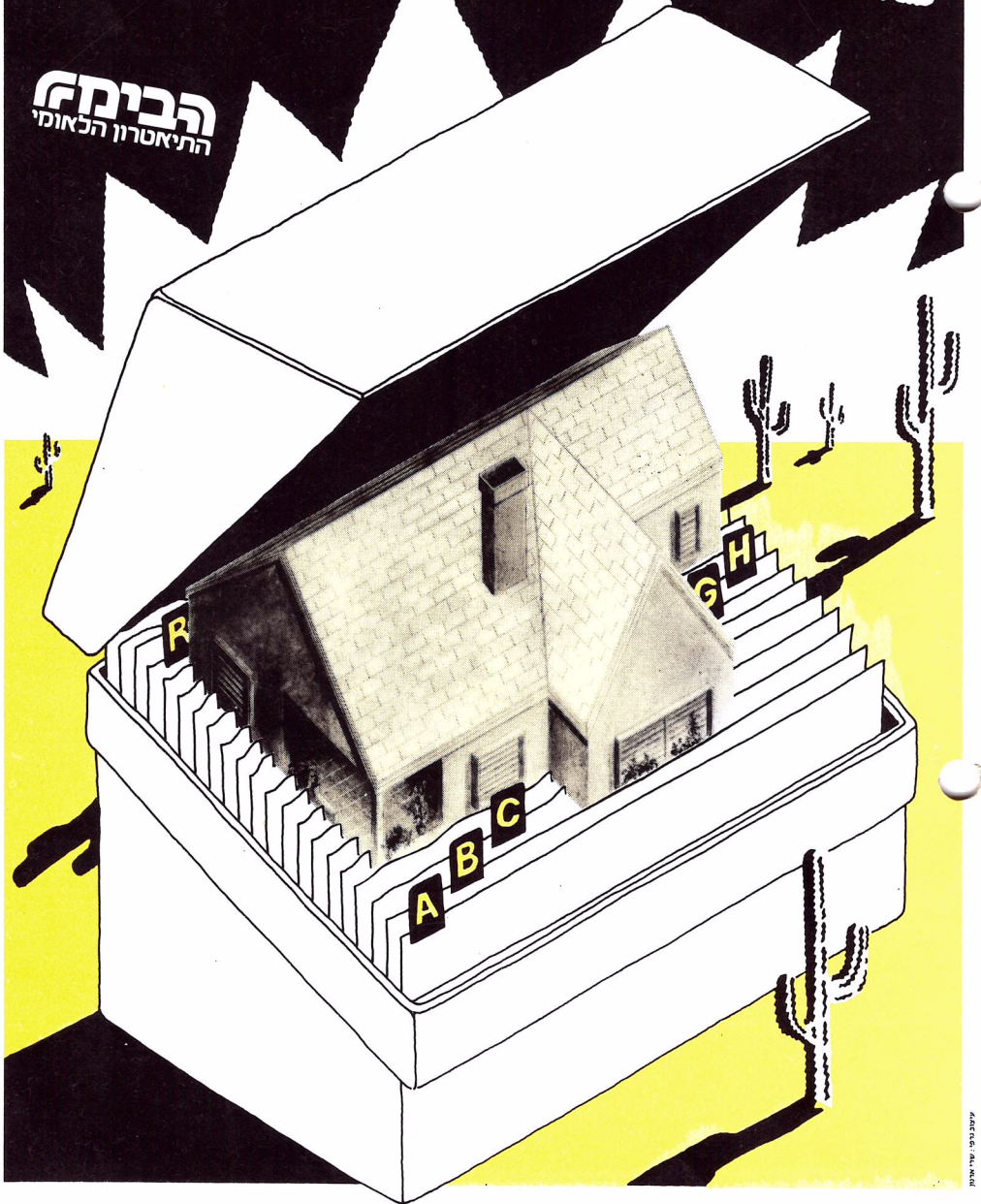
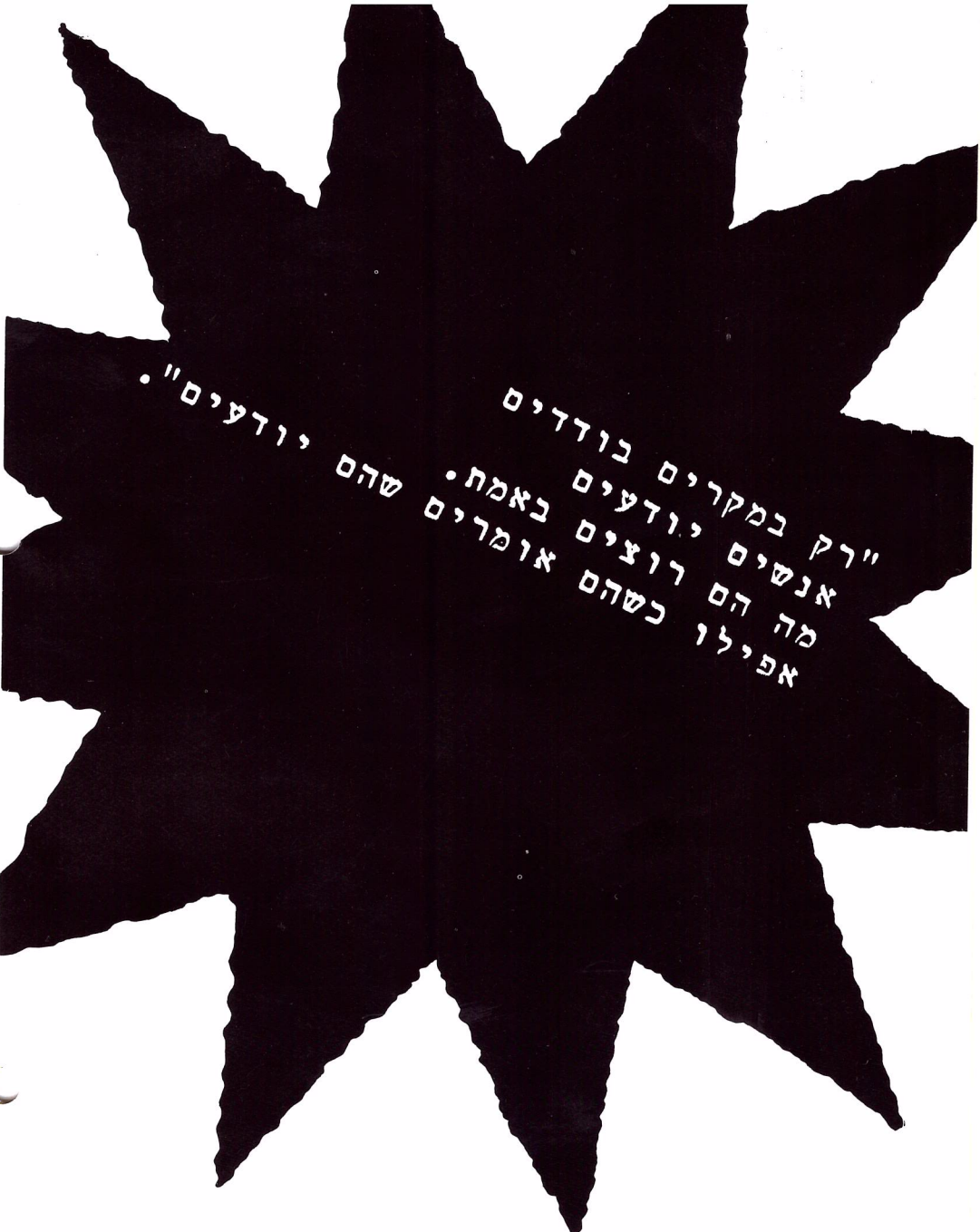


# מגדלים פורחים

הביתה  
הדיגיטלית הלאומית



ADVERTISING/ALM/MSR



"רק במקרים נודדים  
אנשים יודעים  
מה הם רוצים באמת.  
אפילו כשהם אומרים שהם יודעים".

