אחד אבל בכל עיר או חוג בוודאי אפשר להקים
 מיום שכוה, אם רק יזהרו שלא להפוך אותו לקהילתי וסקטוריאלי, מה שימנע
 את היכולת לשיתוף פעולה מצד אנשי עסקים ובעלי מקצוע מחוץ לקהילה,
 שהם קריטיים להצלחת המיזם.

כדי שזה יקרה יש צורך במילת קסם אחת: פרגון.



ולסיום: רבים מהמגיבים שאלו אותי בעקבות הטור שפורסם בשבוע שעבר
 אילו פתרונות מעשיים יש כדי לקדם את הנושא של "וחי אחיך עימך". האמת
 היא שאחרי התשובה האחרונה זה כבר לא משנה. קודם אנחנו צריכים לשנות
 את ההסתכלות שלנו ולהתחיל לרצות באמת שכולם מסיבינו ירוויחו טוב.
 לאחר מכן תמצאו דרכים הרבה יותר יצירתיות ממני כיצד לעשות זאת.

הנה כמה: אפשר ליוזם תערוכות ייעודיות שבהן יציגו נותני שירות בכל
 תחום, החל בבנייה וכלה בהייטק, את השירותים שלהם ליוזמים ובעלי חברות
 ועסקים גדולים הן מהמגזר החרדי והן מחוצה לו; אפשר לאגד את כל העסקים
 ונותני השירותים החרדיים לפי קטגוריות בספר טלפונים, קו טלפון להזמנות
 לפי קטגוריות, כי נכון להיום רובנו לא יודעים בכלל אילו אנשי מקצוע חרדים
 יש בכל תחום; היה גם מי שהציע להשיק כרטיס אשראי שמעניק הטבות
 לקונים בעסקים חרדיים. תמשיכו מכאן לבד.

ולכם, אנשי העסקים ונותני השירותים החרדיים: אם אתם רוצים להצליח
 תהיו אמיינים ובעיקר תעניקו שירות טוב. כי מעשרות תגובות שקיבלתי גיליתי
 שהסיבה העיקרית לסירוב להשתמש בנותני שירות משלנו הוא השירות שאינו
 עומד בסטנדרט הרצוי. בהצלחה.



ר' אהרן גוזמאן טאם בשבת 'קרבנתו'



תערוכת עסקים חרדית

להתמודד עם דבר כזה?

ברגע ששמעתי את זה כמעט "עפתי" מהכיסא לתקרה. אבל אז נחתתי
 חזרה בעודי ממלמל בביאוש: "אוקיי, באמריקה זה יכול לעבוד, כי ברוך השם
 יש לגמ"חים הרבה כסף. בארץ אין סיכוי שזה יקרה".
 בן שיחי שמעבר לקו התחיל לצחוק בקול ואמר לי: "איי רפאל, רפאל.
 חשבתי שאמריקה השפיעה עליך והתחלת לחשוב בגדול. אתה מאכזב אותי. לנו
 יש גמ"חים? עולם הגמ"חים האמריקני לא מתקרב לגודל של עולם הגמ"חים
 המפואר בארץ הקודש.

"יש רק הבדל אחד: בארץ ילוד לך כסף רק לאחר שכבר קרסת. אנחנו פשוט
 עושים את זה צעד לפני".

ר' אהרן ממשיך להכות על הברזל החם: "בעצם אתה צודק. לגמ"חים
 בארה"ב אין מספיק כסף כדי להעניק הלוואות גדולות בסדר גודל שגמ"חים
 בארץ מסוגלים להעניק. אז מה עשינו במשך השנים? מכיר את המגביות
 שעושים בארץ כשמישהו מבני המשפחה קורס רח"ל? אוספים את כל המשיג
 פחה המורחבת או חברים ומבקשים מכל אחד לתחום הוראת קבע או להשיג
 הלוואה. אני עושה בדיוק אותו דבר אבל לפני שזה קורה. אנחנו מכנסים את
 המשפחה המורחבת. מספרים להם שהבן יקיר שלהם הגיע למצב שהוא יכול
 להקים ביונס עצמאי שיפרנס אותו בכבוד, והוא זקוק לתמיכה של קרובי
 המשפחה כדי להצליח.

"לא מדובר בתהליך קל", הוא ממחר להדגיש. "כי כדי להצליח להקים עסק
 צריך להתחיל מלמטה".

כשאני מבקש דוגמאות הוא מתחיל לספר בשטף: "לפני כמה שנים הגיע
 אליי יהודי שאובחן כמי שמתאים לקטגוריית עבודת כפיים. ביקשתי ממנו
 לקחת ספר טלפונים ולמצוא בקטגוריה זו תחום שהוא מתחבר אליו. אחרי
 כמה דקות הוא חזר אלי עם תשובה: ריצוף פרקט.

"גם הוא וגם אני הבנו שכשהוא אומר את זה הוא בעצם מתכוון להקמת
 ביונס של ריצוף פרקט, אבל שנינו גם ידענו שתהליך ארוך לפנינו".

וכאן מגלה ר' אהרן את שני הסודות המרכזיים להצלחת כל התהליך שבל-
 עדיהם כל הרעיון המדחים הזה לא יכול היה להצליח: "הרמתי טלפון ליהודי
 ממונסו שיש לו כבר ביונס בתחום, הסברתי לו במה מדובר וביקשתי שייקח



הנה הכסף 3



אז כיצד הצליחו 22 יהודים לגייס סכום כזה? סטטן-איילנד הוא אחד מחמשת הרבעים שמרכיבים את העיר ניו-יורק, ומתגוררים בו כיום כ-700 משפחות חרדיות, שכמענה למצוקת הדיור עברו לשם בשנים האחרונות, בעיקר מ'בורו פארק' הנמצאת במרחק כארבעים דקות נסיעה.

באקט נדיר של אחדות ופרגון, גם במושגים של אמריקה הא-פוליטית, התגייסו כלל הקהילות ברובע ולקחו על עצמן יעדים אישיים עבור בית כנסת שהם כלל לא מתפללים בו. כך היו דפי קמפיין של בתי המדרש: 'אגודת שומרי הדת', 'ערבי נחל', 'חונכת התורה', לצד דפי קמפיין של קהילות גור, ויז'ניץ ועוד, שגייסו ביחד סכומים ניכרים. השיא היה, כשגילית דף קמפיין של קהילת בעלזא בשכונת טומס-ריור שבלייקווד. הייתי בהלם, כי בימים אלו ממש המשרד שלנו עסוק בהכנת קמפיין עבור הקהילה הזו, מה שלא מנע מהם לאסוף כסף שבוע קודם עבור בית כנסת במרחק שעתיים נסיעה מהם. ככה זה כשאחדות ופרגון נפגשים ביחד. אבל כל זה מתגמד למול מה שאספר לכם עכשיו. התורם הכי גדול בקמפיין היה יהודי יקר בשם ר' יצחק מאיר צימענד, שתרם לא פחות ממאה וחמישים אלף דולר עבור המקווה. מה החידוש הגדול? ובכן ר' יצחק מאיר דן הוא חסיד סאטמר שגר בכלל בבורו-פארק. אין לו שום קרוב, גואל או מודע בסטטן-איילנד. אין לו גם שום קרבה משפחתית או עסקית למישהו בקהילה. מה כן? חבר של חבר הפגיש בינו לבין ר' ארי' גרינצווייג, הרוח החיה בקהילה, וכשהיהודי היקר הבין שקהילה יהודית מקימה מקווה ברחוב שבו אין עדיין, הוא היה הראשון לתרום. ככל שאני מנסה לדמיין סיטואציה דומה בארץ, אני מגיע למסקנה שהדבר הקרוב ביותר לאחדות הזאת תהיה, כשאחד הצדדים יסכים בכלל לטבול במקווה של השני, בחינם כמובן.

