

68 בראש טוב

הן רק בנות 18, אבל סוהא, סונדרוס וחברותיהן, בדואיות עם הרבה אומץ, הקימו חברה המשווקת כיסוי ראש מיוחד לנשים / בת-חן אפשטיין אליאס



בת-חן אפשטיין אליאס

מלכות המדבר

בכניסה למתנ"ס של רהט יש דלת זכוכית. מצידה האחד העיר הסואנת: מבני פח לצד בתי אבן גדולים, מסגדים ושוק • מצידה השני: העולם האחר, זה שמאפשר לצעירות בנות 18 להקים חברה שמייצרת מטפחות ראש חדשניות - ולהביא הרבה כבוד למגזר

לייקרה ארוכה הדומה לג'ילבאב ונועלת נעלי בובה. מטפחת ראש מסתירה את שערה. היא בת 18. לצידה שותפתה לניהול, סונדרוס אברפריח. גם היא בשמלה שחורה ארוכת שרוולים, מסתירה כל טפח. עד שסיימה תיכון עוד לבשה מכנסיים מדי פעם, אבל עכ" שיו החליטה שכדאי להתלבש כמו אישה מסורתית. גם לה מלאו 18 לא מכבר; למעשה, לפני חודשיים סיימו את הבגרות, ועכשיו הן מתכוונות ללמוד למגזר

במקום סיכות ביטחון. "מטפחת אחת ב־30 שקל, שתיים ב־50", מנסה אחת הבנות לשכנע אישה לבושה בג'ילבאב (גלימה בדואית) להחליף את כיסוי הראש בכיסוי החדש. זה מוצר שהן המציאו, ייצרו, ועכשיו הן מנסות למכור אותו. "בעצם זה מוצר חברתי", אומרת סוהא אברפריח, אחת משתי מנכ"ליות החברה שמייצרת את המודה, "אנחנו מאוד גאות בו". היא מדברת עברית רהוטה, לבושה בשמלת

ה שולחן המתקפל הקטן מחוץ למתנ"ס של רהט עומד על האספלט, בעוד רגע ייפול. חבורת בנות עומדות לידו, מחזיקות את הברדים הפרוסים עליו שלא יעופו ברוח החמה. להבדיל מהמולת הרחוב הראשי, שם הח" נטיות צפופות ומרכולתן מתערבבת, השולחן מחוץ למתנ"ס בודד. דוכן מאולתת, בלי שלטי פרסום, שמור כר "מודה", מטפחת ראש שנסגרת באמצעות לחצנים





צילום: יח"צ

היזמיות הצעירות. "הצלחנו להגיע למצב שכולנו משתפות פעולה וכולנו מסכימות, כי אנחנו מאמינות במוצר שלנו"

**סוהא אבו־זאיד:
"להיות מנכ"לית
של חברה עסקית
בגיל 18 זה לא קל.
זה דורש התנהגות
אחרת. רשמית כזאת.
אנחנו כבר לא בימים
שאישה בדואית
נשארת כל הזמן
בבית. אני יכולה היום
לצאת לעבוד, לטייל
או ללמוד"**

**סונדוס אבו־פריח:
"יכול להיות שיש פה
אנשים שאומרים,
'מה זה הן הולכות
ומנהלות חברה',
אבל זה לא משהו
שאנחנו נשמע עליו,
כי אבא שלי הירשה
לי, ואצלנו, אם האבא
מרשה - העולם פתוח.
ההורים שלי יגנו עלי
אם יהיה צורך"**

אוהבת לקחת אחריות ולנהל. זה תפקיד קשה, אבל כשאוהבים משהו, עושים אותו בקלות. הצלחנו להיגיע למצב שכולנו משתפים פעולה וכולם מסכימים, כי אנחנו מאמינים במוצר שלנו."

"אם נאמין בעצמנו נצליח"

כל בני הנוער שהשתתפו בפרויקט, כ־30-40 בכל שכבת גיל, נדרשו לקבל את אישור ההורים לפעילות. הרעיון פשוט: בשנה הראשונה כל קבוצה של בני נוער מתחילה לפתח רעיון למוצר שירצו למכור, ועד השנה השלישית הרעיון קודם עור וגידים, עד שהתלמידים פותחים חברה לכל דבר ומוכרים את המוצר.

