



# הקומבינטור שהיינו רוצים להיות

קיים בכל אחד ואחת מאיתנו באופן כזה או אחר, בתחום כזה או אחר, הסיפורים האלו לא היו מסקרנים, לא היו מסעירים, וודאי שלא היינו מתפתים לקחת בהם חלק. אבל, זה לא המצב. עובד הייטק שמבקש לקבל אופציות בחברה במקום תוספת שכר, בלי שיש לו מושג מה האופציות הללו יהיו שוות ובאיזה תנאים, קונה את הסיפור שמכרו לו. אין הבדל בינו לבין האנליסט בקרן שקנה את הסיפור של החברה, והמשקיעים בקרן שסבורים שמישהו דואג לכסף שלהם. ולכן, זו אינה פירמידות פונזי, אלא פירמידות של פנטזיות, בורות, ויחס אמביוולנטי למספרי סיפורים. אנחנו רוצים כל כך להאמין. רוצים כל כך להיחלץ ממה שהוצע באמצעות האביר, או מומחה ההשקעות, או היום בו נשקיע, שזה מסנוור.

השיטה הזו לעולם תיכון מאחר שהיא משרתת צורך אנושי אמיתי. מהסיבה הזו, נוכל הטינדר לא באמת נע-נש. אולי גם הרשויות מבינות זאת. הוא קצת מגעיל, נכון. מעורר אי נחת כשמעלים את השאלה הקלישאתית: ואם זו היתה הבת שלך. אבל הוא גם קצת נעריץ. הוא קצת הקומבינטור שהיינו רוצים להיות או לכל הפחות שיהיה לצידינו. בינינו, אין לנו בעיה עם סטארטאפ שמכר סיפור על מוצר שאין, אם אנחנו הרווחנו מכך הון. גם אני רוצה להיות בן של מי שרימה והונה וקיבל חני"ג" כתבו יהודה פוליקר ויעקב גלעד בשירם הגאוני "אני רוצה גם", שלוכד את הטבע האנושי.

אי אפשר לעסוק בסיפורים ובאמונה בלי לדבר על אלוהים. סקר של גאלופ שנערך בארצות הברית ב-2021 הראה כי 76% מהאמריקאים טוענים כי לדת מרכיב חשוב בחייהם. בסקר שנערך ב-2020 השיבו 53% בחיוב לשאלה: האם אתה מאמין שהדת יכולה לפתור את מרבית הבעיות שיש בעולם כרגע. גם אמונה באלוהים, כידוע, אינה נמצאת בירידה בעולם המערבי. על אף שיש שיטענו שהרעיון של אמונה באלוהים הוא יותר פרי של סיפור ופולקלור מאשר מציאות מבוססת, רבים יעדיפו לא להתעסק עם שלילתו המוחלטת של הסיפור הזה. לך תדע מתי תזדקק לתפילה טובה, לציפייה לנס, או לברכת מזל מנציגי השכ"ג. לכן, כל עוד יש אלוהים, יש סיפורים, ויש פירמידות. ואלה כידוע שורדות לנצח.

הסרט התיעודי של נטפליקס "הנוכל מטינדר" טיפס מיד עם יציאתו בתחילת פברואר למצעד עשרת הסרטים הנצפים ביותר של שירות הסטרימינג. מה יש שם בעצם? נוכל סדרתי, המגייס קורבנות באמצעות אפליקציית ההיכרות הידועה. אחרי זמן מה הוא נקלע "לצרות" והנשים המתאהבות בנסיך מגייסות כסף שאין להן כדי לסייע לו. על כאלו כבר שמענו. ומהם בכל זאת הטוויסטים בעלילה? ובכן יש שניים. האחד: הנוכל פועל בשיטת פירמידת פונזי. בכסף שהוא מגייס מהחברה הנוכחית הוא מממן את דימוי העשיר המופלג המשמש לגיוס האישה הבאה. והשני: גם כשהוא נתפס בסופו של דבר, הוא הולך לכלא על עבירה שביצע בעבר, ואינה קשורה ישירות להונאות הנשים. הוא משתחרר אחרי חמישה חודשים, ועל פי הדוקו נרמז שהוא חוזר לפעול. שתי הנקודות הללו שזורות זו בזו. אם מתעלמים לרגע מהשדה בו הנוכל פועל, הרי שפעילותו מתמצאת שיטה עסקית מוכרת - שלא לומר, מוערכת. חב"ר אחת בפירמידה העסקית משמשת תשתית פיננסית לחובות של החברה הבאה אחריה. כמו במקרה של הנוכל, בסופו של דבר זו שיטה מתגמלת. איש לא ממש נענש על כך שסיפר סיפורים שהבסיס מאחוריהם קלוש ועל בסיס הסיפור גייס כסף. השאלה היא איפה ממוקם סימן הניקוד הפתח, והיכן הצירה. לגייס מחברה (צירה) זה עסקי. לגייס מחברה (פתח) נוכלות.

הסרט, ועימו השיטה כולה, אינו מעורר גועל כצפוי לנוכל הישראלי מהטינדר יש מעריצים מקומיים רבים. וגם התגובות כלפי הנשים ברשתות החברתיות, כפי שצויין בסרט, דנו בעיקר בכסילותו. אלא שזו, אם היא בכלל קיימת, היא כסילותו. אנחנו כולנו אחראים לשימורה של השיטה של כסף מול סיפורים. אנחנו מתפעלים בסתר ליבנו מהיום שגייס כסף גם כשאין לו מוצר. רבים הולכים שבי אחרי הבטחות להתעשרות מהירה ושוב נופלים אזרחים תמימים למלצות משקיעים המבטיחים תשואה חלומית. אם זה עובד, שוב ושוב, זה כנראה עונה על צורך אנושי המתקיים מעבר להיגיון; הדוחף אנשים להאמין, להשתתף, אם רק מציגים להם באופן נכון ומסופר היטב את ההזדמנות והסיכוי תוך מיועור הסיכונים והפיכתם לזמניים ובני חילוף.

רובנו מספרים לעצמנו סיפור שאם היו לנו עשרות או מאות מיליוני שקלים כמו לטייקון זה או אחר, לעולם לא היינו נוטלים סיכונים, קונים חברות, ממשיכים לגלגל ולהתגלגל. נדמה לנו שהיינו עוצרים הכל. נושמים. חיים את החיים הפשוטים ונטולי הדאגות שהטייקון יכול לחיות או שאולי לא באמת יכול לחיות, כי הוא בור ללא תחתית של רדיפה אחרי הכסף ואחרי הכבוד. אם הבור הזה לא היה

כולנו אחראים לשימורה של השיטה של כסף מול סיפורים. אנחנו מתפעלים בסתר ליבנו מהיום שגייס כסף גם כשאין לו מוצר. רבים הולכים שבי אחרי הבטחות להתעשרות מהירה. אם זה עובד, זה כנראה עונה על צורך אנושי המתקיים מעבר להיגיון

dr.shilony@S2R.co.il

ד"ר איתי שילוני הוא מייסד ומנכ"ל S2R, חברה לייעוץ ארגוני אסטרטגי ומרצה עמית בביה"ס אריסון למינהל עסקים במרכז הבינתחומי הרצליה

page

**361**