

ולסיכום, יש מוצר שמסתובב תקופה בירושלים, שמשווק בשרשרת הזו, מחירו לא מצדיק את תכנו, והתפקיד שלו הוא לצרף את הארנק שלכם למוצלחות ההטעיה. ענין שבועי כעיתון עירוני זיהה את הטפירים המוכרים מתחילים להינעץ גם במודיעין עלית. זו הכתבה שבאה לעצור את המעורבים בדבר. בקטע הבא, תחשפו לכת שיוטפת את מוחות מאמיניה, ומתגמלת אותם בסיפורים והזיות.

שבאו ושאלו למה אין רווחים? הרי באנו למפגשי הדרכה ואימונים... ענו להם שצריך לגייס הרבה אנשים ולעבוד הרבה שעות. לא בדיק מסתדר עם הכותרת בתחנת אוטובוס, חצי משרה / משרה מהבית... אה, לפני שנשכח, נציין עוד מכנה משותף כל השרלטנים שעוקצים אנשים תמימים: ברגע שמתחילים השאלות, מוציאים את השואל מהקבוצה. מכאן, הוא יצטרך את עזרת המשפחה והחברים, שישלחו אותו לגמילה.

ללא סוכר, ללא גלוטן, וללא אמת //

המרכז הישראלי לנפגעי כתות הנפיק מסמך רשמי על הפעילות הסדרתית של בי. היפ. ונשתדל לצמצם את הפירוט, בעיקר מסיבת אזורנו, עיר של שומת"צ ששם שמים שגור על שפתם. רק נצטט בקצרה: "קיים דמיון מובהק בין מאפייני הפעילות של בי היפ לבין המאפיינים המובהקים של קבוצות כיתיות כפי שנסקרו לעיל: המניפולציות המופעלות על הפעילים והטכניקות שמפעילים (אופי המפגשים, הצגת אושר כללי, המוסיקה, האנשים שמרוצים הנשתלים וכו') מעמדו של המנהיג: אי הערעור על מעמדו, גל אמירותיו וכו', הטקסיות הבולטת במפגשים, ה"אחזה" ה"נחגת" בין הפעילים, התפיסה כי "לנו התשובה", ההרחקה מהמשפחה וממעגלי החברים הוותיקים והעידוד המפורש לא לשמוע להם בכל הנוגע לפעילות בבי היפ, הקדשה משמעותית ביותר של משאבי זמן וכסף לפעילות בקבוצה, זניחת פעילויות מכל סוג שהתקיימו מחוץ

ולמות מלאים בתמימות טהורה, אנשים שמשלמים במחיר מלא על ההדרכה, יושבים ומכניסים את עצמם לבור עמוק, חברתי וכלכלי. ההדרכה הראשונית מתחלקת לשלושה מפגשים. לכל מפגש תפקיד חשוב בהטעייה של המשתתף. תכירו את המשחק המרושע שמסתתר מאחורי משקה האנרגיה התמים "אינדיגו": חברת "בי. היפ ישראל". עדיפות לצעירים, גם קטינים, תכף נדע למה עדיף. הרבה חולמים שלא סיימו תיכון, יבואו למפגשים האלו. אגב, מחיר הכניסה לשער ההצלחה הכלכלית עומד על \$1200... במפגשים הם עוברים אימון אישי, ומתחילים בסדרת בניית דמות "המנהיג", אפשר לציין שראש הפירמידה מצטיין בדיבור חלקלק ורציף. קשה לקטוע אותו, ואת הרצף הזה, הוא יתרגל למשווקים-הלקוחות-המפסידנים-שבאו להצלחה...

לקבוצה, הסתרת המידע הפנימי מאנשים חדשים והמניפולציות על המצטרפים. זוכרים את הקטינים שבאים לשטוף את המוח? איפה ההורים שלהם, או אולי החוק שמגן ואוסר עליהם להיכנס למקומות כאלו? אומרים להם לשמור את ההצלחה שלהם בסוד: "יום אחד תספרי לאמא שהכמוסות שהיא קנתה ממך, הביא לה בית בקיסריה..." וכולם מוחאים כפיים.

במפגש אחר, המנכ"ל התרגש והתפייט "הייתי אומר שהרגע הזה שאנחנו עוברים עכשיו, הדבר היחיד שאני יכול להשוות עם זה, זה אם הייתי למרגלות הר סיני, מגיע עם לוחות הברית..." "אבא ואמא שלכם לא מחויבים להצלחה שלכם. האחים שלנו, לא אכפת להם מההצלחה שלנו, מה אמא מסוגלת לעשות?.. משהו יכול לקחת אותנו להצלחה כמו מייקל? יאן? אני?.." ברור. הוא מתכוון למקימי החברה בחו"ל, ולעצמו, נציגם בישראל.