וזאת, חבריי, נקודה קריטית, כדי להבין מדוע בארה"ב הכסף החרדי נשאר פנימה. כי כשיהודי קונה בחנות יהודית, לא משנה אם הבעלים חסיד, ליטאי, ספרדי, הוא יודע שהוא קונה ממי שיעזור לו למחרת, כי כאן אין מחיצות בין אחים, כולם תורמים לכולם ובענק.

לפני שבועיים התארחתי אצל הנגיד החב"ד ר' דודי פרקש (טור נפרד בל"ג), הבעלים של RFK Financial. שותפיו הם חסיד סאטמאר וחסיד גור, והלקוחות הגדולים ליטאים למהדרין. על שמו של כל אחד מהשותפים האלו רשומות תרומות לא מבוטלות למוסדות של האחר. כי כאן גבירים חסידי גור תורמים בקביעות סכומים גדולים ל'תולדות אברהם יצחק', ליטאים מפלעטשוב ל'תולדות אהרן', חסיד צאנו יתרום קומה בבניין של באבוב, וחסיד סאטמאר יתרמו למוסדות 'עטרת שלמה' הליטאיים, למרות שהם לוקחים כסף מהציונים רח"ל. והספרדים? הם כמו הסאטמרים, תורמים לכ-1-1-1. לכן, כשיהודי נכנס לחנות יהודית, הוא יודע שלא רק רוחנית אלא גם מעשית הקנייה תשתלם לו במוקדם או במאוחר.

אז יש לי חלום, אומנם לא מציאותי עדיין, אבל זה היופי בחלום, הוא לא מוגבל - שיום יבוא וספרדי שיקנה בחנות של אשכנזי בארץ יעשה זאת בשמחה, כי הוא ידע שמחר בעל החנות יתרום ארון ספרים לבית הכנסת הספרדי שבו הוא מתפלל. וכשליטאי יקנה אצל חסיד הוא ידע, שמחרתים הוא יתרום לכולל אברכים שלו. וכשחסיד יקנה אצל ליטאי הוא ידע, שבשבוע הבא הוא יתרום לשיבה של החסידות שלו. בקיצור, שהמושג 'וחי אחיך עמך' יהפוך למשהו אמיתי בכל שלב בחיים שלנו. לו יהי.

וזה וגם אבוש, שאחרי סדרת המוסר שאני מרביץ בכך זה שבועות ללא טיפת בושה, תקף אותי השבוע חשש לכתוב על נקודה שבעיניי היא קריטית, כדי להטמיע בכלולנו את המחויבות לפרגן ולפרנס יהודים משלנו, לא משנה מאיזה חוג ועדה (גם ככה יש מספיק ישראלים שכועסים על 'היורד הזה' שלא מפסיק לחנך אותם). אבל אז אינה הקב"ה לידי שני אירועים, שראיתי בהם אות משמיימים שלא עליי להחליט מה ראוי לי לכתוב ומה לא, תפקידי הוא לתווך לאחיי שבארץ נקודות יפות מחייהם של אחיהם בארה"ב שזכיתי להיחשף אליהם, וכל אחד יחליט אם ברצונו לקבל אותן או לא.

הראשון אירע באירוע התרמה, שבו סיפר הנגיד הנודע ר' לואי שיינר ממונסי, סיפור אישי מטלטל, שמוכיח עד כמה פרגון יכול לשנות את חייו של יהודי אחר.

וזה סיפורו: "לפני עשרים שנה ניסיתי לעשות את הדיל הגדול בחיי. הייתי אז 'שיבה קיד' (-ילד ישיבה, בתרגום מילולי) שרק שנתיים קודם יצא לעסקים. פניתי ללוסל נשיונאל בנק, כדי להשיג כיסוי פיננסי לעסקה שהייתה ענקית בכל פרמטר.

"עברתי את כל התהליך ואז הודיעו לי שבשביל עסקה בסדר גודל כזה, צריך את אישורו של יו"ר הנהלת הבנק.

"קבעו לי שיחה ליום חמישי עם היו"ר, נזרם באַבְס, שמבשר לי: 'מיסטר שיינר, היות ומדובר בהעברה אדירה, עשיתי עליך תחקיר.' "חשבתי לעצמי: 'תחקיר עליי? אף אחד לא מכיר אותי, אני חדש בביזנעס'.

"אך הוא ממשיך: 'פניתי ללקוח מיוחד שעושה איתנו כבר עשרים שנה עסקים, קוראים לו מיסטר ג'ק רייכנבאך (הנגיד ר' יעקב אליעזר ז"ל שנפטר לפני חצי שנה) כדי לשמוע ממנו עליך'.

"אמרתי לעצמי: 'מעולם לא ראיתי את האדם הזה ואין שום סיכוי שהוא מכיר אותי, אברכצ'יק עני, מלא רעיונות, אך ללא משאבים'.

"אבל יו"ר הבנק ממשיך: 'ההמלצה שלו עליך הייתה: 'מילה שלו שווה כמו מניית-זהב. הוא בחור אדיר, בלתי יאומן. איש הניהול הטוב ביותר שיש'. אם יש לך כזאת המלצה מג'ק, אין מצב שאנחנו לא נעשה איתך עסקים, סיים היו"ר.

"תראו מה זה פרגון', מתרגש ר' לואי, "בן אדם הסכים לסכן עשרים שנות מוניטין ולקדם עסקה של מאה מיליון דולר, עבור אדם שהוא מעורף לם לא פגש, רק כדי לפרגן ליהודי. המסר הזה מלווה אותי וצריך ללוות כל אחד לכל חייו, מה פרגון ומילה טובה על יהודי אחר יכולים לעשות". המקרה השני שהוכיח לי שאסור לי להרפות מהנושא, הוא מתחום העיסוק שלי. ולמרות שאיני נוהג לשתף אתכם באנקדוטות מעבודתי, לטובת העניין אחרוג השבוע ממנהגי.

במסגרת עבודתי כמנהל הקמפיינים של חברת צ'רידי בניו-יורק, זכיתי לנהל השבוע את אחד הקמפיינים הכי ייחודיים ומורכבים שניהלתי אי פעם. זה היה קמפיין להרחבת בית הכנסת של חסידי בעלזא בסטעטן-איילנד. הקהילה המתרחבת מונה אומנם לעת עתה 22 משפחות בלבד (ר' ארי' גרינצווייג היקר, תאלץ לסלוח לי, אבל בשביל המסר העוצמתי הייתי חייב לכתוב את האמת המלאה), אך הם הצליחו לגייס סכום הזוי של למעלה ממיליון דולר מכ-3,000 תורמים.

מי שמכיר קצת את עולם הקמפיינים יודע, שמדובר ביעד בלתי ישיים וכך גם סברתי כשהוצב בפניי האתגר.



לא כולל שירות

שחשדו בו שמשתיף איתם פעולה, עף הביתה. "בהרבה עסקים גדולים בבעלות חרדית וגם אצל המורות והגנות, השכר הוא פשע של ממש. נשות אברכים שמתעקשות לעבוד במסגרת חרדית ומוכנות לעבוד בכל דבר כדי שהבעל יוכל לשבת וללמוד, מש- תכרות משכורת רעב.

