



אימא, מה קניית

שופינג, איזו מילה קסומה. אך לא
תמיד כך הם פני הדברים ■ איך
יודעים מה לקנות, וכיצד שבים הביתה
בלי נקיפות מצפון? מה עושים כשלא
יודעים מה לבחור? איך מתמודדים
עם חוסר תקציב ולמה כדאי לקרוא
היטב את האותיות הקטנות? ■
כתבה שתעשה לך סדר בסל הקניות
האישי שלך ■ תקני את זה

ז. ברכה

הטאצ' המנצח



סדרת נוזלי הכלים המנצחים של טאצ'
עם 36% חומר פעיל
לתוצאה מושלמת במינימום מאמץ

מאושר לפסח



טאצ' קטן והבית מושלם

להשיג ברשתות השיווק
ובחנויות המובחרות



גב' אהרונ. "הפכנו את כל החנויות בירושלים במשך חמישה ימים מתישים, ובחנויות האחרונה כשכבר באמת לא היה לי לאן לקחת אותה", היא צוחקת, "חמש דקות לפני סגירת החנות היא מצאה את מה שאהבה נפשה..."

"באותה תקופה למדתי בסדנה של גב' רחל ארבוש ואצלה הבנתי כי עיקר הקושי הוא קבלת החלטה, והעיקר- להחליט לאהוב את ההחלטה שקיבלנו. גם אם אמצא משהו טוב יותר או זול יותר, אין פירושו של דבר שנשלת. יש סביבנו אנשים רבים הסוחבים את ההחלטות שלהם שנים. הם שונאים את הדירה שלהם או את המקצוע, לא יכולים להסתכל על הרכב, ורוצים לעזוב הרגע את הבנק. אבל כמה שזה אבסורדי, כל אלו לא מסייעים להם להחליף את המצב הנתון, פשוט משום שקשה להם להחליט... הם ממשיכים לסבול ול'אכול' את הלב או מבזבזים כמויות זמן עצומות על הבדיקות האין סופיות.

גב' אהרונ מחייכת וממתיקה סוד: "אגלה לכן שפעם גם אני הייתי כזאת", היא משתפת. "הייתי עושה מחקרי שוק מעמיקים לפני כל רכישה משמעותית. לעולם לא עוד..."

כמה לא מפתיע...

"מחקרים רבים מראים שככל שאנחנו אוספות יותר מידע ועורכות יותר השוואות, בפועל אנחנו מקבלות החלטות יעילות פחות. ההחלטות היעילות יותר הן אלה המתקבלות לאחר שאספנו מידע מסויים ופעלנו לפי האינטואיציה.

והכי חשוב, יש לגשת לכל רכישה מתוך מקום של אמונה ובטחון כי הקב"ה יזמן לי את הקנייה הנכונה.

כיום לפני שאני נגשת לרכישה משמעותית אני מגדירה לעצמי את טווח הבדיקה - כמה זמן אני מוכנה להקדיש לזה, לא יותר מדי. אני מזהה 2-3 אופציות מועדפות ובוחרת ביניהן.

הזמן שלי פשוט יקר מדי לבזבז על קניות ועל השוואות. ומנסיון, הן גוררות אחריהן רק חרטות..."

אפרופו חרטות, יש לנו עוד מה לדבר עליהן...

על החרטות

קנית את זה...!

