

כלכלה יהודית

סדרת סיפורי התמודדות כלכלית מזווית יהודית שורשית

הפעם: סיפור אמיתי שהתרחש בעקבות מה שהופיע במדור זה בשבוע שעבר

לא סתם מאמין

בלי לקצץ שקל. ממש פלונוטר אמתי. מה עושים? "אמיתי לו, תרשום הוצאות", מספר ר' יהודה. "זו פעולה שמובילה תמיד לתוצאות חיוביות, גם אם לא רואים זאת בתחילה".

בתחילה זוגתו התנגדה למהלך בטענה שמדובר בצמצום המוחין. אבל בסוף עסק הרישום הצליח להתרומם.

תחזיתו של ר' יהודה על סגולת הרישום הגשימה את עצמה במהירות. כאשר ראתה את הנתונים שחור על גבי לבן - היא קיבלה מכך משהו, והחלה לנסות לשלוט במצב. רף ההוצאות הגדול בבית החוצניקים החל לרדת בהדרגה כלפי מטה. בסופו של תהליך הצליחו להוריד את המינוס לשלשה וחצי אלף בלבד - אבל כאן, בנקודה זו, הכל נעצר. כנראה שלא היה שייך יותר לוותר ולו על הוצאה אחת. הצליחו להקטין משמעותית את היקף הבעיה אבל לא לפותרה לגמרי. ותורת ארץ ישראל ואוירה המחכים, מה יהא עליהם?

מי סוגר את המינוס

בחג הסוכות השנה הוא ישב בבית המדרש וסיפר לחברו את כל הסיפור שקראתם. על הרישום של המערכת, על הסכום שחסר לו, על הרצון הגדול ללמוד בארץ ישראל ועל המבוי הסתום.

כאשר אך כילה האיש את דבריו, התרחש משהו מעניין. מפאתי האולם התרומם יהודי ששמע את כל השיחה בלא ידיעתם. הוא ניגש אל האברך ואמר לו כהאי לישנא: "עד פסח זה עליי" - - -

הוא אינו בעל יכולת - אז הוא הסביר את עצמו קצת יותר: עד פסח הוא מתחייב לשלם את מלוא המינוס החודשי, מדי חודש בחדש...

האברך דגן ניסה לסרב. הוא בסך הכול חי טוב ובעל הכנסה גבוהה, כך אמר בעדינות לבו - אבל הנדיב לא הסכים לוותר. הוא שמע את דבריו שהסיח לפי תומו. קלט שהאיש רציני ומשקיע בלימוד, והחליט שהוא רוצה בזה חלק.

וכך ממשיך האברך ללמוד במנוחת הדעת, כאשר הוא יודע שיש מישהו שסוגר לו כל חודש את המינוס. ממש חלום. ומה יהיה אחרי פסח? הצחקתם אותו. מי שיכל לדאוג לו כך, ידאג בוודאי לו גם אחרי פסח. גדול כוחה של מסירות נפש לתורה כדי לזכות לרוב שפע וישועה, בכל עת ועונה.

לסיום, אנו מודים לרב ברגמן על שהקדיש עבורנו מזמנו, ומאחלים לו רוב הצלחה. ולבקשת רבים המעוניינים ברוע נפשי וקבלת עצות מקצועיות מתוך מבט של אמונה שורשית - אנו מפרסמים כאן שוב את מספר המערכת הטלפונית 03-9430-430-1# - דבר החכם אודות המערכת. #3 - לרישום או אופציית היכרות חנים (10 ימים). #4 - למענה אנושי. #5 - לקבלת תרשים בפקס.

הקב"ה בלבד, אין כל בעיה לאברך שרוצה לחזור לבית ה', לקבל על פרשיותיו כמה שידרוש.

האברך פעל לפי ההמלצה. הוא ביקש מהסוחר את המחיר החדש - והלה הסכים בסוף גם הסכים. כי מי שמקבל על עצמו עול תורה - משתנים הכללים. שווה בהחלט לנסות.



סופר סת"ם במלאכתו (צילום אילוסטראציה; למצולם אין כל קשר לנאמר בגוף הדברים)

וכך חוזר האברך שלנו בימים אלו ממש לשקוד על תלמודו בימים ימימה, ואנו מאחלים לו מאכן ברכת מזל טוב נרגשת.

כלו כל הקיצוצים

הסיפורים רבים וקולחים ויריעתנו קצרה לנו מתמיד. נסתפק בעוד מעשה אחד מרבים, שילמד על הכלל כולו:

"אני לא הולך לקצץ בהוצאות", כך קבע בפסקנות האברך שנפגש עם הרב ברגמן. "שזה יהיה ברור", הוא הוסיף וחייד. "הנושא כלל לא יכול לעלות על השולחן".