"גם המעסיקים החילוניים יודעים היום, שלחרדים אפשר לשלם פחות! הרבה פחות. ורואים את זה בעוד תחומים. אולי החרדים בא- מריקה משלמים טוב לאחים, לא החרדים בארץ.

"לכן אני מבינה בהחלט למה החרדים בארה"ב מוכנים לקנות אצל אחים שלהם גם אם זה עולה יותר, כי הם יודעים שיש לכך סיבה. אבל מדוע שאסכים לתמוך במי שמנסה לעשוק אותי ואת אחיותי בשם ערבות הדדית שאצלו היא לא קיימת?

"אני מאמינה שתקבל עוד תגובות בנושא. ואם תחליט לכתוב על זה, תביא בחשבון שזה יפריע לאנשים מסוימים, אבל אולי 'לעת זואת הגעת למלכות'."

והיא צודקת. קיבלתי עוד הרבה תגובות בנושא. הנה עוד אחת: "אני מהנדס בהכשרתי ובפועל מנהל פרויקטים בבנייה. אני עובד אצל 'היימשיער' שמנצל את העובדה שאין לי ותק וניסיון ומשלם לי פחות ממה שמגיע לי וכמחצית מהמינימום הנדרש לפרנס משפחה.

"ככל הנראה אני עובר לעבוד אצל יהודי חילוני, שמבין שכדי לקדם את האינטרסים שלו הוא צריך קודם כל לשלם שכר הגיוני לעובדים.

"התוצאה היא שהחילוני מתעשר בזמן שהחרדי 'מתפרנס יפה'. כי לאף אחד מהעובדים אין אינטרס להשקיע. הגיע הזמן לשנות את התפיסה, ושכל מעביד יבין שכשהוא משלם טוב לעובדים שלו הוא רק מרוויח." וכעת לנושא שהוא המשך ישיר לנושא תנאי ההעסקה: נושא השירות. זאת עדותו האישית של יהודי יקר בשם שוקי מייזליש: "אני ואשתי עובדים כעצמאיים. לדעתי הסיבה שבגינה רבים מעדיפים להזמין נר- תני שירות מבחוץ גם כשיש נותני שירות חרדים היא כי פעמים רבות השירות אצלנו לא מכבד, בזמנים, באמינות, ובעיקר כשצריך אותם אחרי הקנייה. יש מי שמתנערים, מתחמקים ולא מעניקים ללקוח את מה שמגיע לו בדיון.

"אני כמוכן לא מכליל. אשתי ואני מעניקים שירות מעל ומעבר, אבל קרה לא פעם שנכוונו מנותני שירות מאנ"ש."

וזה ממשיך. הנה עדותו של מנהל עמותה מאלעד: "לצערך, כשלקחתי שירות אצל אנשים משלנו רק התחרטתי. אתן לך דוגמה. הייתי מעורב בהקמת מקווה. בסוף השנה גיליתי ששילמתי לחברת אלומיניום על עבודה שהם לא סיפקו. הייתי צריך לרוץ אחריהם חצי שנה שיבואו להתקין משהו שהם לקחו כסף בעבורו. כל אחד בתוך העסק שולח אותי לאחור, ועד שלא אימתי בתביעה לא התקינו לי.

"למה? כי הם סומכים על זה שאנחנו אחים וכרדי לא אטבע אותם. אבל בהתנהגות שלהם ושל כמוהם, הם גרמו נזק ישיר לעוד אלפי בעלי מקצוע חרדיים, שכעת אני חושש להשתמש בשירותיהם."

והנה עוד עדות אישית: "בשבוע שעבר רצתה ההשגחה ותקרתי את גלגל רכבי. נזכרתי בטור שלך והחלטתי שאעדיף פנצ'ר-מאכר משלנו. ואכן על הבוקר התייצבתי בחנותו. אני יושב וממתין בחוץ ממחר מאוד לעבודה. כתוב על השלט שהחנות נפתחת בשעה 7:30 בבוקר. אני מחכה ומחכה וכשראיתי שכבר כמעט שמונה בבוקר והבן אדם כנראה עוד מתהפך על ייצועו, התייאשתי ונסעתי למקום חילוני שפותח בשבע

כשהתחלתי לכתוב את סדרת הטורים 'איפה הכסף', חשבתי שאני מגלה לכם את אמריקה. אז חשבתי. כי מהר מאוד גיליתי שיותר ממה שאני מגלה לכם, אתם הקוראים והמגיבים מגלים לי. בשום קונסט- לציה לא דמיינתי את כמות התובנות המדהימות, הנקודות הצודקות, התיאוריות המחכימות, העדויות המרגשות ששלחתם לי, על שינוי הכיוון הפרטי שלכם בעסקים ובהרגלי הצריכה ואפילו הנופיות הרחומות שקיבלתי מכם על החוצפה לנסות לחנך את הישראלים (מה לעשות זה חלק מה-DNA הישראלי שלי).

אחרי שישה שבועות שבהם נאלצתם לקרוא את התיאוריות שלי, הגיע הזמן לתת במה לתובנות החשובות שלכם. ותאמינו לי, הן כל כך נכונות וכל כך מדהימות, שכדי לכתוב את כולן אודקק למגוון מורחב. אך פטור בלי כלום אי אפשר, לכן אתמקד השבוע בנושא החם של "וחי אחיך עימך", שהעלה לשיח הציבורי את הצורך לקנות מהקרובים אלינו, שזקוקים לנו כדי לשרוד ובעיקר כדי להצליח (למדנו כבר שזו לא בושה) כי רבות מהתגובות נגעו בנושא הזה מכל הזוויות.

היו שהעלו את זעקת העסקים ובעלי המלאכה הזעירים, שרואים בעיניים כלות את אחיהם מעדיפים אחרים על פניהם בגלל חיסכון של כמה שקלים. היו שהתאמצו להוכיח שברוך ד' בתחומים רבים ובאזורים שונים הציבור מקפיד לקנות בפנים. אשריהם ואשרי חלקם. אבל רוב התגובות נגעו בנקודה רגישה: תנאי ההעסקה והשירות.

בבואנו לדון בנושא שנוגע לעתיד כולנו, חשוב מאוד לשמוע גם את הקולות הללו אף שהם לא נעימים, כי לצערנו, הם רבים מדי.

אך לפני כן חשוב להקדים: אסור לנו לחשוב שזה מעיד על הכלל. כי

אין ספק שלעומת אותם תיאורים שתקראו, יש אלפי מעסיקים ובעלי מלאכה אכפתיים, מפרגנים, שעושים את מלאכתם באמונה ובישרות ונותנים את הנשמה לעובד וללקוח (שבואו ונודה, גם הוא לא קל לפעמים). חשוב גם לציין את תנאי החסר שעיעמם מתחיל מעסיק או בעל מלאכה חרדי, לעומת מקבילו, הן בגודל השוק שיש לו, הן בגודל המשפחה שעליו לפרנס, הן בקשיי הניידות לבעלי מלאכה שרכב הוא הוצאה כבדה בעבורם בתחילת הדרך ומשפיע על הזמינות והשירות.

אך עדיין כאשר רבים מדי רואים בנושא הזה חסם לקנייה ושימוש בבעלי מלאכה משלנו, חובה עלינו לתת ביטוי לקול הזה לטובת כולנו. כי בסוף לכולנו מטרה אחת: לפרגן ולעזור זה לזה להצליח. ומי כמונו

הציבור החרדי יודע כיצד התנהגות לא ראויה של יחידים יכולה להזיק לציבור שלם.