שיפי צינווירט, אם לשלושה זוגות תאומים מתוקים, מספרת:
"אני יוצאת מהחנות, מתקרבת באיטיות אל תחנת האוטובוסים. 'זהו, קנית את זה!' שומעת כל הדרך באוזני רוחי פעמונים מצלצלים. 'בלי חרטות!' מחרה-מחזיק אחריהם קול צפצפני אחר מתוכי. אני מעבירה את השקיות מיד ליד והפסיעות שלי נעשות מהוססות מרגע לרגע. לחזור? לא לחזור? אני שוקלת פתאום. שלולית של ספקות נקווית לי בלב, משפריצה ניצוצות מהוססים על כל מה שקניתי היום. פתאום הסט שרכשתי לתאומים בני השנה נראה לי יקר ולא שווה, סט כלי החרסינה בכלל לא מוצא חן בעיניי גם ובכלל, כל הקנייה הזו היתה בזבז אחד בלתי מושכל. אוף. בדרך הביתה אני מנסה ללא הצלחה לפשר בין הקול השפוי שמנסה להשיב לי את בטחוני העצמי, לבין הקול הקבוע שהוא שמורה לי להסתובב ולשוב אל החנות."

באמת הלכת לקנות "שמונצ'ס" ולא המבצעים הם הבעיה. אלה הם רק תסמינים של קושי עמוק יותר. חוסר סיפוק שאותו את ממלאת על ידי הקניות הוא הנקודה המרכזית. הקניות באות למלא רעב פנימי. חשוב להכיר בחוסר היכולת של אף קנייה ליצור לנו סיפוק, תהיה קנייה מוצלחת ככל שתהיה. לאחר כמה ימים או שבועות גם הסיפוק הזה יתפוגג ובמקומו יבוא רעב חדש. הרב דסלר כותב בספרו, מכתב מאליהו: "כל עיקר מה שאדם מתאוה לכל מיני תענוגי עולם הזה הוא רק משום שהוא רוצה להשתיק בדרך תחליף ודמיון את הרגשת החיסרון שהוא מוצא בעצמו, אשר באמת אינה אלא רעב רוחני, געגועי הנשמה למצב שלמותה... ורעב זה אין ביכולת העולם הזה להשביעו..."

אז מה עושים? הקב"ה חנן כל אחת מאיתנו בכוחות ויכולות מיוחדות כדי שנמלא את ייעודנו בעולם. יש משהו שרק את יכולה לעשות כאן. וכאשר אנחנו מוציאות את הכוחות האלה מהכוח אל הפועל ופועלות לטובת תיקון עולמו של ה' אנחנו מרגישות סיפוק עצום. כשאת מחוברת לפעילות רבת משמעות הנותנת לך סיפוק עמוק, יציאה לקניות מפסיקה להיות בילוי והופכת להיות פעולה טכנית להשלמת הצידוד החסר, אז, גם המבצעים לא יקרצו לך."

וממבצעים- למבצע קניות חובק ארץ וכמעט תבל...

יש בשכונה

אז למה ללכת רחוק?

"אני יושבת באוטובוס המزدחל לו בעייפות בעליות בואכה ירושלים. חם לי, חנוק לי ואני גם עייפה, ובכל זאת שוב אני מוצאת את עצמי עולה לרגל..." צוחקת **דבורה שוורץ, מעצבת פנים**. "אין לי מושג מי קבע שרק בגאולה או לפחות ברבי עקיבא עורכים קניות, אולי זה בכלל הייתי אני... בכל אופן, הקניות תופסות לי את כל הזמן. כל היום אני עסוקה בלחפש ולקנות ולנסוע מפה לשם, מטיילת במרכזי קניות שונים ומנסה חוויות קנייה מבטיחות. כולם אומרים לי: 'די, תפסיקי לחפש כל היום לאיפה לנסוע!' אבל אני לא יכולה להבין, איך אפשר לקנות הכל בלי להרחיק נדוד ולחרוש את כל החנויות. תארגנה לעצמך, אני אקנה בגד בחנות ליד הבית ובסוף אמצא דגם יפה הרבה יותר, במחיר זול יותר ובחנות אחרת? לא יכולה לחשוב על זה... לא קונה לפני שבדקתי בכל המקומות..."

