

# א' ב' שבפרשה

רעיון ומוסר השיכל בדרך משל ונמשל הנלמד מהפרשה  
מבארם של רבותינו מפרשי התורה, בעלי המוסר והחסידות.

## הנותן צדקה - זוכה להשפעה ישירה

הרב אהרן רכניצר

הם כולם ידעו שיש לקוח מוזר בשם געבער, אבל בתכלית לקוח טוב. עברו כמה חודשים ומנכ"ל החברה מזמין אותי לפגישה, (להזכירך הוא לא נפגש עם אף אחד יותר מרבע שעה ופעם בשנה), הפגישה השנייה הייתה חמימה יותר ואמרתי לו שאני מאוד מרוצה ואני ממשיך עם ההסכם בינינו. הוא כמובן מאוד רצה לדעת את ההיגיון הכלכלי שעומד מאחורי העניין אך אני שוב התחמקתי באלגנטיות ובכך הסתיימה הפגישה במילות נימוסין ובחיוך שופע מצדו, לאות שביעות רבה מהעסקאות בינינו.

נח יקירי, לא אלאה אותך בסיפורים אבל התוצאה הסופית הייתה 4 פגישות בשנה טלפונים עקביים לפחות פעם בחודש, אימיילים שוטפים וכיו"ב, נוצר קשר טוב בינינו. מלא הטבות נשלחו אלי מדי פעם, ובנוסף שזה היה התוצאה המתבקשת מצדי, שאני הייתי הראשון מבין כל הלקוחות בכל העולם כולו, שקיבל את הבדים החדשים לבחירת הדוגמאות הראשונות שיוצרו במפעלו, לא פלא שכל החברות הגדולות מכל מקום בארץ, באו לרכוש דווקא אצלי סחורה חדשה ובכמויות אסטרונומיות על אף המחיר היקר שלקחתי יותר משאר המתחרים שלי וכך עליתי על כנפי ההצלחה."

רגע, עצר נח את המג"ש שלו הרב געבער. תורה הוא ולמוד אני צריך. סליחה שאני קוטע את כבוד הרב, ועל סגנון השאלה "אתמצת את הדברים בקיצור ובמילה אחת 'שוחד', שילמת שוחד וכך מינפת את העסק שלך, תסכים איתי שזה לא כל כך נראה הוגן, הקשה נח.

ממש לא, פשוט שילמתי עבור הקשר הטוב - על השירות הטוב, שילמתי כסף שעבורו פתחתי לעצמי ערוץ ישיר עם מנכ"ל החברה, כי הבנתי שאם אני רוצה להתנהל בצורה מוצלחת אני חייב לפתח קשר ישיר, וכשזה הצליח שאר הדברים כבר הגיעו אוטומטית.

תשאל אותי מנין למדתי שיטה זו? המשיך הרב געבער, מאמר מעניין הצדקה, כשהבנתי למה מצוות צדקה יש בו ברכה, למדתי ממנה כיצד להתנהל עם המנכ"ל שם. נח ידידי בוא ונעיין יחדיו בספה"ק על ענייני הצדקה ותיווכח עד כמה הם משפיעים על הצלחתו של האדם.

נתן תתן לו ולא ידע לבבך בתתך לו כי בגלל הדבר הזה יברכך ה'א בכל מעשך ובכל משלח ידיך (ט"ז י)

יבוארו בו כמה עניינים שונים מעניין הצדקה:

א. השפ"א מגלה לנו בפרשתנו שסגולת הנותן צדקה שבגללה יברכך ה' היא מהסיבה שכשהקב"ה משפיע את השפעונו לברואיו הריהו קודש, רק כשמתלבש בדרך הטבע ניתוסף בו פסולת, נמצא שחסרונה כשהיא מתלבשת בטבע הרי מגרעת ע"י צמצומים כלשהם, אבל הנותן צדקה הריהו מושפע ישירות מידו הטובה הפתוחה והרחבה של הקב"ה בלי פסולת, כמו

שנים התחנן נח בפני הרב געבער - המג"ש שלו בשיעור הדף היומי, שהיה בעבר איש עסקים, שיגלה לו את סוד הצלחתו. מידי תקופה היה שואל אותו "ספר לי בבקשה מה הסוד ההצלחה שלך בביזנעס שניהלת כל השנים, שמהם התפרנסת בכבוד?"