נתחיל בתגובתה של אישה תושבת בני ברק, שתשמש פה לרבים וטובים שכתבו על הנושא הכאוב של תנאי השכר בעולם החרדי. אחסוך מכם את הפתיח ונגיע לנקודה: "אני רוצה להתייחס למשפט אחד מאוד קצר שכתבת בטור האחרון: **כאחים הם משלמים לאחיהם טוב.**

"אולי זה עובד ככה בארה"ב, אבל במקום שאני באה ממנו, ממש לא! "אמא שלי עובדת ב... (השם שמור אצל), שהוא כידוע בבעלות חרדית. השכר הוא שכר מינימום, והיא ממש לא 'כוח עז'. כל מה שהחוק לא מחייב לא משלמים. אין מושג כזה קידום. אין מושג של העלאה במשכורת ואין מושג של ותק. מי שלא מוצא חן בעיניו, מוזמן לעוף ניסו להכניס לשם את... שידאגו לאינטרסים של העובדים. כל מי

מהר מאוד גיליתי שיותר ממה שאני מגלה לכם, אתם הקוראים והמגיבים מגלים לי



לכך ששירות אדיב זה הא"ב. למי שרוצה להצליח".
והנה אחד אחרון, של י"ג: "הזלזול בקונים ובעובדים חרדים אצל עסקים מאנ"ש בארץ עובר הרבה גבולות, והקונים מצביעים ברגליים. אנו מוכנים לשלם מחיר גבוה כדי לפרנס את אחים שלנו, אבל גם מחיר גבוה וגם שירות גרוע, שווה: 'לצאת פראיר'.

"כולתי להביא אין ספור דוגמאות, אבל משום שאין ברצוני לדבר רע על אחים שלנו, אביא דוגמא הפוכה:

"בשכונה שלנו קיימת מכולת קטנה מהזן שהולך ונכחד. "כל העובדים, הקופאית, הסדרן ואפילו המנקה יהודים כשרים ויראים, ואף אחד לא מתיביש בתפקיד ה'פשוט' לכאורה, כי כולם מקבלים יחס מכבד מהבוס, חרדי יר"ש.

"המחיר לא זול, אבל רבים נוהרים לחנות הקטנה מהשכונה ומחוצה לה, ומבצעים בה אף את קניותיהם השבועיות, למרות שבמרחק כמה רחובות ישנן רשתות זולות בהרבה.

"מה הסוד של החנות הזו? שירות. בעל החנות תמיד מאיר פנים לכולם, ואין זו רק הארת פנים גרידא, חשוב לו שהלקוחות יהיו נינוחים ומרוצים.

"לכן אינני חושב שהמצב בשוק החרדי נגרם מראייה כלכלית צרה או מחוסר פירגון שלנו, הלקוחות. פשוט יש גבול עד כמה אפשר לנצל אותנו.

"כשרשת חילונית עושה עוול ללקוח או נותנת שירות גרוע, לפעמים מספיק שמישהו אחד יפרסם את החוויה שלו ברבים, כדי שאותה רשת חנויות תיכנס לקשיים. אנו ברוך השם לא מבססים את הקניות שלנו על חוות דעת כאלה ולכן אין גם גורם הרתעה וכל בעל עסק יכול לעשות ככל העולה על רוחו. אבל בטווח הארוך, כולנו משלמים מחיר יקר, כי הרבה עסקים בבעלות חרדית נתפסים כלא אמינים וחבל". סוף ציטוט(ים).

היות שאני האדם האחרון שיכול לתת מוסר לאחיי בארץ הקודש (מלבד לשתי אתכם במציאות החיים שאני נחשף אליה אצל אחינו ובשרנו בגולה), אשתמש בתגובה מדהימה שכתב לי ידיד יקר ר' אברהם ליברמן מהמרכז, בעל עסק עצמאי שמלווה משקיעים בתחום הנדל"ן.

בתגובתו תיאר את החוויה שלו כשנכנס לראשונה בחייו לחנות נעלי ילדים בבורו פארק עם התאומים המתוקים שלו. הוא מתאר את התחושה שהעניק לו המוכר: 'עכשיו אין עוד אדם אחר מלבדכם בעולם'. הוא מתאר כיצד המוכר מדד לילדים את כף הרגל, חלץ להם בעצמו את הנעליים, נעל להם את אלו שבחרו והסביר תוך כדי: "אתם לא חייבים לקנות". לבסוף חשב ידיו שהנעליים הישנות נעלמו, אך לפני שהספיק לחפש אותן ניגש אליו המוכר ובידיו קופסה, שבה הן כבר היו ארוזות.

"כשיצאתי מהחנות", כותב לי ר' אברהם, "חשבת לי עצמי: איזו חוויה עברתי פה? והתשובה מבחינתי ברורה ונוקבת: י-ש כ-ב-ו-ד. בעל החנות מעריך כל דולר שאתה נותן לו. כן, הוא יודע שעבדת קשה על הדולר הזה, ועכשיו אתה מעביר לו אותו, והוא מעריך אותך על כך. הוא לא עושה לך טובה שהוא מוכר לך. ממש לא. כהערכה על כך שבחרת להעביר לידי את פרי עמלך, הוא ייתן לך בחזרה כבוד בתהליך הרכישה.

"לא מדובר על הנחות, על הטבות, על סחורה מתחת לשולחן. זה לא זה, וגם לא צריך את זה. מדובר פה בהערכה אמיתית ללקוח".

את התגובה שלו הוא מסיים במילים האלו: "ברצוני לפנות אליכם, אחיי העצמאיים והשכירים. אינני בא לתת פה תוכחת מוסר, אינני בא לערוך הש" וואות. אך כבעלי עסקים אם נאמץ את הנרטיב הזה, אם נפעל באופן הזה, בטוחני שרואה שיפור גדול בעסקים. כי קשה ללקוח לוותר על מי שמראה לו הערכה לכספו".



והנה תמונה מרגשת ששלח לי מפקח בנייה, מפרויקט בנייה של בניין בן 24 דירות בבני ברק, שבו כל בעלי המלאכה החל מהאדריכל, המהנדס, המודד, הקבלן, מנהל העבודה, חברות הפיקוח, הקונסטרוקציה, האלומיניום, החשמל, האינסטלציה, הסניטריה, המטבחיים, דלתות פנים וחוץ, ואפילו עורך הדין המלווה, הם חרדים. כעת נשאר רק להפוך את זה לדרישת סף בכל הפרוייקטים האדירים שנבנים למגור החרדי, שאליהם נשאב רוב הכסף החרדי שההורים שלנו ואנחנו חוסכים מלחמנו, וכך תוך תקופה קצרה נחזיר פנימה עשרות מיליארדים, שעד היום יצאו החוצה.

בבוקר כמו שצריך. לצערי זה לא רק בשעות השירות, אלא בטיב השירות. לכן, כשנותני שירות בציבור החרדי ישוו את עצמם לנותני שירות מחוץ למגזר, נשמח לפרנס אותם. כבעל עסק הנצרך רבות לשירותים אחרים, אני יכול לומר לך מניסיון, שפעמים רבות זה לא כך וחבל".

וזאת תגובתו הדי ישירה של שאולי קליין מירושלים: "נתת לנו הרבה חומר למחשבה והרבה שיחות בשאלעש'דיעס. אני ספציפית לא קונה עקרונית אצל 'היימשיע' כי השירות לפעמים נורא, לא מכבד, צעקני והלקוחות בני ערובה. בחיים לא יחזירו לי כסף על פריט פגום. שעות הפתיחה גמישות לפי עצבי המוכר: אין מוכרות היום, חכו בתור עד לרוב השני.