"הסיפור הזה מזכיר לי את חווית קניית המגפים עם בתי הבכורה לפני כמה שנים", מספרת בחיוך

הסופרמרקט עמוס, נוצץ ומזמין. את מסתנוורת מהמבחר. הרשימה שהכנסת עמוק לראש נאבדת לך פתאום, וכל המבצעים מזמינים אותך רק לנגוע בהם, ולשלם, כמובן. והמחיר... היום הכל הולך באוטומט, וזה חוץ מהמסופון הדיגיטלי שמאכסן את הקנייה שלך במקומך. כולם מבטיחים לך אינספור הבטחות, מעניקים לך עשרות מתנות וקושרים לראשך רק כתרים, כמובן אם תאמרי

להם 'נעשה ונשמע', ותואילי בטובך

להיכנס אל החנות שלהם.

רגע לפני שאת רצה לקניות, תני לעצמך רגע עם נשות המקצוע.

הן ירדו לשטח, הקשיבו למה שקורה מאחורי עגלת הקניות.

מובטחת לך שעה של הזדהות. אל תשכחי לרשום, על לוח ליבך.

זול ובגדול

וזה הסוד של הארנק המתרוקן

"זה קורה לי כל פעם, כאשר אני שבה הביתה מיום של קניות", משתפת בתסכול **גיטי קניג, עקרת בית צעירה**. "עשרות שקיות גודשות לי את היד, ממלאות אותי בתחושה מדומה של סיפוק. ולמה השקיות, אחת לאחת, אני מגלה שבעצם את רוב הדברים בכלל לא תכננתי לקנות... השקיות כולן מלאות בשמונצ'ס לרוב, ופריטים שוליים גודשים אותן. לא קניתי כמעט כלום מכל הרשימה אותה הכנתי ליום הקניות, אלא בלי לשים לב, עברתי מחנות לחנות והשתכנעתי מכל מבצע מפתה. לא יודעת איך, תמיד זה קורה לי. חשבון האשראי בסוף החודש מגלה גם הוא כמה היו הקניות הללו 'נחוצות'..."

יש את כל התשובות הטכניות שאתן וודאי מכירות בעצמכם, **אומרת גב' לאה אהרונ, מרצה, מאמנת ויועצת עסקית**. "הכיני רשימת קניות והיצמדי אליה, הגדירי לעצמך תקציב, קחי עימן רק מזומן בסכום המתוכנן, קני במרוכז וכו'. אלא מה? למרות שרובנו מכירות את העצות האלה, הן לא תמיד עובדות. המפתח לכן נמצא בתיאור של גיטי: "אני חוזרת הביתה בתחושה מדומה של סיפוק". לא



0527647213



קו נקודה

מכון לאבחון ויעוץ גרפולוגי
בחנהלת הר כסף-מלחשין

מתלבטת

לגבי עתידך המקצועי?

כתבי ל: kavnekuda1@gmail.com

וקבלי למייל את המדריך לבחירת מקצוע
מתנת מכון קו נקודה



חדש!
אפשרות
לפגישות ייעוץ
מרחוק

kavnekuda.co.il | kavnekuda1@gmail.com | 02-5618127

לתיאום פגישת הכוונה אישית עם עפרה הר כסף-גולדשטיין:

הטאצ'



סדרת המרססים המנצחים של טאצ'
המשמידים 99% מהחיידקים
לסביבה הגיינית ונקיה במיוחד

מאושר לפסח



טאצ' קטן והבית מושלם



להשיג ברשתות השיווק
ובחנויות המובחרות

בבית, אני כבר יודעת מה עומד לקרות. אם ארצה ואם לא, אין סיכוי שלא אמצא את עצמי לבסוף מחזירה את השלל לבסיס האם שלו... בהזדהות עמוקה, פנינו אל ברת הסמכא:

"גם נושא החרטות קשור באמונה", משיבה
"כפי שכבר אמרנו, חשוב לגשת לכל
רכישה מתוך מקום של
אמונה ובטחון. בכל בוקר

אנחנו מברכות "ברוך ... המכין מצעדי
צעדינו, את כל המקומות אליהם נלך, את כל האנשים אותם נפגוש
ואת כל המצבים איתם נתמודד.