סונדוס יושבת עם אביה והסבירה שהחשיפה לעור לם העסקי מעניינת אותה ויכולה לפתוח לה עולמות רבים. הוא הסכים ותמך. כך גם אביה של סוהא. שניהם שמחו שהבנות יוכלו למצוא פעילות חינוכית לשעות אחר הצהריים, במקום להסתובב חסרות מעש. עכשיו הם מקווים שגם הן, כמו אחיותיהן הגדולות, יצליחו באוניברסיטה, יתחננו וימצאו מקצוע מכובד. "במשפחה עזרו לי לפתור בעיות כשלא ידענו מה לעשות", אומרת סוהא. "הדבר העיקרי שלימדו אותי זה שתמיד צריך להאמין במה שאנחנו עושות, וככה נוכל להצליח".

סונדוס: "יכול להיות שיהיו פה אנשים שאומרים, 'מה זה הן הולכות ומנהלות חברה', אבל זה לא משהו שאנחנו נשמע עליו, כי אבא שלי הירשה לי, ואצלנו, אם האבא מרשה, העולם פתוח. ההורים שלי יגנו עלי אם משהו יגיד משהו. החברה שלנו מתקדמת, אבל לאט לאט, כל משפחה בזמן שלה".

על רעיון המטפחת חשבו במקרה. "זה מוצר סט נדרטי אצלנו, מגיל 13 אנחנו הולכות עם מטפחת", אומרת סונדוס. "ומה לעשות, היא מסורבלת קצת עם סיכות. כאלו, שנפלו על הרצפה. או חיפשנו משהו יעיל יותר, ועלתה ההצעה של מטפחת עם לחצנים, שנסגרת ממש בקלות ובצורה הרבה יותר בטיחותית". "וגם אופנתית", צוחקת סוהא. "הבנו שיש בזה

האב חשמלאי. אחת מאחיותיה הגדולות לומדת כל כלה במכללת אחוזה, השנייה לומדת במכינה במטרה להתקבל למכללה למינהל בבאר שבע. האחיים הקטנים לומדים בבית הספר ברהט.

לכית הספה, למתנ"ס או לבילוי בעיר היתה מגיעה באוטובוס או תופסת טרמפ עם אחד מבני המשפחה. מאז שהלימודים הסתיימו וגם הפרויקט של "יוניסי טרים", היא נמצאת יותר בבית. לפעמים היא יוצאת גם לעיר הגדולה באמת, באר שבע.

"להיות מנכ"לית של חברה עסקית בגיל שלי זה לא קל. זה דורש התנהגות אחרת, רשמית כזאת. אנחנו כבר לא בימים שאישה בדואית נשארת כל הזמן בבית ועושה דברים בבית. אני יכולה היום לצאת לעבוד כמורה או לעבוד בחברה, לטייל, ללמוד. לכן כשהגיע הרעיון של הפרויקט הזה, התלהבתי. זה ניהול של עסק, כניסה לעולם התחרותי והכרת אנשים חדשים".

סונדוס היא בת חמישית במשפחה שבה 7 ילדים. לאביה חנות אלקטרוניקה ברהט עם סניף בבאר שבע, אמה גננת. הם מתגוררים ברהט, בבניין בן שתי קומות, עם הדורים שלה. כל משפחה בדירה משלה, אך הדלתות כמעט לא נסגרות. לפעמים, בערבי שיש, הם יוצאים לחצר האחורית של הבניין ועושים מנגל יחיה. היא מעידה על עצמה שהיא עוזרת הרבה בעבודות הבית, מכינה אוכל, מכבסת, מנקה. עכשיו היא עובדת כמוכרת בחנות בגדים בעיר. לאחרונה קיבלה רישיון נהיגה, כך שלמתנ"ס או לעבודה היא מגיעה ברכב המשפחה, בינתיים עם מלווה מבני המשפחה.

בקרב כבר תוכל לנהוג לבד. "עולם העסקים עניין אותי", אומרת הילדה־איש. "מזמן חלמתי ללבוש אלגנט, להיךים משהו, והנה הצלחתי. הפרויקט הוא כמו חברה אמיתית לכל דבר, שבה אנחנו לוקחים את האחריות עלינו. קיבלתי על עצמי את תפקיד המנהלת, כי אני

הפסיכומטרי, כדי להתקבל לאוניברסיטה. את החברה שלהן הקימו במסגרת פעילות עמיתת "יוניסטרים" ברהט, של היום רוני צארום. מרכז העמותה ברהט הוקם בשיתוף המשרד לפיתוח הנגב והגליל. העמותה הוקמה כדי להעניק לנוער באזור רים לא מבוססים כלים להתמודד עם העולם העסקי, בתקווה שיוכלו לפרוץ את המסגרת שבה הם גדלים. במשך שלוש שנים למדו הנערים והנערות בפרויקט על העולם העסקי, עברו סדנאות מקצועיות של אנשי עסקים ולמדו איך להקים חברה, לגייס משקיעים, לייצר ולשווק מוצר שהכינו בעצמם. כך נולדה ה"מורה", חברה בבעלותם של שלושה בנים ושבע בנות, כולם בדואים מרהט.