הרב געבער שמטבעו היה אדם שתקן ומעולם לא שיתף אחרים במעשיו או במחשבותיו, לא שיתף גם את נח תלמידו בנעשה אצלו, אולם עם התבגרותו כשכבר הגיע למרומי גיל הגבורות, פתח את סכור פיו, ובמפתיע פנה לנח ואמר: "עכשיו הגיע הזמן, וכעת אגלה לך את סוד ההצלחה שלי שבראש ובראשונה שייכת להקב"ה שחנן אותי בשכל ובכשרון ועל כולם במזל טוב לחיים, ועל כך אני מודה לו ומשבחו בכל מאודי בכל יום ויום.

שני דברים שהובילו אותי אל סף ההצלחה קשורים אחד בשני. האחד הוא:

**נתינת צדקה בשמחה ובטוב לבב והשני הוא: בניית מערכת קשרים מועילה.**

אתה בוודאי יודע שתחום העסק שלי היה כל השנים בענף הבדים, בדים איכותיים ומגוונים שהיו מקום ראשון ומרכזי שבו קנו כל המפעלים והחייטים את בדיהם. בוודאי תשאל אותי, איך הגעתי לזה?

הייתי מקושר בעיקר עם חברה אמריקאית ענקית שהייתה החברה המובילה בתחום הבדים (היום הכל כבר

עבר לסין). החברה הזאת העסיקה מעל אלף עובדים, כדי להזמין שם סחורה, יכולת לעשות זאת רק באמצעות נציגים - פקידים שהיו די קשוחים, לא היה כזה דבר שיכולת להתנהל מול המנכ"ל הראשי, את רוב הלקוחות שלו הוא בכלל לא הכיר, בכל זאת היה לו מדיניות אחת שכל הלקוחות שלו יכולים להיפגש איתו פעם אחת בשנה ולו לרבע שעה בלבד. חשבתי לעצמי מה כבר אפשר לנצל בפגישה של רבע שעה, אך מצד שני ידעתי שעם נציגי המכירות שלו לעולם לא אגיע לשום תוצאה מקדמת.

שבוע לפני הפגישה המיוחלת עלה בדעתי רעיון מבריק, ואתו יצאתי לפגישה. בטוח בצעדי נכנסתי אל המנכ"ל תוך כדי הקפדה על נימוסי וגינוני הכבוד המתבקשים, נגשתי ישר ולעניין למטרת הפגישה ואמרתי לו: אני מקבל מהחברה שלך סחורה בכמויות כאלה וכאלה בסכומים שנקבתי, אני לא מבקש הנחות, הפוך, אני רוצה לשלם יותר. כמובן שהוא הסתכל עלי באופן תמוה ביותר, מיד הוא שאל אותי "איפה ההיגיון הכלכלי בהצעה שלך?" אמרתי לו בלי הגיון - ככה אני רוצה! אם לדוגמא עלות לאלף מטר היה 1000 דולר אני משלם 1500 דולר והיה כאלה שאהיה מוכן לשלם גם 2000 דולר. הוא כמובן היה בהלם הוא ביקש ממני את כרטיס הביקור שלי, ובכך סיימתי את הביקור המיוחל.

כמה חודשים המשכתי בשיטה הזו, אבל זה כבר התנהל מול הפקידים שם,



שכתוב (מלאכי ג, ט) "ובחנוני נא בזאת וגו' אם לא אפתח לכם ארובות השמים, והריקותי לכם ברכה עד בלי די" שלא יהיה בהתלבשות הטבע והצמצום, וממילא יתברך בהכל כאמור ודורשי ה' לא יחסרו כל טוב.

ב. באבן עזרא על הפסוק נתן תיתן, כתב: "הטעם - כי אם תיתן לו יוסיף השם על ממנו". ולכאורה יפלא הדבר למה בצדקה קיבלו הבטחה גורפת לקבלת ברכה חוזרת שמשולם בכפל כפליים, הלא שכר מצוות בהאי עלמא ליכא? ובכלל למה דווקא במצווה זו מותר לנסות את הקב"ה שנאמר על זה ובחנוני נא בזאת, הלא דבר הוא? התירוץ לשאלות האלו מבוארים בהרחבה בדברי מהר"א (ראה בהמשך) אך קודם נביא את משלו של הסידורו של שבת (דרוש ב' מאמר ז-ח) וכן מהמגיד מדובנא, שהסבירו בטוב טעם, למה בנתינת צדקה, לא רק שאין מגרעת כלום מהאדם אלא אף מוסיפה לו בכפליים.

...ואם יחשוב האדם איך אתן ממוני לאחרים הרי מכל מקום מצר אני על אבידתי שאם לא אתן לי יותר.. ובכדי לבטל את המחשבה לא טובה הזאת אמר הכתוב ולא ירע לבבך והוא על פי מה שאמרת על מאמר הקרא (הושע י, יב) "זרעו לכם לצדקה, קצרו לפי חסד". ולהבין למה המשיל הצדקה לזריעה? ומהו שסיים קצרו לפי חסד, מהו החסד שבצדקה?