"אתה תגיד שזה מעגל אחד, אם אקנה אצלם יהיה להם יותר כסף להשקיע וכי' אבל זה לא נכון. הם ממשכים לזלזל כי הם יודעים שחרדים לא יתלוננו לעולם, כי זה משהו משלנו".

זה סיפורו של ש"ר תושב ביתר עילית. "גם אני ראיתי תמיד לנכון להק" פיד לקנות ולהשתמש רק באנשים משלנו, אבל לצערי הרב נכוויתי לא פעם ברותחין. יש רעה חולה אצל הרבה נותני שירות משלנו, שמשעה שגדלו או אפילו כשהם רק מדמיינים כך, הם מתחילים לזלזל בלקוחות. מסתכלים עליהם מלמעלה למטה, והעיקר, ואת זה שמעתי מיותר מדי אנשים, נותנים לך תחושה שעליך להגיד תודה שהם בכלל מסכימים לעבוד בשבילך, בשעה שאתה זה שמפרנס אותם.

"רק לאחרונה הייתי מעורב במקרה שבו מנהל בנייה חרדי שאחראי על בניית בניין בית כנסת גדול נאלץ להיפטר מקבלן חרדי והביא תחתיו קבלן חילוני, בשל יחס מזלזל וחוסר שירות מינימלי. חס ושולם להגיד שכולם ככה, אבל היות ונושא הכלכלה העצמאית חדש יחסית אצלנו, אין כל כך את המודעות



המהפכה הביורוקרטית



שנפל מרגלותיו. גדל גוף היה האיש ולכן זה ארך די הרבה זמן. מספיק זמן כדי שכמעט אתנגש במעקה. שוב עצרתי בחריקת בלמים, וראשו האדיר התנפץ לתוך הדש-בורד. את השאגות שלו כל בית שמש שמעה. יש לי תחושה שעוצמת המכה גרמה לו לאבד את הזיכרון, כי מאז הוא החל להתבלבל בין ימינה לשמאלה. אבל את השם שלי הוא ממש לא שכח.

אתם מבינים שאחרי חוויית למידה שכזאת רוב הסטטרים בבית שמש הכירו אותי באופן אישי, כך שנאלצתי להשתמש הרבה זמן במוניות. וזה מביא אותי לדוגמה הבאה.

הידעת שכדי להיות נהג מונית במדינת ישראל עליך לעבור קורס של כ-150 שעות לימוד בן כמה חודשים? העידותי בכך שימים שלמים ביליתי בניסיון להבין מה למען השם הם לומדים שם? שירות? אדיבות? להרים מזוודות?

ואז זה היכה בי. תמיד התפלאתי מהיכן יש לנהגי המוניות הבנה נדירה בפוליטיקה ומדינאות, עוד יותר מראשי הממשלות ומהנשיאים עצמם. עכשיו הבנתי. אין מנוס מלהסיק שזה מה שהם לומדים באותם חודשים: לימודי דיפלומטיה וממשל. כי במדינת ישראל לוקחים כידוע כל דבר ברצינות, ועם כל הכבוד לראש הממשלה, המנהיגים בפועל של העם, אלו שמובילים אותו ביום יום, הם נהגי המוניות (ושופטי בג"ץ כמובן). רק הגיוני שצריך להכין אותם כהוגן לתפקיד החשוב.

אחרי שגיליתי שקורס נהגי מוניות הוא עוד מהקלים וכי ככה זה בכל מקצוע במדינה, התחלתי להבין את מורה הנהיגה שלי. גם הוא נאלץ לעבור שבעה מדורי גיהנום, ואת המרמור הוא הוציא על התלמידים. לא, לא כל המורים כאלו. להפך. יש גם מורים מדהימים, שאחד מהם נאלצתי להכיר אחרי שנכשלתי בכמה טסטים. התיאור הסרקסטי והמוזקצן הזה (כמו בכל סאטירה), בא לתאר את האבסורד שביצירת מנגנון ביורוקרטי מיותר ברובו.

אין זה באמריקה?
נתחיל ברישיון. אתה ניגש למשרד הרישוי, משלם כמה עשרות דולרים, עובר מבחן תאוריה, ומאותו רגע מותר לך לנהוג חופשי ברכב, אם יושב לידך אדם שיש לו רישיון. כעבור שבוע אתה יכול לגשת לטסט. לבוחן אין ברקסים בצד הימני כי הסטט נערך למרבה הפלא ברכב שלך, בחינם. רוצה להיות נהג מונית? אתה שוכר רכב, נרשם לתחנת מוניות ומתחיל לעבוד בצורה חוקית. לא כדרייבר של נסיעות חוץ אלא כנהג מונית מר-רשה בתוך העיר, שיכול לעבוד כל הזמן בלי לחכות שעות לנסיעה מבני ברק למודיעין. אפילו לא צריך להיות כתוב על הרכב "מונית". במונסי יש שלוש חברות מוניות רשמיות כאלו.

זאת רק ההתחלה. הסוד האמיתי של אמריקה הוא שבשביל להתחיל לעבוד ברוב העבודות אתה לא צריך ללמוד כלום (למעט מקצועות כמו רפואה, עריכת-דין, הייטק וכדומה), בעוד שבארץ אתה חייב ללמוד במשך שנים ולהוציא הון לפני שמותר לך בכלל להתחיל לעבוד בהן. משוכה זו חוסמת את היכולת של רבים כל כך להתחיל להתפרנס.

כדי שתבינו עד היכן הדברים מגיעים, נעקוף רשימה ארוכה של מקצועות כאלו, כמו אינסטלטורים, בנאים, רתכים ועוד, ונגיע לעבודה הכי מסוכנת: חשמלאות, שבארץ לומדים אותה למעלה משנתיים. לא תאמין אבל בארה"ב אתה יכול להיות חשמלאי חוקי בלי ללמוד אפילו שיעור אחד. כל מה שעליך לעשות הוא להתחיל לעבוד בהשגחת חש-מלאי מורשה.

אין זה שלא שומעים כל יום על בתים שעולים באש? ואיך באמת עובד הקונספט המדהים הזה? על כך בשבוע הבא.

ני יושב מול המקלדת ואצבעותיי רועדות. הפעם יותר מתמיד אני מרגיש שכל מילה בטור יכולה להרוס במחי קולמוס את הטורים הקודמים.



רבות התחבטתי אם לכתוב את הטור הזה, שייטכן שיעניק לאנשים מסוימים את התירוץ שהם כל כך מחפשים למה אין להם סיכוי ומדוע אינם צריכים להתעלות מעל הק-שיים האובייקטיביים שמקיפים אותם כטבעת חונקת.

עם זאת האמת צריכה להיכתב, גם אם היא כואבת או מייאשת. כי אם לקחתי על עצמי משימה לספר לכם, אחיי בארץ, שאצל אחינו האמריקנים קיימת מציאות אחרת שאולי אפשר ללמוד ממנה, חייבים להציג את התמונה כולה, לא רק את מה שנוח לתזה.

לכן אעז פניי ואבקש: אם אתם מחפשים תירוצים מדוע לא להתפרנס כשמתעורר הצורך או להקים עסק כשאפשר, אנא אל תקראו את השורות הבאות, הן לא יעשו לכם טוב. אם אתם מאלו שלא נכנעים ומאמינים בלב שלם שאם הקב"ה נתן לכם ניסיון סימן שעם זה בדיוק אתם צריכים להתמודד, השורות הבאות בשבילכם.