הבעיה היא, שלפעמים אנחנו נכנסים למצב של "ורטיגו רוחני", היא
מחייכת. "ורטיגו היא תופעה איתה מתמודדים טייסים כאשר תחושת
ההתמצאות שלהם מתהפכת. מכשירי הכיוון של המטוס מראים
שהקרקע נמצאת במקום אחד, ואילו תחושתם היא שהקרקע נמצאת
במקום הפוך. במצב כזה אם הטייס יצמד למכשירים הוא יינצל אבל
אם ילך עם התחושה הוא יתרוסק, ה' ישמור.

השואלת מכירה בכך שהקול של הבטחון העצמי הוא הקול השפוי
והאמיתי, מזהה גב' אהרונ, "אלה הם "המכשירים" שלה. הקול השני
הוא היצר הרע המתחפש ליצר הטוב. עם ידיעה ברורה זו (שאפשר
לרשום גם על פתק כדי לזכור תמיד, גם בעת התלבטות קשה), היא
יכולה לצאת לקניות. וגם כשהקול יתעורר, אין סיבה להקשיב לו בשום
פנים ואופן.

עדיף אפילו לערוך כמה
רכישות שגויות אבל להשיב
לבסוף את הבטחון העצמי
וכך להתרגל לא להקשיב
לקול ההרסני, מאשר לערוך
קניות מוצלחות עם ערימות
של ספקות וחרטות."

סופרסל (הטעות במקור...)

אימא קני לי

"ככה זה, כשיש לך בבית
עשרה דעתניים קטנטנים",
משתפת **איטה וייס, אם
למשפחה ברוכה בלי עין
הרע**, "כל יציאה נשקלת
עשרות פעמים, וכמובן-
שאלת השאלות: לקחת את
הילדים או לא? בדרך כלל,
כל סבב קניות כזה מלווה
בהמון חרטות. אין כמעט
חנות שאני עוברת לידה
בדרך, ולא שומעת מכמה
כיוונים: "אימא, אנחנו
צריכים את זה אולי?"- הבכור
המסור. או: "תראי! מנורת
לילה בצורת עכבר! בדיוק
כזו חיפשתי, אימא, נכון?"
בת השש בקול מתלהב.
ולחילופין, כל השיירה
נעצרת ליד חלון ראווה
ומצביעה בהשתקקות על

**"גם כשהקול
יתאזר, אין סיבה
להקשיב לו בשום
פנים ואופן. עדיף
אפילו לארוך כמה
רכישות שגויות
אבל להשיב לבסוף
את הבטחון העצמי
וכך להתרגל
לא להקשיב
לקול ההרסני,
מאשר לארוך
קניות מוצלחות
עם ערימות של
ספקות וחרטות"**

פריט נחשק. וכאן מתחיל התפקיד שלי..." היא נאנחת בחיוך, "אני
משכנעת אותם, מבקשת ולבסוף אפילו גוערת. עד שכולם מבינים
שאין על מה לדבר ואני די סגורה בדעתי, חולף זמן יקר של עוגמת
נפש ואי נעימות. ובפעם הבאה, שוב... ההתלבטות הקשה אם לקחת
אותם איתי, וכשאין ברירה- שוב מגיעה ההתרחשות הבלתי נעימה
הזו. חייבת להיות דרך אחרת לצאת למסע
קניות עם הילדים, בלי 'לאכול'
את הלב!" היא
גב' לאה אהרונ מאשרת את משאלתה בחיוך,
ומוסיפה:

"קודם כל, לא תעשה: אף פעם אין לקחת את הילדים לקניות ולהגיד
להם "אין לנו כסף", "אנחנו לא יכולים להרשות לעצמנו" ו"אוף, עוד
פעם הבקשות שלכם". כל המשפטים האלו מכניסים לילדים לראש
אמונות פוגעניות לגבי הכסף. הדברים ארסיים ממש עבור היחסים
של הילדים עם הכסף כשיתבגרו.
אין תשובה אחת לגבי יציאה לקניות עם הילדים אבל המלצות והכוונה
למצבים שונים, יש:

