

# עסקים ולומדים

זווית יהודית אקטואלית לקהילת אנשי העסקים



פרשת חיי שרה, כ"ב בחשוון תשע"ה

## משא ומתן על מחיר

יש תחומי מסחר בהם אין מחירים קבועים. שוק פרוע לחלוטין. איש הישר בעיניו. עניין של היצע וביקוש. סוחר טוב מעוניין למכור כמה שיותר, ובמחיר הטוב ביותר. הוא בוודאי יידע להציג את הסחורה שלו כטובה ביותר, וסביר להניח שיהיו לקוחות שלא יתאמצו לעשות "סקר שווקים" ולהשוות מחירים ואכן ישלמו את "המחיר הטוב ביותר".

עפרון מתנהל אחרת מול אברהם, בצורה ממש קיצונית. אברהם מבקש לקנות את "מערת המכפלה אשר לו אשר בקצה שדהו בכסף מלא" (בראשית כג, ט) אך עפרון לא רוצה כסף. הוא מגלה נדיבות גדולה: "השדה נתתי לך והמערה אשר בו לך נתתיה" (שם יא). הכל בחינם. לא רק מערה בקצה השדה, אלא גם את כל השדה. אברהם אבינו מתעקש ואומר: "נתתי כסף השדה קח ממני" (שם יג). גם על השדה אברהם רוצה לשלם. ואז עפרון מציע מחיר: "ארבע מאות שקל כסף ביני ובינך מה היא" (שם טו). אברהם אבינו שילם מיד את המחיר שכלל יותר: "השדה, והמערה אשר בו, וכל העץ אשר בשדה אשר בכל גבולו סביבי" (שם יז). מהצעה נדיבה – בחינם, לתשלום על: מערה, שדה והעצים שסביב.

הרב שמואל בורנשטיין, האדמו"ר מסוכצ'וב (שם משמואל – מועדים, עמ' רלז-רלח [שנת תרע"ח]), הסביר שהמשא ומתן שהתנהל בין אברהם אבינו לעפרון היה ייחודי. בין מוכר לקונה יש קשר בשלבי המכירה, אך אח"כ הקשר ניתק. אבל עפרון רצה אחרת. הוא רצה לתת בחינם אך לא בשל טוב לב או נדיבות, אלא "כדי שיהיה לו חיבור לאברהם כחיבור הנותן למקבל, ויהיה לו חלק עמו בברכת אברהם. ואם היה נתרצה לעזוב דרכו הרעה, שהיה משוקע בגשמיות כשמו עפרון מלשון עפר... ולהתחבר באברהם, היה טוב. אך לא רצה לסור מרעתו מאומה, אלא עם כל רוע מידותיו ומהותו וגשמיותו יהיה מחובר באברהם למען יהיו לו תוספת ואומץ ברשתתו... ואברהם הרגיש בכוונתו ולא רצה לקבל ממנו במתנה". גם לאחר שאברהם אבינו שילם את הסכום שנקב עפרון תמורת המערה, השדה והעצים, עפרון לא ויתר על רצונו להיות מחובר לאברהם: "עפרון אף שקיבל את הכסף, מכל מקום עדיין היה מתחקה שיהיה לו חיבור עמו ואמר 'ארץ ארבע מאות שקל כסף ביני ובינך מה היא'. פירש רש"י: 'בין שני אוהבים כמונו, מה היא חשובה? לכלום. אלא הנח את המכר ואת מתך קבור'. ועם כל זה היה רע עין שהכניס עין רעה בממונו של צדיק ונטל ממנו שקלים גדולים (רש"י שם טז), שהרי עם כל חפצו להתחבר באברהם לא נתרצה להניח מידותיו הרעות". אברהם אבינו, חתך את העניין ואמר לעפרון: "נתתי כסף השדה קח ממני" (שם יג). קח את הכסף, וזהו. אין לי שום קשר אתך יותר. [בהמשך דבריו שם מסביר השם משמואל את תחילת הגמרא בקדושין- "קייחה קייחה משדה עפרון". מומלץ לעיין].

לעפרון היו אינטרסים אחרים במשא ומתן. הוא רצה להיכלל באמצעות המכירה בין אוהביו של אברהם אבינו. שידברו עליו שיש לו "קשרים" עם אברהם אבינו - נשיא האלוקים שבתוכם, אך לא לשנות את התנהגותו. אברהם אבינו הבין את העניין, ולא שיתף פעולה. עסקה כלכלית "יבשה" ולא יותר.

המסר למוכרים הוא להיות ישרים והגונים, לא לחשוב על אינטרסים פרטיים ואישיים כאלו או אחרים. אם הקונה ביקש משהו מסויים, יש למכור מה שהוא מבקש לקנות, ולא "לשגוע" אותו או ללחוץ עליו לקנות עוד. להציע מחיר הגון, ולא "להקפיץ" מחירים ובמיוחד בעת שהקונה "לחוץ" וזקוק מאד למוצר.



הרב יהודה זולדן, מפקח מרכזי להוראת תלמוד ותושבע"פ במשרד החינוך; מרבני צוהר

בארגון רבני צהר חברים למעלה מ-1,000 רבנים ואנשי חינוך, הפועלים בהתנדבות לקדם זהותה היהודית של מדינת ישראל, מתוך הידברות ושותפות. ארגון רבני צהר מבוסס על עקרונות של ישרה ונאמנות למדינה, תוך מחויבות להלכה ולמסורת היהודית.

ארגון צהר מזמין אותך להיות שותף באיחוד החברה הישראלית ובעיצוב דמותה היהודית של מדינת ישראל

לתרומות ולתמיכה בפעילויות של צהר: 1800-071-414 | [www.tzohar.org.il](http://www.tzohar.org.il)

חפשו אותנו ב-f