(עידן הפרסומת, "ירחון אמריקאי לעיני צרכנות)



# מגדלים פורחים

מאת: דיויד מאמט  
תרגום: דן אלמגור  
בימוי, תפאורה ותלבושות: דניאל פרוידנברגר  
תאורה: אריה כץ

המשתתפים (לפי סדר הופעתם):

שלי לויין	נסים עזיקרי
ג'והן ויליאמסון	ישראל בידרמן
דייב מוס	אברהם רונאי
ג'ורג' אהרונוב	אליעזר יונג
ריצ'ארד רומא	שלמה ברשביט
ג'יימס לינק	דב גליקמן
ביילין	קרול מרקוביץ
עוזר במאי:	שאל בסקינד
עוזרת תפאורן:	ענת מסנר

מערכה ראשונה: במסעדה הסינית.  
מערכה שנייה: למחרת בבקר, במשרד.

תודתנו נתונה ל"אמפא" על השאלת מתקן המיקר לצורכי ההצגה.  
תודתנו לפסיכולוג, יורם חמן, על עזרתו בהסברת פסיכולוגיית המכירות בארה"ב.

הצגה ראשונה: 7 באוגוסט, 1984 באולם מסקין.  
תזמון: כשעתיים, כולל הפסקה בת 15 דקות



## על המחזה - דייד מאמט

בשנת 1969 סיימתי את חוק לימודי בקולג' בוורמונט, וחזרתי לשיקאגו, עיר מולדתי, לחפש עבודה כשחקן. היה קשה אז למצוא עבודה בתיאטרון, וכיון שלא היו לי שום כישורים או נסיון במקצוע אחר, פניתי לסוכנות תעסוקה לעובדים זמניים. הם שלחו אותי להדפיס במשך יומיים במכונת כתיבה בחברה למכירת נכסי דלא-ניידי. נשארתי שנה. החברה עסקה במכירת חלקות-אדמה נידחות אי-שם באריזונה או בפלורידה לתושבי שיקאגו תמימים. הם נהגו לפרסם ברדיו ובטלוויזיה, משהו בנוסח: "בנה ביתך בחיק הטבע.../וילת חלומותיך באריזונה" (או בפלורידה) היפהפיה (או ההיסטורית). "בקשר לפרטים נוספים צלצל ל... ותקבל את הפרוספקט המרהיב שלנו..." הפתאים שנפלו בפח היו מצלצלים למשרד ומבקשים שישלחו אליהם את הפרוספקט. שמותיהם היו מועברים אלי. תפקידי היה לצלצל אליהם, לברר מה הכנסתם ומה אפשרויות הרכישה שלהם, ולקבוע להם ראיון עם אחד מסוכני-המכירות שלנו. כיון שהובטח להם בפרסומות שלא יוטרדו בביתם על-ידי סוכנים, היה עלי לנהל עמם שיחה טלפונית ברוח זו: "מר... כאן סטיוארט הודג'קין ממשרד... רשום אצלנו שצמצלת והתעניינת בקשר לפרוספקט של פרוייקט-הבניה שלנו באריזונה. תודה על שצמצלת. הפרוספקט כבר בדרך אליך. אני מצטער להטריד אותך בביתך, אבל הנשיא של החברה שלנו, מר ויליאמס (זה היה שם בדוי כמובן) יזדמן השבוע במקרה לשיקאגו למשך יומיים בלבד, בדרכו לניו-יורק. והוא הודיע למשרד שלנו שהוא ישמח לפגוש כאן כמה מן האנשים, שהביעו ענין ברכישת מגרשים בפרוייקט החדש. חוות-דעתך תעזור לנו מאוד בתכנון הפיתוח של השטח החדש, ואין צורך להוסיף שהיא תישמר בסודיות מוחלטת. כמו שאמרתי, הנשיא יהיה כאן, בעיר, רק ביום חמישי וששי. איזה משני הימים נוח לך יותר?" אם הכל הלך כשורה, הם היו נוקבים באחד משני הימים, ואז הייתי שואל אותם איזו שעה תהיה נוחה להם יותר — שש או שמונה בערב. הייתי גם שואל אם הבעל או האשה יהיו נוכחים בפגישה, ואם התשובה היתה חיובית, הייתי חוזר על היום, השעה ועל שמו של מר ויליאמס, נשיא החברה, ומדגיש שוב כמה אנו מעריכים את עזרתם. את שמו וכתובתו של הלקוח הייתי רושם על כרטיס מיוחד, שהיה מועבר לאחד מסוכני-המכירות של החברה. הסוכנים היו נוטלים את ה"שמות" ויוצאים לראיונות שנקבעו. "נשיא החברה" לא היה יכול, כמובן, להגיע לראיון, כיון שנקרא ברגע האחרון באופן בלתי-צפוי לדאלאס, ליוסטון או לפאריס. השימוש בשמו נעשה אך ורק למטרה אחת: לפתוח את דלתו של הלקוח בפני הסוכן שלנו. זה שהתנצל באדיבות רבה על כך שהנשיא לא יכול היה לבוא לראיון; אבל הבטיח להעביר לנשיא ללא דיחוי את כל הערותיו של הלקוח. הסוכנים שעבדו למען החברה יכלו למכור לך כל דבר, אפילו סרטן. הם לא היו מתקשים למכור קרח לאסקימוסים. הם היו מדהימים. ממש אחד מכוחות הטבע. האנשים האלה, סוכני-המכירות, היו חסרי כל-מעצורים. הם בילו את כל חייהם במכירות, תמיד על בסיס עמלה, ולא על משכורת קבועה. פרנסתם היתה תלויה, איפוא, רק ביכולתם למכור, בפקחותם, ביכולתם להקסים את הלקוח. הם מכרו את עצמם. עוד בילדותם מכרו עתונים או משקה קר בקרנות-הרחובות. אחר-כך מכרו מכונות משומשות, שטיחים מדלת לדלת. המכירה היתה להם מקצוע, פרנסה ותחביב גם יחד. וברגע שלקוח פוטנציאלי גילה התעניינות כלשהי בפרוייקט שבו עסק — על-ידי צלצול טלפוני או מילוי תלוש בעיתון — הוא הפך מיד ל"קרבן" מיועד

שלי לזין, ריצ'ארד רומא  
וביימס לינק -  
נסים עזיקרי,  
שלמה בר-שביט  
ודב גליקמן.