הגיע הזמן שתדעו: אתם חיים במדינה שכל מהלך החשיבה שלה בנוגע לעידוד והכשרת אזרחים להתפרנס, מעוות מהיסוד. מדינה שבמזוכים שצריך להילמד בפקולטות בנתה מפלצת ביורוקרטית, שתפקידה להציב כל מחסום אפשרי בדרכו של האזרח הפשוט לצאת לשוק התעסוקה. למפלצת הזאת קוראים "דת הלימודים".

כן, יש דת כזאת. היא אומנם חילונית אך מאמינה אוכפים אותה בא-דיקות פונדמנטליסטית, ומשתמשים בה שוב ושוב עד שהצליחו להשפיע גם עלינו שבלי לימודים כלשהם ורצוי במוסד להשכלה גבוהה, נישאר שואבי מים ורוכלי סדקית. הקמפיין שלהם כל כך הצליח, עד שגם אלו שעל פי דעת רבותיהם מתנגדים ללימודי מקצועות מסוימים או בכלל, שבויים בקונספציה שאין תקווה לאחריתם, ולעולם יישארו מנקי חדרי מדרגות בשעות הלילה, כי אין להם מושג שקיימת בעולם מציאות אחרת. כדי שנבין את גודל האבסורד, נצא נא בדרך החתחתים שעובר כל מי שיוצא לשוק התעסוקה, ומצבה הכלכלי של משפחתו הברוכה מחייב אותו להרוויח מעל הממוצע.

"דבר ראשון", יועצים לו החברים, "עליך להוציא רישיון נהיגה, שיי-שדרג את היצע העבודות שיעמוד בפניך ואת גובה המשכורת שתקבל". הולך היהודי, לוהו כסף שאין לו אפשרות להחזיר, ומתחיל תהליך ארוך שכולל 28 שיעורי נהיגה. מדוע 28? למה לא 27.5? הרי כל אחד מאיתנו שעבר פעם את הסיוט הזה יודע שחצי מהשיעורים מיותר ולולי החוק רובנו יכלנו לגשת לטסט מזמן. גם ככה ברוב השיעורים התלמידים משמשים נהגים פרטיים של מורה הנהיגה, שקובע את המסלול לפי רשימת הקניות שקיבל מהאישה.

וזה בדיוק מה שקרה בשיעור הנהיגה הראשון שלי. אחרי ההיכרות עם המורה והרכב, הוא הורה לי לנסוע לחנות פלאפל קרובה, והופ נגמרו ארבעים הדקות של השיעור. היות שקבענו שהשיעור הראשון יהיה כפול, הורה לי המורה לחכות ויצא לקנות לעצמו מנת פלאפל. כשחזר, התחיל הסיוט.

אם עד עכשיו הוא אמר לי לפנות ימינה או שמאלה, כעת, כשפיו היה טעון לעייפה בחמוצים וטחינה, העניינים הסתבכו. הוא ניסה לסמן בידיים, אלא שאני, לא יוצלח שכמוני, מתקשה קצת גם להתרכז בכביש וגם להבחין בתנועות ידיים מרוחות בטחינה. כשהבחין שאיני מגיב, נתן כזאת שאגה: ש-מ-א-ל-ה, שמרוב בהלה בלמתי וחצי מנה עפה לשמשה הקדמית. אחסוך מכם את ההתרחש באותן דקות. כשהמשכנו החליט המורה להתכופף ולהרים את אחד מכדורי הפלאפל





פרשת החשמל



והנה התוצאה: "כמובן שחלק מהתלמידים נשר במהלך הקורס המפרך. ומה שיותר מפתיע, שכששאלתי את אלו ששרדו אם הם מתכוונים לעבוד כחשמלאים, לפחות חצי מהם השיבו שדי נמאס להם מחשמל". ויהי מקץ שנתיים לימודים. החשמלאים המוסמכים יוצאים לשטח רק כדי לגלות ש"בתכל'ס מי שעושה את רוב עבודת החשמל אפילו בפרויקטים הכי גדולים, הם עובדים מהרשות הפלסטינית, שלא עברו שום הכשרה. אחריהם בא חשמלאי מוסמך, מקבל כמה שקלים וחותר על העבודה", הוא מסיים בכאב. כלומר בפועל רוב עבודות החשמל נעשות על ידי חשמלאים שלא עברו שום הכשרה. עולם הפוך.

עכשיו, אחרי שכאבתם עם מוטי מליק, בואו לניו-יורק אל שמי פרידמן. שמי הוא בנו של המחנך והסופר הנודע הרב אהרן פרידמן, מחבר הספרים 'גם אתה יכול', שבנה את ביתו עם ילדת ארה"ב והגיע להתגורר כאן. "תקופה קצרה אחרי החתונה", מספר פרידמן, "הבנתי שאם אני רוצה להיות אדם מן היישוב עליי למצוא עבודה."

"באמריקה אין פריבילגיה לבחור לעצמך עבודה 'מכובדת'; משום שכאן כל עבודה נחשבת מכובדת. ואז הציעו לי לעבוד בחברה של חשמלאים יהודיים. בהתחלתי גיחכת. הרי אין לי שום הבנה בחשמל. 'אל תדאג', ענו לי, 'למדו אותך בעבודה'."

"כך התודעתי לחוק הניו-יורקי, שהוא ההפך הגמור מהשיטה בארץ. כאן רוצים שתתחיל לעבוד ולהרוויח כסף כבר מהיום הראשון שלך, ולכן אינך יכול לגשת בכלל ללימודים לפני שאתה נכנס לעבוד בהדרכת חשמלאי מוסמך אחר. במהלך העבודה אצל החשמלאי אתה לומד בצורה הישירה ביותר את העבודה, כי הרי אין תחליף להכשרה מעשית. רק אחרי שבע שנים וחצי שבהן הוכחת שעבדת לבן, אתה יכול לקבל רישיון חשמלאי מוסמך, שיאפשר לך להעסיק חשמלאים אחרים תחתך."

פרידמן נכנס לעבוד בחברה של השותפים הנפלאים יענקי לנרוביץ ויואלי ובר, שעושים עבודת חשמל בפרויקטים הגדולים ביותר במנהטן. "משנה לשנה, ככל שהתקדמתי, כך גם המשכורת שלי עלתה. ואז כשהיה אפשר לגשת ללימודים לקראת קבלת הרישיון, הבוסים שלי היו אלו שמימנו את הלימודים". פרידמן מספר על נוהג נפלא של הבוסים שלו: "בשונה מהמתבקש, החברה בכלל לא מחתימה את העובדים היהודיים על הסכם אי תחרות, על אף כל מה שהיא משקיעה בהם במשך כל אותן שנים. כך שכאשר אחד העובדים מקבל את הרישיון שלו הוא יכול לעזוב ולהקים חברה מתחרה."

"לפני תקופה קצרה אחד העובדים החליט לצאת לדרך עצמאית, ובאבירות שאפשר למצוא רק בין יהודים, את ההלוואה הראשונה להקמת העסק העניקו לו הבוסים שלי". אשריכם ישראל.

"כישראלי לשעבר שיודע מה האחים שלי בארץ עוברים", ממשיך פרידמן, "אין יום שאני לא חושב על ההבדל בין ההזדמנות שארצות הברית נתנה לי לבין ההזדמנות שהייתי מקבל בארץ". לשיפוטה, שר העבודה החדש הרב יואב בן צור.

