

בי- היפ- התרגילים הפסיכולגיים.

בימים האחרונים השתתפתי בסדרה בת שלושה מפגשים של חברת B-hip ואני הולכת לשתף אתכם באריכות בחוויה הזו, ומבקשת שתקדישו מזמנכם כמה דקות לקרוא, כי אם אצליח להציל מהבור הזה אפילו אדם אחד, אני את שלי עשיתי*.

אני הולכת להשתמש בכוח העצום של הרשת החברתית, הכוח שעליו מדברים הרבה בחברה הזו.

אבל *לא* כדי למכור לכם ממגוון המוצרים שלהם.

אשתמש בכוח הזה כדי לספר לכם על הונאה (כביכול לכאורה)

על איך גורמים לאנשים להוציא סכום שמגיע כמעט לשכר מינימום של חודש עבודה שלם (!!!!)

על איך שימוש בפסיכולוגיה חברתית עשוי להיות הרסני,

על איך אנשים שונים בהפרשי גילאים של 15 ואפילו 20 שנים משתמשים באותן המילים, באותה האינטונציה, באותן תנועות ידיים ובעיקר-

מנסים בדיוק באותה הדרך לשטוף את המוח לאנשים ולהפעיל עליהם לחץ פסיכולוגי חזק במיוחד בצורה כל כך מתוחכמת שאותם אנשים אפילו לא ירגישו בכך,

ואיך את, או אתה, יכולים להציל את עצמכם מהצרה הזו שהם משווקים לך כ-

"אנחנו נלמד אתכם לעשות מהפך בחיים שלכם שישנה אותם מהקצה אל הקצה".

הסיפור שלי מתחיל בהיתקלות במודעה באתר All Jobs שפירסמה עבודה מהבית בהיקף של 10-15 שעות שבועיות. פחות מ-12 שעות לאחר שליחת קורות החיים, יוצר איתי קשר בחור שמציג את עצמו בשם מיכאל, סיפר לי שבעבודה של 3 שעות ביום אני הולכת לייצר הכנסה של 4,000 ₪ ומזמין אותי לפגישת היכרות עם החברה.

כבר בשיחה הבנתי מהמידע המועט שהסכים למסור לי, שביני לבין החברה לא יהיו יחסי עובד-מעביד, דבר שיש לו השלכות רבות.

בעקבות כך, וכדי להבין האם מדובר בחברה שעובדת בשיטת פירמידה, שאלתי אותו שאלה אחת שחרוטה עמוק עמוק בראש שלי:

"מיכאל, האם מעבר לזמן היומיומי ולפגישות ההיכרות, אצטרך להשקיע כל השקעה נוספת כלכלית/לימודית או משהו דומה?"

התשובה הייתה כל כך חד משמעית,

התשובה הייתה "לא".

לאור זאת, החלטתי לתת לעניין הזדמנות ולהגיע לפגישת ההיכרות כדי לשמוע יותר פרטים. עד כה נשמע מעולה, לא?

אז זהו, שממש לא.

הגעתי למשרדים שלהם שנמצאים ברחוב מדינת היהודים בעיר הרצליה, ושם התחיל משהו באוויר להסריח.

כך פתח בחור בשם נועם רחמים את ההרצאה:

"אני נועם רחמים ואני הולך לספר לכם בשעה אחת על איך אתם יכולים לשנות את החיים שלכם מהקצה אל הקצה"

ואז, בקול רם ובשיא ההתלהבות שיכול היה להפגין, שאל- "האם אתם מוכנים להקדיש שעה אחת בלבד כדי לשמוע?"

כאן המקום להשתמש בידע שלי כסטודנטית לפסיכולוגיה, ולהגיד שגורם מספר אחת בהשפעה על תודעתם של האנשים היא לגרום להם להסכים אתך, גם אם רק הסכמה מהפה ולחוץ, ההסכמה המילולית כבר תחלחל לה אט אט ותעבוד על הצד הפסיכולוגי.

הרי, נועם רחמים היקר לא מצפה שהתשובה לשאלה הנלהבת שלו תהיה צעקת "לא!!!"
חזקה, נכון?

אז כשהתשובה המתבקשת היא "כן", ומסביבך כולם עונים "כן", גם אתה עונה "כן", למרות
שיש סתירה קשה בין ההסכמה שלך לשמוע בשעה אחת בלבד איך לשנות את החיים שלך
לבין הפקפוק שלך וחוסר ההיגיון המוחלט בדבר.

קוראים לזה בשפה המקצועית: "דיסוננס קוגניטיבי".
התודעה שלנו פותרת את הדיסוננס בכך שהיא תרכך את הפקפוק ותגרום לנו לחשוב
שאנחנו סתם חשדנים כמו האמא הפולניה שלנו.