"בחורה מבית מודרני"

בכניסה למתנ"ס של רהט יש דלת זכוכית. מאחורי העיר הסואנת: מבני פח לצד בתי אבן הגדולים, מסגדים ושווק הומה אדם, בעיקר בימי שלישי, אז מגיעים לכאן גם מוכרים יהודים ומציעים צעצועים, מזון ומכל הבא ליה. מעבר לדלת נמצא העולם האחר, זה שנותן הזדמנויות. החדר של "יוניסטרים" נמצא כאן ליד סניף של הנוער העובד והלומד, מה, ויש בו פינות מחשב, שולחן נות, מטבחון, אפילו פופים, כדי שהחבר'ה ירגישו בבית. בימי הלימודים הם בילו כאן שעות רבות אלא גם סתם למפגשים חברתיים. "אמא שלי היתה אומרת שאני פה יותר מאשר בבית", צוחקת סוהא. היא בת שלישית למשפחה בת שישה ילדים, מגדירה את עצמה

כ"בחורה מבית מודרני". בית האבן הגדול שבו מתגוררת המשפחה נמצא בפזורה הברואית, שכונה ח' צונת המשתייכת לעיריית רהט, מרחק עשר דקות נסיעה ממרכז העיר. האם עובדת בבית אריזה באזור,



אלקיריאו. פתיחות והשכלה





פוטנציאל, וזה גם מוצר חברתי שישרת אותנו. הוא מצוין גם לנשים דתיות יהודיות".

אחרי שחשבו על הרעיון עשו סקר שוק. בדקו בלשכה המרכזית לסטטיסטיקה כמה מוסלמיות יש ברהט, כמה הולכות עם מטפחת, וכמה מטפחות קונה כל אישה בשנה. הן הופיעו בפני ועדת השקעות בקרן ויולה בתל אביב כדי לנסות לקבל הון ראשוני לפיתוח המיזם. חברי הוועדה בוחרים חברות בעלות פוטנציאל מהעמותה, ומעניקים לחברה תרומה כספית, כתקציב להמשך ניהול העסק.

כנערות שגדלות בחברה שרוב מנהיגיה הם גברים, הנערות הצעירות לא ידעו בדיוק איך לעמוד ולהציג את המיזם שלהן מול אנשי מפתח, שלא דובר על התמקחות כדי להשיג את התקציב הדרוש. חלק מהפעילות בפרויקט היה לתת להן את הכלים כדי להתמודד עם המעמד.

"יש בזה משהו מיוחד מאוד", אומרת סונדרוס. "קיי בלתי ביטחון לעמוד מול אנשי עסקים ולהציג את מה שאני מאמינה בו, את המוצר שלי, עם כל זה שאני צעירה ולא באה מרקע כמוהם. יכול להיות שאנשי העסקים הסתכלו עלינו אחרת כי אנחנו ערביות, אבל דווקא חייבו אלינו הרבה, כיכרו אותנו, ראו כנראה שיש לנו את היכולות ושיש לנו שאיפות להגיע רחוק".



צילומים: משה שי

עם המוצר. מטפחת ראש שנפתחת ונסגרת באמצעות לחצנים

דוע אל-עוקבי: "אני חושבת שההפתעה הכי גדולה היתה עבור אנשי עסקים יהודים, שפגשו בפעם הראשונה בחייהם נערות בדואיות יזמיות. זה היה מאוד מוזר להם בהתחלה, כי יש הרבה דעות קדומות על החברה שלנו"

סוהא אבו-זאיד: "לפני הפרויקט לא ידעתי להרכיב משפט נורמלי בעברית, בטח לא בכל מה שקשור לעסקים. ידעתי להגיד רק כן, לא, פלאפל - כאלו. אבל כשאתה מציג מול אנשים בעברית אין לך ברירה אלא ללמוד עברית"

מייוחד שקורה".
דועא מספרת שאת הפרויקט עצמו התחילו 40 חניכים, שנשרו במהלך השנים, "אבל זו נשירה רגילה. תמיד יש כאלה שמתחילים ועוזבים".