ולסיום קצת ענייני דיומא. הגעתי השבוע לארץ לשתי שמחות משפחתיות. באחת מהן סיפר מגיד המישרים הרב דוד משה בלוי מבית שמש על יהודי שהתלונן בפניו שהוא קרא פרשת המן כסגולה לפרנסה וזה לא עובד. "עניתי לו", אמר הבדחן, "שהסגולה דווקא עובדת; אתה זה שלא עובד".

ש לנו חובות לסגור. הבטחתי לספר לכם כיצד יכול אמ-ריקני להוציא רישיון בתוך שבוע; להתחיל לעבוד הרגע כחשמלאי, ולמרות זאת לא שמענו על בתים ורכבים ש-תפוצצים על ימין ועל שמאל.

לפני הפרקטיקה יש להבין את הבדלי המנטליות בין מהלך החשיבה של הממשל האמריקני לבין הממשלה הישראלית: ארה"ב היא מדינה חופשית במהותה, וככזו התערבות הממשל בחיי היום יום של האזרח היא מינימלית. בארה"ב נקודת המוצא של המדינה היא שהאזרח הוא אדם ישר, שומר חוק, ולכן הוא חופשי לעשות כמעט הכל, עד שיוכיח אחרת.

השיטה בארץ הפוכה לגמרי. השלטון רואה בך גנב פוטנציאלי, מעלים מס כרוני, לא יוצלח בעל שתי ידיים שמאליות, ניחן במוח איטי מחד גיסא וקרימינלי מאידך גיסא. לו רק ייתן בידך פטיש, אזמל, מסור או רכב, תצא למסע הרס וחיסול. לכן רק חינוך מחדש בדמות לימודים מפרכים, יחזירו אותך לדרך הישר.

את תוצאות השיטה מבין כל אבא: כשאתה מחדיר בן שלך מקטנות שהוא לא ישר, לא מוכשר ואי אפשר לסמוך עליו, הוא יפנים את זה ויתנהג בהתאם. אם תלמד אותו לתת בעצמו אמון ותעניק לו את הכלים להיות ישר בכוחות עצמו - הוא כבר יוכיח לך שצדקת.

האם השיטה הישראלית הוכיחה את עצמה? קבלו את סיפורו של מוטי מליק, שסיים רק לפני שבועות ספורים לימודי חשמלאות בארץ. הסיפור של מליק הוא דוגמה מובהקת למה שהטור מנסה לטעון: 'דת הלימודים' הישראלית היא החסם העיקרי לכניסה לשוק העבודה. מליק הוא הנד"מן מצליח, 'כולבוניק' בשפת העם, שמועמד לכאורה לשיא גינס על כמות הקורסים וההכשרות שבהם השתתף. קורס מנעולנות, קורס גבס, קורס ריתוך, קורס אינסטלציה ולקינח גם קורס חובשים, כנראה כדי ללמוד איך להתמודד עם המיגרנות מהלימודים האין סופיים (לפחות הקורס הזה לא עלה כסף, מה שאי אפשר לומר על האחרים).

ודווקא מאדם כמו מליק, שהוכיח שהוא לא נבהל מאף אתגר, חשוב לשמוע על הנזק שבשיטה הישראלית, שמחייבת אותך לעבור שבעה מדורי גיהנום לפני שתרוויח את השקל הראשון.

"התחלתי את לימודי החשמלאות לפני שנתיים וחצי. הלימודים כללו שני מפגשים שבועיים בני ארבע שעות ורבע כל אחד, מהשעה חמש אחר הצהריים. הייתי צריך לצאת מהעבודה בסביבות השעה שלוש וכעצמאי בהכרח הפסדתי לקוחות בשל אי זמינות. לפני שבועיים סיימתי את הלימודים ועכשיו עליי לחכות עוד חודש עד לקבלת תעודת חשמלאי עוזר".

כלומר, אחרי שנתיים וחצי של לימודים אסור לו לגעת בחשמל! עליו לה-תחיל לעבוד רק בהשגחת חשמלאי מוסמך. הוא יכול לחצוב בקירות, להשחיל כבלים, להביא כוס קפה לבוס וכדומה. רק לא ליישם את מה שלמד.

"מדוע איני יכול לעשות את כל הפעולות האלו תוך כדי תקופת הלימודים וכך לפחות להרוויח כסף ובעיקר להבין בפועל מה אני לומד?" הוא שואל. "אחרי שנה אצטרך להחתיים חשמלאי מוסמך שעבדתי אצלו שנה, לשלם אגרה, ואז אקבל סוף סוף רישיון של חשמלאי מעשי, שיתיר לי לבצע עבודות חשמל רק עד 40*1 אמפר. רק אחרי שנה נוספת, כשהיה ברור ששכחתי את מה שלמדתי, אקבל סוף סוף תעודת חשמלאי מוסמך".

אני שואל אותו על תהליך הלמידה עצמו והוא עונה תשובה שמקבלת משנה תוקף משום שהיא נשמעת מאדם שכבר עבר מספיק קורסים: "ב-80% מהקורס לא מתעסקים בעבודת החשמל(!). יש כמה חודשים, למשל, שבהם מלמדים איך נוצר החשמל, מידע מעניין ולא רלוונטי. יש גם כל מיני חישובים שלא קשורים למהלך העבודה היום יומי".



לענף בלי בוש

הכל טוב ויפה, אבל בתכל'ס שום דבר לא הולך להשתנות." זאת התגובה היחידה מבין כל סוגי התגובות שקיבלתי בעקבות סדרת הטורים 'איפה הכסף', שקשה לי להתמודד איתה. ולפעמים המציאות עולה על כל דמיון. "שלום רפאל", נכתב באחת התגובות, "שמי... עובד בכיר באגף אסדרת עיסוקים במשרד העבודה. הגיע לידי הטור שכתבת ובו התייחסת לרגולציה על רישוי חשמלאים. כמי שעוסק יום יום בתחום, אשמח מאוד לשוחח איתך. מספר הנייד שלי הוא..."

הייתי בהלם מוחלט. חשבתי שמדובר במתיחה. אך די מהר החלטתי ליהנות מהמעמד עד תום. לא בכל יום זוכה 'פשוט עם' שעובד ממשלתי בכיר יתקשר אלי. כתבתי לקוניגית את מספר הטלפון והוספתי שהוא מוזמן לחזור אלי. הוא חזר.

הוא יהודי מוכשר עד אימה, בקי בחומר ובעיקר משוכנע בכל ליבו שהוא כאן לעשות רק טוב. הוא ניסה להיכנס לשיחה על נושא רישיונות החשמל ולהבין מדוע התמקדתי דווקא במקצוע הזה מתוך עשרות מקצועות שיש עליהם רגולציה. הסברתי שאין לי שום עניין אישי במקצוע הזה. להפך, כאדם בעל שתי ידיים שמאליות השתדלתי כל חיי שלא להתעסק במקצוע עם 'פתיל' קצר, שלפעמים יכול ממש לעצבן. הסיבה שהבאתי את הדוגמה הזאת היא דווקא משום שהיא המסוכנת ביותר, לכן אין טובה ממנה כדי להוכיח על ההבדל בין הדרך שבה ארה"ב מתייחסת לרגולציה לבין הדרך בארץ והיא תשליך על הכלל כולו.