הלוקח הסביר את המצב העדין שנוצר: הם חוצניקים. זוגתו רוצה לעבור לגור בחו"ל, שם יוכלו לחיות ברווחה. אבל האברך רוצה לגור דווקא בארץ, וגם ללמוד ולא לעבוד. הוא משתדל להעניק לבני ביתו את כל הנוחיות וחיי הרווחה אליהם הורגלו בחו"ל. כך יותר יחזיקו מעמד, והוא יוכל להמשיך ללמוד ובארץ ישראל.

האברך צריך לממן עזרת, מבשלת, מטפלת ומגהצת, ועוד היד נטויה. זוגתו משתכרת היטב וההכנסה החודשית שלהם היא 24 אלף - אבל זה כלל וכלל לא מספיק. לפי התחשיב של המערכת, עמדו הוצאותיו החודשיות על סך 34 אלף... בינתיים יש לו סכום שאביו נתן, אך הוא עומד להיגמר. חסרים לו עשרת אלפים שקלים כדי לזכות לשוב ארץ ישראל, לכן הוא בא להיפגש.

הלוקח תמיד צודק. הוא צריך פתרון כלכלי טוב ומהיר, אבל

היינו באמצע משאו המאלף של ר' יהודה ברגמן - מלווה ויועץ כלכלי ומקים מערכת הרישום והמעקב הטלפונית - אודות הסיעתא דשמיא המלווה עמלי תורה בחייהם הכלכליים, שאותה הוא רואה כל העת בקרב לקוחותיו האברכים.

הדברים עוררו הדים. היו אף בתי מדרש שתלו את הכתבה בלוח המודעות, כדי לחזק בה את הציבור. ר' יהודה עצמו קיבל תגובות מאברכים רבים, שחזיקו ואיששו את דבריו, ואף סיפרו את המופתים האישיים שלהם.

אפילו סיפור של ממש התרקם לו בעקבות הכתבה מהשבוע שעבר. דבר שאירע אך בימים האחרונים, ברווח שבין שתי הפרשיות.

האברך שחזר לכולל

היה זה אברך מלקוחותיו של ר' יהודה, שנאלץ לקצץ משעות הלימוד שלו לטובת כתיבת סת"ם. השעות הורחבו בהדרגה, כי הוא נזקק לתקציב חודשי גדול. לבסוף מצא את עצמו כותב במשך כל היום. כך נמשכו הדברים - עד השבוע שעבר.

"נו", שאל האברך לשעבר את הרב ברגמן, לנוכח הדברים שפורסמו כאן - "האם לדעתך עלי לעזוב את העבודה?". מדובר ביהודי שמכרה את להביא הביתה כל חודש 13 אלף שקל, ובכולל נותנים במקרה הטוב אולי רק אלפיים.

אבל ר' יהודה לא התבלבל. הוא איש מקצוע מיומן שלוקח במלוא הרצינות את הסיעתא דשמיא כגורם משמעותי עבור לקוחותיו. דברי חז"ל על המקבל על עצמו עול תורה, מהווים עבורו אופק ועוגן כלכלי איתן, לא פחות מדברים אחרים. כך היה גם אופי העצה שהעניק לאותו אברך: שילוב מרתק של השתדלות פרקטית יחד אמונה חזקה בנותן התורה ואוהב לומדיה.

"תקבל על עצמך לחזור ללמוד בכולל במשך כל היום - עד השעה 6:00", כך אמר. "ואת יתרת השעות תקדיש לכתיבה - אולם תשתדל להרוויח משעות מעטות אלו את הפדיון של יום שלם". כך, ולא פחות מכך, אמר לאברך המופתע.

הרעיון שהציע היה נועז וגם פשוט. עד היום מכר האברך את פרשיות התפילין ב-1500 שקלים. כל שעליו לעשות בסך הכול זה להגדיל את מחיר המוצר. לפי החשבון שעשו, היתה נחוצה כאן העלאה של 700 שקלים כדי להשיג את הסכום המיועד. יודיע אפוא האברך לסוחר הסת"ם על ההעלאה הצפויה, וכך יוכל בקלי קלות לרבע את העיגול - גם להרוויח 13 אלף שקלים, וגם ללמוד כל יום עד 6:00.

אבל למרות שזה נשמע כל כך פשוט וקל, אין הרבה סופרים שמבצעים את הרעיון המשתלם הזה. הם פשוט לא מצאו עדיין את הסוחר טוב הלב שיסכים להעלאה דרסטית שכזו בעיצומו של יום סתיו מעונן.

אבל, כאמור, ביעוץ של המערכת הטלפונית לוקחים את הסיעתא דשמיא כשיקול מקצועי. הרי בעולם שמנוהל בידי

הרעיון שהציע היה נועז וגם פשוט. עד היום מכר האברך את פרשיות התפילין ב-1500 שקלים. כל שעליו לעשות בסך הכול זה להגדיל את מחיר המוצר