

בחוסר כנות הוא מציין לתמים התורן: העתיד אצלנו, בלי שאלות!



וחברי הכת ימשיכו לחפש
את העתיד ותשובות.. אין!

עם הפירמידות סיימו כבר במצרים, אז זהו שלא בדיוק, השעבוד נשאר.. חלומות של אברכים תמימים לכסף קל, הופכים אותם לטרף מצוי לכל הוזה כלכלי, וההצלחה הגדולה (והבינלאומית) שלהם מתבטאת בשיווק: "אנחנו לא פירמידה, אתם תצליחו כלכלית!" כששואלים יותר מדי שאלות, נפלטים מהמערכת ה'הצלחה'..

א
לניצול.

אורי שהתפרסמו בעבר קריסות כלכליות מכל מיני פרויקטים שעין לא שזפתם, ובינתיים היו עוד כמה עקיצות קלאסיות שהמעורבים בהם מתביישים לפרסם על "הצלחתם" המשגשגת, מתברר שהשרלטנים רק מתחלפים, ממש כמו התמימים

את הכתבה הזו אנחנו מגישים כראשונה ואולי אחרונה בעיתון. מדובר בתחקיר מקיף, שבגלל רגישותו היינו מעדיפים לא לפרסם אותו בכלל. אולם, בזמן האחרון התברר שהנגע התחיל לפשות גם במודיעין עילית, ומכאן יוצאת הקריאה והאזהרה לנצלנים הרמאים: עזבו את מודיעין עילית, בשלב הזה, יוצגו חלק מהנושאים. ענין שבועי ימשיך ויעקובו

חמש עשרה שנים אחורה, הפירמידות העסקיות בהם כל משווק הוא גם לקוח וגם מגייס משווקים-לקוחות נוספים, וממילא האחרונים אמורים לממן את הקודמים והם את מגייסיהם עד.. עד שהפירמידה קורסת. במשך הזמן שהבועה נראית מוצלחת, מתכנסים המצטרפים למפגשים נוצצים, בהם מבשרים למשתתפים על עוד אחד שקיבל צ'ק גדול ונהפך למיליונר..

בקיצור, ממפגש כזה הם יוצאים עם סל נוסף של מוצרים, שבמחיר ש'דחפו' להם אותם, הם יכלו לרכוש סטוק. קצת אמת היה במפגשים האלו: המנחה, יצא מהערב הזה עשיר.

במשך העשור וחצי האחרונים, רעיון ניצול ההמונים לא נמחק, רק הטכניקות השתנו. למשל, מודעות קטנות בתחנות אוטובוס שמגייסות אנשים שרוצים להרוויח הרבה כסף בקצת עבודה, עם חברה בינלאומית וכמובן עם הדגשה: לא פירמידה..

ואין אחד שמחייג ושואל את עצמו ממתי חברה בינלאומית חוסכת בהוצאות פרסום? מודעות שחור לבן בלי לוגו ופרטים מזוהים בתחנת אוטובוס אמורות להחשיד, לא?

הטכניקה הזו מיועדת לחסרי המזל שהאוטובוס ברח להם, והשעמום גרם להם לעבור על כל המודעות שהודבקו באופן חובבני ולא חוקי.

הטכניקה השנייה, מסוכנת הרבה יותר. בתקווה שקוראינו לא

יכעסו, אבל הן הן הדברים:

כינסו מרשים וסגור, שדמי הרישום אליו יקרים ומכאינים בכים, הרי על לימודים צריך לשלם. וכן, הדגים התמימים נכנסו לרשת מרצונם ולשמחתם. קצת מזכיר את מועדון המשקיעים היוקרתי של ברני מידוף, שמי ש"הצליח" להיכנס אליו הסתובב נפוח וגאה בצעד הזה.

הכינסים האלו מיועדים לאלו שרוצים "להצליח בחיים" שמבינים שהכל אפשרי וגם מה שלא, ובעיקר לחסן את המשתתפים מהתנגדויות וככה השיטה עובדת.

מכינים את ה"פתים המאושרים" שיתכוננו לחוסר פרגון ותמיכה גם מהחברים הקרובים ביותר, אפילו מבני המשפחה! לא כולם אכפת להם שנצליח.. רק לזה שמחרים לי סכומים שאין לי אותם.. מעכשיו, כל מילה שתשלו את ההחלטה להצטרף לרשת, הופכת להוכחה ברורה לצידוק הדברים.