**יובן בדרך משל:** שאם אבד לאדם מאה זהובים ואח"כ ימצא מאתיים אמנם ישמח במציאה זו, אך לא יכסה על אבידת המאה הקודמת לו, כי לולא אבדתו כבר היה באמתחתו שלש מאות זהובים, אך אם ילך האדם עם כור חטיטין ובדרך נבקע השק ועד ששית ליבו על החור, ירד לו ממנו כעשירית מכל הכור, ומאחר שידוע שקשה עליו מלאכת האיסוף, הלך ילך ובכה, בוודאי מצטער על כך מאוד מאוד, אבל אם יבוא לאחר זמן ויראה שמחטיטים אלו צמחו חטיטים חדשים פי עשר ממה שנפלו, הרי בוודאי ישמח הן על מציאה זו, והן על האבדה בפעם הקודמת, מאחר שלמפרע מתגלה שלא רק שלא הפסיד אלא גם הרוויח כהנה וכהנה, ולולא האבדה הקודמת לא היה מרוויח כלל, ואז יצטער ביותר על המיעוט שיצא ממנו, שאם היה נופל יותר היה מרוויח בכפליים.

כן הוא ממש בעניין הצדקה, שנקרא זריעה כי בשכר שנותן הצדקה - בשכר זה ממש הוא משתכר, ואם לא היה נותן לא היה מרוויח ואינו שייך בכזה להיות מצר על אבדתו. ועל כן אמר "ולא ירע לבבך וגו' שבוודאי תרוויח הרבה יותר מזאת הנתינה בכפלי כפלים, כעין הזורע בארץ.

**מדברי המהרי"א בפרשתנו, נשכיל להבין איזה תנאים הם הערובה לכן שהשיטה הזו עובדת במלואה.**  
הגה"ק רבי יהודה אסאד זצ"ל בספרו דברי המהרי"א הקשה, הלא מצינו כמה אנשים שנותנים צדקה ואף על פי כן לא נתברכו?  
ומתוך שם "ונראה לי דאיתא בקידושין (לט): שכר מצווה בהאי עלמא ליכא וזה דווקא על עיקר המצווה אבל מה שהאדם עשה ברצון טוב ובנפש חפצה ע"ז ודאי מקבל שכר בעוה"ז מפני שהוא מצד בחירתו, שבזה הוא חפשי בידי אד"מ, (היינו עצם הצדקה יש בו חיוב אולם כיצד ייתן תלוי בבחירתו, שהרי גם אם ייתן בלי רצון גם קיים המצווה שהרי העני קיבל משאלתו).

וסברא זו מוכחת מהא דאיתא בברכות (דף ח') אמרי ליה לר' יוחנן איכא סבא בבבל? תמה דכתיב למען ירבו ימיכם על האדמה, אבל בחו"ל לא, א"כ איך יש סבא בבבל? ותירץ שם דמקדמי ומחשכי לבי כנישתא אמר היינו דמהני להו, וקשה למה נקט מקדמי ומחשכי ולא אמר סתם דאזלי לבית הכנסת, ועוד

למה יהיה שכרם דווקא אריכות ימים? אבל לפי דברינו אתי שפיר, דכיון דמשמע דהמה עושים המצוות בתוספת רצון טוב, וזה רואים על ידי שמקדמי ומחשכי, דהלא יכלו לבוא סתם כשהציבור מתפללין או קצת קודם לכן, אלא מזה שהקדמו מוכח טפי בחירתם הטוב ועל זה יקבלו שכר בעוה"ז ולכן שפיר יש להם אריכות ימים שמנצלים את זמנם לעשיית רצונו יתב"ש.

הן הן הדברים במפרנס העניים, שבנתינת הצדקה הריהו בבחינת מגלה דעת, ברוך שמסר פקדונו ביד שומרים מהימנים, בבחינת חזקה שליח עושה שליחותו, וממילא ראוי הוא לאיצטלא זו - לברכה המשולשת, שהרי ככל שירבו נכסיו, ירבה בצדקה ויהנו טפי עניי ישראל. (כן מבואר גם באוהב ישראל).

וזוהו פירוש הכתוב שהתחלנו בו, נתן תיתן ולא ירע לבבך דהיינו שתתן לו בלב שלם ובנפש חפצה וברצון טוב "כי בגלל הדבר הזה היינו על רצון הטוב יברכך ה' גם בעוה"ז". ומתוך קושייתנו דלעיל דמעט מזעיר מצינו שנותנים צדקה על זה האופן, לכן לא יקבלו הברכה בעוה"ז, והן אמת שעל מה שעשו המצווה בפועל יקבלו שכרם בעוה"ב.