C



לביקור בית. ברגע שהוא הסכים לארח בביתו את "נשיא החברה" והאמין לכך, שמישהו מתעניין בחוות־דעתו, הוא היה בשל ל"ריכוך". לכן היתה התחרות על "השמות הטובים" קשה כל כך. סוכן־מכירות היה יכול להרוויח כמה אלפי דולאר כעמלה ממכירה טובה ל"שם" רציני. והחברה ניהלה תמיד תחרות־מכירות בין סוכניה. התחרות, העומדת במרכז המחזה שלפנינו, התנהלה כך: הכנסותיו של כל סוכן נרשמו בטבלה, על הלוח. בסוף החודש זכה הסוכן שהצליח למכור בסכום הגבוה ביותר לפרס – טיסה להוואי, או במחזה שלפנינו, מכונת קאדילק. ואלה שהיו בתחתית הרשימה – פוטרו מיד. התחרות היתה אכזרית מאוד. מעמדם של הסוכנים ופרנסתם נבעו מיכולתם למכור ויכולת זו היתה תלויה בטיב ה"שמות" שקבלו מפקיד החברה, שהיה ממונה על חלוקת הכתובות ל"ביקורי־הבית". הסוכנים שלא הצטיינו במכירה קיבלו את ה"שמות" הפחות טובים, ואלה לא שיפרו, כמובן, את סיכוייהם להתקדם בטבלה. כך שמי שהחל להידרדר בדירוג, היה כמעט חסר־סיכוי לשפר את מעמדו.

דרדור אכזרי זה החריף גם בגלל העובדה, שרוב הסוכנים היו גם בעלי כשרון משחקי לא מבוטל, ויכולת להוליך שולל לא רק את לקוחותיהם, אלא גם את עמיתיהם לתחרות. והם השתמשו בכשרון־המשחק הזה מן הרגע שבו נפתחה בפניהם דלתו של הלקוח החשדן. היה עליהם לגייס את כל כשרונותיהם, כדי למסור את חלקות־האדמה שתוארו בפרוספקט. אמת, חלקות אלה היו קיימות, אולם "כרי־הדשא" ו"נאות־הירק", שתוארו בצבעים כה מפתים, לא היו אלא גבעות חול צחיחות במדבריות אריזונה, או אדמת ביצות בפלורידה. כדי "לסגור חוזה" חייב היה הסוכן לגייס את כל בטחונו העצמי, ולהעניק ללקוח תחושה, שהוא קונה "מציאה" אמיתית, שעליה יוכל ברבות הימים לבנות את בית חלומותיו.

במחזה שלפנינו עומדת תחרות־המכירות שבין הסוכנים לפני סיומה. לארבעת הסוכנים המשתתפים בה נותרו רק ימים בודדים עד לסיכום הטבלה. העומד בראשה יזכה בקאדילק. הבא אחריו בדירוג יזכה במערכת של סכיני אל־חלד לבשר, שני האחרים יפוטרו. גורלם של כל המשתתפים תלוי בטיב ה"שמות" – הכרטיסים שהם מקבלים, ועליהם רשומים שמות הלקוחות המיועדים, שגילו ענין בפרוייקט, והוכיחו שיש להם אמצעים לרכוש חלקה. התחרות על קבלת "שמות טובים" מן הפקיד הממונה על חלוקתם לסוכנים, עשויה לחרוץ גורלות.

פה ושם קראתי שהמחזה עוסק באכזריות הקפיטליזם האמריקאי, ושהנושא המרכזי שלו הוא ההרס שבתחרות. אני מניח שזה פירוש הגיוני, שיש בו מן האמת. כל מה שאני התכוונתי לספר, זה על חוויותי בסוכנות למכירת נכסי דלא־ניידי, ואני יכול להבטיח לכם, שאם התנהגותן של הנפשות הפועלות במחזה נראית לכם מוזרה על הבמה – בתוך המשד שבו עבדתי היתה התנהגות כזאת נחשבת מתונה ונורמלית בהחלט.



E







# דיויד מאמט

מאת: ג'והן לאהר



אמריקה של דיויד מאמט היא מקום חסר־מנוחה וחסר־שורשים, שאזרחיו אינם מאמינים, בעצם, בשלווה שהם מחפשים, או בהנאות שהם מוצאים. הם מונעים לא רק על־ידי החלום על הרווח הצפוי להם, אלא בעיקר על־ידי הפחד מפני ההפסד, הצפוי לא־פחות. "בלי הפחד הזה", אומר טיץ', מגיבור מחזהו של מאמט "הבופאלו האמריקאי" (1975) "אנו סתם פראי־מדבר מחורבנים".

בדיאלוג הברוטאלי והמשעשע של גיבוריו נוטע בנו מאמט תחושה של פאניקה ושל תשישות גם יחד. הלשון עצמה הופכת לאמצעי, המעניק ממשות לעולם, שבעיני מאמט אינו אלא אחיזת־עיניים. "באמריקה אין עולם אמיתי. — ראו את הדברים שצריכים להיעשות — יש להאכיל אנשים, יש ללמד ילדים, יש לדאוג לקשישים, יש לנקות את הסביבה. אף אחד מהדברים הללו לא נעשה. האוכלוסיה לא עושה דבר".

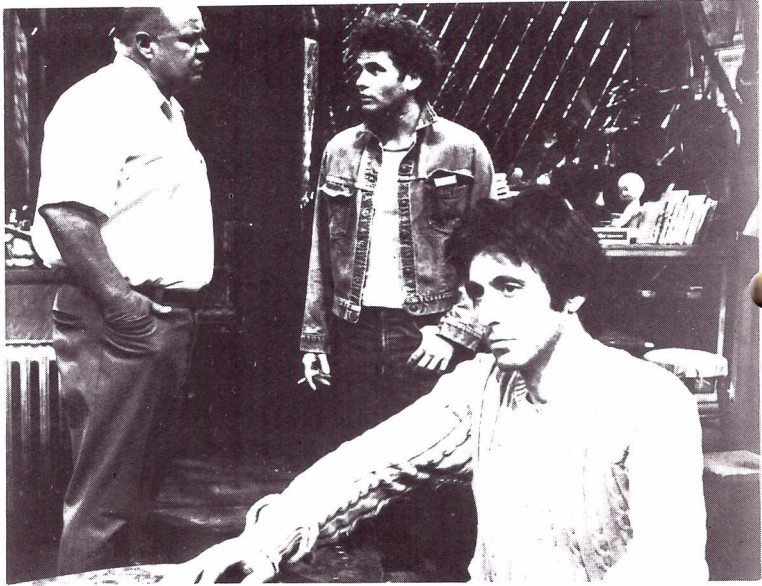
מאמט, התוודע בשלב מוקדם לבאנליות המיוחדת של החיים באמריקה. "סבי וסבתי היו מהגרים יהודיים מרוסיה. אבי גדל בעוני, אך הצליח לאחר מכן להתפרנס יפה. חיי היו משוללי מסורת כלשהי. שום דבר שהזכיר את העבר לא היה בבית. לא היו בו כל צבע. האווירה היתה של, להפסיק להיות יהודי, להפסיק להיות עני. החלק האחר של חיי היה בית־הספר — בזבז זמן מוחלט. הסיבה לכך שלא התמסרתי לזה היתה שהוא היה משעמם. כך שהיה עלי להמציא את חיי שלי ואת ההנאות שלי. כל דבר שלא היה רשמי, ידעתי ששם רצוני להיות".