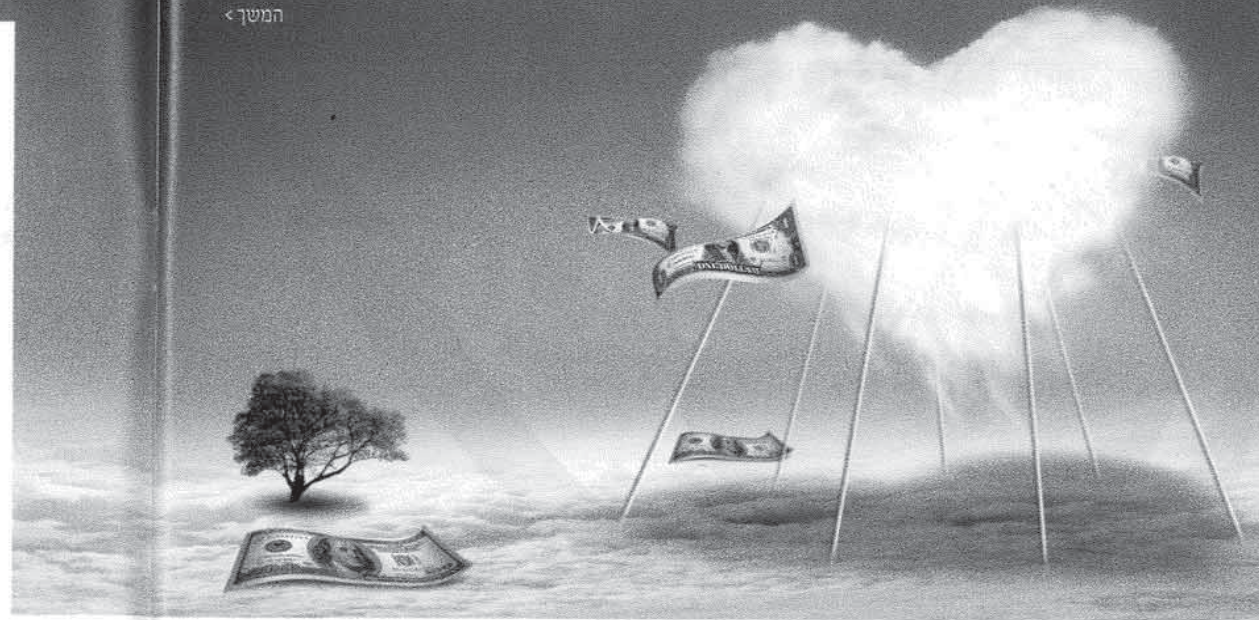
פלא, בדיוק הכינו אותנו במפגש על התנהגות כזו. ממש רוח הקודש.. מה רצית? שהחברותא שלך ישמח עם החלום שלך? שההורים שלך ייתכמו בקריסה שלך? ברור שהם יתנגדו!

במקביל למכירת מוצרים מטופשים, המצטרפים עוברים סדנאות העצמה שקריות, עם חלומות שלא יתגשמו, מהם ייצאו מחזקים בהחלטה "החכמה" שלהם, ובלי לשים לב, הם קנו שוב סל מוצרים לא שווים במחיר הטוב או לא שמישים במקרה הקלאסי.

צורת העבודה הזו כוללת את כל הפרמטרים של כת, הערצה ואמונה עיוורת במנהיג המוצלח, התנתקות מהסביבה הטבעית והקרובה, חשדנות בקרובים אליך, וגורמים לך לעבוד שעות על גבי שעות בחינם! מפתיע?

לא בדיוק. אנשים קנו מוצרים במחיר יקר, רק בשביל להישאר בפירמידה הזו, ובמקום למכור אותם ואיכשהו להחזיר את ההשקעה שלהם, הם צרכו אותם. (בכל אופן, העוילים גולם, אבל יש גבול). במשך תקופה ארוכה הם קונים את המידע השקרי שמלעיטים אותם, ומדי פעם גם מאכילים את עצמם במנה נוספת של מוטיבציה דמיונית בנוסח 'עצמאי עשיר ורוגע'..

הבנק לא קונה סיפורים. הוא מבין רק במספרים. היו כאלו



ולסיכום, יש מוצר שמסתובב תקופה בירושלים, שמשווק בשווקים הזו, מחירו לא מצדיק את תכנון, והתפקיד שלו הוא לצרף את הארנק שלכם למוצלות ההטעיה. ענין שבועי כעיתון עירוני זיהה את הטפירים המוכרים מתחילים להינעץ גם במודיעין עילית. זו הכתבה שבאה לעצור את המעורבים בדבר. בקטע הבא, תחשפו לכת ששופטת 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 בדיוק מסתדר עם הכותרת בתחנת אוטובוס, חצי משרה / משרה מהבית... אה, לפני שנשכח, נציין עוד מכה משותפת כל השולטנים 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'ר'צ ששם שמים שגור על שפתם. רק נצטט בקצרה:

"קיים דמיון מובהק בין מאפייני הפעילות של בי היפ לבין המאפיינים המובהקים של קבוצות כיתותיות כפי נסקרו לעיל: המניפולציות המופעלות על הפעילים והטכניקות שמפעילים (אופי המפגשים, הצגת אושר כללי, המוסיקה, האנשים שמרוצים הנשתלים וכו') מעמדו של המנהיג: אי הערעור על מעמדו, על אמירותיו וכו', הטקסיות הבולטת במפגשים, ה"אחווה" ה"נחגגת" 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 בתימוכות טהורה, אנשים שמשלמים במחיר מלא על ההדרכה, יושבים ומכניסים את עצמם לבור עמוק, חברתי וכלכלי. ההדרכה הראשונית מתחלקת לשלושה מפגשים. לכל מפגש תפקיד חשוב בהטעיה 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 תוכן, 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 למשוקקים-הלקוחות-המפסידים-שבאו להצליח.

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, ובדיוק בגלל זה תהליך המיון הוא ארוך - אנחנו רוצים לסנן את מי שלא מתאים, כדי שיקרה לכתבה. 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".

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 תספיר 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?.. מישהו 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 תגורם למשתתפים לעשות כל דבר, ולא בשביל הרווח הכלכלי, אלא למען ה"גורו", מנהיג שבט המאמינים. "הם קבוצה שבוייה", הוא מסכם.

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



תקבלו את הכסף... כמובן שלא נדרשים אנשים עם רקע בפרסום 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!?

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

"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 בבניינים...

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