- לצאת לקניות לבד. יותר מה, יותר לעניין ופחות מעייף.
- לקחת בכל פעם ילד אחד כחוויה כיפית משותפת של אימא וילד. אפשר להגדיר לילד מראש שתפנקי אותו במוצר אחד עד סכום מסוים או ניתן להציע לו שבסוף הקניות תיהנו יחד מחוויה מסוימת. בקיצור, כאשר את מגדירה לעצמך מה הוא יכול לקבל מבחינתך, הוא ימלא את רצונו בגבולות ההגדרה שאת הצבת. אם בכל זאת הוא יבקש דברים אחרים, ניתן להזכיר לו בנעימות את הסיכום שלכם, ועם זאת לתת אישור לטעם הטוב שלו ("זה באמת נראה יפה!")
- אפשר לצאת לקניות עם כל הילדים, אולם להציב גבולות ברורים קודם היציאה. "אימא קונה דברים לפי הרשימה שהכינה. מעבר לכך אשמח לפנק אתכם ב...". כשהילדים רואים דברים אחרים או נעמדים מול חלון ראווה אפשר להפוך את זה לחוויה אסתטית - להביט, לשוחח וליהנות יחד מהמראה. בקיצור, אפשר ליהנות מהדברים גם בלי לקנות אותם, ולא כל מה שרואים חייבים לקנות..."

"העיקרון החשוב ביותר", היא מדגישה, "זה להפוך את הקניות לחוויה נעימה גם עבורך וגם עבור הילדים תוך הבנה משותפת שאת קובעת את סדרי העדיפויות וללא משפטים שליליים אודות כסף. קניה מהנה!"

אושר לא קונים בעושר

מה עושים איתו?

שאלו פעם אדם עשיר מאוד, שהיו לו 3 מיליארד דולר בבנק, אם הוא שמח בחלקו. "לא", הוא ענה בחמיצות. אז מתי תשמח בחלקך? הקשו בפניו. הוא חשב וחשב, והשיב: "כשיהיו לי 4 מיליארד דולר..."
ברור, את ממחרת למחוק, כשיהיו לי שלושה מיליון בבנק גם אני אהיה מאושרת.
ברור, את מרימה גבה אולי, כשהאשראי יתגהץ לי בלי שום חשבון אהיה שמחה בחלקי.
ברור, את קובעת ללא עוררין, כשאוכל ללכת כל יום לקניות בלי נקיפות מצפון לא תהיה מאושרת ממני.
ברור, ברור וברור, אם המשכורת תיכנס בזמן ואולי אמצא עוד כמה



המנצח



סדרת האקונומיקה המנצחת של טאצ'
ג'ל סמיק ומבושם במגוון ניחוחות
לקטילת חיידקים, להלבנה, לניקוי ולחיטוי

מאושר לפסח



טאצ' קטן והבית מושלם



להשיג ברשתות השיווק
ובחנויות המובחרות

עכשיו יותר מתמיד לומדים לתואר במדעי הסיעוד בלניאדו

השנה שחלפה
לימדה אותנו עובדה אחת בסיסית
הסיעוד הוא מקצוע מציל חיים
מקצוע שהולך איתך כל החיים!

הירשמי עכשיו
ללימודי תואר במדעי הסיעוד בלניאדו!

השמה מיידית
בעבודה
למתיאמות

מלגות
למתיאמות



הפתיחה תלויה במספר הנרשמות והמתקבלות לתכנית
לפרטים נוספים ולהרשמה:
www.laniado.org.il | 09-860-47-78

בית הספר האקדמי
לסיעוד ע"ש טסלר
לניאדו - מרכז רפואי צאנז

נמאס מהבלגן? צפוף וחסר מקום?