דיויד מאמט, מן המחזאים הצעירים הבולטים ביותר בארה"ב כיום, נולד בשיקאגו בשנת 1948, כדור שלישי למשפחת מהגרים יהודיים, שהגיעו מרוסיה. הוא סיים את חוק לימודיו בגודארד קולג' בוורמונט, למד משחק ב"תיאטרון השכונתי" בניו־יורק וחזר בשנת 1970 לקולג' בו למד, כדי להורות דראמה ולכתוב. משם חזר לשיקאגו, עיר מולדתו, שם סייע בהקמת להקת התיאטרון סט. ניקולאס. הוא היה מנהלה האמנותי הראשון, ושם, בתיאטרון זה, שיחק, ביים וחזה במחזותיו הראשונים, המועלים על קרשי־הבמה. בשנת 1976 זכה בשני פרסים יוקרתיים בניו־יורק — פרסי ה"אובי" ("אופי־ברודוויי"), שהוענקו לו על מחזותיו "סטיית מין בשיקאגו" ו"הבופאלו האמריקאי" ומאז הוא מוכר כאחד המחזאים החשובים ביותר בדראמה האמריקאית בימינו.

המחזה "מגדלים פורחים" (במקורו — "גלנגרי גלן רוס") נכתב בשנת 1982 והוצג בהצלחה על בימת ה"נשיונאל תיאטר" בלונדון ועל בימות שיקאגו וברודוויי. השנה הוצג בשיקאגו גם מחזהו הקצר של מאמט, "היעלמותם של היהודים", והוא זכה לפרס ה"אובי" השלישי שלו בניו־יורק בזכות מחזהו "אדמונד". הוא חי כיום בוורמונט עם אשתו השחקנית, לינדה קראוס ועם בתם הקטנה, ומחלק את זמנו בין כתיבה לבמה לבין כתיבת תסריטים לקולנוע. בארץ ראינו בשנתיים האחרונות שני סרטים, שתסריטיהם נכתבו על־ידי — "פסק־דין", סרטו של סידיני לומט עם פול ניומן, ו"הדוור מצלצל פעמיים". המחזה "הבופאלו האמריקאי" — שם המחזה לקוח ממטבע נדיר, שעליו מוטבעת דמות של בופאלו — הוצג אשתקד בהצלחה בניו־יורק, בכיכובו של אל־פאצ'ינו. המחזה "מגדלים פורחים" זכה בפרס "פוליצר" לשנת 1984.

"מתחילת דרכו", כותב עליו המבקר דרק ניוארק "הצטיין מאמט בעיקר בשימוש המופלא שלו בלשון. הוא מתרכז דווקא בלשון־הדיבור של האמריקאי ה"פשוט" — הלשון של המזכירות, של סוכני־המכירות, של הפקיד הקטן, של המרכזנית, של הנוכל הקטן, של הסטודנט הבור

למחצה. לשונו היא גרוטסקית וריאליסטית גם יחד. אך מאחורי הריאליזם שבה מסתתרת אנרגיה נואשת, תשוקה לסגנון דיבור בעל עצמה רבה כל כך, עד שהוא הופך לירי באמת. ליריות זו הולכת ומתבלטת במחזותיו האחרונים של מאמט, מבלי שתעמוד בניגוד לסגנון הדיבור הבוטה והברוסאלי של גיבוריו.



אל פאצינו במחזהו של דייוויד מאמט "הבופאלו האמריקאי" ב"אוף ברודוויי", 1980

### דן אלמגור

בין המחזות שתרגם מצויים מחזות קלאסיים ("קומדיה של טעויות", "חג הסנדלרים", "האלכימאי"), מחזות מוסיקליים ("גבירתי הנאוה", "כנר על הגג", "פנטסטי!") דרמות מודרניות ("מות הסוכן", "בדרך למוסד הסגור", "יורשים") קומדיות בנות ימינו ("צוואתו של כלב", "משוגע מי שלא משוגע", "בעל בריבוע") והצגות כ"ברכט על ברכט", "עולמו של ז'אק ברל" "השטן ואשת האכר". בין הצגותיו המקוריות: "איש חסיד היה", "מחברות החשק", "אלף לילה ולילה", "מצא אשה מצא טוב", "ילדי הכרך" ו"בין הצלצולים".

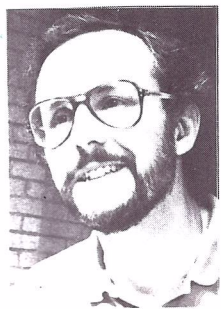


### דניאל פרוידנברג

כיהן במשך חמש שנים כמנהל האמנותי של "הפניקס תיאטר" בניו יורק בו העלה הצגות של מחזאים צעירים כמו גם מחזות אירופאיים משל דייוויד הר, בארי קיפה, סטיפן פוליאקוף, בוטו שטראוס ופיטר הנדקה. פרוידנברג ביים בגרמניה – בשטוטגארט, דיסלדורף וקיל. כמו כן ביים את ה"שרות החשאי" עם מריל סטריפ וג'והן ליסגו עבור רשת הטלוויזיה PBS. כתב סדרות טלוויזיה כגון:

"The Fall Guy" ו"Trauma Center". לאחרונה לקח חלק בכתיבת התסריט ל"רעם הכחול".

הוא חי בלוס אנג'לס עם אשתו ושתי בנותיו.







**ישראל בידרמן - ג'והן ויליאמסון**

יליד תל-אביב שחקן "הבימה" מאז 1968. בין תפקידיו: מריק ב"הבטחה", בנקו ב"מקבט", אורלאנדו ב"כטוב בעיניכם", פיטר ב"המטבח". בשלוש השנים האחרונות התרכז בעבודה משותפת עם המחזאי יוסף מונדי והופיע בתפקידים ראשיים במחזותיו. לאחרונה דימטרי ב"האחים קרמזוב".



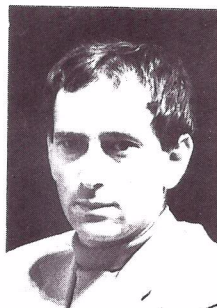
**שלמה בר-שביט - ריצ'ארד רומא**

יליד ירושלים, בוגר המוסד החינוכי ב"משמר העמק". סיים את בית-הספר הדרמטי שליד תיאטרון "הבימה". במלחמת השחרור שירת בפלמ"ח בלהקת "הצ'יזבטרון" ומאז שחקן וחבר בתיאטרון הלאומי "הבימה". בתקופת הקולקטיב היה חבר בהנהלת התיאטרון בשנים 1957-59 ו'66-1965, ובשנים 1976-78 כיהן המנהל האמנותי של התיאטרון. גילם על הבמה למעלה ממאה תפקידים. לאחרונה גילם את ג'ים ב"תשוקה" ואת פולוניוס ב"המלט".