ואת המנגנון הזה של הנפש אני משוכנעת שנועם רחמים וכל חבריו בחברת B-hip מכירים
היטב היטב, ואחרי שתקראו את המשך הדברים, תבינו למה:

רוב האנשים ענו "כן" חלש, ונועם אמר "וואו, אני לא שומע אתכם..."
מעמיק את ההשפעה של התרגיל הפסיכולוגי, ושואל שוב-
"האם אתם מוכנים להקדיש שעה אחת בלבד כדי לשמוע איך לשנות את החיים שלכם
מהקצה אל הקצה?!"

עכשיו, הקהל כבר ענה בקול חזק מאד- "כן!!!"
ואז נועם אומר "מי שלא מעוניין, יכול לצאת עכשיו. מי שנשאר איתי, נשאר עד סוף ההרצאה
ולא יוצא."

10 דקות בערך לאחר תחילת ההרצאה, בדיוק כשנועם מתחיל לרמוס ולנפץ כל אפשרות
שמסלול החיים הקונבנציונלי- בגרויות, צבא, לימודים אקדמאיים ועבודה נורמלית- לא יכולים
באמת לעבוד לנו, קם בחור מהכיסא ומתחיל לפלס את דרכו לכיוון היציאה.
נועם עוצר את ההרצאה ובדרכו המאוד מיוחדת מתייחס לאירוע, שלא לומר משפיל את
הבחור במילים עטופות בצמר גפן.

וזהו תרגיל פסיכולוגי מספר 2: שימוש בקונצנזוס ובלחץ חברתי.

כשאף אחד לא יוצא מחדר שיש בו בערך 100 איש, להיות היחיד שיוצא זה ממש לא נעים.
אבל מספיק שיש אחד אמיץ מספיק לשבור את הקונצנזוס הזה, אחריו יצאו כל אלו שחשבו
בליבם לצאת ולא יצאו. וזה בדיוק מה שנועם רצה למנוע.

ואיך הוא יתמודד עם בחור אמיץ מספיק?

הוא ישפיל את אותו הבחור במעטפת של חיוך וחצי צחוק, כמו אומר לכל שאר האנשים:
זהו יהיה העונש שלכם במידה ותהיו אמיצים מספיק.

בסיום ההרצאה הראשונה (שבסוף לקחה יותר משעה וחצי) אני כבר מבינה שלהרצאה
השנייה צריך לשלם 60 ₪ כדי להגיע, התאריך קבוע ונועם אומר "אם השינוי בחיים מספיק
חשוב לכם, תגיעו".

לדברי נועם, בעקבות אמירה של מישהי "אז ככה אתם עושים את הכסף שלכם" בזלזול רב
הוא ציין שהתשלום הזה לא מכסה אפילו את עלויות המפגש, ושנחסוך ממנו הערות
מטופשות דומות.

לא יודעת מה אתכם, אני הייתי ממש שמחה להרוויח 18,000 ₪ ב5 שעות.

בהרצאה השנייה שבה נכחו 300 איש, זכיתי לשמוע על מגוון המוצרים שאם אמא או דודה
לא תשתמשנה בקרם הזה שמטשטש קמטים, עשויים לבגוד בהן" (פניני זהב מפיה של
בחורה בת 25), את מיכאל בכבודו ובעצמו מצטט את נועם מהמפגש הראשון מילה במילה,
תנועה בתנועה, דוגמה בדוגמה, במסווה יפה של הרצאה אישית שלו.

בהמשך עלו אנשים לבמה לספר בצורה אותנטית במיוחד על איך שהמוצרים של חברת B-

hip שישנו להם את החיים (עוד קצת מכל הטוב שיש בשינויים האלו ואנחנו נשתגע), כל כך אותנטית ואמתית שחלקם מגממו את הטקסט (וממש לא בגלל בעיית גמגום אובייקטיבית) אחת אפילו הגדילה לעשות ולהקריא מתוך מסך הסמארטפון שלה.

הייתי מבולבלת, לא הצלחתי להבין כלום. הכל היה מעורפל בשבילי וממש לא ברור. בהפסקה הקצרה שהייתה חיפשתי אנשים מטעם החברה לדבר איתם, כולם התחמקו ממני בצורה ברוטאלית והיחידה שהייתה מספיק חכמה כדי להתחמק בצורה אלגנטית חזרה שוב ושוב על המשפט "במפגש השלישי ייסגרו לך הפינות".

גולת הכותרת של הערב הייתה עם מי שאחראי על כל קרקס ההונאה (שוב. כביכול לכאורה) הזה בישראל:

אשל עזר.

דאגו לציין בפנינו מספר פעמים שהוא מגיע במיוחד בשעת ערב מאוחרת, שהוא ממש טורח ומתאמץ לאור פציעה קשה שהוא סוחב עוד מהצבא. אשל עלה וגולל את הסיפור האישי שלו והדרך שלו בחברה במשך שעה וחצי.

מיותר לציין שחיפוש קצר של הבחור הנפלא הזה באינסטגרם, העלה תוצאה של בחור שמטייל, נופש, מחייך, עושה שופינג ותמונות עצמיות דרך מראה שנוטפות סטייל, ואם המגבלה הפיזית שהוא כל כך מתאמץ להתגבר עליה ומגיע ממש במיוחד כדי לדבר אתנו מולידה כאלו תמונות מספר פעמים ביום... תמשיכו לבד.