ככה עושים סדר.

קונים יותר
מרויחים יותר
עד 395 ₪
הנחה*

קביסל

השילוב המושלם!
< 15 ק"ג נוספים
< מקום לחומרי הניקוי



עד 40 ק"ג



רב סל

מ-490 עד 590 ₪

מיונית

מ-390 עד 490 ₪
מתאים לכביסה נקיה

פרוט סל

מ-490 עד 590 ₪



מבצעים לפסח!
*קונים יותר מרויחים יותר

גלגלי גומי בשוי 95 ש"ח מתנה!	בקניית מוצר שני 100 ₪ מתנה!	בקניית מוצר שלישי 200 ₪ מתנה!	בקניית מוצר רביעי 300 ₪ מתנה!
------------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------

עד 10 תשלומים שווים
ללא ריבית

כביסל: הפתרון המושלם למיון כביסה
להזמנות חייגו: 02-5806999
לקבלת הקטלוג המלא k025806999@gmail.com
קו ישיר להזמנות: 054-6922385 / 054-2327531

לאחרות יש עוזרת, לך יש כביסל

קניית פסח אחת למיניה
3 שנות אחריות

נתיב החסד

הדרך לקניות
לא עוברת רק
ה'זא"ח חיס'...

מהבצא!

איזו מין מילת קסם. היא גורמת לך בין רגע להסתנווה לשכוח את המינוס בבנק ואת כל הכוכביות הקטנות של החיים. אולי זה הזמן לצאת דווקא במבצע הפוך. כזה שיעמיד את המבצעים על מקומם ולא יכריח אותך להתייחס אליהם בפעם הבאה. כי לא כל מבצע הוא באמת כזה...

1+1

*כוכבית:

כדאי שתביני: אף אחד לא משתוקק לחלק לך מתנות... מאוד נחמד לשגות באשליות של קניה כפולה בחצי מחיר, אבל זה ממש לא זה. אם תציצי באותיות הקטנות, תגלי את משפט המחץ נוסח: הזול מביניהם... וכאן, טמונה התמונה השלמה... כאשר תשלמי בכסף מלא על מוצר אחד, שבד"כ מחירו הועלה בעקבות המבצע ה'מפתה', תקבלי את הזול ממנו, בחינם. נו, זה באמת כל כך שווה?

50% הנחה

*כוכבית:

'וואו, זה באמת שווה', אני שומעת אותך מהמהמת בהתפעלות. אז זהו, שתלוי כמה עלה המוצר לפני ההנחה... במקרים רבים מועלה מחיר המוצר, ולאחר העליה-מורידים ממנו חמישים אחוזים, אך הפער שמתקבל אינו כה משמעותי... במיוחד כאשר אחוזי ההנחה הם רק על הפריט השני או יותר, ההנחה אינה כה

קנה-קה

*כוכבית:

ובכן, מי רוצה לשלם מחיר מלא ונכבד, ולקבל כמחווה מוצר שעלותו אפסית? שווה לקנות את המוצר הכי יקר ולא-ממש-משתלם, ולקבל פריט שולי וחסר ערך? גם אם פני הדברים אינם בדיוק כן, ואת כן מעוניינת בשני הפריטים, מומלץ לבדוק היטב לפני שמתפתים למבצעים הללו. אולי בעל החנות רוצה להתפטר ממוצר 'תקוע', ואולי זה פשוט שווה לו לבלבל אותך עם מתנה. חשבי היטב האם זה שווה לך באמת.

מהבצאים שווים לחברי מועדון

*כוכבית:

ובכן, אם יורשה לי לשאול: כמה עולה מועדון? כמה אתרום מכיסי לקופת החנות כל חודש? ובכלל, כמה כוכביות יופיעו לי גם כשאיהיה חברת מועדון מאושרת וזכאית לכל המבצעים? ושאלת השאלות-האם זה באמת יחסוך לי יותר מעשרים שקלים בכל קניה? בקיצור, שווה או לא- זה כבר עניין של בדיקה...