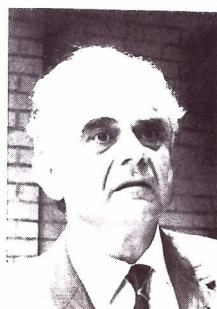
**דב גליקמן - ג'יימס לינק**

נולד בתל-אביב. עשה את שירותו הצבאי בלהקת חיל-הים. השתתף בהצגות: "אני שאיש לא מכיר", "אירמה לה-דוס" בתיאטרון העממי. "שרגא קטן", "קרזיה", "רגעים", "המשוגעת משאיו" בתיאטרון חיפה. "ויהי חור", "עמוד העץ", בצוותא. "אחרון הפועלים" — בית לסין. לאחרונה בתיאטרון הקאמרי: היטלר ב"טוב", ברנד, ב"גדול קטן", יוסוף ב"מעגל הגיר הקוקזי", נאופטולומוס ב"נשים האבודות של טרויה". כמו כן הופיע בסרטים: "מסע אלונקות", "הלהקה" ובתפקידים הראשיים ב"סופו של מילטון לווי" ו"לנה" מנחה בתוכניות הטלוויזיה "זהו זה".



**אליעזר יונג - ג'ורג' אהרונוב**

יליד יוגוסלביה. בוגר האקדמיה לאמנות התיאטרון בזאגרב. עלה ארצה ב'1949. הופיע בתיאטרון "הקאמרי" ובתיאטרון "זוית". מאז 1962 נמנה עם שחקני "הבימה". בין תפקידיו בשנים האחרונות: האב ב"סיפור פשוט", מוכר המים ב"הנפש הטובה מסצ'ואן", טרדיבו ב"כובע הקש האיטלקי", לורד סטנלי ב"ריצ'רד השלישי", בעל בית-הדפוס ב"אויב העם", הכומר ב"בני ערובה", סיר עמיעז פולט ב"מרי סטוארט", ארה'ל ב"מכולת", ולאחרונה ג'וני ב"סנגר".







שלי לויין וריצ'ארד חומא - נסים עזיקרי ושלמה ברישביט.

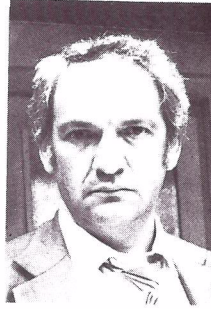


שלי לויין, דיוב מוס וריצ'ארד חומא - נסים עזיקרי, אברהם חנאי ושלמה ברישביט.

### קרול מרקוביץ - בליין

יליד רומניה. בוגר ה"דרמה סטודיו" בבוקרשט. שחקן משנת 1957. עלה ארצה בשנת 1977. זו לו עונה חמישית ב"הבימה". בין התפקידים שגילם ב"הבימה":

אכילס ב"טרילוס וקרסידה", הפריץ ב"עלי כינור", ד"ר בארטולו ב"נישואי פיגארו" בראון ב"אופרה בגרוש", פורטינבראס ב"המלט", השופט טרפין ב"סוויני טוד" בתיאטרון הקאמרי.



### נסים עזיקרי - שלי לוי

יליד בולגריה. עלה ארצה בשנת 1948. בוגר בית הספר הדרמטי של "האהל" בהנהלת משה הלוי. שיחק בתאטרון "זירה". ממייסדי להקת השיריון. שחקן ב"הבימה" משנת 1961. גילם למעלה מ-65 תפקידים, ביניהם: אסטרטגון ב"מחכים לגודו", מקבט ב"מקבט", הארכיטקט ב"הארכיטקט והקיסר" הדופן ב"ז'אן דארק", וויצק ב"וויצק", מלולוי ב"הלילה השנים־עשר" — תפקיד שזיכה אותו בפרס אשמן. בין תפקידיו לאחרונה: דומניקו ב"פילומנה", ויקטור עמנואל שאנדביז ופוש ב"יתוש בראש", וצדוק ב"סנג'ר".



### אברהם רונאי - דייב מוס

נולד בבודפשט, הונגריה. בגיל 10 התקבל לתיאטרון לילדים ולנוער ע"ש לאקרנר, ומאז זה 40 שנה לא ירד מקרשי הבימה. בוגר הסטודיה לדרמה של תיאטרון לאקרנר, ושומע חופשי בבית הספר הגבוה לאמנות התיאטרון של הבירה ההונגרית. בארץ מולדתו השתתף גם במספר סרטים ביניהם: "אי שם באירופה" אשר זיכה אותו מאוחר יותר בפרס בפסטיבל הסרטים בלוקרנו. את הפרס קיבל לידיו כחייל צה"ל וכחבר להקת "הכרמל" בשנת 1949. 10 שנים היה חבר תיאטרון "האהל" וזה 18 שנה שחקן ב"הבימה", ואף נמנה על חבר הנאמנים של התיאטרון. בין תפקידיו הבולטים: פלסטף ב"נשי וינדזור העליזות", המרק'ז דה סאד ב"מארה סאד", הארי ב"הבית", הכומר ב"אמא קוראג", יוסט ב"בקץ הימים", פנדרוס ב"טרילוס וקרסידה", רומולוס ב"רומולוס הגדול" ולאחרונה ריימונד צ'יבור ב"קוויאר ועדשים". השתתף במעל ל-35 סרטים ובמאות רבות של תסכיתי רדיו. חתן פרס מטעם "המועצה לתרבות ואמנות", "שחקן השנה" — 1972, כמו כן פרס נורדאו — 1963 ופרס הרצוג — 1973.

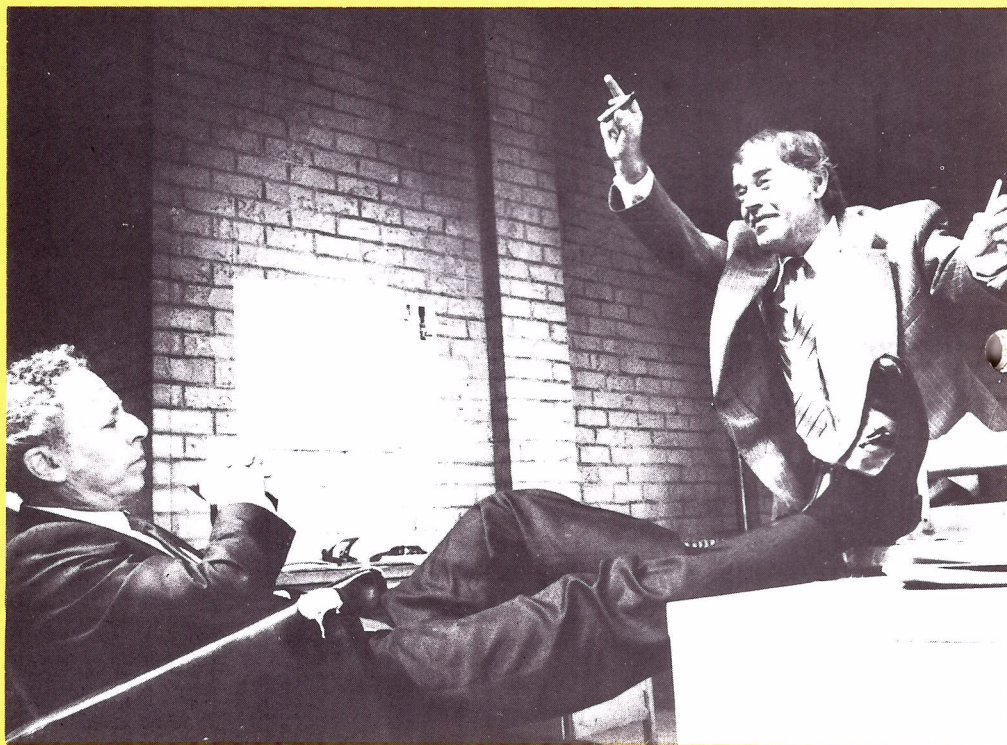




K



דייב מוס וג'ורג' אהרונוב - אברהם רונאי ואליעזר יונג .