"אוהבת לקחת אחריות"

ביום ראשון הקרוב תקיימ "יוניסטרס" את תחרות יום השנה לנוער, אירוע השיא שלה, שבמסגרתו יקבלו בני נוער הכרה במוצרים שהמציאו ותמיכה כספית להמשך פעילותם. אחרי המקום השני בשנה שעבר, שה, שתי המנצח ליות מצפות לזכות השנה בתחרות. סוהא: "עברנו קשה מאוד בשנה האחרונה, לא רק כדי לזכות אלא כדי להשיג תקציב. אז הפעם אנחנו מקוות שנצליח".

כשאני שואלת אותן אם הן רואות עצמן כפורות צוות דרך, הן צוחקות. "קשה לי להגיד לך את זה, כי אני לא היחידה שגילתה את העולם העסקי", אומרת סונדרוס, "אבל עכשיו יש לי הרבה יתרונות שיכולים לעזור לי להשתלב בעסקים. אולי אעזור לאבא שלי, אולי אצליח בזכות עצמי".

היעד הקרוב שסימנו לעצמן הוא המבחן הפסיכומטרי. סוהא: "אצלנו הפסיכומטרי קשה יותר, בגלל הפרק של הספרות, שבערבית הוא מורכב יותר מעברית. לכן יש כאלו שמעדיפים ללמוד בחו"ל, שם לא צריך פסיכומטרי".

סונדרוס: "אצלנו בכיתה פחות מחצי מהבנות יודעות שהן רוצות ללכת ללמוד באוניברסיטה או במכללה. אני אפילו לא החלטתי מה אני רוצה ללמוד עדיין, אבל יש סיכוי גבוה שזה יהיה קשור לעסקים. ראיתי שהעולם הזה מתאים לי. אני אוהבת לנהל, לקחת אחריות, ונראה לי שאני עושה את זה טוב".

"חשבתי ללמוד בצפון, אבל זה רחוק וההורים שלי לא מרשים. אז אולי אלמד קרוב ואפתח פה עסק, ברהט. בינתיים הכל חלומות, רק אלוהים יודע מה באמת הולך לקרות בעתיד".

סוהא: "אני דווקא הבנתי שמינהל עסקים זה לא בשבילי. אהבתי את מה שעשינו בפרויקט, אהבתי ליוזם וליצור, אבל אני לא רואה את עצמי נכנסת לעולם התחרותי הזה כמקצוע לחיים. ראיתי איך צריך להילחם על כל דבר, לגייס כסף, לשכנע, להגיד לאנשים כל הזמן מה לעשות ואיך לעשות. אני יודעת שאתעצבן אם דברים לא ילכו כמו שאמרת. אז אני צריכה לעבוד בסביבה רגועה, אולי אלמד סיעוד או רפואה. אני יכולה הכל, מגיע לי".

בשנה שעברה, ובמשך כל השנה הם היו ממוקדים ועברו במלוא המרץ על פיתוח המוצר והעסק".

"איתן תרם הרבה מהירע ומהניסיון שלו, ונתן לנו כלים איך ללמוד ולעבוד נכון", מספרת סוהא, "אפילו נעזרנו במכונת התפירה של אשתו, שבעזרתה חיזקנו את התפר של הלחצן. עם המכונה הכל מוכן בצ'יק-צ'ק, במקום לעבוד שעות בעצמנו עם החוט".

במהלך מבצע צוק איתן, גם רהט היתה בקו הרי קטות. "היו פה אזעקות אולי פעם בשבוע", אומרת סוהא. "אבל זה לא היה נורא. חיכינו כמו כולם לחיזור כבר לשיגרה".

"יש פתגם בערבית, שאם האשה משכילה, כל החי ברה משכילה", אומר פרופ' עליאן אלקריאני, נשיא מכללת אחווה, פרופ' לעבודה סוציאלית שחוקר בין השאר גם את החברה הברואית.

"באופן כללי, החברה הברואית עובדת שניוניים דרסטיים מבחינת פתיחות והשכלה. הבנות הברואיות מתחילות לפרוץ דרך, להגיע למוסדות להשכלה גבוהה ולעבוד מחוץ לבית. אצלנו במכללה אפשר לראות יתרון ברור לבנות על פני הבנים שהולכים ללמוד. הן יכולות ללכת ללמוד בתי מייכה של ההורים ובאישורם, ויותר ויותר משפחות היום פתוחות לרעיון הזה שהאשה תלמד".