#סולמית:

כמה זה באמת יעלה?

הנה כל מה שמופיע בתחתית העמוד, מלווה בכוכבית ידידתנו, בכתב קטנטן וכמעט בלתי קריא. הגדלנו אותו במיוחד בשבילך...

- בקניה מעל (וכאן יופיע סכום לא פעוט בכלל...)
- מוגבל ל--יחידות ללקוח
- אין כפל מבצעים והנחות
- הזול מביניהם
- לחברי מועדון בלבד
- עד גמר המלאי

ואל תשכחי, יקירה: הרשת רשאית לבטל את המבצעים בכל עת. אולי פתאום יזכר מר מנהל שהמבצע הזה הוא בכלל טעות טראגית? ט. ל. ח.

כל דצריך ייתי ויתחדש

40% הנחה

בקניית 3 פריטים ויותר



סיר קדרה 7 ליטר
יציקה - דגם קסרולה

99.90 ₪ 299.90 ₪



סט 4 סירים איכותי
1.2 ליטר, 2.3 ליטר
יציקת אלומיניום, מכסה זכוכית

99.90 ₪ 399.90 ₪



מארז סכיני שף מקצועי
בוצ'ר באריזה יוקרתית, 8 חלקים

99.90 ₪ 399.90 ₪



סט 3 סירי זכוכית
1 ליטר, 1.5 ליטר, 2.5 ליטר

69.90 ₪ 169.90 ₪

Naaman

מובילים באיכות, מנצחים בחדשנות.

להשיג בחנויות נעמן או באתר: naamanp.co.il

30% הנחה בקניית 2 פריטים ויותר. התמונות להמחשה בלבד. עד גמר המלאי, עד כ"ב ניסן (04.04.21) אין כפל מבצעים. ט.ח.

באמת. ולא בכסף, בכלל לא.
בדברים חשובים הרבה יותר.

נסענו אלפי קילומטר, הרחקנו מאות שנים לאחור. נעצרנו בעיירה מעזריטש, והצצנו אל ביהמ"ד הגדול של המגיד ממעזריטש זי"ע. אל המגיד הגיע חסיד והקשה: איך יתכן כי מצווה עלינו לברך על הרעה כשם שמברכים על הטובה? "הקשה והוסיף: "האם יש משהו המקיים את הצווי? ברצוני לראותו!" שלח אותו הרבי מיד אל העיירה אניפולי, והורה לו לחפש את ביתו של רבי זושא מאניפולי, ולשהות במחיצתו עד שיגלה את התשובה לשאלתו. מיד נסע החסיד לאניפולי

וביקש מרבי זושא לשהות בביתו המט ליפול. נענה לו רבי זושא בשמחה והכניסו בריקוד של מצווה לבקתתו. כך יום יום, ויתר רבי זושא למענו גם על המעט שהיה לו, ולא גמר לכרכר סביב האורח בכל עת, עד שהיה בטוח שהוא מרוצה ושבוע. ביום מן הימים, פנה הרבי אל אורחו ושאלו: "אני בטוח שהיתה סיבה בעטיה הגעת לביתי. שמא תגלה לי מדוע?" סיפר לו החסיד את סיבת בואו, כשהוא תולה בו עיניים מעריצות. מיהר רבי זושא ואמר בתמימה: "אני? מברך על הרעה? על הטובה וודאי מברך אני, שהלא יש לי ממנה ללא גבול. אך על רעה, אין אני מברך כלל! לא מצאתי אף רעה בחסדיו של ה' יתברך איתו צר לי, אני חושב שטעיית בכתובת..." ועוד אנקדוטה לסיום-