שלי לויין וריצ'ארד רומא - נסים עזיקרי ושלמה ברשביט.





## על קידום מכירות

מאמר זה מתייחס אל השוק האמריקאי בלבד. שוק של למעלה ממאתיים מיליון צרכנים פוטנציאליים.

בהיותי סטודנט לפסיכולוגיה באוניברסיטת סן־פרנסיסקו בארה"ב עבדתי תקופה ארוכה במכירת מכונות חדשות בסוכנות־מכירות גדולה בעיר בה למדתי, במדינת קליפורניה. בכדי להיות סוכן־מכירות בסוכנות זו חייב הייתי, בחברת סוכנים מתחילים אחרים, לשבת עשרה ימים בכיתה ולהקשיב ל"נאומי מכירות" של מומחה החברה שהוטס, במיוחד למטרה זו, מהחוף המזרחי. המסר העיקרי של הרצאותיו היה, שכל אדם הנכנס לסוכנות ולו רק כדי להסתכל על מכונות בחלון־הראווה הוא בגדר קונה פוטנציאלי ועלי כסוכן המכירות לשכנעו שהוא לא רק רוצה אלא צריך לקנות מכונת – מיד, וממני.

כאשר אדם היה נכנס לסוכנות ותורי הגיע לשרתו, הייתי ניגש אליו מציג את עצמי, שואל אותו לשמו ומייד מתחיל לטוות סביבו את "מלכודת הקניה". הגישה היתה אישית וידידותית – שאלתי על משפחתו, על עיסוקיו, על תחביביו ונהלתי שיחה חמה תוך כדי נסיון לאתר את נקודות החולשה שלו. האם הוא צעיר בגילו ובנפשו ומחפש מכונת מהירה ומבריקה? או הוא בעל משפחה אחראי שלו תתאים מכונת גדולה ובטוחה למשפחתו? מיד עם תחילת זיהוי צרכיו הייתי נותן לו חוברת מבריקה עם תיאור המכונת "המתאימה לו" ואז הגיע תור השלב השני. בשלב זה הייתי מנסה לשכנעו להכנס למכונת החדשה ולנהוג בה כברת־דרך לנסיון. מסלול הנהיגה נבחר על־ידי הסוכנות והוא עבר ברחובות שקטים ויפים עם עצים ופרחים משני צידי הכביש וללא עליות מיותרות. הכל כדי לתת לנהג הרגשת שלווה ובטחון. כמוכן שהתלוויתי אליו בנסיעת הנסיון שנמשכה כעשר דקות. בעשר דקות אלה הוא "היה שלי" (כפי שמומחה המכירות של החברה נהג לומר). החמאתי לו על מיומנות נהיגתו, שאלתי אותו כיצד הוא מרגיש במכונת חדשה ונוחה ובקשתי ממנו שיתאר בדמיונו את מה שאשתו, חבריו ושכניו חשבו עליו כשיחזרו הביתה עם מכונת חדשה, מבריקה, מהירה, בטוחה, נוחה זו. הסכמתי איתו בכל, הייתי לציודו בכל, ויכולתי להרגיש בהתנגדותו שהלכה ונחלשה. במידה ועדיין היסט בגלל המחיר הגבוה, שאלתי: "כמה אתה מוכן לשלם **עכשיו** עבור המכונת כדי לנהוג אתה הביתה היום, אני אשתדל להסדיר זאת עם מנהל המכירות" הבטחתי עולם ומלואו, טווייתי חוטים מסביבו וכל זאת רק בכדי לקבל ממנו חתימה שהוא קונה את המכונת היום – ועכשיו.

בספרו "המשכנעים הסמויים" מזהה הסופר ונס פקד שמונה "צרכים" סמויים של הצרכן האמריקאי. שמונת ה"צרכים" שזוהו הם תוצאה ממחקר על תת־המודע של צרכנים, צרכיהם, מאווייהם ותאוותיהם. ברגע ש"צרכים" אלה זוהו והוגדרו, ההבטחה לספקם הפכה למילת־הקסם של סוכני ונציגי מכירות בארה"ב. שמונת ה"צרכים" התת־מודעים הם: ביטוי עצמי, הצורך לבטחון רגשי, הצורך בחיזוק הערך העצמי, הצורך בסיפוק האגו, מושא האהבה, תחושת כח, תחושת שייכות, תחושה של המשכיות ונצחיות. חשוב להדגיש שה"צרכים" שזוהו במחקר טיפוסיים לחברה ולתרבות האמריקאיים ולא בהכרח "צרכים" אוניברסליים. אף על פי כן ניתן להניח בבטחה שלחברות שונות בעולם יכולים להיות, בנוסף ל"צרכים" המייחדים את החברות הללו, אחד או יותר מה"צרכים" שזוהו ע"י ונס פקד ואכן, סוכני מכירות טובים מודעים היטב לעובדות אלה.

ג'והן ויליאמסון ושלי לזין - ישראל בידרמן ונסים עזיקרי.