גם מנהלת הפרויקט של "יוניסט" רים" ברהט, דועא אל-עוקבי, אומרת שהמצב בעיר הברואית השתנה. היא בת 25, רווקה, סיימה לימודי תעודה בהנהלת חשבונות וכיום סטודנטית לתואר ראשון בפוליטיקה וממשל באוניברסיטת בן-גוריון. דוגמה מצוינת לבחורה מהחברה המתפתחת.

"יש אצלנו מגוון רעות בשאלה אם בנות צריכות להיות יזמיות", היא אומרת. "לא כולם מסכימים לזה. מצד שני, יש הרבה משפחות שרוצות לראות את הבנות לוקחות חלק בעסק המשפחתי, שזה יתרון".

"אני חושבת שההפתעה הכי גדולה היתה עבור אנשי עסקים יהודים, שפגשו בפעם הראשונה בחייהם נערות בדואיות יזמיות. זה היה מאוד מוזר להם בהתחלה, כי יש הרבה דעות קדומות על החברה שלנו, ופתאום הם פוגשים נערות עם אישיות חזקה, שמציגות את התוכניות שלהן בעברית ומוכנות להתחייב ו להתמקח. זה הדהים אותם. גם בחברה הערבית זה מראה על רוחות של שינוי. משהו



אל-עוקבי. שינוי ברהט

לקראת פרוצטציות הן הקפידו להתלבש בקפידה. קנו ברהט שמלה בצבע אחיד, סגורה וצנועה. מעליה לבשו ז'קט מכופתה, כדי להיראות מכובדות. כשסוהא נדרס לבשה מכנסיים, היא היתה מוסיפה להם חולצה מכופתרת סגורה וז'קט.

"פעם אחת אנחנו באנו בחליפות כאלו, מאה אחוז אלגנט, ותכרה ממקומות אחרים הגיעו לאותו מעמד במכנסיים קצרים ובנעלי ספורט. התברר שלא כולם מרגישים כמונו, שצריך להתלבש במיוחד למעמד כזה".

העברית שלהן השתפרה בזכות הפרויקט, שכן את כל התוכנית העסקית והמצגות היו צריכות לעשות בעברית. "עד אז לא ידעתי להרכיב משפט נורמלי בעברית", אומרת סוהא, "בטח לא בכל מה שקשור לעסקים. ידעתי להגיד רק כן, לא, פלאפל - כאלו. אבל כשאתה מציג מול אנשים בעברית, ושומע את כולם מתנהלים בעברית, אין לך ברירה אלא ללמוד עברית".

"ניסינו כמה בדים"

אולי זו האישיות המקסימה, אולי הרעיון הטוב, ואולי זה השיי לוב של הכל, שהובילו להצלחה הגדולה שלהן. בוועדת ההשקעות הן הצליחו לגייס מקרן ויולה 4,500 שקלים, ובשנה שעברה קיבלו מענק של 2,500 שקלים על הזכייה במקום השני בתחרות יום השנה. עם התקציב הזה התחילו לייצר, לפרסם ולשווק את המוצר, בעיקר במכירה עצמאית מול המתנסים. "ניסינו כמה בדים, עד שמצאנו שלייקרה זה הבר הכי מתאים", מספרת סוהא. "הכנו כמה חתיכות כאלו ופשוט התחלתי ללבוש אותן - לבית הספר, לשוק, לטיולים. הראיתי לכל הנשים שהתעניינו שאין לזה סיכות, ושהמטפחת נסגרת בקלות. כולן התלהבו. ככה התחלנו למכור".

הברק בעיניהן של הצעירות הללו, ההתלהבות שבה הן מרבות על המוצר, על הניהול, על היכולת להקים משהו משלהן, מספיקות כדי להביא שכן רואות את הפרויקט כמקפצה לעתיד, ללימודים באקדמיה ואפילו לעבודה במגזר העסקי.

המנהל העסקי של הפרויקט, איתן לומברג, מנכ"ל חברת "סנסקום", אומר שהפרויקט גרם לו להבין כי "עיקר הערך הוא בכך שהנוער הזה פוגש איש עסקים שמשתף ומדריך. ראיתי בעיני החניכים את הרחף ואת המחויבות לזכות השנה במקום הראשון אחרי שפיספסו