רק במפגש השלישי, נפל לי האסימון באופן סופי.

אחרי שהאינטליגנטית שטענה שאם נשים מבוגרות לא תשתמשנה במוצרי הטיפוח של החברה, יבגדו בהן,

היא דיברה לאורך כל המפגש השלישי בצורה מזלזלת במיוחד על כל מה שהוא לא החברה שלהם והדרך שלהם, על כך שלא צריך להקשיב לאבא נהג האוטובוס בעניין של להסתדר כלכלית כי מה הוא מבין בזה, הוא נהג אוטובוס, בואו תקשיבו לי ולשאר הקולגות בחברה, אנחנו יודעים על מה אנחנו מדברים, אנחנו עשינו שינוי כלכלי. כשאתם נתקלים בסירוב או בהערות של הסביבה, תתעלמו ואל תתנו לזה להשפיע עליכם, ואם רק לרגע עלתה לכם המחשבה ההזויה לראש שמדובר כאן בפירמידה תסלקו אותה מהר מהר מהר, כי למבנה החברה שלנו קוראים "עץ לינארי" וכל קשר בנינו לבין פירמידה הוא מקרי בהחלט" ועוד ועוד פניני חוכמה שהמשיכו את פניני האינטליגנציה שלה מהמפגש הקודם, ואז היא העלתה לבמה אנשים שהצטרפו לחברה והמלל של הבחורה השנייה בחבורה תפס אותי במיוחד:

"כשהצטרפתי לא היה לי את הכסף לשלם על המוצרים, אז הלכתי לחברה שלי שביקשה מאבא שלה, הוא נתן לי את הכסף וככה עם הזמן מכרתי את המוצרים והחזרתי לו את הכסף".

דרך מתוחכמת במיוחד לספר לאנשים ששרדו את המסלול המייגע שלהם, שבזבזו זמן, כסף, אנרגיה וסבלנות שכדי לעשות את המהפך ההיסטורי הזה שהם מדברים עליו הם צריכים להוציא סכום בלתי נתפס של מינימום 4,500 ₪, כי אם תרצו למכור קוסמטיקה לאימא ולדודה כדי שלא יבגדו בהן, תצטרכו לשלם סכום של למעלה מ-5,000 ₪.

רק כדי לסבר את האוזן, ההכנסה החודשית שהם מדברים עליה בעבודה של 60 שעות חודשיות לעובד מתחיל, עומדת בין כמה מאות שקלים לכ-2,000 ₪ ("הכל תלוי בכמה תתאמצי, יש אנשים שמוכרים מוצרים בשווי כמה מאות דולרים בשעה הראשונה שלהם בעבודה").

אנשים מגיעים לחברה הזו כדי להשלים הכנסה, ולא רק שהם לא משלימים אותה, הם גם מוציאים מכיסם סכום אסטרונומי שלוקח להם גם כמה חודשים להחזיר.

בנקודה הזו, עצבנית במיוחד על הזמן, הכסף והכוחות שהשקעתי, קמתי באמצע והלכתי.

בדרך החוצה התעמתתי עם מיכאל שנתן לי לשמוע עוד כמה שקרים, כאילו לא שמעתי מספיק.

ולמה רק בנקודה הזו ולא הרבה קודם, אתם שואלים?
איך לא היה לך ברור שזו פירמידה, איך נשארתי והקשבת עד שעות כמו 23:30 בלילה, איך שילמת כסף להגיע למפגש הבא ואיך לא הבנת מהרגע הראשון שאת צריכה לברוח?

אני אגיד לכם איך.
כי אני בן אדם, בן אנוש, בדיוק כמו כל אחד ואחת מכם, ובדיוק כמו אותם אנשים ששרדו שם את כל המפגשים, וכמו שזה קרה לי- זה יכול לקרות לכל אחד ואחת מכם.
המוצרים העיקריים שהחברה הזו משווקת הם משקה אנרגיה שנקרא INDIGO מותג שנקרא פרפל ומוצרי קוסמטיקה ממותג MOL&B. אני קוראת לכם להחרים בתוקף את המוצרים הללו, ואם מחר מישוהו יפנה אליכם בהודעה פרטית ויספר לכם על משקה חדש שהולך לעזור לכם להתמודד עם בעיית הקשב והריכוז שלכם בלי הריטלין, תיקחו בחשבון שברכישת המוצר הזה אתם מחזקים מערך הונאה שאולי, רק אולי, עשוי לפגוע במי מהקרובים שלכם מתישהו.

ולמה אני יושבת לכתוב פוסט כל כך ארוך ומייגע?
כי אם בעזרת השיתופים שלכם אציל מקרקס ההונאה הזה ואחסוך אפילו רק לאחד מכם את הזמן, הכסף, המשאבים ולבסוף את מפח הנפש, אני את שלי עשיתי.