בן שיחי ניסה להסביר שכל מטרת הרגולציה היא שמירה על חיי אדם. כשטענתי שעל כך אין חוק, אבל שלא בטוח שהדרך הנהוגה בארץ לא גורמת את ההפך, בכך שהיא דוחפת אנשים רבים לעסוק בתחום בלי שום הכשרה או פיקוח - הוא טוען שאי אפשר ללמוד מארה"ב שמחולקת לעשרות מדינות, שבכל אחת מהן יש חוק אחר, כך שקשה לערוך מחקר השוואתי מה גורם יותר מקרי מוות.

כשאני מעמת אותו עם הטענות של חשמלאים שבפועל חלק גדול מעבודות החשמל בארץ נעשות על ידי עובדים מהשטחים שמעולם לא עברו הכשרה, הוא השיב שהמשרד מבצע פעולות פיקוח באתרי בנייה, וככל שמתגלות הפרות חוק, המשרד מוציא צווי בטיחות לסגירת האתר עד לתיקון הליקויים.

תוך כדי שיחה גיליתי משהו הזוי, שהדהים גם אותי: אין שום סנכרון בין הוראות החוק, לבין מה שחלק מהמרצים והבוחנים מלמדים את התלמידים. תלמידים רבים יוצאים מהקורסים עם הידיעה, שבמשך השנה שלהם כעוזרי חשמלאי אסור להם לעשות בפועל עבודות חשמל במתקן בעל מתח נמוך, כאשר בפועל, לפי החוק, אם לא מדובר בחשמל חי, מותר להם לעשות את כל העבודות תחת פיקוח חשמלאי אחר, לתשומת ליבכם חשמלאים יקרים.

אבל את החלק המשמח באמת הוא השאיר לסוף, כשהודיע לי שבימים אלו המשרד עובד על הצעת חוק, שאם תתקבל, תקצר את תהליך הלמידה וקבלת רישיון חשמלאי מוסמך. תוך כמה ימים זה הגיע בתגובה רשמית, שני עמודים שמהם אני מצטט את הפסקאות הבאות:

"התיקונים העיקריים המוצעים במתווה המתגבש: קיצור דרמטי בשעות ההכשרה הנדרשות לקבלת התעודה, הורדת שעות הכשרה תיאורטית והתמקדות יתרה בפרקטיקה.

"קיצור דרמטי בתקופות הניסיון הנדרשות לקבלת הרישיון הסופי מיום סיום הלימודים וקבלת התעודה, כולל אפשרות לקבלת רישיון לביצוע עבודות חשמל ללא פיקוח שנותן מענה לכ-95% ממתקני החשמל במדינה, מייד אחרי קבלת התעודה."

עכשיו גם אני שואל את עצמי, למה כתבתי רק על מקצועות החשמל. אז תזכרו חברים יקרים, לעולם אל תפחדו להעז ולומר את מה שאתם חושבים. בסוף זה משפיע.

כפי שכתבתי, בשבוע שעבר זכינו להגיע לביקור בארצנו הקדושה. ביקור שהזכירה, שאחרי הכל, שום מקום בעולם לא משתווה לארץ אשר עיני השם בה מראשית שנה עד אחרית שנה. שום סטייק עסיסי לא ישתווה ליכולת לקחת רכב או אוטובוס, ותוך שעתיים לפרוק את הלב במירוץ; שום סאונה חמה לא תפצה על התחושה העילאית של טבילה במימיו הקפואים של מקווה הארץ; לשום סופר אמריקאי מפואר, אין חן של המוכר במכולת השכונתית שזרק בטעות את העודף על הרצפה, כי הראש שלו שקוע בגמרא שנשענה על הקופה. די סנדלתי את עצמי בביקור הזה: כי הפעם הייתי חייב להוכיח, קודם לעצמי, שאפשר להיות עשרה ימים בארץ ולצרוך הכל אצל יהודים משלנו.

וזה הצליח בענק. אפילו את המיני-ואן למשפחה הברוכה, הצלחתי לשכור בחברת השכרה חרדית למהדרין, עם שירות מדהים שכולל הבאת הרכב עד לדלת הטרמינל. כשסיפרתי לחברי, גם הישראלים וגם האמריקאים, על השי רות ובעיקר על המחיר הזול - הם נדהמו. מה שמוכיח שוב, שאחת הבעיות העיקריות היא חוסר המודעות בציבור לקיומן של חברות חרדיות כמעט בכל תחום. רק צריך למצוא את הדרך לפרסם זאת בינינו.

על שירות אחד לא שילמתי. על דירה. למרות שכשביקשתי מחברים למצוא לי דירה גדולה להשכרה לתקופה שבה נשהה בארץ, הבנתי שזאת תהיה הוצאה לא קטנה.

החיפוש לא היה קל, כי רוב הדירות המוצעות היו קטנות מדי. ואז בישר חבר שהוא מצא לנו דירה גדולה במיוחד. הוא קישר אותי לאחיו של בעל הדירה, שהסביר שמדובר בדירה מרווחת ומאובזרת שבעליה עזבו אותה לפני שבועיים לארה"ב בשל טיפול רפואי לאחד מילדיהם. סיכמנו על זמני ההגעה. אבל כשהגענו התברר לנו למרבה התדהמה, שבעל הדירה מסרב לקחת כסף.

כשניסיתי להתעקש, הסביר האח שאם זה היה תלוי בו, הוא היה לוקח גם תוספת תייר (פולני האיש...), אבל אחיו בעל הדירה הזהיר אותו שלא משנה כמה אתעקש, הוא לא מוכן לקבל ממני שקל אחד.

כשניסיתי להבין למה, התוודעתי לסיפור של משפחה מדהימה שנאלצה לעקור לפני שבועיים לארה"ב עם כל בני המשפחה, בשל מום נדיר בלב של אחד מילדיהם. כאן בארה"ב דאגו להם עסקנים לה-כ-ל, בית, כסף למחיה, ביטוח רפואי וכל מה שהם צריכים. "אחי התעקש", הסביר בן שיחי, "שהוא מרגיש צורך נואש להחזיר באיזושהי דרך על הכנסת האורחים המדהימה שהוא מקבל, לכן הוא לא מוכן לקחת בשום פנים ואופן תשלום".

לפחות אנסה לשלם במשהו: התפללו נא לרפואת הילד נפתלי בן איטה, לרפואה שלמה.

בשירות אחד לא השתמשתי בחברה בבעלות חרדית: חברת התעופה. ייאמר לזכותי, שסגרתי את הכרטיסים הרבה לפני שחשבתי שאכתוב בכלל את סדרת 'איפה הכסף'.

אז למה אני מעמיד את עצמי על עמוד הקלון?

טסנו עם 'אמירטס', חברת התעופה של איחוד האמירויות. במהלך הטיסה שמת לי לב, שאחת לזמן מה מופיעה על המסכים שעה ומתחתיה הכיתוב באנגלית ובערבית: "זמן תפילה מקומי". זה קרה בכזאת תדירות, שהתחלתי לחשוב שאולי איננו יודעים הכל, ובפועל המוסלמים מתפללים הרבה יותר מחמש תפילות ביום.

הנה מוסר השכל עצום בשבילנו: אחים יקרים, כשאתם יוצאים לעבוד, לעולם אל תתביישו בכך שאתם שומרי תורה ומצוות. לא בלבוש, לא בדיבור ובוודאי שלא במעשה. ראו נא, להבדיל אא"ה, את חברת התעופה המוסלמית שמסיעה נוסעים מכל רחבי העולם ולרגע לא מתביישת בדת שלה. ולמרות זאת, ויש מי שיוסיפו בגלל זאת, היא נחשבת לחברת התעופה הטובה בעולם.