M





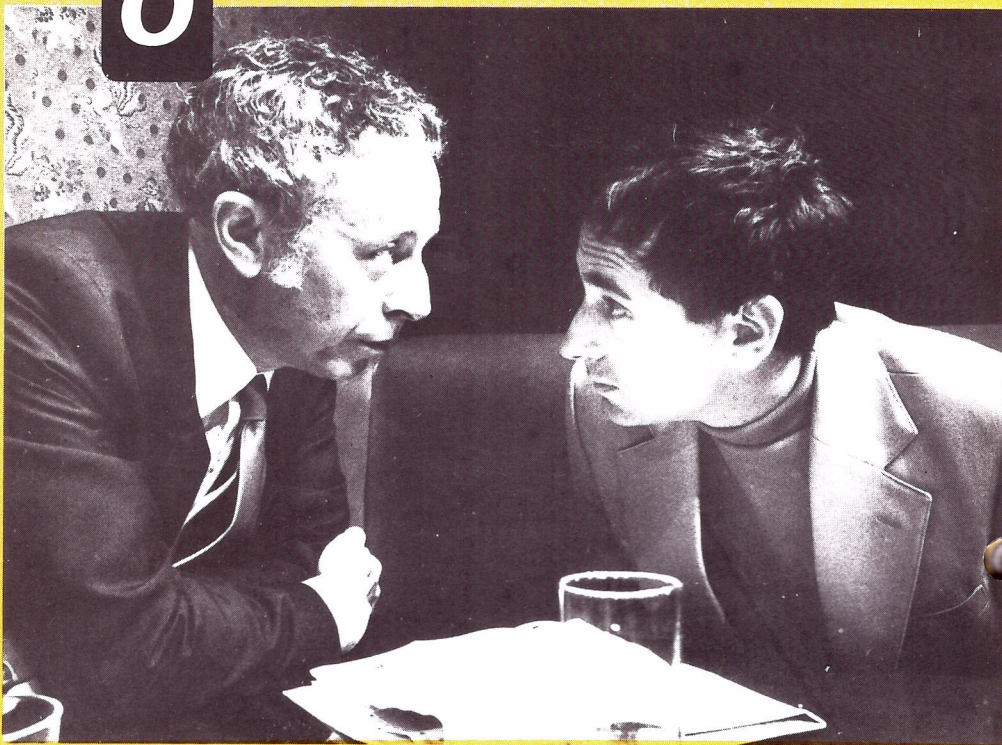
קידום מכירות הוא שכנוע שיטתי, שהגדרתו היא "לשכנע מישהו לחשוב, לחשוך ולהתנהג בצורה התואמת את רצונו של סוכן המכירות (אלי וסטרך – "Salesmanship everyday"). במילים אחרות: ניתן להגדיר זאת כמניפולציה, וכל סוכן מכירות טוב הוא גם מומחה בשטח זה. סוכן מכירות טוב מעולם אינו מוותר על מכירה, מפני שכל ויתור כמוהו כאי-מכירה, ואי-מכירה נראית לעיתים קרובות לא רק ככשלון מקצועי אלא גם ככשלון אישי (שלא לדבר על כך שהסוכן לא הרוויח את כספו) מפני שהסוכן הבא בתור עשוי להצליח ולהיחשב בחוגים המקצועיים לסוכן ממולח יותר. כדי שסוכן מכירות העוסק במכירות באמצעות הטלפון או בעסקי דלא-ניידי, לדוגמא, יגיע למספר מרבי של קונים הוא יכול להשתמש בשירותים של חברות מחשבים בארה"ב המוכרות רשימות שמיות עם כתובות ומספרי טלפון של קונים פוטנציאליים. באפשרותו להשיג רשימה שמית של אנשים המסווגים לפי קטיגוריות שונות, כגון: מקצועות, בעלי בתים או מגרשים, הכנסה חדשית או שנתית, רקע משפחתי ואפילו מספרי המכוניות במשפחה וסוגיהן. רשימות כאלה עולות כסף ואפילו כסף רב אבל ההשקעה כדאית מאחר והיא מאפשרת להתמקד, ללא מאמץ רב, על "הקונה האידיאלי" למוצר מסויים. ניתן אז לטלפן לקונה הפוטנציאלי, ניתן לשלוח לו חוברת המתארת את המוצר, ניתן אפילו לבקרו בביתו. בצורה זו אפשר לחשוף את המוצר למספר עצום של קונים בפוטנציה. בנוסף לרשימות שמיות אלה המושגות בדרכים חוקיות ישנם גם ה"לידס" – "השמות הטובים": שמות של אנשים הידועים כ"קונים טובים" שכבר קנו או המעוניינים לקנות מוצר מסויים. כמובן אם המוצר שווה כסף רב – וסוכן המכירות עובד על אחוזים מגובה המכירות של המוצר – סוכן השם ידו על "לידס" נהנה מיתרון ניכר על סוכני מכירות אחרים בשטח בו התחרות היא חריפה ואכזרית (כבעסקי הדלא-ניידי לדוגמא). הבעלות הבלעדית על ה"לידס" עשויה להוות את ההבדל שבין הצלחה לכשלון, תעסוקה לאבטלה, עושר ועוני.

יורם חקן

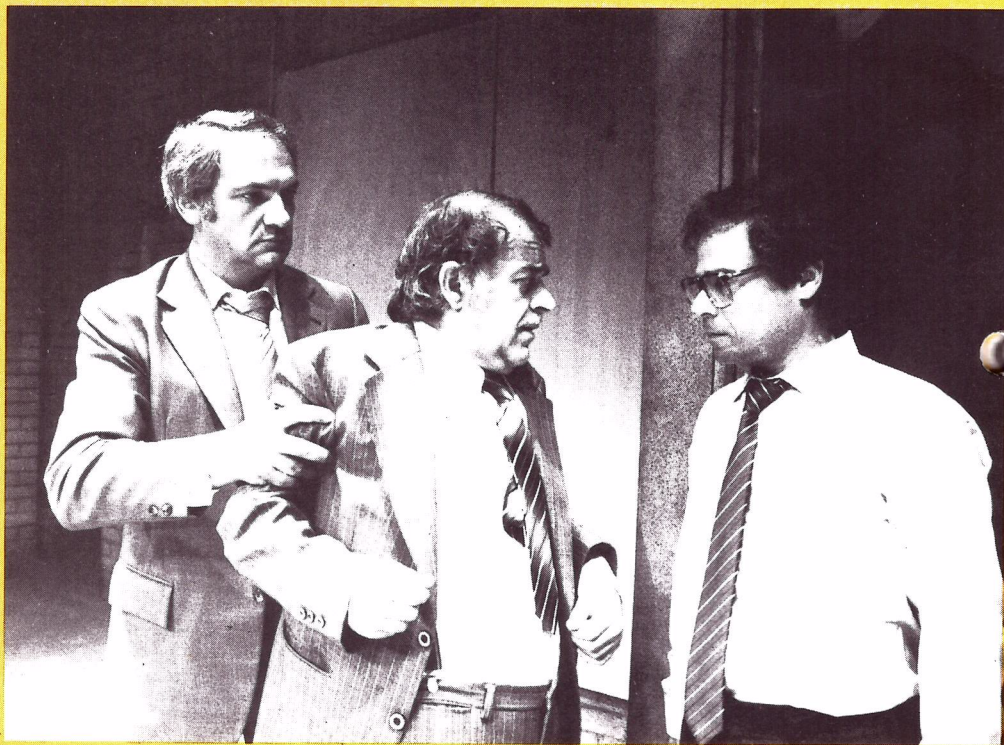


ג'והן ויליאמסון,  
ג'ורג' אהרונב  
וריצ'ארד רומא -  
ישראל בידרמן, אליעזר יונג  
ושלמה בר-שביט.





ג'יימס לינק וריצ'ארד רומא - דב גליקמן ושלמה ברשביט.



ג'ורן ויליאמסון, שלי לויין וביילין - ישראל בידרמן, נסים עזיקרי וקרול מרקוביץ.