בכתבה שהתפרסמה בסוכנות ידיעות מפורסמת, התראין חוקר שהתחקה אחר סוד האושר האנושי. החוקר סיפר בהתרגשות על מפגש הירואי שחוזה בקנדה, באחד ממסעותיו במסגרת מחקרו, עם אדם בכיסא גלגלים שנפגע מעץ שנפל עליו בחצר ביתו. האיש הצליח להציל את בנו התינוק, אך הוא נפגע באופן בלתי הפיך. "למרות שהוא משותק ועיני", סיפר הלה בקול חנוק, "הוא היה אחד האנשים המאושרים שפגשתי". החוקר המשיך לתאר את מסעותיו בדרך אל המסקנה המוחצת- עושר לא תמיד מביא לאושר

כמה זוכים בפסי איבדו את שפיות דעתם מרב כסף, וכמה מהם נפלו אל עולם הפשע- איני יודעת. אבל רק אימרת חז"ל אחת עומדת מולי, בשעה שאני כותבת על כסף, אושר וקניית בלי סוף. "לא מלווין לו לאדם לא כסף ולא זהב... רק תורה ומעשים טובים..."

שנזכה לקנות מה שחשוב באמת.



א פ ס י ם
בסוף סכום
העו"ש, אהיה---

אז זהו, שברור שלא...
ואני לא באה אליכן עם השערות
תלושות מציאות או
דעות של פילוסוף זה
או אחר.

מחקרים מוכיחים באופן
מוחץ כי עושר חיצוני אינו
ערובה לאושר פנימי, ואולי
דווקא ההפך.

בשנות ה-30 של
המאה התייחס לנושא
זה בהרחבה הפילוסוף
הבריטי ברטרנד ראסל.
בספרו "כיבוש האושר"

הוא מתאר את סדר היום
של איש עסקים ממוצע: "מה
הוא יודע אודות ילדיו ובני משפחתו? רב הזמן הוא
נמצא במשרד, ובשאר- הוא ישן. על האביב והסתיו
הוא יודע רק לפי השפעתם על השוק, את אירופה
ראה בוודאי אבל בעיניים של שעמום מוחלט..."

הבה לא נלך רחוק. כבר בפרקי אבות, להבדיל אלפי
הבדלות, מזהיר התנא: "מרבה נכסים מרבה דאגה..."
העובדה שאנשים רבים בקרב בעלי ההכנסות
הגבוהות נעדרים תחושה של רווחה וסיפוק אינה
חדשה, והרבה מחקרים וסקרים מצאו לכך סימוכין.
אלא שמסתבר שהמצב גרוע בהרבה. מחקר של
שני פסיכולוגים אמריקנים מאוניברסיטת אילינוי,
שפורסם לאחרונה בעיתון "ניו-יורק טיימס",
מצייר תמונה עגומה למדי של אנשים הרואים
בכסף, בתהילה ובעושר מטרה ותכלית, וחותרים
להשגתם בנחישות רבה. נמצא כי אנשים אלו סובלים
מדיכאונות ומתפקדים פחות טוב במבחני חיוניות
ומימוש עצמי. חלק גדול מהם גם דיווחו על בעיות
התנהגות ואי-נוחות פיזית.

לא תאמינו, אבל לעיתים דווקא העניים הם העשירים

?

"מחקרים רבים
מראים שכל
שאנו אוספות
יותר חידוש ואורחות,
יותר השואות,
הפואל אנו
מקבלות החלטות
יצולות פחות.
ההחלטות היצולות
יותר הן אלה
המתקבלות לאחר
שאספנו חידוש
מסויים ופאלנו לפי
האינטואיציה"



בסבלנות שלא נגמרת
עם אהבה וגוישה לכל ילד
יראו בדיוק איזה דבש הוא!
דברו איתי ובעברית ואידיש

צחוקים
קליק
וואו!
האנשים
הטובים

Ruchy Asher
Photography
050-4122813 | ruchy2012@gmail.com

פוטוגרפיה | סטודיו | עיתונות | אירועים | פרסום | תעודות | תעודות