והנה באמת הנותן לעני אינו נותן כלל לעני, כמבואר במדרש (ויק"ר ל"ד): "תני בשם ר' יהושע: יותר ממה שבעל הבית עושה עם העני, העני עושה עם בעה"ב, וזשה"כ נתן תיתן שעצם הנתינה הוא שאתה נותן לעצמך, ולכן אל ירע לבבך, ולהיפך תן לו בשמחה ובטוב לבב ובגלל הדבר הזה יברכך.

ואסמכתא לברכה שמונתית בנתינה בטוב לבב נמצא בשם הגר"א על הגמ' (ב"ב ט): "אמר אבי יצחק, כל הנותן פרוטה לעני מתברך בשש ברכות והמפייסו בדברים מתברך בי"א ברכות" מבאר הגר"א, שמדברים אלו נמצא אפוא שהנותן צדקה לעני וגם מפייסו בדברים מתברך בי"ז ברכות. על כך רמזה תורה באומרה: "אם נתון תיתן לו" היינו הנתינה עצמה, ובד בבד גם "ולא ירע לבבך בתתן לו" - תפייסו בדברים, אזי "בגלל הדבר הזה יברכך ה' אלווקך" - "הזה" בנימטריא י"ז, ללמדך כי ע"י הנתינה בשמחה ובטוב לבב, יברכך ה"א בי"ז ברכות,

וא"כ נחזור לסיום דברי הסידורו של שבת "ואך שעניין הברכה הוא לפי החסד והטוב לב בפיוס העני בעת הנתינה, להתברך בכל הברכות וע"כ אמרו "קצרו לפי חסד" - שהקצירה שהוא ענין קבלת השכר כמו הקוצר תבואה אחר הזריעה, הוא לפי החסד כמו שאמרו רבותינו ז"ל (סוכה מ"ט ב) "אין צדקה משתלמת אלא לפי חסד שבה" פירוש כמו החסד ואהבה, השמחה לעני בעת הנתינה כן תזכה להתברך בברכה כמדובר.

ונסיים בפרפרת נאה בדרך רמז, מה דכתיב "כל היום חונן ומלווה וזרעו לברכה" (תהילים לז, ו). היינו האדם שנותן לעני או מלווה בדרך חנינה ובנפש חפצה, אזי יתקיים בו וזרעו לברכה היינו אותם הזרעים האלו שדיברנו יהיו לברכה כמובטח לנותני הצדקה.

סוף דבר הכל נשמע: "הגיד לך אדם מה טוב ומה ה' דורש ממך כי אם עשות משפט ואהבת חסד וגו' (מיכה ו)

**במאמרינו נתבאר ונתיישב לנו כל הקושיות:**

**א. בעניין שכר מצוה בהאי עלמא,** שהשכר שיקבל הוא עבור מה שנותן בשמחה וטוב לבב שזהו תוספת המצווה ועל זה טפי יש שכר בהאי עלמא דוגמת הסבא בכל שהאריכו חיים. (כן מצינו גם בספד"ק שביארו בפרשת בחוקותי שהתורה הבטיחה השכר בעוה"ז כמו שביאר רש"י שתהיו עמלים בתורה שהיא הנותנת שהשכר הוא עבור העמל).

**ב. בחנוני נא בזאת,** שבעצם זהו בחינה עבור עצמו שאם נותן צדקה הריהו מוכיח שראוי הוא לאותו ברכה מאחר שהוא כידא אריכתא של השי"ת שמפרנס ברזאיו.

**ג. שפיר נתבאר לנו הטעם שהנותן צדקה קרי זורע,** שע"י כן מצמיח לנו ישועה.

**ד. ביאור השפ"א שהנותן מעשר וצדקה פותח לעצמו צינור השפעה ישיר מאת השי"ת סולת נקיה ללא צמצום.**

העלון יוצא לאור ע"י **קופירויטינג** שירותי פרסום - ודעת קהל

עיצוב גרפי ברמה גבוהה לפרטיים, עסקים ומוסדות

גרפיקה פרסום הפקות יח"צ אסטטגיה

ניחן גם להזמין שירותי קופירויטינג-רעיונות וכתובה עסקית

אשכולים אמיץ וקנזי

טלפון: 073-73-70-930

קדושת אהרן 12 ירושלים. דוא"ל: copyriting@gmail.com