מנהל כללי: שמואל עומר

מנהל אמנותי: דוד לוי

חבר הנאמנים של תיאטרון "הבימה":

צבי צור, יו"ר

אברהם אגמון

יונה אטינגר

שמעון אלכסנדרוני

ישראל בקר

יוסף גבע

ד"ר מנוחה גלבוש

פרופ' שמעון זנדבנק

פנחס מעוז

ד"ר אברהם נאמן

שמואל עומר

טובה פרדו

אבא פרומצ'נקו

גבריאל צפרוני

יקותיאל קרן

שר שלום שירן

בן-ציון תומר

יו"ר אגודת ידידי "הבימה"

אורה גולדנברג

מנהל מח' מכירות: ישראל שחם

יחסי ציבור ופרסום: רוני כרמל

מנהל טכני: חיים בייפוס

סגן מנהל טכני: חיים אמויאל

ביצוע תפאורה: שלמה טאבור, צבי יצהרי

צבע: סימון רובנובסקי

יצור תלבושות: משה רוגובסקי, דניס לנגי

פיאות: ליליה בורושובסקי

אבזרים: ניצה בוסתנאי

קול: שמואל עוזר

תכניה: רות טון-מנדלסון

צילומים בחזרות: רחל הירש

סדר צילום: סטודיה

מונטאז' והדפסה: דפוס רם

עיצוב גרפי: שרי ארנון

שחקני תיאטרון "הבימה":

יהודה אפרוני, מישא אשרוב, נחום בוכמן,

ישראל בידרמן, ישראל בקר, שלמה

בר-שביט, רולף ברין, שושנה דואר, יעל

דרויאנוב, מרים זוהר, עדה טל, אליעזר

יונג, שמואל סגל, נסים עזיקרי, שמואל

עצמון, שמעון פינקל, אלכס פלג, טובה

פרדו, פנינה פרח, דליה פרידלנד, רפאל

קלצ'קין, ליא קניג, ישראל רובינצ'יק,

שמואל רודנסקי, אברהם רונאי, צבי

שטולפר, יצחק שילה.

שחקני התיאטרון בעונת תשמ"ה:

אורי אברהמי, מוסקו אלקלעי, יעקב

אשכנזי, משה בקר, ששון גבאי, רבקה

גור, מירב גרי, עזרא דגן, ליה דוליזקיה,

ענת הרפזי, איקה זהר, ענת טופול,

שמעון כהן, עדי לב, עמוס לביא, שאול

מזרחי, קרול מרקוביץ, אמירה פולן

פרל, אתל קובינסקא, אבי פניני.





# GLENGARRY GLEN ROSS

By David Mamet  
Translated by Dan Almagor  
Directed and designed by Daniel Freudenberger  
Lighting by Arie Katz

THE CAST (in order of appearance):

SHELLY LEVENE	NISSIM AZIKRI
JOHN WILLIAMSON	ISRAEL BIEDERMAN
DAVE MOSS	AVRAHAM RONAI
GEORGE AARONOV	ELIEZER YUNG
RICHARD ROMA	SHLOMO BAR-SHAVIT
JAMES LINGK	DOV GLIKMAN
BAYLEN	KAROL MARKOVITZ

Assistant Director	Shaul Baskind
Assistant designer	Anat Mesner

Act I: In the chinese restaurant.  
Act II: Next morning, in the office.

First performance: 7 August, 1984-Meskin Hall.  
App. duration: 2 hours including one 15 minutes interval.



Israel's top quality brandy

גראנד 41



גרנד 41.  
ברנדי מעולה  
עם המוניטין  
והמסורת  
של יינות אשקלון.



GRAND 41 - a brandy of repute in the finest tradition of ASKALON WINES

ASKALON WINES-CARMEI ZION LTD.  
P.O.Box 4555, Tel Aviv, Office Tel: (03)457706/7, Plant Tel: (052)229064  
Telex: 341118 - Ext. 5608, Cables: CARZIO-TELAVIV



# רק אל על מגישה לך שרות "טרום טיסה"



שרות "טרום טיסה", הוא שרות בלעדי לאל על. בשרות זה אתה יכול להרשם לטיסה בערב שלפני היציאה, למעט טיסות לילה. באמצעות שרות זה אתה יכול למסור את מזוודותיך, לשלם מס נמל ולקבל מקום ישיבה וכרטיס עליה למטוס. למחרת, תוכל להגיע שעה ורבע בלבד לפני ההמראה- הישר לביקורת הדרכונים.

לתשומת לבך: שרות "טרום טיסה" פועל בכל ימי השבוע (חוץ מימי שישי וערבי חג) בזמנים ובמשרדי אל על הבאים:

תל-אביב — במסוף אל על (ליד תחנת הרכבת צפון) בשעות 16.00-24.00 טל. 03-217198/9.  
ירושלים — רח' הלל 12, בשעות 18.45-23.00  
חיפה — רח' העצמאות 80, בשעות 18.30-22.00

טיסה נעימה

# אל על



# מ ק ו ס ב צ מ ר ת




## VISTA EXECUTIVE FLOOR

מי שמרבה בנסיעות, במיוחד נסיעות עסקים, זקוק ליותר מאשר מקום לישון בו. לאורחים כאלה יש עתה בהילטון תל-אביב מקום בצמרת - מלון בתוך מלון בשלוש הקומות העליונות.

אלו הן 'קומות הויסטה', שתוכננו ועוצבו במיוחד כדי להעניק לך תחושת מותרות באווירה רגועה עם יחס אישי. מארחת חגיגית מקבלת את פני אורח ה'ויסטה' ומלווה אותו היישר אל חדרים מפוארים המצוידים בכל שתרצה.

לרשות אורחי 'קומות הויסטה' צוות מיומן המעניק להם שרותים מיוחדים ברמה גבוהה. את השרותים המיוחדים משלים, 'הילטון-לאומי' מרכז לאנשי עסקים. קומות הויסטה הן צמרת ההילטון - המקום המתאים ביותר לאורחים כמוך.

הילטון  תל-אביב ... ראשוניים בזכות המקצועיות

... ובירושלים בואו להילטון ירושלים

# טיסות בוקר של איר פראנס לפריז - השער לעולם



החל מ-26.3.84 חברת איר פראנס חוזרת לטיסת בוקר המאפשרת לך קשר ישיר לכל אחד מ-110 תחנות החברה בעולם. טוס ישירות מתל-אביב בשעה 7.10 בבוקר בימים א', ב', ג', ו' לפריז והמשך מיד ליעדך בטיסת המשך של איר פראנס ל-

15.25	.....	אמסטרדם א' בי ג' ו'
22.30	.....	בואנוס איירס ו'
17.30	.....	הוק ב'
13.20	.....	ל א' ג'
14.55	.....	דיסלדורף א' בי ג' ו'
13.20	.....	טוקיו א' ג'
14.30	.....	לונדון א' בי ג' ו'
17.00	.....	לוס אנג'לס א' ו'
17.20	.....	מדריד א' בי ג' ו'
13.00	.....	ניו יורק א' ג' ו'
22.30	.....	סנטיאגו א' ג' ו'
14.20	.....	פרנקפורט א' בי ג' ו'
17.25	.....	קופנהגן א' בי ג' ו'
22.30	.....	ריו דה ז'נירו א' ו'
14.30	.....	שיקאגו א' ג' ו'

עם איר פראנס העולם קרוב אליך פנה לסוכן הנסיעות שלך או למשרד איר פראנס בתל-אביב, ירושלים, חיפה.

• החל מ-28.6.84 טיסה חמישית לפריז ביום חמישי.

**AIR FRANCE** //  
WE'RE AIMING EVEN HIGHER





# GLENGARRY GLEN ROSS