פרופ' גבי זוהר, חוקר מזה שלושים שנה את מודל הכתות, ומהיחשפות לשיטות הפעולה של בי. היפ. הוא מזדעזע וקובע בצורה נחרצת, כי הטכניקה של שתילת זיכרון תגרום למשתתפים לעשות כל דבר, ולא שבביל הרווח הכלכלי, אלא למען ה"גורו", מנהיג שבט המאמינים. "הם קבוצה שבויה", הוא מסכם.

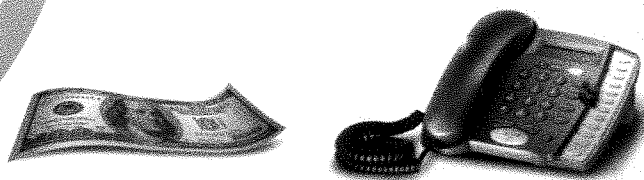
אפשר להוסיף שהמנכ"ל המתפייט, היה בעבר צלם אופנה, וכנראה שתמונה אחת לא שווה אלף מאמינים שבוים ומסנוורים.

כאמור, המהפכה הבריאה והכלכלית הזו, חצתה את שער הכניסה לעיר. זוג שבוי ומדומיין מתושבי העיר מנסה לגייס עוד תמימים שחשוב להם להתעשר אי פעם, ואולי גם להתפכח. בתקופה

האחרונה קהילות מסוימות יצאו חוצץ נגד בי. היפ ומסריהם מסיבות נוספות. הסתפקנו בכתבה הזו, בתקווה שלא נצטרך לחשוף יותר.

אחרי כתבה ארוכה שהתפרסמה בעיתונות הכללית בתאריך י"ד טבת תשע"ז, חברת בי. היפ שלחו את התגובה הבאה:

"הטענות המובאות בכתבה ריקות מתוכן והכתבה מסלפת ומעוותת את המציאות כמו בהרבה מקרים בתקשורת. העובדות הן שחברי צוות רבים שפועלים איתנו מרוויחים אלפי שקלים בחודש ממכירת מוצרים. בעוד שהקמת עסק עצמאי אחר דורשת השקעה של עשרות או מאות אלפי שקלים, את העסק שלנו אפשר להתחיל בהשקעה נמוכה בהרבה, בין 1,300 ל-4,700 שקל, וישנם אף מקרים בהם מפיצים מתחילים את דרכם ללא כל השקעה, אלא במכירות של מוצר בודד, וכך בונים את המעמד שלהם כמפיץ פעיל מן השורה. לאורך כל תהליך המיון אנחנו מדגישים שוב ושוב שמדובר בעבודה קשה לאורך זמן. הניסיון בכתבה להציג את זה אחרת הוא לא יותר מעיוות ציני של העובדות במטרה לייצר סיפור 'עסיסי'. העסק הזה דורש נחישות ואהבה לאתגרים, ובדיק בגלל זה תהליך המיון הוא ארוך - אנחנו רוצים לסנן את מי שלא מתאים, כפי שקרה לכתבת. מגיעים אלינו מכל קצות האוכלוסייה: מקבוצות השוליים ומליבת החברה כמו קצינים, אקדמאים וכד'. אנשים שלא מתאימים מוציאים את עצמם מהתהליך. בשום שלב לא נטען שהחשיפה שהצגנו הושגה בכמה שעות. להפך, הבהרנו במפגש שזה לקח כמה חודשים - גם אם בחלק מהמקרים הגענו לתגובות מהירות שייצרו מכירות בסכומים משמעותיים."



"אם יש לך שאלות, תשאל בסוף השיחה, בסדר? או קיי..."

ככה נפתחת השיחה הטלפונית בין מ. מנהל הפרויקטים בבי. היפ. לאלו שהתקשרו לברור פרטים על ההכנסה הנוספת, עליה פורסמו מודעות בביינים... בשיחה, מנהל הפרויקטים לא ינדב שום מידע מסגיר לגבי המוצר, שיטת השיווק, ההתמכרות, והגיוס לכת. הוא יספר על סכום דמיוני של ארבעה טריליון דולר בשנה בשוק המסוים, ועל כך שמדובר בחברת שיווק ויזמות, ומיד אחרי המפגשים תוכלו להשתכר על עבודה בת 15 שעות שבועיות סכום של 2,000 עד 4,000 שקלים, כשמידי שבוע

תקבלו את הכסף... כמובן שלא נדרשים אנשים עם רקע בפריסום ובמכירות...

אגב, השאלה הראשונה תהיה האם שמעתם על חברתנו? השאלה השנייה היא: מה הגיל שלכם? ואם יש לכם שאלות בסוף השיחה, תופנו לגשת למפגש הדרכה ראשון... ההשתתפות במפגש השני יעלה לכם 60 שקלים שמשמשים כדמי רצינות. ברצינות?!

אז אם ישאלו אתכם האם שמעתם על חברתנו, תוכלו לענות שכן.